

ماه نوین

سال یکم
شماره ششم
دی و بهمن ماه ۱۳۸۷



ماهنامه داخلی شهروندان بانک اقتصاد نوین



استراتژی و بانک

گفتگو با دکتر علی ریحانی

- **معارفه مدیر عامل جدید بانک**
- **عملکرد سه ساله حوزه بانکداری الکترونیکی**
- **رتبه بندی اعتباری و نسبتهای مالی**
- **گفتگو با دکتر عباس زادگان، مدیر عامل بیمه نوین**
- **دیدار با همکاران شعبه مقدس اردبیلی**
- **گفتگو با رخشان بنی اعتماد به بهانه فیلم حیران**





مؤلفه‌های مؤثر بر موفقیت بانکها و مؤسسه‌های مالی در تجهیز منابع پولی

(بخش نخست)

محسن یزدانی دهنوی



مهاورد

{ مقاله ها و دیدگاه‌های نوین }

مقدمه

شاید بارزترین پدیده بانکداری در عصر حاضر جهانی شدن باشد. بانکها و مؤسسات مالی در گذشته از طریق انجام عملیات بانکی به جذب منابع مالی می پرداختند. در حال حاضر بانکها مانند سایر سازمانها در سطح جهانی داد و ستد می کنند، از طرفی با توسعه روزافزون تکنولوژی و صنعتی شدن کشورها در جذب منابع مالی تغییرات چشمگیری به وجود آمده است، به نحوی که شبکه‌های اتوماسیون بانکی و بانکداری اینترنتی یکی از مهمترین راههای تجهیز منابع مالی برای بانکها و مؤسسات مالی شده اند. امروزه بانکها برای افزایش قدرت نقدینگی و بالا بردن کیفیت خدمات خود، خدمات مالی غیربانکی نیز به مشتریان ارائه می کنند و با خرید سازمانهای کارگزاری مانند شرکت‌های بیمه و معاملات ملکی در بازارهای غیررسمی نیز فعالیت می کنند و منابع عمده ای را به سمت خود جذب مینمایند. واقعیتی که بانکها و مؤسسات مالی در ایران نباید از آن غافل باشند این است که در یک بازار رقابتی سالم جهانی، منابع مالی چه از طریق عملیات بانکی و چه از طریق فعالیت‌های غیربانکی به راحتی قابل دسترسی نمیشد. بانکها و مؤسسات مالی برای انجام فعالیت‌های بانکی مطابق استانداردهای جهانی و همچنین برای انجام فعالیت‌های مالی غیربانکی نیاز به بسترسازی و انجام اصلاحات اساسی در ساختار خود دارند. در عصر حاضر به دلیل وجود رقابت بین بانکها و مؤسسات مالی برای جذب بیشتر منابع، تسلط بر مؤلفه‌های مؤثر بر تجهیز منابع مالی اهمیت ویژه‌ای یافته است. در این مقاله پژوهشی، به مطالعه و بررسی مؤلفه‌های تأثیرگذار بر جذب منابع مالی پرداخته‌ایم. جذب منابع مالی علاوه بر اینکه مهمترین رسالت مؤسسات مالی و بانکها میباشد، تأثیر مهمی در تنظیم صحیح گردش پول و استقرار یک نظام پولی و اعتباری صحیح و متناسب با برنامه‌های بلندمدت و کوتاه مدت کشور دارد. مؤلفه‌های سخت‌افزاری و نرم‌افزاری متعدد باعث می شوند که جذب منابع مالی در بانکها، با روشی صحیح و در مسیری مناسب انجام گیرد. برنامه ریزی و سیاستگذاری مؤسسات مالی و بانکها در ایران می‌بایست بر اساس شرایط و موقعیتهای خاص هر مؤسسه و بر پایه بررسیهای به عمل آمده از مؤلفه‌های مؤثر در جنب منابع مالی باشد.

تجهیز منابع پولی در بانکداری نوین

تجهیز منابع پولی از همان ابتدا که بشر به زندگی اجتماعی روی آورد و داد و ستد مبادله کالا را شروع کرد آغاز شد و همواره اصلی‌ترین وظیفه سیستم بانکی بوده است. بدین ترتیب بانکها سپرده‌های مازاد در دسترس مردم را جمع‌آوری می کردند و با دادن وام به افراد نیازمند وظیفه سنتی خود یعنی واسطه‌گری رامیان سپرده‌گذاران و وام‌گیرندگان ایفا می کردند.

در عصر حاضر مؤسسات مالی و بانکها برای تجهیز منابع مالی نیاز به تغییرات اساسی در محصولات و خدمات خود دارند و با خدمات ساده و ساختار سنتی بانکداری واسطه‌گری نمی‌توانند در عرصه‌های جهانی به تجهیز منابع بپردازند.

در بانکداری نوین، بانکها در زمینه‌های مالی غیر بانکی خدمات متعددی به مشتریان ارائه می دهند و ارائه خدمات نوین مانند بانکداری سرمایه‌گذاری، انجام امور بیمه و مسکن و تولید باعث شده منابع جدیدی به بانکها سرازیر شود و در واقع در بانکداری نوین، بخش عمده‌ای از منابع از طریق فعالیتهای غیربانکی به دست می‌آید (زریباف، ۱۳۸۲، ص ۸). در نظام بانکی ایران تجهیز منابع با توجه قوانین بانکداری اسلامی از دو طریق انجام می‌شود:

۱- از طریق جذب سپرده‌های قرض الحسنه جاری و پس‌انداز، که منابع مالکانه نامیده می‌شوند.

۲- از طریق جذب سپرده‌های مدت‌دار، که منابع وکالتی نامیده می‌شوند (هدایتی، ۱۳۸۳، ص ۷).

در بانکداری نوین (علاوه بر انجام فعالیتهای واسطه‌گری) عملیات تجهیز منابع مالی از طریق فعالیتهای در پی آمده انجام می‌گیرد:

- ۱- جذب منابع مالی از طریق ایجاد شعب و واحدهای فرعی در کشورهای خارجی
- ۲- انجام فعالیتهای غیربانکی با خرید سازمانهای کارگزاری مانند شرکت‌های بیمه و بینگهای معاملات ملکی
- ۳- ارائه خدمات مالی غیربانکی مانند کارگزاری، بیمه، صندوق بازنشستگی، مدیریت داراییها، امور ساختمان و... به مشتریان
- ۴- ارائه خدمات به مشتریان خرده پا که نیاز به خدمات مشخصی دارند
- ۵- ارائه خدمات به شرکت‌های بزرگ و سازمانهای دولتی
- ۶- ارائه خدمات مشاوره‌ای در سرمایه‌گذاری،

خرید و فروش سهام و مبادله ابزارهای مالی، ارز و مشتقات آن

۷- تجهیز منابع پولی از طریق ابزارهای غیر ترازنامه‌ای مانند اعتبارات اسنادی و اوراق بهادار مشتقی (هفرنان، ۱۳۸۲، صص ۵۳-۴۳).

مؤلفه‌های تأثیرگذار بر تجهیز منابع پولی در بانکداری نوین در این بخش به اختصار به معرفی مؤلفه‌هایی که موجب افزایش قدرت بانکها در جذب منابع مالی می‌شوند می‌پردازیم. هرچند در ایران بعضی ابزارها به دلیل ضعف در بازاریابی بانکی ناشناخته باقی مانده‌اند، ولی با بازاریابی بانکی و از طریق تحقیق و نظر خواهی علمی از کارکنان و مدیران با تجربه در سیستم بانکی و مشتریان بانکها، عوامل مؤثر حتی برای هر شعبه از یک بانک نیز قابل شناسایی است.

۱- فناوری اطلاعات و ارتباطات

در بخش بانکداری، نوآوری‌های جدید مانند پول الکترونیکی، پایانه‌های انتقال و دریافت و پرداخت اتوماتیک، بانکداری مجازی و بانکداری اینترنتی لحظه‌ای تحول عظیمی را در این بخش ایجاد کرده‌اند و باعث ارتقای کارایی، بهره‌وری، سرعت در برقراری ارتباطات و کاهش هزینه‌های عملیاتی برای بانکها شده‌اند. لذا بانکها برای کسب مزیت رقابتی در عرصه‌های بازارهای مالی برای جذب منابع مالی باید از بانکداری الکترونیکی و تکنولوژی مربوطه استفاده کنند. در ایران مهمترین چالشی که بانکداری الکترونیکی با آن روبروست، نبودن فرهنگ استفاده از این تکنولوژی و حاکم بودن

تجارت سنتی می‌باشد (حسینی مقدم، ۱۳۸۲، صص ۷۳-۶۸).

۲- مهارتهای نیروی انسانی

در بانکها و مؤسسات مالی بیشتر خدمات توسط نیروی انسانی ارائه می‌شود و تجهیز منابع در سطح استانداردهای جهانی، مستلزم داشتن کارکنانی ماهر و آموزش دیده است. در بعد فنی، کارکنان باید توانایی استفاده از تکنولوژی جدید را داشته و در شغل خود حرفه‌ای باشند، در بعد انسانی، کارکنان باید بتوانند به بهترین نحو با مشتریان در تعامل و ارتباط باشند و در بعد ادراکی نیز نیروی انسانی شاغل باید به شناسایی، تجزیه و تحلیل و حل مشکلات مشتریان بپردازد (بولتون، ۱۳۸۱، ص ۲۱).

