

وزیر جهاد کشاورزی تاکید کرد:

**لزوم حمایت بیشتر دولت
از بانک کشاورزی**



کوتاه و خواندنی با سرپرست بانک کشاورزی؛

**بالندگی بانک، تامین امنیت
غذایی، بهبود معاش کشاورز**



بانک کشاورزی

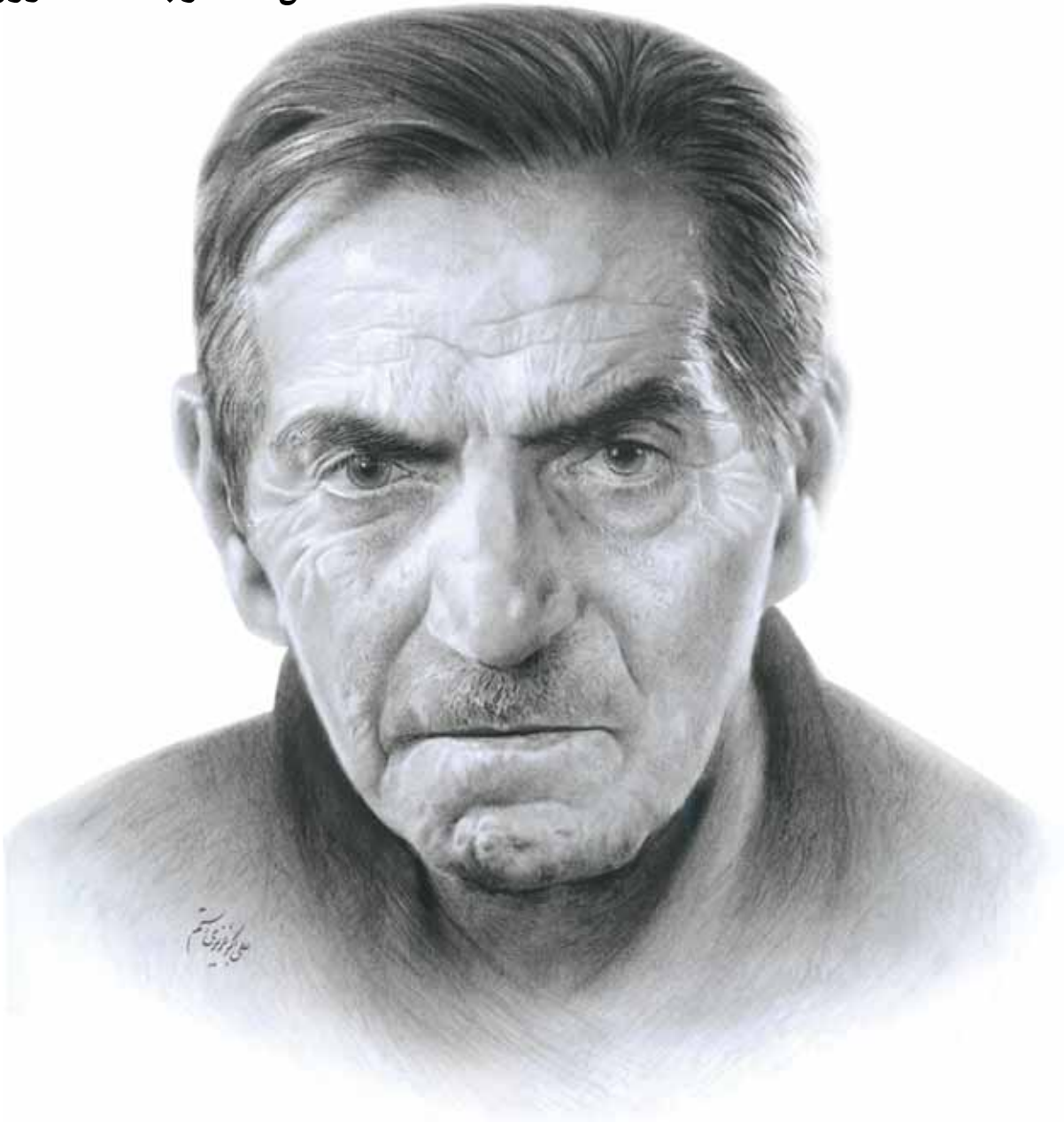
پیام مهر

ماهنامه داخلی بانک کشاورزی

سال شصت و نهم | شماره ۲۰۱ و ۲۰۲ | پیاپی ۲۹۶ | تیر و مرداد ۱۴۰۱

شکر دارم که اگر خدمت بانکی کردم
خدمت من همه در بانک کشاورزی بود

شهریار



تندیس استاد شهریار در بانک کشاورزی به استان‌های برتر اهدا می‌شود

مقام معظم رهبری:

اگر پیشرفت علمی را ما دنبال کردیم، آنوقت اقتصاد دانش پایه - که سرمایه گذاری اش اندک است [اما] فرآورده و محصولش بسیار زیاد است - در اختیار ما قرار خواهد گرفت.



YTOSINE



۲	فردوس زمین		
۴	فریدون بهبهانی سرپرست بانک کشاورزی شد		
۵	مهر تأیید بر کارنامه ۱۴۰۰		
۸	بانلدگی بانک تامین امنیت غذایی بهبود معاش کشاورز		
۱۰	عدد - واژه	سال شصت و نهم	شماره ۲۰۱ و ۲۰۲ پیاپی ۲۹۶
۱۲	به پشتوانه دانش	تیر و مرداد ۱۴۰۱	
۱۴	بانکداری دیجیتال؛ تنها راه، آخرین راه	صاحب امتیاز: بانک کشاورزی مدیرمسئول: سعید شهبازی سردبیر: احمد بهرامی نقاشی روی جلد: علی اکبر عزیزی رستم همکاران این شماره: محمود بیگی، محمدمهدی بقائی، فریبا خرمی و علی اصغر غلامزاده	
۱۶	۱۰ ترند جهانی بانکداری در سال ۲۰۲۲	نشانی: تهران، بزرگراه جلال آل احمد، نبش خیابان پاتریس لومومبا، شماره ۲۴۷، کدپستی: ۱۴۴۵۹۹۴۳۱۶ اداره کل روابط عمومی و همکاری های بین الملل تلفن: ۸۸۲۴۵۰۱۰ شماره: ۸۸۲۴۵۰۰۹	
۱۸	مسیر محتوم	www.bki.ir	
۲۰	ما خودمان هستیم و همه چیز را به شما می گوئیم!		
۲۲	بانکداری در رقابت با فرصت های غیرمنتظره		
۲۵	پاداش سختکوشی		
۲۶	موفقیت از مسیر پایش مستمر هموار شد		
۳۰	رونق بخش با منابع بانک		
۳۲	سودآوری، بزرگترین دستاورد شعبه است		
۳۴	بوشهر، زاده دریاست		
۳۶	مسیر پیشرفت شغلی در بانک فراهم است		
۳۸	بانکداری نوین در شعبه روستایی		
۴۰	بحران در سید نان جهان		
۴۲	چرا خودکفایی گندم؟		
۴۴	چرا سرمایه انسانی مهم است؟		
۴۶	آئینه تمام نمای خدمت		
۴۷	در استان ها		
۴۹	خیال ایجاد بانک فلاحت در ایران		
۵۱	هفت C یا ۷ ابزار کنترلی		
۵۶	رخت عاشورایی		

فردوس زمين

پيمایش مسير توسعه در جهان در چند قرن اخير، بر بسترهای متفاوت و ناهمواری صورت گرفته است؛ توسعه اقتصادی بر بستر پیشرفت ماشينيزم در قرون گذشته، توسعه اجتماعی بر بستر پیشرفت‌های علمی و گسترش تجارت در قرن بیستم و توسعه انسانی بر بستری که در دهه‌های آخر قرن بیستم گسترش یافت و هنوز هم گسترش می‌یابد؛ بستری از پیوندهای ارتباطی و توزیع اطلاعات در همه ابعاد که در آن انسان‌ها قابلیت بروز همه استعدادهای مولد خود را پیدا



می‌کنند و هم‌افزایی، قدرت جامعه بشری را برای پیشرفت چند برابر می‌سازد؛ جامعه‌ای مبتنی بر توسعه اطلاعات و ارتباطات.

اما خود این توسعه نیز مینا و بستری برای توسعه دیگری است؛ توسعه‌ای که سهولت گذران زندگی و معیشت اجزای جامعه، دستاورد فرعی آن است و در نهایت تعریف تازه‌ای از هویت و جایگاه انسان را در جهان لایتناهی پدید می‌آورد؛ پاسخ‌هایی مناسب بر این پرسش‌ها که ما کیستیم و با چه هدفی بر این کره خاکی قدم می‌گذاریم و چه باید بکنیم تا چرخه حیاتی مفیدی داشته باشیم؟ این نقطه‌ای است که ظرفیت‌های یک جامعه مبتنی بر دانایی و تمرکز داده‌ها و اطلاعات، گام‌های انسان پرورده خود را بر آن می‌نهد.

انسان در قامتی تازه که شناخت گسترده او از جهان آفرینش، علاوه بر پدید آوردن معیشتی درخور برای ابنای جامعه، توانایی واپس زدن گرایش‌ها و رفتارهای ناپسند اجزایی از جوامع بشری را به صورتی مکفی و درخور می‌یابد و ابعاد الهی بنی‌آدم را آشکارتر و بارزتر می‌سازد. آن روز، زندگی فقط آسان‌تر نیست، هدفمندتر و آگاهانه‌تر است.



فريدون بهبهانی سرپرست بانک کشاورزی شد

عضو هیأت مدیره کنونی این بانک، وی را با حفظ سمت به عنوان سرپرست بانک کشاورزی تعیین و منصوب و ابراز امیدواری کرد، با اتکال به خداوند متعال و اهتمام به عدالت محوری، انقلابی گری، مردممداری، پاکدستی، فساد ستیزی و قانون مداری برای تحقق اهداف دولت و حل مشکلات جامعه تلاش شود.

فريدون بهبهانی عضو هیأت مدیره کنونی بانک کشاورزی از مدیران با سابقه این بانک است که مدیر امور شعب بانک کشاورزی در تهران بزرگ همچنین مدیریت شعب این بانک در استان های مختلف را در کارنامه مدیریتی خود دارد.



سید احسان خاندوزی وزیر امور اقتصادی و دارایی و رئیس مجمع عمومی بانکها، طی حکمی فريدون بهبهانی را به عنوان سرپرست بانک کشاورزی منصوب کرد. در مراسمی که صبح روز شنبه ۲۹ مرداد و با حضور سید عباس حسینی معاون بانک،

بیمه و شرکت های دولتی وزارت امور اقتصاد و دارایی، رئیس و اعضای هیأت مدیره این بانک و همچنین مدیرکل دفتر امور بانکی و بیمه وزارت اقتصاد برگزار شد، حکم سرپرستی بهبهانی به وی ابلاغ شد. وزیر امور اقتصادی و دارایی، در این حکم با اشاره به تعهد، تخصص و توانمندی های بهبهانی



مجمع عمومی عادی سالانه صورت‌های مالی بانک کشاورزی را تصویب کرد؛

مهر تأیید بر کارنامه ۱۴۰۰

مجمع عمومی عادی سالانه بانک کشاورزی برگزار و صورت‌های مالی این بانک در سال ۱۴۰۰ تصویب شد. در این جلسه که سیدجواد ساداتی نژاد وزیر جهاد کشاورزی، سید عباس حسینی معاون امور بانک و بیمه وزارت امور اقتصادی و دارایی و اعضای مجمع حضور داشتند، فریدون بهبهانی سرپرست این بانک، عملکرد و شاخص‌های مالی بانک کشاورزی در حوزه‌های مختلف را تشریح و تبیین کرد.

این جلسه عصر روز یکشنبه ۳۰ مردادماه به منظور بررسی صورت‌های مالی بانک کشاورزی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۰ برگزار و ضمن قدردانی از مجموعه اقدامات صورت گرفته، صورت‌های مالی این بانک در سال مذکور به تصویب اعضای مجمع رسید.

اعضای هیات مدیره و مدیران ارشد بانک کشاورزی، نمایندگان از وزارتخانه‌های جهاد کشاورزی، امور اقتصادی و دارایی، صنعت و معدن تجارت، راه و شهرسازی، تعاون، کار و رفاه اجتماعی و همچنین سازمان برنامه و بودجه و سازمان حسابرسی نیز در این جلسه حضور داشتند.



تبیین عملکرد ۱۴۰۰

با هدف تقویت و بهبود ساختار مالی این بانک افزایش پیدا کرده است.

- بهبود ۱۱ واحد درصدی نسبت خود اتکایی، بهبود نسبت کفایت سرمایه از ۳.۱۲ درصد در سال ۱۳۹۹ به ۴.۸۶ درصد در سال ۱۴۰۰ و کاهش قیمت تمام شده پول از ۱۴.۹۹ در سال ۱۳۹۹ به ۱۳.۱۶ در سال ۱۴۰۰ از دیگر دستاوردهای بانک کشاورزی در سال مالی ۱۴۰۰ بوده است.

- راه‌اندازی سامانه بازارگاه نهاده‌های کشاورزی به عنوان یکی از نمادهای تجارت الکترونیک در بخش کشاورزی است. ۳۱ میلیون و ۴۴۳ هزار تن نهاده‌های دامی به ارزش ۶۹۷ هزار و ۷۰۸ میلیارد ریال از طریق این سامانه به صورت مستقیم از سوی وارد کنندگان به تولید کنندگان عرضه شده است.

- رعایت منابع و مصارف و تداوم عدم اضافه برداشت از منابع بانک مرکزی از نکات برجسته صورت‌های مالی بانک کشاورزی در سال مالی ۱۴۰۰ است.

- امیدوارم با تلاش مجموعه کارکنان این بانک در سراسر کشور، این موفقیت‌ها تداوم یافته و بر توان حمایتی بانک کشاورزی برای ارائه خدمات مستمر به فعالان بخش کشاورزی و عموم هموطنان عزیز افزوده خواهد شد.

سرپرست بانک کشاورزی در جلسه مجمع عمومی سالانه این بانک از پرداخت قریب به یک میلیون و یکصد هزار میلیارد ریال تسهیلات به بخش کشاورزی خیرداد و شاخص‌های عملکردی بانک کشاورزی در سال مالی ۱۴۰۰ را تشریح و تبیین کرد.

- خالص تسهیلات پرداختی بانک کشاورزی در سال مالی ۱۴۰۰ نسبت به سال ۱۳۹۹ بیش از ۳۸ درصد رشد داشته است.

- رشد ۲۶,۵ درصدی مانده سپرده‌های بانک با حفظ تداوم سهم سپرده‌های ارزان قیمت از دستاوردهای مهم این بانک به شمار می‌رود.

- افزایش ۲۸,۵ درصدی مجموع درآمدها، رشد ۶۶ درصدی درآمدهای کارمزدی و کاهش ریسک اعتباری به ۶,۵ درصد در پایان سال مالی ۱۴۰۰ از دیگر موفقیت‌های بانک کشاورزی بوده است.
- با هدف همراهی با فعالان بخش کشاورزی در حوزه وصول مطالبات، با ۲۰۳ هزار نفر از کشاورزان خسارت دیده به ارزش ۲۵۷ هزار میلیارد ریال مساعدت و بدهی آنان تعیین تکلیف شده است.

- سرمایه بانک از ۱۹۹ هزار میلیارد ریال به ۲۲۴ هزار میلیارد ریال



به پاس تلاش‌های متعهدانه و مجدانه

فریدون بهبهانی سرپرست بانک کشاورزی به مناسبت برگزاری مجمع عمومی عادی سالانه و تایید صورت‌های مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۰ این بانک، در پیامی از تلاش‌های متعهدانه و مجدانه کارکنان در راه تحقق اهداف و برنامه‌های بانک کشاورزی قدردانی کرد. در پی، متن این پیام را مشاهده می‌فرمایید:

خرسندیم و سربلند و شاکر که خداوند توفیق داد تا یک سال دیگر با تمام توان در راه خدمت به فعالان پرتلاش و زحمتکش بخش کشاورزی و در مسیر تحقق سیاست‌های دولت محترم گام برداریم و با تایید صورت‌های مالی سال ۱۴۰۰، برگ زرین دیگری بر کارنامه پر افتخار و درخشان ۸۹ ساله بانک فاخر و پر قدمت کشاورزی بیافزاییم.

بدون تردید ما اعضای خانواده بزرگ بانک کشاورزی، خدمت در این بانک را به سبب ماهیت و ذات اثر گذار آن، خدمتی مقدس می‌دانیم و به آن مباحثات می‌کنیم؛ زیرا بر این باوریم تلاش برای آبادانی کشور، رونق اقتصادی بخش کشاورزی، بهبود معیشت کشاورزان و فعالان این بخش، حمایت از تامین امنیت غذایی کشور از مزرعه تا سفره‌های مردم شریف ایران و داشتن سهمی در احتزاز پرچم اقتدار نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران، بزرگترین توفیق و بالاترین افتخار است.

به نوبه خود از تلاش‌های مجدانه و متعهدانه شما همکاران گرانقدر و تلاشگر تشکر و قدردانی می‌کنم و امیدوارم با استعانت از پروردگار متعال، بیش از پیش در مسیر تحقق اهداف و برنامه‌های بانک کشاورزی و خدمت‌رسانی به کنشگران بخش کشاورزی و عموم هموطنان عزیزمان، گام‌های بلندتر و موثرتری برداریم.



وزیر جهاد کشاورزی تاکید کرد:

لزوم حمایت بیشتر دولت از بانک کشاورزی

حمایت بیشتری از این بانک صورت بگیرد.

- آمار عملکرد بانک کشاورزی بیانگر اشتیاق این بانک برای همراهی با بخش کشاورزی است که از آن جمله می‌توان به پرداخت ۱۵۰ هزار میلیارد ریال مطالبات گندم‌کاران توسط بانک کشاورزی طی ۲۴ ساعت اشاره کرد که این عملکرد، با اختلاف بسیار زیادی، برتر از عملکرد سایر بانک‌ها در این زمینه قرار دارد.

- امیدواریم در سال آینده در تولید گندم به خودکفایی پایدار برسیم و قطعاً پایه این کار، بانک کشاورزی است و لازمه اش حمایت بیشتر از این بانک است.

- چشم امید کشاورزان به بانک کشاورزی است و امیدواریم وزارت امور اقتصادی و دارایی نیز با نگاهی متفاوت به حمایت از این بانک بپردازد تا توان حمایتی این بانک از بخش کشاورزی تقویت شود.



سیدجواد ساداتی نژاد وزیر جهاد کشاورزی در جلسه مجمع عمومی بانک کشاورزی با اشاره به اهمیت حوزه کشاورزی و غذا و نقش اثرگذار بانک کشاورزی در این حوزه، بر لزوم حمایت بیشتر دولت از این بانک تاکید کرد. ساداتی نژاد در جمع اعضای مجمع عمومی بانک کشاورزی، ضمن قدردانی از خدمات ارزنده، تعامل مثبت و عملکرد مجموعه مدیران و کارکنان این بانک، اظهار امیدواری کرد دیدگاه دولت به این بانک، دیدگاهی ویژه باشد و



زنجیره‌های متصل به هم است: هر زمان که بانک کشاورزی در قامت نهاد مالی اصلی و پشتیبان بخش کشاورزی، بهره‌وری‌اش را فزونی بخشیده، دامنه مشتریان‌اش را وسیع‌تر کرده و در مسیر سودآوری گام برداشته است، با توان بالاتری به بخش کشاورزی خدمت رسانده و هم منشاء اثرات مهم و مثبتی برای تامین امنیت غذایی جامعه بوده و هم کشاورز را به منظور خلق ارزش افزوده یاری می‌رساند. چرخه‌ای که امروز بانک کشاورزی به پشتوانه قریب ۹ دهه تجربه انباشته و البته سرمایه انسانی توانمند بیش از هر زمان دیگری به آن واقف است. با فریدون بهبهانی، سرپرست این بانک به گفت‌وگو نشستیم که حاصل آن را در ادامه می‌خوانید.

کوتاه و خواندنی با فریدون بهبهانی، سرپرست بانک کشاورزی؛

بالندگی بانک تامین امنیت غذایی بهبود معاش کشاورز

و ارائه خدمات و بهبود فرایند کاری می‌توان استنباط کرد که منابع انسانی، ارتباط مستقیمی با بهره‌وری، و توسعه پایدار سازمان دارد.

نگاه شما به مقوله شایسته‌سالاری در سازمان چیست؟

شایسته‌سالاری، ستون و بنیان ضرورت توسعه فرهنگ سازمانی، حفظ انسجام و یکپارچی و عامل اصلی ارتقای انگیزه کارکنان است. به همین رو بدیهی است معیار و ملاک ارتقای کارکنان، شایسته‌سالاری و شایسته‌گزینی بر مبنای برنامه‌ها و دستورالعمل‌های تدوین شده است.

مهمترین چشم‌اندازی که برای بانک کشاورزی متصور هستید، چیست؟
بانک کشاورزی پتانسیل کسب رتبه نخست در شبکه بانکی کشور را دارد. تلاش گسترده برای جذب و افزایش منابع بانک، به عنوان عاملی اساسی در افزایش توان حمایتی بانک از بخش کشاورزی و همچنین کاهش مطالبات غیرجاری به عنوان عامل اصلی در تقویت مالی و عملکردی بانک، راه ما را برای رسیدن به این چشم‌انداز هموار می‌کند.

آیا تمرکز بر راهبردهای شعار سال، می‌تواند فرصتی برای گذر از کشاورزی سنتی باشد؟
حمایت مالی از احداث و توسعه طرح‌های نوین کشاورزی و صنایع وابسته، مکانیزاسیون کشاورزی، روش‌های نوین کشت گلخانه‌ای، روش‌های نوین و بهینه آبیاری، تولید بذور گواهی شده و ده‌ها مورد دیگر، از جمله

نیاز تاریخی مردم ایران، به ویژه دهقانان و کشاورزانی بود که برای تامین مالی، چاره‌ای جز درآویختن به دامان بی‌مهر سوداگران و سلف‌خران نداشتند و اما در گذر ایام و با کوشش‌های بی‌شمار مردم، این نیاز، بر پایه قانون و با هدف پشتیبانی از تولید و تحکیم پایه‌های امنیت غذایی کشور، پاسخ گفته شد و از این رو است که این بانک از آغاز دو ویژگی مردمی بودن و همدلی با جامعه کشاورزی و همزمان التزام به قانون را با هم و جبهه همت خویش داشت.

