

CAC BANK

بنك التسليف التعاوني الزراعي
COOPERATIVE & AGRICULTURAL CREDIT BANK

AL-MASSRAFIAH
المصرفية

شهرية- يدرها: بنك التسليف التعاوني والزراعي
العدد (10) فبراير 2007م

**كالك كارد
CAC CARD**



**بطاقات كالك كارد
قوة شرائية أكبر**

CAC BANK
بنك التسليف التعاوني الزراعي
Cooperative & Agricultural Credit Bank

انضم إلى أكبر شبكة صراف الي



CACBANK

الإفتتامية

الحقيقة التي يجب إستيعابها مناً جميعاً بدون إستثناء أن الأكثر صعوبة من تحقيق النجاح يكمن في الحفاظ عليه وخلق ضمانات ديمومته وهي الحقيقة التي أظنها ماثلة للعيان لدى كافة كوادر البنك، وإعتبار ما تحقق حداً أدنى ومتواضع لا يلبي طموحاتنا، والسعي حثيثاً على طريق إنجاز الأهداف المرسومة التي شملت الإستراتيجية العامة للبنك وبرامجها التنفيذية، وبذل أقصى الجهود لتنفيذها، يعد إحدى ضمانات إستمرار النجاح..

فالطموح يظل مفتوحاً لا نهاية له والعمل المنظم الجاد والمتواصل بروح الفريق الواحد شرط أكيد ومتلازم لتحقيق الطموحات. نقول هذا ونحن نشعر أن بنكاً بحجم بنك التسليف التعاوني والزراعي مهما حقق من نجاحات فإنها تظل متواضعة على الأقل وفق رؤيتنا نحن قيادات وكوادر منتميين له.. وهذا الشعور داخل أسرة البنك هو الذي يخلق الدفاع ويولد الإصرار على المضي قدماً لإنجاز مهام كثيرة ومتعددة ما تزال أمامنا، وتحديات جمة ربما منتظرة في ظل سوق مصرفي مفتوح قد يشهد في الغد دخول منافسين جدد وأقوياء يستحوذون على النصيب الأوفر من العمليات المصرفية.

وإذا كان هذا الإحتمال قائماً على مجرد تنبؤ بما قد يستجد في القطاع المصرفي في المستقبل القريب أو البعيد غير أن التنبؤات قد تتحول في القادم من الأيام إلى حقائق.. فهل علينا أن ننتظر؟
حتماً ستكون الإجابة بالنفي...

فما السبيل إذاً لمواجهة ما قد يطرأ على السوق من متغيرات؟ والإجابة المنطقية والسليمة تقتضي القول أن تحقيق السبق في الوصول إلى أكبر شريحة من الناس عبر باقة خدمات رائعة وإنزال منتجات جديدة بين فترة وأخرى وفق رؤية باتت مرسومة، والحرص على إتباع أسلوب أداء وتعامل مع الجمهور سلس وسريع ودقيق في ذات الوقت.. وبشكل عام تلمس حاجات الناس والعمل على أن يكون البنك هو مقصدهم وملاذهم لتلبيتها خصوصاً في ظل شبكة فروع التي تغطي مناطق كثيرة لم يصل إليها آخرين.. كل هذا سيكون هو الإجابة المنطقية على السؤال الملح ماذا نعمل لمواجهة تحديات المستقبل؟

وعلى جهداً مضاعفاً يجب أن تكرسه فروعنا إستعداداً لغدأت حتماً سيكون بالنسبة لنا أفضل ما دمنا نعد عدتنا من الآن وعلى الدوام نحن يقظين.. وفي درب طويل سنظل فيه بعون الله متقدمين...



حافظ فاخر معياد
رئيس مجلس الإدارة

مدير التحرير

عبد سعيدي الطيار

رئيس التحرير

محمد محمد الزبيري

الهيئة الإشرافية

عبد الجليل القرشي

عبد الملك التور

الإخراج الفني مركز الامدقاء

المصرفية

شهرية - يصدرها:

بنك التسليف التعاوني والزراعي

صنعا: ص.ب 2015

فاكس: 220097

خسائر البورصة السعودية تهز أسواق الخليج

مؤشرات أسواق الأسهم الخليجية تتراجع بشكل حاد أثر هبوط أسعار السوق السعودية إلى أدنى مستوياتها منذ نحو عامين

الإمارات ومقرها أبوظبي «الكل جاء هذا الصباح وهو يريد البيع بسبب التراجعات في السعودية».

وتراجع سهم أعمار العقارية ذات الثقل وأكبر شركة إماراتية من حيث القيمة السوقية ٨١, ٢ في المئة إلى ١٠, ١٢ درهم (٣, ٣٠ دولار) في حين نزل سهم بنك أبوظبي الوطني أكبر بنك إماراتي من حيث الأصول ٢, ٦ في المئة إلى ٢١, ٥٥ درهم.

وقال علاء الدين مصطفى كبير المتعاملين في المجموعة المالية هيرميس القابضة «الأسعار جيدة جدا لكن المستثمرين يظنون نظراً للتراجعات السعودية أن بوسعهم الشراء بأسعار أقل».

وأضاف أن المؤسسات الأجنبية في مصر ولندن ونيويورك تريد إقتناص أسهم مقدرة بأقل من قيمتها لكنها تنتظر على الهامش، وحددت هيرميس الأسبوع الماضي القيمة العادلة لسهم أعمار في المدى الطويل عند ١٩, ٧٠ درهم.

وقال مصطفى «المستثمرون من المؤسسات يعتقدون أن ٢٠٠٧م سيكون عاماً جيداً جداً للأسواق الخليج، يتوقعون أن تصل الأسهم لقيمتها العادلة».

وقال رامسي سيداني من شركة شاع كابييتال أن المؤسسات في قطر تنتظر أيضاً محفزاً قبل أن تضخ المال في الأسهم المدرجة والمتداولة بمتوسط يعادل



مستوى إغلاق فيما يقرب من ٢٣ شهراً وسط ما قال الطواري أنها مخاوف من أرباح أقل من المتوقع في الربع الأخير.

وأثر تراجع البورصة السعودية على الأسواق في الإمارات العربية المتحدة حيث مني مؤشر سوق دبي المالي بأشد تراجع له في يوم واحد منذ ثلاثة أسابيع في حين ختمت سوق أبوظبي للأوراق المالية المعاملات دون ثلاثة آلاف نقطة للمرة الثانية هذا الشهر.

وتراجعت البورصة مع سوق الرياض العام الماضي حيث هوت دبي بنسبة ٤, ٤٤ في المئة وأبوظبي ٢, ٤٢ في المئة.

وقال شوكت رسلان مدير السمسرة في برايم

ميدل إيست اونلاين

دبي - تراجعت البورصات الخليجية مقتفية أثر السعودية التي أقترب مؤشرها من مستوى سبعة آلاف نقطة مع هبوطه بنحو عشرة بالمئة منذ مطلع العام.

وكانت سلطنة عمان الرابع الوحيد في المنطقة حيث دفعت أسهم البنوك مؤشر سوق مستقر إلى أعلى مستوى إغلاق له على الإطلاق وذلك للجلسة الثانية على التوالي.

وهبطت سوق الأسهم السعودية كبرى بورصات العالم العربي ٤٢, ٠ في المئة إلى ٧١٨٠, ٨٩ نقطة وهو أدنى مستوياتها منذ ٢٦ أكتوبر/ تشرين الأول ٢٠٠٤م.

وهوت البورصة بنسبة ٦, ٤ في المئة السبت وأصبحت متراجعة ٥, ٩ في المئة منذ السادس من يناير كانون/ الثاني أول أيام التداول في العام الجديد، وبورصة الرياض كانت الأسوأ أداء في الخليج عام ٢٠٠٦م وتراجعت ٥٢, ٥ في المئة.

وقال طلال الطواري مدير قسم الأسهم الخليجية في مؤسسة الخليج للإستثمار «المعنويات سيئة بحق في السعودية، المستثمرون قلقون بشأن النتائج المالية».

وتصدرت مجموعة سامبا المالية الخسائر بين أكبر عشر شركات بالسوق وهبطت ٨٨, ٦ في المئة إلى أدنى

مدير فرع المنطقة الحرة لـ«المصرفية»

تدشين العمل بالنظام الآلي يفتح آفاقاً جديدة للعمل



قال الأخ / عبد الله محسن الأسد مدير فرع المنطقة الحرة أنه تم الإنتهاء من الربط الشبكي للفرع بالنظام الآلي للبنك (الكورينك) وأن النظام يعمل بكفاءة عالية، ويفتح المجال واسعاً لأنشطة مصرفية متنوعة، مشيراً إلى أن العمل جار على قدم وساق لربط بقية فروع منطقة عدن بالنظام الآلي.

المدير بالذکر أن البنك يزعم افتتاح فرع جديد بمنطقة الشيخ عثمان بمحافظة عدن لينضم إلى الفروع الثلاثة القائمة حالياً.





برنامج السريع للحوالات يدشن أعماله بعقد دورة تدريبية

دشنت إدارة السريع للحوالات أعمالها بعقد دورة تدريبية لموظفي الحوالات في فروع البنك وكذلك موظفي مشروع الشباب وانعقدت الدورة خلال الفترة من ١٢-١٦ فبراير في مبنى الإدارة العامة ، جاء ذلك في تصريح لـأخ / ماجد نصير مدير السريع للحوالات للمصرفية الذي أضاف أنه سبق تجهيز الفروع بشبكات الكمبيوتر وتوفير الأجهزة لتفعيل هذا المشروع بعد الدورة مباشرة ... مضيفاً أن هدف المشروع تقديم خدمة أسرع لحوالات العملاء والموظفين أينما كانوا في أرجاء الوطن وبصورة سريعة تضمن وصول أموال المستفيدين بشكل آمن من خلال برنامج حوالات عالي التقنية والتطور مما يشكل نقلة نوعية في خدمة الحوالات المقدمة عبر البنوك وبما يعكس نوعية التنافس المصرفي في تقديم الخدمات المتميزة للمواطنين ، كما نوه الأخ / مدير المشروع إلى أن تدشين منتج الحوالات السريعة يعتبر خطوة أولى للعديد من الخدمات التي سيقدمها المنتج كخطوات لاحقة ومتابعة من خلال العديد من المزايا المقدمة الأمر الذي سيجعل من الحوالات عبر Cac Bank تجربة رائدة ومتميزة عن غيره ممن يقدمون نفس الخدمة .



ماجد نصير

١١, ٥ مثل الأرباح المتوقعة في ٢٠٠٦م. وكانت سوق الدوحة للأوراق المالية الأشد تراجعاً في الخليج الأحد وفقدت ٢, ٢ في المئة مسجلة ٦٧٨٨, ٢٠ نقطة وهو أدنى إغلاق لها في أكثر من ثلاثة أسابيع. وقال سيداني «توجد سيولة في قطر لكنها خارج السوق ، هذه السيولة تحتاج إلى حافز للعودة ، نعتقد أن الحافز سيكون نتائج الربع الأخير».

وكان سهم الإسلامية القطرية للتأمين ثالث أكبر الأسهم تداولاً من حيث القيمة وتراجع ١١, ٦ في المئة لتصل خسائره إلى ستة أيام من التراجع المستمر إلى ٢, ٢٢ في المئة وصعد السهم أكثر من ٩٠ في المئة إلى تسع جلسات حتى ٢٠ ديسمبر كانون الأول.

وقال سيداني «نرى حالياً بعض جني الأرباح بسبب الإنعاش القوي للسوق الشهر الماضي».

وأغلق مؤشر سوق البحرين للأوراق المالية منخفضاً للمرة الثالثة في أربع جلسات في حين منيت سوق الكويت للأوراق المالية بأشد خسائرها في يوم واحد منذ ما يقرب من خمسة أسابيع.

وهو سهم إجيليتي لخدمات الإمداد والتمويل ١٧, ٦ في المئة إلى أدنى مستوياته منذ ١٢ ديسمبر.

وقال الطواري «المستثمرون يعدلون مراكزهم في أسهم دفاعية مثل البنوك والإتصالات التي كان أداءها جيداً قياساً إلى السوق لأنها تبشر بنتائج وتوزيعات أرباح نقدية جيدة».

كما دفعت أسهم البنوك بورصة مسقط إلى ذروة جديدة حيث أغلقت عند ٦٥, ٥٨٥٦ نقطة مع صعود بنك عمان الدولي ٤, ٧٤ في المئة.

وقال خالد عبد النبي مدير قسم الوساطة في الخليج لخدمات الإستثمار ومقرها مسقط «أتوقع مزيداً من القوة في السوق مع إعلان الأرباح».