۳- تنوع خدمات بانکی

بانکها برای ارائه خدمات نوین و محصولات جدید نیاز به بازاریابی نوین علمی دارند. شناسایی مشتریان و نیازهای متنوع آنها با بازاریابی نوین امکان پذیر است. در بانکداری نوین، بانکها برای شناسایی مشتریان و نیازهای آنها دست به بازاریابی تک به تک و بازاریابی بر اساس پایگاه داده‌ها می‌زنند. بازاریابی تک به تک؛ یعنی ایجاد و مدیریت رابطه فردی با تک تک مشتریان. امروزه به دلیل بهره‌گیری از فناوری رایانه‌ای، بازاریابی تک به تک در مقیاس وسیعی قابل اجرا و اقتصادی است. تکنولوژی پایگاه داده‌ها این امکان را به بانکها می‌دهد که رد تک به تک مشتریان خود



{ مقاله ها و دیدگاههای نوین }

رتبه بندی اعتباری

و نسبتهای مالی

مورد استفاده

دکتر سعید فلاح پور، طاهره پناهی

تفاوت میان رتبه بندی داخلی و رتبه بندی شرکتی

معیارهای تخصیص رتبه با توجه به نوع رتبه بندی داخلی و اعتباری به مشتریان یا خارجی (تخصیص توسط موسسات رتبه بندی به ناشران اوراق قرضه) بودن آنها می تواند متفاوت باشد. این تفاوت ها از سه عامل اصلی زیر ناشی می شود که در ادامه مختصراً تشریح می شود:

۱ - موسسات رتبه بندی به نمایندگی از طرف سرمایه گذاران، در بازار اوراق قرضه اقدامات نظارتی انجام می دهند. به این معنی که به کاهش عدم تقارن اطلاعاتی بین ناشر یک ابزار مالی و سرمایه گذاران در مورد توانایی بازپرداخت بدهی توسط ناشر کمک می کنند. بنابراین، آنها ناشران اوراق قرضه و سایر اوراق بهادار با درآمد ثابت در بازارهای سرمایه را ارزیابی می کنند. این ناشران شامل موسسات دولتی، شرکت های مالی یا غیر مالی بزرگ و غیره می شود. این نهادها، سازمان های بزرگی هستند که معمولاً مدت های مدیدی در بازار حضور داشته، در صنایع مختلف و نواحی جغرافیایی زیادی فعالیت می کنند. ناشران اوراق بدهی که توسط این موسسات، رتبه بندی می شوند باید به اندازه ای بزرگ باشند تا از عهده هزینه های انجام رتبه بندی برآیند. برخلاف موسسات رتبه بندی، بانک ها دامنه وسیع تری از وام گیرندگان را رتبه بندی می کنند. این وام گیرندگان شامل مشتریان شرکتی بزرگ، شرکت های کوچک و مشتریان حقیقی می شوند. در مواردی که شرکت های کوچک متقاضی دریافت وام از بانک ها هستند، هزینه های فرآیند رتبه بندی، باید تحت کنترل قرار گیرد.

۲ - دومین تفاوت از دسترسی به اطلاعات ناشی

به طور کلی رتبه بندی اعتباری عبارت است از: ارزیابی احتمال پرداخت به موقع تعهدات مالی یک ناشر. به عبارت دیگر موسسات رتبه بندی احتمال نکول یک ناشر را در ایفای تعهدات مالی مربوطه به صورت کلی (رتبه بندی ناشر)، یا در ایفای تعهدات مالی مربوط به یک بدهی خاص یا اوراق بهادار با درآمد ثابت به صورت ویژه (رتبه بندی ابزارها) بررسی می کنند. در بسیاری از موارد این ناشران شامل شرکت ها، موسسات غیر انتفاعی و دولت ها هستند.

سرمایه گذاران انتظار دارند ریسک برخاسته از عدم اطمینان و عدم تقارن اطلاعاتی به نوعی جبران شود. این جبران ریسک که در اوراق بهادار با درآمد ثابت معمولاً به معنی نرخ های بهره بالاتر است، هزینه سرمایه ناشران چنین اوراقی را افزایش می دهد. موسسات رتبه بندی اعتباری می توانند با کاهش عدم تقارن اطلاعاتی هم به سرمایه گذاران و هم به ناشران کمک کنند. این کار، با بررسی و تحلیل اطلاعات کسب شده از منابع مختلف در مورد ناشر، بازاری که ناشر در آن فعالیت دارد، وضعیت کلی اقتصاد و ماهیت اوراق بهادار صورت می گیرد.

نخستین موسسه رتبه بندی اعتباری در سال ۱۹۰۹ با انتشار فهرست رتبه بندی اوراق راه آهن آمریکا توسط جان مودی آغاز به کار کرد. صنعت رتبه بندی اعتباری به سرعت رشد کرده و جایگاه ویژه ای را در بازار های مالی به خود اختصاص داده است. امروزه ۱۳۰ تا ۱۵۰ موسسه رتبه بندی اعتباری در سراسر دنیا رتبه بندی اعتباری شرکت ها، اوراق قرضه، کشورها، اوراق بهادار با پشتوانه دارایی، اوراق تجاری، عرضه خصوصی سهام، گواهی سپرده، سهام ممتاز و اوراق قرضه میان مدت را به عهده دارند. این رتبه های اعتباری اساساً ابزار مدیریت ریسک هستند و نقش مهمی در این زمینه ایفا می کنند.

در سراسر دنیا، انواع مختلفی از موسسات رتبه بندی اعتباری در بازارهای بزرگ مشغول فعالیت هستند. این موسسات از لحاظ اندازه، حوزه تمرکز و متدولوژی با هم متفاوتند. برخی موسسات رتبه بندی اعتباری، تخصصی هستند و بر صنایع یا مناطق خاصی تمرکز دارند. در این بین، سه مورد از بزرگترین موسسات رتبه بندی اعتباری، یعنی «مودیز»، «اس اند پی» و «فیچ» در سطح بین المللی فعالیت می کنند. این موسسات، هم شرکت ها و هم اوراق بهادار با درآمد ثابت را رتبه بندی می کنند. برخلاف بسیاری از موسسات رتبه بندی کوچک که درآمدشان از طریق ارائه رتبه بندی های اعتباری به سرمایه گذاران حاصل می شود، «مودیز»، «اس اند پی» و «فیچ» قسمت عمده درآمدشان را از ارائه خدمات رتبه بندی به ناشران اوراق کسب می کنند.

محیط کاری از نظر فیزیکی، روانی و اجتماعی باشد مجهز شوند (ونوس، ۱۳۸۳، صص ۱۴۲-۱۳۷).

۷- مطلوبیت محل استقرار مکانی بانکها و مؤسسات مالی

باتوجه به افزایش و شدت رقابت، ارائه خدمات در مکان و محل های مورد نظر مشتریان عاملی تعیین کننده در جذب و نگهداری مشتریان است. به همین دلیل امروزه بانکها و دیگر سازمانهای خدماتی به ایجاد شعب در مناطق مختلف پرداخته اند تا ضمن ارائه خدماتی بهتر، حوزه وسیعتری را تحت پوشش قراردهند (روستا، ۱۳۸۰، صص ۴۰). مکان استقرار شعب بانکها و مؤسسات مالی، محرکی

مهم در جذب مشتریان است و بازاریابان بانکی باید آن را به دقت مورد بررسی و ارزیابی قرار دهند. بنابراین بانکها برای احداث شعب نیاز به ارزیابی علمی و امکان سنجی دقیق دارند و برای امکان فعلی نیز باید بازاریابی بانکی به عمل آید. واقع شدن شعب یک بانک در فاصله مکانی وزمانی مناسب، استقرار شعب یک بانک در اماکن مهمی مانند شهرکهای صنعتی و مسکونی و اماکن تجاری و استقرار شعب در نزدیکی پارکینگهای عمومی از جمله پارامترهایی هستند که بر سرپرده گذاری مشتریان در بانکها تأثیر می گذارند.

منبع: فصلنامه مدیرساز، شماره ۱۷

نخواهد داشت و مهمترین مشتریان یک بانک مشتریان داخلی آن، یعنی کارکنان بانک می باشند. بیشتر مشتریان بانکها به دلیل بی توجهی و بی تفاوتی کارکنان با بانکها قطع ارتباط می کنند. رضایت مشتریان بانکها به کیفیت خدمات دریافتی کارکنان بانک بستگی دارد و قابلیت خدمت رسانی کارکنان نیز به کیفیت خدمات داخلی سازمان وابسته است. کیفیت خدمات داخلی نیز به معنی رضایت کارکنان از خدمات دریافتی از سازمان است (اکرامی، ۱۳۸۰، صص ۲۷۵).

۶- مطلوبیت محیط داخلی بانکها و مؤسسات مالی

یک محیط خوب، می تواند بر رشد ارزشهای کارکنان و افزایش توان و بهره وری آنان اثرگذار باشد. با متنوع شدن فعالیتهای بانکی، سازماندهی محیط کار و ایجاد محیطی آرام و بهره وری در سازمانها به صورتی که منجر به فعال شدن بیشتر نیروی انسانی، شادابی آنها، کاهش افسردگیها، رشد خدمات مثبت و در نهایت دستیابی به بهره وری مورد نظر شود، ضروری به نظر می رسد. در بانکداری نوین این امر از دغدغه های مدیران اجرایی و مدیران ارشد بانکها می باشد. بانکها برای جذب بیشتر منابع مالی مشتریان می بایست به محیطهای کاری مناسب که دارای شاخصهای

را دنبال کنند. بانک فورتیس که بزرگترین بانک بلژیک است دارای یک پایگاه داده های غنی است که اطلاعات مشتریان در آن وجود دارد. استفاده بانک از تکنولوژی جدید داده ها به آنان این امکان را داده است که در بازاریابی، موفقیت بیشتری کسب کنند. بنابراین با بازاریابی مناسب و علمی می توان استراتژی هایی را به کاربرد که محصول مناسب را در زمان مناسب با ابزاری مناسب به مشتری ارائه دهد. قطعاً بدون بازاریابی و شناسایی نیازهای متنوع مشتریان، تجهیز منابع مالی مطابق استانداردهای جهانی امکان پذیر نخواهد بود. (دوبرور، ۱۳۸۴، صص ۵-۱).

یکی دیگر از چالشهایی که بانکداری ایران با آن روبروست نداشتن بازاریابی بانکی مناسب است. این نقصان منجر به ارائه خدمات مشابه و یکنواخت بدون توجه به نیازها و خواسته های مشتریان می شود.

۴- کیفیت خدمات بانکی

خدماتی با کیفیت هستند که بتوانند نیازها و خواسته های مشتریان را برآورده نمایند. اگر خدمتی انتظارات مشتریان را برآورده سازد و یا فراتر از آن باشد، دارای کیفیت است. سازمانهایی که به صورت مستمر خدمات با کیفیت ارائه می دهند و به حفظ و نگهداری مشتری اهمیت می دهند، سازمانهایی مشتری مدار هستند. شاید حفظ و نگهداری مشتری، یکی از مهمترین معیارهای سنجش کیفیت باشد. در بانکها و مؤسسات مالی، عوامل متعددی بر کیفیت خدمات بانکی تأثیر می گذارند از جمله: میزان نرخ بهره بانکی، سیستم های نظارتی و رسیدگی به شکایات، اطلاع رسانی دقیق به مشتریان، سرعت و دقت خدمات ارائه شده، انجام به موقع تعهدات توسط موسسه، ادب و تواضع کارکنان در برخورد با مشتریان و رازداری و محرم اسرار بودن کارکنان در خصوص اطلاعات مشتری که همگی باعث جذب بیشتر منابع مالی می شوند.