سه شاخصه برای کارکنان بانک کشاورزی نام ببرید؟

سلامت، صداقت و تعهد کاری از شاخصه‌های کارکنان بانک کشاورزی است و امیدوارم با همیاری و همکاری برای تقویت توانمندی‌ها و اصلاح فرآیندها گام‌های موثرتری برداریم. از مطرح شدن انسان به عنوان محور توسعه و تعیین‌کننده‌ترین عامل در کیفیت کار یک بانک

خدمت در بانک کشاورزی به چه معناست؟
خدمت در بانک کشاورزی، فرصت مغتنمی برای یاری رسانی و رفع مشکلات و نیازمندی‌های مشتریان، به ویژه فعالان بخش کشاورزی است.

بزرگترین پشتوانه بانک کشاورزی چیست؟
بی‌شک دعای خیر کشاورزان پرتلاش و عزیز، حمایت موثر دولت محترم، اعتماد ملت ایران و تلاش صادقانه کارکنان توانمند بانک کشاورزی، بزرگترین پشتوانه این بانک برای موفقیت در مسیر شکوفایی و رونق اقتصادی بخش کشاورزی بوده و هست و امیدوارم در سایه تداوم این سرمایه‌های ارزشمند، در مسیر تحقق اهداف بانک گام‌های موثرتری برداریم.

همواره از بانک کشاورزی با تعابیری چون مردمی بودن و یا همدل با کشاورزان، یاد می‌شود؛ دلیل این تعابیر از نظر شما چیست؟
تاسیس بانک کشاورزی در ۱۳۱۲، پاسخ به

واژه‌هایی را نام می‌برم و شما در حد چند کلمه نظرتان را درباره آن‌ها بفرمایید.

سرمایه انسانی



مهمترین نقطه قوت بانک کشاورزی.

هدف بنیادی



رشد درآمد بیشتر و سطح زندگی بالاتر همه مشتریان به ویژه کشاورزان.

بانک کشاورزی



بانک مردم، ۹ دهه کنشگری، همراهی و پشتیبانی از تولید.

خدمت



هیچ عمل صالحی بالاتر و ارزشمندتر از خدمت به خلق خدا نیست.

گسترش فناوری‌های نوین



بازوی تحول دیجیتال بانک کشاورزی.

بانکداری شرکتی



محدود به پرداخت تسهیلات نیست بلکه زنجیره تامین را باید در مجموعه خودش مستقل کند.

اقدامات موثر بانک کشاورزی برای گذار از کشاورزی سنتی به کشاورزی صنعتی و دانش‌بنیان و همچنین ایجاد اشتغال پایدار و مولد در بخش کشاورزی است. با این حال در سال جاری، تاکید مقام معظم رهبری بر تولید دانش‌بنیان و اشتغال‌آفرین و هم‌سوئی شعار سال با وظایف ذاتی و رسالت بانک کشاورزی، پشتوانه معنوی ارزشمندی است تا با تلاشی دو چندان برای حمایت از دانش‌بنیان کردن کشاورزی گام‌های بلندتری برداریم.

حفظ و نگهداری مشتریان فعلی مهمتر است یا جذب مشتریان جدید؟

طبیعتاً هر دو؛ اما هزینه جذب یک مشتری از دست رفته به مراتب بیشتر از جذب یک مشتری جدید است، لذا انتظار می‌رود برای ایجاد وفاداری و توسعه تعامل با مشتریان اهتمام ویژه‌ای داشته باشیم.

جایگاه تامین امنیت غذایی چگونه در برنامه‌های بانک کشاورزی تبیین می‌شود؟ با توجه به شرایط و جایگاه صنعت غذا و اهمیت استراتژیک آن در دنیای امروز، بانک کشاورزی از جایگاه مهمی در حمایت از کشاورزان و مسائل مربوط به صنعت غذا برخوردار است. حمایت بانک کشاورزی از تولید در بخش کشاورزی، حرکت محوری بانک در حمایت از جامعه کشاورزی ایران و کنشگران بخش کشاورزی با هدف تولید و کمک به تحکیم پایه‌های امنیت غذایی کشور است.

دامدار کارت و سامانه بازارگاه چه نقشی در تحکیم امنیت غذایی دارند؟

بانک کشاورزی هم‌سو با سیاست‌های دولت و با هدف رونق واحدهای تولیدی دام و طیور و کمک به تحکیم امنیت غذایی کشور، تسهیلات سرمایه در گردش در قالب دامدار کارت و سامانه بازارگاه برای تامین نهاده‌های مورد نیاز، با سهولت و سرعت در اختیار متقاضیان قرار داد. افزایش سقف اعتباری دامدار کارت از ۵۰ میلیون تومان به ۲۰۰ میلیون تومان، کاهش نرخ سود این تسهیلات از ۱۱ به ۱۰ درصد، تسهیل شرایط اعتبارسنجی و اخذ تضامین و بسیج تمام شعب بانک کشاورزی در سراسر کشور برای صدور دامدارکارت و پرداخت تسهیلات خرید نهاده‌های دامی، از جمله اقداماتی بود که بانک کشاورزی در این زمینه اجرایی کرد.

عدد - واژه

پس زمینه آمارهای صعودی و نمودارهایی که صحنه بر عملکرد یک سازمان می گذارند، تلاش‌ها و سختکوشی‌ها و استرس‌هایی هستند که برای تحقق این اعداد و آمارها خرج شده‌اند. «عدد - واژه» به عنوان بخش جدید پیام‌مهر که دست‌آورد همان تلاش‌ها و سخت‌کوشی‌ها را به روایت آمارها و اعداد در ۴ ماهه نخست ۱۰۴۱ نشان داده است.

۵۷۰,۰۰۰ | ۲۹۲,۰۰۰
میلیارد ریال | فقره

تسهیلات

۸۴,۰۰۰ | ۸۲,۰۰۰
میلیارد ریال | فقره

تسهیلات طرح مردمی‌سازی یارانه‌ها

۱۹,۲۰۰ | ۱۳,۹۰۰
میلیارد ریال | فقره

تسهیلات ازدواج

۳۰,۰۰۰
فقره

صدور دامدار کارت

۲,۰۰۰ | ۲۷
میلیارد ریال | درصد

رشد نسبت به مقطع
مشابه سال گذشته

تسهیلات مکانیزاسیون

۸۰,۰۰۰ | ۲۱۰
میلیارد ریال | درصد

رشد نسبت به مقطع
مشابه سال گذشته

تسهیلات دام و طیور

پرونده ماه: بانکداری، تحول دیجیتال و بانک کشاورزی

به پشتوانه دانش

با اینکه صداقت، شفافیت، مشتری‌مداری و نیروی انسانی توانمند ارکان رشد و تعالی یک سازمان به شمار می‌روند، اما فاکتور دیگری نیز وجود دارد که نبود آن همه داشته‌های سازمان در محورهای یادشده را بی‌اثر می‌کند: دانش به‌روز.

حال صنعت بانکداری نه تنها از قاعده فوق‌مستثنی نیست که با شدت و حدت بیشتری در این قالب جای می‌گیرد؛ نیازهای جامعه مشتریان از مدل‌های سنتی خارج شده و هر لحظه به‌روز می‌شود و کوچکترین تعللی در همراهی و همگامی با این خواسته‌ها، بانک را از دایره انتخاب مشتری خارج می‌کند. بانکداری دیجیتال پاسخی درخور به این خواسته‌های به‌روز شده دارد.

پرونده این شماره پیام‌مهر ابعاد و زوایای تحول دیجیتال در صنعت بانکداری را مورد مذاقه قرار داده است.



در صنعت عكاسي نداشتت و بر اين باور بود اين گونه جديد، روح هنر عكاسي را از بين مي‌برد؛ به همين رو در مقابل آن ايستاد و به همان سياق گذشته به توليدات عكاسي آنالوگ ادامه داد. نتيجه اما خلاف انتظار مديران كداك بود: امروز ديگر نشاني از آن برند بزرگ و مطرح باقي نمانده است! آري؛ بي تفاوتی به تغييرات و تحول ديجيتال حتی می‌تواند سازماني جهاني در ابعاد كداك را هم به ورطه نابودي بكشاند.

تحول ديجيتال چنان سريع و بي‌رحمانه رخ مي‌دهد كه اندك تعللي، همه داشته‌ها و كاشته‌ها را بر باد مي‌دهد و فرصتي براي جبران نمي‌گذارد؛ نظر به همين مهم است كه امروز سازمان‌هاي بزرگ، تحول ديجيتال را مهم‌ترين دغدغه خود مي‌دانند. حال نظام بانكي و بانكداري هم نه تنها از دغدغه تحول ديجيتال مستثني نبوده بلكه با شدت و شتاب بيشتري مباحث مرتبط با تحول ديجيتال را دنبال مي‌كند؛ كما اينكه شتاب تغييرات در بانكداري و تجربه به كارگيري ابزارهاي الكترونيك بر اين مهم صحنه مي‌گذارد كه بانك‌ها را مي‌توان پيشران تغيير خطاب كرد.

بانكداري الكترونيك به عنوان يك ابزار در چهارچوب فرآيندها و كسب و كارهاي جاري بانك‌ها تعريف شد؛ به اين معنا كه بانك در حال انجام روال معمول كار خود بود و در اين پروسه ابزارهاي الكترونيك را به كمك گرفت تا فرآيند امور تسريع و تسهيل شود. اما تحول ديجيتال ابزاري نيست كه در اختيار بانك قرار گيرد، بلكه فرآيندي است كه تمام سازمان و رويه‌ها و كسب و كار بانك را دچار تغييرات شگرف يا همان تحول مي‌كند.

اما اين تغيير چه اركاني داشته و بر چه اصول و محورهايي استوار است؟ بي‌درنگ نخستين قدم در اين مسير، ديجيتالي كردن عمليات داخلي بانك با هدف خلق ارزش بيشتري براي مشتري است. به اين معنا كه بانك خود را كانون تحول قرار داده و ساختارهايش را به گونه‌اي دستخوش تغيير مي‌كند كه در نهايت ضمن ايجاد ارزش افزوده براي سازمان خود، مفهوم خلق ارزش جديد را به جامعه مشتريان منتقل كند. مفهوم خلق ارزش جديد هم، زماني براي مشتري ملموس مي‌شود كه تجربه ديجيتال براي او محقق شود. در تجربه ديجيتال، محور



بانكداري ديجيتال؛ تنها راه، آخرين راه



وهب متقي‌نيا - رئيس هيات مديره بانك كشاورزي

كمي بيشتري از دو دهه قبل، زماني كه تكنولوژي‌هاي مدرن وارد حوزه عكاسي شدند و عكاسي ديجيتال همه‌گير شد، يكي از بزرگ‌ترين برندهاي جهان عكاسي كداك KODAK بود. اين برند در بالاترين مقياس تجهيزات و محصولات مرتبط با عكاسي را ارائه مي‌كرد و يكي از پرفروش‌ترين برندهاي دنيا بود. اما اين برند قدرتمند اعتقادي به تحولات ديجيتال



تمام تصمیم‌گیری‌ها، مشتری و نیازهای اوست. به عبارتی سرویس‌های عمومی و از پیش تعریف شده کارکرد خود را از دست داده و تمام محصولات و خدمات بر اساس نیاز مشتری آماده و ارائه می‌شود. قلب تپنده تجربه دیجیتال، نوآوری و چابکی است. در این رویکرد، سازمان بانک با سیل خواسته‌ها و نیازهای جدید و البته روبه رشد جامعه مشتریان مواجه بوده و می‌باید برای این حجم خواسته‌ها محصولات و خدماتی درخور ارائه دهد و در غیراینصورت، بازار رقابت را به دیگر بانک‌ها و یا حتی فین‌تک‌ها و استارت‌آپ‌های نوآور واگذار می‌کند. حال پرسش جدی‌تر آن است که این ذات چابک و نوآورانه چگونه محقق می‌شود؟ آیا یک سازمان به تنهایی قادر به فراهم آوردن آن است یا اینکه باید مسیر تحول دیجیتال را با همراهی دیگر بازیگران زنجیره طی کند؟ تجربیات بانک‌های بزرگ و موفق جهان که گام‌های اثربخشی در مسیر تحول دیجیتال برداشته‌اند، یک پاسخ مشترک برای این پرسش‌ها دارند: اکوسیستم دیجیتال.

اکوسیستم بانکداری دیجیتال به واقع پلتفرمی است که با هدف فراهم کردن تجربه ساده و شخصی‌سازی شده برای مشتریان با هدف تغییر دیدگاه آنها نسبت به مدل بانکداری سنتی شکل گرفته و بر اساس رفتار مشتریان، راهکارهای مبتنی بر نیاز آنها به صورت فعالانه و پیش‌نگرانه و بر مبنای تحلیل کلان داده‌های مرتبط با محصولات بانک‌ها و شرکای آنها ارائه می‌شود. این

راهکارها و رویه‌ها نیز در مشارکت بانک‌ها با دیگر بازیگران این مسیر عملیاتی می‌شود؛ چنانکه پژوهشی از سوی شرکت پی‌دبلیوسی در سال ۲۰۱۹، حتی هدف اصلی و استراتژیک بانک‌ها از فعالیت در اکوسیستم بانکداری دیجیتال را وارد شدن به شراکت با دیگر سازمان‌ها در راستای بهبود محصولات و خدمات خود برای مشتریان شخصی و مشتریان شرکتهای عنوان می‌کند.

ملموس‌ترین حاصل چنین مشارکتی تغییر

رویکرد بانک‌ها از محصول‌محوری به راهکارمحوری است؛ بانکداری سنتی برای حضور و بقا در بازار و حتی ربودن گوی

سبقت از رقبا، سعی بر آن دارد که با محصولات و خدمات جدید مشتریان را مشغول کرده و آن‌ها را به واسطه مزیت‌ها جدید با خود همراه کند؛ رویه‌ای که در بانکداری دیجیتالی از اساس تغییر می‌کند.

در رویکرد جدید، بانک جسارت افزون‌تری یافته و به پشتمانه چالاک‌ی و توانمندی‌های دانش‌بنیان، خود را در مواجهه با خواسته و نیاز مشتری بازار قرار می‌دهد و راهکارها و پاسخ‌هایی برای آن نیازها خلق می‌کند. لیک این

بانکداری الکترونیک به عنوان یک ابزار در چهارچوب فرآیندها و کسب و کارها جاری بانک‌ها تعریف شد؛ به این معنا که بانک در حال انجام روال معمول کار خود بود و در این پروسه ابزارهای الکترونیک را به کمک گرفت تا فرآیند امور تسریع و تسهیل شود

پاسخگویی و خلق راهکار، یک آغاز و پایان مشخص ندارد که اگر از نقطه آ به نقطه ب برسیم، پروسه بانکداری دیجیتال را خاتمه یافته و محقق شده تلقی کنیم؛ بانکداری دیجیتال یک روند یا فرآیند است که طی آن هم خواسته‌های مشتریان به‌روز می‌شود و هم بانک‌ها در خلق راهکارها، مجرب‌تر و توانمندتر می‌شوند.

برای جمع‌بندی موضوع باید گفت که بانکداری دیجیتالی راهی است که از مشتری و شناسایی نیازهای او آغاز می‌شود، با پاسخ‌های نوآورانه و خلاقانه بانک و شرکایش ادامه می‌یابد و در نهایت منجر به تشکیل پایگاهی بزرگ از ابرداده‌ها می‌شود که پیش‌بینی آینده را سهل‌تر می‌کند. این جریان در جهان امروز آغاز شده و سازمان‌ها برای بقا و رشد چاره‌ای جز همسو شدن با آن را ندارند.

۱۰ ترند جهانی بانکداری در سال ۲۰۲۲

بانکداری جهان در یک مرز حساس و حیاتی ایستاده است؛ مرز تکیه بر تجربیات انباشته گذشته یا تمرکز بر رویکردهای نوآورانه با تمرکز بر تحول دیجیتال. بر خلاف انتظار الگوی تفکر سنتی، بانکداری جهانی سیاق دوم را برگزیده و حتی برخی برندهای بزرگ بانکداری خود را به لوحی خالی تشبیه می‌کنند که آماده پذیرش تحولات دیجیتالی است. مروری بر ۱۰ ترند جهانی بانکداری اطلاعات جالبی را از اهمیت تحول دیجیتال به دست می‌دهد.

۱

بانک‌ها می‌خواهند یک «سوپر اپلیکیشن» باشند

امروز برنامه‌های فوق‌العاده (سوپر اپلیکیشن‌ها) بر جنبه‌های بیشتری از دنیای دیجیتال و تعامل انسانی تسلط دارند. به همین رو بانک‌ها با یک انتخاب پر ریسک روبرو هستند که در تعامل با شرکای مالی و غیرمالی تبدیل به برنامه فوق‌العاده (سوپر اپلیکیشن‌ها) شوند که طیف کاملی از نیازهای مشتری را پاسخگو باشند.

۲

به معنای واقعی سبز باشند

با افزایش نگرانی‌های زیست‌محیطی، جامعه جهانی از بانک‌ها می‌خواهد تا محافظان زمین شوند. البته بانکداری سبز به معنای واقعی و فراتر از شعارها، هزینه‌های زیادی را به بانک‌ها تحمیل می‌کند، اما در آینده منافع ارزشمندی هم برای جامعه و هم برای خود بانک به همراه خواهد داشت.

۳

فین‌تک‌ها؛ چرا که نه؟

بانک‌ها برای همگام شدن با فین‌تک‌ها و سایر رقبا، در حال کشف مجدد وجوه خلاقانه خود هستند و در این راه یک سوال ساده و قدرتمند از خود می‌پرسند: همراهی با فین‌تک‌ها؛ چرا که نه؟

۴

کارمزدهای خلاقانه‌تر

محصولات و خدمات رایگانی که رقبای دیجیتال و یا حتی شرکت‌های فروش اقساطی ارائه می‌کنند، بانک‌ها را به سوی ساختار شفاف‌تر و خلاقانه‌تر کارمزد هدایت می‌کند.

۶

ارزهای دیجیتال راهی دانشگاه می شوند

با وجود ارزهای رمزنگاری شده، آزمایش‌هایی جدید روی این ارزها در حال افزایش است. بانک‌ها نیز در این مسیر همراه شده و ظرفیت‌های دانشگاهی را به کمک گرفته‌اند تا جستجو برای مواردی که مزایای اقتصادی این ارزها را ادامه داده و از فرصت‌های جدید استفاده کنند.

۵

مغز دیجیتال، قلب دلسوز می شود

بانک‌ها به دنبال راه‌هایی برای گفتگوهای معنادار با مشتریان در فضاهای دیجیتال هستند. برای تحقق این مهم، فناوری‌های مانند هوش مصنوعی می‌توانند به ایجاد ارتباطات انسانی در فضای دیجیتال کمک کند.

۷

پیش به سوی «صفر» شدن خطا

در برخی وجوه و رویه‌های بانکداری نوین جهانی، هوش مصنوعی و یادگیری ماشینی از وظایف انسانی پیشی گرفته است. استفاده حداکثری از فناوری‌ها، با هدف عملیات «ضایعات صفر» به معنای صفر شدن خطا در میان اهداف بانک‌هاست.

۸

پرداخت به مشتریان جدید در هر زمان و هر مکان

اعتبارسنجی دیجیتالی، نقطه تحول دیجیتال است که می‌تواند انقلابی در پرداخت و شبکه‌های باز باشد. این رویه بانک‌ها را قادر می‌سازد که تقاضای جدید مشتریان احتمالی خود را از مسیر دیجیتال بررسی کنند و به مشتری پرداخت داشته باشند.

۹

بانک‌ها به مسیر باز می گردند

رکود اقتصادی ناشی از شیوع کرونا، بانک‌های را در موقعیت دفاعی و حفظ وضعیت موجود قرار داده بود. اما اکنون با به راه افتادن اقتصاد جهان، شرکت‌های بسیاری به دنبال خدمات بانکداری دیجیتال در عرصه بین‌الملل بوده و بانک‌ها نیز مهبای ورود به این مسیر تازه هستند.

۱۰

جنگ تمام‌عیار برای تصاحب استعدادها

پاندمی کرونا، زنجیره تامین حیاتی‌ترین دارایی بانک‌ها یعنی استعدادها را مختل کرد و اکنون رقابت بانک‌ها برای تصاحب نیروی انسانی ماهر و استعدادها به شدت افزایش یافته است و حتی به نوعی می‌توان گفت برندگان این رقابت، بازار را هم از آن خود خواهند کرد.

بانک کشاورزی و چشم‌انداز بانکداری دیجیتال

مسیر محتوم

همگان بر این مهم اذعان دارند که بانک کشاورزی از پیشقراولان بانکداری الکترونیک در ایران بوده و گام‌های روشن و هدفمند در مسیر توسعه فناوری اطلاعات در صنعت بانکداری کشور برداشته است. بانک کشاورزی به عنوان نخستین بانک ایرانی سیستم یکپارچه مهرگستر را راه‌اندازی و قدمی بلند در مسیر تحقق بانکداری الکترونیک یکپارچه در کشور برداشت. حال امروز بانک کشاورزی با تجربه‌ای روشن در زمینه بانکداری الکترونیک، در آغاز مسیری محتوم است: بانکداری دیجیتال.



خود نیستند. بانک‌های قدیمی، برای جمع‌آوری اطلاعات مشتری و کمک به آن‌ها در مشتری‌محورتر شدن، فاقد سیستم‌های هوشمند هستند. تجربه‌ی مشتری ضعیف، منجر به سهم بازار کمتری می‌شود.

