



ولادت باسعادت
ثامن الحجج (ع) را
تبریک می گوئیم

۶۱۸

بانک و مسکن

www.bank-maskan.ir

هفته نامه خبری، آموزشی بانک و مسکن ■ ۲۳ مرداد ۱۳۹۵ ■ شماره ۶۱۸

به مناسبت روز خبرنگار انجام شد

تقدیر مدیر عامل از
خبرنگاران بانک و کارشناسان
روابط عمومی استان ها

۳

در نشست مطبوعاتی اردبیل مطرح شد

افزایش ۸۰ درصدی پرداخت
تسهیلات در سه ماهه ابتدای
سال جاری

۴

مدیر شعب هرمزگان:

بهره گیری از توانمندی های
کارکنان بستر ارتقای شعب
را فراهم می کند

۵

مدیر شعب مازندران:

در بازاریابی با اعتقاد به اصل
توسعه بازار هدف
حرکت کنید

۶

عضو هیأت مدیره بانک عنوان کرد

آمادگی بالای بازار سرمایه برای ورود بانک مسکن



۲

سخن هفته

آگاهی، ضرورت امروز است

یکی از ابزارهای رشد و توسعه اقتصادی کشورها، برخورداری از یک نظام تأمین مالی کارآمد است که بانک مسکن با انتشار اوراق بهادار به پشتوانه تسهیلات رهنی به عنوان یکی از بانک های پیشرو در این بازار حضور یافته است.

برای موفقیت در این مسیر و حضور حداکثری در بازار ضرورت دارد تمامی کارکنان بانک دانش و آگاهی خود را در حوزه روش های تأمین مالی افزایش داده و گسترش دهند. همچنین استقبال تمامی ارکان بانک به ویژه شعب از محصولات جدید ارائه شده و ورود به بازارهای سرمایه، لازمه موفقیت بانک در این مسیر خواهد بود.

با توجه به تأکید مدیران ارشد بانک بر استفاده حداکثری از تمامی ظرفیت های بازار پول و سرمایه و اجرایی کردن آن در بانک، تسلط و آگاهی کامل همکاران بر دستورات عملی و بخشنامه ها، به ویژه محصولات جدید در بازارهای سرمایه ضروری است و همکاران می توانند با تلاش و کوشش خود امکان ایجاد انواع روش های تأمین مالی را در بانک محقق سازند و به مثابه یک مشاور حرفه ای عمل کنند.

به همین منظور و با توجه به اهمیت آشنایی تمامی کارکنان با روش های گوناگون تأمین مالی، دوره آموزشی آشنایی با خدمات جامع تأمین مالی برای برخی رؤسای شعب برگزار شد و در آینده نزدیک برگزاری این دوره آموزشی به طور سراسری در برنامه آموزشی مدیریت ها قرار خواهد گرفت تا با تحقق برنامه ها و اهداف ترسیمی در این خصوص، بانک به بانکی فعال و پویا در این زمینه تبدیل شود.

همچنین برگزاری این دوره های آموزشی امکان بهره برداری هرچه بهتر بانک از ظرفیت های بازار سرمایه را تقویت می کند.

در این راستا امید داریم همکاران گرامی در شعب و مدیریت ها با حضور حداکثری، هوشمندانه و علاقه مندانه در این دوره های آموزشی، بانک را در رسیدن به موفقیت های بیش از پیش و حضور فعال تر در بازارهای سرمایه همراهی کنند.



روی خط ساخت و ساز
با حساب جاری بانک مسکن

برگزاری نشست آموزشی صندوق ممتاز در خراسان جنوبی

نشست آموزشی صندوق ممتاز با حضور مسوولان مدیریت و رؤسای شعب استان خراسان جنوبی برگزار شد. به گزارش روابط عمومی مدیریت خراسان جنوبی، در این نشست که به منظور ایجاد زمینه مناسب برای تحقق اهداف موردنظر بانک برگزار شد، مزایای صندوق ممتاز با توجه به تعیین هدف ۴۷ درصدی جذب منابع بانک از طریق این سپرده برای حاضران تبیین شد. گفتنی است در این نشست آموزشی، درخصوص چگونگی ارایه خدمات مطلوب، تبلیغات و بازاریابی این سپرده بحث و گفت‌وگو شد.

در نشست مطبوعاتی مدیر شعب قم محصولات جدید بانک معرفی شد



اطلاع‌رسانی صحیح و سریع محصولات و خدمات بخش اعتباری بانک به مردم از اهمیت به‌سزایی برخوردار است و یکی از اولویت‌های بانک است.

به گزارش روابط عمومی مدیریت قم، محمدرسول خاکساری مدیر شعب استان این مطلب را در حاشیه نشست مطبوعاتی با حضور روزنامه‌های استانی عنوان کرد. وی در ادامه، شرایط پرداخت انواع تسهیلات در بخش‌های خرید مسکن زوجین از محل اوراق، کاهش نرخ سود تسهیلات صندوق مسکن یکم، طرح‌رها، پرداخت تسهیلات مشارکت مدنی و بدون حفظ رسوب، طرح عید تا عید و کاهش نرخ سود تسهیلات اعطایی در سایر بخش‌ها را تشریح کرد. خاکساری در پایان به ارایه گزارشی از عملکرد مدیریت قم در سه‌ماهه اول سال ۱۳۹۴ در مقایسه با سه‌ماهه اول سال ۱۳۹۵ پرداخت.

مدیر شعب سیستان و بلوچستان در گفت‌وگو با رسانه‌های استانی برنامه‌های بانک در راستای اجرای اقتصاد مقاومتی تدوین شده است



بانک مسکن تمامی برنامه‌ها و سیاست‌های خود را براساس شاخص‌های اقتصاد مقاومتی تدوین و به اجرا گذاشته است.

به گزارش روابط عمومی مدیریت سیستان و بلوچستان، محمدرضا بوستان‌افروز مدیر شعب استان با بیان این مطلب در گفت‌وگو با نشریات و شبکه استانی صداوسیمافزود: بخش مسکن ازجمله گسترده‌ترین بخش‌های اقتصاد کشور است و بعد از بخش کشاورزی بیشترین اشتغال را به همراه دارد. وی تصریح کرد: با توجه به عزم دولت مبنی بر خروج از رکود، بانک مسکن سیاست‌های اعتباری ویژه بخش مسکن و صنایع وابسته به آن را مبتنی بر اقتصاد مقاومتی تدوین کرده است. بوستان‌افروز با اشاره به آمار عملکرد مدیریت درخصوص پرداخت تسهیلات گفت: این مدیریت در سه‌ماهه نخست سال جاری مبلغ ۵۱۸، ۱۳۰ میلیون ریال در بخش مسکن تسهیلات پرداخت کرده که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل ۲۹۷ درصد رشد داشته است. مدیر شعب استان در ادامه بخشی از سیاست‌های اعتباری بانک ازجمله تسهیلات خرید مسکن زوجین از محل اوراق گواهی حق تقدم استفاده از تسهیلات، حساب صندوق مسکن یکم و پرداخت تسهیلات بدون سپرده ساخت مسکن به انبوه‌سازان را تشریح کرد.

عضو هیأت‌مدیره بانک عنوان کرد

آمادگی بالای بازار سرمایه برای ورود بانک مسکن



در این میزهای مشاوره باید حضور داشته باشند که به تمامی محصولات و خدمات بانک تسلط داشته و بتوانند مشتریان را به‌طور صحیح و کامل راهنمایی کنند.

جوادیان در پایان سخنان خود تصریح کرد: با توجه به اهمیت آشنایی تمامی کارکنان با روش‌های گوناگون تأمین مالی مقرر شد این دوره آموزشی به‌طور سراسری در برنامه آموزشی مدیریت‌ها قرار گیرد تا بتوانیم با تحقق برنامه‌ها و اهداف ترسیمی در این خصوص بانک مسکن را به بانکی پویا تبدیل کنیم.

در ادامه، حسین حیدری سرپرست اداره کل اعتبارات و تأمین مالی در اهمیت بازار سرمایه گفت: امروزه به‌طور حتم نظام بانکی کشور نمی‌تواند نیازها و درخواست‌های مالی نظام اقتصادی کشور را مرتفع کند و با توجه به ظرفیت و توانایی بازار سرمایه، نظام اقتصادی کشور ما چاره‌ای جز به‌کارگیری ابزارهای این بازار را ندارد.

وی هدف از برگزاری کارگاه آموزشی آشنایی با خدمات جامع تأمین مالی را آگاهی کارکنان درخصوص انواع روش‌های تأمین مالی برای مشتریان حقوقی عنوان و تصریح کرد: بانک مسکن با انتشار اوراق رهنی MBS به‌عنوان یکی از بانک‌های پیشرو در این بازار حضور داشته است و ادامه این موفقیت نیازمند آگاهی و تسلط تمامی کارکنان به دانش و آگاهی این حوزه است، به‌طوری‌که اگر مشتری به آنها مراجعه کرد یا در فرآیند بازاریابی این مشتریان را شناسایی کردند با آشنایی به این شیوه‌ها آنها را به نحو صحیح راهنمایی کنند.

همچنین ناصر رفیعی رئیس اداره کل آموزش تصریح کرد: یکی از ابزارهای رشد و توسعه اقتصادی کشورها برخورداری از یک نظام مالی کارآمد است که مهم‌ترین وظیفه آن تجهیز منابع پس‌اندازی و هدایت آن به سمت کانال‌های

مصرف است. وی با اشاره به اینکه متنوع‌سازی، سهولت‌بخشی، کسب اطلاعات، تجهیز و تحرک بخشیدن به پس‌اندازها کارکردهای اصلی نظام مالی است افزود: مهم‌ترین کارکرد تسهیل فعالیت‌های اقتصادی از طریق نظام بانکی، شناسایی و تأمین مالی فرصت‌های سرمایه‌گذاری است.

رفیعی اظهار داشت: نگاه نوین بانکداری بر این اصل استوار است که مشتری هدف به‌عنوان شریک بلندمدت بانک تلقی خواهد شد و اگر ما نگاهمان را از مشتری به یک شریک تبدیل کنیم همواره بانک در کنار مشتری خواهد بود و همه نیازهایش را برآورده خواهد کرد و متناسب با خواسته‌اش با یک رابطه برد - برد با مشتری، هر دو می‌توانند از منافع تعامل دوطرفه استفاده کنند.

رئیس اداره کل آموزش درخصوص اهمیت برگزاری این دوره آموزشی گفت: بانکداری در دنیای جدید و در انواع خرد، شرکتی و تخصصی به دنبال برخورداری از یک مدل تأمین مالی جامع با هدف ارتقای سهم بازار سرمایه در تأمین مالی فعالیت‌های مولد اقتصادی است. وی افزود: آشنایی با اصول ارایه خدمات جامع تأمین مالی، متناسب با چرخه عمر کسب و کار، انطباق با مراحل بلوغ و ریسک شرکت‌ها، نحوه ارایه خدمات متنوع و مشاوره و راهنمایی مشتریان از اهداف این کارگاه آموزشی بوده است.

در آغاز بخش کارگاه آموزشی این نشست، سیدمحسن فاضلیان رئیس شرکت تأمین سرمایه بانک گفت: امروز فضای مالی ایران جبهه جدیدی را به روی کسب و کار شرکت‌ها باز کرده است که این



جبهه به‌عنوان یک بازار رقیب جوان، به‌شدت در حال گسترش با رشد غیرقابل پیش‌بینی، بازار سرمایه نام دارد.

وی با اشاره به اهمیت بازار سرمایه تصریح کرد: در نظام مالی کشور به‌ویژه در سیستم بانکی، موضوع منابع محدود و وجود متقاضیان نامحدود برای دسترسی به این منابع یکی از دغدغه‌های همیشگی بود؛ اما امروز باید گفت که وجود بازار سرمایه این مشکل را مرتفع ساخته است.

رئیس شرکت تأمین سرمایه، اقتصاد کنونی را اقتصاد اهرمی عنوان و بیان کرد: اقتصاد اهرمی یعنی وقتی مشتری برای دریافت تسهیلات به شما مراجعه می‌کند و شما با محدودیت منابع مواجه هستید اگر این شرکت سودده بوده و دارای ترازنامه مالی مناسبی است شما می‌توانید شرکت تأمین سرمایه بانک را برای تأمین مالی آن معرفی کنید.

فاضلیان ادامه داد: در گذشته همواره برای تأمین مالی به‌طور عادی و عموم بازار پول یعنی بانک‌ها و مؤسسات مالی معرفی می‌شدند؛ اما این روند به پایان رسیده و در حال حاضر این بازار سرمایه است که با ابزارها و روش‌های گوناگون تأمین مالی عهده‌دار این وظیفه شده است.

وی شرکت تأمین سرمایه را یکی از ابزارهای موجود در بازار سرمایه عنوان کرد و افزود: نقش شرکت تأمین سرمایه بانک همان نقش بانک در بازار پول است با این تفاوت که شرکت تأمین سرمایه بانکی است که کار بانکی یعنی واسطه‌گری وجوه نمی‌کند؛ اما اصلی‌ترین کار بانک یعنی تأمین مالی را انجام می‌دهد و نمونه بارز و عملی این موضوع در پرونده تسهیلاتی شرکت فولاد مبارکه به منصه ظهور رسید. در این پرونده مبلغ دو هزار میلیارد ریال تسهیلات ازسوی شعبه مرکزی اصفهان و یک هزار میلیارد ریال از طریق انتشار اوراق مابجه ازسوی شرکت تأمین سرمایه تأمین مالی شد.

فاضلیان پذیرهنویسی، بازارگردانی و مشاوره عرضه برای اوراق تأمین مالی را سه وظیفه اصلی شرکت تأمین سرمایه بیان کرد و گفت: افزایش سرمایه، بازمهندسی ساختار مالی، خروج از انجماد دارایی‌های شرکت به وجوه نقد، ورود به بورس یا فرابورس، ادغام با یک شرکت دیگر و یا خریداری یک شرکت جدید، سطح گسترده فعالیت شرکت تأمین سرمایه است که می‌تواند به آنها ورود داشته باشد.

وی در ادامه برخی از انواع ابزارهای تأمین مالی ازجمله اوراق مشارکت، صکوک، استصناع، اوراق مابجه و رهنی را به حاضران تشریح کرد.

در بخش پایانی این کارگاه آموزشی و با هدف ارایه نمونه عملی درخصوص انواع روش‌های تأمین مالی، مهدی بلوچی مدیر شعب اصفهان درباره نحوه شناسایی و پرداخت تسهیلات به شرکت فولاد مبارکه گفت: در



فرآیند بازاریابی منابع و مصارف، شرکت فولاد مبارکه شناسایی شد که پس از بررسی و اعتبارسنجی این شرکت مقرر شد همزمان با تخصیص تسهیلات از محل اعتبار تخصیصی به این مدیریت، اوراق مابجه به‌عنوان یکی از روش‌های تأمین مالی برای این شرکت صادر شود که مورد استقبال این شرکت قرار گرفت.

وی در ادامه با اشاره به اهمیت رعایت بهداشت اعتباری در هر یک از روش‌های پرداخت تسهیلات و تأمین مالی برای مشتریان افزود: پرداخت همزمان تسهیلات بانکی و تأمین مالی از طریق شرکت تأمین سرمایه یکی از بهترین ابزارهای بازاریابی برای مشتریان حقوقی بانک است.

مدیر شعب اصفهان تجربه حاصل‌شده در مورد پرداخت تسهیلات و تأمین مالی شرکت فولاد مبارکه را مثبت ارزیابی کرد و گفت: با این تجربه در حال مذاکره با سایر شرکت‌های بزرگ استان ازجمله سیمان اصفهان هستیم.

بلوچی در پایان سخنان خود تصریح کرد: با توجه به تأکید مدیرعامل بانک مبنی بر پرداخت هزینه‌های پرسنلی از محل کارمزد خدمات و همچنین برای تحقق موفقیت بانک در به‌کارگیری انواع روش‌های تأمین مالی، پیشنهاد می‌شود کارکنان شعب و مدیریت‌ها به‌طور ملموس از مزایای این موفقیت‌ها بهره‌مند شوند.

براساس این گزارش، در بخشی از این کارگاه آموزشی یکی از کارشناسان اداره کل اعتبارات و تأمین مالی درخصوص مراحل مختلف شناسایی و پرداخت روش‌های تأمین مالی مطالبی را ارایه کرد.

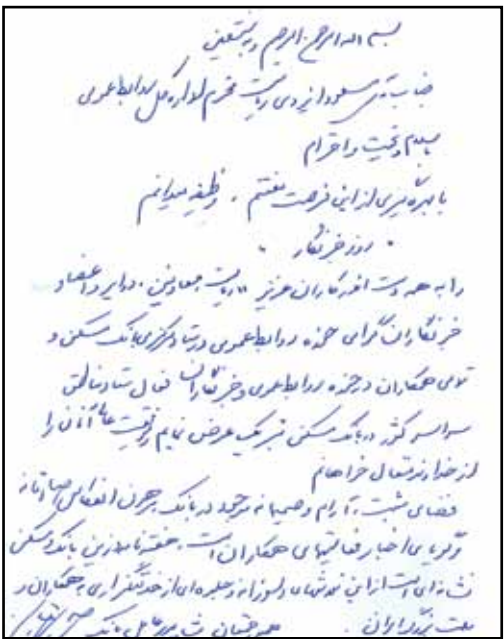
به مناسبت روز خبرنگار انجام شد

تقدیر مدیر عامل از خبرنگاران بانک و کارشناسان روابط عمومی استان‌ها



با یکی از نیازهای اساسی مردم و اقتصاد کشور به کاری پر زحمت و نیازمند تلاش شبانه‌روزی خبرنگاران و کارشناسان روابط عمومی مبدل شده است.

در ادامه این بازدید، مدیرعامل و هیأت همراه با همکاران دایره ارتباط با رسانه اداره کل روابط عمومی دیدار کرده و از تلاش آنان به‌منظور برقراری ارتباط هرچه بهتر با خبرنگاران خبرگزاری‌ها و مجلات کشور قدردانی کردند. دکتر بت‌شکن با تأکید بر لزوم همراهی و همدلی دوسویه میان سازمان‌های اجرایی و توسعه‌ای کشور و به‌ویژه بانک مسکن با خبرنگاران اظهار کرد: در صورت وجود این تعامل، مردم به اطلاعات صحیح دسترسی به هنگام خواهند داشت. همچنین حمید رحمتیان مشاور مدیرعامل در امور منابع انسانی با ارسال نامه‌ای از مسوولان و رؤسای دوایر اداره کل روابط عمومی و خبرنگاران مستقر در ستاد مرکزی بانک و کارشناسان روابط عمومی فعال در تمامی مدیریت‌ها قدردانی کرده و موفقیت آنان را خواستار شد. رحمتیان فضای مثبت، آرام و صمیمانه موجود در بانک را مرهون انعکاس صادقانه و گویای اخبار فعالیت‌های کارکنان دانست و اظهار کرد: هفته‌نامه بانک و مسکن نشانه‌ای از تلاش‌های دلسوزانه و جلوه‌ای از خدمتگزاری به کارکنان و ملت بزرگ ایران است.



حرفه‌ای و تخصصی تبدیل کرده است که این کار و حرفه تخصصی در بانک مسکن به‌دلیل رابطه بانک با بخش مسکن و مواجه بودن

به‌منظور فرارسیدن روز خبرنگار، مدیرعامل بانک، اعضای هیأت‌مدیره و رییس اداره کل حوزه مدیریت با حضور در تحریر به هفته‌نامه بانک و مسکن از خبرنگاران نشر به‌همچنین کارشناسان روابط عمومی استان‌ها قدردانی کردند.

به گزارش خبرنگار ما، در این بازدید دکتر محمدهاشم بت‌شکن مدیرعامل بانک با آرزوی موفقیت برای تمامی خبرنگاران بانک اظهار کرد: تلاش بی‌وقفه خبرنگاران آگاه و پرتلاش در زمینه دستیابی به اطلاعات حقیقی و انعکاس تصویر عینی از واقعیت‌های موجود، قابل تقدیر است. وی با تبریک روز خبرنگار به تمامی خبرنگارانی که به دور از شهرت، لحظات پنهان و زوال‌یافتنی را تثبیت و ابدی می‌کنند، بیان کرد: تهیه مطالب خبرنامه با توجه به اینکه نشریه باید در زمان مشخصی چاپ‌شده و به دست کارکنان ادارات، مدیریت‌ها و شعب در سراسر کشور برسد، تلاش ارزشمندی است و از این بابت از همگی شما قدردانی می‌کنم.

دکتر بت‌شکن از انتشار منظم خبرنامه ابراز خوشنودی کرد و گفت: باوجود در دسترس بودن نسخه الکترونیکی خبرنامه در پورتال بانک، انتشار آن به‌صورت فیزیکی ضروری به نظر می‌رسد. در ادامه، مسعود ایزدی رییس اداره کل روابط عمومی طی سخنانی گفت: سرعت پیشرفت رسانه‌های مدرن و تعدد رسانه‌های مکتوب و غیر مکتوب کار خبر و رسالت خبرنگاری را به کاری کاملاً

با موافقت هیأت‌مدیره بانک

مدت اعتبار اوراق گواهی حق تقدم استفاده از تسهیلات مسکن تمدید شد

سال ۱۳۹۳ به مدت شش‌ماه قابل خرید و فروش است. شایان ذکر است، متقاضیان استفاده از تسهیلات سپرده ممتاز از محل خرید اوراق تسه می‌توانند با مراجعه به بخش «تسهیلات مسکن» سایت فرابورس ایران به نشانی www.ifb.ir نرخ نمادهای اوراق تسه را ملاحظه کنند.

تا ۱۵ اسفند ۱۳۹۳) از تاریخ اعتبار درج‌شده بر روی برگه تأییدیه مالکیت اوراق گواهی حق تقدم استفاده از تسهیلات مسکن به مدت ۶ ماه تمدید شد. بر این اساس اوراق گواهی حق تقدم استفاده از تسهیلات مسکن (اوراق تسه) مربوط به فروردین ۹۳ تا ۱۵ مهرماه قابل خریدوفروش است و به دنبال اوراق مربوط به هر یک از ماه‌های

طبق مصوبه هیأت‌مدیره بانک، مدت اعتبار اوراق گواهی حق تقدم استفاده از تسهیلات مسکن مربوط به سال ۹۳ تمدید شد.

به گزارش روابط عمومی بانک مسکن، با موافقت هیأت‌مدیره بانک، مدت اعتبار اوراق گواهی حق تقدم استفاده از تسهیلات مسکن صادرشده طی سال ۱۳۹۳ (مقطع زمانی ۱۵ فروردین

سرپرست اداره کل برنامه‌ریزی و ارزیابی عملکرد:

طراحی چشم‌انداز، لازمه موفقیت سازمان است



در ادامه این نشست، محمدرضا بوستان‌افروز مدیر شعب استان با اشاره به ارزیابی ماهانه عملکرد شعب گفت: در این ارزیابی‌ها نقاط ضعف و قوت شعب به کارکنان اطلاع‌رسانی می‌شود و تمامی کارکنان این مدیریت برای تحقق اهداف ترسیمی در دوره شش‌ماهه اول سال جاری همه تلاش و کوشش خود را به کار خواهند گرفت. براساس این گزارش، مسوولان مدیریت به همراه کارشناسان اداره کل برنامه‌ریزی و ارزیابی عملکرد، راحتی را در دیدار از دوایر مدیریت و شعب شهر زاهدان، زابل و شعبه زهک همراهی کردند.