(السري) للإدارية و (الزيري) للتدريب

صدور قرارات إدارية بالتعيين

صدر قرار رئيس مجلس الإدارة رقم () بتعيين الأخ / أحمد حمود السري مديراً للشؤون الإدارية والأخ / محمد محمد الزيري مديراً لإدارة التدريب.

وصدر قرار رئيس مجلس الإدارة رقم (١٣) في ١٠/٢/٢٠٠٧م قضى بتعيين الأخوة التالية أسمائهم بالوظائف المبينة قرين كل منهم .:

حسين نائف - مديراً لفرع المنصورة .

فؤاد عبد الكريم - مديراً لفرع كريتير .

شكيب محمد عليوه - مديراً لفرع الشيخ عثمان .

وصدر قرار رئيس مجلس الإدارة رقم () بتعيين الأخ / ياسر محمد علي الشرجبي مديراً لمكتب رئيس مجلس الإدارة

كما صدر قرار رئيس مجلس الإدارة رقم (١٠) في

٢٨/١/٢٠٠٧م بتعيين الأخ / عبد الفتاح طاهر - نائباً لمدير

فرع الحديدة التجاري.

تهانينا لكل الزملاء بالثقة الغالية وتمنياتنا لهم بالتوفيق

في مهام أعمالهم الجديدة ...

وفود زائرة

طارش نائب مدير إدارة التمويل التجاري بالشركة .

والجدير بالذكر أن الشركة العربية للإستثمار تعد إحدى مراسلينا في منطقة الخليج .

وقد كان في إستقبال الوفود الزائرة الأستاذ/ محمد أحمد تقي المدير العام المساعد للشؤون التجارية والمصرفية والأستاذ/ عبد الملك الثور مستشار رئيس مجلس الإدارة للإئتمان والمخاطر والأستاذ/ وليد الدبعي مستشار رئيس مجلس الإدارة للإستثمار والأخ / محمد مصطفى مختار مدير الإدارة الدولية .

وقد جرى خلال اللقاء بحث عدد من القضايا المرتبطة بالعمل المصرفي وإمكانية دعم الجهود الرامية لتطوير علاقات التعاون بما يخدم المصالح المشتركة للمصارف الثلاثة وسبل الدفع بهذه العلاقات نحو التطور والنماء .

مقدرة البنك على إدارة علاقته بكفاءة عالية مع سواه من بنوك عالمية ، مكنته من اكتساب ثقة واسعة وسمعة طيبة ، مما يزيد من تنامي فرص توسيع دائرة العلاقات و الإرتباطات بمزيد من البنوك والمؤسسات الدولية .

وفي هذا السياق زار البنك وفد من بنك أوف نيويورك ممثلاً بالأستاذ طارق الرفاعي نائب الرئيس وممثل البنك بالقاهرة والسيد ج. بلم مدير إدارة الخزنة في فرع البنك - فرانكفورت- كما زار البنك في الثالث عشر من شهر فبراير وفد من بنك بيروت. لبنان. ممثلاً بالسيد بولد كيان مساعد رئيس مجلس الإدارة والسيد فؤاد شاكر مساعد المدير العام .

كما زار البنك في الثاني والعشرين من فبراير كل من السيد / عبد الرحمن خلفان مدير إدارة التمويل التجاري والمؤسسات المالية في الشركة العربية للإستثمار بدولة البحرين ومعهم السيد / حسين

القانون رقم (40) لسنة 2006م بشأن أنظمة الدفع والعمليات المالية والمصرفية الإلكترونية

الحلقة الأخيرة

بسم الله الرحمن الرحيم

باسم الشعب - رئيس الجمهورية

بعد الإطلاع على دستور الجمهورية اليمنية وبعد موافقة مجلس النواب.

أصدرنا القانون الآتي نصه :-

مادة (١٨) : (١) تعتبر رسالة المعلومات قد أرسلت من وقت دخولها إلى نظام معالجة معلومات لا يخضع لسيطرة المنشئ أو الشخص الذي أرسل الرسالة نيابة عنه ما لم يتفق المنشئ والمرسل إليه على غير ذلك.

(٢) إذا كان المرسل إليه قد حدد نظام معالجة معلومات لتسلم رسائل المعلومات فتعتبر الرسالة قد تم تسليمها عند دخولها إلى ذلك النظام فإذا أرسلت الرسالة إلى نظام غير الذي تم تحديده فيعتبر إرسالها قد تم منذ قيام المرسل إليه بالإطلاع عليها لأول مرة.

(٣) إذا لم يحدد المرسل إليه نظام معالجة معلومات لتسلم رسائل المعلومات فيعتبر وقت تسلّم الرسالة عند دخولها إلى أي نظام معالجة معلومات تابعاً للمرسل إليه.

مادة (١٩) : (١) تعتبر رسالة المعلومات قد أرسلت من المكان الذي يقع فيه مقر عمل المنشئ وأنها استلمت في المكان الذي يقع فيه مقر عمل المرسل إليه وإذا لم يكن لأي منهما مقر عمل فيعتبر مكان إقامته مقراً لعمله ما لم يكن منشئ الرسالة والمرسل إليه قد اتفقا على غير ذلك.

(٢) إذا كان للمنشئ أو المرسل إليه أكثر من مقر لأعماله فيعتبر المقر الأقرب صلة بالمعاملة هو مكان الإرسال أو التسلم وعند تعذر الترجيح يعتبر مقر العمل الرئيسي هو مكان الإرسال أو التسلم.

(الفصل الخامس)

شروط قابلية السند الإلكتروني

للتحويل :-

مادة (٢٠) : (١) يكون السند الإلكتروني قابلاً للتحويل إذا أنطبقت عليه شروط السند القابل للتداول وفقاً لأحكام القانون التجاري باستثناء شرط الكتابة شريطة أن يكون الساحب قد وافق على قابليته للتداول.

(٢) يعتبر الاحتفاظ بالشيك الإلكتروني وفقاً لأحكام الفقرة ٢ من المادة ٩ من هذا القانون إجراء قانونياً إذا أمكن استرجاع البيانات الواردة على وجه الشيك.

(٣) لا تسري أحكام المواد ٢١، ٢٢، ٢٣، ٢٤، ٢٥ من هذا القانون على الشيكات الإلكترونية إلا بموافقة من البنك تحدد أسسها بمقتضى تعليمات يصدرها لهذه الغاية.

مادة (٢١) : يعتبر حامل السند مخولاً باستعمال الحقوق المتعلقة بالسند القابل للتحويل إذا كان نظام معالجة المعلومات المستخدم لإنشاء السند وتحويله قابلاً لإثبات تحويل الحق في ذلك السند والتحقق من شخصية المستفيد أو المحول إليه.

مادة (٢٢) : (١) يعتبر نظام معالجة المعلومات قابلاً لإثبات تحويل الحق في السند تطبيقاً لأحكام المادة ٢١

من هذا القانون إذا كان ذلك النظام يسمح بإنشاء السند الإلكتروني وحفظه وتحويله وذلك بتوافر الشرطين التاليين مجتمعين :-

١- أن تكون النسخة المعتمدة من السند القابل للتحويل محددة بصورة غير قابلة للتغيير وذلك مع مراعاة أحكام الفقرة ٣ من هذه المادة.

٢- أن تكون النسخة المعتمدة من السند دالة على أسم الشخص الذي تم سحب السند لمصلحته ودالة على قابلية السند للتحويل ومتضمنة أسم المستفيد.

(٢) ترسل النسخة المعتمدة وتحفظ من قبل الشخص الذي يملك الحق فيها أو الشخص المودعة لديه لمصلحة صاحب الحق في السند.

(٣) أ- تعتمد النسخة المأخوذة عن النسخة المعتمدة التي حدثت عليها تغيير أو إضافة بموافقة من الشخص الذي يملك حق التصرف في السند.

ب- يؤشر على كل نسخة مأخوذة من السند بأنها معتمدة أو غير معتمدة.

ج- تعتبر كل نسخة مأخوذة من النسخة المعتمدة بأنها نسخة مطابقة للنسخة المعتمدة.

مادة (٢٣) : يعتبر حامل السند الإلكتروني القابل للتحويل هو صاحب الحق فيه والمخول بجميع الحقوق والدفع التي يتمتع بها حامل السند العادي وفقاً لأي قانون نافذ إذا كان مستوفياً لجميع شروطه ما لم يتم الإتفاق على غير ذلك.

مادة (٢٤) : يتمتع المدين بسند إلكتروني قابل للتحويل بالحقوق والدفع نفسها التي يتمتع بها المدين بسند خطي قابل للتحويل.

مادة (٢٥) : إذا أعترض شخص على تنفيذ سند إلكتروني قابل للتحويل فعلى طالب التنفيذ تقديم إثبات كاف على أنه الحامل الحقيقي له وله إثبات ذلك بإبراز النسخة المعتمدة من السند القابل للتحويل وسجلات النشاط التجاري التي تتعلق بالسند للتحقق من شروط السند وهوية حامله.

(الفصل السادس)

إجراءات الدفع والتحويل

الإلكتروني للأموال :-

مادة (٢٦) : يعتبر تحويل الأموال بوسائل إلكترونية وسيلة مقبولة لإجراء الدفع ولا يؤثر هذا الحكم بأي صورة كانت على حقوق الأشخاص المقررة بمقتضى القوانين النافذة ذات العلاقة.

مادة (٢٧) : على كل مؤسسة مالية تمارس أعمال

التحويل الإلكتروني للأموال وفقاً لأحكام هذا القانون والأنظمة الصادرة بمقتضاه الإلتزام بما يلي :-

٢- التقيد بأحكام قانون البنك وقانون البنوك والقوانين ذات العلاقة والأنظمة والتعليمات الصادرة إستناداً لها.

٣- إتخاذ الإجراءات الكفيلة بتقديم خدمات مأمونة للعملاء والحفاظ على السرية المصرفية.

مادة (٢٨) : لا يعتبر العميل مسئولاً عن أي قيد غير مشروع يتم على حسابه بواسطة التحويل الإلكتروني بعد تبليغه البنك أو المؤسسة المالية عن إمكانية دخول الغير إلى حسابه أو فقدان بطاقته أو احتمال معرفة الغير لرمز التعريف المتعلق به وطلبه منهم وقف العمل بوسيلة التحويل الإلكترونية.

مادة (٢٩) : مع مراعاة أحكام المادة ٢٨ من هذا القانون، يعتبر العميل مسئولاً عن أي إستعمال غير مشروع لحسابه بواسطة تحويل إلكتروني إذا ثبت أن إهماله قد ساهم في ذلك بصورة رئيسية وأن البنك أو المؤسسة قد قامت بواجباتها للحيلولة دون أي إستعمال غير مشروع لذلك الحساب.

مادة (٣٠) : يصدر البنك التعليمات اللازمة لتنظيم أعمال التحويل الإلكتروني للأموال وفقاً لأحكام هذا القانون بما في ذلك إعتداد وسائل الدفع الإلكتروني وتحديد موقف الأموال الناتجة عن تحويل غير مشروع وإجراءات تصحيح الأخطاء والإفصاح عن المعلومات وأي أمور أخرى تتعلق بالأعمال المصرفية الإلكترونية بما في ذلك المعلومات التي تلتزم البنوك والمؤسسات المالية بتزويده بها.

مادة (٣١) : تنظم اللائحة بطاقات الوفاء وبطاقات الإئتمان الإلكتروني من حيث بيان أنواعها وشروط إصدارها ونطاق استخدامها.

(الفصل السابع)

إجراءات توثيق السجل والتوقيع الإلكتروني :-

مادة (٢٢) : (١) يهدف التحقق من أن قياداً إلكترونياً لم يتعرض إلى أي تعديل منذ تاريخ معين فيعتبر هذا القيد موثقاً من تاريخ التحقق منه إذا تم بموجب إجراءات توثيق معتمدة أو إجراءات توثيق مقبولة تجارياً أو متفق عليها بين الأطراف ذوي العلاقة.

(٢) تعتبر إجراءات التوثيق مقبولة تجارياً إذا تم عند تطبيقها مراعاة الظروف التجارية الخاصة بأطراف المعاملة بما في ذلك :

أ- طبيعة المعاملة.

بقيا أن نكون نحن في كل مكان

التسويق مسئولية كل العاملين في أي مؤسسة وعليهم أداء دورهم خاصة الذين يعملون في الواجهة وجها لوجه كونهم يعدون الوجة ويقدمونها شهية للمستهلك ، والتسويق مهمة يجب أن ينشغل ويهتم بها كل عامل مهما كانت وظيفته مع التركيز على التسويق الموجه فهو أكثر نجاحاً في تحقيق الأهداف باستخدام الأدوات الفعالة وقوة التغيير هي التي توصلنا إلى الهدف وقدرة العقل هائلة وهي موجودة ما علينا سوى أن نستخدمها فالعاملين في الميدان صقلتهم الأعمال ولديهم مهارات ، فقط على الجميع أن يزرعوا الثقة في نفوسهم وأن يدفعوا بهم إلى الأمام لتحقيق الأهداف.