۳. جذب و حفظ مشتریان و دارا بودن مزیت در رقابت: فناوری‌های مالی و سایر تازه‌واردان، چشم‌انداز بانکداری

(LeasePlan Bank)، هزینه‌های عملیاتی خود را به میزان ۶۰٪ کاهش داده است. اگر به بانکداری دیجیتال تغییر رویه ندهید، باید برای مثال، به منظور به روز نگاه داشتن این سیستم‌ها، به خریداری نرم‌افزار و سخت‌افزار قدیمی گران‌قیمت ادامه دهید. **۲. افزایش درآمد:** بانک‌های قدیمی، دارای درکی همه‌جانبه درباره‌ی مشتریان

چرا بانکداری دیجیتالی؟

دلایل بسیاری برای چرایی بیش از پیش با اهمیت گشتن بانکداری دیجیتال در صنعت بانکداری وجود دارند:

۱. کاهش هزینه‌ها: بانک‌ها، برای کاهش هزینه‌های خود به منظور همچنان رقابتی بودن، تحت فشار هستند. برای مثال، بانک لیزپلن

آفات و آسیب‌های کشت سنتی را هم به پائین‌ترین سطح ممکن رسانده، در واقع فاز اول هوشمندسازی بخش کشاورزی است که بانک کشاورزی به آن وارد شده است. از سوی دیگر نقش و جایگاه ویژه بانک در تدارک سامانه بازارگاه که امکان کنترل و نظارت بر ورود و عرضه صحیح و مدیریت شده بر نهاده‌ها را برای واحدهای تولیدی و کارخانجات مهیا ساخته و امکان نظارت مناسب را برای سیاستگذار و ناظر بخش یعنی وزارت جهاد کشاورزی مهیا ساخته.

مزرعه و تولید هوشمند

هوشمندسازی در گام‌های بعدی می‌تواند مدیریت لحظه‌ای مزرعه و پروسه تولید را کنترل کرده و حتی اثرات منفی عوامل محیطی در کشت را به صفر برساند. این هوشمندسازی حداکثری و کنترل همه فاکتورهای تولید، چشم‌انداز و رویکرد نهایی بانک کشاورزی است. بانک کشاورزی در تلاش است تا با هدایت اعتبارات و منابع مالی، بخش کشاورزی را به سمت هوشمندسازی مزارع و پروسه تولید محصولات بخش کشاورزی سوق دهد تا از یک سو مقوله‌ای به نام ضایعات تولید نداشته باشیم و از سوی دیگر پروسه تولید محصولات کشاورزی وابسته به عوامل محیطی نباشد. تحقق چنین رویه‌ای بدون تردید می‌تواند امنیت غذایی در بخش‌های مختلف را به همراه داشته باشد.

عصر جدید با شرکای جدید

در عصری به سر می‌بریم که بانک‌ها با شرکای دیگری در ارتباط هستند و این شرکا بخش قابل توجهی از تکنولوژی‌ها را در اختیار دارند. این شرکا با تیم‌های بسیار کوچک اما توانمند در حوزه فناوری‌های دانش‌بنیان فعال هستند. در بخش کشاورزی هم این موضوع صادق است و شرکت‌های دانش‌بنیان بسیار خوبی در این حوزه رشد کرده‌اند. بانک کشاورزی نیز توجه ویژه‌ای را معطوف این شرکای تجاری کرده تا بتواند مسیر هوشمندسازی بخش کشاورزی را به سهولت طی کند.

۴. منطبق بودن با قانون‌گذاری جدید: به منظور منطبق بودن، تلاش بیشتری توسط بانک‌های قدیمی مورد نیاز است. قانون‌گذاری‌هایی مانند PSD۲ (دومین دستورالعمل سرویس‌های پرداخت اروپا) و GDPR (مقررات محافظت از داده‌های عمومی)، به معنای خطر جریمه‌های مالی می‌باشند. سیستم‌های قدیمی، پذیرش این قانون‌گذاری را دشوار می‌سازند و بازده هزینه را کاهش می‌دهند. این امر، موجب می‌گردد که بانک‌ها، قانون‌گذاری را به صورت تعهدات اطاعت صرف در نظر بگیرند و فرصت‌هایی که به ارمغان می‌آورد را از دست بدهند.

۵. اکتشاف منافع فناوری‌های جدید: پیش‌بینی می‌شود فناوری‌های جدیدی مانند تحلیل‌های داده، AP‌های (رابط‌های برنامه‌نویسی اپلیکیشن) باز، بلاکچین و بانکداری شناختی، بر مدل‌های کسب و کار بانکداری، اثر بگذارند. با این وجود، سیستم‌های قدیمی، توانمندی بانک‌ها در واکنش سریع به این پیشرفت‌ها را محدود می‌کنند. برای اکتشاف منافع این فناوری‌ها و برنامه‌ریزی برای بانک خود، به دیجیتالی نمودن کامل نیاز دارید. انتظارات مشتری، در حال تحول می‌باشند، مقررات جدیدی وضع می‌شوند و رقابت غول‌های فناوری، در حال افزایش است. این تغییرات، بانک‌ها را وادار به بررسی ضرورت واقعی وجود خود و طرح ریزی یک برنامه برای دستیابی به موفقیت در یک دنیای بیش از پیش دیجیتال می‌کند.

بانک کشاورزی و تجربه هوشمندسازی بخش کشاورزی

بانک کشاورزی طی چندسال گذشته اقدامات متعدد و متنوعی را برای مدرن‌سازی و هوشمندسازی بخش کشاورزی اجرایی کرده است؛ توسعه کشت گلخانه‌ای به توجه به اقلیم ایران و محدودیت‌های منابع آبی از جمله دستاوردهای مهم بانک کشاورزی در روند مدرن‌سازی بخش کشاورزی طی سال‌های گذشته بوده است. توسعه کشت‌های گلخانه که با استفاده حداکثری از منابع آب و خاک،

را متحول نموده‌اند. در نتیجه، تقاضا برای تجربه مشتری مطلوب و خدمات شخصی‌سازی شده افزایش می‌یابد و محصولات و خدمات بانک‌های قدیمی، گران‌تر هستند. بانکداری دیجیتال، شما را قادر به بهبود تجربه مشتری و کاهش هزینه‌ها می‌کند که این امر، برای موفق‌تر بودن از سایرین، مورد نیاز است.

این شعار سلام بانک بلژیک است: «ما خودمان هستیم و همه چیز را به شما می‌گوییم»؛ این بانک دیجیتالی از سال ۲۰۱۳ یعنی زمان تاسیس تاکنون توانسته، بخش قابل توجهی از مشتریان بالقوه در بازار اروپا را از آن خود کند. سلام بانک با کمتر از ۲۰۰ نفر پرسنل، تنها در بلژیک نیم میلیون مشتری داشته و تعداد مشتریان در کل اروپا در سال ۲۰۱۹ از ۳ میلیون نفر فراتر رفت. در ادامه بیشتر با این بانک دیجیتالی آشنا می‌شویم:

با سلام بانک (HelloBank) بلژیک؛ نمونه‌ای کامل از بانکداری دیجیتال آشنا شوید

ما خودمان هستیم و همه چیز را به شما می‌گوییم!



۱۰۰ درصد دیجیتالی

سلام بانک (HelloBank) در سال ۲۰۱۳ تاسیس شده و دفتر مرکزی آن در شهر بروکسل واقع است. این بانک یکی از بزرگ‌ترین و پیچیده‌ترین بانک‌های دیجیتالی اروپا است که تمرکز خود را روی بانکداری موبایلی گذاشته و خدمات مختلفی هم‌چون ارائه‌ی حساب‌های جاری، وام، بیمه، پس‌انداز و خدمات کارگزاری را بر عهده دارد.

سلام بانک متعلق به BNP Paribas است و علاوه بر بلژیک در فرانسه، آلمان، ایتالیا، جمهوری چک و اتریش

فعال است. سلام بانک مدعی است که اولین بانک ۱۰۰ درصد دیجیتالی بر پایه تلفن همراه در اروپاست.

ورود به دنیای بانکداری باز

سلام بانک در سال ۲۰۱۸ و در پنجمین سالگرد تاسیس اعلام کرد که قصد دارد وارد دنیای بانکداری باز شود و برای این منظور آزمایشگاه نوآوری خود را در تابستان ۲۰۱۹ افتتاح کرد. در همان سال سلام بانک از ترکیب مشتریان خود خبر داد و عنوان کرد که از هر سه نفر فرد ۱۸ تا ۲۸ ساله یک نفر مشتری

این بانک است. سلام بانک عمده تمرکز خود را روی این گروه از مشتریان گذاشته و با ورود به دنیای بانکدای باز قصد دارد بخش قابل توجهی از این گروه مشتریان در اروپا را تصاحب کند. مایکل آنسیو، مدیرکل بانکداری خرد سلام بانک می‌گوید: «از ابتدا، ما به دنبال این بوده‌ایم که به اعضای خود از مزایای کامل فناوری دیجیتال، ایجاد یک اکوسیستم منحصربه‌فرد که امنیت، عملکرد و طیف وسیعی از خدمات بانکی و غیربانکی را ارائه می‌دهد، نوآورانه و شهودی ارائه دهیم.»



سلام‌بانک به روایت خودش

سلام‌بانک که در میان معروف‌ترین دیجیتال‌بانک‌های جهان جای گرفته خود را اینگونه معرفی می‌کند: «ما خودمان هستیم و ما همه چیز را به شما می‌گوییم! افکار ما در مورد بانکداری نوآورانه است. آنها با زمان همخوانی دارند و هدفشان افراد مد روز و افرادی است که عجله دارند و خواهان یک سرویس فوق‌العاده امن و در دسترس هستند.»

در عین حال سلام‌بانک بر محسوس بودن، کیفی بودن و رقابتی بودن محصولاتش تاکید دارد: «در سلام‌بانک ما مردم واقعی هستیم که در دنیای واقعی زندگی می‌کنیم. افراد واقعی که اتفاقاً بانکدار هم هستند و می‌دانند که داشتن محصولی که قیمت‌های عالی را با محصولات با کیفیت ترکیب می‌کند چقدر مهم است. محصولی که برای تمام سنین و هر سبک زندگی سازگار است. سلام‌بانک خدماتی را ارائه می‌دهد که به این دلیل طراحی شده اند که ما رویای آنها را داشتیم، و به این دلیل که با روش‌های جدید مدیریت پول برای مردم در حال حرکت مطابقت دارند.»

در بخش دیگری از این معرفی از تجربه‌ای گفته می‌شود که مشتری خودمختاری را در این بانک تجربه می‌کند و تنها مواقعی که نیاز به کمک و مشاوره داشته باشد، تیم مشاوره وارد می‌شود: «آنچه ما می‌خواهیم یک رابطه جدید بین بانک و کاربران آن است. رابطه‌ای که به شما امکان می‌دهد خودمختار باشید. اما از آنجایی که ممکن است در مواقعی نیاز به کمک یا مشاوره داشته باشید، ما از تیم Hello نیز پشتیبانی می‌کنیم. تیمی متشکل از بانکداران شگفت‌انگیز، متخصص در ابزارهای موبایل، همیشه در دسترس هستند، بنابراین شما هرگز تنها با یک سوال/مسئله برخورد نمی‌کنید.»

طرح در واقع یک پلتفرم تامین مالی جمعی است که طی ۳۰ ماه از آغاز فعالیت توانسته بیش از یک و نیم میلیون یورو طرح‌های نوآورانه را تامین مالی کند. این یک پلت فرم آنلاین و مبتنی بر پاداش است که موفقیت بزرگی را کسب کرده است. این نشان می‌دهد که چگونه راه‌حل‌های تامین مالی نوین می‌توانند جایگزین بانکداری سنتی به معنای وسیع کلمه باشند.

نامرئی می‌کنیم تا به سادگی به بخشی از زندگی روزمره مشتریان ما تبدیل شود، به همان اندازه طبیعی که هوایی که آنها تنفس می‌کنند.

۱,۵ میلیون یورو تامین مالی جمعی

سلام‌بانک یک طرح تامین مالی جمعی با عنوان «سلام جمعیت» راه‌اندازی کرده که هدف آن تامین مالی طرح‌های نوآورانه است. این

سرمایه‌گذاری امن و تامین مالی

جمعی

مایکل آنسیو، مدیرکل بانکداری خرد سلام‌بانک با تاکید بر اینکه این بانک دسترسی نامحدود به اعضای خود ارائه می‌دهد، از دو محصول خاص این مجموعه که تحولی در بانکداری سنتی بوده، نام برد و گفت: از زمانی که وارد بازار بلژیک شدیم، چندین نوآوری در خدمات بانکداری سنتی و سایر خدمات ارائه کردیم و به عنوان مثال، یک پلتفرم تامین مالی جمعی و سرمایه‌گذاری است.»

سرمایه‌گذاری رباتیک آنلاین که بر اساس فناوری Birdee شرکت بلژیکی Gambit Financial Solutions توسعه یافته، یک سرویس مدیریت پورتفو کاملاً خودکار و اختیاری را ارائه می‌دهد و هدف اصلی ارائه تجربه سرمایه‌گذاری دیجیتال امن، جذاب و شفاف برای اعضای خود است.

همچنین الگوریتم‌های پیشرفته‌ای برای تصمیم‌گیری‌های مالی به صورت خودکار و عینی استفاده می‌کند و تجربه مشتری را می‌توان به طور کامل سفارشی کرد. الگوریتم‌ها تخصیص دارایی اولیه ایده‌آل مشتریان را انتخاب می‌کنند و سپس به طور خودکار پرتفوی‌ها را در طول چرخه سرمایه‌گذاری مجدداً متعادل می‌کنند. سرمایه‌گذاری‌های موجود شامل محصولات قابل معامله در بورس خواهد بود که در معرض سهام، اوراق قرضه، سرمایه‌گذاری‌های جایگزین و وجه نقد قرار می‌گیرند.

بانک نامرئی همانند هوایی که تنفس

می‌کنیم

بانک سلام در نظر دارد تبدیل به یک اکوسیستم واقعی زندگی شود که به مشتریان خود در جنبه‌های مختلف زندگی روزمره کمک می‌کند. لیو دی مول، رئیس بانک می‌گوید: «در پایان تابستان، ما API‌های شرکت فین‌تک، متخصص در مدیریت مالی شخصی را ادغام خواهیم کرد. همه این خدمات در اکوسیستم جدید فضای متصل ما ادغام خواهند شد. در عین حال، ما در حال ساخت API برای محصولات خودمان مانند وام مسکن آنلاین هستیم تا بتوان آنها را در سایر اکوسیستم‌ها یا صنایع ادغام کرد. از برخی جهات، ما بانک را

اخیرا شرکت بین‌المللی ماشین‌آلات کسب و کار (International Business Machines Corporation) که به اختصار آی‌بی‌ام (IBM) خوانده می‌شود و یک شرکت چندملیتی در حوزه فناوری است، در پژوهشی مشترک با اکونومیست پیرامون بانکداری دیجیتال به یافته‌های جذابی دست یافته است. این یافته‌ها را در گزارش مرور می‌کنیم.

یافته‌های IBM و اکونومیست چیست؟

بانکداری در رقابت با فرصت‌های غیرمنتظره

زنجیره متحول شده

در این بررسی، ۶۶ درصد از مدیران بانکداری جهانی اظهار داشته‌اند که زنجیره‌های ارزش سنتی آنها تغییر کرده است. ۵۷ درصد به این نتیجه رسیده‌اند که مرزهای بین صنعت بانکی و سایر صنایع مانند خرده‌فروشی و ارتباطات، در حال کمرنگ شدن است و ۶۱ درصد هم بیان کرده‌اند که رقابتی که با آن رو به رو هستند ناشی از فرصت‌های جدید و غیرمنتظره است.

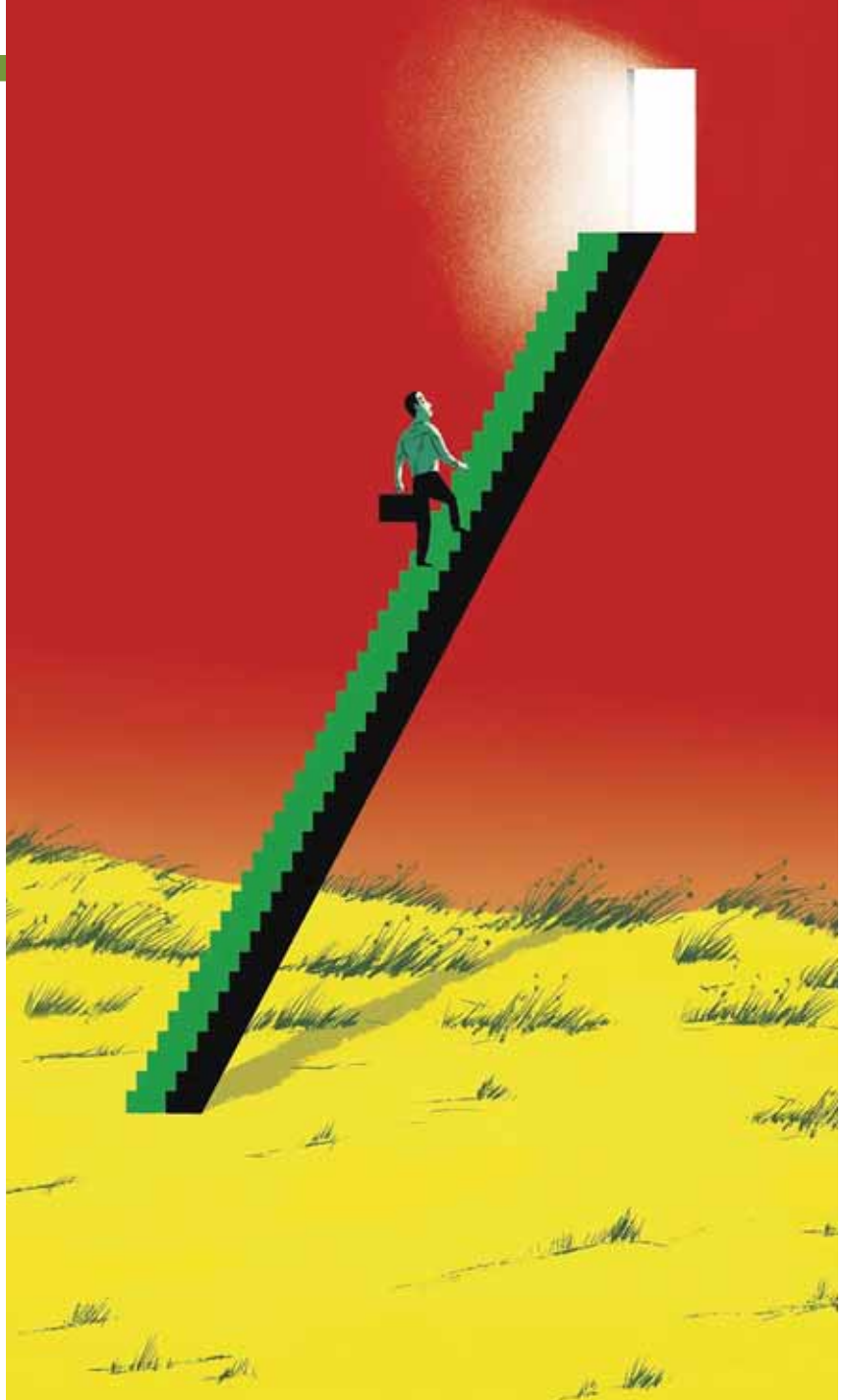
بسترهای باز مشارکت

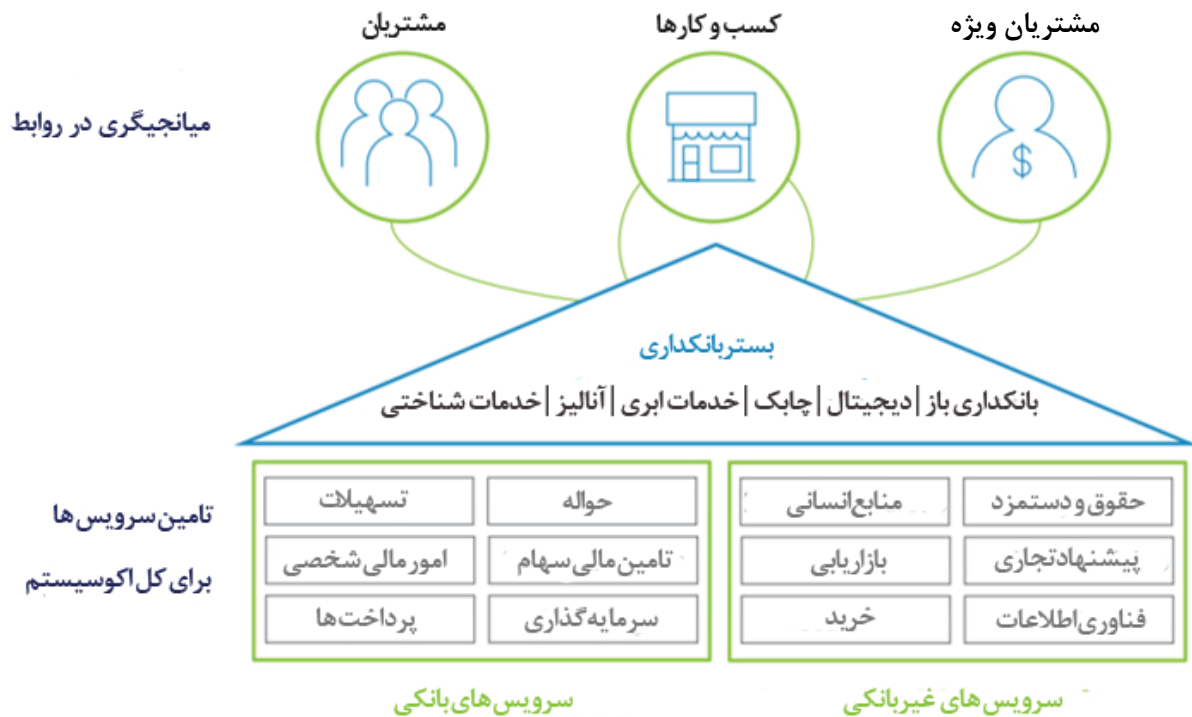
در واکنش به این رویدادها، بانک‌ها با به عهده گرفتن مسئولیت ایجاد بسترهای باز مشارکت، توانایی دنبال کردن چندین هدف استراتژیک را دارند. در واقع آنها می‌توانند:

- واسطه میان مشتریان، کسب و کار و ارباب رجوع در یک محیط بدون اصطکاک باشند.
- محصولات و خدمات خود را آسان‌تر در فعالیت‌ها و نوآوری‌های مشترک ادغام کنند.
- ابزار، مقیاس و دامنه‌ی لازم جهت غنی‌سازی، گسترش و تعمیق تجربه مشتری به روش‌های جدید و نوآورانه را ارائه دهند (به شکل ۱ مراجعه کنید).