مؤلفه‌های ارزیابی عملکرد منطبق بر واقعیت‌ها موردبازنگری قرارگرفته و در صورت نیاز نسبت به تجدیدنظر آن اقدام شود. راحتی با اشاره به اهمیت انطباق شاخص‌های ارزیابی با واقعیت‌ها گفت: با گسترش و تغییر ماهیت فعالیت بانک، محدوده کاری و مسوولیت بانک بیشتر شده و در نتیجه شاخص‌ها نیز تغییر می‌یابد؛ بنابراین اداره کل برنامه‌ریزی و ارزیابی عملکرد تعداد شاخص‌های ارزیابی بانک را از ۳۶ شاخص به ۴۳ شاخص ارتقا داد و میانگین را نیز وارد این مقوله کرد تا عملکرد دوره‌های شش‌ماهه برای دستیابی به اهداف مدنظر قرار گیرد.

سازمان‌های دارای چشم‌انداز نسبت به سایر سازمان‌ها موفق‌تر عمل می‌کنند؛ زیرا اهداف و نحوه هدایت بخش‌های مختلف سازمان به سمت تحقق آنها در چشم‌انداز سازمان طراحی و تعریف می‌شود.

به گزارش روابط عمومی مدیریت سیستان و بولجستان، فربرز راحتی سرپرست اداره کل برنامه‌ریزی و ارزیابی عملکرد این مطلب را در بازدید از این مدیریت عنوان کرد و افزود: با تلاش و کوشش کارکنان اداره کل برنامه‌ریزی و ارزیابی عملکرد به دنبال آن هستیم با توجه به برنامه ششم توسعه که از سال آینده اجرایی خواهد شد برنامه استراتژیک پنج‌ساله بانک را از سال ۱۳۹۶ تا ۱۴۰۰ طراحی و براساس آن فعالیت‌ها و اهداف را تعریف کنیم.

راحتی با اشاره به علل ایجاد اداره کل برنامه‌ریزی و ارزیابی عملکرد گفت: به دلیل ماهیت و ارتباط بین فعالیت برنامه‌ریزی و ارزیابی و اهمیت ارزیابی عملکرد بخش‌های مختلف سازمان در مسیر تحقق اهداف، نیاز به ایجاد اداره‌ای که همزمان برنامه‌ریزی و ارزیابی عملکرد را برای موفقیت بیشتر بانک پیگیری کرده، احساس می‌شد و سال گذشته این اداره کل ایجاد شد. وی توجه به تعداد و کیفیت شاخص‌های مدنظر برای ارزیابی عملکرد را بااهمیت دانست و تصریح کرد: همواره سعی داشتیم

اینترنت اشیاء

فراسو

اینترنت اشیاء، دنیایی را توصیف می‌کند که در آن همه اشیایی که بخشی از زندگی ما را تشکیل می‌دهند، دارای ریز تراشه‌هایی خواهند بود که قابلیت برقراری ارتباط از طریق شبکه‌های متعدد را خواهند داشت و می‌توان با استفاده از اپلیکیشن‌ها آنها را کنترل کرد. مفهوم اینترنت اشیاء (Internet of Things) یا به اختصار IOT نخستین بار توسط کوین اشتون در سال ۱۹۹۹ مطرح شد و او جهانی را توصیف کرد که در آن همه چیز دارای هویت دیجیتال باشند و از این طریق سازماندهی شوند.

اینترنت اشیاء، بزرگ‌ترین تهدید سایبری سال ۲۰۱۶

اینترنت اشیاء، بزرگ‌ترین نگرانی امنیتی سال ۲۰۱۶ به‌نظر می‌رسد. این فناوری نوپا، در بدو تولد خود به‌شدت به موضوع امنیت توجه نشان داده است.

شرکت‌های گوگل، سامسونگ، سونی و دیگر شرکت‌های فناوری که به‌نوعی در رشد یافتن این فناوری نقش داشته‌اند، رعایت ایمنی را یکی از اصول اولیه کار قرار داده‌اند، اما به اعتقاد کارشناسان، اینترنت اشیاء بعد از عبور از مرحله «ایمن‌نمایی» به مرحله «خطرناک در حال کار» خواهد رسید و بی‌شک، برخورد واقعی با بدافزارنویسان، شرایط را به‌گونه دیگری تغییر خواهد داد.

معایب اینترنت اشیاء

سه مشکل اساسی ایده اینترنت اشیاء را تهدید می‌کند: نقض حریم شخصی، اتکای بیش‌ازاندازه بر فناوری و فقدان شغل. درخصوص حریم شخصی، اقدامات امنیتی وجود دارند که از اطلاعات شخصی حفاظت کنند، اما همیشه نیز این امکان برای هرکس وجود دارد که به سیستم‌های امنیتی نفوذ کنند و داده‌ها را به سرقت ببرند؛ بنابراین اگر همه اطلاعات ما در اینترنت ذخیره شود، افرادی می‌توانند آن را هک کنند و همه چیز را درباره زندگی شخصی ما دریابند. مسأله امنیت همچنین با این پرسش همراه است که چه کسی اینترنت اشیاء را کنترل می‌کند؟ اگر تنها یک شرکت این مسوولیت را داشته باشد، این موضوع می‌تواند به‌صورت بالقوه موجب آسیب انحصاری به مشتریان و سایر شرکت‌ها شود و اگر چندین شرکت به اطلاعات افراد دسترسی داشته باشند، این موضوع نیز مسأله حریم شخصی را نقض می‌کند.

پیامدهای امنیتی اینترنت اشیاء

اکثر وسایل برقی که قرار است بدین شیوه به اینترنت متصل شوند آسیب‌پذیر و قابل نفوذ بوده و توسط هرکس، سارقان اینترنتی قابل سوءاستفاده خواهند بود؛ لذا یک جاسوس یا یک هکر می‌تواند، کنترل تمامی ابزار و وسایل مورداستفاده فرد در منزل، محل کار و دیگر محیط‌ها را به دست بگیرد و اطلاعات مفصل و دست‌اولی در مورد عادات زندگی خصوصی و حرفه‌ای افراد جمع‌آوری کند.

پیش‌ازاین، این نوع سوءاستفاده‌ها محدود به هک کردن دوربین‌های امنیتی و مدار بسته یا وب‌کم‌ها بود؛ اما اگر قرار باشد یخچال اتومبیل، لامپ، شیر آب منزل و... هم به اینترنت متصل باشند، پیامدهای حملات هکری به آنها فاجعه‌بار بوده و می‌تواند به بهای جان انسان‌ها تمام شود.

پنج تهدید عمده امنیت سایبری جهان در سال ۲۰۱۶

براساس گزارش منتشرشده توسط وبگاه tech.co، عمده تهدیدات در حوزه سایبری، در پنج دسته تقسیم‌بندی می‌شوند که یکی از آنها اینترنت اشیاء است:

۱. هرکس
۲. جاسوسی‌های سایبری
۳. رشد سرقت‌های سایبری
۴. رمزهای عبور و آسیب‌پذیر بودن آنها
۵. اینترنت اشیاء: دنیا در حال تلاش برای اتصال تمامی اشیاء از قبیل خودروها و لوازم منزل به اینترنت است.

شرکت‌های بزرگ فناوری تلاش می‌کنند تا گام‌های بزرگی در راستای گسترش اینترنت اشیاء انجام دهند؛ اما متأسفانه جنبه‌های آسیب‌پذیری این فناوری در حال رشد است و این موضوع، کارشناسان امنیتی را نگران کرده است و آنها این احتمال را می‌دهند که آسیب‌پذیری اینترنت اشیاء، به بزرگ‌ترین آسیب‌پذیری سال ۲۰۱۶ تبدیل شود.

با تمام جوانبی که درباره اینترنت اشیاء وجود دارد، نمی‌توان از این موضوع غافل شد که این فناوری در آینده‌ای نزدیک، به یکی از مهم‌ترین ابزارها در دنیا تبدیل خواهد شد، بنابراین لازم است با کسب اطلاعات کافی، به این موضوع پرداخت تا بتوان از آن به‌عنوان یک فرصت استفاده کرد.

دفتر حراست مدیریت شعب استان گلستان

در نشست خبری مدیر شعب همدان با اصحاب رسانه محصولات جدید بانک معرفی شد



به منظور اطلاع رسانی در خصوص عملکرد مدیریت و معرفی محصولات جدید بانک، مدیریت شعب استان همدان نشستی را با حضور اصحاب رسانه برگزار کرد.

به گزارش روابط عمومی مدیریت همدان، در این نشست حسن ریحانی پور مدیر شعب استان از اصحاب رسانه خواست با اطلاع رسانی صحیح و شفاف خدمات متنوع و منحصربه فرد بانک به خروج بخش مسکن از رکود کمک کنند.

وی با اشاره به شرایط جدید پرداخت تسهیلات خرید مسکن، کاهش نرخ سود تسهیلات و پرداخت تسهیلات مشارکت مدنی ساخت مسکن بدون نیاز به رسوب حساب جاری، گزارشی از عملکرد سه ماهه نخست سال جاری در بخش اعطای تسهیلات ارائه کرد.

در این نشست که با حضور مسوولان مدیریت برگزار شد، خبرنگاران شش روزنامه محلی و کثیرالانتشار و خبرگزاری های ایرنا، ایسنا و مهر نیز حضور داشتند.

معاون شعبه مرکزی شهر کرد معرفی شد



با حضور مسوولان مدیریت چهارمحال و بختیاری، ساسان محمودی به عنوان معاون شعبه مرکزی شهر کرد معرفی شد.

به گزارش روابط عمومی مدیریت چهارمحال و بختیاری، در این مراسم لطفاله آباد مدیر شعب استان گفت: اضافه کار و پاداش به کارکنان برای هرگونه فعالیت بیشتر از وظایف محول شده در سه بخش بازاریابی منابع، تسهیلات و وصول مطالبات پرداخت می شود.

وی با اشاره به پرتفوی محصولات بانک از کارکنان خواست با به روزرسانی دانش بانکی خود بهترین مشاوره را به مشتریان ارائه کنند.

آباد بازاریابی داخلی را یک فرصت مغتنم و بارزش برای شعب ارزیابی کرد و گفت: با توجه به پیچیدگی های بازاریابی بیرونی و انتظارات این گروه مشتریان، توجه ویژه کارکنان و نظارت مستمر مسوولان شعب به موضوع بازاریابی داخلی برای دستیابی به اهداف، تسهیل کننده خواهد بود.

در ادامه، شمسعلی امیری معاون مدیریت گفت: در چهارماهه ابتدای سال جاری ۴۵۰ واحد مسکن مهر معادل ۱۲۰ درصد اهداف در استان تعیین تکلیف شده اند که شعبه مرکزی شهر کرد سهم مؤثری در این موفقیت داشته است.

امیری با اشاره به رشد مطلوب پرداخت تسهیلات در شعبه مرکزی شهر کرد نسبت به سال گذشته افزود: این شعبه در سال جاری تعداد ۶ فقره ضمانت نامه به مبلغ ۷ میلیارد و ۲۰۰ میلیون ریال صادر کرده است.

در نشست مطبوعاتی مدیریت اردبیل که با حضور جمعی از خبرنگاران مطبوعات و خبرگزاری ها برگزار شد، مدیر شعب استان از افزایش ۸۰ درصدی پرداخت تسهیلات در این مدیریت در سه ماهه ابتدای سال جاری نسبت به سال قبل خبر داد.

به گزارش روابط عمومی مدیریت اردبیل، در این نشست که با محوریت معرفی طرح های بانک برگزار شد، ابوالفضل کوهی فرد مدیر شعب استان اظهار کرد: در حال حاضر بانک مسکن بیش از ۳۷ درصد تسهیلات اعطایی بانک ها در

استان اردبیل را به خود اختصاص داده و در اعطای تسهیلات نیز رتبه اول استان را دارد. وی افزود: منابع بانک مسکن ۶/۵ درصد منابع بانک های استان را تشکیل می دهد و تاکنون با تلاش صادقانه کارکنان بانک و همراهی متقاضیان مسکن مهر ۵۳ هزار واحد، فروش اقساطی شده است.

کوهی فرد بیان کرد: رتبه اول در اعطای تسهیلات بانکی استان متعلق به بانک مسکن است و ۲۱ درصد از کل مطالبات معوق استان نیز مربوط به بانک مسکن است.



مدیر شعب استان البرز از راه اندازی نرم افزار هدفمند پیگیری مطالبات استان خبر داد و از کارکنان دایره حقوقی

در نشست مطبوعاتی مدیریت شعب اردبیل مطرح شد

افزایش ۸۰ درصدی پرداخت تسهیلات در سه ماهه ابتدای سال جاری



نرم افزار هدفمند پیگیری مطالبات در مدیریت البرز راه اندازی شد

استان با اشاره به تحقق بیش از ۲۷۵ درصد از اهداف مدیریت در بخش وصول نقدی اقساط تا پایان تیرماه اظهار کرد: با تکیه بر توانمندی ها و ظرفیت های موجود در هر شعبه برای تحقق اهداف کوشش کنید.

مدیر شعب استان در پایان با قدردانی از تلاش ها و زحمات تمامی کارکنان، برنامه ریزی منظم، هدفمند، تشکیل جلسات مستمر به منظور پیگیری امور و تلاش در راستای تیم سازی و تلاش مضاعف در مدت زمان باقیمانده تا مجمع ارزیابی عملکرد شش ماهه را از اولویت های راهبردی مدیریت دانست.

در راه اندازی این سامانه که وظیفه تقسیم پرونده، بررسی عملکرد و تخصیص پاداش را به صورت مکانیزه انجام خواهد داد قدردانی کرد.

به گزارش روابط عمومی مدیریت البرز، در نشستی که به منظور بهبود عملکرد شعب و بررسی روند فعالیت های صورت گرفته در وصول مطالبات و با حضور مسوولان مدیریت و رؤسای شعب استان برگزار شد، عملکرد شعب استان به تفکیک در شاخص های مختلف بررسی شد و پس از بازنگری و تفکیک آمارهای موجود، نتایج به دست آمده مورد تحلیل قرار گرفت. براساس این گزارش، در این نشست فریبرز نعیمی مدیر شعب

مدیر شعب خراسان شمالی:

افزایش منابع استان با همراهی و هم افزایی بیشتر میسر می شود



نباید به این شرایط قانع باشیم و از هر فرصت مناسبی به منظور معرفی خدمات و محصولات منحصربه فرد بانک استفاده کنیم. وی در بخش دیگری از سخنان خود، پیگیری مستمر وصول مطالبات را یکی از اولویت های مهم بانک برشمرد و اظهار داشت: پیگیری جدی وصول مطالبات معوق و سعی در کاهش و جلوگیری از ایجاد مطالبات جدید می تواند به ما در مسیر هدایت و مدیریت درست و صحیح منابع و مصارف کمک بسیار زیادی کند.

عدم بازگشت مطالبات و بلوکه شدن منابع صفر درصدی بانک نزد تسهیلات گیرندگان سبب جلوگیری از گردش صحیح پول در سیستم و کاهش توان وام دهی ما خواهد شد.

مدیر شعب استان با بیان اینکه کار تیمی و هم افزایی کارکنان در به سرانجام رساندن کارها و تحقق اهداف مورد نظر در بخش مطالبات، به تسهیل در روند امور منجر خواهد شد تصریح کرد:

مدیر شعب مازندران:

داشتن منابع انسانی توانمند از عوامل اصلی موفقیت مدیریت است

اعتباری بانک در سال جاری افزود: سیاست های اعتباری بانک در سال جاری کاملاً انبساطی بوده و اگر از این فرصت استفاده بهینه نشود، یک فرصت از دست رفته تلقی خواهد شد.

در ادامه این همایش با تشکیل پنلی، توضیحاتی در خصوص سپرده ها، سیاست اعتباری، وصول مطالبات، IT و موضوعات حراستی و امنیتی و حفاظتی توسط معاونان مدیریت، مسوول حراست و دوابر زیر مجموعه ارائه شد.

در بخشی دیگر از همایش، با تدبیر حوزه حراست و دعوت از یکی از اساتید در خصوص فضای مجازی و شبکه های اجتماعی آموزش های لازم صورت گرفت.

در پایان این همایش از شعب موفق در بخش جذب منابع، وصول مطالبات و بانکداری الکترونیک تقدیر شد.

بوده و با توجه به بالا بودن توان و اراده کارکنان باید سال جاری را با تلاش و همت همیشگی، به تحقق اهداف بانک در تمامی حوزه ها معطوف کنیم تا مثل همیشه در فراز بمانیم. تقوی در ادامه گفت: باید همچون گذشته تلاش را سرلوحه کار خود قرار داده و با عزم و کوشش جمعی و همراهی با برنامه های راهبردی بانک و با استفاده از فرصت ها، نقش آفرینی مطلوب در راستای تحقق اهداف بانک در حوزه های جذب منابع، وصول مطالبات و بانکداری الکترونیک داشته باشیم.

تقوی با اشاره به برنامه های مدیریت در حوزه وصول مطالبات بر استفاده بهینه از تمامی توان کارکنان به خصوص نیروهای وصول و ابزارهای وصول مطالبات تأکید کرد.

مدیر شعب مازندران با اشاره به سیاست های



مصطفی تقوی مدیر شعب استان در نشستی که به منظور برنامه ریزی و تشریح سیاست های بانک و با حضور مسوولان مدیریت و رؤسای شعب استان برگزار شد این مطلب را بیان کرد. وی با اشاره به آمار عملکرد مدیریت در سال جاری افزود: عملکرد مطلوب مدیریت مازندران در سال های اخیر مرهون برنامه ریزی و تلاش کارکنان توأم با صرف فعل خواستن

داشتن منابع انسانی توانمند از عوامل اصلی موفقیت مدیریت مازندران بوده و مدیریت با تکیه بر تعلق و تعصب سازمانی کارکنان و استفاده از نظرات جمعی در برنامه ریزی ها انتظار دارد با همراهی و مشارکت کارکنان از تمامی توان خود برای پیشبرد اهداف بانک استفاده کند. به گزارش روابط عمومی مدیریت مازندران،



پرداخت نخستین تسهیلات صندوق مسکن یکم در مدیریت اصفهان

نخستین تسهیلات حساب صندوق مسکن یکم به متقاضیان اصفهانی از سوی شعبه سروش این مدیریت پرداخت شد.

به گزارش روابط عمومی مدیریت اصفهان، مجتبی غفرانی رئیس شعبه سروش اصفهان با اشاره به تأکید مدیرعامل بانک مبنی بر اهمیت و اولویت حساب صندوق مسکن یکم برای بانک گفت: این شعبه نیز همچون سایر بخش های بانک با اولویت حساب صندوق مسکن یکم در تلاش است تا اقدامی هرچند کوچک در راستای ایجاد رونق در بخش مسکن انجام دهد.

مدیر شعب هرمزگان:

بهره‌گیری از توانمندی‌های کارکنان بستر ارتقای شعب را فراهم می‌کند



ابتدای سال به جایگاه واقعی خود دست‌یابیم. مدیر شعب استان یادآور شد: با توجه به اهمیت نحوه عملکرد شعب استان در این شش‌ماه و دستیابی به اهداف و تأثیر مستقیم آن بر درجه‌بندی شعب، انتصابات و پرداخت پاداش لازم است تمامی دوایر مدیریت و مسوولان ستاد برای برنامه‌ریزی منسجم اقدام کنند. در ادامه، محمدرضا سلطانی معاون مالی و فناوری مدیریت طی سخنانی بیان داشت: جذب منابع در شعب یک اصل اساسی است و با توجه به اینکه ما میراث‌دار بانک هستیم باید تلاش و جدیت بیشتری در این زمینه از خود نشان دهیم. سلطانی با بیان اینکه کسب موفقیت، موفقیت‌های بعدی را به دنبال خواهد داشت اظهار داشت: رؤسای شعب باید روح

تمامی کارکنان با بهره‌گیری از توانمندی‌ها و تخصص خود باید بستر ارتقا و رشد بیشتر را برای شعب فراهم آورند و این در سایه همدلی و همبستگی و تعامل مهیا خواهد شد.

به گزارش روابط عمومی مدیریت هرمزگان، عقیل زینلی مدیر شعب استان با بیان این مطلب در نشست رؤسای شعب مدیریت، اهداف دو ماهه مرداد و شهریور شعب در سال جاری را تشریح کرد.

زینلی با قدردانی از عملکرد مطلوب شعب در چهارماهه ابتدای سال جاری به‌خصوص در تیرماه گفت: شعب گام اول را خوب برداشتند و در شروع تیرماه فعالیت‌های خوبی را در بخش جذب منابع داشتند و امید است با ادامه این روند بتوانیم در ارزیابی عملکرد شش‌ماهه

بازرس نهاد ریاست جمهوری در امور ایثارگران: || مدیریت خوزستان در تکریم ایثارگران عملکرد مطلوبی داشته است



بازرس نهاد ریاست جمهوری در امور ایثارگران، عملکرد مدیریت خوزستان در تکریم خانواده شهدا و ایثارگران را مطلوب توصیف کرد.

به گزارش روابط عمومی مدیریت خوزستان، مرزبان بازرس نهاد ریاست جمهوری و هیأت‌همراه با حضور در مدیریت خوزستان و دریافت گزارشی درخصوص وضع خانواده شهدا و ایثارگران شاغل و بازنشسته و افراد تحت تکفل آنها اظهار کرد: خوشبختانه مستندات و گزارش ارایه‌شده ازسوی مدیر شعب استان حاکی از این است که وضع این افراد و خانواده‌های آنها در مدیریت شعب این استان بسیار مطلوب است.

وی با بیان اینکه ایثارگران و خانواده‌های معظم شهدا توقع و

انتظاری از مسوولان ندارند، تأکید کرد: این امر وظیفه ما را سلب نمی‌کند و باید حداقل‌هایی برای آنها در نظر گرفته شود؛ چراکه فداکاری آنها با هیچ چیز قابل مقایسه نیست.

بازدید مدیر شعب فارس از پروژه‌های طرح مهر شهر جدید صدرا



با قدردانی و بیان رضایت‌مندی از عملکرد بانک مسکن به‌عنوان حامی اصلی طرح مهر، همکاری بیشتر این بانک با شرکت توسعه شهر جدید صدرا را خواستار شد.

علی کمالی مدیر شعب استان نیز آمادگی بانک مسکن را برای پرداخت تسهیلات به معرفی‌شدگان طرح مهر اعلام کرد و گفت: برای تسریع درروند ارایه تسهیلات و فروش اقساطی ضروری است نماینده‌ای از طرف شرکت‌های طرف قرارداد عمران و توسعه شهر جدید صدرا معرفی شود.

مدیر کل حمل و نقل یزد از خدمات بانک قدردانی کرد

مدیر کل اداره حمل و نقل استان یزد از خدمات‌دهی به‌موقع و متنوع بانک قدردانی کرد.

به گزارش روابط عمومی مدیریت یزد، در نشستی که به‌منظور بازاریابی و تشریح انواع خدمات و محصولات نوین بانک و مذاکره به‌منظور انتقال حساب‌های دولتی سازمان‌های وابسته و با حضور مدیر استان و مسوولان اداره کل حمل و نقل استان یزد برگزار شد، بشیری مدیر کل اداره حمل و نقل متعدد شد با بانک مسکن همکاری کرده و بیلوردهای بین راه‌های استان را با قیمت مناسب



به مناسبت روز خبرنگار انجام شد

تجلیل از فعالان عرصه رسانه و مطبوعات کردستان



به مناسبت روز خبرنگار با برگزاری نشست از فعالان عرصه رسانه و مطبوعات کردستان قدردانی شد.

به گزارش روابط عمومی مدیریت کردستان، در این مراسم که با حضور مدیر شعب و خبرنگاران استان برگزار شد، رسول مالمیر مدیر شعب با اشاره به نقش و تأثیرگذاری رسانه‌ها، رسالت خبرنگاران را آگاهی‌بخشی به مردم و فرهنگ‌سازی دانست و اظهار کرد: امروزه رسانه‌ها به منبع قدرت تبدیل شده‌اند و نمی‌توان نقش آن را انکار کرد.

گفتنی است در این مراسم خبرنگاران فارس، ایرنا، خبر آنلاین، ایسنا، جام‌جم، مهر و آریا حضور داشتند و از زحمات آنها قدردانی شد.

