

**CAC BANK**

بنك التسليف التعاوني الزراعي  
COOPERATIVE & AGRICULTURAL CREDIT BANK

[www.cacbank.com.ye](http://www.cacbank.com.ye)

AL-MASSRAFIAH

**المصرفية**

شهرية - يصدرها: بنك التسليف التعاوني والزراعي

العدد (11) مارس 2007م

**CAC BANK**  
بنك التسليف التعاوني والزراعي



**معاً .. لتحقيق الهدف**

[www.cacbank.com.ye](http://www.cacbank.com.ye)

**CAC BANK**

بنك التسليف التعاوني الزراعي  
COOPERATIVE & AGRICULTURAL CREDIT BANK

لوزيعة الثابتة



قيمة وأمان

[www.cacbank.com.ye](http://www.cacbank.com.ye)

# الإفتتاحية

**نجاح** أي مؤسسة حكومية في إدارة شئونها بأسلوب علمي منظم يؤتي ثماره اليائعة على أشكال عدة، منها تحريك عجلة التنمية وإضافة عائد إقتصادي عام تعود منافعه على عموم أبناء الوطن أو تحقيق ربحية جيدة أو نمو في الأصول وإرتفاع في رأس المال وخلق فرص عمل جديدة تمتص جزءاً من البطالة وتحل مشكلة إجتماعية قائمة أو تقديم خدمات عامة، تلك وغيرها من أشكال النجاح لا شك أنها تمثل مصدر سعادة كل مواطن شريف في أي موقع كان وإلى أية مهنة ينتمي، بل ومصدر فخر واعتزاز بهذه المؤسسة أو تلك ما دامت تمضى في طريق النجاح وبلوغ الغايات المرسومة لها.

وعلى العكس يثير عجزاً أو فشل أي مؤسسة حكومية الحزن في النفوس ويبعث على القلق والأسى للنتائج السلبية المترتبة، والعقلاء يفقهون أن النجاح إن لم يصكب من فوائده المباشرة نالك من عوائده الغير مباشرة، والمواطنة الصالحة والمنطق السليم والسلوك السوي التويم يفترض أن تتعامل مع نجاح أو فشل المؤسسات العامة وفق مفهوم إقتصادي وفي إطار موضوعي بعيداً عن أية تخمينات أو تكهنات.

والشاهد هنا أن نجاحات البنك ومقدرته على فرض وجوده في زمن قياسي قصير ومساهمته المباشرة في تنفيذ خطوات مكافحة الفساد ومحاصرة البطالة يفترض ألا تثير حفيظة البعض.

ومن جانب البنك سيكون الرد عليهم بمزيد من البناء والتنظيم الداخلي، والأخذ بأحدث المعارف والعلوم والتقنيات العصرية المتطورة ليلعب البنك دوره المصرفي والتنموي الوطني وليشكل رافداً هاماً من روافد التنمية.

ودورنا نحن أسرة بنك التسليف التعاوني والزراعي إزاء تلك التخرصات التصدي لها بقوة الواثق وشجاعة المتمكن .. فجميعنا معنيون بهذه المؤسسة التي نعتز بانتمائنا إليها ونرفع هاماتنا شامخة حين تذكر وستبقى شامخة بتعاوننا وتضافر جهودنا جنباً إلى جنب وستتمو وتكبر بإخلاص النوايا والعمل الجاد والمستمر ...



حافظ فاخر معياد  
رئيس مجلس الإدارة

مدير التحرير

عبد سعيّد الطيار

رئيس التحرير

محمد محمد الزبيري

الهيئة الإشرافية

عبد الجليل القرشي

عبد الملك التور

الإخراج الفني مركز الامدقاء

المصرفية

شهرية - يمدرها:

بنك التسليف التعاوني والزراعي

صنعا: ص.ب. 2015 - فاكس: 220092

www.cacbank.com.ye

يوصل خطته في الانتشار أوساط الجماهير:

## إختيار بنك التسليف التعاوني والزراعي لصفحة مرتبات معلمي محافظة المحويت



أختار إجتماع ضم المكاتب التنفيذية للمالية والخدمة المدنية والوحدة الحسابية ووحدات الشئون المالية وشئون الموظفين بمكتب التربية والتعليم وفرع البنك بمحافظة المحويت صرف مرتبات موظفي مديرية المحويت عبر بنك التسليف التعاوني والزراعي من خلال حسابات مصرفية فتحت في فرع البنك وبواسطة الخدمات الآلية التي تقدمها البطاقة الذكية (Cac Card) وما يصاحبها من خدمات أخرى في تسديد فواتير إستهلاك الكهرباء والهاتف وخدمات التسوق لمختلف الإحتياجات المنزلية عبر البطاقة الآلية.

جاء ذلك في تصريح له المصرفية، أدلى به الأخ/ غيلان سعيد القديمي نائب ورئيس فرع المحويت.

ويأتي إختيار البنك لصفحة المرتبات بمحافظة المحويت بعد نجاح تجربة البنك في صرف مرتبات القطاع التربوي لأمانة العاصمة ولعدد من الجهات الحكومية منها مكتب رئاسة الوزراء ووزارة المالية والصناعة والشئون الإجتماعية والهيئة العامة للمواصفات والمقاييس، مصنع أسمنت عمران والإدارة العامة للإعلام الزراعي ومركز الإرشاد الزراعي.



غيلان سعيد القديمي

من خلال خدمات «لوبي» التي توفرها «موبل فاليو»

## «أبوظبي الوطني» تحويل النقود ب «النقال»

المجازة من قبل الهيئة الأوربية. وقالت السفيرة سفندسن "أود أن أنتهز الفرصة لتقديم تهاني إلى بنك أبو ظبي الوطني وشركة "أم في أس" لتوفيرهما هذه التقنية المبتكرة إلى الناس في دولة الإمارات العربية المتحدة، حيث تعد الإمارات مثالية كقاعدة لانطلاق لوبي إلى المنطقة بأسرها نظرا لاقتصادها التقدمي ولتفهم الناس للتقنية عموماً".

من جهته أوضح باهر عودة رئيس شركة "أم في أس" أن بنك أبو ظبي الوطني سيوفر ولأول مرة في المنطقة، الكثير من العروض الخدمية من خلال "لوبي" لتنفيذ جميع أنواع الدفعات بسير علاوة على إجراء التحويلات النقدية الدولية. وبإمكان زبائن المصرف الآن تحويل النقود، وتنزيل ما يريدون من محتويات، ودفع الفواتير من خلال هواتفهم المحمولة في ثوان معدودة. وبدوره قال خالد ديماس "مع هذه الخدمة الجديدة فإنه بإمكانك وأنت تجلس في أحد مقاهي دبي أو أبو ظبي أن ترسل النقود إلى أصدقائك أو عائلتك باستخدام خدمة الرسائل النصية من هاتفك الجوال.

الوقت: أبرم بنك أبو ظبي الوطني وشركة موبل فاليو سبتمبر اتفاقية ستمكن زبائن المصارف في دولة الإمارات العربية المتحدة استخدام جوالاتهم لتسديد الدفعات، وإجراء التحويلات النقدية المأمونة إلى أي مصرف أو هاتف محمول، وذلك باستخدام خدمات "لوبي" جصنذ والتي هي شركة خدمة نرويجية/أوربية مملوكة للقطاع الخاص.

وتعمل هذه الشركة في النرويج وألمانيا وبولندا والمملكة المتحدة، وتوفر بيئة تقنية مفتوحة للدفعات النقدية الإلكترونية من الهواتف المحمولة.