نوآوری دیجیتال مسیری از دیجیتالی شدن

تحول دیجیتالی در بانکداری جامع‌تر و کامل‌تر است و شامل ادغام کارکردهای دیجیتال یا فرآیندهای مختلف در سازمان می‌شود. با ترکیب مجموعه‌ای





شکل ۱. ساختار بستر باز مشارکت

منبع: مؤسسه ای IBM



با استفاده از استراتژی‌ها، محصولات و تجارت نوآورانه و ترکیب آنها با فناوری‌های دیجیتال، نتایج و درآمدهای سازمان را به گونه‌ای متفاوت با قبل شکل دهید

دیجیتالی کردن تمام جنبه‌های کسب و کار بر مبنای تجربه مشتری در خصوص نیازها و خواسته‌های فردی

دیجیتالی کردن تمام جنبه‌های کسب و کار بر مبنای تجربه مشتری در خصوص نیازها و خواسته‌های فردی

شکل ۲. نوآوری دیجیتال مسیری از دیجیتالی شدن

منبع: مؤسسه ای IBM

بانکداری است. به عبارتی تازه‌واردها یعنی حلقه‌هایی که از سال ۲۰۰۵ به این بازار پیوسته‌اند، اکنون یک سوم رشد درآمد در اروپا را در دست دارند. نقش‌های تازه‌وارد شامل مؤسسات پرداخت غیربانکی، سکوها و واسطه‌های اعتباری و فین تک‌ها هستند. به عنوان مثال، در چین Alipay و Wechat بیش از ۱/۳ میلیارد کاربر در زمینه پرداخت مبتنی بر تلفن همراه دارند و ۹۴ درصد از این بازار را به خود اختصاص داده‌اند.

مشتری محور، بازطراحی می‌کند. این امر مستلزم طراحی مجدد روابط بیرونی بانک‌ها و شرکای اکوسیستم آن‌ها برای ارائه تجربه منحصر به فرد و جذاب برای مشتری است (به شکل ۲ مراجعه کنید).

بانکداری و بازیگران جدید

یافته‌های حاصل از این مطالعه در مورد ساختار صنعت بانکی نشان می‌دهد که سهم عظیم تازه‌واردها در صنعت

از سیستم‌ها و فرآیندهای دیجیتالی، بانک‌های دارای تجهیزات دیجیتالی قادر به ارائه تجربیات شخصی و کاملاً متمایز به مشتریان هستند. تلاش برای به دست آوردن یک نمای واحد از مشتریان، تجزیه محصول یا بخش‌های سازمان و برقراری سازگاری بین کانال‌ها، در مفهوم تحول دیجیتال گنجانده شده است. نوآوری دیجیتال در اساسی‌ترین سطح خود، بانکداری را با استفاده از دیدگاه اول مشتری یا دیدگاه



پرونده استانی: بوشهر

پاداش سختکوشی

حاصل شناخت اهداف، ترسیم برنامه‌ها و تقسیم شفاف و روشن وظایف این شد که مدیریت و شعب بوشهر رتبه نخست اولین دوره جشنواره سنجش عملکرد بانک کشاورزی با عنوان جشنواره استاد شهربار را از آن خود کنند. این موفقیت بدون تردید پاداشی است برای سختکوشی و تلاش دوچندان همکاران مان در استان بوشهر. در این پرونده ضمن بررسی شاخص‌هایی که موفقیت مدیریت و شعب استان بوشهر را رقم زدند، در گفت‌وگو با مدیر استان و برخی شعب منتخب، به بررسی علل و چرایی بهبود شاخص‌های عملکردی استان پرداختیم.





گفت‌وگو با عباس قایدی‌زاده، مدیر شعب بانک کشاورزی در استان بوشهر

موفقیت از مسیر پایش مستمر هموار شد

عملکرد استان بوشهر در پایان سال ۱۴۰۰ در شاخص‌های برجسته شد که استان در آن شاخص‌ها در سال‌های گذشته حتی در میان ۱۰ مدیریت اول کشور نیز جای نداشت. چنین دستاوری به گفته مدیر استان حاصل شناسایی توانمندی‌ها و ظرفیت‌های استان و پایش مستمر حرکت در مسیر تحقق اهداف حاصل شد.



۱۳۴
درصد

رشد سپرده‌های مدیریت در سال ۱۴۰۰



۱
رتبه

رتبه مدیریت بوشهر در شاخص تجهیز منابع در پایان سال ۱۴۰۰

در این شاخص کسب کند. این موفقیت به واسطه رشد ۱۳۴ درصدی سپرده‌ها در سال ۱۴۰۰ نسبت به سال قبل از آن محقق شد. این رویکرد در سال ۱۴۰۱ هم ادامه پیدا کرده و در چهارماهه سال جاری ۸۲ درصد برنامه وصول مطالبات محقق شده و ریسک اعتباری بانک روی ۵ درصد حفظ شده است. در شاخص تجهیز منابع به دلیل فضای کسب‌وکار استان در نیمه اول سال، سرعت رشد منابع کمی کند می‌شود و از شهریور ماه صعودی شده و تا پایان سال ادامه می‌یابد. با این حال در چهارماهه نخست سال ۲۰ درصد از برنامه تجهیز منابع استان محقق شده است.

حوزه اعتباری دیگر شاخصی است که عملکرد استان با آن سنجیده می‌شود و مدیریت و شعب بوشهر در این شاخص هم عملکرد مطلوبی داشته و در پایان سال ۱۴۰۰، در استان بالغ بر ۹۵۰۰ فقره تسهیلات

کدام شاخص‌ها عملکرد مدیریت و شعب استان بوشهر را برجسته کرد تا در میان مدیریت‌های برجسته کشور جای گرفته و در جشنواره ارزیابی عملکرد استاد شهریار از مجموع همکاران استان بوشهر قدردانی شود؟

یکی از مهمترین دغدغه‌های همکاران استان طی سال‌های گذشته که مغفول مانده بود، بحث وصول مطالبات بوده که در هدف‌گذاری و برنامه‌ریزی برای سال ۱۴۰۰ موفق به تحقق ۹۲ درصدی برنامه وصول شدیم. در نتیجه این وصول مطالبات، ریسک اعتباری استان هم به ۵ درصد رسید که استان بوشهر را در جمع مدیریت‌های برتر قرار داد.

شاخص دوم، شاخص تجهیز منابع است که طی سال ۱۴۰۰ برای نخستین بار در تاریخ بانک کشاورزی، مدیریت استان بوشهر موفق شد رتبه نخست کشوری را

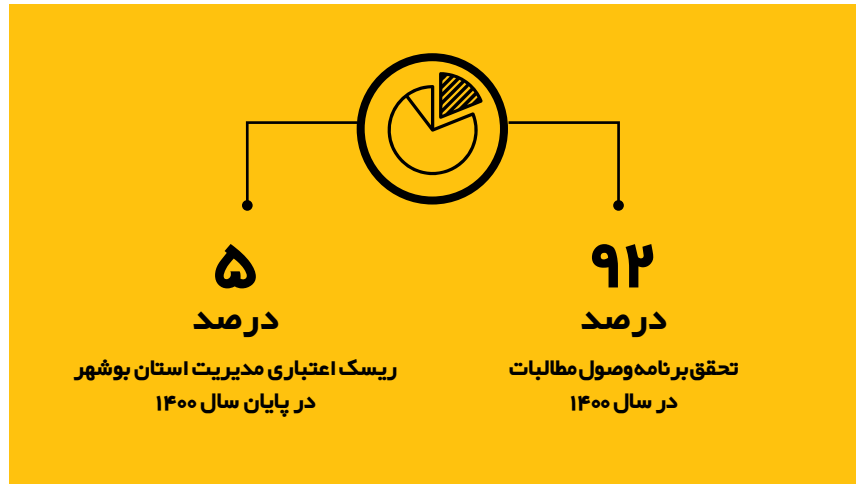
عملکرد شناسایی و نقاط قوت و البته نقاط قابل بهبود در رابطه با هر شاخص بررسی شد. در گام بعدی نقاط ضعف، شفاف‌سازی شد و همکاران به شاخص‌های کمی و محسوسی رسیدند که برای بهبود عملکرد باید کدام‌یک را صعودی کنند و در این مسیر روی کدام نقاط قوت‌شان تمرکز داشته باشند. به عنوان نمونه یکی از چالش‌هایی که استان همواره طی سنوات گذشته داشته و هیچگاه دستاورد مطلوبی را کسب نکرده، حوزه ارزی بوده است. این در حالی است که هم ظرفیت‌های بالایی در حوزه ارزی در استان وجود داشت و هم نیروهای توانمندی در این زمینه داریم. با بررسی ظرفیت‌ها، تغییراتی در حوزه پرسنلی داده شد، برای اولین بار این ظرفیت استان شکوفا شد و بانک در جمع سه مدیریت برتر در حوزه ارزی جای گرفت.

گام دوم تحلیل و برنامه‌ریزی در هر بخش بود؛ به این معنا مدیران هر حوزه متعهد به تحلیل عملکرد حوزه خود در بازه‌های زمانی مشخص

و البته برنامه‌ریزی بر اساس تحلیل‌ها شدند. در نهایت برآیند این تحلیل‌ها هم منجر به تدوین برنامه‌ای مدون برای کل استان و طرح استراتژی‌های کارآمدی شد که خروجی آن در پایان سال ۱۴۰۰ برجسته شد. در این میان اقدام موثر دیگری که صورت گرفت، خرد کردن اهداف و واگذاری هر بخش کار به یک همکار بود؛ به این معنا که اگر بنا بر

گذر از برنامه تعهدی وصول مطالبات بود، این برنامه کلان را به مسئولیت‌های خرد تبدیل کرد و تک تک اجزا از کارشناسان و مدیران تا روسای شعب، وظیفه خود در قبال این مسئولیت بزرگ را به خوبی درک می‌کردند. حال برای پیشبرد روند امور، این مسئولیت‌ها واگذار شده به صورت هفتگی بررسی می‌شد تا هرگونه انحراف از برنامه اصلاح شود.

و پردازیم به طرح‌های برجسته‌ای که حمایت و مشارکت بانک کشاورزی در استان بوشهر به بهره‌برداری رسیدند؛



به مبلغ ۱۰ هزار میلیارد ریال پرداخت شد. این روند در ۴ ماهه سال ۱۴۰۱ نیز ادامه پیدا کرده و در این بازه زمانی بالغ بر سه هزار فقره تسهیلات به مبلغ ۶ هزار میلیارد ریال پرداخت شده است.

مدیریت و شعب استان بوشهر در حوزه ارزی نیز سال موفق‌تری را پشت سر گذاشته و توانستند اهداف تعیین شده را محقق کنند. چنانکه استان در

پایان ۱۴۰۰ استان موفق به کسب رتبه ۳ کشوری شد و در پایان خردادماه ۱۴۰۱ نیز استان در حوزه ارزی به رتبه نخست کشوری در میان تمام مدیریت‌های بانک رسید. در پایان سال گذشته ۲۷۲ فقره اسناد صادره به مبلغ ۳۶ میلیون دلار و در ۴ ماهه نخست سال جاری نیز ۷۸ فقره اسناد صادره به مبلغ ۱۲ میلیون دلار داشتیم. در حوزه صدور ضمانتنامه نیز رتبه سه

کشوری را به دست آوردیم و با یک هزار و ۵۵ فقره ضمانتنامه صادره ۱۳۹ درصد تحقق برنامه داشتیم. در ۴ ماهه نخست سال جاری نیز با ۷۶ درصد تحقق برنامه در همان مسیر حرکت می‌کنیم.

برجسته‌ترین زیرساخت و بستری که در نتیجه آن موفقیت حاصل و برنامه‌ها چنین محقق شد، چه بود؟

مهمترین دلیل بهبود عملکرد استان بوشهر را باید در نوع نگاه و رویارویی کارکنان با نقاط ضعف و قوت استان جستجو کرد؛ چنانکه در گام نخست شاخص‌های بهبود

مدیریت و شعب استان بوشهر در حوزه ارزی سال موفق‌تری را پشت سر گذاشته و توانستند اهداف تعیین شده را محقق کنند. چنانکه استان در پایان ۱۴۰۰ استان موفق به کسب رتبه ۳ کشوری شد و در پایان خردادماه ۱۴۰۱ نیز استان در حوزه ارزی به رتبه نخست کشوری در میان تمام مدیریت‌های بانک رسید



و در پایان ضمن جمع‌بندی مباحث، پیشنهادها و توصیه‌های شما را هم برای همکاران داشته باشیم و از برنامه‌های سال آینده بدانیم؟

بهبود عملکرد مدیریت برآیند کار اثرگذار و فعالیت تک تک شعب و همکاران است؛ به همین رو برای گام زدن در همین مسیر صعودی و رو به موفقیت، یک پیشنهاد و توصیه برای تمام همکاران دارم و آن اینکه به صورت روزانه آمارهای عملکردی شعب را بررسی و پایش کرده و همچنین در جلسات هفتگی روند تغییرات این شاخص‌ها را بررسی کنند. در سطح مدیریت نیز ضرورت دارد نسبت به عملکرد شعب

عمده‌ترین طرح‌ها در کدام زیربخش‌ها به بهره‌برداری رسیدند؟

عمده‌ترین و برجسته‌ترین طرح‌هایی که در استان بوشهر با همکاری و مشارکت بانک کشاورزی به بهره‌برداری رسیده و منشاء اشتغالزایی و توسعه پایدار مطلوبی شده است، در دو حوزه پرورش ماهی در قفس و تولید و فرآوری نخیلات است. چنانکه بزرگترین طرح‌های پرورش ماهی در قفس در استان بوشهر به بهره‌برداری رسیده و به اذعان سازمان شیلات، اهداف این سازمان در حوزه توسعه طرح‌های شیلاتی با همکاری بانک کشاورزی عملیاتی شده است. نکته حائز اهمیت در مورد طرح‌های پرورش ماهی در قفس میزان بالای اشتغالزایی به نسبت تسهیلات پرداختی است؛ چنانکه تسهیلات ۱۲۰ میلیارد ریال در یکی از این طرح‌ها، بالغ بر ۳۵ نفر اشتغالزایی به همراه داشته است. دیگر حوزه هم طرح‌های فرآوری و بسته‌بندی خرما به منظور تکمیل زنجیره تولید این محصول است و به عنوان نمونه یکی از این طرح‌ها به نام طرح تنگستان نخل بالغ بر ۲۰۰ نفر اشتغالزایی داشته است.

تسهیلات پرداختی در سال ۱۴۰۰



۱۰,۰۰۰
میلیارد ریال



۹,۵۰۰
فقره

تسهیلات پرداختی در ۴ ماهه ۱۴۰۱



۶,۰۰۰
میلیارد ریال



۳,۰۰۰
فقره



۱۳۹
درصد

تحقق برنامه صدور ضمانتنامه



۱۰۵۵
فقره

صدور ضمانتنامه در سال ۱۴۰۰



عملکرد حوزه ارزی



۱

رتبه

مدیریت در پایان
خرداد ۱۴۰۱



۳

رتبه

مدیریت در پایان
سال ۱۴۰۰

اطلاع‌رسانی شده تا عملکرد شعب موفق
انگیزه برای سایر شعب شود.
نکته دیگر اینکه روسای شعب و روسای
حوزه‌های ستادی موظف هستند اهداف
کلان را به صورت محسوس و ملموس برای
برای تک تک کارکنان به صورت کمی
تعریف کنند تا هر کدام از اعضا نسبت
به وظایف خود آگاه باشند. و در نهایت
اینکه بستر و مقدمات استفاده و بهره بردن
از نظرات همکاران فراهم شود. برنامه سال
جاری استان هم این است که بتوانیم رتبه
نخستی را که در بین مدیریت‌های بانک
کسب کرده‌ایم حفظ کرده و همان مسیر
سال ۱۴۰۰ را ادامه دهیم.



معرفی دو طرح برجسته‌ای که با حمایت مالی بانک کشاورزی در استان بوشهر به بهره‌برداری رسید

رونق بخش با منابع بانک

از میان طرح‌های خرد و کلانی که با حمایت و مشارکت بانک کشاورزی در استان بوشهر به بهره‌برداری رسیده، در ادامه و به اختصار دو طرح را معرفی می‌کنیم که علاوه بر توسعه پایدار و اشتغالزایی، در ابعاد ملی نیز در زمره طرح‌های ماندگار به شمار می‌روند.



پرورش ماهی در قفس تاجیک



محل اعتبار:

**بند الف تبصره
الحاقی سال ۹۹**



اشتغالزایی:

**۱۳
نفر**



تسهیلات بانک کشاورزی:

**۹۰
میلیارد ریال**



کل سرمایه‌گذاری:

**۱۴۰
میلیارد ریال**



ظرفیت طرح:

**۵۰۰
تن**



محل طرح:

بندر دیر



سردخانه و بسته‌بندی خرما رضایی



محل اعتبار:

اشتغال پایدار
روستایی و بند
الف تبصره ۱۸



اشتغالزایی:

۴۲
نفر



تسهیلات بانک کشاورزی:

۶۰
میلیارد ریال



کل سرمایه‌گذاری:

۱۵۵
میلیارد ریال



ظرفیت طرح:

۲۵۰۰
تن



محل طرح:

شهر اهرم

گفت‌وگو با علی محمدی، رئیس شعبه برازجان

سودآوری، بزرگترین دستاورد شعبه است

شعبه اصلی مرکزی برازجان در پایان سال ۱۴۰۰ در میان شعبی قرار گرفت که عملکردشان برجسته شده و فراتر از اهداف ترسیم شده حرکت کردند. محمدی، رئیس شعبه برجسته‌ترین شاخص موفقیت شعبه برازجان را در یک واژه کلیدی خلاصه می‌کند: «سودآوری». با علی محمدی، رئیس شعبه برازجان پیرامون رویه‌ها و فرآیندهایی که دستاوردهای این شعبه را رقم زدند، به گفت‌وگو نشستیم. ماحصل این گفت‌وگو را در پی می‌خوانید.

علی محمدی از سال ۱۳۷۴ به استخدام بانک درآمده و کار خود را به عنوان کاربر باجه از شعبه گناوه آغاز کرده است. وی از سال ۹۳ به عنوان معاون شعبه برازجان منصوب شده و از سال ۹۸ هم ریاست این شعبه را بر عهده دارد.

برنامه شعبه برای تک تک محصولات و فعالیت‌ها
فعالیت‌های کشاورزی که در برازجان انجام می‌شود در فصول مختلف متفاوت بوده و با توجه به این تفاوت‌ها، در هر فصل یا ماه گردش مالی در یک بخش خاص بیشتر است. به عنوان نمونه پیش از تولید، بازار فروشنده‌ها و تامین‌کنندگان نهاده‌های کشاورزی رونق بیشتری دارد و باید آن‌ها را جذب شعبه کرد و در این مرحله کشاورزان نیاز تامین مالی دارند و باید برای آنها برنامه داشت. در مراحل بعد و برداشت محصول به ترتیب گردش مالی در دست تولیدکنندگان متمرکز می‌شود و پس از آن هم بازار صنایع تبدیلی و تکمیلی و تجار پرونق می‌شود. این چرخه در فصول مختلف و به فراخور محصولات مختلف هم فرق می‌کند. در نهایت آنچه شعبه برازجان را به سوی موفقیت و بهبود شاخص‌ها و سودآوری هدایت کرد این بود که این چرخه را برای تک تک محصولات مهم کشاورزی برازجان شناسایی کرده و از یک سو تامین مالی انجام داده و از سوی دیگر سعی بر جذب منابع و سپرده‌های ایشان به شعبه داشتیم.

حکومت بر قلب‌ها

رئیس شعبه‌ای در کار هدایت همکاران موفق می‌شود که مصداق «حکومت بر قلب‌ها» باشد. طبیعتاً به فراخور سلسله مراتب سازمانی کارکنان شعبه باید برنامه‌ها و خواسته‌ها اعلام شده از سوی رئیس شعبه را در چارچوب فعالیت‌های سازمانی انجام دهند. اما طبیعی است رئیس شعبه‌ای که نتواند همکار را برای موفقیت شعبه قانع کند و تنها به واسطه جایگاهش، رابطه‌ای



سودآوری شعبه برازجان اشاره می‌کنم؛ اکنون شعبه برازجان با توجه به جمع‌آوری مطلوب سپرده، تسهیلات هدفمند و وصول قابل قبول مطالبات و البته عرضه خدمات کارمزدی به مرحله سودآوری رسیده است.

شم اقتصادی رئیس شعبه

رئیس شعبه وظیفه دارد علاوه بر اشراف بر موضوعات و مقولات بانکداری و شناخت مشتری و ارائه به موقع خدمات و محصولات به آنها، شناخت کافی از بازار پیرامون و حوزه عمل شعبه داشته باشد و دارای شم اقتصادی هم باشد؛ در این صورت است که رئیس شعبه می‌تواند در کنار اینکه مشاور اقتصادی خوبی برای مشتریان باشد، بازارهای سودده و روبه‌رشد را نیز شناسایی کرده و تمرکز شعبه را معطوف این بازارها کند.