مدیر شعب سیستان و بلوچستان:

پایانه‌های فروشگاهی در جذب

مشتریان جدید نقش مؤثری دارند



پایانه‌های فروشگاهی نقش مؤثری را در جذب مشتریان جدید و همچنین توسعه خدمات بانکداری الکترونیک در بانک ایفا می‌کنند.

به گزارش روابط عمومی مدیریت سیستان و بلوچستان، محمدرضا بوستان‌افروز مدیر شعب استان این مطلب را در مراسم افتتاح دفتر نمایندگی شرکت ناواکو در این استان عنوان کرد و افزود: از این شرکت انتظار است با سعی و تلاش و ارتقای سطح کیفیت خدمات خود، تصویری مناسب در اذهان مشتریان به‌خصوص در بخش خدمات بانکداری الکترونیک ایجاد کند. وی در ادامه با اشاره به اهمیت کیفیت و سرعت ارایه خدمات به مشتریان اظهار امیدواری کرد، کارکنان شرکت ناواکو با پورنگ کردن این دو مؤلفه، بانک را در رسیدن به اهداف موردنظر همراهی کنند.

برگزاری نشست شورای

پایگاه مقاومت بسیج مدیریت

آذربایجان شرقی



نشست شورای پایگاه مقاومت بسیج شهید چمران مدیریت آذربایجان شرقی با حضور فرمانده حوزه ۲ بسیج کارمندی شهید مدنی (ره) سپاه عاشورا و بازرس حوزه و رئیس شورای پشتیبانی در این مدیریت برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی مدیریت آذربایجان شرقی، در این نشست گزارشی از عملکرد سال ۱۳۹۴ و سه‌ماهه نخست سال ۱۳۹۵ ارایه شد و ضمن معرفی و آشنایی با شورای جدید پایگاه مقاومت، بر برگزاری جلسات شورا، امر به معروف و نهی از منکر و حلقه‌های صالحین و جلسات ماهانه شورای پایگاه تأکید شد. همچنین در این نشست، صادق عزیزی به‌روزی فرمانده حوزه ۲ بسیج کارمندی شهید مدنی (ره) سپاه عاشورا طی سخنانی با قدردانی از زحمات همکاران در پایگاه، با اشاره به رسالت بسیجیان در عصر حاضر و جنگ نرم دشمنان، نقش بسیجیان را در اجرای فرامین مقام معظم رهبری درخصوص اقتصاد مقاومتی بسیار مؤثر خواند.

همایش ارتقای سلامت اداری

در مدیریت کهگیلویه و بویراحمد

برگزار شد



همایش ارتقای سلامت اداری و پیشگیری از تخلفات اداری در مدیریت کهگیلویه و بویراحمد و با حضور مسوولان و کارکنان مدیریت و کارکنان شعب شهر یاسوج برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی مدیریت کهگیلویه و بویراحمد، در این همایش مجید نظریور رئیس حراست مدیریت نکات کلیدی درخصوص سلامت اداری و راهکارهای ارتقای این مقوله در سازمان را بیان کرد. همچنین در این همایش مصادیق تخلفات اداری تشریح و راهکارهای لازم به‌منظور پیشگیری از تخلفات اداری ارایه شد.

ازسوی مدیر شعب قزوین صورت گرفت

تشریح تسهیلات خرید و ساخت مسکن در همایش شهرداران قزوین



مدیر شعب استان قزوین با حضور در همایش شهرداران استان به تشریح تسهیلات خرید و ساخت مسکن پرداخت.

به گزارش روابط عمومی مدیریت قزوین، در این همایش که با حضور معاون عمرانی استاندار و شهرداران استان قزوین برگزار شد، سیداصغر حسینی مدیر شعب با تشریح خدمات و تسهیلات پرداختی خرید و ساخت مسکن اظهار کرد: در سه‌ماه ابتدای سال جاری نسبت به مدت مشابه سال گذشته در بخش تسهیلات مشارکت مدنی ۳۲ درصد و در بخش خرید مسکن نیز ۲۶ درصد رشد داشته‌ایم و آمارها نشان‌دهنده خروج بخش مسکن از رکود است. وی اظهار امیدواری کرد که این روند روبه‌رشد با سرعت بیشتری ادامه داشته باشد. حسینی بیان کرد: با افزایش تسهیلات بدون سپرده، انگیزه بسیار خوبی برای سازندگان مسکن فراهم‌شده تا بتوانند با بهره‌گیری از این تسهیلات موجب رونق‌بخش مسکن شوند. در ادامه این همایش، منوچهر

حبیبی معاون عمرانی استانداری قزوین نیز اظهار داشت: اجرایی کردن سیاست‌های اقتصاد مقاومتی باید در اولویت برنامه‌های شهرداران قرار گیرد و با همکاری سایر دستگاه‌ها، برنامه‌ریزی منظمی برای اجرای طرح‌ها در راستای اقتصاد مقاومتی صورت گیرد. وی افزود: آثاری از رونق مسکن در استان مشاهده می‌شود و با افزایش سقف تسهیلات مسکن امیدواریم اشتغال در این بخش فعال‌تر شود.



برگزاری دوره بازآموزی تیراندازی کادر انتظامات در مدیریت کرمان

با هدف تداوم دوره‌های آموزشی و حفظ آمادگی کادر انتظامات، دوره آموزشی تیراندازی برای این نیروها در مدیریت کرمان برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی مدیریت کرمان، محمدرضا مجیدی مسؤول حوزه حراست استان گفت: در این دوره آموزشی علاوه‌بر آموزش‌های نظری و عملی تیراندازی، شیوه‌های صحیح استفاده از سلاح کلاشینکف و کلت کمری به نیروها آموزش داده شد. در پایان این دوره آموزشی، مهدی امیرپور ماهانی در تست ایفرد، شهرام برازجونی در تیراندازی با سلاح کلاشینکف و مهدی زعیم‌باشی در تیراندازی با سلاح کمری بالاترین امتیاز را از آن خود کردند.

مدیر شعب خراسان جنوبی: برخورد خوب همکاران انتظامات در جذب مشتریان مؤثر است

در نشست ماهانه دفتر حراست و انتظامات خراسان جنوبی مدیر شعب استان از کارکنان حوزه حراست استان به دلیل عملکرد مطلوب قدردانی کرد. به گزارش روابط عمومی مدیریت شعب خراسان جنوبی، در این نشست محمد پورقربانی اظهار کرد: اخلاقی و برخورد خوب در شعبه می‌تواند به‌طور غیرمستقیم در جذب مشتریان تأثیرگذار باشد و همکاران انتظامات به‌عنوان نوک پیکان مواجهه با مشتری باید به این نکته توجه ویژه‌ای داشته باشند. در ادامه این نشست، محمدمهدی اسماعیلی رییس حوزه حراست خراسان جنوبی، حراست را چشم و گوش مدیریت و تکیه‌گاه تمامی کارکنان خواند و از تلاش کارکنان انتظامات و ازخودگذشتگی آنان قدردانی کرد. همچنین این مدیریت از برگزاری نشست کارکنان مدیریت خراسان جنوبی و شعب بیرجند، اسدیه و سربیشه خبر داد. براساس این گزارش در این نشست از تلاش کارکنان انتظامات تقدیر شد و به محمدحسین شیری، مهراله قاسمی و محسن مهربانی‌فر درجه سر نگهبانی اعطا شد.

مراسم اهدای درجه انتظامات مدیریت گیلان برگزار شد

مراسم اهدای درجه به چهار نفر از کارکنان انتظامات مدیریت گیلان برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی مدیریت گیلان، در این مراسم حسن نوروزی مدیر شعب استان با تأکید بر استمرار فعالیت مؤثر کارکنان انتظامات اظهار داشت: فراهم کردن بستر و شرایط انگیزشی مناسب می‌تواند عاملی مؤثر در تغییر نگرش و رضایت شغلی این کارکنان باشد.

همچنین امیر بهاروندی مسؤول حوزه حراست مدیریت به ارایه گزارشی از عملکرد انتظامات پرداخت و بیان کرد: کارکنان انتظامات به‌رغم تحمل سختی‌ها و مشقات از وفادارترین و متعهدترین کارکنان سازمان هستند. گفتنی است در پایان این مراسم به حمیدرضا آقایی دلچه درجه رییس قسمت درجه ۲ شیفت انتظامات و به سیدعباس سیدزاده دلچه، کسری صادق پور و ابراهیم رفیعی، درجه ارشد نگهبان اعطا شد.

تجلیل از کارکنان فعال در نمایشگاه بین‌المللی ماشین‌آلات و مصالح ساختمانی تبریز

امیر رنجبریان معاون مالی و فناوری مدیریت آذربایجان شرقی به همراه یعقوب علی‌پور کارشناس بازاریابی مدیریت، با حضور در شعب مرکزی، شهید چمران، ولی‌عصر و آزادی تبریز، از کارکنان بازاریاب این شعب که در بیست‌ویکمین نمایشگاه بین‌المللی ماشین‌آلات، لوازم و مصالح ساختمانی حضور فعال داشتند قدردانی کرد.

همچنین طی مراسمی از کارکنان مدیریت استان نیز که در غرفه بانک مسکن حضور فعال داشتند تشکر و قدردانی شد.

مدیر شعب مازندران:

در بازاریابی با اعتقاد به اصل توسعه بازار هدف حرکت کنید

همفکری با ستاد مدیریت، نسبت به عرضه و معرفی محصولات بانک اقدام کنند.

تقوی لازمه تحقق هدف طرح عید تا عید را حرکت به سمت مشتری دانست و افزود: در راستای تحقق اهداف طرح عید تا عید در حوزه جذب منابع، کمیته بازاریابی مدیریت هم‌زمان نسبت به برقراری طرح تشویقی میعاد اقدام کرد تا ضمن قدردانی از زحمات کارکنان، در راستای تحقق اهداف ابلاغی اقدام شود.

وی با تأکید بر حفظ منابع بر ایجاد حس رقابت‌پذیری بین شعب به‌خصوص شعب هم‌درجه و تشویق کارکنان و رعایت ترکیب منابع نیز مطالبی را ارایه کرد.

گفتنی است، در پایان این نشست از رابطان بازاریابی مناطق با اهدای هدایایی تقدیر شد.



وی افزود: رابطان بازاریابی باید براساس نیاز مشتریان و با تکیه بر خلاقیت و نوآوری ضمن

تمرکز بانک در حوزه جذب منابع در سال جاری بیشتر مبتنی بر جذب منابع ارزان‌قیمت و صندوق ممتاز بوده که در این خصوص باید بسیار هدفمند و هوشمند عمل کنیم.

به گزارش روابط عمومی مدیریت مازندران، مصطفی تقوی مدیر شعب استان با بیان این مطلب در نشستی که با حضور مسؤولان مدیریت و رابطان بازاریابی مناطق استان برگزار شد بر تلاش بیشتر در جذب منابع تأکید کرد. مدیر شعب استان با تشریح سیاست‌های جدید بانک در حوزه جذب منابع اظهار کرد: از سرمایه اصلی بانک، حسن شهرت و خوش‌نامی آن بوده که در این راستا باید با بهره‌گیری از روش‌های مناسب در امر بازاریابی همراه با

معاون اجرایی مدیریت اصفهان:

وصول مطالبات معوق، آسان‌ترین راه جذب منابع ارزان‌قیمت است



و خرید مسکن و سرانه شعب در تعداد پرونده‌های مطالبات غیرجاری رتبه اول را به خود اختصاص دهد.

معاون اجرایی مدیریت در ادامه به حجم تسهیلات پرداختی مدیریت در بخش‌های مختلف به‌ویژه در بخش طرح مسکن مهر اشاره کرد و گفت: عملکرد این مدیریت همواره از نظر میزان مبلغ تسهیلات پرداختی جزو مدیریت‌های برتر بوده است.

وی افزود: وضعیت مطالبات مدیریت به تناسب تسهیلات پرداختی در بخش‌های مختلف حاکی از مشارکت گروهی مؤثر با پیگیری و مسوولیت‌پذیری تمامی کارکنان صف و ستاد است. ربانی در پایان اظهار داشت: با برنامه‌ریزی مدون، استفاده از

وصول مطالبات معوق، آسان‌ترین راه جذب منابع ارزان‌قیمت است و تمامی شعب باید وصول مطالبات را از همان قسط اول پیگیری کنند.

به گزارش روابط عمومی مدیریت اصفهان، محسن ربانی یکتا معاون اجرایی مدیریت با بیان این مطلب در نشست ویژه کمیته وصول مطالبات که با حضور جمعی از شعب و رؤسای برخی دوایر برگزار شد، گفت: بنابر اعلام اداره کل مدیریت ریسک و تطبیق، با تلاش و پیگیری تمامی کارکنان، در مقطع پایان خردادماه سال جاری مدیریت اصفهان موفق شد در بین مدیریت‌های کشور در بخش‌های کمترین میزان رشد مطالبات غیرجاری و کمترین رشد مطالبات غیرجاری در حوزه غیر مسکن مهر رتبه سوم و نیز در بخش‌های کمترین میزان مطالبات بخش فروش اقساطی

در این نمایشگاه مسؤولان مدیریت و رؤسای شعب استان در غرفه اختصاصی بانک مسکن به‌طور مستقیم با فعالان بخش مسکن و ساختمان مذاکره کرده و با معرفی خدمات و محصولات جدید بانک، از نیازها و نقطه نظرات آن‌ها مطلع شدند. شایان ذکر است، در این نمایشگاه فعالان بخش مسکن، تولیدکنندگان و فروشندگان حوزه تأسیسات، دستگاه‌های سرمایشی و گرمایشی حضور داشته و در مراسم پایانی آن با اهدا لوح به مدیر شعب استان از همکاری و مشارکت بانک مسکن در این نمایشگاه قدردانی شد.

باهدف معرفی محصولات و خدمات جدید بانک، مدیریت شعب زنجان در دهمین نمایشگاه تخصصی صنعت ساختمان و صنایع وابسته به آن حضور یافت. به گزارش روابط عمومی مدیریت زنجان، سلمان داشاد مدیر شعب استان گفت: این نمایشگاه فرصت بسیار خوبی است که به مجموعه فعالان این بخش نشان دهیم بانک مسکن برای رونق بخش مسکن و ساختمان در کنار آنها حضور دارد و تنها راه خروج از رکود حاکم بر بخش مسکن و ساختمان تعامل بین بانک با فعالان این بخش است.



مدیر شعب زنجان:
حضور در نمایشگاه
صنعت ساختمان
فرصتی برای معرفی
محصولات جدید
خدمات بانک است

برگزاری همایش اقتصاد مقاومتی با رویکرد بخش مسکن در مدیریت خوزستان



اعضای شبکه بانکی استان خوزستان سرانه پایین‌تری دارد ولی بیشترین حجم تسهیلات در سال‌های اخیر را در استان خوزستان پرداخته کرده و این از افتخارات ما محسوب می‌شود.

فعالیت تخصصی در این بخش، جایگاه ویژه‌ای دارد. وی با اشاره به عملکرد مناسب مدیریت خوزستان در مدت اخیر عنوان کرد: در سه سال اخیر در ارزیابی‌های صورت‌گرفته مدیریت شعب خوزستان نمره قابل‌خوبی دریافت کرده است و از این بابت از مدیر و کارکنان آن تشکر می‌کنم.

در ابتدای این مراسم، عباسعلی شفیعی مدیر شعب استان با اشاره به اینکه بانک مسکن همواره در تحقق منویات مقام معظم رهبری پیشگام بوده است، بیان کرد: بانک مسکن اسمال با ارایه طرح‌ها و محصولات نوین خود، گام مهمی در راستای تحقق اهداف مدنظر مقام معظم رهبری در بخش مسکن برداشته است و دولت را در اجرای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی یاری کرده است. شفیعی عنوان کرد: با وجود این، مدیریت در مقایسه با سایر

با حضور رییس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی استان خوزستان، همایش اقتصاد مقاومتی با رویکرد بخش مسکن در مدیریت خوزستان برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی مدیریت خوزستان، امید حاجتی رییس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی استان خوزستان در این گردهمایی اظهار کرد: حرکت به سمت خوداتکایی یکی از اهداف جدی اقتصاد مقاومتی است.

وی افزود: خوداتکایی یعنی کاهش وابستگی به سایر کشورها و این موضوع به‌شدت در مقوله اقتصاد مقاومتی مدنظر است.

حاجتی با اشاره به اینکه بخش مسکن، موتور محرک اقتصاد کشور است، بیان کرد: بخش مسکن به علت سهمی که در اقتصاد کشور دارد جایگاه خاصی داشته و در این میان بانک مسکن با

تشکیل نشست کارگروه صندوق مسکن یکم در مدیریت فارس

در ادامه، سیدفرشید موسوی معاون مالی و فن‌آوری مدیریت دلیل برگزاری این نشست را دیدگاه ویژه مدیران به توانمندی آنان عنوان کرد و باور قلیی کارکنان به طرح‌های بازاریابی را پایه و اساس موفقیت در اجرا و ارایه این خدمات دانست.

سیدامین سپهرتاج مسؤول کارگروه صندوق مسکن یکم مدیریت با توصیف این حساب به‌عنوان حساب استراتژیک بانک، بر حساسیت این حساب طبق دستورات مسؤولان بانک تأکید کرد.

نشست کارگروه صندوق مسکن یکم با حضور معاونان مدیریت فارس و کارکنان منتخب بازاریابی در این زمینه برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی مدیریت فارس، در این نشست احمدعلی جعفری معاون اجرایی مدیریت با تشریح خواسته‌ها و اهداف بانک برای کارکنان، تکالیف تعیین‌شده و ملاک‌های سنجش ارزیابی عملکرد مدیریت را بازگو کرد.

وی نقش کارکنان در شعب را به‌عنوان نیروهای صف در رسیدن به اهداف استراتژیک بااهمیت عنوان کرد.



مدیر شعب اصفهان تأکید کرد

لزوم رشد متوازن و هماهنگ تمامی شعب استان

مدیر شعب اصفهان با اعلام خبر موفقیت این مدیریت در کسب رتبه اول در رشد مبلغ و رتبه دوم در درصد رشد منابع در مقطع چهار ماهه ابتدای سال در بین مدیریتهای کشور، برنامه محوری، جهاد فکری و اجرایی را رمز موفقیت در تحقق اهداف دانست. به گزارش روابط عمومی مدیریت اصفهان، مهدی بلوچی مدیر شعب استان درخصوص دلایل این موفقیت گفت: با برنامه ریزی مدون

از ابتدای سال، تشکیل گروه های بازاریابی، برگزاری جلسات متعدد، اتخاذ سیاست های انگیزشی متنوع و پرداخت پاداش هدفمند، نهادینه کردن فرهنگ بازاریابی و سرلوحه قرار دادن شعار توکل، تدبیر و تلاش، مبلغ ۴ هزار و ۲۱۳ میلیارد ریال تا مقطع پایان تیرماه منابع جذب شده است. بلوچی در ادامه با تأکید بر لزوم رشد متوازن و هماهنگ تمامی شعب و رفع ناهمگونی در

رشد منابع شعب افزود: ۶۵ درصد شعب استان توانستند صد درصد اهداف تعیینی خود را در بخش جذب منابع تا پایان تیرماه محقق سازند و انتظار است شعب باقیمانده نیز با همت و جدیت بیش از پیش و با در نظر گرفتن تحقق ماهانه اهداف و با بهره گیری از سایر ابزارهای موجود به ویژه حساب آتیه طلایی، صندوق مسکن یکم، صندوق ممتاز و خدمات کارمزمحور اهداف خود را به طور مستمر تحقق بخشند.



وی اظهار امیدواری کرد با همدلی، تعصب سازمانی و همکاری تمامی کارکنان، ارتقای جایگاه بانک در استان را شاهد باشیم.

مدیر شعب کرمان: برنامه ریزی هدفمند یکی از عوامل مهم در دستیابی به موفقیت است



با برنامه ریزی هدفمند و تلاش و کوشش مضاعف، دستیابی به اهداف تعیین شده امکان پذیر خواهد بود.

به گزارش روابط عمومی مدیریت کرمان، علی اصغر نادری مدیر شعب استان با بیان این مطلب در نشست رؤسای شعب شهر کرمان؛ بازاریابی منابع و مصارف و پرداخت تسهیلات بدون سپرده را از اولویتهای مهم سال جاری عنوان کرد و انسجام، همدلی و همکاری همه کارکنان را مورد تأکید قرار داد. نادری با اشاره به طرح عید تا عید، هدف گذاری برای تمامی کارکنان را خواستار شد و افزود: با

مدیر شعب گیلان:

نظارت بر امور داخلی شعبه از وظایف اصلی معاونان شعب است

نظارت بر امور داخلی شعبه و پایش مستمر عملکرد کارکنان در راستای تحقق اهداف ابلاغی از وظایف اصلی معاونان شعب است.

به گزارش روابط عمومی مدیریت گیلان، در نشست ارزیابی عملکرد شعب استان که با حضور معاونان شعب و به منظور تشریح عملکرد آنان برگزار شد، حسن نوروزی مدیر شعب استان با بیان این مطلب عملکرد مطلوب مدیریت را حاصل تلاش های کارکنان صف و ستاد دانست و با تأکید بر لزوم تداوم این روند در آینده، افزایش تلاش و همت کارکنان با رویکرد هدفمند را خواستار شد.

وی با اشاره به ظرفیت استان، رشد همه جانبه شعب را امری لازم و قابل تحقق عنوان و بر لزوم تسلط معاونان شعب بر آمار، عملکرد و بخشنامه ها تأکید کرد.

در ادامه این نشست، زهرا صداقت علی معاون مالی و فناوری مدیریت اظهار کرد: مدیریت گیلان با جذب ۲۳ درصد منابع استان توانست رتبه دوم را در بین بانک های استان در این زمینه کسب کند. وی با اشاره به تحقق ۲۱۶ درصدی اهداف در بخش منابع صفر درصدی و جذب ۱۴۷ میلیارد ریال در این بخش، روند قیمت تمام شده پول نسبت به پایان اسفند ۹۴ را کاهشی دانست و افزود: بیش از ۵۸ درصد شعب استان، موفق به تحقق ۱۰۰ درصدی اهداف خود شده اند.

همچنین در این نشست سیدمحسن موسوی معاون اجرایی مدیریت با تأکید بر اهمیت نقش معاونان در بهبود عملکرد شعب اظهار کرد: ارتباط هماهنگ و نزدیک معاونان و رؤسای شعب می تواند زمینه موفقیت شعبه را در جذب بهینه و متوازن منابع و افزایش مشتریان فراهم سازد.



مدیر شعب خراسان جنوبی:

موفقیت حاصل کار گروهی است



موفقیت با کار گروهی به دست می آید و با برنامه ریزی، پیگیری و تمرکز بر آیت های تعیین شده می توان اهداف را محقق کرد و جایگاه خوبی به دست آورد.

به گزارش روابط عمومی مدیریت خراسان جنوبی، در نشستی که به منظور تبیین اهداف سال جاری و با حضور مسوولان مدیریت و شعب برگزار شد، محمد پور قربانی مدیر استان با ذکر این مطلب کارکنان را سرمایه بانک دانست و بر شناخت و توسعه توانمندی آنان تأکید کرد.

وی با تقدیر از دو شعبه امام خمینی (ره) و زعفرانیه قائن که موفق به صدور بیش از یک ونیم برابر هدف تعیین شده در بخش ضمانت نامه شده بودند بر لزوم تلاش هر چه بیشتر کارکنان در این بخش تأکید کرد.

پور قربانی با تأکید بر ضرورت به اشتراک گذاری دانش و اطلاعات بانکی، تبادل اطلاعات و دانش بانکی را در ارایه خدمات مطلوب به مشتریان، ضروری دانست و از مسوولان شعب خواست با برگزاری مرتب جلسات بخشنامه خوانی نسبت به ارتقای دانش بانکی کارکنان اقدام کنند.