۵- رضایت مشتریان از کارکنان بانکها و مؤسسات مالی

کارکنان مهمترین سرمایه هر سازمان می باشند و در واقع کارکنان پل ارتباطی بین سازمان و مشتریان هستند. سازمانها با استفاده از کارکنان به مشتریان خدمات کیفی ارائه می نمایند و رضایت مشتری را جلب می کنند. بانکها و مؤسسات مالی نیز منابع مالی مورد نیاز خود را با مهمترین ابزارشان یعنی کارکنان از مشتریان اخذ می کنند. وجود و بقای یک بانک بستگی به مشتریان آن بانک دارد، اگر مشتریان نباشند بانکی نیز وجود



می شود. معمولاًاطلاعاتی که موسسات رتبه بندی برای ارزیابی شرکت های بزرگ استفاده می کنند (قیمت سهام، تفاوت بین قیمت خرید و فروش اوراق قرضه، صورت های مالی حسابرسی شده و غیره)، در مورد وام گیرندگان کوچک تر بانکی در دسترس نیست. علاوه بر این، حتی در مورد وام گیرندگان مشابه، موسسات و بانک ها به انواع مختلفی از اطلاعات دسترسی دارند. در حقیقت اگر چه در مرحله اول، بانک و موسسه می توانند به مقادیر زیادی از اطلاعات دسترسی داشته باشند، اما در مراحل بعدی، بانک ها امکان استفاده از منابع اطلاعاتی ارزشمند دیگری دارند که در اختیار موسسات رتبه بندی نیست، این اطلاعات شامل گردش حساب بانکی وام گیرنده و موارد مصرف وام می شود. برای مثال، معمولاًاگر وام گیرنده بیش از حد مجاز از سقف اعتباری خود استفاده کند یا اضافه برداشت غیر مجاز دارد، نشانه اولیه کمبود نقدینگی است. اما این اطلاعات در دسترس موسسات رتبه بندی نیست. این نوع تحلیل، که گاهی به آن بررسی روند نیز اطلاق می شود، معمولاًتوسط بانک ها به عنوان اطلاعات ورودی برای ارزیابی دوره ای رتبه های مشتریانشان استفاده می شود.

۳– سرانجام اینکه، فعالیت های موسسات و بانک ها توسط سیستم های انگیزشی متفاوتی هدایت می شوند. موسسات رتبه بندی به دنبال ارائه یک اظهار نظر اعتباری مستقل به سرمایه گذاران براساس مجموعه ای از معیارهای دقیق و عینی هستند. اگر چه آنها حق الزحمه خود را از شرکت های رتبه بندی شده اخذ می کنند اما باید شهرت خود یا به عبارتی اعتبار اظهارنظرهایشان را حفظ کنند تا بتوانند در این کسب و کار باقی بمانند.

کاهش صلاحیت اعتباری ناشر نسبت به ارزیابی هایی که پیشتر توسط موسسه منتشر شده است، موسسه را ملزم به تنزل رتبه اعتباری ناشر می کند. به همین دلیل، موسسات رتبه بندی تمایل به تخصیص رتبه هایی دارند که در حد امکان ثابت و معقول باشند. این امر از طریق ارزیابی شرکت ها براساس عملکرد مورد انتظار آنها در میان مدت و بلند مدت صورت می گیرد. به این معنی که هنگام ارزیابی ناشر، حتی اگر اقتصاد در حال گذار از مرحله رونق باشد، اما به نظر می رسد که در صورت بروز رکود، ناشر آسیب پذیر است، رتبه پایین تری به وی تخصیص می یابد.

انجام این کار باعث می شود تا در صورت نامساعد شدن وضعیت اقتصادی، تا حدی تاثیرات نامطلوب این تغییر بر وضعیت ناشر از قبل پیش بینی شده و باعث ثبات یا تغییر کمتری در رتبه اعتباری وی شود. برخلاف موسسات رتبه بندی، بانک ها هم تخصیص دهنده و هم استفاده کننده از رتبه های داخلی هستند. آنها از رتبه های به دست آمده برای تعیین میزان اعطای تسهیلات، وثایق و حتی تعیین نرخ سود تسهیلات استفاده می کنند. آنها بیشتر به کاهش ریسک بازپرداخت تسهیلات اعطایی شان تا حفظ شهرت شان به عنوان یک تحلیل گر بی اشتباه علاقه مند هستند. بنابراین رتبه ها باید تا حد ممکن به تغییرات ایجاد شده در شرایط مالی – اقتصادی واکنش نشان دهد. مساله ای که در اینجا حائز اهمیت است، ثبات رتبه تخصیصی و توانایی آن در پیش بینی های بلندمدت و میان مدت نیست بلکه توانایی آن در واکنش به موقع و صحیح به شرایط فعلی و شرایط نامساعد ایجاد شده است. این تفاوت در اهداف بانک ها و موسسات منجر به بروز تفاوت هایی اساسی در معیارهای تخصیص رتبه هایشان شده است.

موسسات رتبه بندی اعتباری در آسیا

نخستین موسسه رتبه بندی اعتباری آسیایی در سال ۱۹۸۳، در کشور کره جنوبی با عنوان Korea Ratings آغاز به کار کرد. فعالیت های این موسسه شامل رتبه بندی اعتباری، خدمات مشاوره ای در زمینه تامین مالی پروژه ها، مدیریت استراتژیک، مطالعات امکان سنجی پروژه ها و مدیریت ریسک است. هم اکنون در ۱۴ کشور آسیایی ۲۸ موسسه رتبه بندی فعالیت می کنند. تازه تاسیس ترین موسسه رتبه بندی آسیایی با عنوان (Ram Rating Lanka)در کشور سریلانکا است. چین با داشتن ۵ موسسه رتبه بندی اعتباری بیشترین تعداد موسسات در آسیا را به خود اختصاص داده است. بزرگترین شرکت رتبه بندی آسیایی شرکت R&I ژاپن است که سرمایه آن در سال ۲۰۰۷ بالغ بر ۵۸۸ میلیون ین معادل ۶ میلیون دلار آمریکا و فروش آن ۴۸۸۸ میلیون ین معادل ۵۰ میلیون دلار آمریکا است.

کشورهای آسیایی که دارای موسسه رتبه بندی می باشند شامل ژاپن، چین، کره جنوبی، هند، مالزی، تایوان، اندونزی، فیلیپین، تایلند، بنگلادش، پاکستان، بحرین، ازبکستان و سریلانکا است. شایان ذکر است که در سال ۲۰۰۱ نیز در بانک توسعه آسیایی انجمن موسسات رتبه بندی در آسیا با عضویت ۱۵ موسسه رتبه بندی از ۱۳ کشور تاسیس شده است. اهداف این انجمن شامل توسعه و حفظ همکاری بین اعضا به منظوربهبود تبادل اطلاعات، ایده ها، تجربیات، دانش و مهارت بین موسسات رتبه بندی آسیایی، ارتقای اصول اخلاق حرفه ای، وضع استانداردهای مشترک برای حصول اطمینان از کیفیت بالاو قابلیت مقایسه رتبه های اعتباری است. در سال ۲۰۰۷ اعضای این انجمن به ۲۵ موسسه از ۱۴ کشور آسیایی رسیده است.

زمینه های فعالیت موسسات رتبه بندی آسیایی

کسب و کار اصلی موسسات رتبه بندی همانگونه که از نام این موسسات بر می آید، انجام فعالیت های رتبه بندی است اما اکثر موسسات رتبه بندی علاوه بر این، خدمات دیگری نیز ارائه می دهند. بررسی موسسات رتبه بندی اعتباری آسیایی نشان می دهد که این موسسات از طریق ارائه محصولات جدید اقدام به توسعه فعالیت های خود به دو طریق کرده اند: ورود به حوزه های جدیدی مثل رتبه بندی صندوق های سرمایه گذاری مشترک و تنوع بخشی به فعالیت های رتبه بندی از طریق ارائه انواع خدمات رتبه بندی مختلف، مانند رتبه بندی اوراق بهادار یا پشتوانه دارای. در جدول (۱) فعالیت ها و خدمات ارائه شده توسط برخی از موسسات رتبه بندی آسیایی نشان داده شده است.

ساختار سهامداری موسسات رتبه بندی آسیایی

ساختار سهامداری موسسات، ناظر بر نوع سهامدار و درصد سهامداری آنها است. تحقیقات نشان می دهد که در برخی موسسات، ساختار سهامداری در حال تغییر است. یکی از دلایل تغییر ساختار سهامداری موسسات آسیایی اقبال موسسات رتبه بندی بین المللی به ورود به برخی موسسات رتبه بندی آسیایی به عنوان سهامدار جدید یا افزایش درصد سهامداری در آنها یا بالعکس عدم تمایل به ادامه همکاری و خروج سرمایه از موسسات آسیایی بوده است. در جدول (۲) زیر ساختار سهامداری برخی از موسسات رتبه بندی آسیایی ارائه شده است.

نسبت های مالی اصلی مورد استفاده در رتبه بندی اعتباری (الف) توانایی انجام تعهدات کوتاه مدت

= نسبت جاری بدهی جاری/ دارایی جاری

= نسبت اهرمی سرمایه در گردش سرمایه در گردش/ بدهی جاری

= نسبت آنی بدهی جاری/(اوراق بهادار قابل معامله+ حساب های دریافتنی+ وجوه نقد)

= نسبت آنی بدهی جاری/(موجودی– دارایی جاری)

ب) توان انجام تعهدات بلندمدت

پوشش هزینه بهره = هزینه بهره/ سود قبل از بهره و مالیات

پوشش نقدی هزینه بهره = هزینه بهره/ سود قبل از بهره، مالیات و استهلاك دارایی های مشهود و نامشهود

پ) شاخص های اهرمی و ساختار سرمایه

بدهی به حقوق صاحبان سهام حقوق صاحبان سهام/ کل بدهی =

بدهی های اولویت دار = حقوق صاحبان سهام/(بدهی فرعی– کل بدهی)

بدهی به حقوق مشهود صاحبان سهام = (دارایی های نامشهود–حقوق صاحبان سهام)/کل بدهی

بدهی به دارایی = کل دارایی/کل بدهی = بدهی بلندمدت کل دارایی/ بدهی بلندمدت

نسبت پوشش کل = کل بدهی/ دارایی جاری

کل دارایی/ خالص دارایی ثابت = دارایی های ثابت

ت) نسبت سودآوری و فعالیت

بازده دارایی = ارزش دفتری دارایی ها/ سودخالص

بازده حقوق صاحبان سهام = ارزش دفتری حقوق صاحبان سهام/ سودخالص

درآمد فروش/(بهای تمام شده کالای فروش رفته– درآمد فروش) = حاشیه سود ناخالص

حاشیه سود خالص = درآمد فروش/ سود خالص

حاشیه سود عملیاتی = درآمد فروش / سود عملیاتی

حاشیه سود عملیاتی = درآمد فروش / سود قبل از بهره و مالیات

بازده سرمایه گذاری = سرمایه بکار گرفته شده/ سود خالص

کل دارایی ها/ درآمد فروش = گردش دارایی

بازده سود تقسیمی قیمت هر سهم/ سود نقدی تقسیمی =

ث) تحلیل سهام شرکت

تعداد سهام/ سود خالص = سود هر سهم

قیمت/ سود هر سهم = بازدهی سود هر سهم

سود هر سهم/ قیمت = نسبت قیمت به سود هر سهم

ج) نسبت های ارزیابی هزینه شرکت

درآمد فروش/ بهای تمام شده کالای فروش رفته = نسبت بهای تمام شده

درآمد فروش/ هزینه های عمومی، فروش و اداری = نسبت سربار

میانگین تعداد کارکنان تمام وقت/ درآمد فروش = سرانه فروش

میانگین تعداد کارکنان تمام وقت / سود ناخالص = سرانه سود ناخالص

متوسط تعداد کارکنان تمام وقت/ کل هزینه های حقوق و پاداش = هزینه مستقیم کارکنان

چ) نسبت کفایت جریانات نقدی

(بدهی بلندمدت و سود تقسیمی پرداخت شده + دارایی های ثابت خریداری شده)/ جریانات نقدی حاصل از عملیات = کفایت جریانات نقدی

جمع بندی

بررسی موسسات رتبه بندی اعتباری در سایر کشورهای آسیایی نشان می دهد که اکثر آنها به صورت مستقیم یا غیرمستقیم از دانش و تخصص موسسات رتبه بندی بزرگی مثل «فیچ»، «مودیز» و «اس اند پی» استفاده می کنند و حتی در مواقعی این موسسات بزرگ جزو سهامداران عمده موسسات آسیایی هستند.

