



نشریه دیجیتال بانک ایران زمین  
آبان ۹۹ - سال ششم - شماره ۳۰

بانک ایران زمین بانک دیجیتال

izbank.ir 

ertebat@izmail.ir 

۰۲۱-۲۴۷۵۰۰۰ 



صاحب‌امتیاز: بانک ایران زمین

سرمدیو: سید محمد حسین استار

تحریریه: افانم پورمراد، محمد هاشمی

امید طاهری، صبا شکوه‌مند

خبرنگار ویراستار: اعظم رضانی

طراح گرافیک: بهاره حینی

مدیر هنری: زهرا الهی

نشانی:

بلوار میرداماد، نبش شمس تبریزی، پلاک ۱۸۷

تلفن:

۲۴۷۵۰۰۰

فکس:

۲۶۴۰۱۵۶۹

کدپستی:

۱۹۱۹۹۱۳۸۵۳

۲۸ مناسبتی

۲۹ ایران شناسی

۳۱ انتصاب و تقدیر

۳۲ فرایند

۳۳ سلامت

۳۸ ایران زمین در رسانه‌ها

۳۶ کاشت و پرورش گیاهان

۳۷ با هنرمندان ایران زمین

۳۴ سرمقاله

۴۰ پنجره

۴۱ گزارش اخبار استان‌ها

۴۷ مقاله

۴۹ پرونده

۴۲ گفت‌وگو

۴۳ فناوری

۴۴ بانک‌های جهانی

۴۸ دانستی‌ها

# سرمقاله سردبیر

## آموختن سواد دیجیتال؛ یک ضرورت غیرقابل انکار

یک قدم فراتر و یادگیری سواد مالی دیجیتالی است. این نوع خاص از سواد به معنی داشتن دانش، مهارت‌های لازم و ایجاد عادت‌های مفید و مؤثر برای استفاده از دستگاه‌های دیجیتالی در معاملات مالی است. سواد مالی دیجیتالی با سطح سواد پایه‌ای یک فرد و توانایی‌های او در استفاده از فناوری‌های دیجیتال رابطه مستقیم دارد. در این فرایند فرد باید بتواند برای ایمن نگه داشتن دارایی خود با موسسه‌های مالی ارتباطی پویا برقرار کند و از تسهیلات موجود جهت رفع نیازهای خود به‌خوبی بهره ببرد؛ همچنین فرد دارای سواد دیجیتالی باید از هویت مالی خود کاملاً آگاه باشد و در این زمینه محافظه‌کار و هوشیار عمل کند. روی هشداردهنده ماجرا این است که شهروند امروزی اگر نخواهد یا نتواند سطح سواد دیجیتالی خود را در دو حوزه فردی و مالی ارتقا دهد، باید برای پر کردن این شکاف عظیم، هزینه‌ای هنگفت پرداخت کند. بر همین اساس بانک ایران زمین در اقدامی مسؤولانه و نوآورانه آموزش‌های مداوم خود را در این زمینه به مشتریان ارجمند این بانک آغاز کرده است و همراهان این نهاد مالی می‌توانند از طریق کانال‌های متعدد این بانک نظیر رادیو آوای ایران زمین، به‌روزترین اطلاعات و آموزش‌ها را در خصوص بانکداری دیجیتال، سواد دیجیتال و... دریافت کنند. نکته پایانی اینکه، در جایگاه یک خدمتگزار کوچک، از همکاران خودم و فداکار و از مشتریان همیشه همراه قدردانی می‌کنم. عزیزان ما نشان دادند در شرایط دشوار هرگز در انجام وظایف خود کوتاهی نمی‌کنند و این خود بزرگ‌ترین سرمایه برای هر سازمانی است. بانک ایران زمین حرکت روبه‌جلو و پیشرفت‌های خود را در این سال سخت، مرهون خدمات شایسته همکاران خود می‌داند. مدیران این نهاد نیز با تکیه بر قدرت لایزال الهی و توان مدیریتی خویش، سکان هدایت این کشتی را تا رسیدن به ساحل توفیق در دست خواهند داشت. برای تک‌تک عزیزان و مخاطبان ارجمند نشریه وزین ارتباط ایران زمین، موفقیت و سلامتی آرزو می‌کنم.

به مخاطبان فهیم این رسانه سلام می‌کنم و در این مجال کوتاه، چند نکته مهم را یادآور می‌شوم؛ نخست اینکه، همه‌گیری کرونا به ما آموخت نه تنها دیجیتالی شدن بانک‌ها یک ضرورت غیرقابل انکار است، بلکه جهان پساکرونا کاملاً با سازوکارهای نوین فناورانه، اداره خواهد شد؛ دوم، رونمایی از معنای دقیق



سواد دیجیتالی است. این روزها این اصطلاح را زیاد می‌شنویم بدون اینکه بدانیم چه اهمیتی در زندگی جامعه مدرن امروزی دارد. سواد دیجیتالی در مورد توانایی استفاده از رسانه و فناوری‌های دیجیتال سخن می‌گوید و از طریق الگوهای معنادار و ظرفیت افراد در میزان مشارکت در جامعه، رشد می‌کند. سواد دیجیتالی توانایی تجزیه و تحلیل و عمل بر اساس رسانه‌های قرن حاضر است؛ مهارتی که برای استفاده روزمره، عملکرد شغلی و فعالیت‌های شخصی روزگار ما اهمیت فراوان دارد. مواردی مانند ایجاد ارتباط با دوستان، خویشاوندان، همکاران، صرفه‌جویی در زمان و هزینه‌ها به‌ویژه در انجام کارهای اقتصادی یا خریدها، بالا بردن امنیت با مراقبت از اطلاعات شخصی و تبدیل شدن به یک شهروند دیجیتال، از مزیت‌های داشتن سواد دیجیتالی است؛ سوم، جایگاه ارتباطات در مدل سواد دیجیتالی است. باید دانست که ارتباطات، جنبه بنیادین سواد دیجیتالی است. برای یک فرد برقراری ارتباط صحیح در این فضا به‌اندازه برقراری در جهان واقعی اهمیت دارد و شکست و موفقیت فردی و شغلی او را رقم می‌زند. نکته طلایی در این باره متعهد بودن به یادگیری مداوم و ارتقای سطح مهارت‌های عملی در استفاده از فناوری‌های دیجیتال است؛ چهارم، پیش آمدن

## افتتاح مرکز داده بانک ایران زمین

بر اساس این گزارش، بانک با هدف پیاده‌سازی زیرساخت‌های اجرای بانکداری دیجیتال؛ همچنین توسعه سیستم‌های الکترونیک، مرکز داده خود را روز جمعه بیست‌وپنجم مهر افتتاح کرد. عبدالمجید پورسعید مدیرعامل در همین زمینه با اشاره به تلاش‌های صورت گرفته در چهار سال گذشته برای پیاده‌سازی زیرساخت‌های اجرای بانکداری دیجیتال گفت: راه‌اندازی مرکز داده بانک یکی از نیازهای پیاده‌سازی بانکداری دیجیتال بود که با همت همکاران پرتلاش افتتاح شد. این مرکز زمینه اجرای بانکداری دیجیتال را فراهم خواهد کرد. وی چشم‌انداز بانک را دستیابی به بانکداری دیجیتال دانست و گفت: اجرای بانکداری دیجیتال در چهار سال گذشته چشم‌انداز بانک ایران زمین بوده است؛ اما امروز تنها چند گام به اجرای آن باقی‌مانده است که به‌زودی با برداشتن این گام‌ها از اجرای این پروژه رونمایی خواهیم کرد.

اینالویی معاون فناوری اطلاعات بانک نیز گفت: ما یک کار گروهی بی‌نقص و عالی انجام دادیم؛ این یک همکاری و تجربه عالی بین شعب، ستاد، مرکز تماس و شرکت‌های گروه بود. وی افزود: برنامه‌ریزی برای مهاجرت مرکز داده بانک که از سه ماه قبل آغاز شده بود، در نیمه دوم ماه مهر وارد مرحله آزمایش سرد شد و در اواخر ماه نیز محیط عملیاتی مورد آزمون قرار گرفت و نتیجه آن این است که امروز بانک صاحب مرکز داده‌ای با استانداردهای جهانی است. این مدیر بانکی با اشاره به این‌که افتتاح این مرکز پیش‌زمینه آغاز بانکداری دیجیتال خواهد بود گفت: این تجربه خوشایند که مقدمه‌ای برای آغاز فعالیتی بزرگ‌تر است، به ما انگیزه می‌دهد که اعلام کنیم؛ به‌زودی با استعانت از حضرت حق و باری شما همکاران کوشا از «پایلوت نخستین بانک دیجیتال» کشور رونمایی خواهیم کرد و دستاوردی بزرگ برای کشور به بار خواهیم آورد.





# اصلاح کارمزدهای خدمات بانکی ضروری است

درازدت همه‌کسانی که در این شبکه کار می‌کنند، زیان خواهند کرد. وی اذعان کرد: فرض کنید یک بانک خدمتی را ارائه می‌کند و کمتر از هزینه تمام‌شده کارمزد اخذ کند یا اصلاً کارمزدی دریافت نکند، خوب این موضوع به کجا می‌انجامد؟ در نهایت به این نقطه خواهد رسید که کیفیت این خدمات کاهش پیدا می‌کند یا سرویس‌ها ارتقا پیدا نمی‌کنند یا از جای دیگری جبران مافات خواهد شد! به‌هرحال بانک یک بنگاه اقتصادی است و بر مبنای سود و زیان عمل می‌کند.

معاون فناوری اطلاعات بانک در پایان با تشریح و تفکیک بانکداری الکترونیک از بانکداری دیجیتال گفت: در حال حاضر و به‌مرور از سمت بانکداری الکترونیک به سمت بانکداری دیجیتال در حال حرکت هستیم. در بانکداری دیجیتال سرویس‌ها شخصی‌سازی می‌شوند و کارمزدها برای گروه‌ها و اشخاص بنا به میزان و نوع خدمت دریافتی نیز متفاوت خواهد بود و این موضوع مهمی است که باید موردتوجه قرار گیرد.

## بازدید از مرکز ارتباط با مشتریان

معاون فناوری اطلاعات بانک به همراه مدیر امور بانکداری مدرن، ریاست اداره حفاظت و انتظامات و مدیر روابط عمومی از مرکز ارتباط با مشتریان این بانک بازدید کرد. بر اساس این گزارش، اینالویی در این بازدید با بیان اهمیت مرکز ارتباط با مشتریان به‌عنوان مهم‌ترین نقطه ارتباطی بانک با مخاطبان گفت: یکی از نقاطی که در بانک در آینده نزدیک شاهد تحولات زیادی خواهد بود، مرکز ارتباط با مشتریان است. این مرکز به‌زودی شاهد ارائه سرویس‌های متفاوت و ایجاد یک تجربه متفاوت برای مشتریان خواهد بود. در این بازدید گزارشی از نحوه پاسخ‌گویی به مشتریان در زمان قطعی سامانه‌ها به معاون فناوری اطلاعات و گروه همراه داده شد.

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران‌زمین، معاون فناوری اطلاعات بانک در سخنانی با تابناک اقتصادی بر اصلاح کارمزدهای خدمات بانکی تأکید کرد و در بازدید از مرکز ارتباط با مشتریان بانک نیز به ذکر نکاتی پرداخت که در ادامه می‌آید.

فرهاد اینالویی در خصوص فلسفه اخذ کارمزد گفت: هر سرویسی که درجایی ارائه می‌شود اگر به قیمت و با کیفیت مناسب ارائه نشود، در درازمدت نارضایتی مشتریان را در پی خواهد داشت. خدمات بانکی نیز از این قاعده مستثنی نیست.

کارشناس ارشد فناوری اطلاعات در نظام بانکی با تأکید بر لزوم اخذ کارمزد برای خدمات بانکی به مقایسه نحوه و میزان کارمزد در بانک‌های ایران و جهان پرداخت و گفت: هزینه‌های کارمزدی در ایران با هیچ‌کجای جهان قابل‌مقایسه نیست؛ برای مثال در بانک‌های اروپایی برای یک انتقال وجه حداقل ۲.۵ یورو اخذ می‌شود؛ درحالی‌که در ایران این کارمزد متناسب با خدمت ارائه‌شده نیست. وی افزود: وقتی در مورد کارمزد صحبت می‌شود باید به دو نکته توجه کرد؛ اول این‌که از چه کسی و دوم این‌که به چه میزانی کارمزد اخذ شود. اینالویی در مورد این‌که از چه کسی باید کارمزد گرفته شود تأکید کرد: قاعده‌تاً کسانی که سرویس را دریافت می‌کنند و گیرنده خدمات هستند بهترین افرادی هستند که باید هزینه کارمزد را پرداخت کنند. این مدیر بانکی گفت: متأسفانه اکنون در برخی از خدمات، مشتری خدمتی را از جایی دریافت می‌کند و کارمزد آن را فرد دیگری پرداخت می‌کند و این اشتباه است. معاون فناوری اطلاعات به نکته دوم در بحث میزان کارمزد پرداخت و تصریح کرد: نکته دوم بحث میزان دریافت کارمزد است. در پاسخ به این پرسش باید به حداقل قیمت تمام‌شده هزینه خدمت اشاره کرد؛ یعنی حداقل کارمزد دریافتی باید به میزان هزینه تمام‌شده آن باشد؛ در غیر این صورت در





## رادیو آوای ایران زمین

### ارتقای دانش مالی مشتریان، اولویت ماست



به گزارش خبرنگار ارتباط ایران زمین، ماه آبان و در اوج بدمستی‌های ویروس منحوس کرونا به‌ویژه در کلان‌شهر تهران، رادیو آوا همچنان با نظمی از پیش تعیین‌شده به فعالیت خود ادامه داد و برنامه‌های موردنظر مشتریان را بی‌کم‌وکاست در اختیارشان قرار داد. این رسانه با علم به این‌که دیر یا زود این روزهای سیاه می‌گذرند و آنچه باقی می‌ماند استقامت و خدمت بی‌شائبه به مردم است، با نظمی ستودنی و همراه با کیفیتی درخور و شایسته برنامه‌های خود را در بسترهای تعریف‌شده بارگذاری کرد تا مشتری کوچک از نمونه خرواری بزرگ باشد که ما آن را با نام وزین بانک ایران زمین می‌شناسیم. آنچه در این ماه بیش از همه در بخش‌های گوناگون بانک خودنمایی کرد، نظم و تعهد حداکثری تمامی همکاران نسبت به ملت شایسته ایران بود. در این ماه این رسانه صمیمی عمده تلاش خود را چون ماه‌های گذشته بر ساخت برنامه‌های آموزشی بانکی متمرکز کرد و در ادامه آموزش‌های ماه مهر، به‌تفصیل درباره سیر تحول تاریخی دستگاه‌های POS و ATM سخن گفت و به نیاز اطلاعاتی مشتریان و مخاطبان در این زمینه پاسخ داد. ساخت و پخش مجله عصرگاهی شعبه خیابان ۲۴ در روزهای یکشنبه، پخش بسته خبری بانک ایران زمین در روزهای دوشنبه، پخش مجله صبحگاهی صبحانه بانکی در روزهای سه‌شنبه و پخش برنامه‌های بانکی و ادبی در روزهای چهارشنبه، کنداکتور ثابت برنامه‌های این رادیو هستند. در این ماه به‌طور مشخص درباره پدیده افسردگی در دوران شیوع کرونا صحبت شد و راه‌حل‌های مناسب از زبان روان‌شناس برنامه در اختیار مشتریان قرار گرفت و در بخش کافه بانک نیز ادبیات فاخر ایران زمین در دوشاخه کهن و معاصر به ارائه دانش و آگاهی مناسب به مخاطبان پرداخت. اخبار و رویدادهای بانک نیز بی‌کم‌وکاست در اختیار مشتریان ارجمند قرار گرفت. این رسانه به نمایندگی از بانک وزین ایران زمین و در مقام عمل به مسؤلیت اجتماعی خود همچنان در روزهای سخت کنار مردم و مشتریان ارجمند ایستاده است و در طول این ماه‌های دشوار و در شرایط قرنطینه و فاصله‌گذاری اجتماعی، از تلاش، تکاپو، اطلاع‌رسانی و آگاهی‌بخشی مؤثر به عزیزان خود دست نمی‌کشد. این صدای صمیمی ثابت کرد حتی در کوران محدودیت‌های کرونایی نیز بی‌هیچ محدودیتی در خدمت مشتریان وفادار خویش است. رادیو آوای ایران زمین صدای طیف وسیعی از مردمی است که در وضعیت خاص کنونی در پی نهاد مالی ایمن، موفق، خوش‌نام و مطمئن برای سرمایه‌گذاری یا افتتاح حساب هستند و با ارائه اطلاعات صحیح و آموزش‌های لازم در این زمینه تلاش می‌کند چتر حمایتی ایمن و معتبر بانک ایران زمین را بر سر هم‌وطنان به‌ویژه تولیدکنندگان بیشتری بگستراند. تأکید می‌شود در مسیر خدمت به مردم شریف ایران زمین و پس از طی نزدیک به چهار سال مسیر دشوار، عاقبت به تحقق شعار بانکداری تمام دیجیتال نزدیک شدیم و به‌زودی جشنی بزرگ با شما خوبان برگزار خواهیم کرد. ساخت برنامه صبحانه بانکی و پوشش اخبار بانک طبق سیاق معمول ماه‌های گذشته، از دیگر زمینه‌های فعالیت در این رسانه بود. آن‌گونه که در خبرها آمده است، متأسفانه روند ابتلا به کرونا چندی است رو به افزایش گذاشته است و کشور ما روزهای سیاهی را در این زمینه تجربه می‌کند؛ از طرفی خبر ساخت واکسن ایرانی با میزان مصونیت بالا نیز امید به رهایی از این وضعیت را همچنان در قلب‌ها زنده نگه می‌دارد. رادیو آوای ایران زمین از تک‌تک مشتریان عزیز این بانک می‌خواهد حتی بدون در نظر گرفتن اعلام و اجبار ستاد ملی مبارزه با کرونا، همچنان استفاده از ماسک را در اداره‌ها، بانک‌ها، مکان‌های پرتردد و سر بسته جدی بگیرند. از این‌که برنامه‌های این رسانه را می‌شنوید، از شما سپاسگزاریم.