مدیر شعب خراسان جنوبی ایجاد ثبات و آرامش در محیط را شرط لازم برای ارتقای جایگاه شعبه و تحقق اهداف دانست و از مسوولان خواست توجه به این نکته را مدنظر قرار دهند.

وی در پایان برگزاری نشست های مستمر با انبوه سازان و فعالان بخش مسکن و ساختمان را از اولویتهای سال جاری دانست و بیان کرد: با سرلوحه قرار دادن برنامه ریزی، پیگیری امور، تفکر مشتری مدارنه، نظم بصری، به روز بودن دانش بانکی، صرفه جویی در هزینه ها، اهداف بانک در تمامی زمینه ها محقق خواهد شد.

مدیر کل کمیته امداد سمنان از بانک قدر دانی کرد



مدیر کل کمیته امداد سمنان از همکاری بانک مسکن در خصوص خانه دار کردن قشر ضعیف استان، اعطای تسهیلات مسکن مهر و توانمند سازی مددجویان که با اجرای طرح آتیه طلایی به بهبود معیشت مددجویان کمک می کند، قدر دانی کرد.

به گزارش روابط عمومی مدیریت سمنان، در نشستی که به منظور گسترش تعاملات و همکاری های دوجانبه میان بانک مسکن و کمیته امداد امام خمینی (ره) برگزار شد، حسین حاجی پور مدیر استان به تشریح بخش های مختلف اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی استان پرداخت و اظهار کرد: بانک مسکن همواره تلاش کرده تا برای کمک به قشر فقیر و مستضعف استان از هیچ کمکی دریغ نکند.

وی افزود: مسوولیت خطیر بانک ایجاد سرپناه برای مردم، افزایش تولید ملی، کاهش بیکاری و به کار انداختن چرخه اقتصادی به منظور ایجاد رفاه در جامعه است.

در ادامه جواد یعقوبی کارشناس بازاریابی استان سمنان با تشکر از همکاری کمیته امداد درخصوص انتخاب بانک مسکن به عنوان بانک عامل خود با تشریح انواع خدمات و محصولات بانک، درخصوص مزایای صندوق ممتاز توضیحانی را بیان کرد و همکاری بیشتر کمیته امداد امام خمینی (ره) با بانک را خواستار شد.



گروه مالی بانک مسکن
Masken Bank Financial Group



MINA RESIDENCE
مرواریدی تابانک بر دامن خلیج تا ابد فارس

پیش فروش ویژه

واحدهای مسکونی مجتمع میثاق زمینس کیش
از طریق شعب منتخب بانک مسکن

مقاضیان محترم
برای کسب اطلاعات بیشتر با واحد فروش شرکت تماس حاصل فرمایند.
تلفن: ۰۲۱-۲۲۰۹۵۳۳۹
۰۹۳۴۷۶۸۱۸۴۹

روسای محترم شعب بانک مسکن
برای کسب اطلاعات بیشتر مستقیماً با واحد بازاریابی شرکت تماس حاصل فرمایند.
تلفن: ۰۲۱-۲۲۰۹۵۶۵۳
۰۹۱۲۰۳۸۸۳۵۸

مهر مینای کیش
minaresidence.com



نقش ارزنده مسوولان شعب در موفقیت و پیشبرد استراتژی‌ها و اهداف بانک

مدیر شعب آذربایجان غربی: صندوق ممتاز یکی از محصولات منحصر به فرد بانک است



بازاریابی منابع و مصارف، فعالیت‌های کارمزد محور و بازار سرمایه در قالب گروه‌های تأمین مالی مسکن رویکرد جدید بانک است.

به گزارش روابط عمومی مدیریت آذربایجان غربی، غلامرضا زنده‌طلب مدیر شعب استان این مطلب را در دومین همایش رؤسای شعب استان عنوان و راهکارهای عملیاتی در راستای بهبود وضعیت عملکرد شعب را ارائه کرد.

زنده‌طلب در خصوص اهمیت مشتری‌مداری گفت: باید برای مشتریان وقت مناسب و ویژه صرف کنید؛ زیرا در صورت توضیح آسان و روان خدمات و محصولات بانک، به‌طور حتم آنها منابع خود را در بانک حفظ کرده یا مشتری جدید بانک خواهند شد.

وی ادامه داد: از تمامی کارکنان انتظار می‌رود در مدت باقیمانده تا پایان شهریورماه و با رعایت بهداشت اعتباری در پرداخت تسهیلات، تمامی تلاش خود را بر جذب منابع ارزان قیمت به‌ویژه صفر درصدی معطوف دارند.

مدیر شعب استان با اشاره به اهمیت جذب منابع در حساب صندوق مسکن یکم تصریح کرد: این صندوق از محصولات منحصر به فرد بانک است و باید تمامی شعب با بازاریابی میدانی مناسب و مستمر و مراجعه به مخاطبان اصلی آن، سبب شوند رشد خوبی را در این حساب شاهد باشیم.

وی با مناسب ارزیابی کردن عملکرد مدیریت در بخش منابع در خصوص مطالبات گفت: با توجه به اینکه در شیوه‌نامه وصول مطالبات تمامی موارد پیش‌بینی شده است؛ بنابراین باید تمامی پرونده‌ها ۳ الی ۴ ماه قبل از سررسید قراردادها، بررسی و از روش‌های متفاوت تعیین تکلیف در این خصوص بهره‌برداری شود.

اتحادیه مشاورین املاک البرز به جمع مشتریان بانک پیوست



با پیگیری گروه بازاریابی مدیریت شعب استان البرز، اتحادیه مشاورین املاک استان به جمع مشتریان بانک پیوست.

به گزارش روابط عمومی مدیریت البرز، در نشست‌هایی که با حضور مسوولان مدیریت و رئیس شعبه مرکزی کرج با رؤسای اتحادیه مشاوران املاک استان البرز برگزار شد، محصولات و خدمات بانک در قالب طرح‌ها و سپرده‌های مختلف تشریح و تبیین شد.

در این نشست فریبز نعیمی مدیر شعب استان با اشاره به سیاست‌های کلی بانک اظهار کرد: برگزاری نشست با حضور مسوولان و مدیران استانی به‌منظور معرفی محصولات و خدمات جدید بانک و هم‌اندیشی باهدف رونق بخشی به بازار مسکن از وظایف بانک است که باید ازسوی تمامی کارکنان مورد توجه قرار گیرد.

براساس توافق صورت گرفته در این نشست تمامی حساب‌های اتحادیه مشاورین املاک استان البرز به شعبه مرکزی کرج منتقل شد.

گفت‌وگو:

علی‌ملکوتی، کارشناس روابط عمومی خراسان جنوبی

مسوولان شعب نقش ارزنده‌ای در موفقیت و پیشبرد استراتژی‌ها و اهداف بانک دارند. سودآوری و ارتقای جایگاه مجموعه تا حد زیادی مرهون تلاش و همراهی مسوولان شعب و کارکنانی است که در نوک پیکان مواجهه با مشتری قرار داشته، محصولات و خدمات بانک را به عرصه معرفی و نمایش گذاشته و مشتری را متقاعد می‌کنند که با بانک همراه شود. طی مصاحبه پیش رو از اصغر آتش‌خیز رئیس شعبه مرکزی بیرجند، محمدحسین دیمه‌کار رئیس شعبه مرکزی قائن و جواد دلیر رئیس شعبه فردوس که با تلاشی مستمر، خلایق و خودباوری، روال روبه‌رشدی داشته‌اند درخصوص مشتری‌مداری، بازاریابی و وفادارسازی مشتریان سؤالانی پرسیدیم که در ادامه می‌خوانیم.

■ چه تعریفی از رئیس شعبه موفق دارید؟

اصغر آتش‌خیز، رئیس شعبه مرکزی بیرجند: یک رئیس شعبه موفق باید با ضوابط و مقررات بانک که در قالب دستورالعمل‌ها و بخشنامه‌ها تعریف شده‌اند آشنا باشد و ضمن آموزش، انتقال تجربه و دانش به کارکنان، تعامل درون و برون سازمانی خوبی داشته و به‌نوعی کارمندمدار و مشتری‌مدار باشد. به‌این ترتیب، با رویه‌ای کارمندمدار و مشتری‌محور ضمن ایجاد دلگرمی برای کارکنان و مشتریان می‌توان اهداف بانک را بیش از پیش محقق کرد.

محمدحسین دیمه‌کار، رئیس شعبه مرکزی قائن: به نظر من شناخت کامل از کارکنان، محیط پیرامون و به عبارتی توانایی تحلیل رقبا و ارتباط برقرار کردن با مشتریان به‌منظور تحقق اهداف بانک از ویژگی‌های مسوول شعبه موفق به حساب می‌آید.

جواد دلیر، رئیس شعبه فردوس و جزو ۱۰۰ بانکدار منتخب سال ۹۴: آشنایی با دستورالعمل‌ها و بخشنامه‌های بانک موضوع بسیار مهمی است؛ زیرا بسیاری از مشکلاتی که در شعب ایجاد می‌شود، در جریان تعامل با مشتری و به دلیل عدم آشنایی با ضوابط است. همچنین به دلیل اینکه تمامی فعالیت‌های بانک در سطح کلان در فضای کوچکی به نام شعبه پایه‌ریزی می‌شود و اعمال مدیریت و برنامه‌ریزی صحیح و تعامل مطلوب با کارکنان و مشتریان در تحقق اهداف بانک نقشی حیاتی دارد، بدون تردید نقش رئیس شعبه بسیار حائز اهمیت است. رئیس شعبه خوب باید جهت‌گیری‌های بانک را تشخیص داده، در راستای مسیر تعالی بانک حرکت کند، آموخته‌های خود را به کارکنان انتقال داده و جانشین‌پرور باشد.

■ چه عواملی را در انتخاب شعبه خود به‌عنوان یکی از شعب موفق دخیل دانسته و برای کسب این توفیق چه اقداماتی داشته‌اید؟

رئیس شعبه مرکزی بیرجند: موفقیت یک مجموعه، تنها حاصل تلاش یک نفر نیست، بلکه مرهون پیگیری و همراهی تمام اعضای تیم است که یاد گرفته‌اند با برنامه‌ریزی و همدلی می‌توان اقدامات بزرگی انجام داد و غیرممکنی را ممکن ساخت. در شعبه نیز با تقسیم کار و تمرکز بر اهداف، تلاش کردیم با رتبه‌بندی مشتریان، به مشتریان خاص توجه شایانی کرده و در فواصل معین، قدردان تعامل و همراهی آنان با مجموعه باشیم و در این میان حمایت‌های مدیریت درخصوص تکریم مشتریان هدف قابل تقدیر است.

رئیس شعبه مرکزی قائن: همکاری تمامی کارکنان و احساس مسوولیت آنان در قبال بانک، احساس وظیفه‌شناسی و مسوولیت‌پذیری کارکنان و انجام امور به‌نحو احسن از عواملی بود که در ارتقای موفقیت شعبه نقش مهمی داشت و به‌منظور ایجاد این روحیه همکاری و همیاری تلاش کردیم بیش از گذشته، کارمندمدار باشیم و من به شخصه معتقدم که کارمند راضی، مشتری را راضی نگه می‌دارد.

رئیس شعبه فردوس: تلاش در راستای ایجاد حس همدلی و همراهی میان کارکنان و مشتریان شعبه و حفظ حرمت مشتری، همکاری و خدمت صادقانه با رعایت قوانین و ضوابط در دستور کار شعبه قرار گرفته است و در این خصوص تلاش کردیم فلسفه وجودی بانک و حس خوب خدمت و گره‌گشایی از کار مردم را بیش از پیش تبیین کرده و به ارتقای دانش بانکی کارکنان و روحیه مشارکت نیز توجه کنیم.

■ چگونه می‌توانیم در بازار رقابتی کنونی، با وجود بانک‌ها و مؤسسات مالی متعدد موفق عمل کنیم؟

اصغر آتش‌خیز: همان‌طور که می‌دانید در حال حاضر تمامی بانک‌ها و مؤسسات به‌نوعی خدمات یکسانی را ارائه می‌دهند و آنچه وجه تمایز ایجاد می‌کند، چگونگی ارائه این خدمات است. در بازار فعلی با وجود کاهش نرخ سود بانکی، توجه به مشتریان قدیمی بانک

و وفادار کردن آنان امری ضروری به نظر می‌رسد و این امر باید در سطح شعب و مدیریت‌ها پیگیری شود.

محمدحسین دیمه‌کار: باید با بررسی نیاز مشتریان و ارائه خدماتی شایسته تلاش کنیم تا بیش از گذشته مشتری‌مدار باشیم؛ زیرا در دنیای کسب کار فعلی، مشتری‌مداری امری اجتناب‌ناپذیر و نیازی حیاتی است.

جواد دلیر: با توجه به عدم ثبات در بازار، باید با آموزش مستمر و برجسته‌سازی نقاط قوت، روحیه خودباوری را در میان کارکنان تقویت کنیم. همچنین با توجه به عدم آشنایی برخی از مردم با خدمات و مزایای بانک، پیشنهاد می‌کنم در سال جاری به جذب منابع در بخشی بپردازیم که تاکنون کمتر مورد توجه قرار گرفته است.

■ به نظر شما تا چه حد همدلی و روحیه همکاری در تحقق اهداف نقش داشته و در صورت اعتقاد به این همدلی در شعبه آن را به چه نحو در میان کارکنان تقویت کرده‌اید؟

رئیس شعبه مرکزی بیرجند: روحیه همدلی، همکاری و مشارکت در تعیین و تحقق اهداف بانک مهم‌ترین نقش را بازی می‌کند؛ زیرا اگر کارکنان با مجموعه همراه و همدل نباشند، نه تنها شعبه به اهداف خود دست نمی‌یابد بلکه مشتریان را نیز از دست می‌دهد. توجه به این نکته بسیار مهم است که این همدلی زمانی پابرجا می‌ماند که از کارکنان خوب و شایسته شعبه، قدردانی مناسبی به عمل آید.

رئیس شعبه مرکزی قائن: بیشترین تلاش توسط کارکنانی انجام می‌شود که در خط مقدم مواجه با مشتری هستند و مسوولیت رهبری و هدایت آنها بر عهده رئیس شعبه است. به نظر من اگر مسوولی خود را از کارکنانش برتر ندادند و در انجام امور از کارکنان نظرخواهی کنند، روحیه مشارکت در کارکنان تقویت می‌شود و آنان این جسارت را می‌یابند که نظرات خود را با مسوول شعبه در میان گذاشته و از این بابت، احساس تعلق سازمانی بیشتری پیدا می‌کنند.



شعبه مرکزی بیرجند



شعبه مرکزی قائن



شعبه فردوس

رئیس شعبه فردوس: خوب گوش دادن به سخنان کارکنان، پرهیز از پیش‌داوری، صبوری و گوش دادن فعال در مواجهه با مشکلات باعث می‌شود محیط شعبه به آرامش رسیده و در نهایت راهی به‌منظور کم‌رنگ کردن و یا حل کردن آن مشکل پیدا شود. همچنین با استقبال از پیشنهادها سازنده کارکنان می‌توان موجبات خودباوری آنان و تسهیل امور جاری شعبه را فراهم کرد. من به این باور رسیده‌ام که کار در شعبه، یک حرکت تیمی است و محیطی خوب و آرام می‌تواند بر رشد ارزش‌های کارکنان و افزایش توان و بهره‌وری آنان اثرگذار باشد.

■ درخصوص وصول اقساط معوق بانک چه اقداماتی انجام داده و چه راهکارهایی را پیشنهاد می‌کنید؟

اصغر آتش‌خیز: باید که با مدیونین طوری برخورد کرد که آنها به بازپرداخت تسهیلات ترغیب شوند و با توجه به اینکه اکثر تسهیلات پرداختی در قبال ملک پرداخت‌شده و بانک اهرم محکمی برای وصول دارد، همت، پیگیری و تلاش کارکنان توفیق حاصل را بیشتر می‌کند.

محمدحسین دیمه‌کار: پیگیری بدون وقفه توسط تمامی کارکنان، تقسیم‌بندی امور وصول مطالبات، صدور اظهاریه، اخطار و اجراییه و کمک گرفتن از نهادها و سازمان‌هایی نظیر دادگستری، اداره ثبت، نیروی انتظامی، دهیاری‌ها و بخشداری‌ها در ارسال موارد اخطار، حرکت‌های مثبتی است که توانستیم در شعبه نهادینه و عملیاتی کرده و با ارتباط مؤثر با بدهکاران، اظهارنامه‌ها را به آنان ابلاغ کنیم.

جواد دلیر: من معتقدم در صورت رعایت بهداشت اعتباری قبل از اعطای تسهیلات و بررسی تمامی موارد و اخذ وثایق معتبر، میزان مطالبات به حداقل ممکن کاهش می‌یابد. همچنین ایجاد و حفظ رابطه بسیار دوستانه و صمیمی با این‌گونه مشتریان با رعایت حد و حدودهای موجود و تشکیل تیم وصول اقساط معوق با ریاست و نظارت مستقیم رئیس شعبه در وصول اقساط معوق نقش اساسی دارد.

نظام بانکداری اسلامی: تهدیدات و فرصت‌ها



مترجم:
سید محمود موسوی، اداره کل خارجه

طی بیش از ربع قرن، بانکداری و تأمین مالی اسلامی از ایده و حرف در جامعه مسلمانان به یک صنعت در حال رشد و بالغ تبدیل شد. در بحران مالی اخیر، یکی از موضوعاتی که در دنیا درباره آن بحث‌های زیادی صورت گرفت بانکداری و تأمین مالی اسلامی بود؛ زیرا این نظام در عمل و شکل جذاب است، از زمان شروع بحران مالی به‌منظور شناسایی ویژگی‌ها، منابع بازیابی، ضعف‌ها، پتانسیل و فرصت‌های رشد، بانک‌های اسلامی بیشتر مورد توجه و تجزیه و تحلیل قرار گرفت.

نظام بانکداری اسلامی یکی از اجزای مهم تأمین مالی اسلامی است. تأمین مالی اسلامی خصوصیات منحصر به فردی دارد که پیدایش آن بر اساس مبانی و مقررات اسلامی (شریعت) است که این مبانی بیانگر آن است که هر چیزی متعلق به خداوند است و انسان فقط مجاز است که از آن استفاده کند؛ بنابراین، مقررات متعددی مصرف منابع مالی را هدایت می‌کنند.

به‌طور کلی، در ارزیابی اولیه بانکداری اسلامی، ویژگی‌های ریسک و حقوق صاحبان سهام قابل توجه است. یکی از ویژگی‌های برجسته بانکداری اسلامی ممنوعیت پرداخت سود (ربا) در این سیستم است. در بانکداری اسلامی نه جریمه‌ای دریافت و نه سودی پرداخت می‌شود، این در حالی است که در روش‌های سنتی بانکداری مقدار سود وام و سپرده‌ها از قبل مشخص می‌شود. قوانین اسلامی بازدهی سرمایه را برای وام‌دهندگان در چارچوب پذیرش سود و زیان در سهم پذیرفته است، دریافت سود براساس فعالیت و اجرای واقعی یک پروژه خواهد بود.

یکی دیگر از موضوعات برجسته بانکداری اسلامی ویژگی کارآفرینی آن است. این سیستم نه تنها بر روی گسترش تأمین مالی تمرکز دارد بلکه توسعه و گسترش تولیدات و خدمات را هم در نظر دارد. در عمل، بانک‌های اسلامی بر روی فعالیت‌های سرمایه‌گذاری مانند تأمین مالی با سهام، تأمین مالی تجاری و سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات تمرکز دارند.

بانک‌های اسلامی، مانند بانک‌های سنتی، مؤسسات سودمحور هستند، ولی تمام فعالیت‌های آنها توسط دین مبین اسلام مدیریت می‌شود. قابل ذکر است، اولین پدیده بانکداری اسلامی مدرن نتیجه عکس‌العمل گروهی از روشنفکران مسلمان در مقابل استفاده از بانک‌های تجاری سنتی در فعالیت‌های تجاری بین جوامع تجاری محلی و قدرت حاکم بوده است. کشورهای اسلامی که مستعمره کشورهای دیگر بودند به این نتیجه رسیدند که قوانین و مقررات اسلامی حتی در حوزه‌های مالی باید حفظ و رعایت شود. اولین تجربه در خصوص مباحث مالی اسلامی به سال ۱۹۶۳، در کشورهای مصر و مالزی بر می‌گردد. احمد النجار، بدون اشاره به قوانین شریعت (به دلیل ترس از واکنش‌های سیاسی)، اولین مؤسسه پس‌انداز اسلامی را با اصول بدون بهره و مشارکت در سود تأسیس کرد. مؤسسه پس‌انداز متقاضیان سفر به حج اولین مؤسسه مالی اسلامی بود که در مالزی راه‌اندازی شد. این مؤسسه به مسلمانان کمک می‌کرد تا پول خود را برای سفر به مکه پس‌انداز کنند. امروزه، مالزی یکی از بزرگ‌ترین کشورهای منتشرکننده صکوک (اوراق قرضه اسلامی) در دنیا و یکی از اصلی‌ترین مروجین و نوآوران نظام بانکداری اسلامی است.

بانک‌های اسلامی اولیه در مقیاس ملی راه‌اندازی نمی‌شدند؛ اما طی دهه ۱۹۷۰، تعدادی از این بانک‌ها در مقیاس محلی در خاورمیانه و شمال آفریقا راه‌اندازی شدند. اولین بانک اسلامی به نام بانک جامعه ناصر در سال ۱۹۷۲ در قاهره شروع به کار کرد. به دنبال راه‌اندازی این بانک، بانک اسلامی دویی در سال ۱۹۷۵ و بانک‌های اسلامی فیصل در سال ۱۹۷۷، در مصر و سودان فعالیت خود را آغاز کردند. دومین مرحله سیر تکاملی نظام بانکداری اسلامی، افزایش ظرفیت سیستم در مقیاس بین‌الملل با ایجاد مؤسسات مالی اسلامی بین‌المللی (بانک توسعه اسلامی در سال ۱۹۷۳) بوده است. مرحله سوم سیر تکامل انتقال تمامی سیستم‌های بانک‌های دولتی به نظام بانکداری اسلامی بود. این نظام در حال حاضر در کشورهای ایران، پاکستان و سودان حاکم است.