وحضر حفل التوقيع بمقر البنك في أبو ظبي أن ريكتر سفندسن سفيرة النرويج في دولة الإمارات، وسيف المنخس مدير عام القطاع المصرفي المحلي إضافة إلى خالد ديماس مدير قطاع التجزئة في بنك أبو ظبي الوطني، وباهر عودة رئيس شركة "أم في أس"، وعدد آخر من المسؤولين. وبإطلاق هذه الخدمة، يصبح بنك أبو ظبي الوطني أول مصرف يقدم هذه الخدمة في المنطقة. كما أنها كذلك المرة الأولى لانطلاق "لوبي" خارج القارة الأوربية، حيث أنها واحدة من شركات خدمات النقود الإلكترونية

## التجهيزات جارية على قدم وساق

## قريباً إفتتاح مكتبه حي المصنع بمحافظة عمران

تجري حالياً الترتيبات لتجهيز مكتب للبنك بمحافظة عمران (حي المصنع).. وفي هذا الصدد قال الأخ / إبراهيم أبو منصر مدير فرع عمران في تصريح «للمصرفية» أن الإعداد والتجهيز لإفتتاح مكتب حي المصنع يأتي في سياق تسهيل تقديم الخدمات المصرفية للجمهور الكريم.. مضيفاً أن المكتب سيتولى صرف رواتب عدد من الجهات الحكومية ومنها مصنع أسمنت عمران، صندوق الرعاية الإجتماعية، مكتب التأمينات والمعاشات، مكتب وزارة الزراعة والري. كما سيقدم المكتب العديد من الخدمات المصرفية المتنوعة للجمهور. ومن المتوقع أن يبدأ المكتب بتقديم خدماته مع مطلع إبريل المقبل.

## مدير فرع الملكة أروى لـ «المصرفية»

## ربط الفرع بنظام (الكوربنك) قفزة نوعية في الأداء المصرفي

إفتتاح فرع الملكة أروى بالحي التجاري لمحافظة إب بإضافة نوعية ورافد من روافد القطاع المصرفي بالمحافظة حيث دشّن الفرع أعماله رسمياً وبدأ بتقديم خدمات للجمهور الكريم وللمختلف القطاعات التجارية والصناعية والخدمية... وأدى ارتباط الفرع بشبكة النظام الآلي البنكي الحديث إلى تحقيق نقلة متقدمة في نشاطه مكنته من تحقيق بداية إنتشار مشجعة من خلال توليفة من المنتجات وبقاوة من الخدمات نزل بها إلى السوق وبدأ يقدمها لعملائه الكرام . جاء ذلك في تصريح أدلى به (للمصرفية) الأستاذ / محمد الجرادي مدير فرع الملكة أروى بمحافظة إب .

## الرؤية.. ريادة العمل العصر في اليمن وايقال الخدمة المصرفية إلى كافة أرجائه

### الرسالة

- نحن بنك وطني يقدم كافة الخدمات المصرفية للأفراد والشركات بالإضافة إلى أدوار خاصة في تطوير القطاع الزراعي والقطاع السمكي وغيرها من قطاعات التنمية.
- باستخدام مستوى عالي من التقنية القابلة للتطبيق في اليمن. وعبر موظفينا المدربين نقدم لعملائنا أرقى الخدمات المصرفية.
- نسعى إلى تقديم خدماتنا المصرفية لتشمل القطاعات المحرومة سابقاً من هذه الخدمات، وبما يؤدي إلى دعم النمو في السوق المصرفي المحلي.
- ومدخلنا لأداء أعمالنا هو اتباع أرقى المعايير المصرفية العالمية وبما يحقق أعلى مستوى من الرضا لدى عملائنا.

### الفرع الرئيسي..

## تزايد ملحوظ في الأنشطة والخدمات

أكد الأستاذ / محمد الصايدي مدير الفرع الرئيسي «صنعا» أن الفرع بعد استكمال تجهيزات مبناه الجديد شهد إقبالا ملحوظاً وتزايداً في عدد العملاء والودائع والحسابات الجارية وإنضمام عدد كبير من المؤسسات والقطاعات الحكومية كعملاء لدى الفرع.

جاء ذلك في تصريح أدلى به «للمصرفية» موضحاً

بأن عملاء الفرع أبدوا إرتياحاً غير متوقع مثنين للإدارة قرارها بالتوسع والتنوع في الخدمات التي يقدمها الفرع وما تمتاز به المعاملات من البساطة والسرعة والسهولة مشيراً إلى أن الفرع وفي إطار تسهيل الخدمة وإيصالها إلى العميل أينما وجد سيتم خلال العام 2007م تركيب أكثر من 100 صراف آلي.

مختتماً تصريحه بتقديم الشكر لكل من ساهم في تجهيز الفرع ولعملائه داعياً من لم يزر الفرع الجديد لزيارته والإطلاع على ما يقدمه من خدمات مبدية الإستعداد التام من قبل إدارة الفرع لتلبية متطلبات عملائه وكافة إحتياجاتهم.



## تبناها بنك الدوحة بالتعاون مع

### ندوة التحول

## في دول مجلس التعاون الخليجي والإستثمار وفرض العمل بدولة قطر أنعقدت بصنعا

كتبه / ماجد البكالي

في عالم يشهد بروز التكتلات الاقتصادية وغلبة الأقوى ، عالم أضحى فيه الإستثمار الوسيلة الأفضل والأداة الفعالة في

تحريك السوق ، بفعل إندماج مؤسسات مصرفية وتظافر شركات كبرى للإستثمار في المجالات المختلفة، وأصبحت البنوك التجارية هي الفاعل الرئيسي في تحقيق التنمية بأشكالها من خلال تنوع مهامها وتوسع أنشطتها في المجالات المختلفة، ولذا ومن خلال ما يشهده العالم خصوصاً الأوروبي من نمو إقتصادي وعملة موحدة وسوق مشتركة وشركات عملاقة و... فإن على العالم العربي الإهتمام بتعزيز أو اصرار التواصل وتبادل المعلومات بشكل مكثف وإيجاد سوق تجارية حرة وتمويل مشاريع إستثمارية تسهم في التنمية ، هذه مهم البنوك من أجل الصمود تجاه سياسة منظمة التجارة العالمية.

هذه فحوى ما أكد عليه السيد /

سياتر من نائب الرئيس التنفيذي ببنك الدوحة في الندوة الإقتصادية التي أقيمت بفندق تاج سبأ الأربعاء 21/3/2007م والتي تمحورت حول " التحول في دول مجلس التعاون الخليجي والإستثمار وفرص العمل بدولة قطر " والتي نظمها بنك الدوحة بالتنسيق مع بنك التسليف التعاوني والزراعي .

وأكد في سياق حديثه على أهمية إندماج المصارف مع

بعضها وتعاونها في تبادل المعلومات والخبرات ، وأن تؤدي دورها في التنمية وتوسيع نشاطها بالإهتمام بالتكنولوجيا.

ويختتم ورقة العمل التي قدمها بأن الإستثمارات تعكس عدم إهتمام الدول العربية ببعضها البعض وهذا ما يؤدي إلى هروب الإستثمارات والمستثمرين خارج المنطقة العربية، وأن تشجيع الإستثمار في الدول العربية فيما بينها يتطلب:

1- رفع الحواجز بين الدول العربية.

2- الإفتتاح الأكبر نحو العمولة .

3- خلق التكتلات الإقتصادية .

4- إيجاد تشريعات إقتصادية موحدة بين البلدان العربية.

5- وأن تعمل البنوك والقطاعات المصرفية على دعم المناطق الحرة وتحرير التجارة .

حضر الندوة سعادة سفير دولة قطر بصنعا والأستاذ/ حافظ فاخر معياد رئيس مجلس إدارة بنك التسليف ، والأستاذ/ عبيد الحر وكيل وزارة

المالية للقطاع الإقتصادي الأستاذ / أحمد دعميم وكيل محافظ البنك المركزي للرقابة على البنوك، أ. عبد الجبار هائل سعيد ومحمد عبده سعيد من مجموعة هائل سعيد أنعم ، والأستاذ / أحمد العيسى مدير عام بنك اليمن الدولي ، وقيادات البنك الزراعي ، وقد تم إستعراض تجربة دولة قطر في التنمية والإستثمار في المجالات المختلفة «علمية ، ثقافية ، إنتاجية ، رياضية ، سياسية».



أنعقدت الدورة التدريبية لموظفي إدارة المراجعة والرقابة ببنك التسليف التعاوني والزراعي خلال الفترة من 20 حتى 22/3/2007م .