فما زال البعض بحاجة ماسة إلى بناء ثقته بنفسه فالدعم

المعنوي الإيجابي يجعل العامل يغادر عمله ومعنوياته مرتفعه وحماسة للعمل ليس له حدود وثقة الموظف بنفسه مرتبطة بثقة المدير بنفسه وبالموظف والدعم الإيجابي شبيه بحركات العضلات في الجسد والتي تحتاج إلى تقوية دائمة ودون إستخدامها تصبح ضعيفة فهناك القليل ممن يجعلون الآخرين يرون الأفضل مما في أنفسهم وهناك عاملين هم بضاعة نادرة ثمينة فلنقدر لهم نجاحاتهم ونعبر لهم عن أصدق التقدير ونشعرهم بأن عملهم وإنجازاتهم ساعدت في نجاح المؤسسة ليبقى هذا ملتصقاً في ذهنهم، والخطر عندما يحس العامل أن من حوله غير ممتن لكل ما فعله.

ولكي نحقق جميعاً الأهداف نحن بحاجة إلى أن نبرهن هذا لنحقق أعلى نسبة للأهداف ويتطلب هذا أن نعيد النظر في أوقاتنا.

فقد أعادت البعض على إستهلاك معظم أوقاتهم في مناقشة المشاكل وأسبابها والتليل فقط لبحث الحلول وعندما يدرك المرء هذا الواقع يدرك أنه بحاجة إلى التغيير وعكس المعادلة لتصبح ٢٠٪ من الوقت للمشاكل وأسبابها و ٨٠٪ لأفضل الحلول الممكنة .

وبهذا نحقق الأهداف طالما والمستهدف موجود في الشارع والبوفيه في المطعم وفي الباص وفي المستشفى وفي كل مكان.



غيازان سعيد القديسي
نائب ورئيس حسابات فرع
المحويت

أعمال توثيق المستندات معلومات غير صحيحة بقصد إصدار شهادة توثيق أو وقف سريانها أو إلغائها بالحبس مدة لا تقل عن شهر ولا تزيد على ستة أشهر أو بغرامة لا تقل عن مائة ألف ريال ولا تزيد على خمسمائة ألف ريال.

مادة (٤٠) : تعاقب أي جهة تمارس أعمال توثيق المستندات بغرامة لا تقل عن خمسة ملايين ريال إذا قامت بتقديم معلومات غير صحيحة في طلب تسجيلها أو أفشت أسرار أحد عملائها أو خالفت الأنظمة والتعليمات التي تصدر إستناداً إلى هذا القانون.

مادة (٤١) : يعاقب كل من يرتكب فعلاً يشكل جريمة بموجب أحكام القوانين النافذة بواسطة استخدام الوسائل الإلكترونية بالحبس مدة لا تقل عن ثلاثة أشهر ولا تزيد على سنة أو بغرامة لا تقل عن ثلاثمائة ألف ريال ولا تزيد على مليون ريال.

(الفصل التاسع)

أحكام ختامية :-

مادة (٤٢) : مع مراعاة ما ورد في الفقرة ١ من المادة ٨ من هذا القانون على البنوك التي تشغل لديها أجهزة صراف إلى قبل سريان هذا القانون أن ترتب أوضاعها طبقاً لأحكامه خلال عامين من تاريخ صدوره.

مادة (٤٣) : لا يجوز لأي جهة القيام بتسليم شهادات توثيق للجمهور أو تقديم خدمات مرتبطة بالتوقيعات الإلكترونية إلا بعد حصولها على ترخيص بذلك وفقاً للشروط والإجراءات التي تحددها اللائحة.

مادة (٤٤) : يصدر محافظ البنك الأنظمة والتعليمات والقرارات المتعلقة بأنظمة وإجراءات المدفوعات وبصفة خاصة ما يلي :-

١- إقامة البنية التحتية المناسبة لأنظمة الدفع والعمل على تحديثها باستمرار.

٢- تنظيم إصدار شهادات التوثيق من الجهة المختصة بوضع وتسويق برامج الحاسب الآلي وبما يكفل وضع ضوابط تحفظ سرية استخدام الشفرة الخاصة بالتوقيع الإلكتروني من الشخص المعني واتخاذ الضمانات المناسبة لذلك وتخضع مسؤولية الجهة المذكورة وفقاً للقواعد العامة في المسؤولية المدنية أو المسؤولية الجنائية.

٣- تحديد المواصفات والشروط الفنية الواجب توافرها في الأجهزة والآلات المستخدمة في التقنيات المالية والمصرفية وتشكيل اللجان الفنية اللازمة للقيام بهذه المهمة.

مادة (٤٥) : تصدر اللائحة بقرار جمهوري بعد موافقة مجلس الوزراء بناء على عرض محافظ البنك.

مادة (٤٦) : يعمل بهذا القانون من تاريخ صدوره وينشر في الجريدة الرسمية.

صدر برئاسة الجمهورية بصنعاء.

بتاريخ ٨ / ذي الحجة / ١٤٢٧هـ

الموافق ٢٨ / ديسمبر / ٢٠٠٦م

علي عبد الله صالح

رئيس الجمهورية

ب- علم كل طرف من أطراف المعاملة.
ج- حجم المعاملات التجارية المماثلة التي أرتبط بها كل طرف من الأطراف.

د- توافر الإجراءات البديلة التي رفض أي من الأطراف إستعمالها.

هـ- كلفة الإجراءات البديلة.

و- الإجراءات المعتادة لمثل هذه المعاملة.

مادة (٣٣) : (١) إذا تبين أن نتيجة تطبيق إجراءات التوثيق المستخدمة معتمدة أو مقبولة تجارياً ومتقنا عليها بين الأطراف فيعتبر التوقيع الإلكتروني موثقاً إذا أنصف بما يلي :-

١- تميز بشكل فريد بإرتباطه بالشخص صاحب العلاقة.

٢- كان كافياً للتعريف بشخص صاحبه.

٥- تم إنشاؤه بوسائل خاصة بالشخص وتحت سيطرته.

٨- إرتبط بالسجل الذي يتعلق به بصورة لا تسمح بإجراء تعديل على القيد بعد توقيعه دون إحداث تغيير في التوقيع أو ترك أثر مادي ملموس.

(٢) وفي حالة عدم ثبوت خلاف ما ورد في البند ١ من هذه المادة يفترض ما يلي :-

أ- أن السجل الإلكتروني الموثق لم يتم تغييره أو تعديله منذ تاريخ إجراءات توثيقه.

ب- أن التوقيع الإلكتروني الموثق صادر عن الشخص المنسوب إليه وأنه قد وضع من قبله ليدل على موافقته على مضمون السند.

(٣) إذا لم يكن السجل الإلكتروني أو التوقيع الإلكتروني موثقاً فليس له أي حجية.

مادة (٣٤) : يعتبر السجل الإلكتروني أو أي جزء منه يحمل توقيعاً إلكترونياً سجلاً موثقاً بكامله أو في ما يتعلق بذلك الجزء، حسب واقع الحال إذا تم التوقيع خلال مدة سريان شهادة توثيق معتمدة وكان متطابقاً مع رمز التعريف المبين في تلك الشهادة.

مادة (٣٥) : تكون شهادة التوثيق التي تبين رمز التعريف معتمدة إذا كانت :

١- صادرة عن جهة مرخصة أو معتمدة.

٢- صادرة عن جهة مرخصة من سلطة مختصة في دولة أخرى ومعترف بها.

٣- صادرة عن جهة وافق أطراف المعاملة على اعتمادها.

مادة (٣٦) : تحدد اللائحة إجراءات التوثيق والبيانات التي يجب أن تحتويها شهادة التوثيق الصادرة عن الجهة المختصة.

(الفصل التامن)

العقوبات :-

مادة (٣٧) : مع عدم الإخلال بأية عقوبة أشد ينص عليها أي قانون آخر نافذ يعاقب كل من يخالف أحكام هذا القانون بالعقوبات الواردة في هذا الفصل.

مادة (٣٨) : يعاقب كل من قام بإنشاء أو نشر أو تقديم شهادة توثيق مستعينة بطرق احتيالية بغرض الإستيلاء أو التوصل إلى الحصول على فائدة مادية له أو لغيره بالحبس مدة لا تقل عن سنتين وبغرامة لا تقل عن مليون ريال مع إرجاع المبالغ التي قام بالإستيلاء أو الحصول عليها وسهل للغير الحصول عليها.

مادة (٣٩) : يعاقب كل من يقدم إلى جهة تمارس

مرفق مرتبات موظفي المؤسسات والجهات المختلفة عبر بنك التسليف التعاوني والزراعي ظاهرة جديدة وسابقة في المجال المصرفي والاستلة التي تراود الجميع ، لماذا تتعامل هذه الجهات في مرفق مرتباتها عبر بنك التسليف دون سواه؟! ما الذي تستفيد المؤسسات والشركات من تحويل مرفق مرتبات موظفيها عبر البنك؟ وكيف توفد عملية مرفق المرتبات من قبل إدارات الجهات المتعاملة مع البنك الذي يستفيد البنك من مرفق المرتبات؟ هذه الاستلة وغيرها ما ستجيب عنه المصرفية من خلال إلتقائنا بعينات من هذه الجهات وبالذات التي تم مرفق مرتبات موظفيها؟
قال حيلة الإستطلاع التالي:

إستطلاع / ماجد البكالي

صرف المرتبات عبر أجهزة الصراف الآلي ونقاط البيع في الفروع.. لا عناء لا طوابير ولا إزدحام

صرف مرتبات الموظفين عبر بنك التسليف ظاهرة جديدة في المجال المصرفي

والموظف هو المستفيد الأول

الإدارة الناجحة ، التقنية ، التسهيلات والمصدقية دوافع تعاملنا مع البنك ..

عن مكتب التربية بأمانة العاصمة أكد الجهات الهامة والرسمية التي صرفت رواتب موظفيها لشهر يناير 2007م عبر بنك التسليف التعاوني والزراعي ، ولماذا صرف الرواتب عبر بنك التسليف دون سواه تحدث الأستاذ / محمد عبد الله الفضلي مدير عام مكتب التربية بأمانة العاصمة قائلا " إختارنا بنك التسليف التعاوني والزراعي من بين البنوك الأخرى لصرف مرتبات الموظفين لأسباب عدة منها ..

1- التقنية العالية التي يمتلكها البنك.
2- الإدارة الناجحة للبنك ممثلة في الأستاذ / حافظ معياد رئيس مجلس الإدارة .
3- الميزات الكثيرة التي يتسم بها البنك والتسهيلات المتعددة التي يقدمها لعملائه وقدرته على التميز والاستمرارية في التفوق المصرفي وهذا ما جربته مع البنك منذ خمس سنوات .

4- المرونة التي تتسم بها إدارة البنك وحرصها الدائم على إزالة الروتين في تعاملاتها هذه الأسباب ومميزات عدة ما دفعنا لصرف رواتب الموظفين عبر بنك التسليف التعاوني والزراعي .

صرف مرتبات 17000 مدرس بأمانة العاصمة عبر البنك بنسبة نجاح 90% ..

وعن عدد المدرسين الذين تم صرف رواتبهم في شهر يناير وتقييم عملية الصرف عبر البنك وفوائدها يقول الفضلي " في شهر يناير 2007م صرفت مرتبات 17000 سبعة عشر ألف تربيوي بأمانة العاصمة عبر البنك وأصفا العملية بالنجاح جدا والإعداد السريع والإجراءات السهلة ومؤكداً بأن نسبة النجاح تصل إلى 90% والمعلمين راضين عن ذلك إذ أن الصرف

عبر البنك وفر لهم الوقت وسهل الإجراءات ، وإستفدنا منه أمور عدة وأبرزها ، توفير جهد 250 شخص كانوا يعملون مندوبين صرف " والإستفادة منهم في مجالات أخرى ، تمكنا من إكتشاف حالات عدة كانت تتقاضى مرتبات وهي غير ملتزمة في عملها أو أنها في بلد إغتراب أو متوفيه ، وأن وجدت جوانب قصور محددة كعدم تفصيل بعض البطائق وعدم إستكمال كل عدد المدرسين فهذا راجع للفترة القصيرة والمحددة وسنعمل جميعا مع البنك على تلافي ذلك مستقبلا .