موسسات رتبه بندی ایرانی نیز به چند دلیل نیاز به استفاده از دانش تخصصی و تجربه چنین موسساتی دارند:
۱– موسسات رتبه بندی بین المللی از تجربه، تخصص و دانش لازم و بالابرخوردارند که با توجه به نوپا بودن این صنعت در کشور ما چنین تجربه و تخصصی وجود ندارد.

۲– برای بومی کردن متدولوژی ها نیز نیازمند دانش این موسسات هستیم.

۳– بهره مندی موسسات رتبه بندی ایرانی از دانش و تجربه موسسات بین المللی زمینه ساز اعتماد بیشتر و سریع تر بازار به این نهادها و زمینه ساز حضور فعال تر آنها است. همچنین این امر احتمال دسترسی به سایر بازارها به ویژه بازار نوظهور خاورمیانه علاوه بر بازارهای داخلی را افزایش می دهد. استفاده از دانش، تخصص و تجربه موسسات بین المللی می تواند از طریق سرمایه گذاری مشترک با این موسسات، شرکت تابعه شدن و یا بستن قراردادهای خدمات تکنیکی حاصل شود. اما به دلیل برخی مسائل از جمله مسائل سیاسی تحقق چنین امری در مقطع کنونی دشوار به نظر می رسد.

مساله دیگری که پیش روی موسسات رتبه بندی است کم عمق بودن و عدم گستردگی بازار سرمایه به دلیل نبود اوراق بدهی متنوع و یا حجم انتشار بسیار اندک آنها است. نبود سرمایه گذاران نهادی به تعداد زیاد که در زمینه های مختلف از دانش ها و تخصص برخوردار باشند نیز عدم توسعه یافتگی بازار را تشدید می کند. به دلیل نوسانات زیاد در بازار و به ویژه در شرایط کنونی سرمایه گذاران نیز چندان اقبالی به بازار نشان نمی

دهند. به همین دلایل، شرکت ها تمایل اندکی به تامین مالی از طریق انتشار اوراق بدهی دارند که این مساله کسب و کار موسسات رتبه بندی را با چالش مواجه می کند.

نبود نیروهای متخصص بومی که از تجربه کافی در زمینه رتبه بندی برخوردار باشند، نیز موضوع دیگری است که موسسات رتبه بندی با آن مواجه هستند. به ویژه اینکه بحث تجربه شاید حتی از تخصص نیز مهمتر باشد و تجربه حاصل نمی شود مگر با کارکردن در این زمینه. از طرفی با افزایش سطح مسوولیت، استانداردهای تخصصی و تجربی بالاتری نیاز است. به عنوان مثال دانش و تجربه لازم برای عضویت در کمیته رتبه بندی بسیار فراتر از دانش و تجربه لازم برای انجام کارهای کارشناسی ساده است.

روند فعالیت موسسات آسیایی نشان می دهد که این موسسات نقش مهمی در ایجاد خدمات جدید برای بازار داخلی ایفا می کنند. اگر چه موسسات بین المللی در زمینه خدمات رتبه بندی اوراق قرضه از توانایی بیشتری برخوردارند اما موسسات داخلی می توانند از دانش بومی خود استفاده و آن را به صورت گسترده بین صنایع و محصولات

مختلف بکار بندند. ایجاد

خدمات جدید رتبه

بندی و محصولات

غیر از رتبه بندی

نشان می دهد که

موسسات آسیایی به دنبال

افزایش منابع درآمدی و

کاهش وابستگی به بازار

اوراق قرضه هستند. این امر

ثبات مالی موسسات آسیایی را

در برابر نوسانات بازارهای مالی

و حضور رقبا افزایش می دهد.

موسسات رتبه بندی ایرانی نیز

می توانند از این راهکار بهره

بگیرند اما متاسفانه قانون بازار

سرمایه فعلی برخی محدودیت

ها را در این زمینه اعمال کرده

است. با توجه به کلیه موارد ذکر

شده به نظر می رسد نیازمند

یک عزم جامع و فراگیر در بازار

سرمایه هستیم تا حتی المقدور

بستر مناسبی جهت حضور و

فعالیت موسسات رتبه بندی

فراهم شود.

^[1] منابع مقاله در دفتر نشریه، موجود است

^[2] «برگرفته از تارگه اینترنتی «آفتاب»



در "حیات خلوت خانه خورشید"

بار خشان بنی اعتماد در باره تهیه فیلم سینمایی «حیران» با حمایت بانک اقتصاد نوین

محمدعلی عرفی نژاد



در نگاه از روی کنجکاوی و تحقیق و بررسی به مقولات فرهنگی و هنری به ویژه در سرزمین بزرگ و تاریخی خودمان به یک واقعیت مشخص و قابل قبول می‌رسیم. واقعیت اینکه هنر و رفتارهای هنری وابسته به فرهنگ بومی از دو ریشه آب می‌خورد، ریشه درونی و به قولی برگرفته از «ژن» شخصی که همین ژن امر می‌کند بر مداومت بر فعالیت در امر پیگیری کار هنری و به تبع آن فرهنگی و در چنین شرایطی فرد در صورت انتخاب درست و خواندن و تحقیق و یادگیری در زمینه‌های مربوط به علاقه خود، کم‌کم کسوت فرهنگی و نام هنری را نیز به‌دست می‌آورد. به قول دیگر برای حضور در جامعه یا جوامع هنری تنها دانشکده و کلاس درس و فراهم بودن همه وسایل مورد نیاز مؤثر نیست، که مهمترین بخش راهیابی به وضعیت مناسب و تعریف شده هنری، همان آمادگی ذهنی و روحی و به‌طور حتم دارا بودن قابلیت‌های تثبیت شده است، دانشکده و کلاس می‌تواند در تقویت دیدگاهها و اندیشه‌های مربوط به رشته هنری شخص کمک‌رسان باشد و نه غیر آن.

در دایره فرهنگ و هنر ایران نیز به‌دلیل حضور در تاریخ و تاریخ‌نگاری‌های هزاران ساله به بزرگانی بر می‌خوریم که هنرشان و ابداعاتشان بیشتر معجزه گونه بوده است. معجزه آشکار میهوت کننده حافظ و حیران بر انگیزی مولانا در ارائه بی‌شمار طرحهای شعری و مثنوی هایش، به‌پاخواستن و احترام به حکیم توس در بداعت سازی شاهنامه که به عنوان بخشی از هویت تاریخی و سرزمینی ما شناخته شده است و از آغاز تا ادامه‌اش بر چمی است برآویخته بر نسیم همیشگی قوم ایرانی که فردوسی والاگهر چنان تاروپودش را کنار هم نواخته، که جز احترام جمله دیگری برایش کوچک به نظر می‌آید، و بالاخره گلستان و بوستان که برای همیشه عظیم و بزرگ است.

اینها همه آمد تا در گذر از دیروز به امروز واقعیت‌های مربوط به هنر و فرهنگ را بازشناسیم، واقعیت‌هایی که بسیاری از هنرها و هنرمندان این سرزمین را در استفاده از فرم و ارائه هنرهایشان حمایت و هدایت کرده است.

امروزه یک فیلمنامه‌نویس خوب، همان نویسنده خوبی است که از کتاب، به فراهم‌آوری سناریو و فیلمنامه یا به‌قول امروزها «فیلم‌نوشت» تغییر مسیر داده است.

یک کارگردان خوب، نویسنده و تصویرگر و تصویرسازی است که با کسب دانش فیلمسازی، تصویر و صدا و موسیقی را یکجا در کنار هم قرار داده و حاصل کارش روایت یک قصه است، با استفاده از شخصیت‌هایی که جایشان را به بازیگرها داده‌اند. یک کارگردان، بنابر این تعریف، هم می‌تواند نویسنده باشد، هم تصویرگر و تصویرساز، هم موسیقی شناس و هم راوی و نقال که از جمع این خرده هنرها، هنر بزرگتری به‌نام فیلمسازی را باعث می‌شود، فیلم هنری که گروهها و صمیمیت‌های گوناگونی را به‌خود جلب می‌کند.

نهایت اینکه بخش دیگر چنین برنامه‌های ساخت و تهیه فیلم به عنوان تولید اصلی است، فیلمی که باید با زمینه‌چینی‌های اولیه برای تهیه سرمایه لازم در جهت تولید کامل از آغاز کار تا ساخت موسیقی و تدوین و تیراژ سازی و آماده‌سازی راهش را تا پرده و اکران ادامه دهد.

تهیه سرمایه لازم جهت ساخت فیلمهای سینمایی از سوی سرمایه‌گذاران حرفه‌ای به صورت جمعی و فردی و نیز با استفاده از وامهای فرهنگی تأمین شده از جانب مؤسسات مالی و بانک، مهمترین کمک لازم در شکل‌گیری فیلمهای سینمایی است.

در این میان بانک اقتصاد نوین با حضوری فرهنگی در زمینه تولیدات هنری گام‌های مؤثر و ارزشمندی برداشته است، گردآوری آثار ارزشمندان نقاش سرشناس و تشکیل گالری نقاشی، همگامی و همکاری در تهیه و چاپ کتاب نفیس حافظ به خط استاد کابلی و شراکت در ساخت فیلمهای سینمایی با کارگردانان و تهیه‌کنندگان شناخته شده و ... از این جمله است.

در اینجا به سراغ کارگردانان سرشناسی همچون رخشان بنی‌اعتماد می‌رویم که این بار به عنوان تهیه‌کننده، با استفاده از همکاری و حمایت مالی بانک اقتصاد نوین فیلمی را به نام «حیران» که اولین تجربه سینمایی یکی از دستیارانش "شالیزه عارف‌پور" است، از مرحله فیلمنامه تا ساخت و تهیه کامل، تهیه کرده است، در تداوم گفتگو و گزارش از این فیلم جدید با خانم رخشان بنی‌اعتماد به صحبت نشستیم که با هم می‌خوانیم.

