

رئیس پژوهشکده پولی و بانکی تشریح کرد

## الگوی پیشرفته کسب‌وکار بانک‌ها

علی داوندی، رئیس پژوهشکده پولی و بانکی بانک مرکزی معتقد است بانکداری شرکتی باید ایجاد عمق بیشتر در دانش یک بانک نسبت به کسب و کار مشتری و طراحی راه‌حل‌های متناسب با ویژگی‌های مشتری و تجربه نامی آن پاسخگوی نیازهای کسب و کارهای بزرگ است. از نگاه رئیس همایش بانکداری شرکتی در حال حاضر محصولات سنتی موجود در سبد خدمات بانکی نمی‌توانند پاسخگوی نیازهای کسب و کارهای بزرگ باشند؛ در نتیجه لازم است پایه‌های پیشرفت بانک‌های کشور موضوعات روز بانکداری شرکتی مورد بررسی قرار بگیرد. علاوه بر این استفاده از مشاوران متخصص و طراحی بر اساس شرایط خاص هر بانک موضوعی است که باید حتما مورد توجه بانک‌ها قرار بگیرد. همچنین فاز تغییر مدل کسب و کار بانک‌ها نیاز به مدیریت قوی دارد و باید این فاز گذار به صورت ویژه و برنامه‌ریزی شده هدایت شود. در اولویت برگزاری همایش بانکداری شرکتی تاکید دارد که این همایش در پی ایجاد دیالوگ دوطرفه جهت ابراز انتظارات کسب و کارهای بزرگ و شرایط و چالش‌های نظام بانکی است؛ تا گامی در راستای تقویت خدمات بانکداری باشد. اولین همایش بانکداری شرکتی و نشست تخصصی راهکارهای بانکداری و تامین مالی شرکتی ۲۲ آبان ۱۳۹۷ در مرکز همایش‌های بین‌المللی صداوسیما برگزار خواهد شد.

■ **با توجه به تعاریف متفاوتی که برای بانکداری شرکتی شده است در ابتدای گفت‌وگو، تعریف شما از بانکداری شرکتی چیست و این مفهوم چه مواردی را در بر می‌گیرد؟**  
با توجه به اینکه عمده خدمات بانک‌ها بر پایه نیازهای شخصی حقیقی طراحی می‌شوند و معمولا هم تمرکز صرف بر بازار پول دارند، پیچیدگی نیازهای مشتریان حقوقی بزرگ در راهکارهایی که بانک‌ها باید برای رفع چالش‌های این مشتریان داشته باشند، دیده نمی‌شود. بنابراین بانکداری شرکتی که در حقیقت راه‌حل محور است سعی می‌کند با ایجاد عمق بیشتر در دانش یک بانک نسبت به کسب‌وکار مشتری و طراحی راه‌حل‌های متناسب با ویژگی‌های مشتری و تجربه نامی آن، پاسخگوی نیازهای کسب‌وکارهای بزرگ باشد.

■ **با توجه به تعریفی که ارائه کردید به نظر شما اهمیت بانکداری شرکتی چیست و تجربه دنیا در مورد بانکداری شرکتی چه بوده است؟**

نقش بانکداری شرکتی از این منظر بسیار با اهمیت است که ظرفیت‌های خاصی در هر کشور وجود دارد که صرفا نزد سازمان‌های بزرگ است و افزایش بهره‌برداری از این ظرفیت‌ها می‌تواند آثار اقتصادی زیادی داشته باشد. با وجودی که به صورت کلی در بسیاری از صنایع، کسب‌وکارهای کوچک و متوسط قابل توجه از فضای فعالیتی را که سابقا نزد کسب‌وکارهای



بزرگ بود، تصاحب کرده‌اند؛ اما هنوز منابع سرمایه‌ای، امنیتی و... بسیاری، مانع از کاهش نقش سازمان‌های بزرگ در اقتصادها می‌شوند.