ارتقا به شعبه درجه یک

شعبه برازجان در سال ۹۸ شعبه درجه ۲ با پانزده نفر پرسنل بود که در یکی از خیابان‌های خوب برازجان قرار دارد. اما طی اقدامات و فعالیت‌های مجموعه پرسنل، شعبه در سال ۹۹ به درجه یک ارتقاء پیدا کرد و اکنون نیز شعبه درجه یک با ۲۵ نفر پرسنل است. شهرستان برازجان در واقع قطب کشاورزی استان بوشهر به شمار می‌رود و عمده اقتصاد و فعالیت‌های اقتصادی شهر حول زنجیره بخش کشاورزی از تولید تا تجارت و عرضه شکل می‌گیرد.

برجسته‌ترین عنوان: سودآوری

در میان همه فعالیت‌ها و دستاوردهایی که منجر به ارتقای درجه شعبه شد و طی سه سال گذشته کارنامه شعبه را قابل قبول ساخت، اگر بخواهیم برجسته‌ترین عنوان را نام ببریم، بدون شک به

عامل پیش‌برنده برای مسائل شعبه می‌شود. زمانی هم در یک جمع دوستانه یا خانوادگی ممکن با نکته یا چالشی مواجه شود که آگاهی و دانش به روز به کمک اون آید. این دانش به روز، بهترین معرف برای جایگاه یک بانکدار است. زمانی که بانکدار و رئیس شعبه دانش به روز داشته و به امور بانک اشراف کامل داشته باشند، روند فعالیت‌ها و کارهای شعبه با سرعت بیشتری پیش می‌رود، درصد خطا در شعبه پایین‌ترین حد می‌رسد و در نهایت، رضایتمندی بیشتری از سوی مشتریان حاصل می‌شود.



یک‌طرفه و جبری برقرار کند، محکوم به شکست خواهد بود. تنها زمانی مسیر موفقیت در شعبه هموار می‌شود که رئیس نه در کلام که در عمل به کارکنان و همکاران شعبه نشان دهد که یک خانواده هستیم و در یک کشتی نشستیم، اگر برای رسیدن کشتی به منزل مقصود تلاش کنیم، همگی از مواهبش بهره‌مند می‌شویم. چنین رویکردی همراهی و همدلی را در شعبه به همراه دارد.

دو برنامه موازی در تعامل با مشتری

زمانی که یک مشتری به شعبه مراجعه می‌کند، ما همزمان دو برنامه را به پیش می‌بریم و اندک تعللی در هر کدام یا مشتری را ناراضی کرده و یا اینکه بانک را از اهداف و برنامه‌هایش دور می‌کند. نخست اینکه شناخت درستی از مشتری پیدا کرده و ضمن تکریم او، خدمات بانکی مورد نیازش را ارائه کنیم تا مشتری با رضایت حداکثری از شعبه بیرون برود و بعد دوم اینکه با هدف سودآوری شعبه، در جهت عمق بخشیدن به روابط بانک و مشتری حرکت کنیم تا با عرضه خدمات و محصولات کارمزدی بانک به مشتری، منافع بانک را تامین کنیم. چنین رویکردی در عین حال که مشتریان عادی را هم به مشتریان وفادار شعبه تبدیل می‌کند، اهداف سودآوری شعبه را نیز تامین خواهد کرد.

اگر این بعد دوم یا نگاه سودآوری برای بانک در همکار نباشد، هر چه قدر هم سختکوش و وظیفه‌شناس باشد، ارزشی برای بانک خلف نخواهد کرد و منشاء اثر نخواهد بود.

صداقت در تعامل با همکاران

به باور بنده، مهمترین اصلی که یک رئیس

شعبه باید در دستور کار قرار دهد، صداقت است. این صداقت نیز نه در گفتار که در رفتار و عالم واقع اتفاق می‌افتد. همکار شعبه بیش از آنکه به دستورات رئیس شعبه گوش فرا دهد و اقدام کند، رفتار و عمل رئیس شعبه را می‌بیند و به مانند آن برخورد می‌کند. بدیهی است که کارمند سختکوش در شعبه، بازتاب رئیس شعبه سختکوش است و کاربر باجه بی‌انگیزه و کم‌کار هم آئینه رئیس شعبه کم‌کار. هر اندازه که رئیس شعبه در رفتار و عملکرد صادقانه با همکاران برخورد کند، کارکنان نیز پاسخ این صداقت را داده و در جهت تحقق اهداف شعبه حرکت می‌کنند.

دانش، مسیر ترقی را هموار می‌کند

آنچه مزیت رقابتی یک بانکدار محسوب شده و مسیر ترقی را برای او هموار می‌کند، دانش است. فاکتور دانش، عامل پیش‌برنده‌ای است که در همه جا عملکرد یک بانکدار برجسته می‌کند. حال زمانی این دانش و آگاهی در تعامل با مشتری به کار می‌آید و زمانی هم

تقسیم کار بر اساس ظرفیت همکاران

تقسیم کار در شعبه براساس توانمندی همکاران انجام می‌شود؛ چراکه مهمتر از حجم و کمیت کارها، کیفیت کار است. ممکن است همکاری در شعبه باشد که حجم بالای کار او را به خطا انداخته و در نهایت عملکرد شعبه را تحت‌الشعاع قرار دهد. بنابراین تقسیم کار شعبه به این معنا نیست که به همه کارکنان به یک اندازه مسئولیت سپرده شود، بلکه تقسیم کار باید بر اساس توانایی و ظرفیت‌های هر شخص باشد.

برنامه ۱۴۰۱: ارتقا به شعبه ممتاز

چشم‌انداز شعبه برازجان در سال جای ارتقا به شعبه ممتاز است. با توجه به میزان وصول مطالبات در چهارماهه ۱۴۰۱ که سال جاری که به یکی از سال‌های طلایی در وصول تبدیل می‌کند و همچنین ظرفیت‌های جذب منابع در نیمه دوم سال، این هدف‌گذاری دست‌یافتنی است.





بوشهر، زاده درياست

سرزمين نخل و شروه

بوشهر سرزمين عجيبی است. باورهای عجيبی در اين سرزمين شکل گرفته و معماری شگفت انگیزی دارد. هر قدر درباره بافت تاريخی بوشهر گفته شود کم است؛ هر قدر از فرهنگ مردمان آن گفته شود، گویی ناگفته‌های زيادی مانده است. بوشهر سرزمين نخل و شروه‌های خلاق است. بندر بوشهر، سرزمين شرعی و گرما، مهد دلاوران جنوب، قلمرو مرواريد و نفت و گاز و لنج، در حاشيه سحرانگيز خليج فارس با صيادان سختکوشش روزهای خوش مهمانی‌اش را به زودی آغاز می‌کند. از بهمن تا اواخر فروردين بهشت جنوب کشور بهترین مقصد برای یک سفر عجيب، يگانه و پرثمر است. بوشهر به طور کلی دو بخش اصلی دارد: محله سنتی و صیادی که در غرب و شرق شهر گسترده شده و محلات جنوبی و شمالی بعدها با مهاجرت جمعیت از اقصاد نقاط کشور اين محله را قطع کرده اند. محله های کوتی، بهبهانی ها، دهدشتی و ... از محلات قدیمی بوشهر هستند که عمده بافت تاريخی را در خود جا داده‌اند. از جمله دیدنی‌های بوشهر باید منطقه باستانی ريشهر، عمارت ملک‌التجار، گورستان شغاب، خانه قاضی، خانه رئیس‌علی

دريا و هرآنچه در آن است، زندگی می‌آفریند و بوشهر زاده درياست. دريا نفس می‌کشد و بوشهر از نفس دريا جان می‌گیرد. نسيم جنوب به شهر می‌آید و بوشهر نه چون مادری که چون دام‌گستری، باد را به اسارت می‌گیرد، دست‌به‌دست در شهر می‌چرخاند و از خانه‌ای برون و در خانه‌ای ديگر اسير می‌کند. اینجا هوای ماندن است. بوشهر را شهری با ساختارهای مهندسی می‌دانند. بر خلاف شهرهای تاريخی مشهوری چون يزد که كاملاً بومی و مردمی ساخته شده‌اند، بوشهر از یک ساختار نظام‌مند مهندسی تبعیت می‌کند. ساختاری که هدف‌اش بهره‌برداری از باد در کوچه پس‌کوچه‌های آن است.

بندر امروزی بوشهر در زمان نادرشاه افشار ساخته شده است، اما قدمت بنای بوشهر را به اردشیر ساسانی نسبت می‌دهند. بوشهر امروزی را که تاريخچه‌ای ۱۵۰ ساله دارد، ابومهيرو، پسر شيخ ناصرخان، ناخدای کشتی‌های نادرشاه پایه‌گذاری کرده است. بوشهر یک بافت تاريخی زنده است که در جنوب کشور مثل و مانند آن کمتر دیده می‌شود. گزارش حاضر سفری کوتاه است به اين استان بندری.



دلواری و قبر ژنرال اشاره کرد.

نخلستان‌ها؛ جاذبه خاص بوشهر

در استان بوشهر علاوه بر آثار تاریخی، زمانی را نیز باید به سیر در آثار طبیعی اختصاص داد. نخلستان‌ها و مزارع و دشت‌های حاصلخیز از دیگر دیدنی‌های منطقه هستند. بخش سعدآباد با داشتن ۲ میلیون اصله نخل از ۵ میلیون نخل استان با مساحت ۱۲ هزار هکتار با تولید سالانه ۵۰ هزار تن خرما و ۶ هزار هکتار کشتزار قطب کشاورزی استان و دشتستان محسوب می‌شود. همچنین یکی از سرسبزترین و زیباترین مجموعه گردشگری طبیعی در استان را به خود اختصاص داده که در حال حاضر بزرگترین منطقه توریستی استان از پل تاریخی حاج محمد رحیم تا کاخ بردک سیاه در میان آن می‌گذرد.

منطقه خاییز با وسعت تقریبی ۳۱ هزار هکتار در جنوب شرقی شهرستان تنگستان قرار دارد. این منطقه از شمال به رودخانه باهوش و ارتفاعات قلعه دختر، از جنوب به ارتفاعات بیرمی، از شرق به کوه سرخ و از غرب به تپه ماهورها و کوه‌های کم ارتفاع مشرف به اهرم ختم می‌شود. این ارتفاع بام استان است. این موضوع به علاوه وجود چشمه‌های آب شیرین

سبب به وجود آمدن ۳ قسمت آب و هوایی متفاوت و منحصر به فرد شده که شاید در هیچ جای استان این تنوع وجود نداشته باشد.

در گشت و گذار میان نخلستان‌ها، چشیدن «پنیر خرما» را نباید از دست داد. پنیر خرما از نخل‌هایی گرفته می‌شود که دیگر پیر شده‌اند و نمی‌توانند سر پا بمانند. با قطع این نخل‌ها علاوه بر استفاده از قسمت‌های گوناگون، از میان پایه آن ماده‌ای سفیدرنگ به دست می‌آید که به پنیر خرما معروف است.

کوه بیرمی باعث وجود آب و هوایی معتدل در این منطقه شده است. خاییز ۱۰ پارچه آبدی را شامل می‌شود که مهم‌ترین آنها عبارت‌اند از بنیون، گشی، مخدان، یخ و آشی. شغل اصلی اهالی خاییز باغداری و دامداری است. باغ‌های این منطقه غالباً نخل بوده ضمن این که باغ‌های لیمو و مرکبات نیز به دلیل آب و هوای مناسب منطقه در بعضی از نقاط به خصوص تنگه‌های کوه بیرمی وجود دارد. ارتفاع متغیر این منطقه که در دامنه ۱۵۰ تا ۱۹۵۰ متری قرار دارد



در گفت‌وگو با رئیس شعبه وحدتیه مطرح شد

مسیر پیشرفت شغلی در بانک فراهم است

«بستر پیشرفت و ارتقای شغلی در بانک کشاورزی فراهم است، مشروط بر اینکه هیچگاه دست از آموختن برنداریم» این را عباس شنبندی، رئیس وحدتیه استان بوشهر در گفت‌وگو با پیام‌مهر مطرح کرد. عباس شنبندی در سال ۱۳۸۸ به جمع خانواده بانک کشاورزی پیوسته، کار خود را به عنوان کاربر باجه آغاز کرده و پس از تجربه در سمت ارزیاب، مسئول اعتبارات و معاونت شعبه، از سال ۱۳۹۷ به عنوان رئیس شعبه در خدمت بانک کشاورزی بوده است. شنبندی اکنون ریاست شعبه وحدتیه از شعب موفق بانک کشاورزی را بر عهده دارد.

شعبه وحدتیه در ۳۵ کیلومتری شهر برازجان بوده و عمده مشتریان شعبه کشاورز هستند. بخش کمتری از کشاورزان این منطقه، گندم و صیفی می‌کارند و قریب ۹۰ درصد کشاورزان منطقه در نخیلات مشغول بوده و خرما می‌کارند. علاوه بر کشاورزان، صنایع تبدیلی و تکمیلی حوزه خرما هم در این منطقه رونق زیادی داشته و مشاغل مرتبط زیادی در زنجیره خرما وجود دارد.



شعبه وجود دارد و زمانی هم ممکن است ظرفیت‌ها و توانمندی همکاران باشد که در جهت درست هدایت شده و در خدمت اهداف شعبه قرار گیرند. حتی زمانی هم که مسئولیت شعبه را بر عهده نداشتیم و در جایگاه‌های دیگر مشغول بودم سعی بر این داشتم تا با لحاظ کردن چنین نگاهی از ظرفیت‌های اطراف استفاده کرده تا هم بیشتر بیاموزم و هم اینکه مسئولیت‌های محوله را به بهترین شکل به سرانجام برسانم. به عنوان نمونه در فصول مختلف با توجه

گفت‌وگو را با یک پرسش متفاوت آغاز کنیم؛ کار خود در یک شعبه جدید را چطور و از کجا آغاز می‌کنید؟ هنگامی که وارد یک شعبه می‌شوم و می‌خواهم کار خود را آغاز کنم، سعی می‌کنم ظرفیت‌ها و پتانسیل‌هایی که در اطرافم هست را بررسی کنم و با توجه به ظرفیت‌ها بهترین برنامه را داشته باشم. حال زمانی این ظرفیت‌ها شامل مشتریان بالقوه‌ای هستند که در شهر و حوزه عمل شعبه وجود داشته و امکان جذب آنها به



تک تک اعضای اشراف و احاطه کامل به تمام کارهای شعبه داشته باشند تا در صورت لزوم و شرایط خاص، کار مشتری روی زمین نماند.

و پرسش پایانی را هم اختصاص دهیم به موضوعی که شاید دغدغه همکاران زیادی باشد؛ به نظر شما که مسیر کاربری باجه تا ریاست شعبه را در کمتر از ۱۰ سال طی کرده‌اید، آیا مسیر ارتقای شغلی در بانک کشاورزی می‌باشد؟

بستر ارتقای شغلی و پیشرفت در بانک کشاورزی فراهم است و مدیران عالی بانک این فرصت را در اختیار ما قرار داده‌اند، لیک نخستین پیش شرط برای پیشرفت

این است که همواره بیاموزیم و هیچگاه دست از آموختن برنداریم. هر چه بیشتر مطالعه کرده در پی یاد گرفتن و تجربه کردن باشیم، درمی‌یابیم که خیلی کم می‌دانیم و برای پیشرفت کردن باید بیشتر بیاموزیم. از سوی دیگر این آموخته‌ها در مواقع خاص به یاری ما آمده و کمک می‌کند بهترین خروجی و عملکرد را داشته باشیم. و در نهایت مزیت دیگر یاد گرفتن و تجربه کردن مسئولیت‌های جدید به همراه دارد این است که می‌توانیم در هنگام اعتماد مدیران بانک و سپردن مسئولیت‌های جدید، به خوبی از عهده ایفای وظایف برآمده و پاسخ اعتماد آنها را بدهیم.

هنگامی که وارد یک شعبه می‌شویم و می‌خواهیم کار خود را آغاز کنیم، سعی می‌کنیم ظرفیت‌ها و پتانسیل‌هایی که در اطرافم هست را بررسی کنیم و با توجه به ظرفیت‌ها بهترین برنامه را داشته باشیم

به نوع کسب‌وکار آن فصل که زمانی کاشت و برداشت یک محصول خاص است، تمرکز خود را روی بازار همان فصل گذاشته و با مذاکره و ارائه خدمات با فعالان آن صنف، منابعی را جذب شعبه می‌کنم. با شناسایی این ظرفیت‌ها، شروع به پرداخت وام‌های سرمایه در گردش و اعطای دستگاه‌های کارتخوان سیار کردیم و در نهایت موفق شدیم حجم بالایی از مشتریان و منابع جدید را جذب شعبه کنیم.

همواره از کار تیمی به عنوان اصل راهبردی در بهره‌وری کارکنان شعبه و عامل موفقیت یک شعبه نام برده می‌شود؛ کار تیمی در شعبه سه نفره شما چطور تعریف می‌شود؟

کار تیمی و ارزش افزوده‌ای که در اثر کار گروهی خلق می‌شود، اساس و بنیان کار در هر سازمانی است و این مهم در شعبه بانک دوچندان می‌شود؛ حال ما در شعبه‌ای سه نفره کار می‌کنیم که هر کدام از اعضای شعبه یک سوم بار مسئولیت را بر دوش داشته و هر گونه خللی در کار گروهی، عملکرد شعبه را با مشکل مواجه می‌کند. به همین رو کار گروهی و تقسیم وظایف و مسئولیت‌ها رکن اساسی فعالیت‌های ما در شعبه است. نکته مهم دیگری که در یک شعبه سه نفره لحاظ شده و غنای کار گروهی شعبه را قوام می‌بخشد، کار گردشی است. هنگامی که تعداد نیروهای شعبه محدود است، باید



گفت‌وگو با مهدی زنده‌بودی، رئیس شعبه دلوار؛

بانکداری نوین در شعبه روستایی

در کنار رشد چشمگیر سپرده‌ها و کاهش ریسک اعتباری به زیر یک، آنچه پیرامون عملکرد شعبه روستایی دلوار برجسته است و به چشم می‌آید، صدور ضمانتنامه است. شعبه دلوار که پیش از این تجربه و سابقه‌ای در صدور ضمانتنامه نداشته، موفق به ورود به بازارهای جدید و تحقق اهداف شعبه در شاخص‌های بانکداری مدرن شده است.

گفت‌وگوی پیش‌رو با مهدی زنده‌بودی، بازتاب عملکرد شعبه دلوار است. وی که دانش آموخته کارشناسی ارشد اقتصاد است، از سال ۱۳۹۸ ریاست شعبه دلوار را بر عهده دارد.

عین حال که ارتباط بسیار صمیمی با جامعه روستایی داشته و اقتضانات و نیازهای ایشان را درک و تامین می‌کند، در قامت یک بانک به مفهوم کامل کلمه، خدمات بانکداری مدرن را ارائه می‌دهد، منابع و مصارف شعبه را هماهنگ می‌کند و همچنین در مسیر سودآوری گام برمی‌دارد.

ورود شعبه به زنجیره تامین تجار گردو
یکی از محورهای تجاری مهمی در منطقه دلوار مورد توجه قرار داشته و گردش مالی بالا و مشتریان ویژه‌ای در آن متمرکز

شعبه دلوار و بانکداری به معنای کامل کلمه

شعبه دلوار در بخش ساحلی شهرستان تنگستان واقع شده و در نتیجه عمده فعالیت‌های اقتصادی مردم با دریا ارتباط دارد که در دو محور کلی صید و صیادی و تجاری جای می‌گیرد. شعبه دلوار، شعبه روستایی است. شعبه روستایی نیز طی سال‌ها این مفهوم را منتقل می‌کرده که تنها شعبه تسهیلات‌دهنده و چیزی شبیه صندوق است. اما این نگاه و رویکرد در شعبه دلوار به کلی تغییر کرده و اکنون شعبه دلوار در





چنانکه وصولی شعبه در سال ۱۴۰۰ نزدیک به ۱۰۰ درصد بوده است.

تحقق ۱۰۰ درصدی صدور ضمانتنامه در ۴ ماه
از دیگر دستاوردهای شعبه دلواری که به ندرت در شعب روستایی مورد توجه قرار می‌گیرد، بحث صدور ضمانتنامه است. با توجه به اهمیت ضمانتنامه در سودآوری شعبه و همچنین بهبود عملکرد شعبه، بازاریابی برای صدور ضمانتنامه از میان مشتریان شعبه را در دستور کار قرار دادیم موفق شدیم بیشتر از ۱۰۰ درصد اهداف شعبه را در این زمینه محقق کنیم. در ۴ ماهه سال ۱۴۰۱ نیز ۱۰۰ درصد اهداف صدور ضمانتنامه سال جاری را محقق کردیم.

مسیر موفقیت از همدلی می‌گذرد

مجموعه زمانی موفق می‌شود که همدلی و همراهی در شعبه حاکم باشد و تک تک همکاران برای موفقیت شعبه تلاش کنند و بتوانند همدیگر را پوشش دهند تا اهداف شعبه محقق شود. هر فرد به تنهایی هر اندازه هم تلاش کند، اگر اهداف شعبه محقق شود، آنچنان که باید خروجی مطلوبی نخواهد داشت؛ اما اگر تلاش‌های کارکنان شعبه هم‌راستا شود، انرژی و ارزش افزوده بیشتری خلق شده و منجر به تحقق اهداف شعبه می‌شود.

است، واردات گردو است. در حال حاضر بخش عمده و قابل توجهی از واردات گردو به کشور از طریق دلواری تامین می‌شود. در نتیجه برای ورود به این بازار، در قدم اول مشتریان بزرگ و عمده این بخش را شناسایی کرده و با آنها وارد مذاکره شده و در نهایت موفق به جذب تجار و واردکنندگان گردو به شعبه دلواری شدیم. قدم بعدی که در بازاریابی مورد تاکید و توجه قرار دادیم، سطح و کیفیت خدمات بود. به این معنا که خدمات و محصولات مورد نیاز مشتری را چنان کیفی و هدفمند ارائه کردیم که بتوانیم فعالان یک حوزه را به صورت زنجیروار جذب کنیم.