"روز پنجشنبه آخر هفته است که با ساسان توکلی هنرمند عکاس و فیلمساز در میان باران یکریز زمستانی به منطقه‌های قدیمی و در کوچه پس‌کوچه‌های زرگنده تهران می‌رویم، قبلاً همه برنامه‌ریزها از سوی روابط عمومی بانک اقتصاد نوین به انجام رسیده است و

یار و رفیق قدیمی مطبوعاتیمان «جهانگیر کوثری»، که حالا در کسوت تهیه‌کننده فعالیتی مستمر در سینمای فرهنگی ایران دارد به استقبالمان می‌آید و رخشان بنی‌اعتماد پذیرایمان می‌شود و این چنین است که صحبت‌مان گل می‌اندازد.

گفتگو با این کارگردان با همه فعالیت‌های گذشته‌اش که بیشتر خودش را یک کارگردان وابسته به سینمای مستند می‌داند، شنیدنی است، و او آغاز کننده است. "

● سال ۱۳۵۲ با گذراندن دوره ای در مدرسه سینما و تلویزیون کار در تلویزیون را شروع کردم و یک سال بعد سینما را با تحصیل در دانشکده هنرهای دراماتیک پی گرفتم. همزمان با گذران سالهای آخر دانشکده، در چند پروژه سینمایی به عنوان دستیار کارگردان و برنامه ریز کار کردم که مهمترین تجربه این دورانم «تنوره دیو» و همکاری با کیانوش عیاری بود که از او بسیار آموختم.

● دل بستگی رخشان بنی‌اعتماد در لابلای حرفهایش به مستندسازی و سپس ساخت فیلمهای سینمایی خاص، در تمام دوران فعالیتش تا اینجا کاملاً مشهود و قابل بررسی است، به ویژه آنجایی که می‌گوید: در سینما و فیلمسازی حرفه‌ای این مستندسازی است که انرژی اصلی را برایم فراهم می‌آورد.

● مستند سازی بهانه ورود به سینمای داستانی نبود، و هنوز هم فضای سینمای مستند را با همه تنگناها، به شرایط تولیدی سینمای داستانی ترجیح می‌دهم. چند فیلمنامه او لم هم که هیچکدام اجازه ساخت نگرفت مستند، داستانی و براساس تحقیق و تاثیر گرفته از فیلم‌های مستند بود. سال ۱۳۶۵ اولین فیلم سینمایی ام خارج از محدوده را ساختم و بعد... فیلمهای دیگر تا الان که در حال تدوین مستند «حیات خلوت خانه خورشید» هستم.

● نگاه رخشان بنی‌اعتماد به عنوان یک مستند ساز حرفه‌ای دانشگاه دیده، به پیرامون سینما ویژگیهای خودش را دارد. اما این کارگردان موفق سینمای ایران از دو سوی دیگر خانواده هم با سینما در ارتباط است، یکی از سوی همسرش جهانگیر کوثری که دست به کار تولید فیلمهای هنری و فرهنگی شد و دیگر سو، «باران کوثری» دخترش که با همه باید و نبایدها راهی سینمای حرفه‌ای شد.

● «داریوش فرهنگ» برای اولین بار «باران» را در ۵ سالگی برای بازی در فیلم «بهترین بابای دنیا»

انتخاب کرد. و بعد از آن هم نقش‌های کوچکی که در فیلمهای نرگس، روسری آبی و حتی بانوی اردیبهشت به او دادم به انگیزه وارد کردن او به طور جدی به حرفه سینما نبود. اما طبیعتاً به واسطه شرایط کاری من و پدرش هم «باران» و هم برادرش «تندیس» در فضای سینما و پشت صحنه بزرگ شدند. با تصمیم «باران» به ادامه درس دبیرستانی اش در هنرستان نمایش مسیر خود را انتخاب کرد و به دلیل علاقه جدی که به نوشتن داشت بیشتر دلم می‌خواست نویسندگی را دنبال کند ولی به هر حال انتخاب نهایی با خودش بود و تصمیمش را گرفته بود. بعد از «زیر پوست شهر» و کار با کارگردان های دیگری مثل اصغر فرهادی در فیلم «رقص در غبار» و فیلم های دیگر رفته رفته به سمت بازیگری حرفه‌ای رفت. و خوشبختانه در تئاتر هم تجربه‌های با ارزشی را به دست آورد که هنوز هم ادامه دارد. انتخاب او برای فیلم «خون بازی» کاملاً یک تصمیم حرفه‌ای بود، چرا که هم به بازیگری او باور پیدا کرده بودم و هم به دلیل شرایط خاص آن نقش که تحمل و بردباری و پشتکار بازیگر را در دوران تحقیق طولانی ضروری می‌کرد با شناختی که از روحیه او به عنوان دخترم داشتم می‌دانستم که از عهده این کار بر خواهد آمد. نتیجه کار او در نقش بسیار سخت «خون بازی»

ثابت کرد که بهترین انتخاب بوده. می‌رسیم به دلایل ساخت.



اگر مشارکت بخش‌های اقتصادی در پروژه‌های فرهنگی در مملکت ما مثل همه جای دنیا جا بیفتد طبیعتاً به الگوی تعریف شده در بیشتر کشورهای دنیا نزدیک می‌شویم که، فعالان بخش اقتصادی، کمپانیها و شرکتهای اعتباری و مالی، یکی از فعالیتهای بدیهی شان حضور مستمر در سرمایه‌گذاری‌های فرهنگی است.





فیلم سینمایی آن‌هم به عنوان تهیه‌کننده، چرا که خانم بنی‌اعتماد چندان رغبتی به سرمایه‌گذاری و تهیه‌کنندگی نداشته است یا لاقلاً اینطور نشان می‌دهد، اما وقتی یک طرف قضیه فیلم «حیران» بانک اقتصادنویین قرار دارد و طرف دیگرش مرکز گسترش سینمای مستند و تجربی و مشاور کارگردان، موضوع صحبت در این باره جان می‌گیرد.

● شالیزه عارف پور» را از سالها پیش می‌شناختم و وقتی فیلمنامه «حیران» را که به اتفاق نغمه ثمینی که در ضمن دکترای پژوهش هنر دارد، نوشته بود، خواندم ویژگی‌هایی در آن دیدم که برای ساخت فیلم اول یک فیلمساز مناسب به نظر می‌رسید. طبیعی بود که به عنوان مشاور او در ساخت اولین فیلمش سعی کنم مناسب‌ترین شرایط را فراهم کنم تصمیم به تهیه فیلم، انتقال تجربه‌هایی که از بعد مدیریتی و چه مشاورت در ساخت اثر بود، در غیر این صورت طبیعتاً کار تهیه‌کنندگی بخصوص در وجه فراهم‌آوری سرمایه‌ای ایداً همخوانی با روحیه‌ام ندارد. بخصوص در شرایط فعلی که بازار فیلم‌های یک سره تجاری، داغ است. جذب سرمایه برای فیلم‌های متفاوت آسان نیست. درنهایت این فیلم با مشارکت بانک اقتصادنویین و مرکز گسترش سینمای مستند و تجربی تهیه شد و خوشبختانه نتیجه کار به عنوان اولین کار فیلمساز اثر کاملاً قابل قبولی است که در جشنواره فیلم فجر، کاندید ۳ جایزه شد و در نمایش ویژه میهمانان خارجی بسیار مورد توجه

قرار گرفت و به چندین فستیوال بین‌المللی دعوت شد. اگر مشارکت بخش‌های اقتصادی در پروژه‌های فرهنگی در مملکت ما مثل همه جای دنیا جا بیفتد طبیعتاً به الگوی تعریف شده در بیشتر کشورهای دنیا نزدیک می‌شویم که، فعالان بخش اقتصادی، کمپانیها و شرکتهای اعتباری و مالی، یکی از فعالیتهای بدیهی شان حضور مستمر در سرمایه‌گذاری‌های فرهنگی است. بخصوص در شرایط بحران‌زده سینما در ایران، این مسئله امری لازم است.

با توجه به همین اتفاق، در خبرهایی که از دیگر کشورهای صاحب سینما می‌شنویم، مؤسسات اعتباری و بانک‌های ویژه‌ای را به سرمایه‌گذاری و حمایت از فیلمهای سینمایی اختصاص می‌دهند که معمولاً بیشتر آثار تولید شده با سودسانی هم همراه است، اما بانکها، کمک به اقتصاد سینما را یک وظیفه فرهنگی هم می‌دانند، خرید آثار نقاشی بزرگ از نقاشان به نام، سرمایه‌گذاری در راهاندازی گالریهای هنری و فرهنگی و تهیه فیلمهای سینمایی، حتی همکاری در اجرای تئاترهای جهانی از جمله فعالیت این مؤسسات و بانکهاست، بنابراین تهیه‌کننده، در مواقع بحرانی کمتر لازم می‌داند که جوابگوی اصلی باشد.

● طبیعتاً هدف از مشارکت یک بخش اقتصادی مثل بانک در تولید یک فیلم سینمایی باید متفاوت با هدف بانک در سرمایه‌گذاری یک فعالیت اقتصادی مثل ساخت و ساز باشد. مهمترین وجه مشارکت در یک بخش فرهنگی بیش از بازگشت سرمایه و یا سود احتمالی افزوده بر آن، اثبات جایگاه بانک به عنوان یک بخش اقتصادی با رویکرد متفاوت و نو است، از زاویه دیگر حتی با تعریف اقتصادی هم این سرمایه‌گذاری قابل توجه است، چرا که حضور نام بانک به عنوان مشارکت‌کننده، در تمامی تبلیغات تجاری و فرهنگی فیلم (سایت‌های خبری، مطبوعات، بیل‌برد ها، کاتالوگ‌ها) در داخل و خارج از کشور، در گستره وسیعی، تبلیغی غیر مستقیم و موثر خواهد بود. به عبارت دیگر می‌توان گفت مشارکت بانک و یا هر بخش اقتصادی دیگر در تولید یک اثر سینمایی علاوه بر کسب اعتبار فرهنگی به لحاظ اقتصادی هم توجیه اقتصادی دارد، حتی اگر فیلم در بازگردان وجه سرمایه‌گذاری شده در فروش حاصله از فیلم موفق

نباشد. مسئله مهم دیگر در تفاوت مشارکت در سینما با بقیه زمینه‌های سرمایه‌گذاری در این است که سرمایه‌گذار باید با آگاهی از چرخه اقتصادی سینما و معادلات اکران وارد چنین مشارکتی شود. درست است که مسئولیت کل پروژه به عهده تهیه‌کننده است، اما بسیاری از موقعیت‌های پیش‌آمده، خارج از حیطه اختیار تهیه‌کننده و به سیاست‌گذاری‌ها و سلاطین مدیران فرهنگی بر می‌گردد که در این صورت تهیه‌کننده در فشار مضاعف قرار می‌گیرد. مثلاً فیلمی که بر اساس مجوز «پروانه ساخت» و نه با تفاوت اساسی با فیلمنامه تصویب شده ساخته می‌شود، اما در زمان اخذ پروانه نمایش بنا بر نظر شورای بازبینی به مشکل بر می‌خورد، می‌تواند تمامی محاسبات و پیشبینی تهیه‌کننده را برای اکران فیلم منقذ کند. فشار مضاعفی است بر تهیه‌کننده که باید جوابگوی تعهدات خود در قبال مشارکت‌کنندگان باشد و بسیار گرفت و گیرهای دیگر که به مسائل اکران و... مربوط می‌شود. در نهایت می‌شود گفت سینمای تجاری، پاسخ‌خویش را از تولید فیلم‌هایی با تکیه بر سطح سلیقه نازل تماشاگر به دست می‌آورد، اما سینمای متفاوت راهی جز پیدا کردن راه‌های متفاوت برای جذب سرمایه ندارد.