وفي تصريح أدلى به الأخ / محمد القضيبي نائب مدير إدارة التدريب للمصرفية أكد أن الدورة التي أنعقدت لموظفي إدارتي المراجعة والرقابة في مجال التدقيق في بيئة الحاسب الآلي تهدف إلى تزويد المشاركين بمهارات القدرة على التدقيق في بيئة النظام الآلي للبنك وبصورة أحدث بما يتعكس على أداء الموظفين في الوصول إلى أعلى المستويات في تنفيذ المهام الموكلة إليهم .

الجدير ذكره أن الدورة أنعقدت في المعهد العام للإتصالات وبمعدل خمس ساعات على مدى الثلاثة أيام وضمت الدورة ( 40 ) موظف من إدارة المراجعة والمخاطر والحسابات والمركزية .

## دورة التدقيق في بيئة الحاسب الآلي

## عين على القطاع التجاري وأخرى على الزراعي:

# قراءة ثلاثة مليارات ريال تمويلات قدمها البنك للقطاع الزراعي العام 2006م



نبيل احمد سعيد

وقد توزعت تلك القروض والتسهيلات الائتمانية كالاتي:  
 - مبلغ (٢,٤٨٩,٤٧١,٠٠٠) ريال تسهيلات ائتمانية وجهت لأهداف الثروة السمكية ومشاريع الدواجن ومشاريع زراعة وإنتاج القطن.  
 - مبلغ (٢٩٨,٩١٦,٠٠٠) ريال قروض زراعية وجهت لصغار المزارعين والصيدان لخدمة الأهداف التنموية مختلفة الأجل القصيرة، المتوسطة، الطويلة موزعة على معظم فروع البنك والجدول التالي يوضح البيانات الاحصائية للقروض والتسهيلات المنفذة خلال عام ٢٠٠٦م.

بالرغم من الخطوات المتسارعة التي يخطوها البنك في تقديمه لكافة الخدمات المصرفية وبأحدث الوسائل التقنية البنكية إلا أن الجانب التنموي للقطاعين الزراعي والسمكي ظل ضمن الأهداف الرئيسية للبنك حيث قدم البنك خلال عام ٢٠٠٦م العديد من القروض الزراعية الموجهة لخدمة صغار المزارعين والصيدان وكذا تقديم التسهيلات الائتمانية التي تخدم الجانب التنموي.  
 فقد بلغ إجمالي القروض الزراعية والتسهيلات الائتمانية الممنوحة للقطاع الزراعي خلال عام ٢٠٠٦ مبلغ (٢,٧٨٨,٣٨٧,٠٠٠) ريال لعدد (٥١٥٢) مستفيد.

## خلاصة القروض المنصرفة بحسب الأهداف والمناطق حتى 2006/12/31م

م	الأهداف	المناطق	تجز		صنعاء		عدن		الحديدة		الإجمالي العام	
			عدد	قيمة	عدد	قيمة	عدد	قيمة	عدد	قيمة	عدد	قيمة
1	تكاليف تشغيلية		23	2329	75	13830	44	5830	170	32606	312	54595
2	أعلاف الدواجن والمواشي		0	0	4	3523	0	0	1	1000	5	4523
3	بنذور		7	1527	7	1449	0	0	0	0	14	2976
5	إصلاح الآت ومعدات		0	0	0	0	1	48	0	0	1	48
9	أدوات ومعدات اصطياد		0	0	0	0	1	466	1	150	2	616
11	مرآة ريفية		0	0	0	0	8	732	0	0	8	732
15	تشجير		0	0	0	0	0	0	2	550	2	550
	<b>إجمالي القروض قصيرة الأجل</b>		<b>30</b>	<b>3856</b>	<b>86</b>	<b>18802</b>	<b>54</b>	<b>7076</b>	<b>174</b>	<b>34306</b>	<b>344</b>	<b>64040</b>
1	مشاريع ري ومستلزماتها		4	566	12	4041	10	4580	3	1949	29	11136
2	الآت زراعية		1	150	1	1000	1	1000	1	1675	4	3825
3	إستصلاح أراضي		2	200	22	6380	3	1150	3	825	30	8555
4	الثروة الحيوانية		1	100	100	45910	5	3211	50	16200	156	65421
5	الثروة السمكية		0	0	0	0	166	75736	3	1615	169	77351
6	قروض المرأة الريفية		0	0	7	650	4	700	0	0	11	1350
8	أبقار حلوب		1	50	0	0	0	0	0	0	1	50
11	م - إنتاج الفاكهة		0	0	0	0	1	100	2	1700	3	1800
12	إصلاح الآلات والمعدات		0	0	0	0	1	750	0	0	1	750
13	مناحل		0	0	1	150	1	150	7	1050	9	1350
	<b>إجمالي متوسط الأجل</b>		<b>9</b>	<b>1066</b>	<b>143</b>	<b>58131</b>	<b>192</b>	<b>87377</b>	<b>69</b>	<b>25014</b>	<b>413</b>	<b>171588</b>
2	حراشات وتوابعها		1	2400	0	0	0	0	1	2000	2	4400
3	م - إنتاج الفاكهة		0	0	0	0	0	0	1	500	1	500
	<b>إجمالي طويل الأجل</b>		<b>1</b>	<b>2400</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>2500</b>	<b>3</b>	<b>4900</b>
	<b>الإجمالي العام</b>		<b>40</b>	<b>7322</b>	<b>229</b>	<b>76933</b>	<b>246</b>	<b>94453</b>	<b>245</b>	<b>61820</b>	<b>760</b>	<b>240528</b>
	قروض الصندوق		1	283	1	3000	115	34364	45	19991	162	57638
	مشروع ريمه								2	750	2	750
	التسهيلات الائتمانية		0	0	2	439471	4200	2020000	26	30000	4228	2489471
	<b>الإجمالي الكلي</b>		<b>41</b>	<b>7605</b>	<b>232</b>	<b>519404</b>	<b>4561</b>	<b>2148817</b>	<b>318</b>	<b>112561</b>	<b>5152</b>	<b>2788387</b>

## الوحدة التسويقية المصرفية .. الضرورة والتنفيذ

عدد كبير من المستويات الإدارية داخل كل إدارة، إذ أنه من الأنسب استخدام أقل عدد من المستويات الإدارية حتى تسمح للإدارة أن تتولى المهام الملقاة على عاتقها ثم تقوم بتنفيذها بطريقة سهلة .

الخطوة الرابعة : تحديد العلاقة بين تخصص الوظائف والكفاءات وعند إعداد التنظيم السليم تبرز نقطة مهمة وهي " هل يلزم تخصيص الوظائف حسب الكفاءات المتوفرة أو بناء التنظيم بما فيه من مراكز أو وظائف ضرورية مناسبة لطبيعة الأعمال التي يباشرها، ثم اختيار الأفراد المناسبين لتولي هذه المراكز سواء من داخل المصرف أو من خارجه، أي بعبارة أدق أن يتم إنشاء التنظيم حول الوظائف الرئيسية للمصرف وليس حول الأفراد الذين يعملون في المصرف .

الخطوة الخامسة : الرقابة والتنسيق فكل مدير للوحدة التسويقية المصرفية يضع تحت سلطته عددا من المرؤوسين، ويجب أن يزود بالأدوات التي يحتاج إليها لتمكنه من الرقابة عليهم والقيام بعملية تنسيق جهودهم، أن التحليل الدقيق والوصف الشامل للمهام المختلفة يعتبران من أهم الأدوات التي تستخدم لأغراض الرقابة، وهذا الوصف للمهام يوضح الجهود التي يجب بذلها والمسئوليات التي تنطوي عليها كل وظيفة والسلطات المخصصة لها، والعلاقات التي تربط الوظائف بعضها ببعض، كما أن الخريطة التنظيمية توضح العلاقات بين الأفراد والمستويات الإدارية المختلفة، ووجودها سوف يساعد في القضاء على العيوب والأخطاء إذ تساهم في تحديد وتضمين طبيعة المسئوليات الممنوحة إلى الموظفين، وكذلك العلاقة التي تربطهم مع غيرهم، أن غياب الخريطة التنظيمية يؤدي إلى الفوضى والازدواج في العمل .