1- تركيب صراف آلي في الوزارة .
2- وجود مختصين مندوبين عن البنك أثناء الصرف.
3- تسهيل القروض للوزارة .
4- فتح حساب لموظفي المالية ، وبعد نهاية الشهر لا يحق لأي شخص التدخل في راتب الموظف .
وصرف المرتبات عبر البنك له ميزات عدة تتمثل في: .
1- إمكانية سحب الراتب أو جزء منه في أي وقت.

2- توفير الوقت للموظف والحد من الزحام والوقوف في الطوابير وإنتظار أمين الصندوق .
3- إمكانية السحب من أي نقطة بيع والصراف لدينا يؤدي خدمته على أكمل وجه .

وعن أبرز الصعوبات والعوائق الفنية التي تواجه الموظفين يقول الأستاذ / خالد أبرز العوائق الفنية: .

1- عدم فهم عدد من الموظفين كيفية إستخدام الصراف الآلي والتعامل معه نتيجة عدم توفر ثقافة لدى الموظف .
2- في أوقات معينة يسحب الموظف جزء من راتبه ولا يسحب الجزء الآخر مع نهاية الشهر ويريد أن يسحبه في وقت آخر فيفاجئ بأنه لا يوجد له رصيد ، أو أن رصيده تحول إلى نقطة بيع وعندها يصعب عليه سحب المبلغ كاش .
وأخيرا أتمنى من إدارة البنك أن تعمل جاهده على تخفيض نسبة الربح على القروض التي تقدم للموظفين تقديرا لظروفهم متمنين لبنك التسليف مزيدا من الرقي والتطور .

المكافآت والحوافز

في حين الأخ / مختار البخيتي رئيس قسم الموازنة بوزارة المالية يصف صرف المرتبات عبر بنك التسليف بالإنتاج الكبير والخطوة الجادة للتخلص من الروتين المممل وطوابير الإنتظار وأنه يساعد الموظف أيضا على الإدخار ولو بقدر محدد من راتبه أملا أن يتم صرف كل المكافآت والحوافز والنفريات عن طريق البنك حتى تنتهي إشكالية الاصطفاف أمام شبكات أمناء الصناديق التي غالبا ما تكون مغلقة ، موضحا بأن جوانب القصور تتمثل في عدم تغطية شبكة الصراف الخاصة بالبنك لكل المحافظات ما يجعل من الصعب على الموظف عند إنتقاله إلى محافظة أخرى الذهاب إلى فرع البنك والعودة إلى المعاملة من جديد .



خالد كمال إبراهيم / مختار البخيتي / ممدو عبدالله الفضلي

إستلام الموظف لمرتبته عبر

البنك.. وداعا للقطيعات

غير المشروعة

100 مليون تسويق لا تعادل

كسب القطاع التربوي للبنك

وعن مغزى بنك التسليف في إستقطاب التربية كأبرز العملاء في الجهات الرسمية يقول الفضلي " لا أجد تفسيراً لذلك إلا أن أكرر ما قاله الأستاذ / حافظ معياد رئيس مجلس إدارة البنك ويرده دائما " أن البنك لو دفع 100 مليون ريال في سبيل التسويق فإنه لا تساوي إكتساب القطاع التربوي للبنك " وأعتبر ما تحقق حتى الآن إنجاز متقدم جدا وبهذه المناسبة حلوا لي رفع أسمى آيات التهاني للأستاذ / حافظ فاخر معياد وكذا شكري لكل منتسبي بنك التسليف، البنك الذي نعتز به جميعا ..

للعالية امتيازات خاصة

وعن وزارة المالية أيضا كإحدى الجهات الرسمية التي أحالت رواتب موظفيها عبر بنك التسليف التعاوني والزراعي تحدث الأستاذ / خالد كمال إبراهيم مدير الشؤون الإدارية بالوزارة قائلا " تحويل صرف المرتبات عبر بنك التسليف جاء بناء على توجيهات أ.د / سيف العسلي وزير المالية بتحويل صرف مرتبات الموظفين عبر بنك التسليف نظرا لما يتميز به البنك من سهولة الإجراءات والتقنية الحديثة والسمة الطيبة والخدمات التي يقدمها البنك وتهم الموظف إضافة إلى المميزات التي قدمها البنك لموظفي الوزارة المتمثلة في: .

مصرف رواتب موظفي الدولة والقطاع الخاص عبر بنك التسليف التعاوني والزراعي إسهام فعال في جهود الإصلاح ونمو الوعي المصرفي

س: لماذا إهتمام البنك بتحويل مرتبات الموظفين عبره في مختلف القطاعات وما المردودات المالية؟
ج: هذا الإهتمام والخدمة ليس من ورائها أي فائدة مالية ، لكنها تأتي في إطار الخطة التسويقية للبنك القصد منها كسب هذه المؤسسات وعمل ترويج للبنك، والحمد لله أدى المطلوب من ذلك فالإقبال غير عادي على البنك من مؤسسات، وشركات، وأفراد ، براعم ، من مختلف المستويات.
س: ما محتوى الإستشارة المقدمة للموظف عند منحه البطاقة ؟
ج: تحتوي الإستشارة على بيانات تتعلق بالأسم والهاتف، العنوان، العمل، أسم الجهة .
س: ما هي إنطباعات موظفي الجهات عن طريقة وأسلوب صرف الراتب خلال الفترة الماضية ؟
ج: إنطباعات الموظف في بداية الأمر كانت التوجس من البحث عن راتبه ، ولكن بعد أن رأوا خدمة الصراف الآلي وقدمت لهم البطائق وصرفت رواتبهم كانت الإنطباعات جيدة والكل يبدي إرتياحه ويحس أن في ذلك إختصار لوقته وتوفيراً على الجهات المعنية بالصرف أيضاً .
س: الصرافات الآلية المتوفرة حتى الآن هل تؤدي وظيفتها كاملة أم أنها تعاني خلل ؟
ج: كل الصرافات الموجودة الآن سليمة ولا توجد فيها أي إختلالات فنية.

بنك التسليف التعاوني والزراعي لم يقف نشاطه عند حد التفوق المصرفي فحسب ، سواء بانتشار فروعه لتشمل كل محافظات الجمهورية أو برقيته خدماته بل أن نشاطه التسويقي " الترويجي " فاقه غيره وبرهن عن مدى الثقة التي بات يحظى بها بين المؤسسات والشركات سواء خاصة أو حكومية أو لدى الأفراد من خلال إقبالها على تحويل صرف مرتبات موظفيها عبر البنك حول موضوع صرف المرتبات عبر البنك ، والفوائد العائدة على البنك ووسائل صرف مرتبات الموظفين حاورنا الأخ / منصور ناجي عامر مسئول التسويق بالفرع الرئيسي للبنك " فرع منعاء " فإلح حصيلة الحوار .

حاوره / علي محمد علي

قطع إستشارة لكل موظف كما قمنا بإدارة تسويق بوضع نقاط البيع في المحلات التجارية القريبة من الوزارة وفي كل الأحياء السكنية ليسهل على الموظف أخذ متطلباته التي يريدها .
س: ماذا عن الجهات الأخرى ورواتب موظفيها؟
ج: معظم الجهات سواء كانت حكومية أو خاصة عملت علي إحالة رواتب موظفيها عبر البنك فلدينا جهات عدة منها جامعة صنعاء ، شركة جمعان ، رئاسة الوزراء، وزارة الصناعة والتجارة ، وكالة شهاب " كل هذه الجهات وقعت إتفاقيات مع البنك.

س: أستاذ / منصور، ماذا عن إتفاقية صرف الرواتب بين البنك ووزارة المالية ؟
ج: تم توقيع إتفاقية بين وزارة المالية والبنك وقعها عن البنك الأستاذ / حافظ معياد رئيس مجلس الإدارة تنص على تسليم رواتب موظفي وزارة المالية الذين يصل عددهم إلى ١٢٠٠ موظف عبر البنك .
س: ما هي إجراءات تطبيق هذه الإتفاقية ؟
ج: أخذت الإجراءات التنفيذية مباشرة ففي ديسمبر ٢٠٠٦م تم تسليم موظفي المالية رواتبهم عبر البنك بواسطة الصراف الآلي ومن خلال بطائق تم عملها للموظفين بعد

الجمهورية خلال الفترة من ٢٠٠٧/٢/١٦ الح
ففي المعهد العام للإتصالات ، وعن فوائد الدورة و
جديدها وإنطباعات المشاركين فيها التقينا عدد
من المشاركين الذين عبروا عن هذه الجوانب فإلح
متابعة ذلك ..

لقاء / ماجد محمد علي

دورة الحوالات السريعة وإنطباعات المشاركين

السريعة محطة تزود بمهارات علمية وعملية سنعمل على عكسها في واقع تعاملنا مع العميل على أمل أن تكون عند مستوى ظن إدارة البنك بنا مقدرين كل الجهود والإمكانات المبدولة في سبيل إعداد وتنفيذ هذه الدورات ، شاكرين لإدارة البنك إهتمامها الدائم بالتدريب .



ويرى الأخ / أمين الغادر محاسب في فرع حدة وأحد المشاركين في الدورة أن الدورة مثلت بيئة مناسبة للتعرف بين الموظفين في مختلف الفروع وبرنامج للحوالات السريعة بالنسبة لنا يعد سهل في أمارة العاصمة كوننا نتعامل به منذ فترة ، موضحاً أن ما يراه جوانب قصور في الدورة أن المحاضرات لا تتمحور حول مفرداتها الحقيقية والتي من أجهلا عقد وأن ما يرد في الغالب معلومات عامة و توصيات تتعلق بأبدييات العمل وممارسته .
ويوافقه الرأي الأخ / مازن حميد الشريف ومرجع في الإدارة العامة للبنك .
وتبقى كلمة أن جوانب القصور لا يخلو منها أي عمل لكن المهم كيف سيتم تلافي هذا القصور مستقبلا .

كل القائمين على الدورة و متمنين للإدارة الحكيمة بما تبذله في سبيل تطوير كادرها .
أما الأخ / بشير غالب عاطف مسئول قسم الحوالات بفرع بيحان فيقول " في البدء نتقدم بخالص الشكر لكل من أعد ونظم وعقد هذه الدورة، وإنها تعد وبكل حق ضرورة ملحة أدركت الإدارة أهميتها خصوصاً في فترة زمنية يشهد القطاع المصرفي فيها منافسة شديدة للمتميز فيها من يقدم الأفضل من الخدمات والأسهل أيضاً، ونحن بالفعل إستوعبنا مضمون الدورة وسنعمل على تطبيقه .
فيما الأخ / خالد سعد الموسمي رئيس قسم الحوالات بفرع أنس يعبر عن إنطباعاته عن الدورة وجوانب الفائدة بقوله " تعد الدورة التدريبية التي تلقيناها في مجال الحوالات

ففي إطار الإستمرارية في تأهيل الكادر البشري والتأكيد على أنه ركيزة التنمية الأولح وتأكيداً لخطابات قيادة بنك التسليف التي تولي التدريب والتأهيل أولويات للإهتمام .عقدت الدورة التدريبية الخاصة بالحوالات السريعة والتي تمت رؤساء أقسام الحوالات من مختلف فروع البنك في مختلف محافظات

عن إنطباعات المشاركين في دورة الحوالات البرنامج السريع " التقينا الأخ / نبيل عبد الله الربوعي نائب رئيس قسم الحوالات بالفرع الرئيسي صنعاء " للبنك الذي تحدث قائلاً " تعد الدورة التي تلقيناها في مجال حوالات السريع تنفيذاً للمشروع المقرر من إدارة البنك ، دورة حديثة وراقية تقتضي الإهتمام على النظام الآلي في الحوالات بدلاً من الكشوفات اليدوية ، وإستفدنا منها مهارات تطبيقية وعملية كما تعلمنا أساليب تقليص الروتين في المعاملات المختلفة داخلية وخارجية، وتسهيل إجراءات المعاملات بشكل كبير لكن على قدرة عالية من المنافسة ويظل البنك في مرتبة الصدارة لا سيما أن فروعه غطت مختلف محافظات الجمهورية إضافة إلى مكاتب الشباب ، ونحن في الفرع الرئيسي " صنعاء " نتعامل بالنظام الآلي في الحوالات المالية منذ فترة ، و موضوعات الدورة بالنسبة لنا سهلة ومستوعبة مدعمة بالتطبيق العملي ، وهنا أحب أن أقول أن إستمرارية التدريب لكل أقسام وإدارات البنك وفي كل الضروع دليل عملي على التوجه

الصادق من قبل إدارة البنك الناجحة ممثلة في الأستاذ / حافظ معياد رئيس مجلس الإدارة على الإستمرار في زيادة النشاط المصرفي في بلادنا .
ويؤكد ما ذهب إليه الربوعي الأخ / محمد عبد الله الخباني رئيس قسم الحوالات بفرع البيضاء مضيفاً " إننا تعلمنا من خلال الدورة كيفية وأساليب التعامل مع العوائق التي قد تواجهنا في عملنا والتصرف إزاءها بشكل ناجح جداً بدلاً من التورط أو التوقف إزاءها دون جدوى ، كما إستفدنا معلومات جديدة وحديثة تجعلنا الأفضل في تقديم الخدمات للمستفيدين ويسهولة وسلاسة بعيداً عن الروتين الممل أو الأسلوب التقليدي وهذا يوفر الوقت لنا وللعميل وكذا الجهد، شاكري

دور المصارف التجارية في توفير وتداول النقود

خلق النقود:-

نعني بخلق النقود: قدرة المصرف التجاري على تقديم أموال للجمهور على شكل قروض من ودائع ليس لها وجود لدى المصرف، بل من الأموال التي تودع لدى المصرف على شكل حسابات جارية وودائع تحت الطلب.