● وظیفه تولید فیلمهای فرهنگی و هنری که ماندگاری را هم به دنبال دارد، فقط به عهده یک بانک یا مؤسسه اقتصادی و اعتباری هم نمی‌تواند باشد، چرا که تأمین بودجه سالانه در سینما به بودجه‌های عظیم و حساب شده نیاز دارد. طبیعی است که تأمین بودجه سینما ی فرهنگی به عهده مؤسسات اقتصادی نیست، اما مشارکت در هر زمینه فرهنگی هنری، از جمله سینما، برای یک مؤسسه اقتصادی نشانگر رویکرد فرهنگی آن مؤسسه است و این چیزی است که ارزش اعتباری آن حتی بیشتر از سود دهی اقتصادی به نفع آن سازمان است. به‌رحال یک مؤسسه اقتصادی یا بانکی مثل بانک اقتصادنویین باید همه شرایط فرهنگی، هنری و البته اقتصادی را هم در نظر بگیرد یا نه؟

● صد در صد، اما با مقیاس متفاوتی که با یک پروژه صرفاً اقتصادی تفاوت دارد. دقیقاً مثال سرمایه‌داری است که ترجیح می‌دهد سرمایه‌اش را در بخش ساختمان به کار گیرد که جدا از نوسانات مقطعی

تقریباً ریسک زینانش صفر است، اما تهیه‌کننده‌ای که سرمایه شخصی و بودجه‌های گردآوری شده را در مسیری به جریان می‌اندازد که می‌داند هم به لحاظ ریسک در معرض خطر بیشتری است و هم در بهترین حالت سود کمتری از بخش ساختمان عایدش خواهد شد. اما گذشته از همه این مباحث، همان‌طور که قبلاً هم اشاره کردم، اگر حتی مابه‌ازای اقتصادی تبلیغ غیرمستقیم برای بانک را از طریق تبلیغات فیلم محاسبه شود، توجیه اقتصادی پذیرفته شده‌ای به دست می‌دهد.

● فیلمهایی که خانم رخشانی اعتماد با نگاه کارگردانی و یا تهیه و کارگردانی شرکت داشته، کدام یک در کار تهیه یا کارگردانی ارجحیت دارد؟

● برقراری ارتباط با مخاطب برایم بسیار مهم است، چه به عنوان فیلمساز و چه تهیه‌کننده اما برای این کار حاضر نیستم فیلم را به گونه‌ای بسازم که باب طبع گروه خاصی از مخاطب باشد. این شانس را همیشه داشته‌ام که در مجموع فیلم‌هایم با استقبال خوبی روبرو شده. «روسری آبی» و «زیر پوست شهر» موفق‌تر، بقیه قابل قبول، و فقط «پول خارجی» در اکران عمومی استقبال نشد.

در مورد کار تهیه‌کنندگی این کار انرژی زیادی از من می‌گیرد که بخش بوروکراتیک آن ابتدا با روحیه‌ام همخوانی ندارد. در مورد «حیران» خوشحالم که نتیجه کار رضایت بخش و فیلم خوبی ساخته شد، اما تصمیم به ادامه کار تهیه‌کنندگی ندارم.

لازم به توضیح است که خانم شالیزه عارف‌پور، کارگردان حیران نیز، کارش را با پروژه‌های سینمایی کیانوش عیاری آغاز کرد و با سابقه طولانی که این سینماگر مهم ایرانی دارد، در معرفی کارگردانان صاحب سبک و کارشناسی حضور فعال دارد و دستش خوب است و بعداً فیلم حیران در حال حاضر در چه وضعیتی است؟

«حیران» در جشنواره فجر به نمایش در آمد و کاندیدای دریافت ۳ جایزه:

بهترین بازیگر نقش اول زن «باران کوثری»
بهترین موسیقی متن «علیرضا کهن‌دیری»
و بهترین کارگردانی بخش فیلمسازان اول «شالیزه عارف‌پور» شد. امیدوارم شرایط مناسبی برای اکران

فیلم فراهم شود، چون «حیران» پتانسیل برقراری ارتباط با مخاطب هم دارد.

حیران با سرمایه‌گذاری بانک اقتصادنویین و مرکز گسترش سینمای مستند تا آنجا که شنیده‌ام خیلی خوب از کار درآمده که می‌تواند راه جدیدی را هم آغازگر باشد. از قرار زنده‌یاد خسرو شکیبایی هم آخرین بازیش را در حیران داشته است:

آخرین کار سینمایی «خسرو شکیبایی» «نازنین مرد خانواده سینما» «حیران» بود و به همین دلیل در تیتراژ آغاز، فیلم به او تقدیم شده است.

دیگر بازیگران فیلم، باران کوثری، فرهاد اصلانی، مهرداد صدیقیان، ژاله صامتی، محسن مکاری، و فوژان عارف‌پور هستند.

و کارهای دیگر!؟

در حال تدوین فیلم مستند «حیاط خلوت خانه خورشید» در مجموعه ۱۰ مستند «تهران من» هستم که محمدرضا اصلانی - پیروز کلانتری - محسن عبدالوهاب - مهوش شیخ‌الاسلامی - رضا بهرامی‌نژاد - محسن امیر یوسفی - فرزاد مومن - محمد شیروانی و احمد میراحسان، یک مستند در این مجموعه خواهند داشت.

با تشکر از شما منتظر می‌مانیم و امیدوار.



طبیعی است که تأمین بودجه سینمای فرهنگی به عهده مؤسسات اقتصادی نیست، اما مشارکت در هر زمینه فرهنگی هنری، از جمله سینما، برای یک مؤسسه اقتصادی نشانگر رویکرد فرهنگی آن مؤسسه است و این چیزی است که ارزش اعتباری آن حتی بیشتر از سود دهی اقتصادی به نفع آن سازمان است.





ماهگشت

{گشت و گذار}

با مجموعه انتظامات بانک اقتصادنوین

امنیت سازی، حراست از مشتری و همیشه بیداری در شعبه های بانک

محمدعلی عرفی نژاد

حمایت از مشتریان بانکی، جز در سایه راحتی و امنیت به کار گرفته شده ، میسر نمی شود و این امنیت و راحتی نیز حاصل فعالیت مستمر و شبانه روزی اداره انتظامات بانک اقتصادنوین است ، افرادی که دیده نمی شوند ، اما پیوسته مواظبت و پاسداریشان از کل ساختمانها ، خزائن ، ماشینهای حمل پول ، نگهبانان ویژه ، کاربران و دیگر کارمندان و مدیران شعب وجود دارد ، افرادی که در تمام مدت پیوسته آماده به خدمت و مواظبت از جان و مال همه کارکنان و مراجع بانکی را به عهده دارند ، افرادی که همه زمینه های کار و فعالیتشان با استفاده از تدابیر امنیتی ، آخرین تجهیزات حفاظتی و دیجیتال و حضور دائمی در همه پدیده ها به ویژه جرائم ، بزهکاریها ، به صورت مشخص قابل بررسی است و همه تجربه ها و اتفاقهای موردی را در آموزشهای خود و در جهت حفظ ارزشهای موجود به کار می گیرند چرا که امنیت و آموزش موجود ، تنها با مراقبت و فعالیت پیوسته آنان امکان پذیر می نماید .

آقای آریاپور رئیس اداره انتظامات و آقای فتاحی به عنوان همکار ایشان را درست روز هشتم محرم و بعد از برپایی مراسم خوانش زیارت عاشورا در سالن ویژه شان می یابیم و ساعاتی که با آنان و دیگر همکارانشان به حرف و گفتگو می نشینیم. حرفهایی که شاید کمتر نمونه اش جایی مطالعه و خوانده باشید و حتما برای همه شهروندان بانک اقتصادنوین در سراسر ایران جذابیتهای خودش را دارد ، ضمن اینکه به گفته «آریاپور» باید قابل توجه باشد و مورد بررسی و نظر تک تک همکاران بانکی قرار گیرد و... ویژگی آن به خاطر اهمیت ایجاد امنیت در شعب و توجه به تذکرات پی در پی و آماده سازی همه شهروندان بانکی در مواجهه با مسایل پیش بینی نشده است با هم می خوانیم .

آقای آریاپور ، رئیس اداره انتظامات ، اهل خراسان شمالی است و متولد ۱۳۲۵ که بعد از فارغ التحصیلی از دانشکده افسری شهربانی سابق در اداره پلیس تهران به عنوان افسر انتظامی مشغول به کار شد و در سال ۱۳۵۹ به شهربانی استان خوزستان منتقل و بعنوان رئیس شهربانی اندیمشک و بعد ریاست شهربانی سوسنگرد در دوران جنگ را در کوله بار زندگیش ثبت کرده است ، مدتی هم در کلانتری یک اهواز بوده و بعد که به تهران بر میگردد در کلانتریهای مختلف تهران به خدمت مشغول و در سال ۱۳۷۷ در سمت رئیس کلانتری ۱۱۰ شهیدا بوده بازنشسته می شود ، بعد از بازنشستگی ، ریاست انتظامات بانک مسکن را به عهده گرفت که با قانون عدم به کارگیری بازنشستگان در سازمانهای دولتی مواجه که علیرغم تلاش مدیریت بانک مسکن موفق به ادامه کار در آن بانک نشد ، مدتی را در شرکت سرمایه گذاری بانک مسکن گذراند سپس در سال ۱۳۸۱ به ریاست اداره انتظامات بانک اقتصادنوین منصوب و مشغول به کار شد در مورد نوع کار همراه با زیر مجموعه اش می گوید :

شاید این اتفاق که بدون خستگی کارمان را در همه ساعات روز و شب به انجام می رسانیم ، بر می گردد به روحیه خاص نظامی گری و احساس وظیفه که در ما نهادینه شده ، به گونه ای کار ما احساس خستگی ندارد ، بویژه اینکه در یک محیط دوستانه فعالیتیمان را انجام می دهیم .