## ضرورت حرکت بانک‌ها به سمت بانکداری دیجیتال

به گزارش خبرنگار ارتباط بانک ایران زمین، مدیر بانکداری مدرن بانک در گفت‌وگو با بانکداری در حوزه بانکداری دیجیتال سخنانی ایراد کرده است که در ادامه می‌خوانید.

اصغر بابا پور مدیر بانکداری مدرن این نهاد مالی در خصوص وضعیت بانک‌ها در حوزه بانکداری دیجیتال اظهار داشت: رویکرد بانک‌ها از سال ۹۷ نسبت به بانکداری دیجیتال تغییر کرد و به‌عنوان یک راهبرد جدید برای سیستم بانکی در نظر گرفته شد. این راهبرد موجب شد سرمایه‌گذاری و هدف‌گذاری سه تا پنج‌ساله در این زمینه انجام گیرد؛ اما این چیزی است که صرفاً روی کاغذ اتفاق می‌افتد. بسیاری از بانک‌ها از راه‌اندازی بانکداری دیجیتال صحبت می‌کنند؛ در صورتی‌که در عمل این‌گونه نیست و از جنبه تبلیغاتی این موضوع به نفع بانک و سهام‌داران خود استفاده می‌کنند.

وی در خصوص تأثیر بانکداری دیجیتال بر عملکرد بانک‌ها گفت: بانکداری دیجیتال در

کنار فین‌تک‌ها به بانک‌ها کمک می‌کنند تا اکوسیستم بانکداری ایجاد شود؛ به این شکل که بانک پلتفرم ارائه می‌دهد و فین‌تک محصول تولید می‌کند؛ به این ترتیب بار تولید محصول و جذب مشتری از دوش بانک‌ها برداشته می‌شود.

باباپور با تأکید بر این‌که ۹۶.۷ درصد تراکنش‌های بانک خارج از شعبه انجام می‌شود گفت: این بانک سیاست کاهش شعبه و تغییر کارکرد شعب را -که در بانکداری دیجیتال یک سرنوشت محتوم است- در پیش گرفته است و قطعاً شعبه فیزیکی نقش کم‌رنگ‌تری در بانکداری دیجیتال دارد. این امر کاهش چشم‌گیر هزینه‌ها را در پی دارد و افزایش درآمدهای غیر مشاع بانک‌ها را موجب می‌شود.

این مدیر بانکی درباره مزیت رقابتی بانکداری دیجیتال گفت: مزیت رقابتی که در بانکداری دیجیتال ایجاد می‌شود، از تجربه مشتری متفاوت نشأت می‌گیرد. این تجربه متفاوت می‌تواند سیستم بانکی را متحول کند؛ ولی بانکی که در این میدان پیش‌تاز و برنده است که از قبل برنامه‌ریزی کرده و زیرساخت‌های لازم را فراهم کرده باشد. وجه تمایز بانک ایران زمین نسبت به بانک‌های دیگر نیز همین موضوع است. این نهاد مالی از پنج سال گذشته به سمت بانکداری دیجیتال حرکت کرده است.

باباپور افزود: در بانکداری دیجیتال بانک هر سرویس را مختص هر فرد طراحی می‌کند؛ یعنی بانک‌ها متناسب با اطلاعاتی که از رفتار مشتری به دست می‌آورند، برای فرد پیام ارسال و تلاش می‌کنند با توجه به علایق مشتری، خدمات مرتبط خود را در زمان مناسب در اختیار او قرار دهند و اگر مفهوم بانکداری دیجیتال در کل سیستم بانکداری کشور پیاده‌سازی شود، هزاران شغل و کسب‌وکار می‌توانند به مشتریان بانک سرویس ارائه کنند و همه در دسته‌بندی اکوسیستم بانکداری کشور قرار گیرند.

وی تصریح کرد: مدل نهایی یک شعبه دیجیتال این‌گونه است که شعبه نه محل ارائه سرویس که محل ارتباط با مشتری خواهد شد؛ زیرا مشتری سرویس را می‌تواند در خارج از شعبه نیز دریافت کند؛ در نتیجه شعبه محل ارتباط و جذب مشتری است و کارکنان بانک در زمان کاهش تعداد شعب در بانکداری دیجیتال وظیفه جدیدی خواهند داشت و آن‌هم بازاریابی خدمات بانکداری دیجیتال است.



# جشنواره‌ی گوهر

جشنواره‌ی بزرگ باشگاه مشتریان بانک ایران زمین  
۶ سبد جایزه نقدی به ارزش بیش از ۳۵۰ میلیون تومان



۱۲ آبان تا ۱۴ آذرماه ۱۳۹۹

برای ورود به این مرحله باید به سایت باشگاه مشتریان بانک ایران زمین به آدرس club.izbank.ir مراجعه کرد و به پنل کاربری از بالای سایت وارد شد. اینجا باید نام کاربری و کلمه عبور دریافت شده را وارد کرد، سپس بر روی بنر جشنواره گوهر کلیک کرد. پس از ورود به صفحه جشنواره گوهر، شش سبد قرعه‌کشی جشنواره گوهر مشاهده می‌شود، در این مرحله مشتری بانک بسته به میزان امتیازی که دارد و حداقل امتیازهایی لازم که برای هر سبد مشخص شده است، امتیاز موردنظر خود را به فرصت‌های شانس در جشنواره گوهر تبدیل می‌کند و آن را در کادر مربوطه برای هر سبد تایپ می‌کند، سپس بر روی دکمه ثبت کلیک می‌کند و منتظر می‌ماند تا امتیاز کسر و ثبت شود. هر چه امتیاز بیشتری در سبدهای قرعه‌کشی هزینه شود، تعداد شانس‌ها در روز قرعه‌کشی افزایش خواهد یافت. قابل توجه این‌که برای دریافت خدمات باشگاه از طریق همراه بانک ایران زمین، به نام کاربری و کلمه عبور نیازی نیست. نکته آخر این‌که، علاوه بر جشنواره گوهر از راه‌های دیگر هم می‌توان با امتیاز گیری خدمات دریافت کرد، از جمله می‌توان به سبد هدایای نقدی (واریز آبی هدیه)، خرید شارژ تلفن همراه، دریافت کد تخفیف، عضویت در شبکه فروشگاه‌های تخفیفی، دریافت بلیت گردونه شانس، شرکت در طرح‌های احسان و نیکی، سبدهای متنوع قرعه‌کشی، بن‌های نقدی خرید کالا و خدمات، استفاده از سرویس‌های کارمزدی بانک ایران زمین، خرید کالا و خدمات از فروشگاه‌های معتبر اینترنتی و شارژ انواع کیف پول اشاره کرد.

خاطره‌های خوب پاییزی ۵ تا ۵۰ میلیون تومانی در بانک ایران زمین به گزارش خبرنگار ارتباط ایران زمین، در جشنواره جدید بانک سبدهای قرعه‌کشی متنوعی تعبیه شده است که مشتریان می‌توانند با هدف‌گیری آن‌ها بر اساس امتیازی که کسب می‌کنند، از جوایز ارزنده آن نیز برخوردار شوند. بر این اساس، سبدهای قرعه‌کشی بانک به این شرح است:

سبد جایزه الماس‌نشان، یک هدیه نقدی ۵۰۰ میلیون ریالی؛  
سبد جوایز مروارید نشان، دو هدیه نقدی ۲۵۰ میلیون ریالی؛  
سبد جوایز یاقوت‌نشان، پنج هدیه نقدی ۱۰۰ میلیون ریالی؛  
سبد جوایز زمرد نشان، ده هدیه نقدی ۵۰ میلیون ریالی؛  
سبد جوایز عقیق‌نشان، ۵۰ هدیه نقدی ۱۰ میلیون ریالی؛  
سبد جوایز فیروزه‌نشان، ۲۰۰ هدیه نقدی ۵ میلیون ریالی.  
نکته قابل توجه این‌که در این جشنواره پاییزی هر چه امتیاز بیشتری در سبدهای قرعه‌کشی هزینه شود، تعداد شانس‌ها در روز قرعه‌کشی افزایش خواهد یافت. قرعه‌کشی جشنواره گوهر در تاریخ ۱۹ آذر ۱۳۹۹ برگزار می‌شود.

چگونه می‌توان در قرعه‌کشی جشنواره گوهر شرکت کرد و فرصت شانس خود را افزایش داد؟ برای پاسخ به این پرسش باید گفت: ابتدا باید نام کاربری و کلمه عبور را از طریق پیامک ۳۰۰۰۶۹۰۵ دریافت کرد و ثبت‌نام و دریافت نام کاربری و کلمه عبور را از طریق ارسال عدد ۳ به شماره ۳۰۰۰۶۹۰۵ انجام داد.

## افتتاح شعبه در شهرستان ملایر

بانک ایران زمین با هدف بهینه‌سازی و توسعه شبکه توزیع خدمات بانکی به مشتریان اقدام به افتتاح و راه‌اندازی شعبه ملایر کد ۱۸۱۲ و شناسه اختصاصی ۶۹۱۸۱۲۱ در این شهرستان اقدام کرد. بر اساس این گزارش، شعبه ملایر این بانک در راستای سهولت ارتباط مشتریان و سرعت دسترسی به خدمات حضوری بانکی، بر اساس رویکرد مشتری محور در شهرستان ملایر افتتاح شد. هدف بانک ایران زمین از افتتاح این شعبه، ارائه تمامی خدمات بانکی موردنیاز مشتریان ارزنده شهرستان ملایر است. معنای بهینه‌سازی فقط کاهش تعداد شعب نیست، بلکه افتتاح شعب در مکان‌های با ظرفیت است که این راهبرد در صدر برنامه کاری بانک در تهران و سایر استان‌ها قرار دارد. شعبه ملایر با کد ۱۸۱۲ و شناسه اختصاصی ۶۹۱۸۱۲۱ به نشانی: ملایر ابتدای خیابان قائم‌مقام با شماره تلفن: ۰۸۱-۳۲۲۳۳۰۸۹ از تاریخ پنجم آبان سال جاری آماده است انواع خدمات بانکی را به هموطنان ارائه کند.





به گزارش خبرنگار ارتباط ایران زمین، ماه آبان فعالیت مدیران بانکی در سطح استان‌ها به دلیل شرایط خاص ناشی از شیوع ویروس کرونا کمی متفاوت بود و مدیران ترجیح دادند برای حفظ سلامت همکاران و هموطنان افراد در کارگاه‌های تولیدی، سفرهای خود را به بازدید از چند شعبه و یک واحدی تولیدی محدود کنند. این بازدیدها نیز با حفظ فاصله‌گذاری اجتماعی و رعایت پروتکل‌های بهداشتی انجام شده است. در ادامه فعالیت مدیران بانکی را به تفکیک استان می‌خوانید.



شمس‌آبادی: رعایت پروتکل‌های بهداشتی، امری واجب و یک تکلیف اجتماعی و انسانی است

## استان خراسان رضوی

### گردهمایی رؤسای شعب استان خراسان رضوی

گردهمایی رؤسای شعب استان خراسان رضوی در دو گروه شعب مشهد به صورت حضوری و شعب شهرستان به صورت ویدئو کنفرانس با موضوع بررسی عملکرد شش‌ماهه و برنامه‌ریزی جهت بهبود عملکرد شعب منطقه در نیمه دوم سال، با حضور مدیر و معاونان استان برگزار شد. بر اساس این گزارش، شمس‌آبادی مدیر استان بر رعایت پروتکل‌های بهداشتی در بین کارکنان تأکید کرد و آن را امری واجب و یک تکلیف اجتماعی و انسانی دانست. وی ضمن بررسی عملکرد شش‌ماهه نخست سال شعب استان در مقایسه با دیگر مناطق از لحاظ جذب منابع، مصارف، وصول مطالبات، بانکداری مدرن از رؤسای شعبی که کارنامه قابل قبولی در بخش بازاریابی و منابع کسب کرده بودند قدردانی کرد و افزود: به همان نسبت که گزینه منابع در بانک، معیار سنجش موفقیت شعب در نظر گرفته می‌شود، ارائه تسهیلات نیز اصلی‌ترین ابزار ترغیب مشتریان به سپرده‌گذاری و تمرکز حساب نزد بانک است و چنانچه این بخش از سوی رؤسای شعب به خوبی مدیریت شود، علاوه بر ارتقای کیفیت حساب‌های مشتریان، تأثیر عمیقی بین اقشار مختلف جامعه خواهد داشت.

مدیر استان در ادامه گزارشی از عملکرد اعتباری شعب ارائه کرد و بعد به بررسی کیفیت تسهیلات و تعهدات شعب پرداخت. شمس‌آبادی در پایان ضمن اظهار رضایت‌مندی از شعبی که نتایج خوبی در بخش بازاریابی به دست آورده‌اند، از کلیه رؤسای شعب خواست با همدلی، تشریک‌مساعی و تلاش مضاعف در نیمه دوم سال و استفاده بهینه از ابزارهای تسهیلاتی، زمینه رشد استان را در بخش منابع فراهم آورند. وی همچون دوره‌های پیشین اعلام کرد: کادر مدیریت استان آماده است از شعب در زمینه بازاریابی و همراهی در مذاکرات با مشتریان بالقوه تمام‌قد حمایت کند.

معاونان اجرایی و اداری و مالی استان نیز ضمن ارائه نظر و راهکار در راستای جذب منابع، استفاده بهینه از خدمات اعتباری بانک، دقت در اعتبارسنجی و ظرفیت‌سنجی در ارائه تسهیلات به مشتریان و وصول مطالبات را الزامی دانستند.

مسائل مربوط به شعب و روند کار استان در زمینه‌های مختلف نظیر تشویق همکاران به ارتقای سطح معلومات بانکی، اطلاع از بخشنامه و اطلاعیه‌ها، رعایت سلسله‌مراتب، همکاری با دبیران کارگروه‌های تخصصی در ستاد و شعب، پیگیری و پاسخ‌دهی به موقع مکاتبات اداره‌ها، ترغیب همکاران به تکریم مشتریان و ایجاد رضایت از نحوه ارائه خدمات در زمان حضور آن‌ها در شعب و تقویت روحیه آموزش‌دهی و آموزش پذیری نیز از سوی این مدیران بانکی مرور و تأکید شد.



حسن شاهی: در این مقطع مهم‌ترین وظیفه ما، صیانت از جایگاه بانک ایران زمین است

## استان فارس

### عملکرد شرح ماهه نخست سال جاری شعب بررسی شد

بر اساس این گزارش، با توجه به برگزاری مجمع ارزیابی عملکرد مدیریت استان فارس در شش‌ماهه نخست سال جاری از سوی مدیریت امور شعب استان‌ها، جلسه‌ای با حضور مدیریت و معاونان و واحدهای ستادی استان تشکیل شد، در این جلسه تمامی نکات عملکردی استان بررسی شد و نکات لازم جهت دستیابی هرچه سریع‌تر به اهداف پیش رو، مورد تبادل نظر قرار گرفت. حسن شاهی مدیر استان با اشاره به ظرفیت اقتصادی استان‌های فارس، بوشهر و کهگیلویه و بویراحمد و جایگاه برند بانک در استان‌های مذکور، هدف از برگزاری این گردهمایی را بررسی عملکرد شش‌ماهه ابتدای سال ۱۳۹۹ شعب تحت پوشش، شناسایی فرصت‌ها و تهدیدهای پیش رو و طرح و بررسی مسائل و مشکلات احتمالی عنوان کرد و همه کارکنان را به همدلی و تلاش برای حفظ و ارتقای جایگاه برند بانک در مقطع کنونی فراخواند. در پایان مدیریت استان با ارائه راهکارهای متنوع، راه‌های گذر از این موقعیت فعلی استان را یادآوری کرد و با ارائه برنامه و زمان‌بندی تعیین‌شده، کارکنان استان را جهت دستیابی به اهداف موردنظر تشویق کرد.





## استان گیلان

### عملکرد نیمه نخست سال شعب بررسی شد

بر اساس این گزارش، در این جلسه انوجی مدیر استان پس از ارزیابی عملکرد شعب و گزارش آمارهای آن، از رؤسای شعب خواست حداکثر تلاش خود را به کار ببندند تا اهداف پیش‌بینی‌شده تحقق یابد. وی با توجه به شعار بانک افق ۱۴۰۰ بانک ایران‌زمین؛ بانک دیجیتال، از همکاران خواست به نحو مطلوب نسبت به معرفی خدمات بانکداری الکترونیک به مشتریان بانک و عموم مردم اقدام کنند. وی در ادامه سخنان خود رؤسای شعب را به تشکیل جلسات هفتگی در شعب تشویق کرد تا با بررسی عملکرد خود و به اجرا گذاشتن طرح مدیریت مشارکتی در بانک، در ارائه خدمات مطلوب‌تر تلاش کنند. در این جلسه کارشناسان مربوطه نسبت به ارائه دیدگاه خود در حیطة کاری توضیح دادند و رؤسای شعب در خصوص برخی از کاستی‌های موجود در انجام فرایندهای بانکی پرسش‌هایی را مطرح کردند که پاسخ‌های لازم از سوی مدیران استان داده شد. در پایان از رؤسای شعب برتر در جذب و ارتقای منابع؛ همچنین متصدیان برتر به لحاظ حجم فعالیت در شش‌ماهه نخست سال، با اهدای لوح قدردانی شد.