علاوه بر این، در دنیا به علت وجود کسب‌وکارهای بین‌المللی که گستردگی فعالیت آنها مرزهای جغرافیایی نمی‌شناسد، همراهی بانک‌ها با مشتریان فراتر از مرزهای کشورها بسیار حائز اهمیت است. نقش بانک‌های برتر دنیا فقط به ارائه خدمات سپرده‌ای، تسهیلات و... خلاصه نمی‌شود، بلکه بانک، امین مشتری در معاملات تجاری وی و مشاور او در اتخاذ بهترین تصمیمات برای رشد و حل مشکلات کسب‌وکاری است. تصمیمات کلیدی کسب‌وکارها هم از ادغام و تملک، فعالیت‌های وارداتی و صادراتی و... عموما با همراهی مشاوران بانکی آموزش‌دیده در زمینه بانکداری شرکتی انجام می‌شوند.

■ **به نظر شما بانکداری شرکتی در مقایسه با بانکداری خرد در ایران از آطور که توقع می‌رفت پیشرفت و توسعه داشته است؟ آیا بانک‌ها و شرکت‌های ارائه‌دهنده زیرساخت‌های**

■ **بازخورد اقدامات صورت پذیرفته توسط بانک‌هایی که اقدام به راه‌اندازی بانکداری شرکتی کرده‌اند خوب بوده است؛ اما همچنان امکان فعالیت زیادی در این زمینه وجود دارد**

■ **لازم در این حوزه ضعف داشته‌اند؟ یا فراتر از اینها، کسب‌وکارها و شرکت‌ها این نیاز را به نظام بانکی مطرح نکرده‌اند؟**

تکامل مدل‌های جدید بانکداری در تمام کشور ما همی زمان بر بوده است. در ایران هم چندسالی است که این موضوع مطرح شده و توسط برخی بانک‌ها در دستور کار قرار گرفته است. عمده آسیب موجود در نحوه پیاده‌سازی بانکداری شرکتی در کشور در حال حاضر این است که مفهومی که در دنیا تعریف مشخصی دارد به بهبود نسبی در فرآیندهای تعاملی بانک و مشتری محدود شود. البته سهمی از محتوای بانکداری شرکتی باید از طریق خدمات ارزی بین‌المللی و بازار سرمایه تامین شود که برای بانک‌های کشور محدودیت‌هایی وجود دارد. طبیعی است که شرکت‌های ارائه‌دهنده زیرساخت هم می‌توانند با راهکارهای ویژه بانکداری شرکتی، از بانک‌ها پشتیبانی کنند.

■ **وضعیت پیاده‌سازی بانکداری شرکتی در بانک‌های کشور را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ به نظر شما چند درصد از بانک‌های کشور توانایی ارائه خدمات بانکداری شرکتی را دارند؟**

بانکداری شرکتی در کشور توسط تعدادی از بانک‌ها در حال حاضر از تلاش‌های فعالان اقتصادی و صنعت بانکداری افزایش یابد. در حال حاضر محصولات سنتی موجود در سبد خدمات بانکی نمی‌توانند پاسخگوی نیازهای کسب و کارهای بزرگ باشند. در این زمینه اشکالات فرایندی، فناوریانه و... هم به شفاف میان انتظارات مشتریان و خدمات بانک‌ها افزوده است. بنابراین این همایش در پی ایجاد دیالوگ دوطرفه برای ابراز انتظارات کسب‌وکارهای بزرگ و شرایط و چالش‌های نظام بانکی است تا گامی در راستای تقویت خدمات بانکداری باشد.

■ **به نظر شما بانکداری شرکتی در مقایسه با بانکداری خرد در ایران از آطور که توقع می‌رفت پیشرفت و توسعه داشته است؟ آیا بانک‌ها و شرکت‌های ارائه‌دهنده زیرساخت‌های**

مفاوت است.

■ **آیا بحث‌های قانون‌گذاری می‌تواند به عنوان یکی از موانع عدم پیشرفت بانکداری شرکتی باشد؟ اگر پاسخ شما به این سوال مثبت است توضیح دهید قانون‌گذاری چگونه می‌تواند به پیشرفت بانکداری شرکتی کمک کند؟**

عمده نیاز بانکداری شرکتی در بحث قانون‌گذاری، مربوط به چابکی و به‌روز بودن مراجع قانون‌گذار در تبیین فعالیت‌های مرتبط با بانکداری شرکتی و نیز قابلیت‌های فناوریانه جدیدی است که در دنیا ایجاد شده است. علاوه بر این، محیط درآمدی حاصل از همکاری بانک با شرکت‌های تامین‌کننده خدمات برای طراحی راهکارهای بانکداری شرکتی هم نیاز به تامل دارد. مشکلات موجود در بهره‌برداری بانک‌ها از این درآمدها و مباحث مالیاتی غیرشفاف منجر به عدم تمایل بانک‌ها به تکمیل سبد خدمات بانکداری شرکتی شده است.