توجه به تامین امنیت در ساختمان های اداری و شعب گرچه بخش اصلی کار رئیس انتظامات است ، اما او و دیگر افراد همکارش گسترده فکری شان غیر از امنیت ، لحاظ کردن دیگر وظایفشان در امر سلامت و آسایش مشتریان بانکی است ، آنها هم در چهار گوشه این سرزمین پهناور .

بانک اقتصادنوین که اولین بانک خصوصی در جمهوری اسلامی ایران به شمار می آید ، با توجه به جلب اعتماد عمومی و به ویژه مشتریان این بانک موفقیتهای لازم را کسب کرده است . ارزش آفرینی تعریف شده و در نهایت تکریم لازم برای مشتریان ، همراه با ایجاد امنیت در جهت حفظ سپرده های آنان ، مسئولیت خطیری است که فقط با استمرار خدمت و شبانه روز مسئولیت پذیری میسر شده است ، مهمترین وجه کار ، حسن مسئولیت است و آن امنیتی که درباره اش صحبت کردیم . بنابراین حداکثر مساعی و کوشش بکار گرفته میشود تا بانک اقتصادنوین از نظر حفاظتی و امنیتی و دیگر امور از دیگر بانکها متمایز و الگو باشد .

درخصوص صدور تأییدیه نیروی انتظامی باید بگوییم: چک لیستهای کارشناسی به گونه ای بود که بسیاری از فاکتورهای مندرج منسوخ و مردود بود به همین لحاظ سعی در استاندارد سازی شعب و تهیه کتابچه استاندارد کمی و کیفی نمودیم و در شورای هماهنگی حفاظت و انتظامات شبکه بانکی کشور اعم از دولتی و



فتاحی:

ما ضمن برنامه ریزی های آموزشی و سمینارها، مطالب و یافته های دست اول یا به روز در اختیار همکاران بانکی و به ویژه شعبه های بانک اقتصادنوین قرار داده و می دهیم. برای همین هم به صورت دائمی با دیگر سازمانها و موسسات بانکی و بخشهای انتظامی در ارتباط کامل هستیم.

البته آشنائی ما بر میگردد به دوران دانشجویی در دانشکده افسری شهربانی سابق و خدمت سی ساله در نیروی انتظامی که با شناخت از مدیریت و درایت ایشان مطمئن بودم شخص مفیدی را برای همکاری انتخاب نموده ام و مفتخریم که به اطلاع همکارانمان در بانک اقتصادنوین برسانیم که چنین ویژگی در سایر بانکها وجود ندارد که فعالیتها و برنامه ریزیهایشان از نظر حفاظتی و امنیتی به تأیید کامل بانک مرکزی و نیروی انتظامی رسیده باشد .

دریافت ایزو به عنوان اولین بانک دارای درجه ایمنی و حفاظتی ، موید این ادعاست که به لطف پروردگار و همت همکاران تاکنون هیچ گونه سرقت یا اتفاقات ناشی از وجود خلاء حفاظتی بوجود نیامده و سعی می کنیم که همین روال استمرار پیدا کند .

ویژگی های حفاظت و ایمنی از سوی انتظامات بانک اقتصادنوین ، از آغاز هر برنامه ریزی برای مکان یابی و ساخت و طراحی شعب تعریف می شود. در این باره آقای فتاحی کارشناس ارشد اداره انتظامات توضیح می دهد .

برای مثال به این بخشها توجه کنید :

برای به دست آوردن تأییدیه های مکانی ، محل انتخاب شده از سوی مدیران امور و مسئولین مربوطه در تهران و شهرستانها خریداری یا اجاره میشود الزاماً در داخل خیابانهای اصلی قرار گرفته و از نظر موقعیت مکانی در بهترین نقطه تجاری قرار دارد .

برای همین هم تأییدیه مکان مناسب را نخست از طریق کارشناسان نیروی انتظامی به دست می آوریم . بعد این تأییدیه را به بانک مرکزی می فرستیم تا مجوز تأسیس صادر شود .

دوربینهای مداربسته و با درجه شفافیت تصویری بالا به کارگیری درها و پنجره های فولادی و حفاظتهای غیر قابل نفوذ ، پس از تهیه این تأییدیه دوباره داز کارشناس پلیس دعوت بعمل می آید مجدداً

خصوصی مطرح که با استقبال مسئولین دیگر بانکها مواجه و مورد تأیید آنها و بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران قرار گرفت و به تبع آن چک لیست حفاظتی جدید تهیه و طی جلسات متعدد در شورای هماهنگی حفاظت و انتظامات شبکه بانکهای کشور طرح و تجزیه و تحلیل و تبادل نظر و جهت اجرا به نیروی انتظامی ارائه گردید و از رعایت آیتم های غیرضروری و منسوخ شده دهه های گذشته با توجه به پیشرفت تکنولوژی مثل سیم کشی و نصب زنگ اخبار در منزل همسایه یا مغازه های مجاور ، نصب کانترهای ایستاده و شیشه های ضدکلوله حائل بین کاربران و مشتریان ، تعبیه درهای گردان برای ورود و خروج کارکنان و مشتریان صرفنظر گردید .

برای مثال صدور تأییدیه نهائی نیروی انتظامی موکول به نصب درب گردان بوده در صورتیکه مجبور به تبعیت از نظریه های کارشناسان نیروی انتظامی بودیم علاوه بر اشتغال حدود ۶ تا ۸ متر فضای شعب مبلغی معادل ۲۰ میلیون تومان برای هر درب گردان هزینه تحمیل بانک می شد که با احتساب حداقل ۲۰۰ شعبه موجود مبلغی بالغ بر چهل میلیارد ریال از سرمایه بانک فقط صرف این موضوع می شد که با رایزنی جلسات متعدد پلیس پیشگیری و دیگر مسئولین ذربیط را حجاب به حذف این فاکتور نمودیم.

مورد کانترهای ایستاده یعنی مشتری رودر روی کاربر بطور ایستاده به انجام امور بانکی می پرداخت که از این حیث زمینه برای جیب بری و ربودن وجوه در دست مشتری و دیگر جرائم مربوطه فراهم می شود که با حجاب پلیسهای پیشگیری به تغییر کانترها از ایستاده به نشسته در فراهم نمودن بستر مشتری مداری و تکریم مشتری و تهدید خطرات جیب بری و کیف قاپی و غیره از سارقین و فرصت طلبان سلب شد .

با انتخاب آقای فتاحی و موافقت بانک همکاری ایشان شروع شد که منشاء اثرات بسیار موثر و مهمی در ارتقاء سطح آموزش و دانش همکاران در شعب گردید .

شعبه را مورد ارزیابی و بازدید کارشناسی قرار دهد در صورت عدم وجود نقائص تأییدیه نهائی صادر و به بانک مرکزی فرستاده می شود تا مجوز فعالیت داده شود.

مدیر انتظامات بانک اقتصادنوین باز هم توضیح می دهد،

همه کارکنان و نگهبانان بانک در مقابل اشخاص ثالث بیمه هستند. ارزش کار ما در مصونیت سازی برای همکاران و مشتریانی است و افتخاری است برای ما که به هیچ وجه ضعف حفاظتی نداشته باشیم تا شرمنده خانواده همکاران و مشتریان نشویم. از جمله نقطه نظرات ما حفظ امنیت و اعتماد مشتری است، اگر سرقتی انجام شود، ما نفس عمل را بیشتر اهمیت می دهیم، حفظ جان مشتریان و کارکنان در اولویت اصلی قرار دارد همچنین جوهی که نزد ما به امانت سپرده اند ما را وامی دارد سعی کنیم در شعب از وجود مامورین مسلح نیروی انتظامی استفاده نمائیم.

با این وصف بخش انتظامی بانک اقتصادنوین در حال آماده باش همیشگی است، جدا از اینکه وسعت برنامه ها و برنامه ریزیها تنها در تهران بزرگ نیست، بلکه همه استانها و شهرهای ایران را در بر می گیرد، این حرکت چگونه به انجام می رسد؟

همانطور که اشاره شد ما در طول ۲۴ ساعت در آماده باش کامل هستیم و باید اطلاعاتمان هم به روز باشد. تعامل با نیروی انتظامی که ما را بعنوان پیش کسوت و از مدیران مورد قبول نیروی انتظامی می شناسند بطور جد به نقطه نظرات ما احترام می گذارند و به خواسته های صد البته معقول و منطقی ما که در چهارچوب مقررات و ضوابط جاری مسائل حفاظتی بانکی می باشد توجه می نمایند. هماهنگی با بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران و ارتباط با حفاظت و انتظامات دیگر بانکهای دولتی و خصوصی ما را در پیشبرد اهداف عالی بانک موفق تر می نماید.

ورود و خروج به ساختمان مرکزی بانک با استفاده از گیت و راه بند هوشمند امکان پذیر می باشد برای انتخاب این دستگاه هوشمند مدتها تلاش و بازدید از شرکتها و موسسات و وزارتخانه ها و سازمان صنایع نظامی و مترو بعمل آمد تا زیباترین و تشکیل ترین دستگاه انتخاب شود.

ویژگیهای این دستگاه استفاده از کارت هوشمند است که برای همکاران رسمی ملحق به عکس و به منزله کارت شناسائی هم هست و برای مهمانان برای هر طبقه رنگ مخصوص انتخاب شده که همکاری منشی های طبقات برای پاسخگویی به مراجعه مشتریان را می طلبد.



می دانیم که استفاده از تصاویر به دست آمده در دوربینهای دیگر بانکها و موسسات اقتصادی را هم به صورت همزمان با کشف و دستگیریها، در برنامه تان گنجانده اید تا نسبت به این نوع بزهکاریهای اجتماعی در جریان همیشگی باشید.

و آقای فتاحی ما را به قسمت آرشیو هدایت می کند، جایی که همه CD ها و نوارهای گذشته و امروز در آن قرار گرفته و براساس کد و شماره، به هر نوع برنامه ای می توان دست یافت.