شاخص‌های عملکردی شعبه

در نتیجه اقدامات یادشده، مشتریان و طبیعتاً منابع قابل توجهی جذب شعبه شده و در شعبه ماندگار شد؛ چنانکه منابع شعبه از سال ۱۳۹۸ که ۱۲۰ میلیارد ریال بود طی سه سال به ۵۳۰ میلیارد ریال رسید. در حوزه پرداخت تسهیلات نیز شعبه رشد چشمگیری را تجربه کرده و از ۳۰ میلیارد ریال پرداخت تسهیلات در سال ۱۳۹۸ به ۲۶۰ میلیارد ریال در سال جاری رسیده است. این رشد تسهیلات پرداختی با رعایت بهداشت اعتباری نیز همراه بوده و ریسک اعتباری ۱۱ درصدی شعبه به زیر یک درصد رسیده است؛



آنکتاد گزارش داد: در مواجهه با بحران امنیت غذا

بحران در سبد نان جهان

اوکراین و روسیه، با تأمین حدود ۳۰ درصد از گندم و جو جهان، یک پنجم از کل تولید ذرت و بیش از نیمی از روغن آفتابگردان، به عنوان سبدهای نان جهان شناخته می‌شوند. اما به دلیل بحران اوکراین و اختلال در زنجیره‌های تامین، این سبد نان با چالش مواجه شده و جهان خیلی ملموس و صریح با بحران امنیت غذایی مواجه شده است. کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل (آنکتاد) اخیراً در گزارشی با عنوان «تأثیرات جهانی جنگ در اوکراین بر امنیت غذایی» نکات جالب توجهی از این چالش بیان کرده که خواندن آن به همه فعالان بخش کشاورزی پیشنهاد می‌شود. بخش‌هایی از برگردان فارسی این گزارش را برای تان نقل می‌کنیم:

مقدمه

جنگ در اوکراین منجر به ایجاد اثرات فزاینده و هشدار دهنده بر اقتصاد جهانی شده است، اقتصادی که تاکنون نیز در پی کووید-۱۹ آسیب‌دیده و تغییرات آب و هوایی تأثیرات چشمگیری برجای گذاشته است. بر اساس پیش‌بینی‌های اخیر آنکتاد، رشد تولید ناخالص داخلی اقتصاد جهانی به واسطه جنگی که در حال حاضر بازارهای غذایی، انرژی و مالی را به شدت مختل کرده است، یک درصد کمتر از حد انتظار خواهد بود. اوکراین و فدراسیون روسیه، با تأمین حدود ۳۰ درصد از گندم و جو جهان، یک پنجم از کل تولید ذرت و بیش از نیمی از روغن آفتابگردان، به عنوان سبدهای نان جهان شناخته می‌شوند.

افزایش ۳۴ درصدی قیمت مواد غذایی در جهان

در ۸ آوریل ۲۰۲۲، سازمان خواربار و کشاورزی سازمان ملل متحد (فائو)، سومین رکورد متوالی شاخص قیمت مواد غذایی را گزارش کرد. قیمت مواد غذایی نسبت به سال گذشته در همین زمان، ۳۴ درصد افزایش یافته است؛ این رقم بالاترین قیمتی است که فائو تاکنون گزارش کرده است.

جمعیت‌های آسیب‌پذیر در کشورهای در حال توسعه بسیار بیشتر در معرض این نوسانات قیمتی قرار دارند، زیرا آنها سهم بیشتری از درآمد خود را به غذا اختصاص می‌دهند. فقیرترین کشورهای جهان واردکننده بخش عمده مواد غذایی خود هستند و اختلال در صادرات و واردات

مواد غذایی، به ویژه کشاورزان خرده پا قادر به دسترسی به کودها و نهادهای کشاورزی مورد نیاز خود نیستند؛ امری که منجر به افزایش احتمالی قیمتها تا سال ۲۰۲۳ می‌شود. این وضعیت در صورت اعمال محدودیت بر صادرات مواد غذایی توسط کشورها، ممکن است بدتر شود و دومینویی از محدودیت‌های تجاری و ممنوعیت صادرات، با عواقب فاجعه بار احتمالی را به بار آورد.

توصیه‌های آنکتاد برای گذر از بحران جهانی غذا

جهان باید برای حمایت از کشورهای آسیب دیده از بحران به سرعت اقدام کند. بر اساس پیشنهادها ارائه شده، واکنش‌ها باید مرحله‌ای باشد و در ابتدا باید بر حوزه‌هایی از اقدامات بر اساس سیاست‌ها و ابزارهای موجود تمرکز کرد که قابلیت اجرایی شدن سریع را دارند و در صورت لزوم، تعدیل و انعطاف‌پذیری این سیاست‌ها نیز اجرا شود. این بحران زخم‌های عمیق و طولانی‌مدتی گذاشت. از این رو، ارائه سیاست‌های میان‌مدت و بلندمدت در جهت پاسخگویی به این شرایط، ضروری است.

۱. از همه کشورها به منظور تداوم مشارکت در جلسات چندجانبه برای رسیدگی به مسائل ضروری غذای جهانی درخواست شود. به تأخیر انداختن اقدامات دسته جمعی، چشم‌اندازهای نگران‌کننده اقتصاد جهانی را تشدید خواهد کرد.

۲. آگاه‌سازی تمامی کشورها و ذینفعان در مورد ماهیت تشدیدشونده شوک‌های جهانی؛ به نحوی که کشورها به طور فردی مسئول نیستند و لذا ارائه راهکارهای جهانی برای مقابله با ریسک‌های جهانی و نه صرفاً کشورمحور ضرورت یافته است.

۳. بهره‌گیری سریع و کارآمد از تمام سازوکارهای موجود به منظور رسیدگی به کشورهایی که مستقیماً از جنگ رنج می‌برند.

۴. ارائه فراخوان جهانی نه تنها از کشورها، بلکه از بخشهای خصوصی، جامعه مدنی، بخشهای بشردوستانه و بازیگران فعال به منظور ارائه کمک به آسیب‌پذیرترین مردم در سراسر جهان و پیگیری راه‌حل‌های هماهنگ؛ زیرا مداخلات جزیره‌ای بهترین نتایج را در پی نخواهند داشت.

می‌تواند افزایش قیمت مواد غذایی را تشدید کند و با توجه به قیمت‌های فعلی، در پیش‌بینی‌های فائو، افزایش سوء تغذیه و ناامنی غذایی بسیار محتمل دانسته شده است.

کمیابی غذا و افزایش نرخ تورم جهانی

وجود اختلالات مداوم در بازارهای مالی و زنجیره‌های تامین جهانی، چشم‌اندازهای فعلی را پیچیده‌تر می‌کند. هزینه‌های بالای حمل و نقل حتی قبل از شروع جنگ اوکراین چندین برابر میانگین تاریخی‌شان بودند، اقدامات در جهت تغییر این شرایط را پیچیده کرده و قیمت‌های مصرف‌کننده و هزینه‌های واردات را افزایش می‌دهد. علاوه بر این، تورم جهانی در سال گذشته به بالاترین حد یک دهه گذشته، یعنی ۲٫۵ درصد افزایش یافت و بسیاری از بانک‌های مرکزی را وادار کرد تا زودتر از زمان مورد انتظار افزایش نرخ‌های بهره را اعلام کنند که منجر به افزایش هزینه‌های خدمات بدهی برای کشورهای در حال توسعه شد.

بحران ادامه‌دار تا ۲۰۲۳

تأثیرات جنگ در اوکراین نه تنها در منطقه، بلکه در سراسر جهان به دلیل سهم قابل توجه این منطقه در تامین مواد غذایی و انرژی احساس می‌شود. در رابطه با مواد غذایی، چالشها در زمینه تولید و صادرات وجود دارد؛ در حال حاضر این چالشها با کاهش دسترسی و افزایش قیمت همراه شده است. در شرایط فعلی، هزینه واردات مواد غذایی در سطح بی‌سابقه‌ای است و اینگونه به نظر می‌رسد که تداوم افزایش قیمت‌ها، اجتناب‌ناپذیر است. هر چند این امر تأثیرات گسترده‌ای برای تمام مناطق دنیا برجای خواهد گذاشت، اما عواقب آن به ویژه برای افراد فقیرتر و آسیب‌پذیرتر، شدیدتر خواهد بود.

بسیاری از تولیدکنندگان مواد غذایی امکان دسترسی به نهادهای کشاورزی مورد نیاز خود را ندارند لذا تأثیر اختلالات فعلی در بازار، احتمالاً تا سال ۲۰۲۳ محسوس خواهد بود. تلاشهای هماهنگ و سریع در جهت پاسخ به این نیازها و در جهت بهره‌گیری از فرصت‌های موجود، بسیار ارزشمند است و با تمرکز بر دستور کار ۲۰۳۰ برای توسعه پایدار اجرا می‌شوند. علاوه بر این، معیشت نیز تحت تأثیر قرار می‌گیرد، زیرا بسیاری از تولیدکنندگان





واریز ۵۳۲ هزار میلیارد ریال وجوه خرید تضمینی گندم توسط بانک کشاورزی

چرا خودکفایی گندم؟

در رابطه با تولید گندم همواره این پرسش بنیادی در کشاورزی ایران مطرح بوده که آیا باید در تولید گندم به خودکفایی برسیم یا اینکه توان تولیدی خود را روی مزیت‌های نسبی بخش کشاورزی متمرکز کنیم؛ با اینکه تمرکز بر مزیت‌های نسبی تولید در مباحث اقتصادی بسیار حائز اهمیت است، اما توسعه تولید گندم و در درجه‌ای اولی رسیدن به خودکفایی از منظرهای گوناگون برجسته شده و تحقق آن را ضرورت می‌بخشد. تمرکز روی این موارد است که بانک کشاورزی را در مسیر حمایت از توسعه تولید و کشت گندم سوق داده است.

خودکفایی یا خود بسندگی تداعی کننده حالت بهبود و پیشرفت است. همه به آن می‌بالند و اکثریت قریب به اتفاق از آن خوشحالند. اما در اینجا این سوال مطرح است که مگر خودکفایی در تولید محصولاتی که در برهه جهانی شدن اقتصاد به سهولت می‌توان آنها را یافت و وارد کرد، فارغ از مباحث استراتژیک و امنیت سیاسی و غذایی چه محسناتی برای اقتصاد دارد که هنوز بسیاری از کارشناسان اقتصادی بر آن اصرار می‌ورزند؟ شاید تا چند سال پیش و قبل از شیوع کرونا این پرسش منطقی به نظر می‌رسید، اما با شیوع کرونا و اختلال در زنجیره‌های تامین و در ادامه با درگیر شدن دو تولیدکننده بزرگ گندم یعنی روسیه و اوکراین در جنگ، و در ادامه محدود شدن فروش گندم از سوی تولیدکنندگان بزرگ چون هند بار دیگر جهان به این اصل مهم رسید که تولید گندم و تامین غذا یک اصل راهبردی است که می‌تواند استقلال اقتصادی و سیاسی کشورها را با مخاطره جدی مواجه کند.

به همین روست که حمایت از تولید گندم در میان اولویت‌های اصلی و راهبردی بانک کشاورزی جای دارد.

هزار میلیارد ریال بابت خرید تضمینی گندم به حساب گندمکاران واریز شده است و عملیات پرداخت همچنان ادامه دارد. از آغاز فصل خرید گندم تا ۱۰ مردادماه سال جاری، ۱۸۹۶ مرکز خرید در کشور، بالغ بر ۶ میلیون و ۱۳۰ هزار تن گندم را در قالب ۱ میلیون و ۱۴۰ هزار و ۵۰۹ محموله به ارزش ۶۵۱ هزار میلیارد ریال از کشاورزان خریداری و بیش از ۸۲ درصد ارزش گندم خریداری شده را به حساب گندمکاران واریز کرده‌اند.

واریز وجوه خرید تضمینی گندم
گندم به عنوان غله استراتژیک در ایران و جهان، نقش محوری در تامین امنیت غذایی کشور دارد و بانک کشاورزی با هدف حمایت از تولید در بخش کشاورزی و کمک به تامین امنیت غذایی کشور، با تمام توان برای اجرای هرچه بهتر عملیات خرید تضمینی گندم در سطح کشور تلاش می‌کند. چنانکه با عملیات بانک کشاورزی تا ۱۰ مردادماه سال جاری، بیش از ۵۳۲



۶۵۱,۰۰۰

میلیارد ریال

ارزش گندم خریداری شده از کشاورزان



۶,۱۳۰,۰۰۰

تن

گندم خریداری شده از کشاورزان تا ۱۰ مرداد جاری



۵۳۲,۰۰۰

میلیارد ریال

واریز وجوه خرید تضمینی گندم با عملیات بانک کشاورزی به حساب گندمکاران

مهدی رضایی، سرپرست بانک کشاورزی:

با توجه به اهمیت استراتژیک گندم به لحاظ نقش محوری که در تامین امنیت غذایی مردم دارد، مجموعه کارکنان بانک کشاورزی با هدف حمایت از تولید در بخش کشاورزی و کمک به تحکیم پایه‌های امنیت غذایی کشور، با تمام توان برای اجرای هرچه بهتر عملیات خرید تضمینی گندم در سطح کشور تلاش می‌کنند.





چرا سرمایه انسانی مهم است؟

سود شود اما منافع بالقوه درازمدت و پایداری را برای سازمان به همراه خواهد داشت.

نیروی که اهداف را محقق می کند

با پیشرفت تکنولوژی و توسعه کشورها بانکها به افراد با مهارت و متخصص نیاز پیدا می کنند و هزینه های زیادی برای بکارگیری آنها متحمل می شوند از این رو منبع انسانی به عنوان یکی از سرمایه های مدیریت در جهت تحقق اهداف کوتاه مدت و بلندمدت سازمان مورد استفاده قرار می گیرد.

بنابراین توجه به اهمیت سرمایه انسانی نتایجی را به همراه خواهد داشت که عبارتند از:

- سرمایه گذاری بر روی سرمایه انسانی به عنوان یکی از اجزای اساسی سازمان شناخته می شود سبب ارتقا کارکنان می شود.

(سالامون ۱۹۹۲)

- با سرمایه گذاری بر روی منابع انسانی، کارکنان دانش و مهارتهای لازم را برای خلق محصولات و خدمات جدید بدست می آورند.

(رومر ۱۹۹۰)

- بر بهره‌وری کارکنان در محیط کار تاثیر گذار است (اسنل ۱۹۹۹).

- باعث توانایی درونی شرکت در کسب

در جهان متلاطم امروزی شرکتهای پیشرو بیش از هر دوره و زمان دیگری به اهمیت و توجه به کارکنان خود پی برده اند آنها دریافته اند که چگونه می توان با تاکید بیشتر بر حفظ و توسعه سرمایه انسانی خود در بالاترین نقطه اقتصاد جهانی جای گرفت. سرمایه انسانی کلیدی برای رشد اقتصادی جوامع محسوب می شود و یک سرمایه مهم و ضروری می باشد که سازمان در جهت رشد و توسعه اقتصادی کمک می کند و از این نظر می توان آن را با سرمایه ها و دارایی های فیزیکی سازمان مقایسه کرد.

عنصر مزیت جویی

از آنجا که توانایی و مهارت افراد به عملکرد بهتر و بهره‌وری سازمان کمک می کند انجام هرگونه هزینه در آموزش و توسعه آن نوعی سرمایه گذاری بلند مدت محسوب می شود که سازمان تا مدتها می تواند از نتایج آن بهره مند شود. دلیل این امر این است که در محیط متغیر و شدیداً رقابتی امروزی تنها

با کمک نیروی انسانی خلاق و نوآور است

که می توان به مزیت رقابتی دست یافت.

در نتیجه سازمانها باید به سازمانهایی

پویا و یادگیرنده تبدیل شوند تا کارکنانشان

با تواناییهایی که از خود بروز می دهند

قابلیت انطباق با تغییرات را در عرصه رقابت

داشته باشند. سرمایه گذاری در منابع انسانی

ممکن است در کوتاه مدت باعث کاهش



رئیس هیأت مدیره بانک کشاورزی تأکید کرد: شایسته‌گزینی و شایسته‌سالاری در انتصابات مدیریتی

جلسات کانون ارزیابی بانک کشاورزی با هدف سنجش شایستگی کاندیداهای تصدی پست‌های معاونت از مدیریت‌های استانی این بانک، ۱۴ تا ۱۶ تیرماه، برگزار و گزارش عملکرد و برنامه‌های آتی کانون توسط مدیر کانون ارزیابی بانک کشاورزی به همراه ارزیابان این کانون ارائه شد. در کانون ارزیابی بانک کشاورزی، شایستگی‌های کارکنان به صورت چندجانبه و بر اساس شاخص‌های علمی و همچنین تمرین‌هایی شامل: تمرین کار گروهی، ایفای نقش، مصاحبه، تمرین نوشتاری و آزمون روانشناسی مورد سنجش قرار می‌گیرد و کارکنان شایسته برای انتصاب در مشاغل مدیریتی پیشنهاد می‌شوند.



رئیس هیأت مدیره بانک کشاورزی در دیدار با مسئولان و ارزیابان کانون ارزیابی و توسعه مدیران این بانک، بر شایسته‌گزینی و شایسته‌سالاری در انتصابات مدیریتی تأکید کرد. وهب متقی نیا در این بازدید، ضمن اشاره به سیاست شایسته‌گزینی و شایسته‌سالاری در انتصابات مدیریتی این بانک، ارتقای جایگاه ویژه کانون ارزیابی در شناسایی کارکنان شایسته برای انتصاب در مشاغل مدیریتی را ضروری دانست. وی با بیان اینکه تناسب شایستگی و توانمندی کاندیداهای تصدی مشاغل مدیریتی با مسئولیت‌ها و جایگاه‌های مدیریتی از الزامات شایسته‌سالاری و احساس عدالت سازمانی است افزود: شایستگی‌ها و مهارت‌های مورد نیاز برای تصدی هر کدام از مشاغل مدیریتی باید از قبل مشخص و تدوین شود. متقی نیا با تأکید بر ضرورت آموزش مدیران توانمند و همچنین هدایت کارکنان بانک بر اساس توانمندی‌های آنان در مسیرهای درست شغلی تصریح کرد: کانون‌های ارزیابی بستری را فراهم می‌کنند تا هر کدام از کارکنان از نقاط قوت و ضعف خود آگاه شوند و برای بهبود توانمندی‌های خود تلاش کنند.

مزیت رقابتی می‌شود. (رگر ۱۹۹۵)
- سبب بهره‌وری در اقتصاد ملی می‌شود.
(بر بهره‌وری در اقتصاد ملی تأثیر گذار است) (ویناکر ۲۰۰۰)

- سبب رشد اقتصاد ملی می‌شود (رومر ۱۹۸۶)
با توجه به اینکه سرمایه انسانی به طور مستقل به رشد و تولید ملی کمک می‌کند باید مدنظر تمامی محققان و دولتمردان قرار گیرد. براساس مطالعات اشتون و گرین در سال ۱۹۹۶ این نکته در خور توجه و حائز اهمیت است که ارتباط بین سرمایه انسانی و عملکرد اقتصادی را باید با دقت در درون بافتهای اجتماعی-سیاسی مورد سنجش قرار داد.

نقش نیروی انسانی در توسعه سازمانها و کشورها

در هزاره سوم، سرمایه انسانی بالاترین و با ارزشترین سرمایه و بزرگترین دارایی هر سازمان و کشوری محسوب می‌شود، اگر چه در هیچ ترازنامه و حساب سود و زیانی آورده نمی‌شود ولی نتیجه سود و زیان سازمانها را رقم می‌زند، تنها سرمایه‌ای است که با استفاده بیشتر کاهش نیافته و بصورت فزاینده توسعه پیدا می‌کند. کلید توسعه سازمانها و کشورها نیروی انسانی کارآمد است. در دهه اخیر نقش رویکرد انسانی در توسعه بسیار مورد توجه قرار گرفته است. اهمیت این موضوع به علت نقش مهم عامل انسانی در فرآیند توسعه می‌باشد. بزرگترین مزیت رقابتی کشورها و سازمانها داشتن نیروی انسانی توانمند است. بیشترین سهم ثروت جهانی نیز از آن نیروی انسانی است، در کشورهای توسعه یافته سهم منابع انسانی در ثروتشان بیشتر از سهم منابع فیزیکی و منابع طبیعی است.

توسعه سرمایه انسانی

در راستای توسعه سرمایه انسانی راهکارهای زیر را می‌توان بیان نمود:

- طراحی چارچوبی برای شایستگی‌های کارکنان و مدیران شامل دانش، مهارتها و توانایی‌های‌شان و برنامه‌ریزی توسعه آنها مبتنی بر شایستگی
- طراحی و استقرار نظام جانشین پروری برای کارکنان کلیدی سازمان
- طراحی سیستم حمایت و تشویق از فکری‌های برتر کارکنان به منظور به کارگیری به موقع از آنها در فرآیندهای عملیاتی سازمان
- طراحی و استقرار فرآیند مدیریت عملکرد سرمایه انسانی در سازمان
- مدیریت دانش انسانی در سازمان

آئینه تمام‌نمای خدمت

خدمت در سازمانی که هدف غایی‌اش توسعه پایدار، تامین امنیت غذایی برای یک جامعه است، به خودی خود ارزشی ذاتی دارد؛ حالا اگر این خدمت‌رسانی با رضایت حداکثری خدمت‌گیرنده تیز همراه شود، کمالی مضاعف می‌یابد. شمار بالای تقدیر و تشکرهایی که ماهانه روانه بانک کشاورزی می‌شود، آئینه‌ای از رضایت‌مندی جامعه مشتریان و مخاطبان بانک کشاورزی است.