■ **هر کدام از بازیگران، از جمله بانک‌ها، شرکت‌های ارائه‌دهنده زیرساخت‌های لازم، کسب‌وکارها و مشاوران چگونه دست پیدا کنیم؟**

مسیر صحیح قطعاً کسب‌دانش تخصصی قبل از هرگونه اقدامی است. ترجمه موضوعات جدید به آنچه که تاکنون بوده است؛ آسیبی است که در نهایت تمام بازیگران این عرصه را متضرر خواهد کرد. استفاده از مشاوران متخصص و طراحی بر اساس شرایط خاص هر بانک موضوعی است که باید حتما مورد توجه بانک‌ها قرار بگیرد. همچنین فاز تغییر مدل کسب‌وکار بانک‌ها نیاز به مدیریت قوی دارد و باید این فاز گذار به صورت ویژه و برنامه‌ریزی شده هدایت شود.

■ **به نظر شما میزان نفوذ استفاده از خدمات بانکداری شرکتی در بازار هدف چگونه است؟**

بازخورد اقدامات صورت‌پذیرفته توسط بانک‌هایی که اقدام به راه‌اندازی بانکداری شرکتی کرده‌اند خوب بوده است؛ اما همچنان امکان فعالیت زیادی در این زمینه وجود دارد. همچنین برخی از خدماتی که از سوی بانک‌های خارجی در بانکداری شرکتی ارائه می‌شوند هنوز در کشور ما ارائه نشده است که آن هم می‌تواند فضای فعالیت‌گیری برای بانک‌ها باشد.

■ **آیا برگزاری این همایش با رویکردهای جدید در سال‌های بعد نیز ادامه خواهد داشت؟**

بله، این همایش پایه‌ای پیشرفت بانک‌های کشور در سنوات آتی موضوعات روز بانکداری شرکتی را مورد بررسی قرار خواهد داد.

ادامه از صفحه ۲۲

**بانک شهر**  
ناوبری در خدمت

## نحوه پرداخت و توضیحات و شرایط مزایده

### فروش املاک تجاری، اداری و مسکونی در تهران، قم، کاشان، تبریز، شهرکرد و قزوین

### بصورت نقدی، نقد و اقساط و اجاره به شرط تملیک

نحوه پرداخت ثمن معامله:

الف: بصورت نقد:

- ۱) پنج درصد (۵٪) مبلغ پایه به‌عنوان سپرده شرکت در مزایده.
- ۲) بیست و پنج درصد (۲۵٪) درصدم ثمن معامله بصورت نقد همزمان با انعقاد قرارداد بشرح مندرج در برگ شرایط مزایده که با احتساب سپرده شرکت در مزایده جمعاً سی درصد (۳۰٪) می‌شود.
- ۳) حداقل چهل درصد (۴۰٪) همزمان با تحویل ملک
- ۴) حداکثر سی درصد (۳۰٪) درصدم از ثمن معامله در زمان انتقال سند مالکیت در دفترخانه اسناد رسمی.

ب: نحوه پرداخت ثمن معامله بصورت نقد و اقساط (حداقل ۱۲ ماهه و حداکثر ۲۲ ماهه با نرخ سود سالیانه ۱۸٪):

- ۱) پنج درصد (۵٪) مبلغ پایه به‌عنوان سپرده شرکت در مزایده.
- ۲) میزان آتان پیش پرداخت جهت انعقاد قرارداد از ۵٪ الی ۳۰٪ و میزان پرداخت جهت تحویل ملک و انتقال سند از ۳۰٪ الی ۶۰٪.
- ۳) انتقال سند در دفترخانه اسناد رسمی پس از پرداخت آخرین قسط و تسویه حساب نهایی.