بانک‌های اسلامی اساساً در کشورهای اسلامی فعالیت

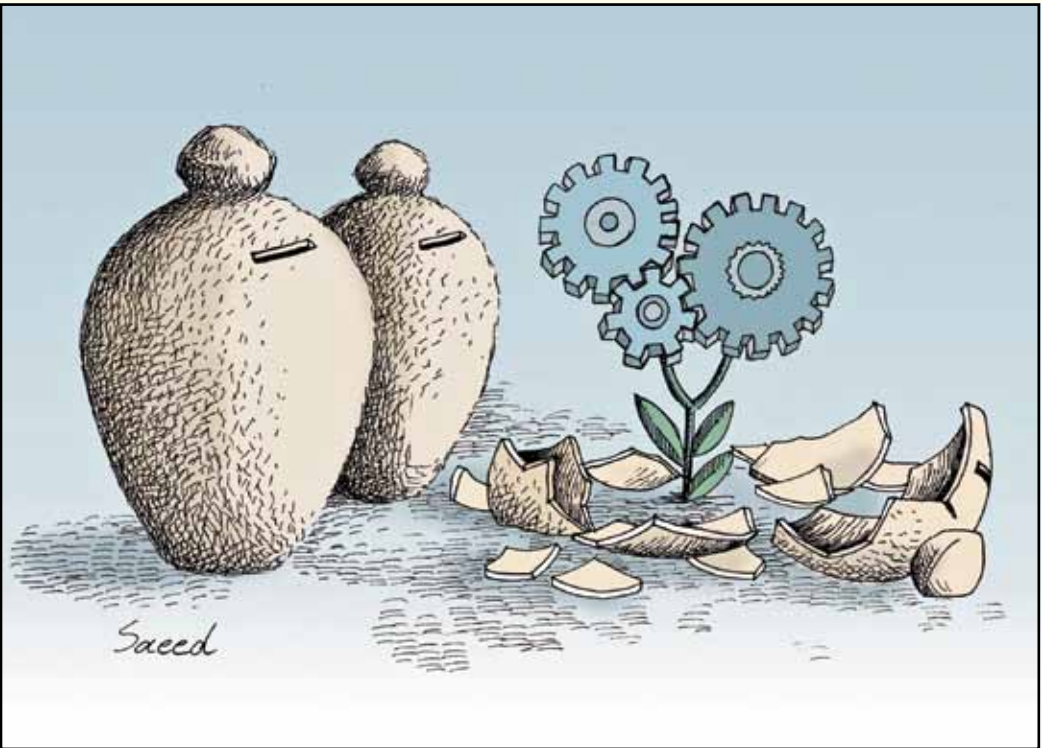
می‌کنند، اما در حال حاضر در خارج از این کشورها نیز شروع به فعالیت کرده‌اند. مثلاً، انگلیس یکی از کشورهایی است که موقعیت عالی برای فعالیت مالی اسلامی در خارج از دنیای اسلام فراهم آورده است. امروزه، تقریباً ۵۳ کشور دارای مؤسسات مالی اسلامی هستند و حداقل در ۷۰ کشور انواع خدمات بانکداری اسلامی ارائه می‌شود. همچنین، بدون استثنا، در حال حاضر بانک‌های بزرگ چندملیتی خدمات و محصولات مالی مطابق با مبانی شرعی اسلام ارائه می‌دهند. بزرگ‌ترین بانک‌های اسلامی در کشورهای شورای همکاری خلیج فارس (بحرین، کویت، عمان، قطر، عربستان سعودی و امارات متحده عربی) واقع شده‌اند.

طی چهار دهه گذشته، نظام بانکداری اسلامی در فرایند سیر تکاملی خود از یک مجموعه کوچک در کشورهای اسلامی به مجموعه‌ای سودآور، پویا و رقابتی چابک در سطح بین‌الملل تبدیل شده است. سرمایه بانک‌های اسلامی در سراسر دنیا در پایان سال ۲۰۰۸ نزدیک به ۸۵۰ میلیارد دلار تخمین زده شده است و انتظار می‌رود سالانه حدود ۱۵ درصد به این مقدار افزوده شود. همچنان که نظام بانکداری اسلامی بخش مهمی از نظام تأمین مالی اسلامی به شمار می‌رود، سایر عناصر مانند تکافل (شرکت‌های بیمه اسلامی) صندوق‌های مشترک و اوراق صکوک (اوراق قرضه اسلامی و گواهی‌های مالی) بر رشد جهانی این سیستم می‌افزایند. با توجه به ارزیابی‌های قابل‌اتکا، وجوه صنعت مالی اسلامی بالغ بر ۱۰۰۰ میلیارد دلار برآورد شده است. به‌علاوه، فرصت رشد در این بخش قابل توجه است. تخمین زده می‌شود در صورتی که سرعت فعالیت‌های این سیستم به اندازه گذشته باشد در یک دهه آینده از لحاظ حجم دو برابر رشد خواهد کرد.

در دهه قبل از بحران مالی، نظام مالی مطابق با شریعت اسلام عملکرد استثنایی را ثبت کرد. دارایی‌ها در طی دو سال دو برابر شد و درآمد خالص در هر سال دو برابر می‌شد. بعضی از مؤسسات حقوق صاحبان سهام خود را ۳۰ درصد و در بعضی موارد به ۴۰ درصد افزایش دادند. آنها همچنین قادر بودند به‌طور میانگین دارایی خود را تا ۱۰ درصد افزایش بدهند. حتی اگر این ارقام در مقایسه با مؤسسات مالی مرسوم که طی سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۰۷ ثبت شده است استثنایی هم نباشند، با توجه به چارچوب زمانی و پویایی سیر تکامل بانکداری اسلامی می‌توانند قابل توجه باشد.

بحران مالی جهانی که در سال ۲۰۰۷ آغاز شد، اولین چالش این بخش مالی در حال رشد بود. ترکش‌های این بحران به اقتصاد واقعی ضربه زد، دو چالش برای بنیاد و فرصت‌های در حال رشد آنها ایجاد کرد. نتایج بحران را می‌توان به دو فاز مهم تقسیم کرد: تأثیر آن بر روی بخش مالی و تأثیری که این بحران بر روی اقتصاد واقعی ایجاد کرد. به دلیل عدم وجود تحقیقات جامع و با جزئیات، ارزیابی فعالیت‌های نظام بانکداری اسلامی در دوره بحران بر اساس مشاهدات تجربی، شواهد و تحلیل‌های استدلالی بوده است.

بانکداری اسلامی در اولین مرحله بحران طی سال‌های ۲۰۰۷ و ۲۰۰۸، در مقایسه با بانکداری سنتی مورد توجه قرار گرفت. طبق مطالعه صندوق بین‌المللی پول، بانک‌های اسلامی در سال



۲۰۰۸ در مواردی چون سوددهی، رشد اعتبار و دارایی بهتر از بانک‌های مرسوم عمل کردند. در سال ۲۰۰۸ کاهش سوددهی بانک‌های اسلامی کمتر از ۱۰ درصد بود، درحالی‌که بانک‌های سنتی بیش از ۳۵ درصد در مقایسه با سال ۲۰۰۷ سود خود را از دست دادند. مطالعه صندوق بین‌المللی پول بیان می‌دارد که بانک‌های اسلامی در طول سال‌ها در بیشتر کشورها و در مقایسه با بانک‌های سنتی رشد قدرتمند اعتباری خود را حفظ کردند. این صندوق پیشنهاد می‌کند که این سیستم پتانسیل قوی برای افزایش سهم بازار و امکان ایجاد ثبات در بازار از طریق اعتبار موجود را دارد. این روند در طرف دارایی‌ها نیز حاکم است، با کاستن از نسبت بدهی به دارایی خالص و افزایش دو برابری دارایی‌ها نسبت به بانک‌های سنتی طی سال‌های ۲۰۰۷ تا ۲۰۰۹ کمتر تحت تأثیر بحران مالی قرار گرفت؛ زیرا بحران جهانی یک پدیده مستمر است، اما نتایج موقت هستند، بنابراین این نتایج با توجه به ویژگی‌های سیستم بانکداری اسلامی خیلی تأثیرگذار نیستند.

ویژگی‌های مدل کسب‌وکار بانکداری اسلامی، سیستم را در مقابل اولین تأثیرات بحران مالی جهان محافظت کرد. سیستم مالی سنتی در سطح وسیعی بدهی‌محور است و انتقال ریسک در آن انجام می‌شود، اما سیستم مالی اسلامی دارایی‌محور بوده و در تقسیم ریسک تمرکز دارد. ممنوعیت افزایش نسبت بدهی به دارایی خالص و انتقال ریسک با توجه به مبانی دین مبین اسلام قدرت بازیابی سیستم مالی اسلامی را بیشتر کرده و کمتر در معرض خطر قرار داد است و در مقابل اثرات مخرب دارایی‌های سمی که دلیل بحران مالی جهانی است، محافظت می‌کند.

ویژگی‌های نظام بانکداری اسلامی باعث می‌شود که فعالیت‌های این بخش بیشتر به اقتصاد واقعی نزدیک باشند. این موضوع آسیب‌ها و حباب‌ها را کاهش می‌دهد، اما بیشتر در معرض افشاگری قرار داده و در مقابل موج بحران دوم یعنی رکود در اقتصاد واقعی بیشتر در معرض خطر قرار می‌دهد. بانک‌های اسلامی بیشتر منابع خود را در اختیار مشتریان قرار می‌دهند و در دارایی‌هایی سرمایه‌گذاری می‌کنند که غیرقابل تبدیل به نقدینگی بوده و زیان‌های حاصله را با سهامداران تقسیم می‌کنند. با توجه به مطالعه صندوق بین‌المللی پول، بانک‌های اسلامی که در سال ۲۰۰۹ افت شدیدی در سوددهی داشتند دلایلش ضعف در مدیریت ریسک بوده است.

موج دوم بحران مالی بعضی از نقایص نظام بانکداری اسلامی را نمایان ساخت، این نواقص ممکن است بتوانند ظرفیت رشد و توسعه این نظام را به خطر بیندازند. بانک‌های اسلامی برای حداکثر کردن پتانسیل خود از جمله بهبود مدیریت ریسک‌های بازارهای خاص مانند نقدینگی و ریسک‌های تکرار شدنی این چالش‌ها را باید مورد توجه قرار بدهند.

مدیریت نقدینگی تحت مقررات مالی اسلامی به دلیل محدودیت یا نبود ابزارهای عملی و شرکای کم در بازار مالی مشکل است؛ زیرا ابزارهای نقدینگی مرسوم با توجه به مبانی اسلام ممنوع شده است به همین دلیل بانک‌های اسلامی نسبت نقدینگی را در مقایسه با بانک‌های سنتی بالا نگه می‌دارند. با این حال، نبود قراردادهای استاندارد شده، فقدان ابزارهای لازم برای جلوگیری از بی‌ثباتی پول و بازارها، چارچوب‌های کاری

ناقص و نبود متخصصان خبره در سطح واحدهای نظارت و صنعت به نظر می‌رسد پتانسیل مالی اسلامی را تضعیف می‌کند و بر ادامه فعالیت آن اثر مخرب می‌گذارد.

دقیقاً مثل بانک‌های سنتی، بانک‌های اسلامی به‌طور روزافزون دارایی‌های بلندمدت را به‌جای دارایی‌های کوتاه‌مدت تأمین مالی می‌کنند و این کار با توجه اصول اسلامی انجام می‌شود. مؤسسات مالی اسلامی در تولیدات مالی ساختار یافته که باعث بروز بحران می‌شوند سرمایه‌گذاری نکردند؛ اما دارایی‌هایی که آنها در آن سرمایه‌گذاری کرده‌اند مانند وجه نقد است. با توجه به اینکه همزمان با توسعه فعالیت‌های بانک‌ها افزایش سرمایه مناسب صورت نمی‌گیرد و به دلیل توزیع درآمدها در دوره رشد ایستا باقی می‌ماند، درصد بدهی به دارایی خالص بالا رفته است. نظام بانکداری اسلامی همگن نیست. بعضی از بانک‌ها ابزارهای مدیریت ریسک پیچیده، منابع مالی و مشتریان متنوعی دارند. بعضی فعالیت‌های نسبتاً ساده‌تری را انجام می‌دهند و سطوح مختلف نسبت بدهی به دارایی خالص و نقدینگی را دارند. با این حال، بانک‌های اسلامی از تأثیرات منفی سرریز اقتصاد واقعی در امان نیستند و باید این نواقص را جبران کنند. بیشتر این نواقص در حوزه‌های مدیریت نقدینگی، بهبود و هماهنگ ساختن قوانین، سیستم نظارت و به‌روز نگه‌داشتن زیرساخت‌های حقوقی در راستای هماهنگ بودن با فضای متغیر چشم‌انداز مالی

مشاهده می‌شود.

نظام بانکداری اسلامی توانست بازیابی خود را در دوره رکود حفظ کند؛ اما این راه‌حل نمی‌تواند مرهمی بر بانک‌های سنتی که در تلاطم بحران مالی آسیب دیده‌اند باشد. یک نظام بانکداری بی‌نقص وجود ندارد؛ فقط سیستم‌هایی وجود دارند که در شرایطی که آنها فعالیت می‌کنند هم‌گام با بازار به‌روز می‌شوند. بانک‌های اسلامی کمتر تحت تأثیر بحران‌های مالی قرار می‌گیرند؛ اما آنها از تأثیرات مخرب ارزش اعتباری مشتریان خود در زمان رکود اقتصادی در امان نیستند.

قبل از بحران مالی، نظام بانکداری اسلامی درحالی‌که نقش عمده‌ای در جایگاه خود داشت، یک سیستم خرد محسوب می‌شد. نبود سیستم استاندارد شده و نگاه محلی به فعالیت‌های آن از ویژگی‌های آن بوده است. شرایط بازار جدید، نظام بانکداری اسلامی را به سطح جدیدی رسانده است، جایی که مقررات متفاوتی اعمال می‌شود و ریسک‌های گوناگونی وجود دارد که قابل چشم‌پوشی هستند.

بانک‌های اسلامی می‌توانند جایگاه خود را با استفاده از فعالیت‌های برون‌مرزی محکم کرده و رشد کنند. برای این منظور لازم است که محصولات و خدمات متنوع و استاندارد ارائه دهند، فرآیندها و دستورات شریعت را اجرا کنند و مدیریت ریسک و نقدینگی خود را بهبود بخشند. تعدادی از صاحب‌نظران معتقدند که لازم است مدل تجاری بیشتر مؤسسات مالی اسلامی با ایجاد منابع متنوع درآمد موردبازنگری قرار گیرد. این منابع جدید می‌توانند شامل: درآمدهای حاصل از خدمات مشاوره‌ای، مدیریت دارایی‌ها یا خدمات مالی برای مشتریان خرد باشد؛ ولو اینکه بانک‌های اسلامی با هماهنگ کردن خود با شرایط بازار هدف و الزامات و با پیروی نکردن از ابزارهای مرسوم و استراتژی‌های مدیریت ریسک باید با استفاده از مقوله صرفه‌جویی به مقیاس یک مزیت رقابتی بادوام دست پیدا کنند؛ بنابراین، تمرکز باید بر روی ساختاری باشد که محصولات، خدمات و ابزارهای مدیریت ریسک را دارا است و بیشتر با الزامات دین سازگار هستند و نیاز حدوداً ۱،۳ میلیارد مشتری مسلمان را برآورده کند.

مهم‌ترین نکته مشترک همه محصولات، ابزارها و فعالیت‌های نظام بانکداری اسلامی این است که همگی مطابق قوانین شریعت هستند. البته، سود هم مهم است. با این حال تا زمانی که بانک‌های سنتی تمام نیروی خود را صرف حداکثر سازی درآمد می‌کنند، فعالیت‌های آنها خیلی با واقعیت سازگار نیست و نتایج خیلی قابل قبول نمی‌شود. زبان این نادیده گرفته شدن واقعیت قبل از شروع بحران توسط تحلیل گران مورد انتقاد قرار گرفته بود. حتی برخی افراد از این موضوع به‌عنوان «سلاح مالی کشتار جمعی» یاد می‌کنند، اما توهم درآمد زیاد همه شرکت‌کنندگان را برای رسیدن به ارزش افزوده بانک به‌عنوان یکی از مهم‌ترین بازیگران در زنجیره ارتباطات مالی را گمراه می‌کند. تنها امیدی که وجود دارد این است که کسانی که آینده بانکداری را می‌سازند درس‌های بحران‌های مالی اخیر را در ذهن خود داشته باشند و بهترین اقدامات را خارج از چارچوب فعالیت بانک‌های سنتی و برای اجرای روش‌های خاص خود بردارند.

چرا نباید خودتان را با دیگران مقایسه کنید؟



ناتوانی جلوه داده شوید، بعضی وقت‌ها اطرافیان‌مان هم با استفاده از این جملات فاتحه روح و فکر و نظرات‌ما را می‌خوانند، مثلاً وقتی به ما می‌گویند چرا مثل بقیه فکر نمی‌کنی؟! این چه افکاری است که تو داری؟! چرا نمی‌توانی مثل بقیه رفتار کنی؟ یا اگر همه شبیه شما رفتار کنند چه می‌شود... شما را دچار شک و تردید می‌کنند تا به نظرات دیگران بیشتر از خودتان توجه کنید.

■ منفعل نباشید

خودتان و افکار و احساسات و نظرات خود را دست‌کم نگیرید، اگر زیادی به خلاقیت‌ها و ویژگی‌های دیگران توجه کنید نسبت به خودتان و توانایی‌های‌تان بی‌توجه می‌شوید و ناخودآگاه بی‌خیال فکر کردن می‌شوید؛ چون آن وقت فکر کردن خود را بی‌نتیجه و بی‌فایده می‌دانید و تبدیل می‌شوید به یک آدم منفعل که چشم و گوش و دهانش به نظرات و افکار دیگران است و از خود هیچ چیز ندارد.

■ به کسانی که شما را مقایسه می‌کنند توجه نکنید

آدم‌هایی که دائم دست به مقایسه شما با دیگران می‌زنند می‌خواهند شما آنچه هستید نباشید، بنابراین حرف‌های آنان را گوش دهید و ضعف‌های خودتان را شناسایی کنید، اما جوگیر نشوید و بر احساس و فکر خود در مورد انجام کار درست، تأکید کنید.

■ استفاده از تجربه زندگی افراد موفق

می‌توانید به زندگی افراد موفق و بزرگی که در تاریخ وجود دارند سری بزنید و ببینید که آنها چه طور توانسته‌اند با تأکید بر عقاید و نظرات خود پله‌های موفقیت را طی کنند. به این هم توجه کنید که آنها با احساس تنهایی خود در عقاید و نظرات‌شان غلبه کرده‌اند. چون خیلی از ما آدم‌ها به‌خاطر اینکه دیگران افکار و عقاید ما را ندارند و احساس تنهایی می‌کنیم بی‌خیال افکارمان می‌شویم و از آن می‌گذریم.

منبع: خراسان

خودتان قضاوت کنید، به شما احساس آزادی بیشتری برای شروع‌های کوچک می‌دهد و ریسک‌های افزایشی را به همراه دارد. این ریسک‌ها به شما این توانایی را می‌دهد که از خودتان بهتر شوید و از خودتان جلو بزنید. اغلب چیزی که مانع می‌شود افراد از خودشان جلو بزنند این است که از ریسک کردن می‌ترسند.

■ مریی خود باشید

مریی‌گری به شکل‌های متفاوتی وجود دارد. مریی‌هایی وجود دارند که با تحقیر و فریاد بر سر بازیکنان خود با آنها برخورد می‌کنند. بعضی‌ها به رشد اصرار دارند، به ورزشکاران فشار وارد می‌کنند که سریع‌تر باشند، بیشتر بپرند و یا به دوردست‌تر شنا کنند؛ اما این کارها را با عشق و حمایت انجام می‌دهند.

کسی که با عشق یاد می‌دهد و حمایت می‌کند، متعادل‌تر و به‌طور کلی انسانی‌تر است.

■ جملات درونی خود را اصلاح کنید

یک قیچی بردارید و تمامی جملات و افکار درونی را که دائم به شما سرکوب می‌زند و باعث مقایسه کردن می‌شود اصلاح کنید. این جملات باعث می‌شود که شما افراد ضعیف و

کارگاه‌ها و یا تجربه‌هایی که به افزایش مهارت‌های شما منجر می‌شود. این کار اعتمادبه‌نفس شما را افزایش می‌دهد و به شما کمک می‌کند که جایگاه و ارزش خود را پیدا کنید.

■ با خودتان رقابت کنید

بسیاری از ورزشکاران و هنرمندان تراز اول گفته‌اند که آنها با خودشان رقابت می‌کنند. آنها به‌طور مستمر سعی می‌کنند برای بهبود شخصیت خود تلاش کنند؛ این راه یک روش خوب برای بالا بردن اعتمادبه‌نفس و رسیدن به اهداف بالاتر و بالاتر است.

■ به‌جای حسادت، از دیگران قدردانی کنید این یک مزیت است که دیگران می‌توانند برای شما به حساب بیاورند. اگر شما دوستانی داشته باشید که موفقیت‌های بالایی کسب کرده‌اند، ممکن است با شبکه‌ای از افراد موفق به خودتان کمک کنید که به موفقیت‌های بیشتری در زندگی دست یابید. به‌جای آنکه به موفقیت آنها حسادت کنید، از موفقیت آنها برای کمک به خودتان بهره‌مند شوید.

■ گاهی اوقات ریسک‌پذیر باشید

زمانی که می‌آموزید که خودتان را با ابزار

وقتی از خودتان راضی نیستید و مدام خودتان را با دیگران مقایسه می‌کنید، دچار نوعی بیماری وضعف هستید. درواقع، شما یادتان رفته است که خودتان را با ابزارهای خودتان قضاوت کنید. حال ببینیم چگونه می‌توانید خودتان را ارزشمند ببینید و کمتر برای خودتان خط و نشان بکشید؟

نخستین گام برای رهایی شما از احساس ناتوانی و داشتن اعتمادبه‌نفس این است که خود را دست‌کم نگیرید و واژه مقایسه را از فرهنگ لغات خود حذف کنید، زیرا با قرار دادن خودتان در معرض مقایسه، خود را ناتوان‌تر احساس می‌کنید. به‌علاوه، بهتر است از آنچه دارید راضی باشید، زیرا در غیر این صورت نمی‌توانید احساس آرامش و رضایت‌خاطر داشته باشید.

۱ چگونه مقایسه خودمان را با دیگران متوقف کنیم؟

■ شناخت ویژگی‌های خود

قبل از هر چیزی باید درک کنید که شما یک فرد مستقل هستید با مجموعه ویژگی‌های منحصربه‌فرد که تنها مخصوص خود شماست که کس دیگری ندارد.

■ به شیوه خودتان حرکت کنید

زمانی که پیگیر پیشرفت خودتان هستید، وضعیت منحصربه‌فرد خودتان را تجربه کنید. برای مثال، اگر نسبت به دوستان‌تان زمان بیشتری برای اخذ مدرک کارشناسی‌ارشد خود صرف می‌کنید، می‌توانید به کار کردن تمام‌وقت خود فکر کنید، یا به اینکه در حال اداره یک خانواده هستید یا اینکه مسوولیت مراقبت از پدر و مادر پیر خود را پذیرفته‌اید. هر فرد وضعیت منحصربه‌فرد خود را دارد که او را توانمندتر یا محدودتر می‌کند. به شرایط خودتان فکر کنید که چگونه عامل پیشرفت‌تان می‌شود.

■ برای بهبود توانایی‌های خود تلاش کنید

به مکان‌هایی که می‌تواند به پیشرفت‌تان کمک کند، توجه داشته باشید، به کلاس‌ها،

یکی از دوستان نقل می‌کرد که تیر چراغ‌برق‌های خیابان محل زندگی آنها، مدت‌ها روشنایی نداشت و این امر عبور و مرورهای شبانه را در آن خیابان با مشکل مواجه کرده بود.

تاریکی همین‌طور ادامه داشت تا اینکه همسایه جدیدی وارد مجتمع‌شان شد؛ یک پیرمرد مؤدب و متین که همه به او احترام می‌گذاشتند. بلافاصله روز بعد از ورود این همسایه جدید، مأموران اداره برق تمام لامپ‌های تیرهای برق را عوض کردند و از آن به بعد آن خیابان در شب هم مثل روز روشن بود؛ حتی مأموران شهرداری هم دیگر ساعت نه شب و موقع خالی کردن زباله‌ها، مثل قبل سروصدائی کردند. همسایه مجتمع روبه‌رویی که شب‌ها صدای پارس سگش امان همه را بریده بود، روز بعد از ورود پیرمرد سگ‌ها را به مکان دیگری منتقل کرد و دیگر خبری از سروصدا نشد. به‌خاطر دست‌انداзهایی که در دو طرف خیابان ایجاد شد، دیگر رانندگان جوان و عاشق سرعت نمی‌توانستند

استقلال طلبی؛

گرایش فطری کودکان

خودم غذا می‌خورم، خودم کفش می‌پوشم و... این‌ها کلمات یک کودک هستند که تمایل شدیدی دارد همه کارها را خودش انجام دهد. این رفتار کودکان معمولاً والدین را کلافه می‌کند؛ زیرا می‌دانند کودک از پس آن کارها برنمی‌آید یا کارش را با معطلی و ریخت و پاش زیاد انجام می‌دهد؛ اما باید دانست که استقلال‌طلبی یک گرایش فطری در کودکان است که نادیده گرفتن و سرکوب آن آثار مخربی بر شخصیت و روان کودک خواهد داشت. پس خوب است در مواجهه با این درخواست‌ها به شیوه زیر عمل کنیم:

۱ تا جایی که امکان دارد اجازه بدهیم کارهایی را خودش انجام دهد یا در کارهای خانه مشارکت داشته باشد. چاره‌ای نیست باید کمی صبر و حوصله به خرج بدهیم و خرابکاری‌های او را تحمل کنیم. یادمان باشد وقتی کاری را انجام داد جلوی چشم کودک کارش را اصلاح نکنیم این کار احساس بدی در او ایجاد می‌کند.