انوجی: باید در ارائه خدمات الکترونیک به مشتریان خلاق باشیم

## استان یزد

### بازدید از کشتارگاه صنعتی معین دام

بر اساس این گزارش، پور حسنی مدیر شعب استان یزد بانک ایران‌زمین به‌منظور حمایت این بانک از طرح‌های اشتغال‌زایی و بررسی واحدهای تولیدی و صنعتی استان ضمن بازدید از کشتارگاه صنعتی معین دام از نزدیک در جریان روند امور این مجتمع صنعتی قرار گرفت و در خصوص چگونگی ارائه انواع خدمات بانکی به این مجتمع تولیدی با ناصر بافقی مدیرعامل مجموعه مذاکره کرد. شرکت معین دام در سال ۱۳۹۴ در جایگاه بزرگ‌ترین کشتارگاه خاورمیانه راه‌اندازی شده است.



# پنج گام مهم تا تبدیل شدن به بانک دیجیتال

تهیه‌کنندگان:

احسان امیرزاده- فرزین رعیت

مسائل بسیار جزئی نیز می‌توان این امر را اجرایی کرد؛ برای مثال رنگ موردعلاقه هر مشتری را شناسایی و محیط موبایل بانک وی بر اساس نظر مشتری طراحی شود. مشتریان بسیار علاقه‌مند هستند که تمام کارهای خود را آنلاین یا از طریق موبایل انجام دهند. ضعف ساختار دیجیتال به تغییر کانال از سوی مشتری می‌انجامد که این موضوع ناامیدی و درنهایت ترک بانک از سوی مشتری را در پی خواهد داشت. به تبع آن کاهش درآمد، حس عدم اعتماد و تبلیغات مخرب کلامی از آثار سوء این موضوع است.

## چ- دیجیتال نمودن واحدهای ستادی

هسته مرکزی سازمان باید همواره به‌روزرسانی شود. در یک نظرسنجی، ۸۷ درصد سازمان‌ها معتقد بودند هسته مرکزی فعلی آن‌ها توانایی ارائه خدمات دیجیتال پایدار را ندارد و ظرف پنج سال آینده باید آن را تغییر دهند. اکثر سازمان‌ها همچنان از سیستم‌های ساختاری مربوط به پنجاه سال گذشته استفاده می‌کنند و تنها تغییر آن‌ها این است که از دستگاه‌های دیجیتال استفاده می‌کنند و این راه و مفهوم بانکداری دیجیتال نیست. کریس اسکینر نویسنده کتاب راهبردهای دیجیتال برای تبدیل شدن به بانک دیجیتال می‌گوید: دیجیتال شدن تنها استفاده از یک کانال و دستگاه دیجیتال نیست، بلکه

و شخصی‌سازی شده، ارتباط برقرار کرد. رضایت مشتریان در گرو شناخته شدن از سوی بانک است. بانک باید با شناسایی حرکات و رفتار هر مشتری، به او در جهت بهبود کسب‌وکارش مشاوره خصوصی ارائه کند. اجرای این تصمیم بستگی به این دارد که سازمان اکنون در چه مرحله‌ای از تحلیل داده‌ها قرار دارد. این که تنها به بازاریابی بسنده می‌کند یا این که از هوش مصنوعی و یادگیری ماشینی نیز استفاده می‌کند. هیچ راه‌حلی به‌اندازه استفاده از داده‌های مشتریان و تحلیل پیشرفته آن‌ها جهت بهبود تجربه مشتریان اهمیت ندارد. در یک نظرسنجی از بین ۷۸۴ سازمان تنها ۷ درصد شناخت کاملی از مشتریان خود داشتند. این موضوع بسیار مهم است. سازمان‌ها و بانک‌ها باید با کسب شناخت کامل از نوع کسب‌وکار مشتریان خود و میزان گردش مالی آن‌ها برنامه متفاوتی را برای هر یک از آن‌ها طراحی کنند.

## ب- دیجیتال کردن فعالیت‌های مشتریان در بانک‌ها

مشتریان تمایل دارند در هر مکان و زمانی و از طریق هر کانالی به شکل دلخواه فعالیت‌های مالی خود را از انجام دهند. آن‌ها باید احساس کنند از سوی بانک شناخته شده و خاص هستند و با آن‌ها به‌صورت ویژه برخورد می‌شود. حتی با



بانکداری دیجیتال فراتر از موبایل و... است. باید بینش و دیدگاه سازمان دیجیتال شود. حتی در صورت داشتن دیدگاه دیجیتال نیز سازمان با چالش‌های فراوانی مواجه است؛ از این رو لازم است اهداف به‌دقت تعریف شوند، تمرکز لازم بر آن‌ها صورت گیرد و مقایسه‌های لازم با سازمان‌های مشابه انجام شود.

## تبدیل شدن به بانک دیجیتال

سال‌های پیش بسیاری از سازمان‌ها دریافتند برای بقا باید به سمت دیجیتال شدن حرکت کنند. تفکر دیجیتال باید در تمام بدنه سازمان از جمله صف، ستاد، مدیران و تمامی کارکنان نهادینه شود. اکنون به تشریح پنج تصمیم مهم در مسیر دیجیتال شدن می‌پردازیم.

## الف- تعهد به استفاده از داده‌ها و تحلیل‌های بسیار پیشرفته

قدم اول، شناخت دیدگاه و نگرش مشتریان از طریق ارائه گزارش و تحلیل رفتار آن‌هاست. برای آنکه مشتری از درک متقابل سازمان از خود آگاه شود، باید با وی به‌صورت اختصاصی





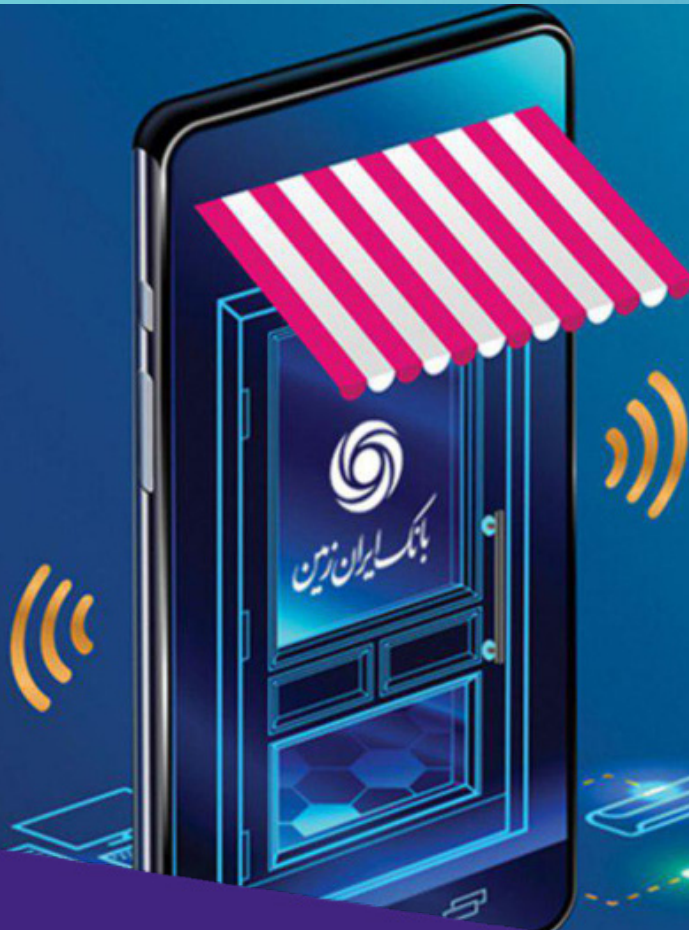
تأسیس یک بانک جدید است. تمامی کارکنان و ابزار فیزیکی باید تحت این تفکر دیجیتال قرار گیرند. این تفکر باید از مدیران ارشد آغاز شود. افراد زیادی در مورد فرایندهای خودکار، دیجیتال شدن، ربات‌ها و... صحبت کرده‌اند؛ اما هیچ‌کس در مورد ایجاد آمادگی برای دیجیتال بودن صحبت نمی‌کند. فرایندهای متداول وظیفه‌ای باید به صورت دیجیتال اجرایی شوند.

#### د- همکاری با تأمین‌کننده‌های دیجیتال

در یک مطالعه ۸۸ درصد بانک‌های سنتی در حوزه‌های انتقال وجه، پرداخت‌ها و اعتبارات نگران از دست دادن درآمدهای خود در مقابل شرکت‌های خرد فناوری مالی بودند. در مطالعه‌ای دیگر ۳۰ درصد از مشتریان تصمیم گرفته بودند کانال مالی خود را از بانک‌های سنتی به شرکت‌های پرداخت مدرن تغییر دهند. این به معنای یک زنگ هشدار جدی است. بانک‌های کلاسیک و سنتی اعتقاد دارند مشتریان آن‌ها ۸۴ درصد فعالیت‌های پرداختی خود را از طریق فین تک‌ها انجام می‌دهند. سه الی پنج سال دیگر اکثر امور مالی از طریق فین تک‌ها انجام می‌شوند. همان‌گونه که فین تک‌ها بانک‌ها را در نوآوری محتاج خود خواهند کرد، در مقابل آن‌ها نیز به سرمایه، تجربه و مشتریان بانک‌ها نیازمند خواهند بود؛ بنابراین بانک‌ها باید با سرعت بسیار زیاد و بدون درنگ آینده‌ای متفاوت با گذشته بسازند. با توجه به تغییرات بسیار سریع فناوری، تقریباً غیرممکن است یک بانک بتواند تنها و بدون همکاری سازمان‌های نوآور و فین تک‌ها به اعتلا دست یابد. به نظر می‌رسد تنها راه بقا تعامل و همکاری با فین تک‌ها است.

#### ه- بازاریابی در مورد مدل توزیع

امروزه اکثر خدمات مالی از طریق دستگاه‌های دیجیتال انجام می‌شوند؛ اما آیا سازمان‌ها آماده این تغییرات هستند؟! اغلب خدمات گیرندگان مالی دیگر از شعب بانک‌ها استفاده نمی‌کنند و منتظر معرفی روزانه محصولات جدید بانک‌ها هستند. از بین بردن تمامی شعب فیزیکی یک بانک، بعد احساسی و عاطفی مشتریان را تحریک و فعال می‌کند. با این کار به چند دلیل ممکن است درآمدهای بانک به شدت کاهش یابد. همان‌طور که می‌دانیم اکثر منابع یک بانک در اختیار بخشی از بازار است که افراد با سنین بالاتر را تشکیل می‌دهند. حال با حذف کامل شعب فیزیکی به احتمال فراوان یک بانک این قسمت مهم از بازار را از دست خواهد داد؛ زیرا این افراد احتمالاً با فضای دیجیتال احساس امنیت و راحتی نمی‌کنند و ممکن است به صورت عاطفی به شعب فیزیکی تعلق خاطر داشته باشند. طی مطالعات متعدد مشخص شد شعب فیزیکی برای مشتریان بسیار مهم است و آن‌ها دوست ندارند شعب محبوب آن‌ها تعطیل شوند. نتیجه این‌که باید به سمتی حرکت کرد که به صورت مستمر قابلیت‌های دیجیتال در مقابل قابلیت‌های فیزیکی افزایش یابد؛ اما نباید شعب فیزیکی به صورت کامل حذف شوند. در آینده بانک‌ها با مشتریانی سروکار دارند که تنها با دو بانک از کانال دیجیتال فعالیت‌های خود را انجام می‌دهند و انتخاب بانک سوم امری بعید به نظر می‌رسد؛ بنابراین بانک‌ها نه تنها باید پیشنهادهای دیجیتال قابل توجهی داشته باشند، بلکه باید آن‌ها را به بهترین شکل ارتقا و رواج دهند. در پایان هر بانک باید با جدیت تصمیم خود را بگیرد و با اقتدار آن مسیر را ادامه دهد. در این فرایند ممکن است بانک‌ها با افراد بدبین مواجه شوند؛ اما باید همچنان به مسیر خود ادامه دهند؛ زیرا تبدیل شدن به بانک دیجیتال یک گزینه انتخابی نیست، بلکه یک ضرورت حیاتی است.



# بانکداری دیجیتال، دستاوردها و ویژگی‌ها

نویسنده:

معصومه اکبری زاده، کارشناس مسائل بانکی

جدید درآمدی که به دلیل افزایش فروش بر اساس تحلیل داده‌ها و نیازهای مشتریان فراهم می‌شود، آثار درآمدی را به همراه خواهد داشت و از سوی دیگر با بهبود بهره‌وری شبکه فروش و کاهش هزینه‌های زیرساختی، زمینه کاهش هزینه‌ها را فراهم می‌کند؛ همچنین با امکان اعتبارسنجی‌های دقیق‌تر مبتنی بر تأمین داده‌ها و اطلاعات کسب‌وکارها، زمینه مناسبی را برای کاهش نسبت معوقات و دارایی‌های بدون بازده، ایجاد می‌کند.

## ▲ سیر تحول بانکداری دیجیتال

امروزه بانکداری مانند آبخاری از فناوری‌های چندگانه، قوانین و مقررات و عوامل جمعیتی است که طول و عرض زنجیره ارزش، آن را قطع می‌کنند. این عوامل بر شیوه هدایت کسب‌وکار از سوی بانک‌ها تأثیر می‌گذارند، به گونه‌ای که شیوه‌های متداول بانکداری برای برآورده ساختن انتظارات روزافزون مشتریان؛ همچنین ارتقای سطح سودآوری، کفایت نمی‌کنند. با ظهور نوآوری‌های جدید، محتمل‌ترین سناریوهای بانکداری آینده به شرح ذیل است:

سلطه بانک‌ها: در این مرحله بانک‌ها به پشتوانه مقررات سخت‌گیرانه، از کسب‌وکار کنونی خود حمایت می‌کنند و تا جایی که در توان آن‌ها باشد به روند فعلی خود ادامه می‌دهند، تنها هرازگاهی با استفاده از فناوری‌های جدید کسب‌وکارهای خود را توسعه می‌دهند.

بازتعریف بانکداری: بانک‌هایی که موفق نمی‌شوند از فناوری‌های جدید استفاده کنند، از سوی بانک‌هایی که بانکداری دیجیتال جدید را بر اساس بسترهای پیشرفته ایجاد کرده‌اند جایگزین می‌شوند.

اکوسیستم بانکداری: تازه‌واردان، سهم چشمگیری از بازار را در برخی از بخش‌ها به دست می‌آورند و اکوسیستمی جدید - شبیه اپ استور آیفون- ایجاد می‌کنند. بر اساس مطالعات مؤسسه تحقیقاتی مکنزی، مهم‌ترین زمینه‌های کسب‌وکاری که بازیگران جدید و غیر بانکی درصدد جداسازی از بانک‌ها هستند، حوزه پرداخت است. صنعت پرداخت در سال‌های اخیر به دلیل تحولات عظیم فناورانه در حال گذار از یک تغییر دوجوهی است؛ درحالی‌که مشتریان در جایگاه یکی از جوجه زنجیره ارزش این صنعت، نوآوری‌های زیادی را

امکان‌پذیر است. هر مشتری ناراضی به سادگی می‌تواند از خدمات بانک دیگری استفاده کند و دیگران را هم به این کار تشویق کند. همان‌طور که فناوری‌های دیجیتالی به بانک‌ها کمک می‌کنند تا کارایی و رضایت مشتری را بهبود بخشند، ارتباطات چهره به چهره هنوز یکی از عوامل مهم ایجاد ارزش به شمار می‌روند. فناوری‌های جدید از یک‌سو امکان خودکارسازی فرایندها را سرعت بخشیده‌اند و بانک‌ها را چابک‌تر کرده‌اند و از سوی دیگر از طریق کاربردهای برخط و تعاملی مبتنی بر عادات و تجارب مشتریان، انگیزه تعامل مشتریان با بانک را به شدت افزایش داده‌اند. فناوری‌هایی نظیر بیومتریک، امکان یکپارچگی و امنیت در فرایند احراز هویت مشتری را فراهم کرده‌اند و به موازات آن فناوری‌هایی چون بلاک‌چین و رمزارزها، عملیات پرداخت و انتقال وجه را متحول ساخته‌اند.

خودکارسازی فرایندها، به‌کارگیری کارکردهای هوش مصنوعی و تحلیل کلان داده به‌منظور شناسایی انتظارات و رفتارهای مشتریان، باعث شده است عوامل هزینه یا قیمت تمام‌شده ارائه خدمت تغییر کند و میزان آن نیز به شدت کاهش یابد. این واقعیت به این معناست که در فضای فزاینده بازار رقابتی، بانک‌هایی که دیجیتالی شده‌اند نسبت به بانک‌های با رویکرد سنتی، بین دو تا چهار برابر هزینه تمام‌شده، ارائه خدمتشان پایین‌تر خواهد بود؛ درنتیجه، مجال رقابت برای صاحبان تفکر بانکداری الکترونیکی متداول باقی نمی‌ماند. بانک‌های ایرانی در مواجهه با این دگرگونی دو راه در پیش رو دارند؛ آن‌ها باید تلاش کنند با نگاه به تجربیات موفق بین‌المللی و بهره‌گیری از مدل‌های جدید کسب‌وکار بانکی، خود را با الزامات این دگرگونی تطبیق دهند یا به انکار تأثیرات این پدیده بپردازند و با تکیه بر مدل‌های کسب‌وکار فعلی به فعالیت خود ادامه دهند. شواهد به‌دست‌آمده از بانک‌های بین‌المللی نشان می‌دهد انتخاب راه دوم و عدم هم‌سویی با تحول دیجیتالی، ضمن کاهش سودآوری و ارزش آفرینی، بقای این مؤسسات مالی را نیز با مخاطره روبه‌رو خواهد ساخت. بانکداری دیجیتال، ارائه محصولات و خدمات مناسب، شخصی و سفارشی‌سازی شده در زمان مناسب و به‌طور آئی از طریق ابزار یا کانال‌های متناسب و یکپارچه و ارائه خدمت به مشتریان مبتنی بر تحلیل‌های پیشرفته و در لحظه از داده‌های مشتریان است.