ما ضمن برنامه ریزی های آموزشی و سمینارها مطالب و یافته های دست اول دست اول یا به روز در اختیار همکاران بانکی و به ویژه شعبه های بانک اقتصادنوین قرار داده و می دهیم. برای همین هم به صورت دائمی با دیگر سازمانها و موسسات بانکی و بخشهای انتظامی در ارتباط کامل هستیم و پیوسته از هر اتفاقی یک CD را در اختیار می گیریم و با دسته بندی ویژه برای اطلاع همیشگی شهروندان بانکی آماده می کنیم. در همین همایشها و جلسات آموزشی جدا از خود ما، از کارشناسان زبده اداره آگاهی هم دعوت به عمل می آید تا پیرامون مسایل مربوط به جعل اسناد و سرقت مسلحانه و دیگر مسایل مبتلا به آموزش دهند. البته در همایشها و جلسات داخلی فرصت برای مذاکره بیشتر است، در همین جلسات با نمایش فیلمهای مونتاژ شده و آماده از وقوع سرقتها، راهکارهای موردی را مطرح می کنیم و بعد از نمایش هم برنامه تجزیه و تحلیل داریم تا مثل همیشه در این بانک به امید خدا مشکلی به نام وقایع سرقتی و ماجراهای مربوط نداشته باشیم از دیگر برنامه ها، با توجه به کمبود زمان و کار زیاد همکاران در همه شعب حوادث را مستند سازی می کنیم و به صورت کتبی و گزارشی در اختیار شهروندان بانک اقتصادنوین قرار می دهیم.

و آقای آریاپور به ماجرای اصلی می پردازد

ما از همه مدیران و سرپرستان شعبه ها به جد می خواهیم، همه این مسایل آموزشی که به شدت جلوی هرگونه اتفاق مشابه را می گیرد به دیگر کاربران و معاونان آموزش بدهند. این پیشگیری به نفع همه ما است، در ضمن وقتی شبکه بانکی کشور از همین مستندات آموزشی تهیه شده از طرف ما استفاده می کنند پس هیچ کوتاهی و بی توجهی در شعب خود ما پذیرفته نیست.

اما در زمینه آموزشها در تهران بزرگ و استانهای همجوار، از نزدیک آموزش داده می شود، اما برای دیگری که بعد مسافت این اجازه را نمی دهد، این برنامه ها به صورت تلفنی و با ارسال مدارک موجود پی گیری می شود.

نکته مهم در کار همراهی و همکاری با مشتریان بانکی یکی شناخت اوراق غیر واقعی و به نوعی جعلی است، آیا نوع شناخت اصالت اسناد و نیز چگونگی تمایز شناسنامه های جعل شده و حتی چکهای دریافتی هم به کاربران و مسئولان آموزش داده می شود

و سرهنگ آریاپور پاسخ می دهد: در همایشی که اخیراً داشتیم یکی از مسایل حایز اهمیت برای شبکه بانکی را، احراز واقعی هویت مراجعه کننده طرح کردیم. مثلاً شناسنامه یا کارت هویتی که ارائه شده باید بررسی شود اول اینکه به راحتی می توان با بو کردن، به وجود وایتکس یا دیگر مواد شیمیایی پی برد که در صورت مثبت بودن به جعلی بودن شناسنامه یا دیگر اوراق ظنین شد. مواردی که معمولاً مشخص می کند باعث تغییراتی در هویت کارتهای ارائه شده است. حتی وجود یک سوراخ منگنه در عکس می تواند سرنخ مناسبی

برای شناخت عدم اصالت سند باشد، اما چون برخی کاربران تازه کار ما، آموزشهای لازم را ندیده اند یا در کلاسهای آموزشی شرکت نکرده اند، غافل از این اتفاقها، ظنین نمی شوند، یا ذهنشان معطوف نیست. ما در همین آموزش است که به آنها یاد می دهیم حتی به یک برجستگی غیر عادی در به کارگیری عکس شناسنامه یا دیگر کارتهای شناسایی ظنین شوند. بهر حال احراز هویت صاحبان چک و دیگر برگه های مالی از ضروریات است.

جالب است بدانیم آقای فتاحی معاونت انتظامات بانک اقتصادنوین از تجربه های گرانبهایی در امر حفظ امنیت و شناخت واقعیهای مربوط به جامعه برخوردار است، وی فعالیت خود را در تهران به عنوان سرکلانتر تهران در کلانتریهای مختلف کار کرده و بعد از بازنشستگی نیز در مقطعی، ریاست بازرسی فرمانداری در وزارت کشور و... بر عهده داشته و به گفته آقای آریاپور، با افزایش چشمگیر شعب به خاطر ویژگیهای ایشان و نیاز به یک نیروی همکار و همراه از ایشان برای همکاری دعوت به عمل آمده است. آقای فتاحی ادامه می دهد:

مهمترین کار امروز ما استفاده از تجربیات گرانبهایی همکاران قدیمی است و در مورد کار ما براساس مصوبات کمیسیون حفاظت شورای امنیت کشور، شعبه های بانکی به دو دسته تقسیم شده، شعبه های دارای خزانه (مادر) و شعبه های فاقد خزانه که یک گاو صندوق معمولی را به کار می گیرند، در اینجا نیز شعب مرکزی، بقیه شعبه ها عادی تلقی می شود، براساس همین اهمیت و ارزشگذاری است که مثلاً بعضی شعب نیاز به نگهبان مسلح دارد و بعضی ها به صورت مقطعی به استقرار افراد مسلح برایشان اقدام می شود، لازم به یادآوری است که به استناد بند ۷ اصول کلی مصوبات شورای امنیت، نیروی انتظامی در قبال دریافت حق الزحمه، کارکنانی را در شیفت راحت در بانکها مستقر می کنند و دیگر اینکه براساس قانون برنامه توسعه چهارم، شبکه بانکی بخش انتظامی ملزم به تشکیل واحد مربوط شده که براساس مستندات بند «یک» قانونی نیروی انتظامی، تامین نیرو برقرار خواهد شد، (البته تحت نظارت ناجا و با هماهنگی بانک مرکزی، از سوی دیگر ارتباط بین نیروی انتظامی از کانال حفاظت بانک صورت می گیرد) به عبارتی تأییدیه از سوی بخش انتظامی بانک اقتصادنوین لازم است.

مهمترین بخش تامین امنیت و حفاظت از فعالیت شعبه های بانک، استفاده از آخرین دستاوردهای سیستم حفاظتی است، بنابراین دستیابی به این سیستم چگونه به اجرا رسیده است.

همانگونه که اشاره گردید شبکه بانکی اقتصادنوین، در حال حاضر بهترین سیستمها و دوربینهای حفاظت الکترونیکی را در اختیار دارد چرا که کاربرد دستگاه ها

برای شعب خیلی مهم است، با این حال کارکنان شعبه های بانک اقتصادنوین در تهران و دیگر نقاط ایران، باید پیوسته از آموزشهای این مرکز برای بروز بودن نگاه ها و فعالیتهاشان بهره گیری کنند.

در همین زمینه ما از عامل «پدافند غیرعامل» نهایت استفاده را می کنیم، این پدافند تعیین کننده وضعیت رو به رویی با هر حادثه ای را به عهده دارد، قبل از این می گفتیم «دفاع غیر نظامی» به جای پدافند غیرعامل. در زمینه رویارویی با حوادث مختلف و از جمله آسیب پذیری شعبه های بانکی، کاهش آن جبران و عادی سازی مسایل بعد از حوادث مثل زلزله، آتش سوزی و... جنگ و غیره را به نمایش می گذارد تا همیشه در آماده باش کامل باشیم.

در نمایش CD و DVD های آرشیو شده در بخش انتظامات که هیچ چیز از لحاظ امنیتی و تامین آسایش مشتری، کم گذارده نشده، اما نگاه مضمولان بخش فعال انتظامی، نگاهی مجزا و منفک از ایده و سلیقه دیگران می تواند باشد؟

و آقای آریاپور و فتاحی همزمان نقطه نظرانشان را اعلام می کنند و نتیجه اینکه ...

ما معتقدیم باید با مشتری برخوردی صمیمی داشته باشیم و رفتارسنجی مدیران و کاربران شعب بانکی باید جزو شایستگی و حرمت و شخصیت نام اقتصادنوین باشد. ارزش آفرینی باید با استانداردهای نوشته شده تطبیق داشته باشد، تکریم مشتری باید با احساس امنیت همراه باشد، مشتری با شناخت وظایف ما و نیز احساس امنیت و حفاظت و انتظامات، آشنا باشد. به همین جهت برای هر شعبه پرونده مشخصی را ترتیب داده ایم، به ویژه اینکه برای شعب شهرستان، شرکتهای تجهیز کننده اول بعد امنیتی

را در نظر می گیرند و حالا پس از ۲۰۰ شعبه فعال دیگر خواسته هایمان مشخص است، ماشین نوبت دهی (صف)، کانتراها و

سیستم حفاظتی در کاهش هر اتفاق ناگواری موثر است، می بینید که دیگر لاقفل در شعبه های ما کار «پول قاپی» عملاً امکان پذیر نیست، ما با برآورد تهدیدات به طور پیوسته طرحهای تازه می دهیم که طی نامه های عمومی کلیه همکاران ستادی و شعب را از آگاهی لازم برخوردار می سازیم و هر کارت «کد» خودش را دارد. ما اکنون می دانیم در طول روز به ساختمان مرکزی بانک چند نفر وارد و خارج شده اند، در هر طبقه چند نفر تردد نموده اند، در همه طبقه ها دوربین داریم، مدارک و CD ها تجزیه و تحلیل می شود، ما باید آسیب پذیری را کاهش دهیم.

و همین جا به دوستان فعال در شعب از کارمندان تا مدیر و معاون و... توصیه می کنیم، آموزشهای ما شعار نیست. باید به آن توجه کنند و تجهیزات را پیوسته چک کنند، رئیس شعبه باید صبح به صبح بحث حفاظتی را مطرح کند و همه چیز را چک کند این به کارگیری نتایج تجربه ها برای امنیت بیشتر برای خود آنهاست، پس هیچگاه فکر نکنند خطری نیست.

برای اعمال امنیت بیشتر، بخشنامه ها و دستورالعملها را مرتباً تکرار کنند مثل سلام کردن در هر صبح که به طور مشخص عاطفه بیشتری را هم باعث می شود. ما این نیروهای کاربر جوان را مثل فرزندان خود می دانیم که باید هم در رفاه کامل باشند و هم حفاظت شوند.

پس ما هم توقع داریم، آموزشها را که به صورت شفاهی و پیشنهادی مطرح می کنیم، بگوش بگیرند، تا خدای نکرده با خطرات پیش بینی نشده روبه رو نشوند.

و حالا، همراه با همه شهروندان بانک اقتصادنوین، همچون گذشته در چشم اندازی تازه، با همان ایده مشتری مداری و پاسداری از ارزشهای وی، امنیت و راحتی را هم برای همه افراد زیر مجموعه و مدیران و مشتریان مختلف آرزومندیم.



آریاپور:

شبکه بانکی اقتصادنوین، در حال حاضر جدیدترین و بهترین دستگاه ها و دوربین های حفاظت الکترونیکی را در اختیار دارد و مدیران ارشد بانک، در جهت حفظ نظم و ایجاد امنیت هیچ چیز کم نگذاشته اند.