ج: نحوه پرداخت ثمن معامله بصورت اجاره به شرط تملیک (حداقل ۱۲ ماهه و حداکثر ۲۲ ماهه با نرخ سود سالیانه ۱۸٪):

- ۱) پنج درصد (۵٪) مبلغ پایه به‌عنوان سپرده شرکت در مزایده.
- ۲) میزان پیش پرداخت بصورت بیست درصد (با احتساب ۵٪ شرکت در مزایده) برای خرید های ۱۰ واحد به بالا یا خرید یک بلوک کامل یا چهل درصد (با احتساب ۵٪ شرکت در مزایده) برای املاک تک فروشی به صورت نقد همزمان با انعقاد قرارداد و تحویل مورد معامله.
- ۳) انتقال سند در دفترخانه اسناد رسمی پس از پرداخت آخرین قسط و تسویه حساب نهایی.

**تیمره:** در خصوص نحوه پرداخت بصورت اقساط و اجاره به شرط تملیک چنانچه مبلغ نقد پیش پرداخت برای ثمن معامله بیش از درصدهای اعلامی باشد به ازای هر ده درصد (۱۰٪) افزایش پرداخت نقدی، یک درصد از نرخ سود سالیانه و تا سقف حداکثر پنج درصد (۵٪) کسر می‌گردد.

توضیحات و شرایط مزایده:

- ۱) بهای پیشنهادی باید از حیث مبلغ مشخص، معین و بدون ابهام بوده و در پاکت لاک و مهر شده (سریسته) تسلیم گردد.
- ۲) مبلغ سپرده شرکت در مزایده معادل پنج درصد مبلغ پایه مزایده مندرج در آگهی می‌باشد که باید توسط متقاضی به حساب مورد اشاره در برگ شرایط واریز ارائه گردد.
- ۳) شرکت در مزایده و دادن پیشنهاد به منزله قبول کامل شرایط و آیین‌نامه‌های مربوط به فروشدنه می‌باشد.
- ۴) پیشنهادهایی که بعد از انقضای مدت مقرر در آگهی مزایده واصل گردند یا کمتر از قیمت پایه، فاقد سپرده، مخدوش، مبهم، مشروط یا فاقد فیش واریزی باشند در درجه اعتبار ساقط بوده و کارگزار در رد یا قبول کلیه پیشنهادات مختار است.
- ۵) هر یک از پیشنهاد دهندگان جهت بازدید می‌توانند از تاریخ ۹۷/۰۷/۳ لغایت ۹۷/۰۷/۱۰ با هماهنگی سرپرستی بانک در شهرستان‌ها اقدام نمایند.
- ۶) کمیسیون معاملات در روز دوشنبه مورخ ۹۷/۰۷/۱۶ ساعت ۱۱ در نشانی تهران، بلوار آفریقا، خیابان شهید ستاری، نبش خیابان مدیر، پلاک ۲، طبقه اول، واحد یک تشکیل و پاکت‌های واصله پیشنهادها را مفتوح و قرانت خواهد نمود. حضور پیشنهاد دهنده و یا نماینده قانونی وی در جلسه با ارائه اصل رسید پاکت پیشنهاد قیمت، آزاد و عدم حضور ایشان مانع برگزاری جلسه مزایده نخواهد بود.
- ۷) سپرده شرکت در مزایده نفرات اول و دوم تا مرحله عقد قرارداد با برنده به ترتیب اولویت توسط فروشنده برگشت داده نخواهد شد و در صورت امتناع هر یک از نفرات فوق برای انجام معامله با ترتیب ذکر شده، سپرده آنان توسط فروشنده ضبط خواهد شد.
- ۸) برنده مکلف است پس از ابلاغ طرف ۷ روز کاری به آدرس شرکت کارگزار مراجعه و نسبت به واریز الباقی مبلغ اولیه و انعقاد قرارداد و تودیع وثائق و تضمین لازم طی تشریفات مربوطه اقدام نماید.

**توجه:** اصلاحات انجام شده در وب سایت <http://shahr-bank.ir> و <http://tejaratatiyekish.com> ملاک عمل نهایی مزایده می‌باشد.

پیشنهادات متفاوت از شرایط اعلامی در صورت عدم وجود متقاضی یا برنده مزایده پس از پایان مزایده بررسی می‌گردد.