بانکداری دیجیتال از یک‌سو با ایجاد فرصت‌های

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران زمین به نقل از بنکر، بی‌تردید زمان نه‌چندان دوری را به یاد دارید که برای انتقال یا واریز وجه، مجبور بودیم به شعب بانک مراجعه کنیم و ضمن پر کردن فیش مخصوص، مدتی از وقت خود را هم در صف بگذرانیم؛ سبکی از زندگی که احتمالاً با نیم‌نگاهی به شلوغی زندگی انسان مدرن، حتی تصور تکرارش هم کم از کابوس نداشته باشد؛ اما امروزه به لطف فناوری‌های تحول‌آفرین، دسترسی به بسیاری از خدمات بانکی در هر مکان و زمانی امکان‌پذیر است. در این مقاله در مورد گذار از بانکداری الکترونیک به دیجیتال و تبدیل بانک‌های شعبه محور امروزی به بانک‌های چندکاناله هوشمند، بانک‌های اجتماعی جذاب و بانک‌های با اکوسیستم دیجیتالی صحبت می‌کنیم.

ما در یک جهان دیجیتالی زندگی می‌کنیم و محیط اطراف ما به‌سرعت در حال هوشمندتر شدن و سریع‌تر شدن است. تأثیرات دیجیتالی شدن در بخش خدمات مالی اهمیت بسیاری دارد و برخلاف کندی تغییرات در زمانی نه‌چندان دور، بانک‌ها هم پایه‌ی پای باقی جهان اطرافمان به‌سرعت در حال تحول هستند. بانکداری سنتی به‌طور عمده بر گستردگی شعب متمرکز است و بانک‌هایی که شبکه گسترده‌ای از شعب را در اختیار داشتند، مزیت بهتری نسبت به رقبای خود داشتند؛ اما به نظر عاملی که در دنیای امروز برنده رقابت را مشخص می‌کند، برتری در تجربه دیجیتالی مشتری است. تحول در ارائه خدمت و توجه به نیازها و عادت‌های تغییر یافته آن‌ها، همراه با تلاش برای ابداع فرصت‌های جدید، چالش‌هایی است که بانک‌ها در حال حاضر با آن روبه‌رو هستند. مؤسسات مالی نیازمند شناسایی نقاط ناخوشایند و کشف فرصت‌های جدید برای ارائه خدمت هستند و این موضوع باید با تکیه بر فناوری‌های تحول‌آفرین صورت پذیرد. ارائه پیشنهادی مشخص در خصوص فرصت‌های سرمایه‌گذاری و رویکردهای پس‌انداز از سوی هوش مصنوعی و با استفاده از اطلاعات مشتری می‌تواند مورد توجه باشد. پژوهشی از دانشگاه استنفورد نشان می‌دهد وقتی مشتریان پیامدهای رفتارهای مالی امروز خود در دوران بازنشستگی را با استفاده از واقعیت مجازی مشاهده کنند، آن‌گاه دو برابر در حساب‌های پس‌انداز طولانی‌مدت سرمایه‌گذاری می‌کنند.

در حال حاضر و از طریق تلفن‌های هوشمند امکان دسترسی به اپلیکیشن‌های مختلف مالی در شبکه‌های اجتماعی با سرعتی بیش از قبل

شاهد هستند. در فصل جدید روابط مشتریان و بانک‌ها، مشتریان قادر خواهند بود از ارائه‌دهندگان خدمات عامل برای مدیریت امور مالی خود بهره بگیرند؛ به عبارت دیگر تا زمانی که مشتری رضایت داشته باشد، سایر موسسه‌ها می‌توانند خدماتی را که پیش‌تر از سوی بانک‌ها ارائه می‌شد، به مشتریان ارائه کنند. این بدان معناست که در آینده‌ای نزدیک، مشتریان قادر خواهند بود از طریق فیس بوک و گوگل، قبوض خود را پرداخت کنند، به سایر حساب‌ها انتقال وجه انجام دهند و مخارج خود را تجزیه و تحلیل کنند؛ درحالی‌که کماکان حساب آن‌ها در شرایطی امن نزد بانک قرار دارد.

#### ابعاد، دستاوردها و ویژگی‌های بانکداری دیجیتال

تأثیر بر رفتار مشتری: امروزه بسیاری از مشتریان کلیدی بانک‌ها، افرادی در بازه سنی ۲۴ تا ۴۵ سال هستند که انتظارات و ترجیحات بسیار متفاوتی نسبت به نسل گذشته خود از محصولات و خدمات بانکی دارند. بررسی‌ها نشان می‌دهد مشتریان ترجیح می‌دهند بسیاری از خدمات بانکی مانند پرداخت، انتقال وجه، گزارش‌گیری و بررسی مانده حساب را به جای شعب فیزیکی از کانال‌های دیجیتال دریافت کنند. در گذشته شعب فیزیکی نقش بسیار مهم و سایر کانال‌ها نقش مکمل شعب را در حوزه‌های تراکنشی و ارتباطی ایفا می‌کردند. با ظهور بانکداری دیجیتال، بسیاری از تراکنش‌های مشتریان به کانال‌های دیجیتال مهاجرت کرده است و شعب عمدتاً در حوزه ارتباط با مشتری متمرکز می‌شوند. زمانی که مشتریان تجربه خوبی از دریافت خدمات و محصولات مناسب و شخصی‌سازی شده با بیشترین سرعت و ساده‌ترین روش ممکن با امکان دسترسی به بانک، در یک بانک دیجیتال داشته باشند، وفاداری آن‌ها نسبت به یک بانک کلاسیک که هیچ

یک‌سوی آن با ایجاد مزیت رقابتی و کاهش هزینه‌ها به افزایش سودآوری بانک‌ها منجر خواهد شد و از سوی دیگر با توانمند ساختن رقبا و فشار برای کاهش حاشیه سود و افزایش برخی ریسک‌های عملیاتی، ممکن است به کاهش سودآوری منتهی شود. در دنیای جدید بانک‌ها قادر خواهند بود از طریق نوآوری در مدل‌های کسب‌وکار و ارائه خدمات نوین، درآمدهای خود را افزایش دهند. البته در سوی مقابل این فرصت، یکی از مهم‌ترین تهدیدهای نوآوری دیجیتال، یعنی احتمال ارائه خدمات نوآورانه جدید از سمت رقبا و گرایش مشتریان به سمت آن‌ها قرار دارد؛ در واقع، عرصه نوآوری، کم‌وبیش برای تمامی بازیگران فراهم خواهد بود و البته احتمال پیشی گرفتن رقبا به دلیل تعدد و تنوع بازیگران، بیشتر به نظر می‌رسد. علاوه بر بانک‌های سنتی، بازیگرانی مانند اپراتورهای موبایل، خرده‌فروشی‌ها و ارائه‌دهندگان خدمات اینترنتی و البته فین‌تک‌ها، تلاش می‌کنند بخشی از درآمدهای بانک را به خود اختصاص دهند. این موضوع سبب افزایش رقابت در صنعت بانکداری می‌شود و حاشیه سود این صنعت را کاهش خواهد داد. البته بانک‌ها قادر خواهند بود با استفاده از ابزارهای نوظهور تحلیل داده، امکان فروش محصولات نوین، جریان‌های درآمدی جدیدی فراهم سازند. فروش سایر محصولات و خدمات مالی مانند بیمه، خدمات کارگزاری، صرافی و لیزینگ در کنار خدمات بانکی نیز از طریق استفاده از ابزارهای تحلیل داده با احتمال بیشتری مقدور خواهد بود. البته دیجیتالی شدن و استفاده از نوآوری‌های دیجیتال، افزایش ریسک عملیاتی را برای بانک‌ها به همراه خواهد داشت و ممکن است به درصدی کاهش در سودآوری منجر شود.

تأثیر بر تغییر ذهنیت بانک و حرکت به سمت مشتری محوری: در بانکداری دیجیتال، طراحی مدل کسب‌وکار با هدف سهم از بازار صورت نمی‌پذیرد، بلکه با



این هدف صورت می‌پذیرد که چگونه می‌توان توجه مشتری را به دست آورد، ترجیح او شد و از این طریق به اهداف کسب‌وکار دست یافت؛ بنابراین، بانک‌ها بیش‌ازپیش به بینش‌های نشأت گرفته از اطلاعات وابسته خواهند بود تا از این طریق راهبرد کسب‌وکار خود و تصمیم‌های حیاتی را اتخاذ کنند و خدمات شخصی‌سازی شده‌تری را به مشتریان ارائه کنند. آگاهی در لحظه نسبت به مشتری، این قدرت را به بانک می‌دهد که خدمات شخصی و اختصاصی به مشتریان را در زمان درست و از طریق ابزار درست ارائه کند؛ برای مثال، یک مشتری بانکی ممکن است بخواهد یک انگشتر الماس برای همسرش بخرد. طبق مدل سنتی، بانک تا زمان پرداخت ارتباطی با معامله ندارد اما در بانکداری دیجیتال، بانک‌ها می‌توانند با استفاده از داده‌های جمع‌آوری شده در عادات خرید جواهرات مشتری خود، پیشنهادهای باارزشی ارائه یا فروشگاه‌های جواهرات محلی را برای مشتریان خود رتبه‌بندی کنند. پس از خرید نیز می‌توانند در صورت تمایل مشتری پوشش بیمه اموال وی را تنظیم کنند؛ بیمه‌ای که شامل این هدیه جدید همسرش نیز باشد. این ملاحظات باعث می‌شود بانک‌ها بیشتر به مشتریان خود اهمیت دهند و از وفاداری آن‌ها الهام گیرند.

طراحی دیجیتالی ندارد، بیشتر می‌شود؛ بنابراین بانکداری دیجیتال در حوزه رفتار مشتری، بر تعهد پیوسته و وفاداری به بانک اثرگذار است.

#### تأثیر بر عملکرد بانک

این تأثیر از چند جنبه قابل بررسی است.

کاهش نسبت هزینه به درآمد: هم‌زمان با افزایش پذیرش ابزارهای دیجیتال از سوی مشتریان، نقش شعب بانک‌ها در بعد تراکنشی کمرنگ‌تر شده است و به ارائه‌دهنده مشاوره به مشتری تغییر می‌یابد. این امر با کاهش هزینه‌های عملیات شعب فیزیکی و هزینه دارایی‌های ثابت، کاهش نسبت هزینه به درآمد را موجب شده است و همین موضوع، امکان رقابت‌پذیری بیشتری برای بانک‌ها ایجاد می‌کند.

افزایش نرخ بازده حقوق صاحبان سهام: بانک‌ها با راه‌اندازی بانکداری دیجیتال، می‌توانند هزینه‌های عملیاتی خود را از طریق کاهش زمان پردازش فعالیت‌های مختلف و بهینه‌سازی استفاده از کانال‌های متنوع، به حداقل برسانند؛ همچنین برخی از هزینه‌های سرمایه‌ای خود را نیز کاهش دهند. بعلاوه امکان خلق درآمدهای جدید نیز برای بانک‌ها فراهم می‌شود.

تأثیر بر سودآوری: دگرگونی دیجیتال مانند یک شمشیر دو لبه است که



## صابوناتی: در ارائه خدمات نوین بانکی یا باید اولین باشیم یا بهترین

بانوان همیشه هستند؛ ولی همان طور که قبلاً نیز گفته شد، هنر آن است که بتوان تهدیدها را به فرصت تبدیل کرد، کاری که بنده حقیر با لطف خداوند از پس آن برآمده‌ام.

### ▲ در جایگاه کنونی مهم‌ترین درخواست شما از مدیران ارشد بانک ایران زمین چیست؟

از آن جایی که بزرگ‌ترین سرمایه هر سازمانی، نیروی انسانی آن سازمان است، توجه مدیران ارشد به شرایط زندگی و موقعیت اجتماعی همکاران و رسیدگی به درخواست‌های مشروع و منطقی، ارتقای به موقع شغلی و در مجموع ایجاد انگیزه در نیروی انسانی، پیشنهاد می‌شود.

### ▲ مهم‌ترین رمز موفقیت یک نیروی سازمانی از نگاه شما چیست؟

انضباط و برنامه‌ریزی، احساس مسؤلیت، هدفمند بودن، پیگیری امور تا نتیجه نهایی، شوق خدمت، صبر و بردباری، مردم‌داری و ارائه انرژی مثبت.

### ▲ و سخن آخر؟

در ارائه خدمات نوین بانکی یا باید اولین باشیم یا بهترین. در اینجا فرصت را غنیمت می‌شمارم و وظیفه خود می‌دانم از تمامی همکاران و پیشکسوتان گران‌قدری که همواره طی سال‌های حضورم در بانک از تجربیات و آموزه‌های خود، حقیر را بهره‌مند ساختند قدردانی کنم. یادمان باشد هر چه هستیم و هر کجا هستیم، خدا را ناظر بر اعمالمان بدانیم.

بانکی، تحولی شگرف در انجام امور مشتریان در منزل و محل کار ایجاد خواهد شد و حضور مراجعه‌کنندگان به واحدهای بانک در آینده الزامی نخواهد بود، حتی توسعه شعب نیز ضرورتی نخواهد داشت و بیشتر واحدهای انفورماتیک و IT بانک‌ها درگیر خواهند شد. این موضوع در مورد اشتغال نیروها در شعب می‌تواند تهدید محسوب شود؛ همچنین با توجه به عدم آگاهی بخشی از مراجعه‌کنندگان به استفاده از خدمات نرم‌افزاری سیستم‌های بانکی، نگرانی برای این قشر از مردم نیز وجود خواهد داشت. تهدید و فرصت از نگاه افراد جامعه متفاوت است، هنر انسان در این است که تهدیدها را به فرصت تبدیل کند.

### ▲ در جایگاه یک زن و مدیر موفق، بزرگ‌ترین چالش شما در طول خدمت چه بوده است و در ادامه برای ما بفرمایید زن بودن در حیطه‌های شغلی حساس، برای شما فرصت بوده یا تهدید؟

تعادل بین کار و خانواده دو مسؤلیتی است که بانوان شاغل در اجتماع با آن روبه‌رو هستند. پیدا کردن روش‌هایی برای باز کردن زمان بین این دو مسؤلیت، از کلیدهای رسیدن به یک تعادل در زندگی کاری و زندگی شخصی است. از مهم‌ترین خصوصیات که در این باره به من کمک کرد، مدیریت و انعطاف‌پذیری مناسبی بود که برای هر دو مسؤلیت داشتم تا بتوانم وقت و انرژی خود را میان نقش‌های یک همسر، مادر، کارمند و حتی یک فرزند تقسیم کنم و این برقراری تعادل میان کار و زندگی از جمله شاهکارهای زندگی بانوان است که خیلی هم راحت به نظر نمی‌رسد. تهدیدها به‌ویژه در مورد

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران زمین، در این شماره با یکی دیگر از مدیران موفق بانک ایران زمین، خانم سمانه صابوناتی معاون شعبه آصف کد ۱۵۲، گفت‌وگو کرده‌ایم. ماحصل کار در ادامه می‌آید.

### ▲ در جایگاه یکی از اعضای موفق خانواده بزرگ بانک ایران زمین، خود را به اجمال معرفی کنید و از سوابق شغلی و تحصیلی خود بگویید.

بنده پیش از آن به شما و مخاطبان گرامی سلام می‌کنم. سمانه صابوناتی هستم. در رشته مهندسی تکنولوژی نرم‌افزار کامپیوتر تحصیل کرده‌ام و از سال ۱۳۹۰ تاکنون افتخار همکاری با بانک ایران زمین را داشته‌ام و در حال حاضر نیز معاون شعبه آصف هستم.

### ▲ شما در شرایط دشوار همه‌گیری ویروس کرونا عنوان معاون فعال، منظم و پیگیر را از آن خود کرده‌اید. عامل اصلی توفیق در انجام وظیفه را چه می‌دانید؟

به نظرم توکل به خداوند یگانه، نوع دوستی، پذیرش مسؤلیت اجتماعی، اعتقاد به اهداف سازمان و ذینفعان، انتظار به‌جا و منطقی، رعایت اصول و قواعد، قضاوت منصفانه و علاقه به سازمان؛ همچنین علاقه به کاری که انجام می‌دهم، موجب شده است توفیقی در این زمینه حاصل شود.

### ▲ با توجه به شرایط موجود و حرکت بانک به سمت دیجیتالی شدن، آیا وجود بانک بدون شعبه و بدون تعامل مستقیم با مشتری در نگاه شما یک تهدید به شمار نمی‌رود؟

بی‌شک با توجه به رشد خدمات سیستم بانکی و حرکت در جهت دیجیتالی شدن امور



به گزارش خبرنگار ارتباط ایران زمین، در این صفحه با

جدیدترین فناوری‌های روز دنیا آشنا می‌شوید.