### الحالة اليمنية :-

بعد أن عرفنا مفهوم ووظائف وخطوات إنشاء الوحدة التسويقية المصرفية : نسأل : هل هي موجودة في المصارف اليمنية ؟ وأن لم تكن موجودة فهل بالإمكان إنشاؤها ؟ وللإجابة نقول : أن معظم هذه المصارف لا تمتلك وحدات تسويقية مصرفية ، ولأسباب عديدة في طبيعتها : أن خطوة تطويرية تتمثل بإنشاء مثل هذه الوحدات، تصطدم بواقع الركود، فتجنب المخاطرة مقترناً بقلّة أو انعدام الحوافز ( المادية خاصة ) يجعل العديد من الإدارات المصرفية غير ميالة للخطوات التطويرية، التي تضيف إليها أعباء قد ترى أنها في غنى عنها، بالمقابل اكتفت معظم المصارف اليمنية في تسويق خدماتها المصرفية على مدارء الفروع، وموظفي الكونتر ( موظفي الإستقبال ) في المصرف، وبشكل محدود على الإعلانات المصرفية .

وعند سؤال أحد مسؤولي المصارف اليمنية عن الوحدة التسويقية، أجاب أن هناك رغبة لدى إدارات المصارف لإنشاء وحدات تسويقية مصرفية، لكن ( الرغبة ) شيء واقتراح الرغبة بالتنفيذ شيء آخر .

أما عن إمكانية إنشائها في المصارف اليمنية فبالإمكان إنشاؤها عن طريق إتباع الخطوات الخمس الأتفة الذكر خصوصاً أنها تؤدي إلى زيادة أرباح المصرف وأن المصرف سيذهب بواسطتها إلى الزبون ولا ينتظر أن يأتي الزبون إليه، أن توفير وبيع الخدمة المصرفية للمواطن من شأنها تعزيز صلة المصرف بالمواطن وإستجلاب مورد مالي للمصرف مهما كانت نسبتته .

أن تنمية الوعي المصرفي لدى المواطنين، من شأنه إنجاح المصارف في مهمتها، عبر إقامة العديد من أواصر الصلة بين المستفيد ( المواطن ) وبين من يؤدي الخدمة ( المصارف ) ومثل هذه المهمة ( تنمية الوعي المصرفي ) هي من صلب مهام الوحدة التسويقية .



أ.د / عبد الخالق أحمد بالعلوي

أستاذ التسويق المشارك بقسم إدارة الأعمال  
كلية التجارة والاقتصاد جامعة صنعاء

يشغل النشاط التسويقي حيزاً مهماً في العمل المصرفي لأنه يمثل الأنشطة المتخصصة والمتكاملة التي توجه من خلال موارد المصرف وإمكانياته ضمن صياغة خلاقة تستهدف تحقيق مستويات أعلى من الإشباع لحاجات ورغبات الزبائن الحالية والمستقبلية التي تشكل دائماً فرصاً تسويقية سائحة بالنسبة لكل من المصرف والمستفيدين من الخدمة المصرفية، وهذا النشاط يجد تعبيراً عنه في ( الوحدة التسويقية المصرفية ) .

### وظائف الوحدة التسويقية المصرفية :-

يمكن تحديد أهم الوظائف التي تقوم بها الوحدة التسويقية المصرفية بالآتي :-  
- دراسة السوق المصرفية وتحليلها وذلك لتحديد الحاجات المالية والإئتمانية للزبائن ما كان منها حالياً أو مستقبلياً .  
- بحوث قياس الرأي العام لمعرفة رأي العملاء إزاء الخدمات التي يقدمها المصرف عموماً ودورياً، ودراسات لقياس الوقت، ودراسات إزاء خدمات القروض .  
- تأدية الخدمات المصرفية التي تلبى حاجات ورغبات الزبائن سواء بتطوير الخدمات المصرفية الحالية أو ابتكار خدمات مميزة وبمستوى مميز من الأداء .  
- دراسة فتح الفروع المصرفية الجديدة بالتنسيق مع الإدارات المختصة .  
- دراسة المظهر العام للفروع ( لتقسيم البناء والتأثيث والتصميم ) .

- تصميم البرنامج التسويقي المناسب لتسويق ما تم إنتاجه وتطويره من الخدمات المصرفية ويجب أن يرتكز هذا البرنامج على العناصر السبعة الرئيسية المكونة للمزيج التسويقي للخدمة ( الخدمة والسعر والترويج والتوزيع والناس والدليل المادي وعملية تقديم الخدمة ) التي يجب أن توضع ضمن صياغة خلاقة تضمن تأدية ما تنوي عليه هذه العناصر من أنشطة بالأسلوب الذي يحقق الربح للمصرف .

- إقامة علاقات وطيدة مع المجتمع والجمهور الخاص بالمصرف من خلال المشاركة في حل المشكلات التي قد تواجه مستهلك الخدمة المصرفية والجمهور وإدامتها .  
- دراسة إقتراحات وشكاوى الزبائن .  
- القيام بعمليات ترويج وتسويق الخدمات المصرفية التي يضطلع به المصرف .

- تنسيق النشاط التسويقي مع الأنشطة الأخرى بإعتباره جزءاً مكملاً لأنشطة المصرف الأخرى، إذ أن إدارة التسويق لا تستطيع لوحدها تحقيق أهدافها لأن وظيفة التسويق تتحمل تنفيذها جميع الإدارات الموجودة في المصرف .

### تنظيم الوحدة التسويقية

#### المصرفية:

توجد عدة صيغ تنظيمية للوحدة التسويقية المصرفية منها :-

الصيغة الأولى : وتكون إدارة التسويق تابعة للمدير التنفيذي للمصرف ولكن مديرها بموقع وصلاحيات أقل من مدارء الإدارات الأخرى وتكون عملية التسويق ضمن هذا التنظيم ضرورية ولكن غير أساسية .

الصيغة الثانية : وتكون إدارة التسويق أبعد بدرجة من المدير التنفيذي للمصرف ويكون مديرها في وضع ضعيف



يعد مشروع الرئيس المالح للشباب أبرز مشروع مخصص للشباب بدأ تنفيذه في مايو ٢٠٠٦م بإشراف بنك التسليف التعاوني والزراعي ليمثل ترجمة فعلية لخطابات رئيس الجمهورية الخامة بالحد من البطالة والفقير في أوساط الشباب خصوصاً خريجي الجامعات وحملة الدبلوم .  
وحول أهداف مشروع المالح للحد من البطالة " شباب " وما حققه الشباب حتى الآن ؟ ونوعية الفرص المتاحة ، والخطة الخامة بالعام ٢٠٠٧م المراد تنفيذها ومستقبل هذا المشروع ، التقينا عدداً من المعنيين في المشروع وقدمت لنا وثائق حول أهداف المشروع والخطة المستقبلية .  
فإلح حملة ذلك :-

إعداد / ماجد البكالي

## مشروع الصالح للشباب . . الواقع ومشروع المستقبل

ألف مكتب مع نهاية العام ٢٠٠٩م تغطي محافظات الجمهورية وعدد المستفيدين من البرنامج سيصل إلى ٢٥٠,٠٠٠ خمسة وعشرون ألف بشكل مستمر و ١٥٠,٠٠٠ مستفيد من عمالة الأجر الشهري واليومي في العام نفسه .  
عن أبرز الأعمال التي نفذتها مكاتب شباب في الوقت الحالي يؤكد الأخ / بشار بأن صرف رواتب منتسبي الجهات المتعاملة مع بنك التسليف، وخصوصاً رواتب موظفي التربية أبرز ما نفذته مكاتب شباب وبسرعة ودقة فائقتين، ومعاملة جيدة وراقية واصفاً هذه العملية بأنها تمثل أكبر حملة تسويقية وترويجية لبنك التسليف التعاوني والزراعي .

### السرعة والتميز سمات شباب

وعن خدمات مكاتب شباب وطرق تعاملها مع العملاء تحدث الأخ / علي محمد علي أثناء استلامه لراتبه عبر مكتب شباب والذي أبدى إعجاباً بقوله «من خلال تعاملي مع مكاتب شباب سواء بتسديد فواتير الماء أو الكهرباء أو استلام الراتب أحسست بسهولة الإجراءات وغياب الروتين في التعامل وكذا الذوق الذي يتميز بها الشباب في تعاملهم وأخلاقهم الكريمة» .