هذا وتتمكن المصارف التجارية من القيام بعملية خلق النقود نتيجة القيام بعملية قبول الودائع تحت الطلب ومن ثم إقراضها للجمهور، وفيما يلي سنقوم بشرح مقدرة المصارف التجارية مجتمعة على خلق النقود وكذلك مقدرة المصرف التجاري منفرداً على خلق النقود:

أولاً: خلق الودائع في حالة المصارف مجتمعة كبنك واحد له عدة فروع.

مع التجارب لاحظت المصارف التجارية أن العملاء لا يقومون بسحب ودايعهم كلها في فترة واحدة وأن ما يسحب من الودائع لدى المصرف التجاري في فترة واحدة يقل بكثير عن مجموع الودائع لديه (ذلك في الظروف العادية) وكذلك لاحظت أن ما يسحب من الودائع يمكن تغطيته بما يودع منها، ونتيجة لذلك تتجمع أموال طائلة لدى المصرف التجاري يستطيع أن يقرض منها جزءاً كبيراً ويحتفظ بنسبة معينة تتراوح بين 10% و30% منها لمواجهة طلبات الساحبين.

دعنا نفرض الآن ما يلي :-

1- أن جميع البنوك التجارية قد أدمجت في بنك واحد فقط له عدة فروع منتشرة في البلد.

2- أن البنك التجاري يحتفظ بنسبة 25% كإحتياطي نقدي ويقوم بإستثمار 75% على شكل قروض ممنوحة للمتعاملين.

3- أن جميع الناس يتعاملون مع المصارف التجارية ولا يبقون أموالاً في بيوتهم بل يحتفظون بكل ما يملكون لدى المصرف التجاري على شكل ودائع.

دعنا الآن نتصور الآثار المترتبة على حصول (المصرف الوحيد) في الدولة على وديعة مقدارها (10,000) دينار حصل عليها أحد الأشخاص لقاء قيامه ببيع سندات للبنك المركزي وأودعها لدى المصرف التجاري.

ما الذي سيحصل الآن بناء على الفرضيات السابقة؟

سيقوم المصرف التجاري بالإحتفاظ بنسبة 25% كإحتياطي نقدي تحت الطلب لدى البنك المركزي (2500) دينار ويقرض الباقي وهو (7500) دينار إلى أحد الأشخاص ولنفرض أسمه سامي.

نفرض أن سامي اشترى بالمبلغ (7500) دينار بضاعة من شخص أسمه سمير حيث قام سمير بإيداع هذا المبلغ في حسابه لدى المصرف أو أحد فروع المنتشرة حيث يقوم البنك بالإحتفاظ بنسبة 25% من الوديعة الجديدة (أي 25% من 7500 دينار) ويقوم بإقراض المتبقي وقدره (5625) دينار لشخص نفرض أن أسمه محمود الذي يقوم بإيداع المبلغ في المصرف أو أحد فروع، وتستمر العملية بإقتطاع 25% كإحتياطي نقدي و 75% يقرض من جديد وفي النهاية نجد أن المصرف استطاع أن يخلق أربعة أضعاف الوديعة أي مبلغ (40,000) دينار، ونستطيع ملاحظة ذلك بدقة أكثر من خلال الجدول التالي :-

جدول يبين عملية خلق النقود لوديعة مقدارها (10,000) دينار في حالة كون المصارف تعمل مجتمعة (جدول رقم 1)

رقم الوديعة	الوديعة	الإحتياطي النقدي (25%)	المبلغ المستثمر على شكل قروض (75%)
1	10000	2500	7500
2	7500	1875	5625
3	5625	1406.25	4218.75
4	4218.75	1054.69	3164.06
5			
6			
7			
8			
9			
الإجمالي	40.000	10.000	30.000

لاحظنا من الجدول السابق أن الوديعة (10,000) دينار شكلت أربعة أضعافها وذلك من خلال النسبة التالية :-

$$\frac{1}{4} = \frac{25}{100} \text{ أي } 25\% \text{ الإحتياطي النقدي}$$

لذا نضرب الوديعة (10,000) في مقلوب النسبة بالشكل التالي :-

$$100 \times \frac{1}{4} = 40.000$$

كذلك نجد أن مجموع ما شكله المبلغ المستثمر (المقرض) إضافة إلى المبلغ المودع كإحتياطي نقدي يساوي مجموع الوديعة لدى المصرف.

أي أن مجموع الوديعة = الإحتياطي (25%) + الوديعة المستثمرة (75%)

$$30.000 + 10.000 = 40.000$$

فلو مررنا للوديعة الأولى (10,000) بالرمز (أ)

ولنسبة الإحتياطي النقدي القانوني (25%) بالرمز (س)

وللوديعة المشتقة (75%) بالرمز (ق)

فيمكن إيجاد الوديعة المخلوقة بالمعادلة التالية :-

$$ق = \frac{أ - أس}{س}$$

$$ق = \frac{أ}{س} - \frac{أس}{س}$$

وبإختصار س من البسط والمقام نجد :-

$$ق = \frac{أ}{س} - \frac{أس}{س}$$

وبتطبيق الأرقام في المثال السابق نجد :-

$$ق = \frac{10.000}{25} - \frac{10.000 \times 0.25}{25}$$

$$ق = \frac{1.000.000}{25} - \frac{1.000.000 \times 0.25}{25}$$

$$30.000 - 10.000 = 20.000$$

دعنا نأخذ مثلاً آخر :-

أفرض أن الوديعة الأولى (أ) هي (20,000) وأن نسبة الإحتياطي النقدي (س) هو (20%) فأوجد الوديعة المشتقة (ق)؟

الحل:

$$ق = \frac{أ}{س} - \frac{أس}{س}$$

$$ق = \frac{20.000}{20} - \frac{20.000 \times 0.20}{20}$$

$$ق = \frac{20.000}{20} - \frac{20.000 \times 0.20}{20}$$

$$ق = \frac{2.000.000}{20} - \frac{2.000.000 \times 0.20}{20}$$

$$20.000 - 80.000 = 80.000$$

$$20.000 - 80.000 = 80.000$$

من السابق نستنتج أنه كلما زادت نسبة الإحتياطي النقدي كلما أنخفضت الوديعة المشتقة والعكس صحيح.

ثانياً: عملية خلق النقود في ظل وجود المصرف منفرداً . علمنا سابقاً أن المصارف التجارية تخلق أربعة أضعاف الوديعة الأولى إذا كان الإحتياطي النقدي (25%) وخمسة أضعاف الوديعة الأولى إذا كان الإحتياطي النقدي (20%).

السؤال الآن هل يتحقق ذلك كون المصرف التجاري يعمل منفرداً في السوق؟

بالطبع سيكون الجواب لا، المصرف منفرداً لا يستطيع أن يخلق أربعة أو خمسة أضعاف الوديعة الأولية، وذلك لأن المصرف التجاري عندما يقرض مبلغاً من المال لأحد الأشخاص فإن عليه أن يتوقع أن جزءاً من هذا المبلغ سيذهب إلى مصارف أخرى وأن نسبة ضئيلة منه فقط ستعود إليه وبالتالي فالمصرف منفرداً أقل قدرة على خلق الودائع.

ولتوضيح ذلك أكثر دعنا نفرض

الآتي :-

1- أن المصرف التجاري يحتفظ بنسبة من الوديعة الأولية كإحتياطي نقدي ولكن النسبة هذه مثلاً (20%) ويقوم بإقراض المتبقي وهو (80%).

2- نفرض أن ما سيعود على المصرف التجاري من المبلغ المقرض أي من 80% على شكل إيداع في حسابات عملاء آخرين هو فقط (25%).

نلاحظ أن المصرف التجاري منفرداً يستطيع أن يخلق من الوديعة الأولية البالغة (10,000) دينار ووديعة مشتقة قدرها (10,000) دينار فقط أي أن النتيجة ستكون صفراً بحيث لا يستطيع المصرف منفرداً خلق أية نقود إضافية على الوديعة الأولية.

ولتوضيح ذلك أكثر نتابع الجدول التالي :-

رقم الوديعة	الوديعة الأولية	نسبة الإحتياطي النقدي (20%)	نسبة الإستمارة الفروض (80%)	نسبة ما سيعود على المصرف من الوديعة المشتقة 25%
1	10000	2000	8000	2000
2	2000	400	1600	400
3	400	80	320	80
4	80	16	64	16
5	16	3.2	12.8	3.2
6	3.2	0.64	2.56	0.64
7	0.64	0.128	0.512	0.128
8	0.128	0.0256	0.1024	0.0256
الإجمالي	12.500	2.500	10.000	2.500

إذن الوديعة المشتقة = 10,000 - 12,500 = 2500
ونستطيع إيجاد ذلك بالمعادلة التالية :-

$$ش = \frac{أ - أس}{س} \text{ أن } (س - 1)$$

$$= \frac{10.000 \times 0.25 \times (1 - 0.20)}{0.25 - 1 \times 0.20}$$

$$= \frac{0.80 \times 2500}{(0.80 - 1) \times 0.25 - 1}$$

$$= \frac{2000}{0.20 - 1}$$

$$= \frac{2000}{0.80} = 2500 \text{ الوديعة المشتقة}$$

حيث رمزنا :-

ش: الوديعة المشتقة

ن: نسبة ما سيعود للمصرف على شكل ودائع في حسابات عملاء آخرين (25%)

س: نسبة الإحتياطي القانوني (20%)

أ: الوديعة الأولية.

بازل 11 .. ومعايير كفاية رأس المال

الأجل كلما تعرضت لعقوبات أشد طبقاً لمعايير كفاية رأس المال التي فرضتها إتفاقية بازل الجديدة . ويخشى الألمان بل أيضاً والإيطاليون واليابان وهي من الدول الموقعة على تلك الإتفاقية من أن شركاتهم متوسطة الحجم سوف تخسر في ظل معايير رأس المال الجديدة المقترحة ، نظراً لأن العديد من البنوك ليس لديها الإمكانيات لتصنيف الشركات التي تقوم بمنحها القروض والتسهيلات الإئتمانية ، ومن ثم فإن إمداد هذه البنوك بإمكانيات التصنيف سوف يرفع من تكلفة الإقراض .

ويساور بعض أجهزة الرقابة المصرفية البنوك المركزية القلق من أنه كلما زادت درجة حساسية النظام المصرفي للمخاطر كلما أصبحت البنوك أكثر أحجاماً عن منح التسهيلات الإئتمانية . الفروض وغيرها . في أوقات الدورات الإقتصادية الهابطة (Downturn Aggravating) أي انخفاض النشاط الإقتصادي أو الركود ، ولقد جرت عدة محاولات للتصدي لهذه المعضلة ، فعلى سبيل المثال سمحت دول كثيرة كإسبانيا للبنوك التجارية بتكوين مخصص (احتياطي) مقابل القروض التي تستخدم لمواجهة الظروف الطارئة ، كما أن بعض الدول في حاجة إلى تعديل نظمها المحاسبية قبل أن تنشر في تطبيق معايير كفاية رأس المال وفقاً لمتطلبات إتفاق بازل موضوع هذه الحلقات .

وتأمل أجهزة الرقابة المصرفية في أن يتم علاج أوجه القصور والقضاء على تعقيدات تلك المعايير والوصول إلى إطار رقابي جديد أفضل من الإطار الحالي بما يسمح بالمشاورة والمناقشات حوله ، حتى يمكن الوصول إلى مجموعة من المعايير المحددة المراعية لحالة المصارف على مستوى الدول المتقدمة والنامية .