## ناکسی هوایی در آسمان ایران مجوز گرفت

دبیر ستاد توسعه فناوری فضایی و حمل و نقل پیشرفته با بیان این که پرواز ناکسی هوایی در ماه بهمن قطعی است، گفت: نخستین پرواز از فرودگاه مهرآباد خواهد بود. دکتر منوچهر منطقی، دبیر ستاد توسعه فناوری فضایی و حمل و نقل پیشرفته، در خصوص آخرین وضعیت ناکسی‌های هوایی اظهار کرد: پرواز ناکسی‌های هوایی دو مشکل داشت که یکی مربوط به اخذ مجوزها و دیگری مربوط به نحوه استفاده از فرودگاه‌ها بود. وی ادامه داد: به تازگی مجوز ناکسی هوایی از سازمان هواپیمایی کشوری اخذ شده است. منطقی با بیان این که باید از فرودگاه‌ها برای پرواز ناکسی هوایی استفاده شود، گفت: نحوه استفاده از فرودگاه‌ها برای این نوع ناکسی‌ها نیز اخیراً تدوین شده است. وی با بیان این که مسیر ناکسی‌های هوایی باید از سایر هواپیماها جدا باشد؛ زیرا باید از مسیرهای روان برای ناکسی‌های هوایی استفاده شود، اضافه کرد: برای مثال برای فرودگاه مهرآباد لازم است مسیری جداگانه برای این ناکسی‌ها در نظر گرفته شود که این موضوع در ماه آذر آماده خواهد شد. دبیر ستاد توسعه فناوری فضایی و حمل و نقل پیشرفته با اشاره به این که همه فرودگاه‌های کشور ظرفیت ناکسی‌های هوایی را دارند، عنوان کرد: نخستین پرواز ناکسی هوایی در بهمن از فرودگاه مهرآباد خواهد بود. وی افزود: برای پرواز ناکسی هوایی باید مسیر پرواز از هواپیماهای تجاری جدا باشد و روان بودن مسیرهای ناکسی هوایی از نکات پر اهمیت برای پرواز بود که این مشکل نیز حل شد. منطقی خاطر نشان کرد: مسأله مهم این ناکسی‌های هوایی بودجه بود که در حال حاضر شرکت فرودگاه‌ها تأمین کننده این ناکسی‌های هوایی است. وی تصریح کرد: در حال حاضر هجده شرکت دانش بنیان درگیر پروژه ناکسی‌های هوایی هستند و احتمالاً تا سی‌وشش شرکت دانش بنیان بعد از نخستین پرواز با یکدیگر مشارکت خواهند کرد.

وی در پاسخ به این که این ناکسی‌های هوایی برنامه‌ریزی پرواز هواپیماهای دیگر را مختل می‌کند یا خیر گفت: شرکت فرودگاه‌ها کل پروازها را تحت کنترل دارد و زمانی که خالی باشد این ناکسی‌های هوایی امکان جابه جایی دارند.

**لنز حرفه‌ای دوربین برای نخستین بار به گوشی اضافه می‌شود**  
شرکت شیوآمی برای نخستین بار لنزی را تولید کرده است که مانند لنز دوربین‌های حرفه‌ای باز و بسته و جمع می‌شود. این لنز یک دیافراگم عریض هم دارد. لنز حرفه‌ای شیوآمی روی بدنه گوشی‌های تولیدی این شرکت نصب می‌شود و در زمانی که از آن استفاده نمی‌شود به راحتی جمع می‌شود. مهم‌ترین مزیت طراحی چنین لنزی امکان زوم اپتیکال عمقی و بی‌سابقه است، بدون آنکه به افزودن بر قطر گوشی‌های هوشمند نیاز باشد و محصول نهایی طراحی زمخت و نامناسبی پیدا کند. این تحول در تولید دوربین گوشی‌های هوشمند زمینه را برای افزایش دقت آن‌ها فراهم می‌کند و به خصوص دقت ویدئوها و عکس‌هایی را که مربوط به سوژه‌هایی با شتاب و تحرک زیاد هستند، افزایش می‌دهد. این نوع دوربین حرفه‌ای جایگزینی برای دوربین گوشی‌های جدیدتر است. در گوشی‌های جدید معمولاً از چند لنز برای افزایش دقت تصاویر استفاده می‌شود که ظاهر گوشی را تا حدی زشت می‌کنند. لنز جدید ابداعی شیوآمی می‌تواند جایگزینی برای این نوع دوربین‌ها باشد. هنوز مشخص نیست شیوآمی چه زمانی قصد دارد از این دوربین جدید در تولیدات خود استفاده کند.

## تولید رایانه شخصی به اندازه یک صفحه کلید!

رایانه‌های شخصی معمولاً به دلیل فضای زیادی که اشغال می‌کنند، چندان محبوب نیستند؛ اما رایانه جدید راسپربری پی آی ۴۰۰ تنها در یک صفحه کلید جا می‌شود. این مدل از رایانه راسپربری که نسخه‌ای به‌روز شده از مدل همین رایانه در سال ۲۰۱۹ است، از پردازنده قدرتمندتر چهار هسته‌ای و ۱.۸ گیگاهرتزی Cortex-A72 بهره می‌گیرد. مدل قبلی این پردازنده ۱.۵ گیگاهرتزی بود. این رایانه کوچک دارای ۴ گیگابایت رم، هدر GPIO چهار پینی و یک کارت حافظه میکرو اس دی است که ذخیره‌سازی داده‌ها و اجرای سیستم‌عامل را آسان می‌کند. یکی دیگر از مزایای این رایانه پشتیبانی از شبکه‌های وای فای بر روی باند ۲.۴ گیگاهرتز و ۵ گیگاهرتز و بلوتوث ۵ است. دو پورت یو اس بی ۳ و یو اس بی ۲ هم اتصال لوازم جانبی مختلف را به این رایانه تسهیل می‌کند. دو پورت جدید micro HDMI هم اتصال دو نمایشگر به این رایانه را آسان می‌کند. این پورت‌ها از نمایشگرهایی با دقت ۴K و سرعت پخش ۶۰ فریم در ثانیه پشتیبانی می‌کنند. ابعاد کل صفحه کلیدی که این رایانه را در خود جای داده ۲۸۶ در ۱۲۲ در ۲۳ سانتیمتر بوده و قیمت آن نیز تنها ۷۰ دلار است. اگر این صفحه کلید با موس یو اس بی، منبع تغذیه یو اس بی - سی، کابل‌های جانبی و کارت حافظه اس دی عرضه شود، قیمت آن به ۱۰۰ دلار افزایش می‌یابد.





## بانک جهانی: ایران به مدار رشد بازمی‌گردد

خاورمیانه و شمال آفریقا را تحت تأثیر قرار داده است. تحلیل بانک جهانی نشان می‌دهد سال ۲۰۲۰، آخرین سال با نرخ رشد اقتصادی منفی در ایران است. در سال ۲۰۲۱، نرخ رشد اقتصادی ایران مثبت ۲.۱ درصد پیش‌بینی شده است.

### از شرق تا غرب جهان در رکود سهمگین

کاهش شدید تولید ناخالص جهانی، در شرایطی اتفاق می‌افتد که سیاست‌های حمایتی پولی و مالی گسترده‌ای از طرف دولت‌ها در تمام جهان به کار گرفته شده است. تریلیون‌ها دلار پول کمک به کسب‌وکارها، حفظ توان خرید مصرف‌کننده‌ها و حفظ عملکرد بازارهای مالی به اقتصادها تزریق شده است؛ اما با وجود این، اقتصادها در تمام جهان در رکودی بسیار شدید به سر می‌برند و حتی اوضاع برای اقتصادهای توسعه‌یافته، سخت‌تر از دیگر گروه‌هاست. بر اساس گزارش بانک جهانی، اقتصاد گروه کشورهای توسعه‌یافته امسال منفی ۷ درصد می‌شود. بدترین عملکرد اقتصادی امسال، در ناحیه یورو اتفاق می‌افتد. رشد اقتصادی این منطقه در پایان سال ۲۰۲۰، منفی ۹.۱ درصد خواهد بود. اقتصاد آمریکا نیز با رشد منفی ۶.۱ درصدی مواجه خواهد شد. «چین» تنها اقتصاد بزرگ جهان است که امسال رشد مثبت خواهد داشت. رشد اقتصادی این کشور که منشأ ویروس کروناست، مثبت یک درصد خواهد بود. البته این رقم کاهش بسیار شدیدی نسبت به رشد ۶.۱ درصدی اقتصاد چین در سال ۲۰۱۹ به حساب می‌آید. بر اساس گزارش بانک جهانی، تمام مناطق جهان با افت شدید رشد مواجه هستند. رشد اقتصادی شرق آسیا و اقیانوسیه منفی نیم درصد؛ جنوب آسیا منفی ۲.۷ درصد، خاورمیانه و شمال آفریقا منفی ۴.۲ درصد؛ اروپا و آسیای مرکزی منفی ۴.۷ درصد، آمریکای لاتین منفی ۷.۲ درصد و جنوب صحرائی آفریقا منفی ۲.۸ درصد خواهد بود. بانک جهانی می‌نویسد: «این رکودها، سال‌ها پیشرفت به سمت اهداف توسعه را معکوس می‌کند و ده‌ها میلیون نفر را به فقر شدید می‌کشاند.»

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران‌زمین به نقل از ایرنا، اقتصاد جهان امسال ۵.۲ درصد کوچک می‌شود، اقتصاد ایران نیز در سال ۲۰۲۰ رشد منفی ۵.۳ درصدی خواهد داشت؛ اما در سال ۲۰۲۱ با رشد اقتصادی مثبت ۲.۱ درصد، به مدار صعودی بازمی‌گردد.

«عالم‌گیری کووید-۱۹ با سرعت هشداردهنده‌ای در حال گسترش است. میلیون‌ها نفر آلوده شده‌اند و فعالیت‌های اقتصادی تقریباً متوقف شده است. از آنجایی که تلفات انسانی در حال افزایش است، وضعیت ویران اقتصادی کاملاً مشهود است. این بزرگ‌ترین شوک اقتصادی است که جهان در دهه‌های اخیر تجربه کرده است.» بانک جهانی با این مقدمه، خبر از کوچک شدن ۵.۲ درصدی اقتصاد جهان در سال ۲۰۲۰ داده است. بانک جهانی بخش‌های جدید گزارش چشم‌انداز رشد اقتصادی را امروز (سه‌شنبه) منتشر کرد. با وجود آنکه بسیاری از کشورهای قرنطینه را لغو کرده و فعالیت‌های اقتصادی را از سر گرفته‌اند، بانک جهانی پیش‌بینی می‌کند امسال جهان در عمیق‌ترین رکود ۸۰ سال اخیر فرو برود.

### بهبود رشد اقتصادی ایران با وجود بحران کرونا

اقتصاد ایران نیز از رکود جهانی و روند منفی اقتصادها، در امان نیست. رشد اقتصادی ایران امسال منفی ۵.۳ درصد خواهد بود؛ اما نکته مهم آن است که با وجود تمام چالش‌های سخت امسال، وضعیت اقتصاد ایران نسبت به سال گذشته بهتر است. بانک جهانی رشد سال ۲۰۱۹ اقتصاد ایران را منفی ۸.۲ درصد برآورد کرده بود. بر اساس تحلیل بانک جهانی، دلیل اصلی رشد اقتصادی ایران در سال جاری کاهش مصارف داخلی و فشار وارد شده به بخش خدمات، مانند گردشگری، به دلیل شیوع کرونا خواهد بود. بانک جهانی با تأکید بر روند کاهش تورم در خاورمیانه می‌نویسد: «ایران یکی از کشورهایی است که نرخ تورم آن با روند نزولی، در ماه‌های اخیر در محدوده ۲۰ درصدی نوسان داشته است. کاهش تمایل سرمایه‌گذاران به انجام فعالیت‌های جدید در شرایط کنونی، بخش مالی کشورهای منطقه



## آیا می‌دانید؟! فصل دوم؛ عقود (اعتبارات)

## قسمت نهم - تهیه و تنظیم: احمد شعبان نژاد

## ۲-۳ مطالبات

۳۶۲- آیا می‌دانید مطالبات جاری تسهیلاتی است که کمتر از ۲ ماه از سررسید آن گذشته است؟

۳۶۳- آیا می‌دانید مطالبات سررسید گذشته مطالباتی است که بیش از ۲ ماه تا ۶ ماه از سررسید آن گذشته است؟

۳۶۴- آیا می‌دانید مطالبات معوق مطالباتی هستند که بیش از ۶ ماه تا ۱۸ ماه از سررسید آن‌ها گذشته است؟

۳۶۵- آیا می‌دانید مطالبات مشکوک الوصول مطالباتی هستند که بیش از ۱۸ ماه از سررسید آن‌ها گذشته است؟

۳۶۶- آیا می‌دانید آن دسته از مطالباتی که صرف نظر از تاریخ سررسید به دلایل مقتضی از قبیل فوت، ورشکستگی، متواری بودن، ضعف وثایق و یا علل دیگر قابل وصول نبوده با رعایت ضوابط مربوطه سوخت شده تلقی می‌شوند؟

## ۲-۴ وثایق

۳۶۷- آیا می‌دانید وثیقه یعنی آنچه بدان اعتماد می‌شود و یک ودیعه، تضمین و پشتوانه است؟

۳۶۸- آیا می‌دانید کالای زیر کلید کالایی است که در اصل متعلق به مشتری بوده و بنا به ملاحظاتی به‌عنوان وثیقه تعهدات زیر کلید و تحت نظارت بانک (در انبارهای عمومی یا سایر انبارهای موردقبول بانک) نگهداری می‌شود؟

۳۶۹- آیا می‌دانید در تکمیل قراردادها ضمن دقت در ثبت مشخصات کامل و دقیق گیرندگان تسهیلات، ضامنین، متعهدین، راهنین؛ همچنین مشخصات ملک مورد رهن و آدرس دقیق پستی و... الزامی است؟

۳۷۰- آیا می‌دانید اموال غیر منقول شامل املاک مسکونی و یا تجاری اداری، محل اجرای طرح‌های احداث ساختمان‌های مسکونی اداری تجاری، عرصه و اعیان کارخانه‌ها تولیدی، معادن دارای پروانه بهره‌برداری است؟

۳۷۱- آیا می‌دانید اموال منقول شامل وجه نقد، انواع سپرده‌ها، اوراق مشارکت یا تعهد دولت و یا بانک مرکزی، انواع کالاهای رهن امانی (ماشین‌آلات و تجهیزات و وسایل تولید که عمر مفید آن‌ها حداقل ۵ سال باشد) انواع کالاهای زیر کلید بانک، بیمه اعتباری معتبر است؟

۳۷۲- آیا می‌دانید در حال حاضر اعطای تسهیلات در قبال ترهین و یا توثیق ماشین‌آلات و تجهیزات و وسایل تولید، انواع کالاها رهن امانی، انواع کالای زیر کلید بانک، بیمه اعتباری معتبر و زمین‌های فاقد مستحدمات صرفاً با مجوز مدیریت امور اعتبارات امکان‌پذیر است؟

۳۷۳- آیا می‌دانید اسناد تضمینی اسنادی هستند که بانک می‌تواند به استناد آن بدهکار و ضامن / ضامنین را متضامناً ملزم به انجام تعهدات خود نموده و مطالبات و حقوق بانک را از آن‌ها وصول نماید؟

## ۳۷۴- آیا می‌دانید قبض انبار و کالای زیر

کلید فاسد نشدنی در انبارهای عمومی از وثایق نوع سوم است؟

۳۷۵- آیا می‌دانید اسناد تجاری حاصل از فروش کالا یا خدمات به مشتریان متقاضی تسهیلات با ظهر نویسی واگذارنده از وثایق نوع سوم است؟

۳۷۶- آیا می‌دانید سهام شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس از وثایق نوع دوم است؟

۳۷۷- آیا می‌دانید بیمه اعتباری معتبر داخلی از وثایق نوع دوم است؟

۳۷۸- آیا می‌دانید در رهن گرفتن مازاد ارزش وثیقه در رهن سایر بانک‌ها به نفع بانک قبل از کسب مجوز از مدیریت اعتبارات و نظارت مجاز ناست؟

۳۷۹- آیا می‌دانید حداکثر ضریب مجاز ارزش ترهین املاک مسکونی شهری / آپارتمان شهری شش‌دانگ بلامعارض. سهل‌البیع ۷۰ درصد است؟

۳۸۰- آیا می‌دانید حداکثر ضریب مجاز ارزش برای ترهین زمین شهری در صورت داشتن پروانه و مجوز ساخت، ماشین‌آلات منصوبه، عرصه و اعیان اماکن تجاری و اداری، عرصه و اعیان اماکن تجاری- اداری و مسکونی توأم (پس از کسر ارزش سرقفلی)، عرصه و اعیان واقع در شرکت‌های صنعتی مشروط به داشتن سند شش‌دانگ و تفکیکی ۵۰ درصد بوده و نیاز به اخذ مجوز از مدیریت اعتبارات است؟

۳۸۱- آیا می‌دانید حداکثر ضریب مجاز ارزش ترهین ماشین‌آلات منصوبه، اسناد خزانه، معادن دارای پروانه بهره‌برداری ۵۰ درصد با مجوز مدیریت محترم امور اعتبارات است؟

۳۸۲- آیا می‌دانید حداکثر ضریب مجاز ارزش برای ترهین اوراق سهام شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار به میزان ۵۰ درصد میانگین ارزش یک‌ساله بوده و نیاز به اخذ مجوز از مدیریت اعتبارات است؟

۳۸۳- آیا می‌دانید حداکثر ضریب مجاز ارزش ترهین ضمانت‌نامه بانکی / صندوق ضمانت صادرات ۱۰۰ درصد با احراز اصالت ضمانت‌نامه است؟

۳۸۴- آیا می‌دانید حداکثر ضریب مجاز ارزش، برای ترهین کالاهای زیر کلید غیر فاسدشدنی ۵۰ درصد بوده و نیاز به اخذ مجوز از مدیریت اعتبارات است؟

۳۸۵- آیا می‌دانید حداکثر ضریب مجاز ارزش جهت ترهین اوراق مشارکت با تضمین بانکی، ۱۰۰ درصد با مجوز مدیریت محترم اعتباری است؟

۳۸۶- آیا می‌دانید پذیرش ضمانت متقابل اشخاص در تسهیلات و تعهدات یکدیگر از سوی کمیته‌های مدیریت مناطق استان‌ها و شعب مجاز نیست؟

ادامه دارد...