### الإعتماد على الذات

أما عن إعطاء الشباب الذين حازوا على فرص عمل وفق برنامج الصالح «شباب» تحدث الأخ / عبد الستار الجبري أحد المستفيدين من مكتب شباب بجوار وزارة الزراعة قائلاً "تعد هذه الفرص مهمة ومفيدة لنا كشباب بدون عمل وتساعدنا على الاستفادة وتكسبنا الخبرة من خلال تعاملنا مع الجمهور وتمكن الشباب من الإعتماد على ذاته في دخله وإدخاره وبناء مستقبله ، وعملاً في تطور مستمر أمين مستقبل أفضل ، شاكرين إدارتي المشروع وبنك التسليف» .

### واخيراً ..

تبقى أسئلة عدة تحاور القارئ ، هل يستطيع مشروع الصالح الذي تم تأسيسه منذ ما يقارب العام وله حالياً ٨٠ مكتب إيجاد فرص عمل لخريجي الجامعات أو حملة الدبلوم ، أن يستوعب ما نسبته ١٠ : ٥ ٪ من مخرجات الجامعات مستقبلاً : وهل توجد أنشطة أخرى لمكاتب الشباب غير الأنشطة التي عرفها الناس ؟ الإجابة بنعم قد تتم عن تفاؤل يراودنا وأحلام علها تصير واقعاً معاشاً ما دام المشروع يحمل اسم الرئيس الصالح .

– مكائن خياطة . تطريز . حياكة .  
– معدات تزيين العرائس .  
– الآت صنع أحذية .  
– تجهيز معامل الحلويات .  
– الآت حرف فنية .  
– تجهيز مراكز خدمات الأعراس .  
– الآت نسج السجاد .  
إضافة إلى برنامج المهنيين من خريجي الجامعات والمعاهد «فنية ، مهنية» ، ويتمثل هذا البرنامج في :  
– تجهيز عيادات أسنان .  
– تجهيز مختبرات طبية .  
– تجهيز عيادات طبية متخصصة .  
– تجهيز صيدليات .  
– تجهيز مكاتب هندسية .  
– تجهيز ورش صيانة سيارات .  
– تجهيز ورش نجارة وديكور .  
– تجهيز ورش مقاولات مبان «سباكة ، ترميم ، تبييض ، كهرباء ، وغيرها من الإحتياجات الفنية والمهنية .

ويؤكد الذهاني بأن منتسبي برنامج شباب هم من خريجي الجامعات وحملة الدبلوم فقط .

فيما الأخ / بشار عرهب موظف في المشروع يؤكد أن المشروع أسهم إلى حد كبير في إستيعاب عدد من الأيدي العاملة ، وأن ما تحقق من خلال الفترة الماضية يعد مقدمة لمشروع عدة سينفذها المشروع وسيكون له الدور الفاعل في التقليل من حجم البطالة تحديداً من مخرجات الجامعة شاكر إدارة البنك وقبيلها القيادة السياسية على الإهتمام الذي يولونه للشباب .

### ١٨٠ منتسب ومستقبل واعد

مشروع الصالح ( شباب ) مستقبل واعد لـ ( ٥٠٠٠ مكتب و ٢٥٠٠٠ فرصة عمل مع نهاية العام ٢٠٠٩م ) ، ويؤكد الأخ / بشار المؤيد المدير التنفيذي لمشروع الصالح للشباب ما ذهب إليه سابقه مضيئاً أن عدد منتسبي برنامج الصالح للشباب وصل إلى ١٨٠ شاب وشابة ، واصفاً مستقبل البرنامج بالقول " أن البدء بتنفيذه في الأمانة يمثل بوابة وصول إلى كل المحافظات وأن عدد مكاتب شباب ستصل إلى ٥٠٠٠ خمسة

عن أهداف مشروع الصالح للحد من البطالة ، تحدث الأخ / منير الذهاني مدير مشروع الصالح بمديرية التحرير قائلاً " تتمثل أهداف مشروع الصالح للشباب حسب الإنشاء في النقاط التالية : .

- ١- الحد من البطالة في أوساط الشباب خصوصاً خريجي الجامعات .
- ٢- تشجيع الشباب على تحمل المسؤولية والإعتماد على الذات .
- ٣- تدريب وتأهيل الشباب للدخول في عالم المال والأعمال وإعدادهم لمرحلة الإستثمار .
- ٤- تشجيع الشباب على ممارسة الأعمال الحرة بدلاً من الإعتماد على الدولة والوظيفة .
- ٥- نشر الوعي المصرفي بين أفراد المجتمع .
- ٦- الحفاظ على العملة الوطنية عبر نشر فكر إستخدام البطاقات المصرفية لتفادي ما تتحمله خزينة الدولة من عملات صعبة لإصدار بدل التالف من النقد .

### ٨٠ مكتب شباب و ١٨٠ فرصة عمل ما حققه برنامج الصالح حتى الآن

وعما قدمه مشروع الصالح للشباب حتى الآن ونوع الوظيفة المقدمة يؤكد الذهاني أن ما تم عمله للشباب هو تنفيذ مكاتب للشباب في أمانة العاصمة ، وظيفتها إصدار بطائق Cac Bank لإستقطاب أكبر قدر من العملاء ، وتسديد فواتير الماء والكهرباء والتلفون عبر هذه

المكاتب وصرف رواتب الموظفين أيضاً للجهات التي يتعامل معها البنك موضعاً أن عدد المكاتب التي تم تنفيذها حتى الآن في أمانة العاصمة تصل إلى ٨٠ ثمانين مكتب وأن العمل جار على تنفيذ المزيد من المكاتب والتوسع في المحافظات الأخرى .

### مشروع الصالح للعام ٢٠٠٧م

وعن المجالات الأخرى لعمل المشروع مستقبلاً إبتداءً من هذا الشهر ووفق وثائق المشروع فإن برنامج الأسرة المنتجة من أهم المشاريع المستقبلية ويتمثل هذا البرنامج في عمل الآتي : .



منير الذهاني



بشار المؤيد



## في المجال المصرفي.. خطوات نجاح المنافسة المستقبلية

قبل البدء في الحديث عن أبرز التحديات التي تواجه القطاع المصرفي اليمني خطوات المنافسة يمكننا التعرف والإشادة بالنجاح الذي حققته بلادنا في هذا المجال إذ حققت نقلات نوعية ممتازة في النشاط المصرفي لا سيما بعد تطبيق برنامج الإصلاح الإقتصادي منذ عام ١٩٩٥م تحققت نجاحات مصرفية مالية نقدية ملموسة. وبإمكان المتابع معرفة حجم تلك النجاحات من خلال الرجوع إلى تقرير البنك المركزي الذي يحدد ما أنجزته البنوك التجارية، حكومية، متخصصة، على أثر تطبيق برنامج الإصلاح الإقتصادي.

كما أنه يجب الإقرار والإشادة بالسياسة النقدية التي أتبعها البنك المركزي والتي حافظ من خلالها على الإستقرار النقدي من خلال إتصاص السيولة الفائضة في السوق إضافة إلى ما حققه من زيادة ونمو ملحوظ في تراكم العملات الأجنبية وهذا تطور ملحوظ في النتائج النقدية، إذ كانت قبل سنوات ٣ مليون دولار، والآن صارت نسبة التراكم النقدي من العملات النقدية الأجنبية ٧,٥ مليار دولار أمريكي أي ما يغطي (١٨) شهراً وبهذا صارت الدولة في موضع أكثر من أمن، وفق الإقتصاد المعيارى الذي يؤكد أن الدولة تكون في وضع أمن إذا حصلت على ما يغطي ٨ أشهر من العملات الأجنبية فما بالك وهي تملك ما يغطي (١٨) شهراً وهنا يجب أن نقف وقفة إحترام وتقدير للسياسة النقدية في بلادنا.