۲ انجام کارها را برای او آسان کنید. مثلاً هنگام غذا خوردن به‌جای بشقاب از کاسه استفاده کنید، چون کودک با استفاده از لبه‌های کاسه بهتر می‌تواند قاشق خود را پر کند.

۳ با دادن اطلاعات کافی در تصمیم‌گیری‌ها کمکش کنیم. مثلاً به‌جای اینکه یک لباس گرم برای او بیاوریم تا بپوشد بگوییم جایی که می‌رویم هوا خیلی سرد است در نتیجه همان لباس گرم را انتخاب خواهد کرد.

۴ می‌توانیم با طرح چند گزینه به او اختیار انتخاب دهیم. مثلاً بپرسیم این لباس را می‌پوشی یا آن یکی را؟

۵ اگر می‌دانید کودک به‌هیچ‌وجه از پس آن کار برنمی‌آید پیش از اینکه عصبانی و سرخورده شود به مقدار ضرورت کمکش کنید. مثلاً اگر نمی‌تواند کفش‌هایش را بپوشد فقط بند کفش را باز کنید و بقیه کار را به خودش بسپارید یا اگر کاری را اشتباه انجام می‌دهد بهتر است تنها روش کار را به او بیاموزید.

۶ طوری برنامه‌ریزی کنید که کودک فرصت کافی برای انجام کارها را در اختیار داشته باشد. مثلاً برای بیرون رفتن از خانه زودتر از معمول اقدام کنید تا مجبور به دخالت در کارهای کودک نشوید.



مانند دیگران نباش،

حتی اگر تو تنها کسی هستی

که مانند دیگران نیست...!

داستایوفسکی

سرک

کارها را به‌گونه‌ای انجام دهید که انگار این آخرین کاری است که انجام می‌دهید، تنها کاری است که انجام می‌دهید و هیچ شانس‌ی برای انجام دوباره این کار یا کار دیگری نخواهید داشت....

بر روی آن تمرکز کنید و آن را تمام و کمال انجام دهید.

آن را با عشق انجام دهید، واقعاً باید عشق داشته باشید، در غیر این صورت هیچ کاری به‌خوبی انجام نخواهد شد، همه چیز تباه خواهد شد....

یک دعوت رسمی از خواسته‌ها

نوشت و دقیقاً خواسته خود را برای آنها تشریح کرد. نامه‌ها را حضوری یا با پست سفارشی تحویل می‌داد و رسید می‌گرفت و براساس شماره رسید و تاریخ تحویل، پیگیری‌های خستگی‌ناپذیر تلفنی و حضوری‌اش را شروع می‌کرد. تفاوت همسایه ما با بقیه ساکنان محله این بود که او فقط می‌خواست؛ او روی خواسته‌اش می‌ایستاد؛ از مورد احترام و دوست‌داشتنی بودنش هم، فقط همین بود». اگر می‌خواهید در زندگی به خواسته‌های خود برسید، شرط اول آن است که آنها را بخواهید و به سمت خود دعوت کنید! «معنای «دعا» نیز همین «خواستن» است. تا وقتی درخواستی نباشد، اجابتی هم نخواهد بود؛ البته شیوه خواستن هم بسته به درخواست فرق می‌کند. گاهی فقط یک تذکر شفاهی کفایت می‌کند و گاه لازم است به‌صورت مکتوب نامه‌ای نوشته شود و برای پیگیری جواب ماه‌ها تلاش

سرعت بگیرند و در خیابان مسابقه بگذارند. با ورود این پیرمرد، پل آهنی شکسته ورودی خیابان هم که با عبور هر اتومبیلی صدای دلخراشی از خود درمی‌آورد، در یک اقدام ضربتی توسط مأمورین ذی‌ربط جوش خورد. در نهایت؛ سکوت، تمیزی و روشنایی با ورود این پیرمرد نازنین در تمام خیابان شکل گرفت.

از دوستم پرسیدم: «حتماً این پیرمرد آدم مهم و بانفوذی بوده‌است؟»

دوستم پاسخ داد: «ما هم ابتدا همین‌طور فکر می‌کردیم؛ اما بعد دیدیم او یک بانئشسته معمولی و یک شهروند عادی است. تنها فرقی که با بقیه داشت، این بود که خواسته‌هایش را مکتوب می‌نوشت و پیگیری می‌کرد. او به‌محض ورود به محله در مورد وضعیت روشنایی، سروصدا، ترافیک و نابسامانی پارک خودروها به تک‌تک کسانی که مسؤول رفع آن بودند، نامه‌ای

مرد پشیمان است وزن افسرده

از همان کودکی که مادرش برای پستی‌ها و بالش‌ها، روبه می‌دوخت و روی آنها هم گل‌های قشنگی می‌انداخت، به گل‌دوزی خیلی علاقه پیدا کرده بود.

در میان فامیل، شهره است به گل‌دوزی؛ اما از وقتی که ازدواج کرده، حسایی از گل‌دوزی، دل‌زده شده. اطرافیان هر چه از او می‌پرسند، دلایلش را نمی‌گوید؛ اما همیشه پیش خود دلیل آن را مرور می‌کند.

اولین بار پس از ازدواج، در دوران عقد بود که در مقابل چشمان همسرش گل‌دوزی می‌کرد.

هر بار که سوزن را در پارچه فرو می‌برد و بیرون می‌آورد، نگاهی به چشمان همسرش می‌انداخت که نشانی از تأیید ببیند؛ اما همسرش اصلاً به او نگاه نمی‌کرد. چند دقیقه‌ای گذشت و هیچ واکنشی از همسرش ندید. احساس خیلی بدی داشت.

گل‌دوزی شده بود بغض همیشگی زن و دلیل دائمی دعوای زن و شوهر.

مرد به گل‌دوزی او حساس بود و زن عاشق آن. وقتی که مرد در خانه بود، زن نباید سراغ گل‌دوزی می‌رفت. زن هم تلاش می‌کرد مخفیانه و به دور از چشم شوهر، گل‌دوزی کند.

یک‌بار که در اتاق خودش نشست و به با عشق گل‌هایی را روی پارچه خلق می‌کرد، شوهرش سر رسید؛ اما او متوجه آمدن مرد نشد.

مرد یک‌سره به سمت اتاق آمد. زن هنوز هم محو گلی بود که در حال خلق شدن بود. سوزن را در پارچه فرو کرده و می‌خواست از آن طرف بیرون بکشد که صدای فریاد مرد بلند شد: باز هم نشسته‌ای سر این کار مزخرف؟

زن ترسید. سوزن در دستش فرو رفت. دستش خون‌آلود شد.

شود؛ اما مهم این است که همه چیز با «خواستن» شروع می‌شود. اگر خواستنی در میان نباشد، هیچ کس برای برآورده ساختن خواسته و نیاز ما اقدامی نمی‌کند. اگر می‌خواهیم زندگی‌مان تغییر کند و به چیزهایی که آرزو داریم برسیم، شرطش آن است که با «خواستن» شروع کنیم. برای خواستن هم اول باید مشخص کنیم چه چیزی را می‌خواهیم و آن را برای چه می‌خواهیم. نقطه مشترک همه رسیدن‌ها «خواستن» است. آنهایی که از نداشتن، نرسیدن و نشدن‌ها گله‌مند هستند، بد نیست به این نکته توجه کنند که شاید مشکل‌شان نخواستن خودشان بوده است. ما مرکز عالم نیستیم که درخواست نکرده اجابت شویم؛ درحقیقت اگر خواسته خود را واضح و شفاف ابراز کنیم، بدون شک مرکز عالم می‌شویم و کائنات برای خواسته ما جوابی پیدا خواهد کرد؛ پس فراموش نکنیم که نقطه آغاز، فقط «خواستن» است.

منبع: مجله موفقیت

داستان

خون روی پارچه ریخت؛ نه، روی گل ریخت. زن گریه‌اش گرفت. وسایلش را پرت کرد روی زمین. خودش هم در گوشه‌ای نشست و با همان دست خونی، زانوانش را بغل گرفت و زار زار، گریه کرد.

مرد بی‌اعتنا به او به اتاق دیگری رفت و...

چند سال بعد...

زن دیگر علاقه‌ای به گل‌دوزی نداشت. او به هیچ چیز دیگری هم نمی‌تواند علاقه‌مند باشد. حسایی احساس بی‌شاطی می‌کند. او به دنبال بهانه‌ای برای شاد بودن است.

مرد نمی‌دانست مخالفت با یک علاقه، این اندازه می‌تواند خطرناک باشد.

او برای زنش حالا یک چرخ خیاطی گرفته که با آن گل‌دوزی کند؛ اما زن به شدت بی‌علاقه است.

مرد پشیمان است و زن افسرده.

چهار راهکار تبدیل پول سمی به پول رونق‌ساز

حسین عبده تبریزی | یک اقتصاددان برای پاک‌سازی بانک‌های آلوده به «دارایی سمی» که هم‌اکنون «پابند» اقتصاد ایران در مسیر خروج از رکود شده است، نسخه بومی ارایه کرد. «دارایی‌های سمی» نظام بانکی، خرداد سال ۹۳ برای اولین بار به‌صورت جامع توسط وزیر راه و شهرسازی، شناسایی و معرفی شد که نشان می‌داد، مجموعه قابل توجهی ملک و ساختمان در اختیار بانک‌ها، باعث «سمومیت اعتبارات» به دلیل تضعیف سربالی قدرت وام‌دهی به بخش‌های مولد شده است.

طی دو سال اخیر، برخی صاحب‌نظران مالی و اقتصادی برای سم‌زدایی از بانک‌ها، استفاده از تجربه جهانی همچون آمریکا یا ژاپن را پیشنهاد دادند که در قالب آن، دولت در آن کشورها با تأسیس یک سازمان مستقل توانست نسبت به تسویه مطالبات بانک‌ها از طریق خرید دارایی‌های سنگین و در نتیجه تصفیه آنها از انواع دارایی‌های سمی، موفق عمل کند.

حسین عبده‌تبریزی با تأکید بر «امکان‌پذیر نبودن استفاده از الگوی جهانی به همان شکل تجربه‌شده در کشورها برای تعیین تکلیف دارایی‌های سمی در وضعیت فعلی» نسخه‌ای پیشنهاد کرده است که ریشه در همان راهکار کشورهای مبتلا شده دارد؛ اما ترکیباتش کاملاً براساس واقعیت فعلی اقتصاد ایران، بانک‌ها و بخش مسکن، طراحی و تدوین شده است.

داروی سم‌زدا در نسخه عبده‌تبریزی، بر تبدیل «ساختمان‌های لوکس» تحت مالکیت و اختیار بانک‌ها به «جریان نقد» پای‌ریزی شده است. این ساختمان‌های لوکس مسکونی و تجاری، «دارایی منجمد» و غیرقابل استفاده (در شرایط فعلی) محسوب می‌شوند که بانک‌های دچار، با عمل به محتوای نسخه می‌توانند از چهار روش شامل «فروش با قیمت زمان خرید یا ساخت»، «فروش نقد و اقساط» و «اجاره» و «تغییر کاربری به هتل آپارتمان»، خود را سبک کنند و به جریان نقد برای تسهیلات‌دهی مجهز شوند. عمل به نسخه پیشنهادی، مستلزم تغییر اساسی در نگاه بانک‌های مسموم به این بخش از دارایی‌ها است. نظام بانکی در مسیر تصفیه از املاک منجمد، باید فکر «سود» را کنار بگذارد و حتی احتمال «زیان به معنای فروش با قیمتی کمتر از خرید» را در محاسبات ببیند.

□ معجون زهر آلود قطور ساخته شد؟

حسین عبده تبریزی سرمنشأ رکود اقتصادی دو سه سال اخیر را «حباب اعتبارات» دوره گذشته (دهه منتهی به اوایل ۹۲) و انحراف منابع بانکی از مسیرهای اصلی معرفی کرد که باعث شده ورود بخش‌های پیشرو اقتصاد به جاده رونق، با دو مانع «تضعیف تقاضا» و «تنگنای مالی» برخورد کند. وی با نام بردن از ترکیبات چهارگانه «معجون زهر آلود» اقتصاد ایران که سبب شده بخش‌های مختلف اقتصادی در مارپیچ کاهشی رشد قرار بگیرند، اعلام کرد: با غفلت سیاست‌گذار پولی در دولت گذشته از بابت نظارت بر نحوه مصارف

منابع سرشار بانکی که توسط بانک مرکزی و بانک‌ها خلق شده بود، عمده اعتبارات به‌جای آنکه در مسیر تولید و تقویت قدرت تقاضای مصرفی حرکت کند، صرف ساخت و خرید املاک لوکس مسکونی و تجاری شد و نهایتاً به حباب قیمتی در بازار ملک به‌ویژه طی سال‌های ۹۱ و ۹۲ دامن زد.

تبعات این انحراف اعتباری، طی دو سال اخیر تحت تأثیر روند تدریجی تخلیه حباب قیمت ملک، ابتدا در بازار مسکن و بلافاصله در بازار پول و سایر بخش‌ها ظاهر شد؛ به‌طوری‌که در بازار مسکن، چرخه معاملات (خریدوفروش‌های مصرفی) تحت تأثیر کاهش قیمت از نقطه اوج بهار ۹۲، به‌صورت نسبی متوقف شد و ساخت‌وساز نیزص از صفر افتاد و در بازار پول، ساختمان‌های لوکس به‌عنوان محصول سرمایه‌گذاری افراطی بانک‌ها، شرکت‌های وابسته و تسهیلات گیرنده‌ها، به کوهی از دارایی‌های منجمد و غیرقابل نقد شدن برای بانک‌ها تبدیل شد. این اقتصاددان با بیان اینکه طی سال‌های گذشته ارزش واقعی دارایی‌های ملکی بانک‌ها و تسهیلات‌گیرنده‌ها کاهش پیدا کرده، اما در مقابل، طبعاً مانده اعتبارات بانکی صرف‌شده برای خرید این املاک افزایش یافته، گفت: نتیجه این معادله، به‌عنوان عوارض ثانویه ناشی از «حباب مسکن در پی حباب اعتبارات»، هم‌اکنون باعث وخامت اوضاع بازپرداخت تسهیلات و در نتیجه بروز معوقات سنگین بانکی شده است. در حال حاضر، املاک لوکس تحت مالکیت بانک‌ها و همچنین ساختمان‌هایی که به‌عنوان وثیقه، نقش تضمین بازپرداخت منابع پرداخت‌شده برای ساخت املاک گران‌قیمت عمده‌تأ تجاری را بازی می‌کند، ترکیبات اصلی معجون زهر آلود اقتصاد ایران را شکل داده است. این املاک همان دارایی سمی نظام بانکی به حساب می‌آید که قدرت وام‌دهی را از بانک‌ها گرفته و باعث سرکوب تقاضا و تنگنای مالی در کل اقتصاد شده است.

وی افزود: نظام بانکی کشور بخشی از ارزش دارایی‌های خود را از دست‌داده و با تضعیف آن دارایی‌ها، از اعطای تسهیلات جدید متناسب با نیاز بنگاه‌ها عاجز شده؛ «تنگنای اعتباری» حاصل این وضعیت است. این پدیده‌ای است که همراه با «کاهش تقاضای کل» مانع از آن شده است که کشور بتواند از رکود اقتصادی جاری خارج شود.

این اقتصاددان در پاسخ به اینکه بانک‌ها تا چه حد در شکل‌گیری



حباب و نوسانات شدید در بازار مسکن سهم داشته‌اند، گفت: در مورد حباب مسکن لوکس و واحدهای تجاری خیلی‌ها هشدار داده بودند. آنان به خاطر داشتند که مثلاً در اسپانیا دوره رونق و مازاد عرضه مشابهی وجود داشته است. فروریختن قیمت‌ها در املاک و مستغلات تجاری و لوکس مسکونی عیان کرد که تا چه حد گسترده‌ای، بانک‌ها در این حوزه سرمایه‌گذاری کرده بودند یا تسهیلات داده بودند. آنها به‌جای اعطای تسهیلات به خریداران مسکن ارزان و میان‌قیمت، منابع خود را در اختیار ساخت واحدهای گران‌قیمت و تجاری قرار داده بودند که حالا با ترکیدن حباب‌های قیمتی، سرمایه‌گذاران در آنها امکان بازپرداخت به بانک‌ها را ندارند. نظام بانکی به‌جای طراحی انواع تسهیلات خرید مسکن (تسهیلات رهنی) که به‌طور مداوم نرخ مالکیت خانه را بالا ببرد و نرخ سود آنها قابل تحمل باشد و به‌علاوه حمایتی هم از مردم در مقابل ریسک ارزش خانه آنها بشود، فقط به دنبال اعطای تسهیلات ساخت به واحدهای مسکونی و تجاری لوکس بوده است. ظاهراً آن روند بازداشتنی نبود و بازداشته می‌نش. بانک مرکزی تا مدت‌ها قبول نمی‌کرد که منابع بانک‌ها صرف خانه‌های لوکسی شده که فعلاً خریدار ندارد.

□ ترکیب داروی سم‌زدا

عبده تبریزی درباره نحوه پاک‌سازی نظام بانکی از سم ساختمان‌های لوکس گفت: برای حل مشکل دارایی‌های سمی یا حداقل کاهش مشکلاتی که برای بانک‌ها ایجاد کرده است، در شرایط فعلی نباید به دنبال معجزه‌گری گشت. اولاً نباید سود جدید روی این دارایی‌ها محاسبه کنند، چراکه قیمت این دارایی‌ها در دفاتر بانک‌ها مدت‌ها است از قیمت واقعی بالاتر رفته است. ثانیاً، در واگذاری این دارایی‌ها نگران سود و زیان آنها نباشند و سعی کنند روی این دارایی‌ها جریان نقدی ایجاد کنند؛ یعنی حتی اگر به زیان (کمتر از قیمت تمام‌شده) هم خریدار نقدی وجود دارد، آنها را واگذار کنند. ثالثاً جریان اعتباری روی آنها ایجاد کنند تا خریداران جدید بتوانند آنها را نقد و نسویه بخرند؛ و بالاخره، با اجاره‌داری این دارایی‌ها، جریان نقدی به راه بیندازند، فارغ از کوچک یا بزرگ بودن این جریان نقدی. بانک‌ها به نقدینگی بیشتر نیازمندند و نگاه‌داشتن این دارایی‌ها در ترازنامه بدون چشم‌انداز روشنی از نقدشوندگی آنها، به‌مراتب کاری اشتباه‌تر از اجاره‌داری حتی با نرخ‌های پایین است.

پارامترهای مؤید خروج مسکن از رکود

در سه ماه اول ۱۳۹۵، بیش از ۵۸ درصد از کل معاملات شهر تهران متعلق به آپارتمان‌های با ارزش کمتر از ۳۱۰ میلیون تومان است. براساس آخرین اطلاعات منتشرشده از سوی بانک مرکزی، میزان سرمایه‌گذاری کل بخش مسکن به قیمت جاری در مناطق شهری در فصل پاییز ۱۳۹۴، حدود ۱۵۰ هزار میلیارد ریال بوده که نسبت به فصل مشابه سال قبل و فصل قبل به ترتیب معادل ۲۵ و ۲۳ درصد با کاهش مواجه شده است.

□ قیمت مسکن در شهر تهران

نگاهی به روند فصلی قیمت مسکن از ابتدای سال ۱۳۹۰ تا پایان سال ۱۳۹۴ در شهر تهران حاکی از وجود روند با ثبات برای قیمت مسکن در حدود ۴ میلیون تومان به‌ازای هر مترمربع بوده است. ولی قیمت مسکن در فصل بهار ۱۳۹۵ تا حدودی افزایش یافته و نسبت به فصل قبل و فصل مشابه سال قبل به ترتیب با افزایش ۲/۸ و ۵/۹ درصدی مواجه شده است. مقایسه نرخ رشد قیمت مسکن با تورم عمومی نیز نشان می‌دهد که نرخ رشد قیمت مسکن (نسبت به فصل مشابه سال قبل) از پاییز ۱۳۹۲ همواره پایین‌تر از نرخ تورم بوده است؛ و از بهار سال ۱۳۹۳ تا زمستان ۱۳۹۴ نرخ رشد قیمت مسکن حول‌وحوش عدد صفر در نوسان بود؛ اما در بهار سال ۱۳۹۵ قیمت مسکن با رشد ۵/۹ درصدی مواجه شده، هر چند این نرخ رشد همچنان کمتر از نرخ رشد تورم نقطه‌به‌نقطه در این فصل (۷/۲ درصد) است.

در سه‌ماهه ابتدای سال محقق شد: افزایش ۴۴ درصدی تسهیلات پرداختی بانک‌ها

اقتصاد آنلاین: تسهیلات پرداختی بانک‌ها طی سه‌ماهه سال ۱۳۹۵ به بخش‌های اقتصادی مبلغ ۹۳۴ هزار میلیارد ریال است که در مقایسه با دوره مشابه سال قبل مبلغ ۲۸۶ هزار میلیارد ریال (معادل ۱/۴۴ درصد) افزایش داشته است.

بر اساس این گزارش، هدف از دریافت تسهیلات پرداختی در بخش‌های اقتصادی طی سه‌ماهه سال ۱۳۹۵ نشان می‌دهد که سهم تسهیلات پرداختی در قالب سرمایه در گردش در تمامی بخش‌های اقتصادی طی سه‌ماهه سال جاری مبلغ ۸/۶۳۲ هزار میلیارد ریال معادل ۸/۶۷ درصد کل تسهیلات پرداختی است و در مقایسه با دوره مشابه سال قبل مبلغ ۴/۱۹۳ هزار میلیارد ریال، معادل ۴۴ درصد افزایش داشته است.

بورس جان گرفت

خبرگزاری مهر: در جریان معاملات روز چهارشنبه بازار سرمایه تعداد ۷۷۵ میلیون سهم و حق تقدم به ارزش ۲۲۳ میلیارد ریال در ۶۳ هزار نوبت مورد داد و ستد قرار گرفت.

شاخص کل بورس با ثبت افزایش ۴۳ واحدی در ارتفاع ۷۸ هزار و ۳۶۸ واحد متوقف شد. شاخص‌های اصلی بازار سرمایه هم روز مثبتی را پشت سر گذاشتند، به‌طوری‌که شاخص قیمت (وزنی — ارزشی) ۱۵ واحد، کل (هم‌وزن) ۷ واحد، قیمت (هم‌وزن) ۵ واحد، آزاد شناور ۱۳ واحد و شاخص بازار اول ۹۸ واحد رشد کردند.

در بازارهای فرابورس ایران هم با معامله ۲۱۸ میلیون ورقه به ارزش ۱۱۵ میلیارد تومان در ۲۵ هزار نوبت، آیفکس ۱/۳ واحد افزایش یافت و در ارتفاع ۸۱۸ واحد قرار گرفت.

اصلاح ساختار اداری کشور

در برنامه ششم

خبرآنلاین: احیای دوباره ساختار اداری ایران در برنامه ششم توسعه در دستور کار سازمان برنامه و بودجه قرار گرفت. در صورت تصویب برنامه ششم در سال جاری، این برنامه از سال ۱۳۹۶ تا سال ۱۴۰۱ به اجرا در خواهد آمد.