## بیست و چهارم آبان؛ روز کتاب و کتابخوانی

من یار مهربانم

است. کسانی که به سلامت اندیشه و باورها و گرایش‌های افراد جامعه دل‌بستگی دارند، نمی‌پذیرند در عرضه آثار منتشرشده، حد و مرز و نظارت و محدودیتی نباشد.

خانواده، نقطه آغاز ایجاد عشق به کتابخوانی، برای ایجاد علاقه به کتاب و کتابخوانی، عوامل متعددی نقش دارند که نخستین آن‌ها «خانواده» است. نقطه آغازین ایجاد عشق و علاقه به کتاب و کتابخوانی از خانواده آغاز می‌شود؛ زیرا طبق دیدگاه روان‌شناسان، شخصیت و هویت کودک در قدم اول در خانواده شکل می‌گیرد. به‌طور طبیعی والدین علاقه‌مند به کتاب فرزندان دوستدار مطالعه خواهند داشت و عکس آن نیز صادق است. تجربه نشان داده است فرزندان که در خانواده‌های اهل دانش بزرگ می‌شوند، میزان مطالعه و گرایش به کتابخوانی در آن‌ها نسبت به خانواده‌هایی که تمایلی به کتاب و مطالعه ندارند بسیار بیشتر است. اکثر دانشمندان در خانواده‌هایی رشد کرده‌اند که والدین آن‌ها اهل مطالعه و پژوهش بوده‌اند. زمانی که فرزندی می‌بیند کتابخانه‌ای در خانه هست و پدر و مادر و سایر اعضای خانواده، ساعاتی را به مطالعه اختصاص می‌دهند، حتی نیاز به گفتن این‌که «باید مطالعه کنی» وجود ندارد.

### علت عدم کتاب‌گزینی در جامعه

یکی از مشکلات و کاستی‌های جامعه ما گریز از کتاب و پایین بودن سطح فرهنگ مطالعه است. این نقیصه، ریشه‌ها و علت‌های مختلفی می‌تواند داشته باشد که شاید در رأس آن‌ها «عدم احساس ضرورت» است. تا وقتی انسان در وضعیت «نیاز» قرار نگیرد، در پی رفع آن نخواهد افتاد.

اگر در پاسخ به پرسش‌های گوناگون درمیانیم یا در محفلی که از موضوع خاصی صحبت به میان می‌آید، احساس کنیم در آن زمینه بی‌اطلاع هستیم و شرمسار شویم، نسبت به خلأ و نیاز آگاه می‌شویم و این می‌تواند شوق به مطالعه و کتابخوانی را در ما تقویت کند.

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران‌زمین، کتاب وسیله‌ای است که دانش بشری به مدد آن از تباہ شدن مصون می‌ماند و به آیندگان منتقل می‌شود. کتاب محصول تجربه‌های بشری و خلاقیت‌های ذهنی و آموخته‌های درازمدت انسان است. سهم کتاب در انتقال دانش‌ها، گاهی به مراتب بیشتر و فراتر از دیگر ابزار آموزشی است.

### نام گذاری روز کتاب و کتابخوانی

سال ۱۳۷۲، ۲۴ آبان روز کتاب و کتابخوانی تعیین شد. این روز یکی از روزهای هفته کتاب نیز هست. نخستین هفته کتاب جمهوری اسلامی ایران در روزهای چهارم تا دهم ماه دی سال ۱۳۷۲ با پیام رهبر فرزانه انقلاب اسلامی برگزار شد. در هفته کتاب؛ در مدارس، مساجد، دانشگاه‌ها و استان‌های کشور نمایشگاه‌ها، جشن‌های کتاب و سخنرانی در موضوع چاپ و نشر کتاب برگزار می‌شود.

### مطالعه و کتابخوانی

بی‌گمان، هیچ ذخیره و میراثی سودمندتر و بارزتر از کتاب نیست؛ زیرا کتاب، مایه آرامش روحی انسان است. کتاب همدمی است که اندوه را می‌زداید، مطالعه کننده را از تنهایی درمی‌آورد و به او حکمت‌های جان‌پرور می‌آموزد. وقتی چهل و بی‌خبری، جامعه‌ای را از پای درآورد یا شبهه‌ها ذهن جوانان را فلج کند، بدون شک یکی از مهم‌ترین کارهایی که می‌تواند آفت چهل را بزدايد، مطالعه است و آنچه می‌تواند شبهه‌های ذهنی را دفع کند و ایمان و اطمینان را به قلب‌ها بازآورد، مطالعه کتاب‌های سودمند است.

### کتاب‌های ناسالم

بی‌تردید به همان اندازه که می‌توانیم از کتاب بهره بگیریم، ممکن است در معرض آفت‌ها و خطرهای نوشته‌های سست، مسموم و انحرافی نیز قرار بگیریم. راه دادن کتاب‌های ناسالم به مدرسه‌ها و خانه‌ها، مسمومیت فکری و اخلاقی نسل ما را به دست خود فراهم می‌آورد؛ بنابراین، نظارت بر چاپ کتاب و بررسی محتوای آن، در جامعه سلامت خواه و دوراندیش ضروری

## هفته وحدت؛ یادآور مردی از جنس بشارت و اخلاق



نیکوست. آنچه را فرستاده به شما داد آن را بگیرد و از آنچه شما را بازداشت باز ایستد.» (سوره حشر/ آیه ۷) پس بر همه حق جویان و عاقبت‌اندیشان است که در تمام امور از ایشان پیروی کنند و در سیرت به سیره وی در آیند و در حکمت، به قرآن و سنت آن حضرت در آویزند تا زنجیره وحدت امت، گسسته نگردد و امت اسلامی، امت سرشار از شایستگی و فضیلت شود. (۵)

وحدت جهان اسلام

جهان استکبار امروز علیه دیانت اسلام موضع واحد کینه‌توزانه‌ای اختیار کرده است؛ به طوری که پی‌درپی با نشر اکاذیب و توهین به اسلام و خاندان پیامبر اکرم (ص) تلاش می‌کنند در میان مسلمانان جهان تفرقه اندازند؛ از این رو هفته وحدت فرصت مناسبی است تا با همدلی و وحدت کلمه توطئه‌های دشمنان را نقش بر آب کرد.

پی‌نوشت:

۱. خطبه ۱۲۷ نهج‌البلاغه، ترجمه دکتر شهیدی؛
۲. قران کریم/ هود/ ۱۱۲؛
۳. آیتی، محمدابراهیم، تاریخ پیامبر اسلام، تهران: دانشگاه تهران، چاپ چهارم؛
۴. پاینده، ابوالقاسم، نهج‌الفصاحه، تهران: نشر دنیای دانش، چاپ چهارم؛
۵. نوری، میرزا حسین، مستدرک الوسائل، قم: موسسه آل بیت لاحیا التراث، چاپ اول.

تن دادن به فرمان «همچنانی که به تو دستور دادیم، در این راه ایستادگی کن، استقامت کن و صبر نشان بده. خود این ایستادگی کار دشواری است.» (۲) جا دارد به بهانه هفته وحدت، همه امت اسلامی، هر یک به تناسب درک و معرفت خود، ویژگی‌های پیامبر اعظم (ص) را که در قرآن کریم و سنت قطعی آمده است، سرلوحه زندگی خود قرار دهند و جان‌های تشنه را سیراب سازند.

صاحب خلق عظیم

عظمت روح، مقام معنوی و برجستگی‌های اخلاقی پیامبر رحمت و کرامت به‌گونه‌ای بود که خدای متعال وی را چنین ستایش می‌کند: «به‌راستی که تو را خویی والا و اخلاقی سترگ است» (سوره قلم آیه ۴) آری، پیامبری که برای مقصدی بزرگ برانگیخته شد، با برخورداری از خلق بزرگ بود که نیروی مقاومت در برابر تمام ناملایمات را پیدا کرد و با هیچ مشکلی از انجام وظیفه شانه خالی نکرد و از میدان ارشاد خلق بیرون نرفت. (۳)

وحدت در نگاه پیامبر (ص)

وحدت امت اسلامی از اصول و ارزش‌های مورد تأکید پیامبر خدا (ص) بوده است، از دیدگاه آن حضرت (ص) عزت و اقتدار همه‌جانبه مسلمانان در پرتو وحدت و همبستگی در برابر دشمنان مشترک است. ایشان وحدت امت اسلامی را از راهبردهای اقتدار امت اسلامی در همه دوران می‌دانست و برای تحقق آن تلاش فراوانی کرد، به‌گونه‌ای که شکوه جامعه اسلامی در عصر رسول خدا (ص) بازخورد راهکارهای ارائه‌شده آن بزرگوار بوده است. (۴) پیامبر (ص) اسوه کامل در همه ابعاد زندگی است و قران کریم نیز با تأکید بر این موضوع که «قطعاً برای شما در پیروی از آن‌ها سرمشقی

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران‌زمین، هفته وحدت، یادآور ولادت رسول خوبی‌ها حضرت محمد (ص) آخرین فرستاده پروردگار است، پیام‌آوری که وحدت امت اسلامی را از راهبردهای بنیادین اقتدار امت اسلامی در تمام زمان‌ها و مکان‌ها می‌داند و اقتدار و عزت جامعه نو پای اسلامی در عصر رسالت، به خاطر وحدت و راهکارهای ارائه‌شده از طرف پیامبر خاتم (ص) بود. روزهای ۱۲ تا ۱۷ ربیع‌الاول را هفته وحدت نام‌گذاری کرده‌اند؛ آرمانی بزرگ و قابل‌ستایش که در صورت تحقق پیامدها و نتایج مطلوبی را به دنبال خواهد داشت. منشأ این اقدام بر پایه روایاتی است که در خصوص زادروز نبی مکرم اسلام (ص) مطرح شده است و به سبب آن پیروان مذاهب اسلامی با اعتقاد به یکی از این دو روز با برپایی جشن و سرور و شادمانی، ارادت خود را به ساحت مقدس و متعالی پیامبر اعظم (ص) ابراز می‌دارند. نگاه هفته وحدت، نگاهی وحدت‌آفرین در همه مشترکات موجود در جهان اسلام و مسلمانان است؛ نگاهی که به تعبیر امام علی (ع) موجب می‌شود دست قدرت و توانای پروردگار در جمعیت و جماعت اسلام تجلی کند؛ نگاهی که اختلاف و تکروری را در جهان اسلام و نقشه استکبار گران زمانه بر کاروان اسلام معرفی می‌کند. در آنجا که امام علی (ع) فرمودند: «با اکثریت هم‌داستان شوید که دست خدا همراه جماعت است و از تفرقه بپرهیزید که موجب آفت است. آنکه از جمع مسلمانان به یک‌سو شود، بهره شیطان است، چنانکه گوسفند چون از گله دور ماند، نصیب گرگ بیابان است.» (۱)

در حقیقت هفته وحدت، هفته عزم و اراده در گام برداشتن به سوی بهترین است و لازمه باقی ماندن در این مقام

## پنج مقصد رؤیایی پاییزی ایران از پاییز هزار رنگ سمنان تا پاییز گردی در تهران

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران زمین، گردش در ایران پاییزی را به دلایل گوناگون نباید از دست داد و حداقل یک یا دو روز آخر هفته را برای دیدن نقاط بکر اطراف محل سکونت خود می‌توان در نظر گرفت. هرچند این روزهای تاریک ناشی از شیوع بیماری کرونا مجال سفر را از ما گرفته است؛ اما رؤیای سفر همیشه در قلب ما زنده می‌ماند. کرونا گورش را گم می‌کند و می‌رود و این ما هستیم که دوباره کوله‌بار سفر می‌بندیم، در زمین خدا سیر می‌کنیم و از حیات بهره لازم را دریافت می‌کنیم. با ما همراه باشید.

### پاییز شمال در جاده چالوس

امروزه در ایران، گردشگری روستایی با استقبال گسترده گردشگران خارجی و ایرانی مواجه شده است و شاهد هستیم برخی نقاط کشور که ظرفیت‌های گردشگری روستایی را در اختیار مخاطبان خود قرار داده‌اند، با موجی از گردشگران فرامرزی روبه‌رو شده‌اند که بوانات فارس و کپرهای کرمان، تنها مشتی نمونه خروار است. امروز که پاییز هزار رنگ هزار نقش هزارچهره، به نیمه رسیده است، قصد داریم مقاصد فوق‌العاده‌ای برای عکاسی در طبیعت پاییزی ایران زیبا معرفی کنیم. مکان‌هایی که شاید باورش کمی سخت باشد که در برابر دیدگان شما تابلوی نقاشی قرار دارد یا فضایی واقعی؛ پاییز شمال در جاده چالوس یکی از آن‌هاست.



### جنگل ابر؛ پاییز هزار رنگ سمنان

سمنان یکی از شهرهای تاریخی ایران که درباره‌اش باید بسیار گفت و شنید، جایی نزدیک تهران است. جنگل ابر این منطقه یکی از مقصدهای اصلی پاییزگردهای رمانتیک است و برخی از آژانس‌های گردشگری، گشتن و حتی اقامت یک‌روزه در این جنگل را در فهرست پکیج‌های ویژه پاییز گردی خود قرار می‌دهند؛ جنگلی که گونه‌های گیاهی و جانوری متعدد دارد و همواره خاطره‌انگیزترین مناظر را برای عکس‌برداری در اختیار عکاسان می‌گذارد. این جنگل را جنگل ابر می‌نامند؛ جایی که همچون مازپچال، فیل بند و سوباتان گیلانی‌ها، فضایی رؤیایی را روبه‌روی دیدگان شما به تصویر می‌کشد.





### پاییزگردی در ناهار خوران

نامی تقریباً ناشناخته برای خیلی‌ها؛ ناهار خوران گرگان یکی از مکان‌هایی است که دیدنش را بسیار توصیه می‌کنیم. ناهار خوران در استان گلستان واقع شده است؛ جایی که به زیبایی و نیکویی، برازنده این استان زیبا است و یکی از مقصدهای بکر طبیعت‌گردی ایران به شمار می‌رود. اگر عاشق ماگنولیا، شمشاد، بید مجنون و مینا هستید، جنگل ناهار خوران از این پوشش‌های گیاهی نیز برخوردار است. اگر به این جنگل رفتید، چشمه سفید را نیز مشاهده خواهید کرد. البته این جنگل حیوانانی، از جمله گراز، شغال، خفاش، عقاب، راسو و جغد نیز دارد که احتمالاً برای جنگل نوردهای حرفه‌ای، قابل مشاهده باشد.

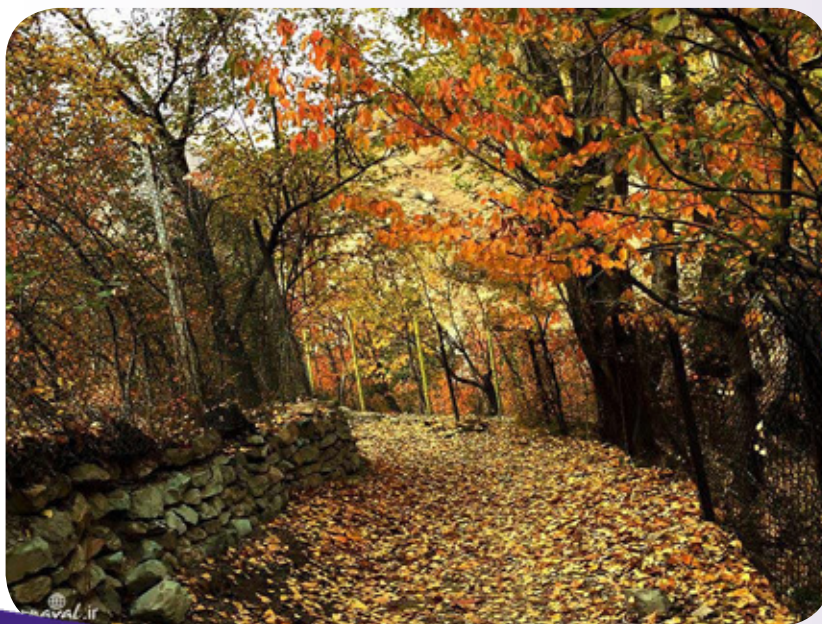
### پاییزگردی در درود لرستان

لرستان یکی از استان‌هایی است که در پاییز، رنگ و بوی رؤیایی به خود می‌گیرد و می‌تواند یکی از مقصدهای فوق‌العاده برای گردشگران پاییز گرد باشد. لرستان عروس آبشارهای ایران است و گردشگری آبشاری را می‌توان در این اقلیم زیبا و خوش آب‌وهوا در فصل پاییز در دسترس داشت. یکی از آبشارهای زیبای این استان را می‌توان آبشار بیشه دانست که در شهرستان درود قرار دارد. در این آبشار سقوط آب از ارتفاعی بیش از ۴۵ متر، بسیار زیبا بوده و رنگین‌کمان پاییز را شکل می‌دهد. جالب است بدانید این آبشار در سال ۸۷، به‌عنوان یکی از آثار طبیعی لرستان در فهرست میراث طبیعی کشور به ثبت رسید.