مؤسسات نقدية محليه وخارجية والثاني يقوم على تقسيمها على وتشمل كل دول العالم بما فيها أقطار الوطن العربي الغير داخله في أي من المجموعتين أعلاه إلا أن دولاً كثيرة أبدت معارضة شديدة حيال تلك المعايير ومن بين تلك الدول ألمانيا حيث صرح مستشارها بأن بلاده سوف تعترض على أي توجهات أوروبية مبنية على توصيات لجنة بازل الأخير والخاصة بأجهزة الرقابة المصرفية للدول الكبرى Big country Bank supervisors . حيث أن Basel 11 في صيغتها الحالية تعتبر غير مقبولة لألمانيا ، إذ إن هذه المعايير

محل عدم قبول من قبل البنوك التجارية على مستوى معظم دول العالم ذلك أن هذه الدول ترى أن المعايير المقترحة أصبحت أكثر تعقيداً وسوف تكبدها نفقات إضافية عند التطبيق بسبب الحاجة إلى إنشاء نظم أخرى للرقابة الداخلية ، ومن ثم فإن Basel 11 يمكن أن تجعل الوضع الذي أعدت أصلاً من أجل تصحيحه أكثر سوءاً حسبما ذكرت مجلة (The Economist) وتضيف المجلة المذكورة أن شكوى الألماني من معايير بازل الجديدة ذات الصلة بالشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تعتبر العمود الفقري للإقتصاد الألماني ، ذلك أن المعايير المذكورة قد صيغت من أجل التحوط لمخاطر الإئتمان ، وهي تعتمد على التصنيف الإئتماني (CREDIT Rating) المطبق على الإئتمان الممنوح للشركات ذات التصنيف الذي سيتم من قبل البنوك المانحة للإئتمان ذاتها ، ولكن يوجد عدد قليل من الشركات المصارف الصغيرة الحجم التي يتم تصنيفها بهذه الطريقة ، وعلاوة على ذلك فإن الشركات الألمانية تعتمد بدرجة أكبر من المعتاد على القروض المصرفية متوسطة الأجل . وكلما طالت مدة هذه القروض المصرفية متوسطة

وفي هذه الحلقة سوف نتناول الإنتقادات الموجهة لإتفاق بازل (٢) من قبل بعض الدول التي وقعت على هذا الإتفاق باعتبارها عضواً من ضمن الثلاثة عشر دولة المكونة للجنة الدولية للرقابة على البنوك وهي (أمريكا ، اليابان ، سويسرا ، ألمانيا الغربية ، بريطانيا ، السويد ، كندا ، هولندا ، بلجيكا ، إيطاليا ، فرنسا ، والسمبورج .. الخ) والممثلة من خلال محافظي البنوك المركزية لتلك الدول حيث أقرت المصارف التجارية بكفاية رأس المال منسوبة إلى موجوداتها (مع بنودها خارج الميزانية) ومرجحة بأوزان مخاطرها إلى ما نسبته ٨٪ كحد أدنى باعتبار هذه النسبة هي المستهدفة وتم ربط رأس المال ومتطلباته بالمخاطر التي تنتج عن الإستخدامات المختلفة لمصرف بالإضافة إلى البنود خارج الميزانية العمومية وتم تقسيم رأس المال المساند أو التكميلي (Supplementary Capital) .

كما تطلب ذلك الإتفاق تقسيم بنود داخل وخارج الميزانية إلى عدة فئات بهدف إعطاء كل فئة وزن مخاطرة يتناسب معها . وحددت الحد الأدنى لنسبة رأس المال إلى الموجودات المرجحة بالمخاطرة والبنود خارج الميزانية كما أنها أي الإتفاقية موضوع هذه الحلقات قد أتاحت درجة من المرونة للسلطات الرقابية للبنوك المركزية في تحديد الأوزان الترتيحية لبعض الموجودات كما تم التركيز بشكل رئيسي على المخاطرة الإئتمانية (Credit Risk) ولم يدخل بشكل مفصل في مخاطر أخرى تؤثر في الوضع المالي للمصرف مثل مخاطر السيولة ومخاطر سعر الفائدة ومخاطر سعر الصرف ومخاطر السوق إلا أنها أهتمت أيضاً بمخاطر التحويلات النقدية بين الدول (المخاطر الفطرية) حيث كان لدى لجنة بازل خياران لا ثالث لهما الأول يتمثل بتقسيم الديون والمطالبات من



حسن حمود
الدولة

تناولنا في الحلقة السابقة أن هناك تحفظات أبدتها معظم المصارف على مستوى الدول المتقدمة والنامية معاً على معايير بازل (٢) لما تتطلبه تلك المعايير من شفافية مضرة وشروط معقدة لمنح التسهيلات الإئتمانية و حدود السقوف الإئتمانية وسياسات وإجراءات منحها ، والتغطيات الواجب توافرها وما سوف تتكبدته تلك المصارف جراء إنشاء نظام تقييم داخلي لإدارة مخاطر الإئتمان ومتطلبات تلك السياسات من إجراءات تنفيذية تتخذ في المراحل المبكرة لأي حاله تعثر إئتماني .

فوائد التخطيط



حوسو سعيد نايجي الهيار

- التنبؤ بالمستقبل ومعرفة أبعاده ومن أهمها :-
- المستقبل بالتأكيد لا يشبه الماضي .
 - نسبة التغير في المستقبل بالتأكد سوق تكون أسرع من ذي قبل .
 - سوف نضكر كثيراً في المستقبل ولكن ما نضكر به الآن قد لا يأتي في المستقبل كما نضكر به بالضبط .
 - سرعة تغير الأشياء تولد الجهل بها ، ومن ثم لابد من زيادة المعرفة ، ولا معرفة بدون تخطيط ، فالتخطيط يولد الإستهداف ، وإستهداف الأشياء هو بحد ذاته خطة .
 - التخطيط يولد التصور لكيفية تنفيذ الأشياء ، ووجود التصور يحدد الطريقة لتنفيذ الأعمال .
 - تنفيذ الأعمال مرتبط بالزمن ، والزمن هو الثروة ، والتخطيط الجيد يساعد في إختصار الزمن وإستغلاله بكفاءة .
 - الإدارة محور القيادة ، والقيادة هي محور النجاح أو الفشل ، والتخطيط يساعد الإدارة على تنفيذ أعمالها بكفاءة .
 - التخطيط عملية ذهنية تنطوي على التحديد المسبق للأهداف وكيفية تنفيذها .

- هناك مجموعة من الفوائد التي يحققها التخطيط لعل من أهمها :-
- البيئة المصرفية متغيرة باستمرار ، ومن ثم لابد من متابعتها ، وبالتالي لابد من وضع خطة مناسبة لمتابعة ذلك التغير .
 - تحديد ربحية الخدمات المصرفية ، وكذلك تحديد الخدمات المرهبة من غير المرهبة .
 - تحديد إحتياج السوق من الخدمات المصرفية .
 - تحديد المرحلة التي يمر بها السوق فهل هي مرحلة الصعود والنمو أم الإستقرار أم الإندثار والركود .
 - تحديد الإستراتيجية المناسبة للتعامل مع السوق المصرفية .
 - التقليل من المخاطر المالية التي قد يتعرض لها البنك ، فالربح المحقق هو عائد المخاطرة والتخطيط يساعد في تقليل المخاطر .
 - تحقيق الأهداف المرجوة بأقل التكاليف .
 - التخطيط لا يمنع حدوث الأخطاء ولكنه في الواقع يقلل من تأثيراتها .
 - المستقبل مجهول فمطلوب معرفته ، والتنظيم يساعد على

ظهور واستخدام الشيكات

بريطانيا وأمريكا في اتفاقية "جينيف" وقد تم تغيير القانون الدولي للشيكات مرتين الأولى عام "١٩٣٤م" والأخرى عام "١٩٦٥م" فأصبحت المعايير القانونية لمحتوى الشيك كالتالي :-

- ١- رقم الشيك
- ٤- أمر الدفع
- ٢- رقم الحساب
- ٥- المبلغ
- ٣- إسم ورمز البنك
- ٦- توقيع الساحب

وقد اتسع نطاق إصدار الشيكات بصورة تدريجية لتشمل جميع أنحاء العالم كأداة ملزمة للدفع بقوة القانون .

وتجدر الإشارة إلى أن استعمال الشيكات في الدول المتقدمة أصبح شبه معدوم مع وجود التكنولوجيا المصرفية بكل ما تعنيه وتحتويه من منتجات مغطنة .

* مدير فرع كريتير

الميلادي حيث قامت البنوك في ألمانيا بتطوير النظام المصرفي الذي جعل من إصدار الشيك أداة ملزمة للدفع .

الصفة

القانونية :-

في (١٠ إبريل ١٩٠٨م) أضيفت الصفة القانونية إلى الشيك في ألمانيا كأداة ملزمة للدفع بقوة القانون وأستمر إطاره المصمم حتى "١٩٣٣م" وفي شهر إبريل من العام نفسه تم تغيير إطار الشيك بمحتوى مضمونه حتى عامنا هذا .

وفي عام "١٩٣١م" وضعت المعايير القانونية الدولية للشيك في اتفاقية "جينيف" وطبقت هذه المعايير بموجب الإتفاقية في القوانين الأوروبية في (١٤ أغسطس ١٩٣٣م) ولم تشارك كل من



د. حسين علي نايف*

كان أول ظهور للشيك في القرن الثالث عشر والرابع عشر الميلادي في إيطاليا حيث قامت السلطات الخاصة بالدخل الحكومي بإصدار أوراق مالية بما يسمى الآن (Money Orders) مسحوبة على خزائن الولايات .

ومن إيطاليا أتجه استعمال الشيك شمالاً إلى إنجلترا وهولندا في

القرن الثامن عشر الميلادي كشيكات قابلة للدفع من أرصدة دائنة في البنك ، وأصبح يشار إليها بالشيكات ، حيث كان ظهورها كتقليد لأوراق العملة .

وفي القرن (الرابع عشر الميلادي) ظهر الشيك في ألمانيا كشيك تأمين أو كضمانة بما يسمى (Exchequer bonds) وأستمر التعامل بهذا النوع من الشيكات حتى القرن التاسع عشر

من خلال مشروع نقاط البيع وأجهزة الصراف الآلي الذي يعد أكبر مشروع إنتشاراً بالجمهورية علاوة على كثير من البرامج التي تهدف إلى الحد من البطالة وخدمة شريحة الموظفين إضافة إلى ذلك مشروع بطائق الفيزا كارد حيث أصبح البنك وكيل لشركة الفيزا كارد بدون وسيط على عكس البنوك الأخرى .

وفي الأخير أود القول أن أهم أسباب النجاح هو الهمة العالية والإرادة الصلبة لمتخذي القرار وأن أهم ما تعلمته بعد عام ونصف من إلتحاقى بأسرة البنك الزراعي ما معنى علو الهمة .

غسان أبو غانم
مسئول كبار العملاء



إن النجاحات التي حققها البنك الزراعي ممثلة في إرتفاع نسب نموه الغير عادية في فترة وجيزة تثير التساؤل عن أسباب هذه النجاحات ؟ وإلى أي مدى يمكن أن تصل ؟ ولإجابة على هذا التساؤل يجب أن نستعرض بإيجاز أهم الخطوات الإستراتيجية التي أتخذتها قيادة البنك الرشيدة من أجل الخوض في إطار التنافس المصرفي الجاد والتي مكنت من كسب ثقة جميع القطاعات عامة وخاصة ومختلطة ، فقد كانت ألبنة الأولى هي تحول البنك من

القطاع الزراعي إلى القطاع المصرفي من ثم الدخول إلى حقل البنوك الإلكترونية عبر أحدث الأنظمة الموجودة في المنطقة بعد الأنظمة اليدوية التي عفا عليها الزمن ، يلي ذلك الإنتشار الداخلي بفروع جديدة تغطي كافة الجمهورية والإنتشار العالمي عبر أكبر البنوك العالمية المراسلة وكذلك توجّه البنك نحو شريحة الأفراد

قوالب الخفية

عاملون وفي بيئة عمل فيها رضا لهم ، مالياً : ذوي الدخول المرتفعة (بنسبة بسيطة) ثقافياً : المتعلمون خاصة عند كبار السن وبالذات النساء ، صحياً : الأصحاء (لا تدخين ولا كحول) أما بالنسبة لوقت الفراغ فأغلب السعداء يشغلون أوقات الفراغ بأشياء مهمة أو مفيدة وقد عدّها أرجايل من أهم مصادر السعادة الخارجية .

وقد جاءت مشغولات أوقات الفراغ كالتالي :-

الأطفال في المقدمة (٧٩٪) ، ثم الطرف الثاني (٧٥٪) ، فالمنزل (٤٠٪) فالأنشطة الدينية (٣٤٪) ، الصادقات (٣٣٪) وغير ذلك ، جاءت مشاهدة التلفزيون (١٧٪) وأخيراً الأندية (١٣٪) فالسياسة (٩٪) .