تجزیه دوباره سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی به سازمان برنامه و بودجه و اداری و استخدامی بار دیگر پرونده ادغام‌ها و انحلال‌های اداری را در دولت‌های ایران بر صدر اخبار نشاند.

ساختار اداری ایران همواره یکی از بزرگ‌ترین دغدغه‌های دولت‌ها در جمهوری اسلامی بوده است، به‌طوری‌که در سال‌های اخیر همه دولت‌ها تجربیاتی در حوزه انحلال و ادغام وزارتخانه‌ها و سازمان‌ها در ایران را در کارنامه کاری خود ثبت کرده‌اند.

آشنایی با لغات انگلیسی در حوزه بانکی

از اعتبار ساقط کردن Invalidate سرمایه‌گذاری Investment

در بانکداری، اصطلاح سرمایه‌گذاری به معنی عمل یا جریان‌ی است که براساس آن پول بر املاک، اوراق بهادار، یا سایر چیزهای باارزش و معمولاً برای بلندمدت مصرف می‌شود.

بانک سرمایه‌گذاری . Investment bank عبارت برای توصیف سازمان‌هایی به‌کار برده می‌شود که اعتبارات متوسط مدت و بلندمدت را در اختیار وام‌گیرندگان قرار می‌دهند.

صورت‌حساب، سیاهه فروش Invoice صورت‌حساب برگه‌ای است که فروشنده به خریدار می‌دهد و در آن تمامی مشخصات کالای فروخته‌شده، ازجمله قیمت آن را بیان می‌کند.

من به شما بدهکارم IOU عبارت اختصامی IOU خلاصه (I Owe You) یعنی «من به شما بدهکارم» است که معنی سفته را نیز می‌دهد.

اداره کل خارجه - دایره روابط بین‌الملل

صعود همکار زنجانی به قله سبلان



رحیم اسماعیلی، همکار مدیریت شعب استان زنجان، قله سبلان را فتح کرد. به گزارش روابط عمومی مدیریت زنجان، قله ۴۸۱۱ متری سبلان و دریاچه معروف آن در استان اردبیل یکی از زیباترین قله‌های ایران است که رحیم اسماعیلی همکار شعبه قائم زنجان موفق به فتح آن شد.

صعود کارکنان ادارات مرکزی به قله توچال



زهرآ آقازاده و فاطمه امانی از کارکنان شاغل در ادارات مرکزی و از بانوان گروه کوهنوردی بانک، به قله ۳۹۶۲ متری توچال از قله رشته‌کوه البرز صعود کردند. همچنین در رویدادی دیگر عباس محمدی از کارکنان اداره کل رفاه کارکنان به قله توچال تهران صعود کرد.

مزایای استفاده از صندلی‌های ارگونومیک

است. علاوه بر این می‌توانید ارتفاع نشستن خود را با توجه به قرار دادن کف پا روی زمین، زانوها در زاویه ۹۰ درجه و هم‌راستا با باسن تنظیم کنید.

□ میزان راحتی این صندلی به مراتب بیشتر است

صندلی‌های ارگونومیک در هر حالتی از صندلی‌های سنتی راحت‌ترند؛ چراکه کاربری ساده و راحتی دارند. شما می‌توانید تمامی موارد موردنظر تان را به شکل فردی با توجه به نیازتان با آن وفق دهید تا زمانی که احساس راحتی کنید.

□ این صندلی خطر مشکلات گردن را کاهش می‌دهد اگر هنگام نشستن به مدت طولانی، گردن‌تان تحت پوشش مناسبی نباشد، ناحیه گردن و شانه‌های‌تان دچار سفتی می‌شود. این مسأله به بروز مشکلاتی نظیر اسپوندیلوز گردن می‌انجامد. صندلی‌های ارگونومیک زیرسری مخصوصی دارند که حتی زمانی که می‌خواهید گردن‌تان را کش داده یا دراز کنید، سر و گردن را پوشش می‌دهند.

□ این صندلی میزان فشار وارد بر لگن را کم می‌کند

صندلی‌های معمولی، سطح سفتی دارند؛ بنابراین وقتی می‌نشینید، صندلی فشار بیشتری وارد می‌کند. یک صندلی ارگونومیک دارای عمق نشستن مناسبی است (چیزی حدود ۵ تا ۶ سانتی‌متر) که لگن و باسن را پوشش می‌دهد.

آیا بیشتر از شش ساعت سر کار پشت میز می‌نشینید؟ آیا به‌طور طبیعی در پایان روز کاری، بعد از خارج شدن از محل کار درد دارید (معمولاً در کمر، شانه‌ها و گردن)؟ شاید بهتر باشد صندلی‌تان را در محل کار عوض کنید.

وقتی در شرکتی کار می‌کنید، ناخودآگاه مجبور می‌شوید وقت بیشتری را پشت میزها سپری کنید. اگر بخواهیم بحث شرکت را نادیده بگیریم، نشستن در یک حالت برای ساعات طولانی اصلاً چیز خوبی نیست؛ چراکه فشار زیادی بر مهره‌های کمرتان وارد می‌کند. صندلی‌های ارگونومیک کاملاً با صندلی‌های سنتی متفاوت‌اند. این صندلی‌ها طوری طراحی شده‌اند که باعث می‌شوند سایر اعضای بدن که در معرض فشار حین کار قرار دارند، وضعیت راحتی داشته باشد. در زیر به برخی از مزایای این صندلی‌ها می‌پردازیم:

□ این صندلی پوشش‌دهنده وضعیت نشستن شماست

صندلی‌های سنتی یکی از دلایلی هستند که افراد به‌خاطر آن نمی‌توانند به شکل درست پشت میز بنشینند. صندلی‌های ارگونومیک، توجه ویژه‌ای به این مشکل دارند. درواقع، این صندلی، تمامی ویژگی‌های ضروری از جمله جای سر و راحتی کمر را که پوشش‌دهنده وضعیت شما هنگام نشستن است، مدنظر قرار داده



مسکنی از جنس غذا برای سر دردهای میگرنی

وی با اشاره به اینکه میانگین میزان نمک دریافتی در ایران بیش از ۹ گرم در روز است، توضیح می‌دهد: سدیم به مقدار زیاد در غذاهای نیمه منجمد و نیمه آماده، کمپوت‌ها، کنسروها، انواع سس، اسنک‌ها، گوشت‌های فرآوری شده (مانند سوسیس و کالباس)، عصاره مرغ، گوشت و سبزیجات وجود دارد. همچنین سدیم به‌صورت جوش شیرین به برخی انواع نان اضافه می‌شود؛ بنابراین محدودیت مصرف این غذاها پیشنهاد می‌شود.

□ غذاهای کم‌چربی بخورید

مطالعات نشان می‌دهد محدود کردن چربی دریافتی با کاهش شدت، دفعات و مدت سردرد میگرنی همراه است. به گفته دکتر رازقی، مطالعات انجام‌شده محدود کردن چربی دریافتی به کمتر از ۲۰ گرم در روز را به افراد مستعد میگرن پیشنهاد می‌کنند. برای رسیدن به این مقدار بهتر است، صرف فست‌فودها، اسنک‌ها، غذاهای نیمه منجمد و آماده به طبخ، عصاره مرغ، گوشت، خامه، کره، لبنیات و گوشت‌های پرچرب کاهش یابد و بیشتر غذاها به‌صورت بخارپز، تنوری، آب‌پز و کبابی طبخ شود.

وی تأکید می‌کند: نوع چربی دریافتی نیز روی شدت و دفعات سردرد مؤثر است. چربی‌ها به دو دسته اشباع و غیراشباع تقسیم می‌شود. چربی‌های غیراشباع خود به چند دسته شامل دو دسته اصلی امگا۳ و امگا۶ تقسیم می‌شوند. بهتر است میزان مصرف چربی‌های امگا۳ افزایش و میزان مصرف چربی‌های امگا۶ کاهش یابد.

امگا۳ بیشتر در روغن ماهی، روغن زیتون، روغن کلزا و گردو وجود دارد. امگا۶ بیشتر در لبنیات پرچرب، گوشت‌ها و فرآورده‌های حیوانی، روغن ذرت و آفتابگردان یافت می‌شود.

□ باید بدانید به چه غذایی حساسیت دارید

بعضی افراد مبتلا به میگرن به برخی غذاها حساسیت

دارند. البته بین زمان خوردن ماده غذایی موردنظر و زمان بروز سردرد ممکن است نیم تا ۷۲ ساعت فاصله باشد و حساسیت در افراد مختلف با خوردن غذاهای مختلف و متفاوت بروز می‌کند. این متخصص تغذیه پیشنهاد می‌کند بهتر است افراد مستعد میگرن، غذایی را که می‌خورند و زمان سردرد را ثبت کنند. برای شناسایی ماده غذایی که به آن حساسیت دارند، بهتر است یک رژیم غذایی ساده شامل غذاهایی که حساسیت‌زا نباشد، شروع کنند و مواد غذایی را یک به یک هر سه روز یک‌بار اضافه کنند. همچنین باید توجه داشته باشند، نخوردن صبحانه به آزاد شدن هورمون استرس و کاهش قند خون و در نتیجه تشدید سردردهای میگرنی منجر می‌شود.

□ نسخه غذایی برای درمان میگرن

به گفته دکتر رازقی، مطالعات تا ۵۰ درصد کاهش در شدت و دفعات سردرد را در نتیجه کاهش وزن گزارش کرده‌اند. همچنین نشان داده‌اند کسانی که مقدار نمک دریافتی را به کمتر از سه گرم در روز کاهش می‌دهند، چهار یا پنج لیوان سبزیجات خام، سه عدد میوه و یک‌سوم لیوان آجیل خام در روز می‌خورند و مصرف گوشت قرمز را به حداکثر ۶۰ گرم در روز محدود می‌کنند، خطر بروز سردرد ۳۰ درصد کاهش می‌یابد.

□ غذا با چاشنی استرس سردرد می‌آورد

به گفته دکتر ساکت، علاوه بر غذاها و نوشیدنی‌های خاص، عوامل شناخته‌شده دیگری مانند استرس، خستگی، ورزش، محرومیت از خواب، نور و روشنایی، ضربه به سر و عفونت باعث تشدید یا آغاز میگرن می‌شود. حتی کودکان نیز مانند بزرگسالان به دنبال استرس، سردرد می‌گیرند. اضطراب با تأثیر روی شدت و آستانه درد، بروز و تعداد حملات سردرد را تغییر می‌دهد.

می‌گویند سری که درد می‌کند دستمال نمی‌بندند، اما ما می‌گوییم سری را که درد می‌کند، باید دستمال بست. البته منظورمان از دستمال بستن، رعایت اصولی با تغییر سبک زندگی به‌ویژه از طریق تغییر الگوی غذایی است، اما مگر سردرد به‌ویژه از نوع میگرنی تحت تأثیر نوع تغذیه تشدید می‌شود؟

کمبودهای غذایی و عادات غذایی ناسالم با بسیاری از انواع سردرد به‌خصوص سردهای مزمن در ارتباط است. مطالعات نشان می‌دهد، سردرد میگرنی در افراد مبتلا به چاقی و اضافه‌وزن شایع‌تر است. حتی بررسی‌ها نشان داده، دفعات و شدت سردرد در افراد مبتلا به چاقی و اضافه‌وزن افزایش می‌یابد و کاهش وزن به کاهش دفعات و شدت سردرد کمک می‌کند.

دکتر سوده رازقی، متخصص تغذیه و عضو هیأت علمی دانشگاه شهید بهشتی می‌گوید: به نظر می‌رسد، برخی واسطه‌های اشتها و نیز بعضی هورمون‌ها که در افراد چاق بیشتر ترشح می‌شود، در تشدید سردرد نقش دارد. البته باید توجه داشت روند کاهش وزن نیز باید آرام و حدود نیم کیلوگرم در هفته باشد وگرنه کاهش وزن سریع می‌تواند عامل تشدید سردرد باشد.

□ از نمک بر حذر باشید

شکی وجود ندارد دریافت زیاد نمک به تشدید سردرد منجر می‌شود. این متخصص با تأکید بر اینکه مطالعات نشان می‌دهد بین پرفشاری خون و سردرد ارتباط وجود دارد، می‌افزاید: کاهش سدیم دریافتی که یکی از توصیه‌های معمول در پرفشاری خون است، می‌تواند در کنترل سردرد نیز مفید باشد. بهتر است میزان سدیم دریافتی به ۱۱۵۰ میلی‌گرم در روز کاهش یابد. این مقدار معادل ۳ گرم در روز است.

۱۰ فایده شگفت‌انگیز مصرف فلفل سبز



مصرف فلفل سبز بدن را در برابر آسیب‌های رادیکال‌های آزاد محافظت می‌کند و باعث کاهش خطر ابتلا به سرطان می‌شود، ضمن اینکه سرعت روند پیری را نیز کم می‌کند.

فلفل سبز به‌عنوان جزو اصلی رژیم غذایی آمریکایی و هندی شناخته شده است؛ ماده مغذی سرشار از آنتی‌اکسیدان‌هایی مانند کپسایسین، ویتامین آ، ویتامین ث، ویتامین ب، ویتامین E و مواد معدنی مانند آهن، منیزیم، پتاسیم.

در اینجا ۱۰ فایده شگفت‌انگیز مصرف فلفل سبز بیشتر معرفی شده است.

۱ **محافظت در برابر سرطان:** طبق مطالعات انجام‌شده، ماده موجود در فلفل سبز به نام کپسایسین، به مبارزه با سرطان پروستات کمک می‌کند. فلفل سبز غنی از آنتی‌اکسیدان‌هایی برای حفظ ایمنی بدن در برابر سرطان است.

۲ **کاهش سطح قند خون:** یک فرد دیابتی به‌راحتی می‌تواند فلفل سبز را به رژیم غذایی‌اش اضافه کند، چون فلفل سبز سطح قند خون را تنظیم می‌کند.

۳ **سلامت دستگاه گوارش:** فلفل سبز سرشار از فیبر غذایی است که به پاک‌سازی روده‌ها کمک کرده و درواقع نقش پیشگیری‌کننده از ابتلا به یبوست دارد.

۴ **ضد التهاب:** فلفل سبز دارای خواص ضدالتهابی است که به تسکین درد و تورم در مبتلایان به بیماری‌هایی مانند استئوآرتریت، آرتрит روماتوئید و... کمک می‌کند.

۵ **افزایش ایمنی بدن:** فلفل سبز یک منبع غنی از ویتامین آ است که به محافظت در برابر عوامل بیماری‌زایی که به سیستم ایمنی بدن حمله می‌کنند، کمک می‌کند و آن‌هم با افزایش غشاهای مخاطی سالم در مسیر بینی و ریه‌ها. این روند منجر به اینجا ایمنی در برابر عفونت می‌شود.

۶ **ویتامین ث:** فلفل سبز سرشار از ویتامین ث بوده و حتی میزان این ویتامین در آن از مرکباتی مانند پرتقال خیلی بیشتر است. مصرف ویتامین ث با افزایش ایمنی بدن و محافظت در برابر رادیکال‌های آزاد ارتباط دارد. بد نیست بدانید یک فلفل دلمه‌ای متوسط، بیش از ۳ برابر نیاز روزانه بدن ویتامین ث دارد.

۷ **سلامت قلب:** فلفل سبز حاوی مواد معدنی مغذی مانند پتاسیم، منگنز، آهن و منیزیم است. این مواد معدنی نقش مهمی در کنترل ضربان قلب و فشارخون و در نتیجه سلامت قلب دارند.

۸ **ضد درد:** می‌توان از فلفل سبز به‌عنوان یک مسکن استفاده کرد؛ چون مصرف آن اندروین را تحریک کرده و باعث کاهش درد می‌شود. این خاصیت فلفل سبز به‌خصوص برای دیابتی‌ها، مبتلایان به تبخال، اسپاسم‌های عضلانی و روماتیسم مهم است.

۹ **کاهش بروز زخم معده:** کپسایسین موجود در فلفل، باعث کاهش بروز زخم معده می‌شود. کپسایسین موجب افزایش جریان خون در قسمت مخاطی معده و تولید موکوس به‌وسیله دیواره معده می‌شود، بنابراین بافت معده در برابر ترشح اسید معده مصون باقی می‌ماند.

۱۰ **پیشگیری از گرفتگی رگ‌ها:** کپسایسین سبب کاهش میزان کلسترول خون می‌شود، این موضوع موجب کاهش احتمال گرفتگی رگ‌ها می‌شود. این گیاه همچنین از انعقاد خون در رگ‌های خونی جلوگیری می‌کند، این دو خاصیت موجب می‌شود که مصرف فلفل به پیشگیری از بیماری‌های قلبی و آرترواسکلروز (سخت شدن رگ‌ها) کمک کند.

منبع: سلامت نیوز

بازنشستگان فارس مشکلات خود را با مدیر شعب در میان گذاشتند

نشستی با حضور جمعی از بازنشستگان و مدیر شعب استان فارس در منطقه قلات واقع در ۱۰ کیلومتری شهر شیراز برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی مدیریت فارس، در این نشست بازنشستگان مدیریت ضمن دیدار و تجدید خاطرات به بیان مشکلات خود با مدیر شعب استان پرداختند. علی کمالی مدیر شعب استان نیز با ابراز آمادگی برای همکاری نیروهای ستاد و شعب با بازنشستگان بیان کرد: در جلسات صورت گرفته با کارکنان شعب، تکریم بازنشستگان را از محورهای اصلی فعالیت کارکنان قرار داده‌ایم. در این نشست، اردشیر مجلل رییس کانون بازنشستگان فارس نیز با ابراز خرسندی از خدمت در سیستم بانک گفت: خیلی خرسندیم که کارکنان نسل جدید به ما به چشم استاد می‌نگرند.



افتتاح مهمانسرای شهید بهشتی تبریز

واحد‌های احداثی و بازسازی شده مهمانسرای شهید بهشتی تبریز با حضور مسوولان مدیریت شعب استان آذربایجان شرقی افتتاح شد. به گزارش روابط عمومی مدیریت آذربایجان شرقی، مهدی احمدی مدیر شعب استان به همراه خلیل ایمانی بخشایش معاون اداری و پشتیبانی مدیریت با حضور در مهمانسرای شهید بهشتی (ره) تبریز، این محل را افتتاح کردند. مهمانسرای شهید بهشتی تبریز با دو واحد مسکونی، همه‌ساله پذیرای همکاران از سراسر کشور بود ولی به علت فرسوده‌شدن ساختمان و امکانات رفاهی، این مهمانسرا عملاً برای همکاران غیرقابل استفاده شده بود که با همت مدیریت شعب استان در عرض چهار ماه، ساختمان مربوطه تخریب و با امکانات جدید و مکانیزه مورد بازسازی کامل قرار گرفت و هم‌اکنون آماده پذیرایی از همکاران است. شایان ذکر است، فاز دوم این مجتمع که شامل باشگاه ورزشی نیز است طی چند هفته آینده به بهره‌برداری خواهد رسید.



برندگان مسابقه تلگرافی

شماره ۵

← سپیده سروش مهر

← محمد پرچی، مدیریت لرستان، شعبه جعفری بروجرد

← علی حسینی

شماره ۶

← سعید مایلی

← سید ابوالفضل موسوی نسب، شعبه میرداماد

← حمید کربلائی کریم، شعبه دلیجان

به موجب حکمی ازسوی نریمان جهانبخش مدیرعامل شرکت تأمین نیروی انسانی و خدمات پشتیبانی بانک مسکن، سیدحسین حمیدی‌مقدم به سمت معاون هتل سلام مشهد منصوب شد.

تقدیر و تشکر

تقدیر کننده	تقدیر شونده
مجری ویژه و قائم مقام وزیر در طرح مسکن مهر استان فارس	علی کمالی، مدیر شعب استان فارس

تسلیمات

برادر علی موسی‌پور، اداره کل ساختمان؛ مرحوم مجید سنایی‌پور، شعبه شهرک راه‌آهن غرب تهران؛ مرحوم مجید عباسی، شعبه شهید اشرق تهران؛ مادر حسین رهنما، اداره کل بازرسی؛ پدر حسن مرتضوی، شعبه مستقل مرکزی تهران؛ برادر شهریانو نوری سرشت، شعبه مستقل مرکزی تهران؛ مادر عباس همتی‌نوبین، اداره کل ساختمان؛ پدر ملیحه نکاحی، شعبه ناهارخوران گرگان؛ مادر اکبر درزیانی، همکار بازنشسته؛ مادر سیدرضا بنی‌هاشمی، شعبه امام رضا (ع) کاشان؛ مادر علی حسین نوه‌سی، شعبه شهید ارومیه؛ پدر مصطفی حسین‌زاده، مدیریت شعب استان خوزستان؛ پدر نورعلی بهرادیان، مدیریت شعب استان اردبیل؛ پدر مظفر ملایی کندلوس، شعبه مرکزی نوشهر؛ برادر علی محی‌الدینی، مدیریت شعب استان یزد؛ پدر محمد و علی پزشک، مدیریت شعب استان خراسان رضوی؛ مادر یعقوب علیپور، مدیریت شعب استان آذربایجان شرقی.

تشویق قلمی

غلامعباس ضیایی‌فرد، شعبه معالی آباد شیراز؛ وحید زارعی، کریم نعمتی و حسن نعمت‌الهی، شعبه ارسنجان فارس؛ رضا تدینی، شعبه شهید بهشتی کاشان؛ مجید مانده‌علی، شعبه پارک فولادشهر اصفهان؛ مهدی علی‌اکبری، شعبه حکیم نظامی اصفهان؛ داریوش براهیمی، شعبه صاحب‌الزمان شهرضا اصفهان؛ هادی زارعی، شعبه شهید بهشتی اصفهان؛ مجید قانع‌پور، شعبه منظریه خمینی شهر اصفهان؛ حسین فیلی، علی بابیری و حسین قنبری، شعبه محترم سیدالشهدا (ع) ایلام؛ جهانبخش عباسی‌نژاد، شعبه دره‌شهر ایلام؛ محمد قنبری، شعبه مرکزی کرج؛ محمد صادقی، شعبه شاهین‌ویلا کرج؛ سیدسعید سجادی تبار، رییس شعبه کمال شهر کرج؛ جواد قلی‌زاده، شعبه ولیعصر کرج؛ رضا میرزایی، شعبه فاز ۴ مهرشهر؛ حسینعلی ثابت‌خرم، شعبه میدان تره‌بار کرج؛ احمد آذر، مدیریت شعب استان البرز؛ محمد نیکوکار، شعبه مرکزی بیرجند.

انتصابات

علی عیوض‌خانی، رییس شعبه سلیمان‌خاطر منطقه مرکز تهران؛ داود بشری، رییس شعبه امیریه منطقه مرکز تهران؛ محمد صمیمی‌نعمتی، رییس شعبه میدان انقلاب اسلامی منطقه مرکز تهران.

بازنشستگان

رحیم همتی‌دوست، مدیریت شعب استان خراسان رضوی؛ محمدرضا پاک‌نیت، اداره کل رفاه کارکنان؛ فاطمه زمانی، اداره کل اعتبارات و سرمایه‌گذاری؛ خضاراله شمالی، مدیریت شعب استان گلستان.

بازرس ارشد مدیریت آذربایجان غربی بازنشسته شد



اکبر متقی‌سرای بازرس ارشد مدیریت آذربایجان غربی بازنشسته شد.

به گزارش روابط عمومی مدیریت آذربایجان غربی، در مراسمی با حضور مسوولان مدیریت از سال‌ها کوشش اکبرمتقی‌سرای، بازرس ارشد مدیریت و از کارکنان آزاده و ایثارگر دوران دفاع مقدس که به افتخار بازنشستگی ناال شده، با اهدای هدایایی تقدیر شد. همچنین در این مراسم، حکم اکبر ایرانی آراء به‌عنوان بازرس ارشد این مدیریت به وی اعطا شد.