وأود الإشارة إلى أن بلادنا وفي المجال المصرفي تواجه تحديات في الوقت الراهن تتمثل في تحرير الخدمات المالية والمصرفية التي تأتي ضمن إتفاقية منظمة التجارة العالمية التي أنضمت إليها بلادنا وهذا الإنضمام يترتب عليه إنتقال رؤوس أموال إلى اليمن، لا سيما وأن مؤسسات مالية، مصرفية دولية ستأتي إلى اليمن، وعلياً أن نتوقع سلفاً أن مؤسسات مالية دولية وقوية ستأتي إلى اليمن وهنا تطرح سؤالين: ما وضع مؤسساتنا المالية وما مراكزها المالية في مواجهة المؤسسات الدولية؟

وهل بإمكانها الوقوف أمام المؤسسات الأجنبية المالية التي ستأتي؟ وهذا يتطلب منا جميعاً مؤسسات، وأفراد وبنوك الإجابة عليها، ولا ننسى أن ثمة مراكز مالية قوية منافسة قد يصعب على مؤسساتنا المالية منافستها.

إلا أن ثمة خطوات يجب أن نتبعها كي نجعل مؤسساتنا المالية والمصرفية مستعدة للصمود وهي كالتالي:

١- إعادة النظر في التشريعات القانونية للبنك المركزي والبنوك الأخرى بما يتواءم مع التوجهات المالية الدولية.

٢- تحقيق إندماج بين البنوك التجارية من جهة والمتخصصة من جهة أخرى والخروج بكيانات مالية قوية تمكن من المنافسة.

٣- إعادة هيكلة البنوك التجارية بما يتواءم مع الخدمات المالية والمصرفية التي ستأتي.

٤- خلق خدمات مالية ومصرفية جديدة ومتنوعة بما يؤدي إلى جذب مزيد من عملاء البنوك.

٥- خلق العادة المصرفية لدى أفراد المجتمع بأساليب مباشرة وغير مباشرة من خلال الإهتمام بتسويق الخدمات المصرفية والمالية.

٦- العمل على خلق "توفير" شركات مساهمة ذات إكتتاب عام " إستراتيجية" لتأسيس مؤسسات مالية ومصرفية برأسمال كبير بما يجعلها قوية وصامدة أمام أي رياح.

٧- الإلتفات إلى الكوادر المؤهلة في المجال المالي والمصرفي وعمل مسح لكل المتخصصين ومسح آخر للموظفين الحاليين الذين يعملون في البنوك، ومؤهلاتهم وقدراتهم، بعد ذلك تعرف الإحتياجات وبعد تلبيتها نضع التخطيط المناسب للعمل المصرفي.

٨- إهتمام البنك المركزي بإدارة السياسة النقدية والرقابة على البنوك العاملة في المجال المصرفي، والتخفيف من فتح فروع البنك المركزي في المحافظات، لأن ذلك يكلف البنك المركزي أعباء مالية، ويأخذ منه وقت وجهد من نصيب الإهتمام بالسياسة النقدية، والرقابة والإشراف على البنوك.

بهذه الخطوات نستطيع الصمود في المنافسة القادمة وتحقيق النجاح في المجال المصرفي والحفاظ على الإقتصاد الوطني.

## بنك التسليف خدمات مصرفية بأنظمة آية راقية

نتيجة لتوسع النشاط التجاري لبنك التسليف التعاوني والزراعي واتساع قاعدة عملائه لاسيما بعد توقيع عدد من الجهات والمؤسسات «حكومية، وخاصة» برتوكولات صرف وراتب موظفيها عبر البنك، كان لا بد للبنك الذي عرف بالإهتمام بعملائه وتقديم التسهيلات اللازمة لهم والحد من الروتين، أن يبدي إهتماماً بتركيب الصرافات الآلية في عدد من المؤسسات والأماكن المناسبة لتمكين العميل "موظف، أو شركة أو شخص" من الحصول على ما يحتاجه من المال في أي وقت وبدون روتين أو معاملة، فما الذي حققه البنك في هذا الجانب حتى الآن؟ وما مميزات الصراف؟ وكيفية استخدامه؟ وما الخطة المستقبلية للصرافات الآلية؟ هذه الأسئلة وغيرها ما ستجيب عنه المصرفية من خلال الإستطلاع التالي..

إستطلاع / ماجد محمد علي

حديثة وجديدة لا بد من التعرف عليها أولاً والتعامل معها، ومع الأيام سيصبح وسيلة عادية وسهلة الإستخدام لكل شخص..

### ٢٠ صرافاً في إبريل - تصل إلى ١٠٠ صراف مع نهاية العام

وأما عن البنك وما نفذه من الصرافات الآلية وما هو قيد التنفيذ والخطة المستقبلية للصراف تحدث الأخ/ إبراهيم الديلمي مشرف الصرافات الآلية في البنك بقوله "تم تنفيذ عدد من الصرافات في أمانة العاصمة" صراف في الإدارة العامة وأخر بالفرع الرئيسي، صراف جامعة صنعاء، صراف وزارة المالية، صراف فرع حدة، صراف مجلس الشورى، صراف فرع الزبيري، وأن العمل جار على تنفيذ ٣٠ ثلاثين صراف خلال شهر "إبريل" في أمانة العاصمة تلبية لمتطلبات العملاء وأن عدد الصرافات بأمانة العاصمة ستصل مع نهاية العام إلى ١٠٠ مائة صراف آلي أما المحافظات الأخرى فما تم تنفيذه من الصرافات حتى الآن هو حسب الإحتياج

ففي محافظة عمران تم عمل صراف آلي في مصنع الأسمت وفي مدينة عدن "كريتر" وسيتم تنفيذ عمل صرافات في كل المحافظات مستقبلاً

وعن الإهتمام بأجهزة الصراف لتعمل بشكل مستمر يؤكد الديلمي أنه تم تركيب أجهزة خزن كهربائية للصرافات الآلية لتلافي مشكلة الإطفاء، موضحاً بأن أجهزة الصراف لا تعاني من أي إختلالات فنية، وأن سوء إستخدام الجهاز وعدم التركيز ومتابعة إرشادات الجهاز وتعليماته للعميل هو ما يتسبب في حجز البطاقة أو الإفادة بعدم وجود رصيد،

ومن هذا القبيل.

مشيراً إلى أن ما يجب على العميل التأكد منه قبل التعامل مع الصراف الآلي ..

١- التأكد من رقمه السري.

٢- التأكد من رصيده.

وسيجدون أن الخدمة سهلة ومتوفرة على مدار الساعة.

الصراف الآلي: هو أحد أبرز وسائل صرف المال لعملاء البنوك والمؤسسات المصرفية وبدون الحاجة إلى شخص وسيط بين النقود والمستفيد بطريقة آية من خلال بطاقة الصراف فقط.

### مميزات الصراف الآلي:

١- أنه وسيلة سريعة وسهلة لتصرف الأموال.

٢- أنه يوفر الوقت والجهد لكل من العميل والمؤسسة.

٣- أنه يمكن العميل من الحصول على نقود في أي وقت على مدى ٢٤ ساعة من أي مكان.

خطوات التعامل مع الصراف الآلي:

الصراف الآلي وسيلة من الوسائل والخدمات الهامة التي تقدمها البنوك وللتعامل مع الصراف الآلي لا بد أن تكون لدى العميل في البنك بطاقة صراف تمكنه من التعامل مع هذا الجهاز والإستفادة منها وللتعامل مع جهاز الصراف يجب إتباع الخطوات التالية ..

١- إدخال البطاقة الخاصة بالعمل.

٢- إدخال الرقم السري الخاص بالعمل، بعدها تبرز خيارات إختيار اللغة.

٣- قم بإختيار اللغة التي تريدها في إجراء عملياتك «عربية، E».

٤- بعدها تبرز خيارات العملة (دولار وريال و...) قم بإختيار العملة التي تريدها حسب رصيدك.

٥- تبرز خيارات تحديد المبلغ)

٢٠,٠٠٠,٥٠٠,١٠٠٠ اختر المبلغ الذي تريده حسب رصيدك، ثم

انتظر حتى تصل رسالة إنجاز العملية (خروج المبلغ).