تقدیرکننده	تقدیرشده	دلیل قدردانی
معاون بانک، بیمه و شرکت‌های دولتی وزارت اموراتصادی و دارایی	بانک کشاورزی	عملکرد بانک در اجرای طرح مردمی‌سازی و توزیع عادلانه یارانه‌ها
استاندار کردستان	مدیریت شعب بانک کشاورزی در استان کردستان	اهتمام مستمر و اقدام موثر در اعطای تسهیلات سرمایه در گردش طرح عادلانه‌سازی یارانه‌ها
استاندار آذربایجان شرقی	مدیریت شعب بانک کشاورزی در استان آذربایجان شرقی	مدیریت جهادی و انقلابی کارکنان بانک کشاورزی در پرداخت تسهیلات سرمایه در گردش دام، طیور و مردمی‌سازی یارانه‌ها
مسئول سازمان بسیج سازندگی کشور	مدیریت شعب بانک کشاورزی در استان اردبیل	پرداخت تسهیلات قرض‌الحسنه اشتغال‌زایی به بسیجیان با هدف ایجاد اشتغال و حمایت از تولید و شکوفایی اقتصادی و حمایت از جوانان
فرمانده سپاه حضرت قمر بنی‌هاشم (ع) قرارگاه جهاد سازندگی	مدیریت شعب بانک کشاورزی در استان چهارمحال و بختیاری	تلاش‌های بانک در امر خطیر محرومیت‌زدایی و حمایت از تولید و اشتغال
مدیرکل کمیته امداد امام خمینی استان سیستان و بلوچستان	مدیریت شعب بانک کشاورزی در استان سیستان و بلوچستان	پرداخت تسهیلات اشتغال‌زایی به مددجویان کمیته امداد
رئیس کمیته امداد امام خمینی (ره)	مدیریت شعب بانک کشاورزی در استان سیستان و بلوچستان	توسعه اشتغال و توانمندسازی نیازمندان تحت حمایت کمیته امداد امام خمینی (ره)
استاندار فارس	مدیریت شعب بانک کشاورزی در استان فارس	اجرای جزء ۱ تا ۹ بند الف تبصره ۱۸ قانون بودجه سال ۱۴۰۰ و ارائه تسهیلات به فعالان اقتصادی و سرمایه‌گذاران
مدیرکل کمیته امداد امام خمینی (ره) استان لرستان	مدیریت شعب بانک کشاورزی در استان لرستان	ایجاد اشتغال پایدار برای مددجویان و خانواده‌های تحت حمایت نهاد انقلابی کمیته امداد امام خمینی (ره)
نماینده مردم اراک، خنداب و کامیجان در مجلس شورای اسلامی	مدیریت شعب بانک کشاورزی در استان مرکزی	پرداخت تسهیلات قرض‌الحسنه به محرومان و تأمین نقدینگی و منابع مالی روستائیان
استاندار هرمزگان	مدیریت شعب بانک کشاورزی در استان هرمزگان	اجرای ماموریت‌ها و برنامه‌های محوله و جذب اعتبارات اشتغالزایی بند ب تبصره ۱۶ سال ۱۴۰۰

در استان‌ها

با گزارش در «استان‌ها» سفر می‌کنیم به شعب و مدیریت‌های استانی بانک کشاورزی و اخبار دور و نزدیک را نقل می‌کنیم. گزارش پیش‌رو نگاهی دارد به عملکرد و دستاوردهای مدیریت‌ها و شعب بانک کشاورزی طی ماه گذشته. لیک نظر به تعدد اخبار، از هراستان تنها یک خبر نقل شده است.

تهران بزرگ

بانک کشاورزی در راستای سیاست‌های حمایتی خود از تولید و اشتغال، با اعطای تسهیلات ۱۱۲۸ میلیارد ریالی به مجتمع تولیدی انواع آب میوه سن ایچ گامی دیگر در حمایت از امنیت غذایی کشور برداشته است.

کردستان

با استفاده از تسهیلات بانک کشاورزی، سیلوی ۱۵ هزار تنی ذخیره گندم با حضور استاندار کردستان و مسئولان استانی در روستای ترجان شهرستان سفز افتتاح شد.

البرز

با استفاده از تسهیلات بانک کشاورزی، واحد تولید داروهای دامی شرکت ویوا پارس به ظرفیت ۶ میلیون و ۵۰۰ عدد انواع داروی دامی در سال در شهرک صنعتی شهرستان نظرآباد استان البرز به بهره برداری رسید.

سمنان

با حضور استاندار سمنان، چهار طرح تولیدی در بخش کشاورزی استان که با حمایت و مشارکت بانک کشاورزی راه‌اندازی شده‌اند، مورد بهره برداری قرار گرفتند.

آذربایجان غربی

شعب بانک کشاورزی در استان آذربایجان غربی از زمان اعلام طرح مردمی سازی و توزیع عادلانه یارانه‌ها، تا یکم تیرماه سال جاری مبلغ ۴۶۴ میلیارد ریال تسهیلات در قالب دامدار کارت پرداخت کردند.

اردبیل

بیش از ۱۱۶۰۰ میلیارد ریال وجوه خرید تضمینی گندم به حساب گندم کاران توسط شعب بانک کشاورزی استان اردبیل واریز شد.

اصفهان

مدیریت شعب بانک کشاورزی استان اصفهان در ارزیابی عملکرد سال ۱۴۰۰ ستاد اقامه نماز استان، موفق به کسب عنوان «دستگاه شایسته تقدیر ویژه» شد.

ایلام

شعب بانک کشاورزی استان ایلام از ابتدای سال جاری تا پایان تیرماه ۱۹۵ فقره ضمانت نامه صادر کردند.

استان تهران

شعب بانک کشاورزی استان تهران از ابتدای سال جاری تا پایان روز ۱۱ تیر

۱۴۰۱ بیش از ۹۱۵ میلیارد ریال تسهیلات از محل اعتبارات بند الف تبصره ۱۸ گلخانه به متقاضیان پرداخت کردند.

چهارمحال و بختیاری

شعب بانک کشاورزی استان چهارمحال و بختیاری از ابتدای سال جاری تا پایان تیرماه، بیش از ۱۶۳ میلیارد ریال ضمانتنامه برای متقاضیان بخش‌های مختلف اقتصادی صادر کردند.

خراسان جنوبی

مدیریت شعب بانک کشاورزی استان خراسان جنوبی در پایان خرداد ماه سال جاری موفق به کسب مقام اول کشور در درصد تحقق برنامه ارزی شد.

خراسان رضوی

نشست و بررسی مشکلات تولید کنندگان منطقه سبزوار با حضور حسین نفتی مدیر ستادی خراسان رضوی و عضو کمیون برنامه و بودجه مجلس شورای اسلامی برگزار شد.

خراسان شمالی

شعب بانک کشاورزی استان خراسان شمالی در سه ماهه اول سال جاری، مبلغ یک هزار و ۱۷۳ میلیارد ریال تسهیلات بند الف تبصره ۱۸ پرداخت کردند.

مازندران، تحت پوشش بیمه کشاورزی قرار گرفت.

مرکزی

مهدی رضایی سرپرست بانک کشاورزی، طی حکمی داریوش عظیمی را به عنوان مدیر شعب بانک کشاورزی در استان مرکزی منصوب کرد.

هرمزگان

مدیریت شعب بانک کشاورزی استان هرمزگان در پایان خرداد ماه سال جاری موفق به کسب مقام اول کشور در حوزه مدیریت مالی شد.

یزد

شعب بانک کشاورزی استان یزد در سه ماهه اول سال ۱۴۰۱ بیش از ۱۰۱۳ میلیارد ریال تسهیلات کشاورزی از محل بند الف تبصره ۱۸ به متقاضیان پرداخت کردند.

جنوب کرمان

بر اساس نتایج بهبود عملکرد مدیریت‌ها در خرداد ماه، مدیریت شعب بانک کشاورزی جنوب کرمان موفق به کسب رتبه اول در شاخص بانکداری الکترونیک در بین سایر مدیریت‌ها شد.

گیلان

شعب بانک کشاورزی در استان گیلان تا پایان تیرماه سال جاری مبلغ ۹۵۹ میلیارد ریال تسهیلات و وجوه اداره شده به متقاضیان زیربخش‌های مختلف پرداخت کردند.

قزوین

میزان تسهیلات پرداختی، توسط شعب بانک کشاورزی استان قزوین، نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۶۷ درصد رشد داشته است.

قم

شعب بانک کشاورزی استان قم با هدف ترویج و توسعه سنت ازدواج، در سه ماهه ابتدای سال جاری مبلغ ۳۹۸ میلیارد ریال تسهیلات قرض الحسنه ازدواج به جوانان قمی پرداخت کردند.

کهگیلویه و بویراحمد

شعب بانک کشاورزی استان کهگیلویه و بویراحمد تا پایان خرداد ماه سال ۱۴۰۱ مبلغی بیش از ۳۲۰ میلیارد ریال تسهیلات قرض الحسنه ازدواج به مزدوجین پرداخت کردند.

گلستان

بانک کشاورزی استان گلستان در بررسی عملکرد کانالهای الکترونیکی اینترنت بانک و همراه بانک به مقطع پایان خرداد ماه ۱۴۰۱ جایگاه دوم کشوری را کسب کرد.

لرستان

شعب بانک کشاورزی استان لرستان در پایان خرداد ماه سال جاری با ۲۷۴ درصد تحقق برنامه تعهدی ماهانه صدور ضمانتنامه صادره، جایگاه اول کشوری را به خود اختصاص دادند.

مازندران

از ابتدای سال زراعی ۱۴۰۱-۱۴۰۰ بیش از ۱۳۸،۵۳۵،۶۳۴ قطعه طیور در استان

خوزستان

شعب بانک کشاورزی در استان خوزستان طی چهار ماهه سال ۱۴۰۱ مبلغ ۱۲۶۰ میلیارد ریال تسهیلات کشاورزی زیر بخش زراعت را به متقاضیان زیربخش‌های کشاورزی پرداخت کردند.

زنجان

با عاملیت بانک کشاورزی در استان زنجان تا روز ۲۶ تیرماه ماه سال جاری ۹۵۷۸ محموله محصول استراتژیک گندم با وزنی بالغ بر ۶۶ هزار تن از کشاورزان خریداری شد.

سمنان

شعب بانک کشاورزی استان سمنان تا پایان تیرماه مبلغ ۳۱۱۸ میلیارد ریال تسهیلات دامدار کارت پرداخت کردند. این میزان تسهیلات به ۲۹۵۸ نفر از دامداران استان پرداخت شد.

سیستان و بلوچستان

شعب بانک کشاورزی استان سیستان و بلوچستان، از ابتدای سال جاری تاکنون، بیش از ۱۸۸ میلیارد ریال تسهیلات توسعه مکانیزاسیون کشاورزی، به متقاضیان پرداخت کردند.

فارس

شعب بانک کشاورزی استان فارس در سه ماهه اول سال جاری مبلغ ۲۸۰ میلیارد ریال تسهیلات در بخش کشت گلخانه ای و باهدف توسعه این نوع کشت در جهت تولید محصولات کشاورزی پرداخت کردند.



اشاره
بانک کشاورزی قریب ۹۰ سال تاریخ را یدک می‌کشد،
۹ دهه نشیب و فراز، ۹ دهه توفیق و البته گذر از
گردنه‌های سخت. در این عمر بلند هزاران نفر همراه
و همپای بانک بودند که این روزهای سخت و شیرین
ساخته شد. در صفحات تقویم تاریخ بانک کشاورزی
به بیان رویدادهایی می‌پردازیم که بر بانک گذشت و
البته چهره‌های ماندگاری که در این مسیر
همراه بانک کشاورزی بودند.

تقویم تاریخ بانک کشاورزی - دفتر اول

خیال ایجاد بانک فلاح در ایران

اندیشه تاسیس بانک کشاورزی در ایران به عهد قاجاریه باز می‌گردد. مثلاً به نوشته صاحب
مرآت الوقایع مظفری «خیال ایجاد بانک فلاح در ایران: میرزا ابراهیم خان معاون‌الدوله
وزیر تجارت و مامور بانک شاهنشاهی انگلیس در ایران، در ماه جمادی الاخری ۱۳۱۶ هـ. ق
[۱۲۷۷ش-۱۸۹۸م] خیال دارد بانک فلاحی با سرمایه خود ایرانیان در طهران افتتاح نماید.
افسوس که صورت خارجی نگرفت.»
احتمال دارد دخالت خارجی مایه تاسف نویسنده بوده، که بنابر ملاحظات به صورت مکتوم و
تلویحی متذکر شده است.

تاسیس بانک کشاورزی از آرزوهای بزرگ ملی، و در شمار برنامه های مهم دولتمردان دلسوز قدیم بوده است. مثلا مهدی قلیخان هدایت (وزیر فواید عامه در ۱۳۰۵ ش) با بر شمردن اسامی وزرای کابینه مستوفی الممالک، حاصل جلسه مورخ ۱۶ خرداد ۱۳۰۵ هیئت وزیران را ثبت کرده، و از جمله نوشته است «خلاصه پروگرام فروش خالصه و از نتیجه آن تاسیس بانک فلاحتی، تاسیس بانک ملی شعبه رهنی، تاسیس کارخانه ذوب آهن، اجرای نقشه راه آهن همه آرزوهای دیرینه... حتی در لایحه اولیه تاسیس بانک اقتصادی که توسط کارشناسان وزارت طرح و تنظیم شده بود، بیشتر هدف ها و برنامه های پیشنهادی آن جنبه کشاورزی داشت. چرا که نماینده یا سخنگوی وزارت مالیه، در مصاحبه ای که در روز سه شنبه ۱۹ شهریور ۱۳۰۵ شمسی انجام گرفت، در پاسخ به این پرسش خبرنگار چون موضوع لایحه تاسیس بانک اقتصادی فوق العاده مهم و مورد توجه عموم می باشد، خواهشمندم توضیحات بیشتری در این خصوص بفرمایید که بهتر بتوان به قضاوت عامه گذاشت، گفته بود پیشنهاد سرمایه به میزان پنج میلیون تومان کرده ام، که به طور مساعده از عایدات معمولی دولت قرض شود، و از سنه ۱۳۰۷ (دو سال دیگر) سالیانه پانصد هزار تومان از عواید دولت برای استهلاک آن پرداخته شود. این بانک برای اصلاحات زراعتی و کارهای فواید عامه، از قبیل بستن سد، که برای ترقی زراعت مملکت اهمیت فوق العاده دارد، مساعدت هایی خواهد کرد، و وجوهی به عنوان قرض خواهد پرداخت. بانک مزبور به عقیده اینجانب دارای فواید و منافع بی شماری برای مملکت خواهد بود.»

بانک فلاحتی

در سال ۱۳۱۰ ش نیز درباره شکل گیری مقدمات تاسیس بانک کشاورزی اینگونه نقل شده است: «بانک فلاحتی: به موجب قانون مصوبه ۹ شهریور ۱۳۰۹ وزارت مالیه از سال جاری تاده سال، هر سال مبلغی که کمتر از پانصد هزار تومان نخواهد بود، برای تشکیل بانک فلاحتی، به بانک ملی داده خواهد شد. اهمیت بانک فلاحتی شاید از ایجاد بانک ملی کمتر نباشد، و برای یک مملکت فلاحتی جزو واجبات شمرده می شود. در ماده سوم قانون مزبور پیش بینی شده است که: هر گاه دامنه معاملات بانک فلاحتی توسعه یابد موسسه مزبور تبدیل به بانک مستقلی خواهد شد. ماده چهارم قانون مزبور، اعتبارات فلاحتی را فقط برای مقاصد معینی مقرر داشته است.»

قانون اجازه تاسیس بانک فلاحتی

مقاصد معین مورد اشاره در ماده چهارم قانون اجازه تاسیس بانک فلاحتی از این قرار آمده است:

ماده چهارم: شعبه فلاحتی هیچ قرضی نخواهد داد مگر برای انجام یکی از مقاصد ذیل:

۱. برای دایر ساختن مجاری آبی که بر اثر حوادث خشک شده یا برای آب تازه تنقیه قنوات موجوده به دست آوردن آب تازه محسوب نمی شود.
۲. برای ایجاد یا توسعه زراعت و تحویل محصولات: چای، پنبه، نیل، حنا، روناس، ابریشم، کنف، نیشکر، توتون، تنباکو، پسته، بادام و هر نوع محصولی که وزارت اقتصاد ملی ایجاد و توسعه آن را در منطقه ای که ملک استقراض در آنجا واقع است نافع بداند.

قانون اجازه تاسیس بانک فلاحتی و صنعتی

در فاصله ۱۳۰۹ تا خرداد ۱۳۱۲، دامنه فعالیت مثبت و معاملات شعبه فلاحتی، با همت و تلاش معدود کارکنان خود، ارتقا پیدا کرد و موجبات تشکیل بانک کشاورزی مستقلی فراهم آمد. به همین منظور، بانک ملی ایران پیشنهاد تاسیس بانک فلاحتی و صنعتی ایران را به هیئت دولت ارائه داد. هیئت وزیران در جلسه مورخ ۸ خرداد ۱۳۱۲، قانون اجازه تاسیس بانک فلاحتی و صنعتی را تدوین و تصویب کرده و برای تصویب نهایی و تصدیق به مجلس شورای ملی فرستاد، که در جلسه ۲۱ خرداد ۱۳۱۲ به تصویب رسید.

ماده اول قانون: ماده اول این قانون دولت را مجاز به تاسیس بانک فلاحتی و صنعتی (سهامی) با سرمایه بیست میلیون ریال می‌داند، و تصریح می‌کند از بابت تامین قسمتی از سرمایه این بانک، دولت تمامی دارایی بانک ایران همان بانک استقراضی سابق اعم از منقول و غیرمنقول، مطالبات و غیره و دارایی موجود شعبه فلاحتی بانک ملی ایران را به بانک فلاحتی و صنعتی جدیدالتاسیس انتقال خواهد داد. منافعی که بابت سهام دولت عاید می‌شود، تا پایان سال ۱۳۱۶ شمسی، بر سرمایه بانک اضافه می‌شود. وزارت مالیه می‌تواند یک قسمت از وجوه موجود و آزاد خزانه را نزد بانک فلاحتی و صنعتی امانت بگذارد، و همچنین از خالصه جات دولتی، با شرایطی که هیئت وزرا تعیین خواهد کرد، بدون آنکه مزایده لازم باشد، به بانک مزبور اجازه بدهد.

ماده دوم قانون: در ماده دوم به بانک فلاحتی و صنعتی اجازه داده می‌شود کلیه معاملات برای بسط فلاحت و صنعت مملکت را انجام دهد دیگر مواد این قانون به این شرح تنظیم شده است.

ماده سوم: مواد قانون تجارت راجع به محدودیت عده آرا صاحبان سهام، در تشکیلات و اساسنامه بانک فلاحتی وقتی لازم‌الرعایه خواهد بود که بیش از دو عشر سهام بانک در دست افراد مردم باشد.

ماده چهارم: این قانون از تاریخ تصویب مجری، و قانون نهم شهریور ۱۳۰۹ شمسی راجع به تاسیس شعبه بانک فلاحتی ملغی خواهد بود. این قانون که مشتمل بر چهار ماده است در جلسه بیست و یکم خرداد ۱۳۱۲ شمسی به تصویب مجلس شورای ملی رسید.

نخستین جلسه مجمع عمومی

- نخستین جلسه مجمع عمومی بانک فلاحتی و صنعتی، پس از ابلاغ مجلس شورای ملی، با مشارکت شخصیت‌های برجسته مملکتی که برخی از آنان دانشمندان و فرهیختگان ایران آن روزگار بودند تشکیل شد. اولین جلسه مجمع متشکل از مقامات با اسامی زیر برگزار شده است.
۱. حاج مخبرالسلطنه مهدی قلیخان هدایت که سمت رئیس مجلس شورای ملی، با مشارکت شخصیت‌های برجسته مملکتی
 ۲. میرزا محمدعلی خزانه، به سمت منشی مجمع
 ۳. سیدحسن تقی زاده، وزیر عدلیه
 ۴. میرزا حسن خان ناصر، نماینده وزارت مالیه
 ۵. پناهی، نماینده ثبت اسناد و املاک

- در این جلسه، بر اساس مفاد ماده ۱۳۷ اساسنامه بانک نسبت به انتخاب هیات مدیره و به استناد ماده ۶۱ اساسنامه نسبت به انتخاب بازرس (مفتش) دولت اقدام شد و در نتیجه شخصیت‌هایی از این قرار:
۱. میرزا قاسم خان صوراسرافیل به عنوان رئیس هیئت مدیره
 ۲. میرزا علی اکبر خان حکیمی به عنوان عضو هیئت مدیره
 ۳. کارل آکر، کارشناس آلمانی در امور بانکی به عنوان مدیر عامل
 ۴. میرزا حسن خان مشار به عنوان مفتش دولت
- با اکثریت آراء انتخاب شدند.

کارل آکر آلمانی که بود؟

کارل آکر از کارشناسان برجسته آلمانی در امور مالی و بانکی و مدیریت بود. همانطور که اشاره شده در آن روزگار، به لحاظ کمبود نیروهای انسانی متخصص ایرانی در این امور، استفاده از تجارب و دانش کارشناسان و متخصصان و سواس زیادی داشته و به حق با دقت عمل می کردند، به خصوص نمی خواستند از کشورهایی که سابقه مداخله در امور اقتصادی و سیاسی ایران را داشتند، استفاده کنند. بر همین اساس بانک فلاحتی و صنعتی ایران با کارل آکر قرارداد تنظیم کرد. وی تا آخر بهمن ماه ۱۳۱۴ با سمت مدیرعامل بانک فلاحتی و صنعتی ایران اشتغال داشت. سوابق و مستندات موجود نشان می دهد که وی عملکرد شایسته ای داشته و صادقانه خدمت کرده است.