### پاییزگردی در تهران

پاییز در تهران نیز زیبایی خاص خود را دارد. به‌خصوص در روزهای تعطیل که هجوم جمعیت وجود ندارد و تردد آسان‌تر از روزهای دیگر است. در روزهای خلوت می‌توان در روستاهای اطراف تهران، لذت پاییزگردی را چشید. یکی از روستاهای اطراف تهران که برای پاییزگردی فوق‌العاده است، روستای آهار است؛ روستایی که در مسیر جاده لشکرک به فشم واقع شده است و همچون فیروزکوه و دماوند، طبیعتی فوق‌العاده دارد.



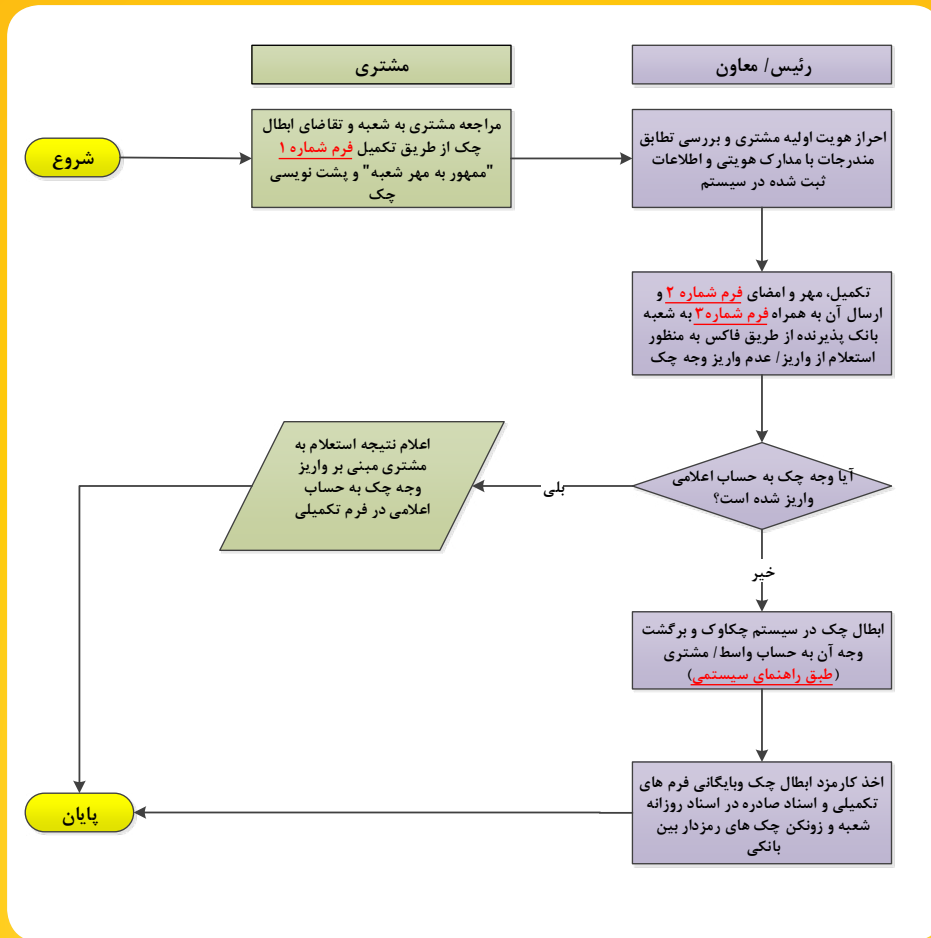
## انتصاب رئیس اداره حفاظت پرسنلی

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران زمین، پیمان صالحی طی حکمی به‌عنوان رئیس اداره حفاظت پرسنلی بانک ایران زمین منصوب شد. بر اساس این گزارش، پیمان صالحی مورکائی، طی حکمی از سوی عبدالمجید پور سعید مدیرعامل بانک، به‌عنوان رئیس اداره حفاظت پرسنلی این بانک منصوب شد. در حکم پور سعید خطاب به صالحی مورکائی آمده است: توفیق روزافزون شما را در خدمت به نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران و اعتلای نام بانک ایران زمین از خداوند متعال مسألت می‌نمایم.



## شرح فرایند ابطال چک رمزدار بین بانکی عهده بانک از سوی مشتری

مدیریت امور سازمان و توسعه سیستم‌ها



- ۱- مشتری به شعبه مراجعه می‌کند و با تکمیل فرم شماره ۱ (مطابق آخرین بخشنامه و دستورالعمل‌های صادره) و پشت‌نویسی چک، درخواست ابطال چک رمزدار را به شعبه ارائه می‌کند. (فرم شماره ۱ باید به مهر شعبه ممهور شود)
- ۲- مسؤؤلان شعبه (رئیس / معاون) پس از احراز هویت اولیه مشتری (مطابق آخرین بخشنامه و دستورالعمل‌های صادره) و تطابق مندرجات فرم تکمیلی با مدارک هویتی و اطلاعات سیستم آن را امضا می‌کند. توجه: منظور از احراز هویت اولیه، تطابق چهره آورنده چک با مشخصات کارت ملی ارائه‌شده و فرم تکمیلی است و در این خصوص به اخذ کپی از کارت ملی و برابر اصل کردن تصویر آن نیاز نیست.
- ۳- مسؤؤلان شعبه (رئیس / معاون)، فرم شماره ۲ را (با توجه به اطلاعات مندرج در فرم شماره ۱) تکمیل و پس از ممهور کردن آن به مهر شعبه، از طریق نامبر به‌منظور استعلام واریز یا عدم واریز وجه چک رمزدار اعلامی، به شعبه بانک پذیرنده، می‌فرستد. (مطابق راهنمای سیستمی کاربر) تبصره: اعلام مراتب واریز / عدم واریز وجه به بانک صادرکننده چک رمزدار بین بانکی، طی فرم شماره ۳ که منضم به فرم شماره ۲ ارسال شده است، صورت می‌پذیرد.
- ۴- چنانچه بانک ذینفع وجه را به حساب مشتری واریز کرده باشد، نتیجه را به مشتری اعلام و فرایند پایان می‌یابد.
- ۵- چنانچه وجه چک مذکور به حساب واریز نشده بود، مسؤؤل مربوطه نسبت به ابطال چک در سیستم چکاوک اقدام می‌کند. (مطابق راهنمای سیستمی کاربر) تبصره: وجه چک رمزدار به‌صورت سیستمی به حساب مشتری / واسط واریز می‌شود.
- ۶- شعبه باید اسناد صادره را در اسناد روزانه شعبه و برگه‌های تکمیلی را در زونکن مربوط به چک‌های رمزدار بایگانی کند. تبصره: در صورت خارج نشدن چک بین بانکی از شعبه پس از صدور، تکمیل فرم شماره ۱ با تأیید مسؤؤل شعبه، به‌منظور ابطال چک کافی است.



## این ده خوش طعم نجات بخش!

دیگری را - که کاهش کلسترول است- بر فواید خود اضافه کنند. بر اساس مطالعات انجام شده در دانشگاه لومالیندا (Loma Linda)، جایگزین کردن اسیدهای چرب امگا-۳ به جای چربی‌های اشباع شده، مانند اسیدهای چرب امگا-۳ موجود در ماهی سالمون، ساردین و شاه‌ماهی، می‌تواند کلسترول خوب (HDL) را به میزان ۴ درصد افزایش دهد.

### انواع لوبیا

انواع لوبیا برای سلامت قلب مفید هستند. پژوهشگران در دانشگاه پلی تکنیک در ایالت آریزونا دریافته‌اند افزودن نصف فنجان انواع لوبیا به سوپ، میزان کلسترول تام را که شامل LDL (چربی بد) نیز هست تا ۸ درصد کاهش می‌دهد. مفید بودن این ماده غذایی به این دلیل است که سرشار از فیبر است و فیبر سرعت و میزان جذب کلسترول در بعضی از مواد غذایی را کاهش می‌دهد.

منتشر شده در نشریه آمریکایی کلینیکال نوتریشن (Clinical Nutrition)، افرادی که شش روز در هفته، به مدت یک ماه، به میزان ۴۳ گرم در روز، گردو مصرف کرده بودند، کلسترول تام به میزان ۵/۴ درصد و کلسترول LDL (چربی بد) به میزان ۹/۳ درصد در آن‌ها کاهش یافته بود. بادام و بادام‌هندی نیز در این مورد، گزینه‌های مفیدی هستند؛ با وجود این، در حالی که مغزها برای سلامت قلب، مفید هستند میزان کالری آن‌ها را نیز بسیار بالاست؛ بنابراین مقدار مصرف آن‌ها را کنترل کنید. مراقب باشید میزان مصرف آن بیش از ۴۳ گرم در روز نباشد.

### سالمون و ماهی چرب

اسیدهای چرب امگا-۳، یکی از اعجازهای طبیعی سلامتی در دنیا هستند و ثابت شده است از بروز بیماری‌های قلبی، اختلال حواس و بسیاری از بیماری‌های دیگر جلوگیری می‌کنند. اکنون این اسیدهای چرب می‌توانند فایده

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران زمین، در ادامه ده گیاه، روغن و گوشت به شما معرفی می‌شود که با کاهش سطح چربی بد و مضر بدن، سلامت بدن و قلب شما تضمین می‌کنند. خواندن این مطلب را از دست ندهید.

### جوی دوسر

اگر می‌خواهید سطح کلسترول خود را کاهش دهید، راه حل آن می‌تواند به سادگی، تغییر نوع مواد غذایی در وعده صبحانه باشد. با گنجاندن دو سهم جوی دو سر به صبحانه خود، شما می‌توانید میزان کلسترول LDL (چربی بد) را در خود تنها در شش هفته، به میزان ۵/۳ درصد کاهش دهید.

### مغزها و آجیل‌ها

اگر می‌خواهید سطح کلسترول خود را کاهش دهید، تحقیقات نشان می‌دهد مصرف مغزها را در برنامه غذایی خود بگنجانید. بر اساس تحقیقات





### سیر

علاوه بر آن که سیر به غذاها، عطر و طعم مطبوعی می‌بخشد، کلسترول و فشارخون را نیز کاهش می‌دهد و از لخته شدن خون و بروز عفونت در بدن جلوگیری می‌کند. پیشنهاد می‌کنیم مصرف دو تا چهار حبه سیر تازه را در روز در برنامه غذایی خود بگنجانید.

### آووکادو

آووکادو یک منبع بسیار عالی از چربی‌های اشباع نشده است و برای سلامت قلب بسیار مفید است. این میوه بیش از هر میوه دیگر، چربی گیاهی مفید به نام بتا-سیتو استرول دارد که کلسترول جذب شده از مواد غذایی را کاهش می‌دهد. از آنجا که میزان چربی و کالری در آووکادو کمی بالاست، آن را در حد اعتدال مصرف کنید.

### چای

درحالی که چای به خواص آنتی‌اکسیدانی و ضد سرطانی آن شناخته شده است، یک سیستم دفاعی بسیار عالی در برابر کلسترول LDL (چربی بد) نیز هست. بر اساس مطالعات انجام شده با مدیریت وزارت کشاورزی در ایالات متحده، مصرف چای سیاه فقط به مدت سه هفته، میزان لیپیدهای خون را تا ۱۰ درصد کاهش می‌دهد.

### شکلات

شکلات، یک آنتی‌اکسیدان قوی است که به ساخت کلسترول HDL (چربی خوب) در بدن کمک می‌کند. به خاطر داشته باشید شکلات را از نوع سیاه یا از نوع تلخ و شیرین آن انتخاب کنید. میزان آنتی‌اکسیدان‌های موجود در این نوع شکلات‌ها، سه برابر آنتی‌اکسیدان‌های موجود در شیر شکلات است و از چسبیده شدن پلاکت‌های خون به یکدیگر و مسدود شدن رگ‌ها جلوگیری می‌کند.

### اسفناج

اسفناج این سبزی پرطرفدار، حاوی میزان بسیار زیادی لوتئین (Lutein)، رنگدانه‌ای زردرنگ است که در سبزیجات با برگ‌های سبز تیره و زرده تخم‌مرغ یافت می‌شود. لوتئین اکنون برای جلوگیری از بروز بیماری دژنراسیون ماکولا یا تباهی لکه زرد، شهرتی طلایی دارد. مصرف روزانه یک‌دوم فنجان مواد غذایی سرشار از لوتئین می‌تواند از هجوم کلسترول به دیواره‌های رگ‌ها جلوگیری کند. شما می‌توانید از برگ‌های تازه و جوان اسفناج در سالاد استفاده کنید.

### روغن زیتون

روغن زیتون، این ماده غذایی رایج در طبخ غذا می‌تواند به حفظ سلامتی شما کمک کند. روغن زیتون سرشار از اسیدهای چرب اشباع نشده است و کلسترول LDL را کاهش می‌دهد. این روغن اثر خوشایندی نیز در کاهش چربی شکمی دارد. از روغن زیتون برای تهیه سس سالاد استفاده کنید. ماهی و مرغ را قبل از طبخ در روغن زیتون بخوابانید یا سبزیجات را با روغن زیتون تفت دهید.



## ایران زمین در رسانه‌ها

فیر کاهش ساعت کار شعبه بانک در استان کردستان در پول پرس، همت خبر و ۸ سایت دیگر؛  
فیر افزایش سقف کارت به کارت بانک در پول پرس، بانک و صنعت، اقتصاد گردان، ایران اکونومیست، نقدینه و ۲۵ سایت دیگر؛  
فیر افتتاح شعبه بانک در شهرستان ملایر در بانک و صنعت، تجارت گردان و ۱۱ سایت دیگر؛  
فیر امکان آنالیز تراکنش‌های دستگاه pos بانک و فیر اقدامات بانک برای فرور از بنگاهداری در خبرگزاری تابناک؛  
فیر تغییر ساعت کار شعب بانک ایران زمین در کرمانشاه به دلیل شیوع کرونا در همت خبر، بانک و صنعت و ۱۲ سایت دیگر؛  
فیر دعوت به همکاری بانک در تیترو ۲۰، تجارت گردان و ۲۸ سایت دیگر؛  
فیر تغییر ساعات کار شعب بانک در استان چهارمحال و بختیاری در اقتصاد گردان، پول پرس و ۱۶ سایت دیگر؛  
و فیر افتتاح مرکز داده جدید بانک در عصر بانک.

کهگیلویه و بویر احمد در اقتصاد گردان، اخبار بانک و ۳۱ سایت دیگر؛  
فیر برگزاری مجمع عمومی و زمین برگزار شد در نبض بورس، بانکداری ایرانی و ۳ سایت دیگر؛  
فیر پخش زنده مجمع عمومی عادی به‌طور فوق‌العاده نوبت دوم بانک ایران زمین در تجارت گردان، اقتصاد گردان و ۳ سایت دیگر؛  
فیر تعطیلی شعب بانک در استان یزد در پول پرس، همت خبر و ۹ سایت دیگر؛  
فیر تمدید کاهش ساعت کاری شعب استان کرمانشاه بانک در شما نیوز، بانک و صنعت و ۲۰ سایت دیگر؛  
فیر دعوت بانک در چهار عنوان شغلی در راه پرداخت و ۲ سایت دیگر؛  
فیر آغاز ویشنواره بزرگ گوهر باشگاه مشتریان بانک در مرور نیوز، بانکداری ایرانی و ۳۸ سایت دیگر؛  
فیر پشتیبانی ۱۳۴ فودپرداز میوسانگ بانک از سوی توسن تکنو در بانکداری الکترونیک، عصر بانک و ۴ سایت دیگر؛  
فیر بازدید مدیر استانی بانک از اتحادیه صنف آهن و فولاد استان همدان در نقدینه، پولی مانی و ۹ سایت دیگر؛

به گزارش فیرنگار ارتباط ایران زمین، تعامل سازنده و پویای یک سازمان به‌ویژه یک نهاد مالی با رسانه‌ها، از هوشیاری و تدبیر صمیم آن نهاد در جهت اطلاع‌رسانی صمیم به مردم مکایت می‌کند. بانک ایران زمین در جایگاه یک بانک فوش‌نام و در مال پیشرفت، همواره در مدار توبه رسانه‌های مطرم کشور بوده است و فعالیت‌های آن در این ایام دشوار و نموه ممانیت این نهاد مالی از تولید کنندگان دافلی و مردم، دقیق و موشکافانه رصد می‌شود. شاید در گذشته کمتر نهادی ضرورت دیجیتالی شدن بانک‌های کشور و عدم مضور مشتری در بانک را جدی می‌گرفت، اما بانک ایران زمین هم‌پای پند نهاد مالی پیش‌روی دیگر، زیرسافت‌های این مهم را پی ریفت و امروز ثمره این تدبیر هوشمندانه را مشتریان این بانک دریافت می‌کنند. انعکاس برفی از رویدادهای ماه آبان بانک ایران زمین در رسانه‌های برضا و مکتوب کشور به شرم زیر تقدیم مفاطبان می‌شود.  
فیر تغییر ساعت کار شعب بانک ایران زمین در استان ایلام به دلیل شیوع کرونا در تجارت گردان و ۵ سایت دیگر؛  
فیر تعطیلی شعب بانک ایران زمین در استان کرمان به‌منظور پیشگیری از شیوع کرونا در نقدینه و ۳ سایت دیگر؛  
فیر برگزاری فاصله تصمیمات مجمع عمومی بانک روی سامانه کدال؛  
فیر تعطیلی شعب بانک ایران زمین در استان‌های لرستان و

## آفتابگردان ارغوانی



دما: در دمای بالای ۱۰ درجه سانتیگراد این گیاه از رشد و گلدهی دارد و وجود پنج هفته دمای شبانه ۱۰ الی ۱۳ درجه به گلدهی بیشتر این گیاه کمک می‌کند. با فرا رسیدن تابستان و گرم شدن هوا از گلدهی این گیاه کاسته می‌شود؛ اما بسیاری از انواع می‌توانند به گلدهی ادامه دهند، سپس در اواخر تابستان و اوایل پاییز به گلدهی آن‌ها افزوده می‌شود.