وعن إنتطاعات جمهور العملاء عن الصراف الآلي

الخاص ببنك التسليف الزراعي تحدث الأخ/ عبده محمد جابر

مدرس بالثريية قائلاً "أنا أحد المتعاملين

مع البنك وبالصراف الآلي أيضاً وفي الحقيقة أن الصراف يعمل بشكل جيد ولا توجد أي إختلالات ولا أعطال فنية وطريقة

التعامل معه سهلة في حال فهم خطوات إستخدام الصراف.. ويوافق في ذلك الأخ/ عبد الكريم حسن محمد مدرس

ويضيف "أن أي عمل جديد بالحجم الذي قام به بنك التسليف من حيث فروع وصرافاته الآلية لا بد وأن ترافقه جوانب قصور

وهذا طبيعي يرافق أي عمل وإنجاز إضافة إلى الوعي والثقافة المحدودين لدى العملاء بإستخدام الصراف الآلي كونه وسيلة



إبراهيم الديلمي



د/ عبد الله غالب الهالبي  
وكيل وزارة المالية للشؤون المالية والإدارية  
أساتذ مشارك بجامعة تفرز. كلية العلوم الإدارية



## فرع عمران رائد النشاط المصرفي في المحافظة



إبراهيم أبو منصر  
مدير الفرع

يبدون الأكثر ولاء لفرعهم مولعين بإرتياده يومياً وكأنه أضحي منزلهم المفضل ومكان تجمعهم... هذا هو حال عملاء بنك التسليف. فرع عمران، عن إنطباعاتهم حول خدمات الفرع ومعاملاته وفي الوقت ذاته عن خدمة نقاط البيع المقدمة للعملاء وخدمة صرف الراتب وتقييم إدارة الفروع ذاتها لأدائه ونشاطه المصرفي بمحافظة عمران أجرت المصرفية الإستطلاع التالي فأبى متابعتها :

إستطلاع / ماجد محمد علي

ويرى الأخ / خالد علي العسرة، تاجر. عميل لدى الفرع أن أسهل وأريح معاملة عرفها تتمثل في تعامله مع

فرع بنك التسليف رغم أنه تعامل مع بنوك عدة قبل ذلك إلا أن القروض التي يمنحها بنك التسليف وسهولة الإجراءات وغياب الروتين هو ما يتميز به بنك التسليف عن غيره واصفاً فرع البنك بحافظة نقود جميع العملاء ومنزلهم ومبلي حاجتهم شاكرًا إدارتي فرع عمران والبنك على هذا التميز متمنياً مستقبلاً أفضل للبنك، ويوافق في ذلك الأخ / علي يحيى سرحان مندوب شركة النفط لدى الفرع مضيفاً أن الفرع مميّز بكادره وإدارته الواعية القادرة على نشر الوعي المصرفي بين الناس وما يتميز به من سهولة الإجراءات إذ أنه يورد كل يوم وبسهولة وسرعة فائقة ويسحب من حساب الشركة في أي وقت.

### ل عوائق

ويصف الأخ / محمد عبد الله المصنعي مقولاً : بقوله «في الحقيقة أنا متعامل مع فرع البنك منذ عامين أحس بتميز بنك التسليف عن غيره في تسهيلاته وإجراءاته وزوال العوائق والإشكاليات من تعامل الفرع وأن ما دفعه للتعامل مع فرع البنك أولاً كونه حكومي ويمتاز بالأمان على ما يودع من أموال والمرونة وزوال الروتين من تعاملات فرع البنك وما يقدمه من تسهيلات لرجال الأعمال».

490 مليون الودائع و633 مليون رصيد الحسابات الجارية فيما الإيرادات ترتفع بنسبة 100% من عام لآخر

أما عن تقييم الفرع لأدائه وجوانب التطور التي شهدتها في تقديم الخدمات المصرفية وتزايد عدد عملائه خلال العامين الأخيرين تحدث الأستاذ / إبراهيم يحيى أبو منصر مدير فرع عمران قائلاً "شهد الفرع تطوراً ملحوظاً ابتداءً من العام 2005م في تزايد عدد عملائه، وارتفاع نسبة الودائع وتضاعف رصيد الحسابات الجارية للعملاء من عام لآخر.

من خلال الجدول السابق يتضح بجلاء أن الفرع في تطور مستمر وعملائه في تزايد يعكس ذلك الأرقام المتصاعدة.

ويؤكد أبو منصر أن الفرع يمارس نشاطه الزراعي بوتيرة عالية ومتزايدة إلى جانب النشاط التجاري وأنه يعد رائد النشاط المصرفي بالمحافظة ويشهد بذلك عملائه موضحاً أن عدداً من الجهات والأرقام التي توضح تطور الفرع في مختلف الجوانب والمكاتب الرسمية تتقاضى رواتب موظفيها عبر فرع البنك، ومن هذه الجهات :

- 1- مصنع أسمنت عمران ( ١٤٠٠ ) موظف .
  - 2- مكتب وزراعة الزراعة والري ( ٤٠٠ ) موظف .
  - 3- صندوق الرعاية الإجتماعية ( ٨٠٠ ) موظف .
  - 4- مكتب التأمينات والمعاشات ( ٥٠ ) موظف .
  - 5- مكتب التخطيط والتعاون الدولي .
- وأن ثمة جهات بصدد إستكمال إجراءات الإتفاقيات وسيتم تسليم مرتبات موظفيها عبر الفرع ومنها مكتب الشؤون القانونية .

مشيراً إلى أنه في سبيل تسهيل مهام العملاء والموظفين المتعاملين مع الفرع وتعاملاتهم تم تركيب " ١٥ " خمسة عشر نقطة بيع، وخلال هذا الشهر سيتم بدأ العمل في مكتب حي المصنع التابع للفرع بعد إستكمال تجهيزه وسيتم تجهيز الصراف الآلي أيضاً ليسهم في تقديم الخدمة للعملاء متقدماً بخالص الشكر لإدارة البنك على ما يبذلونه من جهود في سبيل تطوير فروع البنك .



■ الأغبيري : بنك التسليف خدمات مصرفية راقية وصدق في التعامل  
■ الشيخ الجرادي : السمعة الطيبة للبنك واقعاً حقيقياً  
■ المرادي : صرف الرواتب عبر البنك ضمان لحقوق الموظفين وإزالة للشبهات  
■ نقاط البيع : إقبال متزايد من موظفين وعمالء  
■ العسرة : بنك التسليف حافظة نقود الجميع



نقطة البيع في تنامي مستمر وأن البيع عبر نقطة البيع يزيد عن الـ ٥٠ ألف ريال شهرياً وفي



تزايد ، موضحاً أن المتعاملين مع نقطة البيع هم موظفي الجهات، وعمالء لدى البنك شاكرًا كل منسبى البنك وتعاملاتهم التي يصفها بالنبيلة.

### تلبية المتطلبات

فيما الحاج / سعد أحمد الجزيبة ورئيس اتحاد ملاك محطات البترول بمحافظة عمران عميل لدى الفرع يصف فرع بنك التسليف بقوله " أن كل معاملات الفرع تتميز بالسهولة في التوريد وإمكانية السحب في أي وقت على مدى الساعة، واصفاً أخلاق موظفي الفرع بالعالية التي تسهم في كسب العملاء، وقدرة الفرع على تلبية متطلبات عملاءه وتسهيل متطلباتهم وبسرعة فائقة .

### حافظة النقود

م	اسم الخدمة	العام 2005م	العام 2006م	من 2007/1/1م حتى 2007/4/12م
١	الودائع	٨٩ مليون ريال	٢٢٨, ٦٣٤ مليون ريال	٤٩٠ مليون ريال
٢	رصيد الحسابات الجارية	٣٧٢ مليون ريال	٥٨٣ مليون ريال	٦٣٣ مليون ريال
٣	الإيرادات	٢٦ مليون ريال	٣٧ مليون ريال	

### الصدق والتعيز

عن إنطباعات عملاء فرع عمران بنك التسليف من موظفين أو عملاء تحدث الأستاذ / صلاح الأغبيري نائب مدير عام مصنع عمران للشئون الفنية قائلاً " تعامل المصنع مع فرع بنك التسليف وتحويل رواتب الموظفين عبر البنك، لما يتميز به البنك من حسن التعامل والتسهيلات التي يقدمها فرع البنك والخدمات المصرفية الراقية وأن موظفي المصنع فخوريين بالتعامل مع البنك مشيراً إلى أن صرف رواتب موظفي المصنع عبر فرع البنك كان له فوائد عدة منها غياب الروتين الممل عن التعامل وزوال الطوابير .