آغاز کار

هیئت مدیره منتخب بانک فلاحتی و صنعتی، در تاریخ ۲۰ تیر ۱۳۱۲، با تنظیم و امضای شرکتنامه، و ثبت آن در اداره ثبت شرکتها، در محل ساختمان سابق خزانه داری کلی (در محوطه تاسیسات اداری بانک ملی، که بعدا تخریب شد، و ساختمان فعلی بانک مرکزی ایران جای آن را گرفت) استقرار یافت. هیئت مدیره آمادگی سازمان بانک را برای افتتاح و آغاز به کار به دولت وقت اعلام کرد. در روز ۲۵ تیرماه ۱۳۱۲ طی تشریفات اندک در جایگاهی محقر با گفتاری از این قرار گشایش یافت: «امروز بانک فلاحتی را رسماً افتتاح می کنم، و خیلی خوشوقتم که یک موسسه دیگر بر موسسات مملکت افزوده می شود البته باید امیدوار باشیم که یک روز هم بانک فلاحتی را ببینیم که موسسات مفصل عمارت های عالی، سالن های بزرگ و مجلل داشته باشد. حالا ابتدای امر است، و تازه قدم اولی است که برای تاسیس بانک فلاحتی برداشته شده. این است که نباید از کوچکی و عدم تناسب و سادگی این سالن تعجب کرد. هر موسسه ای اول کوچک است، و بعد مفصل و بزرگ می شود، مگر این طور نیست؟ انشالله به زودی این موسسه بزرگ و آبرومند می شود، بانک ملی روزی که افتتاح شد کوچک و محدود بود، به تدریج بزرگ شده، توسعه و اهمیت پیدا کرده و باز هم بزرگتر و مهمتر خواهد شد.»

بر این اساس، کار رسمی و قانون بانک فلاحتی و صنعتی، ساعتی بعد از افتتاح در روز (شنبه) ۲۵ تیرماه ۱۳۱۲، آغاز شد. بانک تولد یافته نوپا، با قدم های سنجیده و پی هم، در انجام وظایف و مسؤولیت های محوله پیش می رفت. به طوری که در کمتر از شش ماه بعد از قانون تاسیس بانک فلاحتی و صنعتی، قانون راجع به فروش خالصه جات و قرضه های فلاحتی و صنعتی، در ۱۷ دی ماه ۱۳۱۲ به تصویب رسیده که ضمن افزایش سرمایه، دامنه اختیارات و مسؤولیت های بانک را گسترش داد.



موانع برای مقابله با بروز پدیده مطالبات معوق در بانکها

هفت C یا ۷ ابزار کنترلی

موضوع مطالبات معوق و ارتباط آن با سنجش اعتبار مشتریان از موضوعات روز بانکی در ایران است. چه کنیم تا مشتریان بانکها نتوانند بیش از اعتبار واقعی خود تسهیلات بگیرند و کار به شکل گیری مطالبات معوق ختم شود؟ گزارش حاضر نگاه مجددی دارد به عوامل کنترل اعتبار مشتری در شبکه بانکی که به هفت C یا هفت ابزار کنترلی معروف است.

با توجه به رقابت تنگاتنگ میان بانکهای دولتی و خصوصی تجاری و تخصصی در جذب و حفظ منابع باتوجه به بسته سیاستی- نظارتی بانک مرکزی در یکسان سازی سود سپرده ها، استفاده ابزاری از نرخ سود سپرده در عمل بدون استفاده بوده برای تمام بانکها این امتیاز یکسان است. با توجه به وظیفه ذاتی بانکها (جذب منابع، تخصیص مصارف، ارائه خدمات) تخصیص مصارف که از محل این منابع - که با سختی و مشقت بسیار و با سود تضمین شده برای منابع گذار حاصل شده - اهمیت به سزایی دارد. با عنایت به اهمیت پرداخت تسهیلات و نقش غیرقابل انکار بررسی کنندگان و ناظرها



اعطای تسهیلات توجه جدی به شرایط احراز مشتری که به شش عامل (موسوم به شش C) معروف شد ضروری است. از طرفی کنترل و نظارت از زمان پرداخت تسهیلات تا زمان تسویه، اهمیت بسزایی دارد که این مهم تفکیک و مجزاکردن C دیگری را می طلبد که در ادامه باعنوان «کنترل» اضافه شد. این هفت C شامل شخصیت اقتصادی، ظرفیت، سرمایه، وثیقه، کنترل، شرایط اقتصادی و گردش وجوه است که در ادامه اشاره‌ای کوتاه به هر کدام موارد می‌شود.

۱. قابلیت اعتماد و اطمینان به متقاضی (شخصیت اقتصادی (character economy)

متقاضی تسهیلات باید اطمینان و معتمد بوده و به ایفای تعهدات در بازپرداخت تسهیلات دریافتی متعهد باشد. منظور این است که صرف نظر از «قدرت و توانایی او در بازپرداخت»، «تمایل وی در بازپرداخت» محرز و معلوم شود. بانک‌ها باید تمام خصوصیت‌های فردی متقاضی، مانند حسن شهرت، نظم و انضباط، نوع رفتار و گفتار، اعتقادات، تحصیلات، وضعیت خانوادگی و شرایطی که ممکن است بر تمایل وی در بازپرداخت و ایفای تعهداتش مؤثر باشد را مورد بررسی قرار دهند. قابل ذکر است بررسی موارد یادشده درباره شخصیت‌های حقوقی، درمورد مدیران و سهامداران عمده نیز انجام می‌گیرد.

۲. قابلیت و صلاحیت فنی (توانمندی (capacity)

امکان تداوم و فعالیت اقتصادی و توان فنی متقاضی تسهیلات در بهره‌برداری صحیح و بیشتر از منابع و تحصیل درآمد. در واقع رسیدن به این مهم ناشی از کارایی فنی، قدرت مدیریت، سوابق مرتبط با موضوع فعالیت، تحصیلات مرتبط، توان مدیریت و تجربه متقاضی تسهیلات خواهد بود. منابع مالی به تنهایی قادر به پیشبرد امور مؤسسه نیست. تسهیلات دریافتی باید متناسب با گردش مالی متقاضی بوده و لازم است بانک‌ها از تحمیل بار مالی خارج از توان متقاضی اجتناب کنند. باید توجه داشت که اخذ تسهیلات به منظور توسعه کار و افزایش درآمد بوده و اقساط تسهیلات باید از محل درآمد اضافه شده، حاصل از توسعه فعالیت، کسب شود. قابلیت و صلاحیت فنی فرد متقاضی یا مدیران مجموعه درخواست‌کننده تسهیلات در بررسی‌های کارشناسی اهمیت خاصی دارد، سوابق و تحصیلات مرتبط با موضوع فعالیت، توان مدیریتی و احاطه مدیران به وضعیت

چند درصد کل سرمایه را تقبل می‌کند. مشهود است اگر نقش بانک در تامین سرمایه کم باشد و بیشتر سرمایه از آن متقاضی باشد بالطبع متقاضی انگیزه بیشتری برای توفیق و پیشرفت و جلوگیری از شکست خواهد داشت، چون خسارت شکست بیشتر خودش را تهدید خواهد کرد. در وضعیت کنونی کشور، با عنایت به بحران‌های اقتصادی که کل صنایع را تهدید می‌کند، وابستگی به تسهیلات مالی بانک‌ها که مورد توقع تولیدکنندگان و تجار است، مناسب نبوده و باید متقاضی آماده قطع کمک‌های مالی بانک‌ها باشد.

۴. وثیقه (collateral)

سپرده یا ترهین یک دارایی قابل قبول و ارزنده

بازار محصول، از جمله شرایط و ویژگی‌های فرد یا افراد مورد بررسی است.

۳. ظرفیت مالی و کشش اعتباری (credit worthiness)

متقاضی تسهیلات باید از آنچنان بنیه مالی، شهرت و اعتباری برخوردار باشد که بتواند در صورت لزوم از محل منابع داخلی خود، تسهیلات دریافتی را مسترد کند. بانک بررسی می‌کند که اعتبار مورد درخواست با وضعیت مالی متقاضی متناسب باشد. متقاضی باید توانایی استقامت در برابر تنگناها و فشارهای مالی ناشی از بحران‌های اقتصادی، سیاست‌های دولتی و فشار رقبا را داشته باشد. برای بانک باید مشخص شود متقاضی

۶. شرایط اقتصادی (currency economy)

بی‌تردید شرایط اقتصادی داخلی و خارجی، وضعیت بازار محصول تولیدی و خدمت ارائه شده، در بحث چگونگی بازپرداخت تسهیلات بسیار مهم است. توجه به روند بازارهای جهانی کالا از گذشته تاکنون و پیش‌بینی آینده محصول و خدمت نقش غیرقابل انکاری در اعطای تسهیلات دارد.

۷. گردش وجوه (cashflow)

با توجه به اهمیت گردش وجوه در لحاظ کردن اعطای تسهیلات باید یادآوری کرد، بنگاه اقتصادی که چرخش پولی ندارد نمی‌تواند گزینه مناسبی در دریافت تسهیلات باشد و باید چرخش اقتصادی و گردش وجوه داشته باشد. این مطلب نشان دهنده به‌روز بودن و جاری و ساری بودن وضعیت آن بنگاه است؛ برای مثال شخصی وجه قابل توجهی را برای مدت معینی در حساب خود ذخیره کرده است، ولی به صرف داشتن حساب خوب نمی‌توان ایشان را جزء فعالان اقتصادی و بنگاه‌های فعال محسوب کرد. وقتی دادوستد اسناد تجاری و اوراق بانکی و در نتیجه گردش وجوه برای مدت طولانی بین این واحدها وجود داشته باشد، خود دلیل بر پویایی و موجه بودن آن بنگاه است.

جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

در تمام موارد فوق هنگام اعطای تسهیلات می‌توان با احراز و اطلاع دقیق از مراتب فوق، دوام وصول تسهیلات را تضمین کرد. فقط در یک مورد درصد اطلاع در سطح پایین‌تری قرار دارد و آن شرایط اقتصادی و نوسان‌های اقتصادی در برهه‌های مختلف زمانی است. در هر صورت برای مطالباتی نشدن، کنترل در تمام مراحل پرداخت بسیار ضروری است و حتی لزوم پرداختن جدید به ۷۰ اعتباری بسیار پررنگ می‌شود. در مقوله اعطای تسهیلات بعد از رعایت ۶۰، ۷۰ کنترل بسیار ضروری و حیاتی است، البته نظارت در تمام موارد ۶۰ توسط تسهیلات‌دهنده رعایت می‌شود، اما در حین و بعد از اعطای تسهیلات نیز کنترل باید به‌طور دائم و پیگیر لحاظ شود. با نظارت و حضور در محل کار مشتری، با دید کارشناسی، ضمن اطلاع از وضعیت مشتری به‌طور رودررو و از نزدیک، امکان کمک کارشناسی و مشاوره‌ای در مواردی که مشتری خود متوجه ناکارآمدی نظام و تشکیلات خویش در تعادل بین سود و هزینه‌ها نیست، فراهم خواهد شد.



عامل افزایش مطالبات بانکی شده است.

۵. کنترل و نظارت (control)

کنترل تلاش منظمی است برای رسیدن به اهداف اعطای تسهیلات، مقایسه بین اجزای واقعی با استانداردهای از پیش تعیین شده و تعیین انحرافات بین وضع موجود و وضع مطلوب و اقدام‌های اصلاحی و نظارت بر اجرای کامل قرارداد. با عنایت به وضعیت فعلی نظام بانکی، این عامل اهمیت فراوانی دارد. کنترل و نظارت بر چگونگی هزینه‌کردن تسهیلات پرداختی و اجرای دقیق عقود، سبب جلوگیری از انحراف تسهیلات و به تبع آن جلوگیری از آثار و تبعات منفی نقدینگی مازاد در اقتصاد کشور خواهد بود.

به منظور گروگان وام و اعتبار نزد بانک است. وثیقه به مفهوم حصول اطمینان و تامین برای استحکام معامله و حسن ایفای تعهدات و کاهش ریسک ناشی از عدم وصول تسهیلات اعطایی تعبیر می‌شود. از آنجا که بانک عامل، امین سپرده‌گذاران و یک شرکت تجاری انتفاعی است و در صورتی که در بررسی موارد یادشده بالا اطمینان کامل حاصل نشد، به‌منظور کاهش و جلوگیری از خطرات احتمالی در بازیافت و تسویه تسهیلات اعطایی اقدام به اخذ وثیقه (تامین کافی) می‌کند. قابل ذکر است در برخی موارد مشاهده شده که وثیقه‌مداری در پرداخت تسهیلات تبدیل به عرف در نظام بانکی شده است که این عامل سبب بررسی ضعیف کارشناسی پرونده‌های تسهیلاتی و

رخت عاشورايي

فصل شور و شعور حسيني از راه رسيد و بانك کشاورزي هم رخت عاشورايي بر تن کرده است.

پس از پنجاه سال

پژوهشي تازه پيرامون قيام حسين (ع)

نويسنده: سيدجعفر شهيدی

انتشارات: دفتر نشر فرهنگ اسلامي

کتاب «پس از پنجاه سال» اثر «سيد جعفر شهيدی» نخستين بار سال ۱۳۵۸ منتشر شد. اين اثر روايت قيام امام حسين در محرم سال شصت و يک هجری است. «سيد جعفر شهيدی» در کتاب «پس از پنجاه سال» اين قيام را از زوايا جديد تحليل و بررسی کرده و عوامل اجتماعي، سياسي، قومي و مذهبي آن را در آن دوره کنکاش کرده است. اين کتاب شامل سي بخش است که هر کدام از آنها با يك آيه آغاز می شود.

سيد جعفر شهيدی نویسنده، مترجم، پژوهشگر زبان و ادبيات فارسی تحصيلاتش را تا مقطع دکترا رشته ادبيات فارسی زیر نظر استادان برجسته ای همچون «علی اکبر دهخدا» و «بدیع الزمان فروزانفر» به سرانجام رساند. او استاد دانشکده ادبيات و علوم انسانی دانشگاه تهران بود و سالها در حوزه های ادبيات و تدوين لغت نامه های فارسی، فقه، علوم دينی و تاريخ اسلام پژوهش و تحقيق کرد. اين نویسنده درباره ی دليل نگارش کتاب «پس از پنجاه سال» گفته است: «مقصود من از نوشتن اين يادداشت ها مقتل نویسی، تبليغ مذهبی و حتی نوشتن تاريخ نیست. من کوشيده ام تا خود بدانم آنچه رخ داد، چرا رخ داد؟»

سريال سفر سبز

«روز واقعه» و «مختارنامه» شاید معروف ترين و محبوب ترين فيلم و سريالی باشند که روايتگر ماه محرم و واقعه عاشورا هستند. اما به غير از آثار تاريخی و پرداخت به آيين های عاشورايی، تعداد قابل توجهی از فيلم و سريال ها هم داستان خود را در حال و هوای محرم روايت می کنند. برای مثال دو تصوير مهم و ماندگار از عزاداری حسيني را می توانيم در فصل هایی از فيلم های «هامون» و «نفس» ببينيم که گرچه زمان زيادی ندارند، در سير درام و پرداخت شخصيت نقش مهمی را ایفا می کنند. برای اين دسته از آثار مهم ترين مثال سريال «سفر سبز» ساخته محبوب محمدحسين لطيفی است که داستانش را در شب های محرم روايت می کند و در ادامه از همين حال و هوا برای شخصيت پردازی و عمق بخشيدن به درام بيشترين استفاده را می برد. احتمالاً گيرا و نوستالژيک ترين تصوير از شب های محرم تهران، حداقل در دهه هشتاد شمسی، را می توانيم در اين سريال پيدا کنیم که البته در سطح استفاده تزئينی و ابزاري از عاشورا باقی نمی ماند.

برپايی موكب شهدای بانك کشاورزی

همزمان با تاسوعا و عاشورای حسيني و ایام سوگواری سيد و سالار شهيدان حضرت اباعبدالله الحسين عليه السلام، موكب شهدای بانك کشاورزی در ميدان انقلاب تهران برپا شد. اين موكب که به منظور برگزاری مراسم مذهبی و پذيرايی از عزاداران حسيني برپا شده است، از صبح روز يكشنبه شانزدهم مرداد مصادف با روز تاسوعا تا شامگاه روز پنجشنبه (سيزدهم محرم) پذيرای دسته های عزاداری و عاشقان ابا عبدالله الحسين (ع) بود.

سه درس بزرگ عاشورا

درس های عاشورا همواره زنده، حیات بخش و حرکت آفرين است. از میان انبوه درس های ارزشمندی که عاشورا به ما می آموزد از قبيل فداکاری و ايثار، صبر و استقامت، شهادت و شجاعت، تعهد و مسئوليت، صداقت و وفاداری، فاطميت در راه هدف و ... ۳ درس بزرگ از قيام امام حسين (ع) را مرور می کنیم.

درس ستم ستيزی

ستيز با ستم و ستمگران به ويژه حاکمان ستمکار و برپايی عدل یکی از درس های عاشورا در عرصه رفتار سياسي است. عاشورا به ما می آموزد که انسان مسلمان نمی تواند در برابر ستم و ستمگران سکوت کند و بی تفاوت بماند؛ اگر سکوت کرد در حکم همان ستمکار است.

درس عزت

عزت در سخن و عمل امام حسين (ع) به نحو بارزی تجلی دارد. او مرگ با عزت را زندگی و زندگی با ذلت را عين مرگ می دانست و از همين رو یکی از شعارهای امام حسين (ع) در روز عاشورا اين بود: «الموت خير من ركوب العار و العار خير من دخول النار؛ مرگ از پذيرش ننگ بهتر و ننگ از ورود در آتش سزاوارتر است.»

درس جمع بين سياست و معنويت

جمع بين حضور در عرصه های سياسي و توجه به معنويات یکی ديگر از درس های عاشورا است. غفلت از نيازهای روحی و معنوی به ويژه برای مسئولان و مديران امور، خطر ساز و خطر آفرين است؛ امام حسين (ع) آن هنگام که روياری دشمن ايستاده و حتی آن هنگامی که در محاصره دشمنان است، هرگز از اين مسئله غفلت ندارد.

شیوه تدوین مقالات

رتبه‌های قابل توجه در تولید مقالات علمی کشور به بحث روز تبدیل شده است و براساس شاخص تعداد مقالات و تعداد موارد استناد به آنها موفقیت‌های چشمگیری را به تولیدکنندگان این مقالات نسبت می‌دهند؛ اما باید توجه داشته باشیم که تولید دانش، تنها به تعداد و حجم مقالاتی که ارائه می‌شود بستگی ندارد؛ بلکه غنای محتوا، تازگی و شیوه‌ارایه صحیح و بسیاری از عوامل دیگر در این میان تعیین‌کننده‌اند.

بانک تخصصی کشاورزی نیز باید قدم در این راه بگذارد تا از این قافله علم عقب نیفتد و همکاران ارجمند با بهره‌گیری از تخصص و توانمندی‌های خود با انجام پژوهش و رایه مقالات پرمحتوا که محصول آن اعتلای دانش و در نتیجه بهبود کیفی و کمی زندگی خواهد بود؛ ما را در چاپ و انتشار مطالب پرمحتوا یاری رسانند. از این‌رو، بر آن شدیم تا بعضی اصول و قواعد اولیه را برای تهیه و تدوین مقالات به اطلاع همکاران گرامی برسانیم و تقاضا کنیم پیش از ارسال مطلب موارد زیر را به دقت رعایت کنند.

۱- مقالات ارسال شده نباید قبلاً در هیچ نشریه دیگری چاپ شده باشد.
۲- حجم مقاله از حدود هزار و ۵۰۰ کلمه تجاوز نکند. مقالات طولانی حتماً به همراه خلاصه (با حداکثر هزار و ۵۰۰ کلمه) ارسال شود.

۳- متن اصلی مقالات ترجمه شده به همراه ترجمه آن ارسال شود.

۴- پیام‌مهر در ویرایش و تلخیص مطالب آزاد است.

۵- چارچوب مقاله نظام‌مند و شامل تمام بخش‌های مقدمه، شرح موضوع، بحث، نتیجه‌گیری و منابع باشد.

۶- عنوان مقاله کوتاه و معرف محتوای آن باشد.

۷- عنوان جداول، تصاویر و نمودارها گویا و روشن باشد.

۸- نام، نام‌خانوادگی، تحصیلات یا تخصص مرتبط با موضوع مقاله، سمت و محل خدمت و شماره تلفن خود را در زیر عنوان مقاله ذکر کنید.

۹- میان بخش‌های مختلف مقاله هماهنگی و ارتباط منطقی وجود داشته باشد و انسجام و توالی مطالب حفظ شود.

۱۰- فهرست منابع و مراجع با توجه به موارد زیر آورده شود.

۱-۱- ترتیب ارجاع کتاب

نام خانوادگی نویسنده، نام نویسنده (نام مترجم یا مصحح)، عنوان اثر، نام ناشر، محل انتشار، سال انتشار و شماره صفحه

۱-۲- ترتیب ارجاع نشریه یا مجله

نام خانوادگی نویسنده، نام نویسنده، عنوان مقاله، نام مجله (نشریه)، سال، دوره، شماره و صفحه

۱-۳- ارجاع اینترنت

در صورت استفاده از وبسایت‌های اینترنتی ذکر نشانی دقیق صفحه ضروری است و به‌طور جدی از رایه‌واژه اینترنت به‌عنوان ماخذ خودداری کنید.

۱۱- وقتی واژه‌های فنی، اصطلاحات یا عناوین خاصی برای اولین بار در متن به‌کار می‌رود شماره‌ای (توک) در بالای کلمه مورد نظر قرار گیرد و سپس در قسمت زیرنویس معنی آن اصطلاح یا طرز نوشتن آن کلمه به انگلیسی یا زبان دیگر آورده شود.

توجه: فقط واژه‌هایی که قبلاً به‌کار برده نشده، معادل خارجی آنها در انتهای مقاله بیاید.

۱۲- نقل‌قول‌ها داخل گیومه باشد.

۱۳- مقالات تنها از طریق ایمیل ماهنامه پیام‌مهر به آدرس payamemehr@agri-bank.com ارسال شود و از ارسال مقالات به‌صورت کتبی و فاقد فایل word خودداری کنید.

۱۴- مقالاتی که به‌طور خلاصه در ماهنامه چاپ می‌شود را می‌توانید به‌طور کامل در وبسایت اصلی بانک بخش پیام‌مهر بخوانید.



نرخ سود ۱۹%

زمان، طلاست

سپرده بلندمدت زرین بانک کشاورزی

مرکز ارتباط سبزر: ۰۲۱-۸۱۳۰۱
اداره کل روابط عمومی و همکاری های بین الملل
keshavarzibank
www.bki.ir