مدیر شعب کردستان:

استفاده از تجربیات بازنشستگان موجب ارتقای سطح دانش کارکنان می‌شود



مراسم قدردانی از زحمات جبار بوبانیان همکار بازنشسته کردستان با حضور مسوولان مدیریت و شعب سطح شهر سنندج برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی مدیریت کردستان، در این مراسم رسول مالیر مدیر شعب استفاده از تجربیات گرانقدر همکاران بازنشسته را موجب ارتقای سطح دانش و سلامت نیروی انسانی بانک دانست و حضور هر چه بیشتر آنان در فعالیت‌های بانک را خواستار شد.

وی با اشاره به اینکه بازنشستگی اتفاق مهمی در چرخه زندگی فرد است اظهار کرد: افراد باید قادر به پذیرفتن این تفکر باشند که می‌توانند به‌طور موفق با سربلندی و عزت نفس یک فرد کامل، در دوران بازنشستگی به زندگی ادامه دهند.

گفتنی است در پایان این نشست، بوبانیان برای کارکنان زحمتکش بانک آرزوی سلامتی کرد.



کاظم لطفی از همکاران مدیریت شعب استان مازندران توانست در مسابقات تیراندازی تفنگ بادی لیگ برتر استان، مقام نایب قهرمانی به‌دست آورد.



دکوراسیون داخلی خانه طراحی پذیرایی



داشته باشید از عامل سادگی به عنوان یک المان خلاق استفاده کنید. یک قفسه آهنی بسیار ساده باعث شده است دکوراسیون اتاق کاملاً متفاوت دیده شود. شاید شما خود نیز به راحتی بتوانید نمونه این قفسه را بسازید و به آن رنگ مشکی یا سفید بزنید.

اکثر ما وقتی صحبت از دکوراسیون و طراحی داخلی می‌شود به رنگ‌هایی جز مشکی، سفید، کرم یا قهوه‌ای فکر نمی‌کنیم. ولی در دکوراسیون‌های جدید از برخی رنگ‌های شاد مانند آبی، فیروزه‌ای، زرد و... به عنوان یک عامل چشم‌نواز استفاده می‌کنند. همان‌طور که بارها اشاره شده امروزه سادگی و خلاقیت یک عامل مهم در طراحی داخلی است.

هرچند دکوراسیون مدرن امروزه بسیار پرطرفدار شده است ولی این هرگز باعث نمی‌شود راحتی و احساس آرامش دکوراسیون‌های کلاسیک فراموش شود.

کردن مبلمان جدید یا رنگ کردن کل دیوارهای خانه تمام می‌شود.

امروزه تابلوها نقش به‌سزایی در طراحی پذیرایی و اتاق نشیمن دارند. استفاده از تابلوهای متعدد و درواقع اختصاص یک دیوار کامل به عنوان دیوار تابلو که می‌تواند ترکیبی از تابلوهای مدرن به همراه عکس‌های خانوادگی باشد یک ترکیب عالی را به وجود می‌آورد.

در چیدمان و طراحی پذیرایی امروزی یک تکنیک بسیار جالبی وجود دارد. در این تکنیک شما فقط با مخالف کردن رنگ یک یا دو المان جلوه‌ای کاملاً متفاوت و چشم‌نواز به دکوراسیون خانه خود می‌دهید. این‌تک المان خود جلوه ویژه‌ای به دکوراسیون داده و طراحی اتاق پذیرایی را جالب‌تر و چشم‌نوازتر کرده است.

امروزه سادگی در طراحی داخلی به یک تکنیک تبدیل شده است. اگر می‌خواهید دکوراسیونی مدرن و جالب

همچنین خانواده‌های دیگر که از اتاق پذیرایی و غذاخوری فقط برای مهمانان به شکلی مناسب استفاده می‌کنند، به دلیل رفت‌وآمد کمتر، توجه چندانی به چیدمان تمیز و مناسب دکوراسیون اتاق پذیرایی ندارند و بعد از مدتی گردوخاک تمام دکوراسیون اتاق پذیرایی را می‌پوشاند.

جزو هر دسته‌ای که باشید بازهم دکوراسیون اتاق پذیرایی شما نیاز به رسیدگی و تزئین و طراحی دوباره دارد.

برای طراحی پذیرایی منزل‌تان حتماً نباید به سراغ لوازم گران‌قیمت و لوکس بروید تا دکوراسیونی مجلل و شیک در پذیرایی داشته باشید. گاهی اوقات اضافه کردن یک فرش یا قالی به محیط پذیرایی و یا رنگ کردن دیواری جدا در منزل (دیوار تأکیدی) می‌تواند چهره دکوراسیون را کاملاً دگرگون کند. به‌علاوه این کار بسیار ارزان‌تر از اضافه

تهیه و تنظیم: سمانه رفتاری
اداره کل روابط عمومی

طراحی پذیرایی باید براساس نیازهای خانواده باشد. برای مثال خانواده‌هایی که دارای فرزند خردسال هستند باید در چیدمان پذیرایی خانه به مبحث ایمنی بیشتر توجه کنند و از انتخاب مبلمانی با ارتفاع زیاد و یا میزهایی با گوشه‌های تیز اجتناب کنند. تعدادی از خانواده‌ها هستند که به‌صورت روزمره از آن استفاده می‌کنند؛ اما برخی دیگر فقط در مواقع مهمانی‌ها و در مجالس از محیط پذیرایی و غذاخوری خانه استفاده می‌کنند؛ بنابراین طراحی پذیرایی برای هر خانواده‌ای دارای ویژگی‌های خاص خودش است.

اگر شما از اتاق پذیرایی و غذاخوری به‌صورت روزمره استفاده کنید بعد از مدتی این مکان تازگی خود را از دست می‌دهد و کمی خسته‌کننده به نظر می‌رسد،

آموزش گام به گام به C#.NET

کدنویسی باقی بماند؛ چون ابزار و قدرت در دات نت از خواص دات نت است نه زبان.

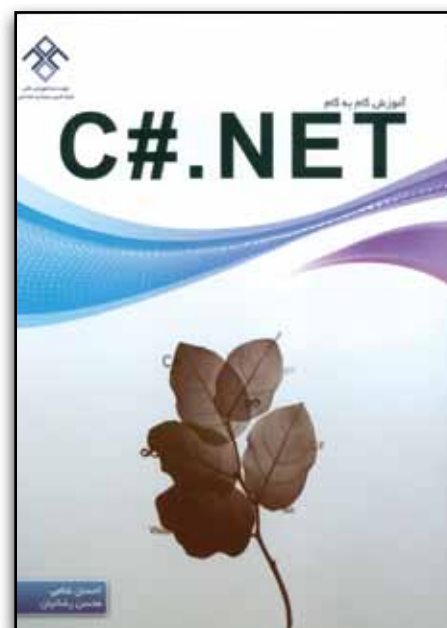
سی شارپ یک زبان برنامه‌نویسی شی‌گراست که توسط شرکت مایکروسافت ساخته شده و ترکیبی از فعالیت‌های خوب ++C و JAVA است. کار با این زبان بسیار راحت بوده و یادگیری آن آسان است. از سی شارپ می‌توان برای ساخت برنامه‌های تحت ویندوز، تحت وب، وب‌سرویس‌ها، برنامه‌های موبایل و بازی‌ها استفاده نمود.

سی شارپ یکی از بهترین زبان‌های برنامه‌نویسی دات نت است.

این کتاب اثر تالیفی همکارمان آقای احسان غلامی در اداره کل خدمات نوین است و به آموزش زبان برنامه‌نویسی C#.NET می‌پردازد که یکی از دروس اصلی مقاطع کاردانی و کارشناسی است.

چهارچوب NET Framework یک فناوری نرم‌افزاری است که بر روی تمامی ویرایش‌های سیستم‌عامل ویندوز مایکروسافت قابل اجراست. این چهارچوب شامل مجموعه‌ای از زبان‌های برنامه‌نویسی است که سی شارپ و ویژوال بیسیک مهم‌ترین آنها می‌باشند. مجموعه‌ای از کتابخانه‌های بسیار غنی برای کمک به سهولت توسعه نرم‌افزار در این چهارچوب قرار گرفته‌اند.

در سال ۲۰۰۰، شرکت مایکروسافت، ایجاد چهارچوب نرم‌افزاری دات نت به همراه یک زبان برنامه‌نویسی جدید بنام سی شارپ را اعلام کرد. چهارچوب دات نت یک مجموعه وسیع از امکانات برنامه‌نویسی است. برنامه‌های نوشته شده در این چهارچوب، ابتدا به زبان میانی مایکروسافت و متاداده (metadata) ترجمه شده و سپس توسط CLR اجرا می‌شوند. دات نت باعث شد تا قدرت برنامه‌نویسی در زبان‌های تحت این چهارچوب یکسان شود و تفاوت فقط در نوع



تهیه و تنظیم: فاطمه قاسمی
اداره کل روابط عمومی

معرفی
کتاب

آموزش گام به گام به C#.NET

نویسندگان: احسان غلامی، محسن رضاییان
مشخصات نشر: تهران، زمیم، ۱۳۹۴، چاپ دوم، ۲۶۸ صفحه.

تلفن ناشر: ۰۲۱-۶۶۹۲۰۰۶۰

پیشخوان مطبوعات، یه دکه روزنامه‌فروشی مجازی

روزنامه کاغذی هم بگیرد. در سایت پیشخوان، علاوه بر صفحه اول روزنامه‌ها می‌تونید یه نگاهی به صفحات داخلی روزنامه‌ها نیز ببیند. البته برای حفظ حقوق ناشرین، فقط PDF روزنامه‌ها به صورت رایگان قابل مشاهده است. شما همکار گرامی می‌تونید برای دسترسی به این سایت به آدرس www.pishkhaan.net مراجعه کنید.

امکان نداره در ایران زندگی کنید و یکبار هم که شده پای یه دکه روزنامه‌فروشی نایستاده باشید و شروع به مرور تیتراژ اول روزنامه‌ها نکرده باشید. حالا توی قرن بیست و یکم می‌تونید این کار را در اینترنت انجام دهید. در وبسایت پیشخوان. شما می‌تونید با بالا و پایین کردن صفحه اینترنت، تیتراژ بیشتر روزنامه‌های ایران رو ببینید؛ اما همچنان توصیه می‌کنیم که پای دکه روزنامه‌فروشی محله هم یک لحظه بایستید و یک



معرفی
سایت

تازه‌های تکنولوژی در بزرگ‌ترین رویداد ورزشی

سایه دیجیتالی بر المپیک ریو

تکنولوژی «super High– Vision»

هرچقدر از تکنولوژی ۴K می‌دانیم را باید ذره‌ای از آنچه تصور کنیم که در تکنولوژی super High– Vision مورداستفاده قرار می‌گیرد. تکنولوژی که به آن ۸K می‌گویند و تا ۱۶ برابر کیفیت تصویر بهتری نسبت به HD دارد. مرکز تصویربرداری المپیک می‌خواهد ۱۳۰ ساعت از مسابقات المپیک با فرمت ۸K تصویر تولید کند که بخش عمده آن با کاهش کیفیت تصویر به‌صورت ۴K به شبکه‌های تلویزیونی تحویل داده خواهد شد. یکی از شبکه‌های ژاپنی تنها شبکه تلویزیونی خواهد بود که این مسابقات را باکیفیت ۸K پخش خواهد کرد. البته نکته اینکه حتی در ژاپن هم تلویزیون‌های ۸K برای دریافت تصاویر با این فرمت وجود ندارد؛ به همین دلیل این شبکه صرفاً این تصاویر را در مراکز خود و احتمالاً روی صفحات بزرگ نمایش برای عموم به نمایش خواهد گذاشت. از یاد نبریم که ژاپنی‌ها خود را برای مسابقات ۲۰۲۰ توکیو آماده می‌کنند.

درهٔ سیلیکون و المپیک (silicon valley)

تعداد زیادی از شرکت‌های «سیلیکون ولی» به‌نوعی در المپیک امسال ریو حضور دارند. بخشی برای سنجش سلامت ورزشکاران و بخشی به‌عنوان پرداخت اینترنتی و برخی نیز نمایش اینترنتی مسابقات. به‌نوعی ریو امسال شاهد حضور تکنولوژیک‌ترین ابزارها در تاریخ برگزاری المپیک است.

فیس بوک از ابزار پخش زنده خود برای ارائه تصاویر اختصاصی

یک هدست ارزان‌قیمت ساخت شرکت گوگل است این مسابقات را به این شکل مشاهده کنند. دیدن مسابقات از طریق واقعیت مجازی تجربه بسیار جدیدی است که در پی رشد بی‌نهایت عجیب و غریب واقعیت مجازی حالا به‌سرعت همه‌گیر می‌شود. برخی از شبکه‌های تلویزیونی پیش از این برخی رویدادها را به‌صورت ۳۶۰ درجه تصویربرداری کرده و از طریق VR به نمایش گذاشتند.

پرواز پهپادها

در المپیک لندن در سال ۲۰۱۲ شاهد انفجاری با استفاده از پهپادها برای تصویربرداری‌های خیرکننده بودیم و امسال این تجربه به شکل گسترده‌تری موردتوجه قرار خواهد گرفت؛ به‌طوری‌که متخصصان تکنولوژی معتقدند امسال پهپادها ستارهٔ (پوشش) مسابقات خواهند بود.

پهپادهای ویژه‌ای برای تصویربرداری از مسابقات آبی با پرسپکتیوهای بی‌نظیر طراحی شده‌اند و درعین‌حال قوانین معینی در نظر گرفته‌شده تا این پهپادها به‌درستی استفاده شوند و فاصله ایمن خود را به جمعیت ورزشکاران حفظ کنند. درواقع، تمامی تلاش‌ها به کار گرفته‌شده تا حد امکان حادثه‌ای مشابه آنچه سال گذشته در مسابقات اسکی آلپاین برای Marceh Hirscher پیش آمد، تکرار نشود. در آن مسابقات دماغه یک پهپاد تنها با چند اینچ فاصله از کنار او رد شد و می‌توانست فاجعه‌ای را ایجاد کند.

المپیک حداقل از ۱۹۳۶ تا امروز تنها محل تلاقی ورزشکاران نبوده بلکه به‌نوعی رویدادی برای آزمایش و عرضه تازه‌ترین تکنولوژی‌ها به‌شمار می‌رفته است. در آن سال برای نخستین‌بار بازی‌های المپیک به‌صورت زنده از تلویزیون پخش شد و این سرآغازی برای نوآوری‌های تصویری در این رویداد بود. در المپیک ۱۹۶۴ ژاپن، برای نخستین‌بار شاهد حضور تکنولوژی تصاویر رنگی بودیم. در ۱۹۸۴ و در جریان المپیک لس آنجلس شاهد حضور تکنولوژی HD بودیم. در المپیک ریو نیز در بخش نمایش، شاهد حضور تکنولوژی‌های تصویری جدیدی هستیم که تجربه واقعیت مجازی را برای بینندگان به ارمغان می‌آورد یا تکنولوژی‌های سوپر HD و پهپادها که ریو را هم به محلی برای تجربه نوآورترین تکنولوژی‌ها تبدیل کرده است.

واقعیت مجازی در ریو

سرویس پخش رویدادهای المپیک (OBS) که مسوولیت هماهنگی پوشش تلویزیونی مسابقات را بر عهده دارد برای نخستین‌بار تصاویر مختلفی را از برخی رویدادها به‌صورت واقعیت مجازی تصویربرداری خواهد کرد.

رویدادهای افتتاحیه، اختتامیه، مسابقات دومی‌دانی و والیبال ساحلی رویدادهایی خواهند بود که به‌صورت واقعیت مجازی تصویربرداری خواهد شد و به شبکه‌های مختلف تلویزیونی ارائه می‌شود. در این میان یکی از شبکه‌ها صدها ساعت از تصاویر ۳۶۰ درجه متناسب‌سازی شده برای نمایش از طریق واقعیت مجازی را آماده کرده است که از طریق هدست‌های واقعیت مجازی Samsung Gear VR به کاربران ارائه می‌شود. شبکه‌ای دیگر پخش مسابقات المپیک را به‌صورت واقعیت مجازی از طریق یک اپلیکیشن در دستور کار خود قرار داده است. همچنین کاربران می‌توانند از طریق Google Card board که

گردشگری الکترونیکی یا گردشگری مجازی



بخش نخست

فعال در فناوری اطلاعات و ارتباطات تورسم جهانی شده است که این خود در یک سیکل فعال مجدداً سبب رشد و اثرگذاری‌های روزافزون فناوری ITC در صنعت تورسم جهانی می‌شود. استفاده از اینترنت برای مقاصد گردشگری باعث تغییر عادت‌ها، توقع و نیازهای کاربران می‌شود و این نکته است که باید موردتوجه سیاست‌گذاران و بخش‌های خدماتی گردشگری در تدوین استراتژی‌های گردشگری الکترونیکی (E.tourism) قرار گیرد. گردشگری مجازی (e.Tourism) مقوله جالبی است که حداکثر دو دهه از پدید آمدن آن نمی‌گذرد. گردشگری مجازی حضور در سرزمین دیجیتال وب و مشاهده داده‌های صوتی متنی و تصویری از دنیای کلی پیرامون ماست.

به‌وسیله این سیستم می‌توان تمامی نقاط گردشگری یک شهر یا یک کشور را با یک کلیک به‌صورت فیلم در اینترنت دید و این خود بدون شک یکی از راه‌هایی هست که برای جذب تورسم بیشتر می‌تواند مؤثر باشد، زیرا این امکان به گردشگر داده می‌شود تا قبل از اینکه سفر کند، ابتدا مکان مورد نظر خود را خلاصه‌وار ببیند. به‌علاوه اینترنت به کاربران این امکان را می‌دهد که تجارب سفر خود را برای استفاده دیگران روی سایت مرتبط منعکس کنند و از تجربه سایرین نیز مطلع شوند. گردشگری الکترونیکی، کاربرد کسب‌وکار الکترونیکی در مسافرت و گردشگری است.

همچنین بروشورهای الکترونیکی نیز که معمولاً هزینه‌های پیاده‌سازی بسیار کمتری نسبت به بروشورهای چاپی دارند و امکان دسترسی به آنها از همه نقاط دنیا ممکن است، از عوامل گسترش تورسم هستند. توزیع این بروشورها نیز از طریق کانال‌های توزیع هر یک از عرضه‌کنندگان صنعت شامل وب‌سایت‌ها، ایمیل و نیز پرتال جامع گردشگری امکان‌پذیر است. یکی از ویژگی‌های بسیار مهم این بروشورها امکان به‌روزرسانی سریع آنهاست که سازمان‌ها می‌توانند براساس دوره‌های زمانی و بر مبنای تقاضای موجود در بازار این بروشورها را به‌روزرسانی کنند و در اختیار بازارهای هدف قرار دهند.

ادامه دارد...

در سال‌های اخیر، تعداد کاربران و دسترسی به اینترنت افزایش چشم‌گیری یافته و به‌طور هم‌زمان تعداد متقاضیان خدمات و محصولات گردشگری در اینترنت نیز بالا رفته است. در سال ۲۰۰۱، گزارش تجارت الکترونیک و توسعه سازمان ملل متحد به تحلیل تجارت الکترونیک و گردشگری از دیدگاه فواید فناوری اطلاعات و اینترنت در صنعت گردشگری پرداخت. این گزارش نتیجه می‌گیرد که یکی از بهترین دستاوردهای گردشگری الکترونیکی (E-tourism) برای کشورهای درحال توسعه حذف واسطه‌ها و افزایش سود سازمان‌های خدمات گردشگری در این کشورهاست. ارائه آنلاین محصولات و خدمات گردشگری ازسوی ارائه دهندگان این‌گونه خدمات در کشورهای درحال توسعه امکان حضور عادلانه در بازار بین‌المللی گردشگری را فراهم و ارتباط مستقیم با گردشگران بالقوه را ممکن می‌سازد. مشتریان گردشگری خواهان کسب اطلاعات در مورد مکان‌های جذاب، مراسم منحصربه‌فرد و فرصت‌های هیجان‌انگیز برای گذران تعطیلات هستند و انتظار دارند این‌گونه اطلاعات را به‌صورت آنلاین در دسترس داشته باشند. بسیاری از گردشگران به کشف و تجربه فرهنگ‌ها و مراسم جدید تمایل دارند.

نگاهی دقیق به روند روبه‌رشد صنعت تورسم جهانی، به‌خصوص از دهه ۷۰ میلادی به بعد، نشان می‌دهد تحولات به وجود آمده در این صنعت بسیار مدیون حرکت‌های جدی شرکت‌های سرمایه‌گذاری بین‌المللی نظیر شرکت‌های خطوط هوایی و زنجیره‌های بزرگ هتل‌داری در علمی کردن و به‌روزرسانی و اصلاح شیوه‌های گردش اطلاعاتی و عملیاتی و استفاده از فناوری‌های مدرن و به‌روز اطلاعات و ارتباطات بوده است. البته باید گفت که این شرکت‌ها نتیجه و بازخورد تلاش‌ها و نوآندیشی‌های خود را در قالب به دست آوردن عمده‌ای از درآمدهای روبه‌رشد این صنعت دریافت کرده‌اند.

در گذر این تحولات، رشد و توسعه و تعمیم این فناوری‌ها، روش‌های مدرن در سایر بخش‌ها و ازجمله سرمایه‌های کوچک‌تر و حصول دستاوردهای مشابه را برای آنان فراهم آورده است. ازسوی دیگر، باعث ایجاد، شکل‌گیری و رشد روزافزون شرکت‌های تخصصی



نشانی: خیابان ولی عصر(عج)، بالاتر از میدان ونک، خیابان عطار،
پلاک ۱۴ ، ساختمان ستاد مرکزی بانک مسکن، طبقه اول
روابط عمومی بانک مسکن
تلفن: ۱۶-۸۹۳۳۱۱۵
توزیع: ۶۴۵۷۳۱۱۵
مجری: موسسه فرهنگی هنری کتیبه نگار شرق
امور چاپ: موسسه پویه مهر اشراق
www.bank-maskan.ir
هفته نامه بانک و مسکن در ویرایش و تلخیص مطالب آزاد است

محمد رضا پیغمبری

□ امام رضا علیه السلام و نهی از اسراف

□ امام رضا علیه السلام و احترام به کودک

□ امام رضا عليه السلام و نظارت تربیتی

یاد ایام

تاریخ



واحد ساختمانی مسکونی نمونه گرفته می‌شود مانند مساحت کل، سطح زیربنا، نوع مصالح مصرف‌شده، عمر ساختمان، ارزش ساختمان، تعداد خانوار ساکن در آن منزل و اطلاعات دیگری از همین نوع. قسمت دوم اطلاعاتی راجع به خانوار یا خانوارهای ساکن در

منبع: نشریه داخلی بانک رهنی
ایران، شماره پنجم، سال دوم،
خردادماه ۱۳۴۶

عکس هفته



فریبا شافعی، شعبه اختیاریه شمالی، مازندران، دریاکنار

ونقاط منفی

نکته

مدیریتی

در تمام مدت چند ساعت شکار، سگ روی آب می‌دوید و مرغابی‌ها را جمع می‌کرد. صاحب سگ انتظار داشت دوستش درباره این سگ شگفت‌انگیز نظری بدهد یا اظهار تعجب کند، اما دوستش چیزی نگفت.

دوستش پاسخ داد: «آره، درواقع، متوجه چیز غیر معمولی
شدم. سگ تو نمی تواند شنا کند.»

بعضی از افراد همیشه به ابعاد و نکات منفی توجه دارند. روی وجوه منفی گروه‌های کاری متمرکز نشوید. با توجه به جنبه‌های مثبت و نقاط قوت، در کارکنان و گروه‌های کاری ایجاد انگیزه کنید.

“