من طرائف ما جمعه من بحوث ودراسات في هذا المجال دراسة عن أسعد وأعس الوظائف ، فقد كانت أعس الوظائف من ناحية المشقة وعدم الرضا كالتالي :

إنتبه ! في أي وظيفة أنت !!؟

مايكل أرجايل من جامعة أكسفورد البريطانية وفي بحثه المتقن " سيكولوجية السعادة " ذكر العلاقة بين العوامل البيئية المحيطة ومدى أثرها على السعادة مثل العلاقات الإجتماعية والعمل والبطالة ووقت الفراغ والمال والطبقة ، والثقافة ، والصحة ، والعمر والجنس كما ذكر بعض العوامل الداخلية مثل الشعور بالسعادة والسرور والشخصية ، وقد أصبح من المسلمات لدى الدارسين أن العوامل الداخلية المتعلقة بالأفكار والمشاعر التي يحملها الشخص هي المصدر الأول لسعادة الإنسان من تعاسته ، ذلك أننا نرى أناساً سعداء وآخرين تعساء في جميع البيئات المختلفة .

الجميل أن دراسة أرجايل كشفت من خلال البحوث أماكن السعادة والتعساء بالعموم إجتماعاً ، متزوجون وعلاقتهم العاطفية مع أزواجهم جيدة ، لديهم صداقات إيجابية وعمليا

التنبؤ بخدمات البنوك

يعتبر التنبؤ بحجم الأسواق المستقبلية عملية مغايرة لتلك التنبؤات التي كانت تعتمد على البنوك الحكومية في سعيها لتهيئة البيئة الملائمة للإستثمار وخلق وتنمية الأسواق المالية في المناطق الريفية على وجه الخصوص والتي كانت تسعى في إنتقال الخدمات المصرفية إلى تلك المناطق ومواجهة نقشي السياسات المتميزة لأعمال المصارف على مستوى المدن الكبيرة فقط وذلك من خلال خطط عمل تتمثل بأهداف وإجراءات تدخلية تصمم في العادة لتلك الأغراض والمدفوعة بإعتبارات حكومية في جوانبها الأساسية وأثارها الإقتصادية .

وإذا كان التنبؤ بخدمات البنوك وبحجم الأسواق المستقبلية لم يعد عملية إستطلاعية أو إستكشافية توجز نهجاً تقليدياً يعتمد على معلومات تتعلق في العادة على جزء من السوق والآليات القائمة على الإمكانات المتيسرة وتوفر الإسنادات الحكومية فإن التنبؤ بحجم الأسواق المستقبلية للمصارف التي تمارس الأعمال المصرفية الشاملة كما هو حال بنك التسليف التعاوني والزراعي حالياً أصبح التنبؤ يشكل أساس التخطيط الذي يعتمد على أساس تحديد مختلف الإمكانات المالية والإدارية والفنية وأنظمة العمل والرقابة وسياسات التسويق وبرامج الإستثمار المختلفة وقياس حجم القوى المؤثرة على أداء مختلف الخدمات والمنتجات والبنات على النشاطات الرئيسية المتعلقة بتعبئة المدخرات والودائع والطلب على الخدمات فمن البديهي أن توسع الأعمال المصرفية وتشكيل الخدمات والمنتجات والإنتشار الجغرافي يستلزم المزيد من الإمكانات المادية والإدارية والفنية وفي إطار هذه العملية ومستلزمات القيام بها حتى يكون ذلك التنبؤ قادراً على تحديد أنواع الخدمات وأحجامها وإستراف الإحتياجات المستقبلية بصورة تقريبية فلا بد من القيام بالآتي :-

- ١- الإهتمام بالتطورات الإقتصادية والإجتماعية وتأثيرها على العمل المصرفي .
- ٢- دراسة تأثير الجهاز المصرفي في تنمية الوعي الإدخاري .
- ٣- معرفة العملاء المرتقبين مع المصارف وشرائحهم ودوافعهم .
- ٤- المناقسون وخططهم وسياساتهم والخدمات المقدمة وطبيعة علاقاتهم بالعملاء .
- ٥- الظروف المالية والإدارية وتقييم مختلف الإمكانات الداخلية (أنظمة . مهارات سمعة البنك . جودة الخدمات . درجة الحماس والولاء) .
- ٦- إتجاهات العملاء ونسبة نمو الخدمات والعوامل المساعدة والعميقة المؤثرة على توسع أعمال المصرف .
- ٧- التقييم الدوري للسياسات التسويقية وآلياتها ووسائلها ومتابعة وتقييم كفاءة أداء العاملين .
- ٨- الإهتمام بدراسة التقارير المرفوعة من قبل المسوقين وموظفي العلاقات العامة وإستخلاص النتائج المهمة من قبل المسئولين في مجال التسويق والعلاقات .
- ٩- الإهتمام بتشجيع الأفكار المؤدية إلى إيجار وخدمات ومنتجات جديدة .
- ١٠- تشجيع البحوث والدراسات المقدمة من الخبراء والباحثين في مجال العمل المصرفي .

المتداولة .

وهذه النسبة إذا أرتفعت قيمتها يعني وجود تعطيل للأصول (الموجودات) لا تستخدم في إدارة النشاط وإمكانية إستخدامها يعني فرصة في تحقيق أرباح إضافية وإذا نقصت عن ٠,٥ يعني أن المنشأة ستواجه ضائقة مالية يصعب عليها سداد إلتزاماتها المستحقة في الأجل القصير ، حيث أن النسبة المعلومة المتفق عليها هي (١,٢) ولا يمكن الأخذ بهذه النظرة بشكل عام ومطلق على كافة المنشآت ، خاصة أن هناك منشآت تتطلب أعمالها إستثمارات كبيرة في موجوداتها الثابتة كشركات الكهرباء والهاتف حيث تنخفض نسبة التداول فيها عن (١:٢) وذلك بسبب غياب عنصر البضاعة في مثل هذا النوع من الشركات في حين أن هناك منشآت تتطلب أعمالها الإحتفاظ بمخزون كبير من المواد الخام كشركات الصناعات الورقية حيث تزيد نسبة التداول عن (١:٢) .

(ب) نسبة التداول السريع = الموجودات المتداولة - (المخزون + مدفوعات مقدمة) / المطلوبات المتداولة .

وتتضمن هذه النسبة قدرة المنشأة على مواجهة إلتزاماتها في الأجل القصير دون اللجوء إلى بيع مخزونها من البضائع لأجل تسديد هذه الإلتزامات وتعتبر نسبة (١:١) نسبة معقولة والتدني عن هذه النسبة يعني ضرورة إعتناء المنشأة على دوران البضاعة لتسديد إلتزاماتها قصيرة الأجل .

(ج) صافي رأس المال العامل = الموجودات المتداولة - المطلوبات المتداولة .

ويعبر عن هامش الأمان المتاح للديون قصيرة الأجل وعلى قدرة المنشأة في تمويل عملياتها الجارية ويهتم المحلل بكفاية رأس المال العامل وذلك لتوفير حماية للدائنين ، هذا ويعتمد حجم رأس المال على عوامل عدة أهمها طبيعة عمل المنشأة وطبيعة المنتج ، ومستوى المنافسة .

- الموجودات المتداولة وتشمل : البضاعة ، الأوراق المالية ، أوراق القبض ، المدنين ، الصندوق ، البنك .
- المطلوبات المتداولة وتشمل : الدائنين ، أوراق الدفع ، البنك / سحب على المكشوف ، الضرائب والمستحقات .

ويجب التذكير بأن السيولة والربحية هدفان متلازمان للإدارة المالية ولكنهما متضادان ، ويجب إحداث التوازن بينهما وبالتالي يجب ألا يؤخذ إرتفاع نسبة السيولة على أنه علامة صحيحة بل قد تؤدي إلى إنخفاض الربحية .

ثانياً : نسب النشاط (الكفاءة) :

وتقيس مجموعة هذه النسب مدى الكفاءة التي تستخدم بها المنشأة الموارد المتاحة لها في تحقيق أكبر حجم من المبيعات وأعلى ربح ممكن ومدى نجاحها وإدارتها وإستخدام أصولها الإستخدام الأمثل وتتضمن نسب الكفاءة المقارنة بين حجم مبيعات المنشأة وإستثماراتها في الموجودات المختلفة وبشكل خاص الموجودات ذات الصلة بتحقيق المزيد من المبيعات .

التحليل المالي



إعداد :
صلاح العبيسي
إدارة الإئتمان

اللمحة الأولى

السيولة، ... إلخ وتعود أهمية هذا الأسلوب إلى تمكين المنشأة من قياس أدائها والتعرف على نقاط القوة والضعف فيها ، ومعرفة موقعها المالي بالنسبة للمنشآت المماثلة وموقفها بالنسبة للماضي، إضافة إلى تمكينها من التخطيط الجيد والرقابة الفعالة لإتخاذ الإجراءات المناسبة لمعالجة أي إنحراف .

ويقوم هذا الأسلوب على أساس إيجاد طبيعة العلاقات التي تربط بين القوائم المالية المختلفة من خلال الحصول على نسب مئوية إعتياداً على هدف المحلل المالي ، ولكن من المهم هنا أن يتم مقارنة هذه النسب بغيرها من النسب بالنسبة للسنوات الأخرى للمنشأة نفسها أو المنشآت المماثلة لها . ويمكن تقسيم النسب المالية إلى المجموعات الرئيسية التالية :-

نسب بحسب مصادر المعلومات : وهي نسب الميزانية .
نسب قائمة الدخل . نسب قائمة الأموال .
نسب حسب المظاهر الإقتصادية : وهي نسب السيولة .
نسب النشاط . نسب المديونية . نسب الربحية . نسب السوق ، وسنتعرض بشيء من الإيجاز للنسب حسب المظاهر .

أولاً : نسب السيولة :-

وتقيس هذه النسب قدرة المنشأة على سداد (مواجهة) إلتزاماتها قصيرة الأجل عند إستحقاقها وبدون خسائر من خلال المقارنة بين الموجودات (الأصول) والمطلوبات (الخصوم) قصيرة الأجل، وأهم نسب السيولة :

(أ) نسبة التداول = الموجودات المتداولة / المطلوبات

يحتل موضوع التحليل المالي مكانه خاصة لدى البنوك والمؤسسات التجارية والصناعية والمالية على حد سواء نتيجة للمنافسة الشديدة التي تسود تلك القطاعات ، هذا ويعود ظهور موضوع التحليل المالي إلى مطلع الثلاثينيات من القرن الماضي إستجابة للأحداث التي أملتها ظروف تلك الفترة ، فترة الكساد الذي ساد أمريكا وذلك في أعقاب إنهيار العديد من المنشآت نتيجة لعمليات الإحتيال والغش وتزعزع ثقة المتعاملين مع العديد من المؤسسات التجارية والمالية والصناعية مما أدى إلى إلحاق الأضرار بالمساهمين (المالكين) والمقرضين على حد سواء .

و باختصار ظهر موضوع التحليل المالي كمؤشر يتم من خلاله وأساليبه تحديد نقاط الضعف لمعالجتها وإبراز مواطن القوة لتعزيزها ، وفي إطار ذلك رأينا مواصلة الكتابة في هذا الموضوع وإستعراض بعض من أساليب التحليل والوقوف عند بعض المؤشرات الهامة التي نحكم من خلالها على سلامة المركز المالي للمنشأة وتحديد نقاط الضعف والقوة وهناك عدة أساليب يمكن للمحلل المالي إستخدامها وأن يفضل أي أسلوب على الآخر أو إستخدامها معاً في ضوء البيانات الملحة له ومن هذه الأساليب نذكر منها :-

١- التحليل المالي المقارن : ويقوم هذا التحليل على أساس المقارنة بين أكثر من قائمة مالية ولعدد من الفترات المحاسبية لنفس المنشأة وذلك بمقارنة كل بند في القائمة المالية مع مثيله في الفترات الأخرى وإيجاد التغير الحاصل (سلباً أو إيجاباً) في كل بند وبشكل أرقام مطلقة أو نسب مئوية ، كما ويمكن إجراء عملية مقارنة لبند القوائم المالية لفترة زمنية معينة لمنشأة ببند القوائم المالية لذات الفترة لمنشأة أو مجموعة من المنشآت الأخرى التي تنتمي إلى نفس الصناعة بهدف معرفة التغيرات واتجاهاتها في كل بند من بنود القائمة المالية موضوع التحليل .