خاک: خاکی نسبتاً غنی با زهکش خوب به رشد و گلدهی این گیاه کمک می‌کند. البته این گیاه خاک‌های فقیر را نیز به خوبی تحمل می‌کند؛ اما از گلدهی آن‌ها کاسته می‌شود. از طرفی خاک‌هایی که بسیار غنی هستند نیز بلند و علفی شدن ساقه‌های این گیاه را موجب می‌شوند؛ بنابراین می‌توان از مخلوط دو قسمت خاک معمولی + یک قسمت خاک برگ + یک قسمت پیت موس استفاده کرد. برای کوددهی این گیاه می‌توان از کودهای کامل با فرمول ۱۰-۱۰-۱۰ هر ۳-۴ هفته یک‌بار استفاده کرد. البته اگر به شکل اختصاصی‌تر می‌خواهید به این گیاه کود دهید فرمول‌های ۱۵-۰-۱۵ یا ۲۰-۱۰-۲۰ برای این گیاه توصیه شده‌اند.

هرس: جداسازی گل‌های پژمرده در طی فصل گلدهی می‌تواند به گلدهی بیشتر این گیاه کمک کند. قطع نوک ساقه‌ها به نحوی که یک جفت برگ از انتهای ساقه‌ها جدا شوند به رشد بیشتر ساقه‌های جانبی و افزایش گلدهی کمک می‌کند. البته در مناطقی که این گیاه به شکل چندساله نگهداری می‌شود به منظور جلوگیری از بلند شدن بیش از اندازه ساقه‌های گیاه و تحریک گلدهی مجدد آن، ساقه‌های گیاه را در اواخر بهار یا اوایل تابستان تا نصف ارتفاع آن‌ها کوتاه می‌کنند یا سه تا پنج جفت برگ روی هر ساقه باقی می‌گذارند و مابقی را قطع می‌کنند. این گیاهان مجدداً رشد کرده و در پاییز گلدهی خوبی خواهند داشت.

تکثیر: این گیاه به راحتی از طریق کاشت بذر تکثیر می‌شود. بذرها نزدیک به هشت هفته قبل از آخرین یخبندان بهاره (در اوایل بهمن) کاشته می‌شود. از آنجایی که بذر این گیاه به نور برای جوانه‌زنی نیاز دارد، بعد از پاشیدن بذرها بر روی بستر کاشت، دیگر روی آن‌ها خاک نریزید تا زمان جوانه‌زنی بذرها و استقرار ریشه‌های آن‌ها، بذرها را با کمک روش غبار پاشی و اسپری آب

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران زمین در این صفحه شما را با گیاه بسیار زیبای آفتابگردان ارغوانی آشنا خواهیم کرد.

## گیاه استئوسپرموم

استئوسپرموم به خانواده Asteraceae و تیره Asterales تعلق دارد و بومی قاره آفریقا است. این گیاه پنجاه گونه مختلف دارد که از برخی از آن‌ها به عنوان گیاهان گلدار زینتی استفاده می‌شوند. استئوسپرموم گیاهی چندساله و نیمه علفی - نیمه بوته‌ای است که سرمای زمستان را چندان تحمل نمی‌کند. به همین دلیل این گیاه را به شکل فصلی و یک‌ساله می‌کارند. از نام‌های متداول انگلیسی این گیاه می‌توان به مینای آفریقایی (African Daisy) اشاره کرد. این گیاه بین ۶۰ الی ۹۰ سانتیمتر رشد می‌کند و به ۹۰ الی ۱۲۰ سانتیمتر فضای افقی برای گستراندن شاخسار خود نیاز دارد. برگ‌های این گیاه سبزرنگ است؛ اما نمونه‌هایی با برگ‌های ابلق نیز از او مشاهده شده است و شکل برگ‌ها نیز بین گونه‌های مختلف تا حدی متفاوت است؛ اما اکثر گونه‌ها برگ‌هایی کشیده دارند. گل‌های این گیاه مانند سایر گیاهان این خانواده به شکل گل آفتابگردان است و زبانه‌ای (Ray floret) دارد. گلچه‌های لوله‌ای آبی، زرد و ارغوانی هستند و در مرکز گل قرار دارند.

## آبیاری

این گیاه خشکی را خوب تحمل می‌کند، اگرچه آبیاری رشد و گلدهی گیاه را افزایش خواهد داد. برای آبیاری مناسب این گیاه بهتر است گیاهان جوان را از زمانی که به مکان اصلی کاشت منتقل می‌کنید تا حدود دو هفته به خوبی آبیاری کنید؛ به نحوی که هر زمان سطح خاک نیمه خشک □ نیمه مرطوب می‌شود، آبیاری انجام شود؛ همچنین این گیاه خیس شدن برگسار خود را دوست ندارد؛ بنابراین اصولاً برای مکان‌هایی که در فصل بهار و تابستان، بارش باران دارند مناسب نیست.

نور: این گیاه به مکانی با آفتاب کامل و مستقیم نیاز دارد. کمبود نور کاهش یا عدم گلدهی و بلند و باریک شدن ساقه‌های این گیاه را در پی دارد. نور بیش از حد در میانه تابستان که معمولاً با افزایش دمای هوا همراه است موجب کاهش گلدهی این گیاه می‌شود؛ بنابراین در این زمان از سال آبیاری گیاه را با دقت بیشتر و فواصل کمتری انجام دهید.

بر روی سطح خاک آبیاری کنید. دمای مناسب جوانه‌زنی بذرها ۱۸/۵ درجه سانتیگراد است و جوانه‌زنی چهارده روز طول می‌کشد. گیاهان جوان را ۳-۴ هفته بعد از آخرین یخبندان به فضای باز منتقل کنید. از زمان کاشت بذر تا ظهور اولین گل دو ماه طول می‌کشد. در مناطقی که این گیاه به دلیل شرایط مساعد آب و هوایی به شکل چندساله پرورش می‌یابند می‌توان از قلمه‌ها نیز برای تکثیر این گیاه استفاده کرد. قلمه‌ها را معمولاً از نوک ساقه‌ها و به طول حداقل ۵ سانتیمتر تهیه می‌کنند. بعد از جدا کردن برگ‌های موجود در قسمت پایین قلمه، باید حداقل دو جفت برگ (چهار عدد برگ) برای قلمه باقی بماند. هنگام جداسازی قلمه‌ها از ساقه‌ها باید برش را از زیر محل گره (محل اتصال برگ به ساقه) زد. معمولاً زمان قلمه‌گیری نیز فصل پاییز است. البته در سایر فصول نیز امکان قلمه‌گیری و ریشه‌زایی وجود دارد. برای کاشت قلمه‌ها می‌توان از ترکیب پرلایت + ورمی کولایت، پرلایت + پیت موس یا خاک برگ + کوکوپیت استفاده کرد.

آفات و بیماری: شته‌ها، شپشک‌ها، مگس سفید و کنه‌های تار عنکبوتی آفت‌های این گیاه هستند. این گیاه زیبا به بیماری خاصی حساس نیست؛ اما در صورت خیس شدن برگ‌ها به ویژه هنگام عصر و در نزدیکی شب، احتمال شیوع بیماری قارچی سفیدک پودری افزایش می‌یابد؛ همچنین خاک‌هایی که بیش از اندازه آبیاری می‌شوند موجب پوسیدگی ریشه این گیاه خواهند شد.

## به کجای این شب تیره پیاویرم

### قبای ژنده خود را...؟!!

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران زمین به نقل از ایرنا، به مناسبت زادروز نیما در بیست و یکم آبان، صفحه هنرمندان این شماره به این شاعر بزرگ ادبیات معاصر اختصاص می‌یابد.

علی اسفندیاری که به نیما یوشیج شهرت دارد، شاعری است که در راه تجدد واقعی در شعر فارسی تلاش کرد. وی با مجموعه تأثیرگذار افسانه که مانیفست شعر نو فارسی بود، در فضای راکد شعر ایران، انقلابی نوین را بنا نهاد و به نوعی تمام بنیادها و ساختارهای شعر کهن فارسی را به چالش کشید. نیما یوشیج نخستین شاعر نوپرداز در ایران نبود، پیش از او نیز افراد دیگر چون ابوالقاسم لاهوتی، تقی رفعت و... بیرون از قالب‌های رسمی اشعاری سروده و منتشر کرده بودند؛ اما ویژگی منحصر به فرد نیما در آن بود که وی با دقت زیاد و صرف وقت بسیار و در حدود ۳۸ سال توانست قالب‌های کهن را در هم بریزد و راهی نو پیش پای شعر فارسی باز کند.

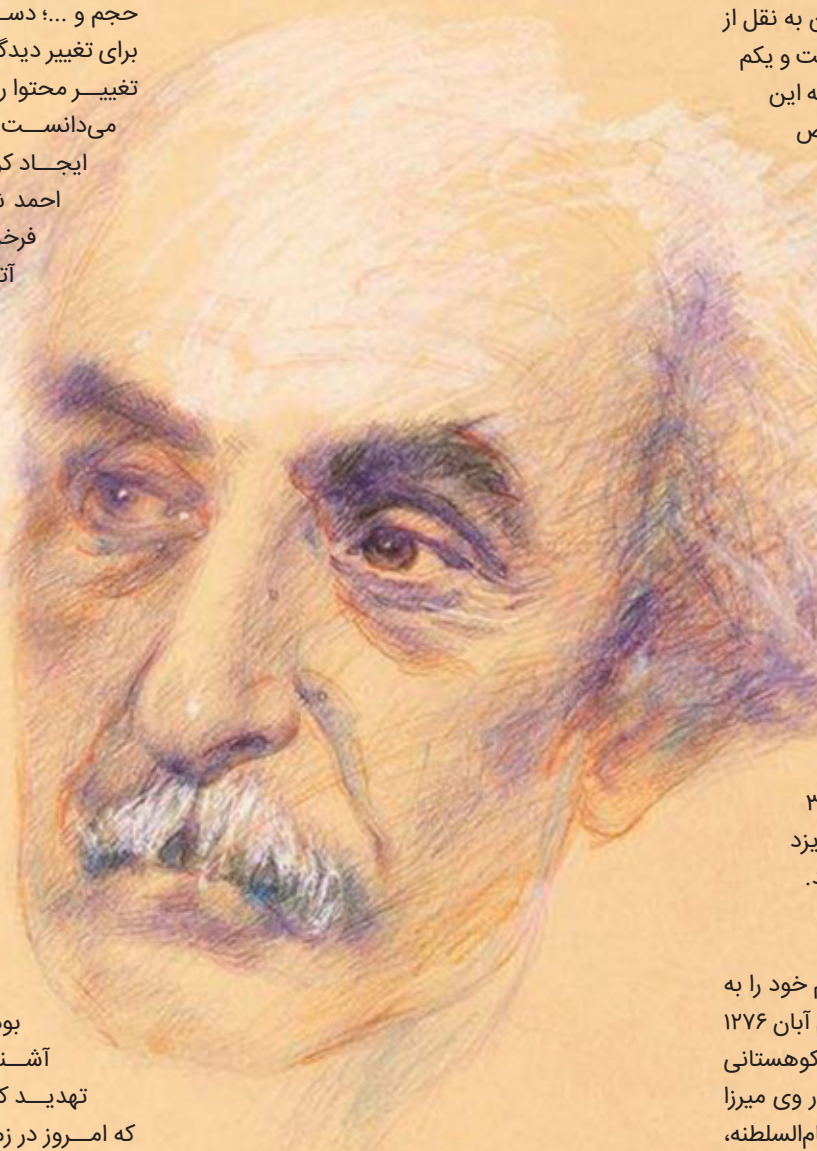
#### زندگی نامه

علی نوری اسفندیاری که بعد نام خود را به نیما یوشیج تغییر داد، در بیست و یکم آبان ۱۲۷۶ خورشیدی در یوش-دهی سردسیر و کوهستانی از توابع نور مازندران- به دنیا آمد. پدر وی میرزا ابراهیم نوری اسفندیاری، ملقب به اعظام‌السلطنه، مالکی بلند قامت و تفنگ‌دار بود و مادر وی طوبی مفتاح نام داشت. نیما، برادران و خواهرانی به نام‌های بهجت، ناکیتا، ثریا و رضا (لادبن) داشت.

#### سبک و ویژگی‌های شعر نیما

نیما در شیوه جدید خود شعر فارسی را در سه بُعد محتوا، شکل ذهنی و شکل ظاهری قابل دگرگونی و تغییر می‌دید. در باب محتوا نیما شعر گفتن را نوعی زندگی کردن می‌داند و می‌گوید: «گوینده غالباً درونی‌های خود را پی‌درپی با آن چیزهایی که در زندگی هست یا نیست و ممکن است جزو آن قرار گیرد، برآورد می‌کند. او فردی را شاعر می‌داند که چکیده زمان خود و مربوط به زمان خود باشد و بتواند همواره در شکل زندگی و زمان زندگی با یافته‌های خودش باشد؛ یعنی توفیق یافتن یا گفتن را برای گوینده‌ای مسلم می‌داند که بتواند خود را با یافته‌های خویش به ما نشان دهد و ویژگی‌ها و اندیشه‌هایش همان‌طور

که هست از او به دیگران انتقال پیدا کند؛ به‌طوری که شعرش نمونه‌ای از خود او باشد و نیز وابسته به زمان و مکانی باشد که شاعر در آن هست و با آن



بستگی دارد و از آن پیدا شده است؛ مثل این‌که بدون قصد و نه‌به‌خود این کار را انجام دهد. نیما گذشته از دگرگون کردن بینش شاعرانه، در شکل و قالب نیز تحولاتی به‌وجود می‌آورد. او برپایه اوزان قدیمی، نوعی وزن جدید ارائه می‌کند و قصد دارد در تمام این دگرگونی‌ها به شعرش وزنی طبیعی دهد. او وزن را در شعر تأیید می‌کند و می‌پذیرد و حتی آن را امری لازم و طبیعی می‌شمارد. به‌عقیده حمید زرین‌کوب - شاعر و مدرس- نیما وزن شعر فارسی را با شکستن مصراع‌ها و به‌هم زدن تساوی طولی آن‌ها به‌شکلی ترمیم می‌کند؛ بنابراین، نیما شعر فارسی را در ابعاد اصلی آن، یعنی شکل ظاهر و درون‌مایه به طرف تکامل و تجدد کشاند.

#### مخالفت سنت‌گرایان و حمایت نوگرایان از شعر نیما

این شیوه سرودن شعر به‌سرعت جایگزین شعر کلاسیک فارسی شد، سپس با ایجاد تفاوت‌هایی در فرم شعر نو، آن را به شیوه‌های نیمایی، سپید، حجم و... دسته‌بندی کردند. تلاش نیما یوشیج برای تغییر دیدگاه سنتی شعر فارسی بود و این تغییر محتوا را ناگزیر از تغییر فرم و آزادی قالب می‌دانست. آزادی‌ای که نیما در فرم و محتوا ایجاد کرد، در کار شاعران بعد از وی مانند احمد شاملو، مهدی اخوان ثالث، فروغ فرخزاد، سهراب سپهری و منوچهر آتشی به نقطه‌های اوج شعر معاصر ایران رسید. با این حال نیما شعر خود را از لحاظ نگرش به جهان و محتوای کار پیشروتر و تازه‌تر از کار شاعران دیگر مانند شاملو به‌شمار می‌آورد. وقتی نیما نظریه ادبی خود را تدوین می‌کرد، حامیان شعر سنتی فارسی که باورهای خود را در معرض هجومی تمام‌عیار می‌دیدند، اظهار داشتند شعر فارسی به‌عنوان ارجمندترین نماد فرهنگی ایران در معرض نفوذ بیگانگان قرار گرفته است. از نظر آن‌ها شعر نو نشانه تسلیم فرهنگی در برابر خارجی‌ها بود و به‌زودی روح فرهنگ ایرانی را نابود خواهد کرد. سنت‌گرایان در حقیقت معتقد بودند نیما و پیروانش با این سنت آشنایی ندارند و حتی نیما را به مرگ تهدید کردند. در مقابل، برخی از شاعرانی که امروز در زمره نوگرایان به‌حساب می‌آیند، از نخستین حامیان نیما بودند، از جمله این افراد باید به احمد شاملو، اسماعیل شاهرودی، هوشنگ ابتهاج و مهدی اخوان ثالث اشاره کرد. نیما کوشید شعر معاصر فارسی را با نیازهای ایران مدرن سازگار کند. پس از جنبش مشروطه عرصه حیات اجتماعی ایران تغییر کرده بود. پیش از شعر، نثر فارسی با تلاش‌های افرادی نظیر طالبوف، حاج زین‌العابدین مراغه‌ای، صور اسرافیل و دیگران متحول شده و به‌نوعی خود را سازگار کرده بود؛ به‌طورکلی شعر جدید اشتیاقی خاص برای پرداختن به مسائل اجتماعی از خود نشان می‌دهد؛ درحالی‌که شعر کلاسیک چنین نیست؛ در هر صورت نیما اگرچه هنوز هم مخالفانی در میان شاعران سنت‌گرا دارد؛ اما توانسته است پیروان قابل‌توجهی برای خود دست‌وپا کند و ظرفیت تازه‌ای به شعر کهن فارسی بیفزاید.



بانک ایران زمین

IRAN ZAMIN BANK

# بانک ایران زمین حامی همیشگی تولید و صادرات



ایران زمین، خانه ماست

[www.izbank.ir](http://www.izbank.ir)