٢- التحليل المالي بالنسب : تعتبر هذه الطريقة من أهم وأقدم وسائل التحليل المستخدمة للحكم على نتائج أعمال المنشأة من حيث الأرباح ، والكفاءة و

عامل منجم (٥٣٪) ثم شرطي (٧٧٪) ثم بناء (٧٥٪) ثم صحفي فطيبار مدني ، وجاء المدرس في الترتيب (١٦) من بين (٥٦) وظيفة وجاء الإحصائي النفسي في ترتيب (٢٦) والدبلوماسي (٢٨) وموظف الحكومة (٣٢) والمحاسب (٣٣) والمهندس (٣٤) .
وجاءت أقل الوظائف مشقة في الترتيب وأسعدها نسبياً :
الأول أمين مكتبة ، وفي الترتيب الثاني موظف في متحف فمشرفة حضانة فمتخصص في الفلك .

أين تضع نفسك في هذه الوظائف ؟

الذي غلب على بعض الدراسات في نفسية السعداء بشكل عام أنهم : ممن يحمل السرور والتفاؤل الداخلي والشخصية التي سماها النفسانيون " المنبسطة " ومن يعطون أنفسهم أوقات لحسم صراعاتهم الداخلية .

ومن الخصائص الهامة القدرة على التنظيم والتخطيط وإستخدام الوقت بنجاح والقدرة الأخرى ومهارات التوافق وبناء الجسم من مكونات المهمة لكنها ليست بالضرورة عامل من عوامل السعادة إن السعادة منبعها الرئيسي من الداخل .

إعداد / إبتسام المتوكل

أهمية إدارة الوقت وخصائص أكثر المدراء كفاءة

الخطط .

أي أن عملية إدارة الوقت متواصلة ومستمرة تبدأ بالتحليل وتنتهي بالتقويم والمتابعة ، وتحسب تكلفة الوقت غالباً على أساس ساعة عمل للفرد الواحد أو الجهاز أو الآلة فتكون إنتاجية الفرد في يوم العمل محسوبة بعيداً عن المداخلة بالوقت المخصصة لها المداخلة التي تم صرفها

مفهوم إدارة الوقت من المفاهيم المتكاملة والشاملة لأي زمان ومكان وإدارة الوقت لا تقتصر على المديرين فقط أو مدير بعينه ومفهوم إدارة الوقت لا يرتبط بالعمل الإداري وحسب بل يشمل إدارة وقت الفرد داخل عمله وخارجه ، فوقت المدير من وجهة النظر الاقتصادية يعتبر من أهم الموارد المتاحة والنادرة له فهو يؤثر على الأسلوب الذي يمكن من خلاله إستغلال بقية الموارد ويتميز

عن غيره بأنه متاح للجميع ولا يمكن تخزينه أو إخراجه كما أنه لا يمكن شراءه أو بيعه أو إرضاه أو استجاره وغير ممكن إحلاله ويتساوى مقداره أمام الجميع .

فالمدير الجيد يستطيع أن يستخدم الوقت بطريقة صحيحة في تحقيق الإنجاز الأفضل والأعمال السليمة وبطريقة صحيحة (DOING THE RIGHT IN THE RIGHT MANER) فالإدارة الفعالة لا بد وأن تحسن وتتنقن إدارة الوقت من خلال الخطوات التالية .:

١- التحليل ANALYSIS أي

توفير البيانات الكافية حول إستخدام الإدارة للوقت المتاح وحول المشاكل التي تتعرض لها.

٢- التخطيط Planning فالإستخدام الفعال يتطلب ضرورة التخطيط فقضاء ساعة في تخطيط الوقت يمكن أن يساعد على توفير ساعات تنقضي في أشياء خاطئة أو في أعمال لا أهمية لها .

٣- التنظيم Organizing أي توزيع المصادر المتاحة من الوقت من خلال الجهود التنظيمية على الأعمال والتصرفات المختلفة مع تحديد الأولوية.

٤- المتابعة والتقويم Follow-up And Evaluation أي خطة للوقت وأي تنظيم لن يحقق النتائج المرجوة ما لم يكن هناك متابعة للنتائج وتقويم لها واكتشاف للمشاكل وتعديل



إعداد: علي صالح الزهراني

ومن أجل فهم أفضل لإدارة الوقت ، فمن المفيد أن نعرف لماذا أن بعض القادة الإداريين أكثر فعالية من غيرهم بالنظر إلى بعض الخصائص لأكثر المديرين كفاءة :

١- القدرة على الإنجاز الفوري للأعمال التنفيذية في مكتب المدير بما نسبته ٨٠٪ على الأقل على اعتبار أن عمل الغد ثاني أو جديد (never put off till tomorrow what can be done today) .

٢- القدرة على التفويض فالمدير الجيد يحيط نفسه بموظفين أكفاء .

٣- الدقة في القيام بدعم المرؤوسين و اظهار الإهتمام بهم وتشجيعهم .

٤- القدرة على التفرقة بين الغث والثمين أو الهام وغير الهام .

٥- رفض تضيق الوقت في القيام بالمهام المستحقة .

٦- الإحساس بالوقت والتوقيت والشعور بالمسئولية .

٧- القدرة على تحديد أولويات مهامه .

٨- نبذ السلبيات وتكريس الإيجابيات لكل ما من شأنه خفض التكاليف وزيادة الإنتاجية .

* نائب مدير إدارة التخطيط والقرض الخارجي



عبدو سعيد الطيار

هنا نلتقي

البطاقة العجيبة

في آلة صغيرة دفعت بها بطاقتي (Cac Card) وفي يدي فاتورة إستهلاك الكهرباء الخاصة وعلى الفور سألتني هذه الآلة المعجزة عن رقمي كمشارك في مؤسسة الكهرباء ، أجبته على السؤال وفي الحال تولت نيابة عني سداد الفاتورة ودفعت إلي قسيمة إثبات السداد .

كل ذلك تم خلال وقت لا يتجاوز الثلاثين ثانية عندها تداخلت في الذات خليط من مشاعر السعادة والإبتهاج والفخر والإعتزاز معا .

سروري يعود إلى أن هذه الآلة العجيبة خلصتني من كابوس كان يؤرقني عند نهاية كل شهر .. أحتاج إلى أن أقطع مسافة ليست بالقليلة من مقر سكني إلى المنطقة الثالثة بمؤسسة الكهرباء لسداد الفاتورة ثم علي أن أأخذ دوري في طابور يزدحم أمام شبك التسديد في المنطقة أي أن علي أن أترك عملي الرسمي ليوم لأتفرغ لتسديد فاتورة إستهلاك الكهرباء ، أما الهاتف الشخصي فكم تعرض لإيقاف الخدمة لعشرات المرات بسبب عدم التسديد والمشكلة مسألة وقت وإحتراق شارع يقع وسط العاصمة يكتظ بالسيارات لأصل إلى مكتب شركة الهاتف النقال للتسديد بعد عناء طويل لأجد مكتب الشركة قد أقفل البوابة فأضطر مجبراً على تأجيل هذه المهمة لوقت آخر لا يتسنى لي حتى تنقطع الخدمة على الهاتف وهكذا تتكرر المشكلة كل شهر .

اليوم هذه البطاقة الصغيرة التي أعتز بحملها ومرافقتها لي كصديق ودود لا يفارقني وفر علي كل ذلك العناء فلا تيار الكهرباء يتعرض للقطع ولا خدمة الهاتف للإيقاف ولا أحتاج الوقت ولا الجهد للتسديد ، هذه المهمة صارت تؤدي خلال ثوان وأنا في مكنتي والآلة العجيبة إلى جوارى والبطاقة الحنون في جيب أيسر صغير جوار القلب تماماً .

شكراً لبطاقة (Cac Card) وقبلها الشكر والثناء لبنك التسليف التعاوني والزراعي الذي يكبر ويدهر يوماً عن يوم ، وشكراً لكل المخلصين والأوفياء والقادة الأكفاء والجنود المجهولين صناعات الريادة .

للتواصل : فاكس ٢٢٠٠٩٧ / ٢٢٠٠٩٢

دور الموارد البشرية في التسويق

جمهور المتعاملين الأمر الذي يجعل من إدارة الموارد البشرية وأقسامها المختلفة في الإدارة وفروع البنك في صلب العمل التسويقي مما يتوجب عليهم .:

١- إستكمال تأهيل القوى العاملة في مجال الأتمتة المصرفية والتكنولوجيا بشكل عالي .

٢- رفع ثقافتهم المصرفية بما يمكن من مساعدة العملاء في تلبية طلباتهم وإحتياجاتهم من الخدمات بلياقة وتواضع عاليين .

٣- توفير البيئة المناسبة للعمل الوظيفي من إمكانيات ومستلزمات وكوادر وإظهار الموظفين والفروع بصورة لائقة تساعد في سرعة تقديم الخدمة للعميل .

٤- المساهمة في توعية المجتمع وخلق شعور بالراحة والأمان في التعامل مع البنك بخدماته المختلفة وشرح أبعادها وأهميتها للمواطن والتاجر والإقتصاد الوطني .

أن هذه المساهمة التي تقدمها إدارة الموارد البشرية هي الميزة التي يمكن من خلالها المنافسة التي ستنتقل البنك إلى مواقع الريادة .

موارد بشرية مدربة وقادرة على التكيف السريع مع المتغيرات الاقتصادية والإجتماعية والتقنية يكون لها ميزة تنافسية هذه الميزة من خلالها يتم تعزيز مركزها التسويقي ومفتاح لنجاح أعمالها .

وتأتي أهمية الموارد البشرية في العملية التنافسية كونها تعمل في صلب القوى العاملة حيث تمثل المدخل الرئيسي لتأهيلها والإحتفاظ بالميزة التنافسية من خلال إرضاء العملاء ووضع برامج العمل والتأهيل المستمر لرفع كفاءة الإدارات في تنمية القدرات التنافسية لدى العاملين وأهم ما يمكن أن تقدمه إضافة إلى ما سبق .:

١- رفع كفاءة العاملين في التعامل مع التكنولوجيا الحديثة لإنتاج الخدمات والعمليات .

٢- تنمية الولاء والإنتماء من خلال تحسين بيئة العمل .

٣- زيادة الإنتاجية من خلال تنمية القدرات على العمل وتدعيم الرغبة في ذلك .

إن من شأن هذه المساهمة أن تعمل على تنمية سمعة وخلق إنطباعات ذهنية إيجابية لدى

في اللقاء الموسع الذي جمع القيادة العليا بمدراء إدارات وفروع البنك لمناقشة خطة تسويق خدمات البنك لعام ٢٠٠٧م همس أحدهم في أدني قائلاً " أين دور الموارد البشرية في عملية التسويق وقد وجدت ذلك السؤال مناسبة للتحدث عن الموضوع لأهميته " .

فالمراد البشرية اليوم يعتبرها العديد من الخبراء في علم الإدارة إستثمار (رأس مال بشري طويل المدى) هذا المورد تأتي قيمته من خلال الدور الذي تقدمه إدارة الموارد في رفع كفاءة هذا المورد بالتدريب والتعليم والتنمية الإدارية في ظل بيئة متغيرة تشكل اليوم منافسة هائلة يمكن التعبير عنها بتمويل مبدع ونموذج تشغيل جديد وغيرها مما يجعل الموارد البشرية أهم الأصول التنظيمية فالأفراد العنصر التنظيمي الوحيد القادر على إستيعاب المفاهيم والأفكار الجديدة التي تساعد على إستغلال الميزات ومواجهة التحديات التي تفرضها البيئة مما يعني أن أي منظمة تملك

في
المدراء



بقلم رئيس التحرير



الآن

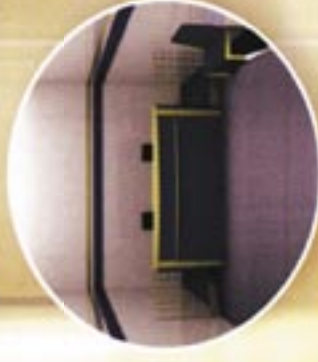
وَمِنْ خِلالِ



مَشْرُوعِ الصَّالِحِ لِلجُهدِ مِنَ البَحْطِ المِطالِبَةِ

(شباب)

أَوْ أَحَدِ فُرُوعِ البَنْكِ



يَمكِنُكُم سَدَادُ فَوَاتِيرِ



سبافون

الهاتف الدولي تيليمين

يمن موبايل

الكهرباء

و السحب النقدي لموظفي الترييت

لمزيد من المعلومات يرجى الإتصال على 01 563813 - 562994/5 - 239587

AC BANK

بنك التسليف التعاوني الزراعي
COOPERATIVE & AGRICULTURAL CREDIT BANK

CAC BANK



نظرة
للمستقبل..

حساب البراعم