### سرعة

فيما الأخ / عادل قائد عماد موظف في مصنع أسمنت عمران تحدث عن تعاملات الفرع قائلاً "صرف الراتب عبر البنك يمتاز بالتسهيلات والسرعة وأن موظفي الفرع يتميزون بقيمة الذوق في تعاملهم كما أن آلات، نقاط البيع "تعمل بشكل جيد".

### رائد المصارف

أما المقدم / علي محمد المرادي مدير عام مديرية مسور حجة فيتحدث عن فرع عمران وتعاملاته كونه عميل لدى الفرع بقوله " حقيقة أنه أفضل بنك من حيث تعاملاته وتسهيلات المقدمة ومصداقيته هو بنك التسليف التعاوني والزراعي، وناشد الفرع بفتح مكتب له في المديرية لا سيما أن كل الخدمات موجودة ومتوفرة وتأمل توقيع إتفاقية صرف مرتبات الموظفين في المديرية عبر هذا المكتب للبنك بما سيسمكنا أيضاً من تلا في أخطاء عدة كسلب حقوق بعض الأشخاص وأكل رواتب من لم يلتزموا بالعمل وإنهاء الخصمات وإزالة للشبهات وأن بنك التسليف رائد المصارف بنظري وهو الوحيد المتمتع بالحضور الفاعل والنشاط الدؤب في المحافظة بأفكاره المصرفية .

### ( السمعة الطيبة ) ..

فيما الشيخ / صالح الجرادي عميل لدى الفرع يؤكد أن ما دفعه للتعامل مع فرع بنك التسليف هو السمعة الطيبة التي سمعها عن الفرع في أوساط الناس وبين العملاء الذين سبقوه موضحاً أن ما سمعه يعد صحيحاً في الواقع.

### المرونة

ويصف الأخ / فؤاد عبد الله باكر تاجر التكرنوبات عميل في الفرع منذ ١٢ عاماً بالقول «ما جذبني للتعامل مع بنك التسليف والإستمرارية فيه أمور عدة تتعلق بالتسهيلات التي يقدمها الفرع ولا يقدمها أي فرع للبنوك الأخرى، والمرونة وسهولة الإجراءات التي تتميز موظفي الفرع، وأن للفرع مواقف من التسهيلات تصل إلى الإنسانية متعدياً التجارية البحتة مع عملاءه وأن لدية نقطة بيع تتميز بالإقبال المتزايد عليها من فترة لآخرى».

### زوال الخصمات

ويؤكد الأخ / عبد العزيز الخدري موظف يتسلم راتبه عبر فرع البنك أنه منذ أستلم راتبه عبر بنك التسليف زالت الخصمات التي كانت تمارس من قبل المستلمين وزال روتين المعاملة موضحاً أن الكل في المحافظة يشيد ببنك التسليف وتعاملاته.

### إقبال متزايد

وعن أصحاب نقاط البيع التابعة لبنك التسليف بمحافظة عمران وعملها تحدث الأخ / أحمد علي بصيبص صاحب سوپر ماركت وعميل لدى الفرع قائلاً " الآلة تعمل بشكل جيد ولا تعاني من أي أعطال وأن الإقبال على التعامل مع

## بازل 11 والتصنيف الائتماني بغية مواجهة مخاطر ديون المصارف

سادات الإلتزامات من خلال سمعته في السوق ومقدرته على الوفاء بإلتزاماته مع المصرف وغير وفقاً لتحليل مركزه المالي لمدة ثلاث سنوات والوقوف على توازن الهيكل التمويلي للعمل .. إلخ . بالإضافة إلى تقصي المعلومات عن وضع العميل ومركزه الائتماني عبر المصادر المتاحة كالبنك المركزي . وهناك ثلاث طرق لقياس مخاطر الإلتزام ..

١- الطريقة القياسية  
٢- التقييم الداخلي الأساسي للمخاطر .  
٣- التقييم الداخلي المتقدم للمخاطر .  
ووفقاً للطريقة القياسية حيث يكون في معظم الحالات غير مستخدم لأية تقييمات خارجية تطبيق وزن للمخاطر قدرة ١٠٠٪ وهو ما يعني وجود رأس مال بنسبة ٨٪ وإعطاء الديون التي أستحقت ولم تسدد وزناً للمخاطر ١٥٠٪ إذا قام المصرف بتجنب مبلغ معين تحت حساب الدين يقل عن ٢٠٪ .

أما الديون التي أستحقت ولم تسدد لمدة تزيد عن ٩٠ يوماً فإذا كان المخصص المكون أقل من ٢٠٪ فوزن المخاطر ١٥٠٪ وإذا كان يتراوح بين ٢٠٪ إلى ٥٠٪ فوزن المخاطر ١٠٠٪ أما إذا كان المخصص المكون أكبر من ٥٠٪ فوزن المخاطر حينئذ ٥٠٪ مع تطبيق وزن مخاطر قدرة ١٠٠٪ عندما يبلغ المخصص المكون ١٥٪ بالنسبة للديون التي أستحقت ولم تسدد المغطاة بضمانات معينة وتخفيض وزن المخاطر على قروض الرهن العقاري التي أستحقت ولم تسدد لمدة تزيد عن ٩٠ يوماً ليكون ٥٠٪ إذا كانت المخصصات المحددة لا تقل عن ٥٠٪ .

أما بالنسبة للتصنيف الداخلي بشقية الأساسي والمتقدم فإنه يختلف جذرياً عن المنهج القياسي حيث يتم الإستثناء عن الجدارة الائتمانية كمدخلات أساسية لقياس المخاطر وما يتعلق بها من رأس المال . أما التصنيف الخارجي فإنه يرتبط بوكالات التصنيف الدولية والتي سوف نتناولها في الحلقة القادمة بالتفصيل كونها تمثل جوهر معايير بازل ٢ التي يتعين على المصارف القيام بها ابتداءً من هذا العام ٢٠٠٧م وكانت بازل ٢ كأداة لقياس إدارة المخاطر المصرفية من خلال الوضوح والشفافية وإمام العملاء بذلك في الوقت المناسب ، فالمصارف تتعرض لمخاطر متوقعة وأخرى غير متوقعة .

رأس المال والدين + (الديون السائدة) .  
ويجب أن لا يقل رأس المال بشقية الأساسي والمساند عن ٨٪ من قيمة الموجودات والبنود خارج الميزانية الخطرة المرجحة .  
أما رأس المال الأساسي لوحده فيجب أن لا يقل عن ٤٪ من قيمة موجودات البنوك خارج الميزانية الخطرة المرجحة ورأس المال المساند يجب أن لا يزيد عن ١٠٠٪ من رأس المال الأساسي .

وأما فيما يتعلق بإجمالي المخصص العام للديون فيجب أن لا يزيد عن ١,٢٥٪ من قيمة الموجودات خارج بنود الميزانية الخطرة ، بالطبع مع مراعاة طرح الإستثمارات في شركات ومؤسسات مالية تزيد المساهمة فيها عن ٥٠٪ من مجموع رأس المال المعتمد وكذا تنزيل الإستثمارات الأخرى في بنوك وشركات مالية .

ونظراً لأن منح الإلتزام المصرفي تحكمه أسس ومعايير وسياسات إئتمانية تهدف إلى الحد من توزيع المخاطر المختلفة ، ولأنه من الناحية العملية لا يمكن لمصرف ما أن يحتفظ ضمن أصوله و توظيفاته بمحظة قروض وتسليفات منتظمة بالكامل ، ويرجع ذلك إلى طبيعة الإلتزام المصرفي كونه مصحوباً بالمخاطر وتنشأ هذه المخاطر نتيجة إخفاقات العملاء في الأنشطة الممولة من قبل المصرف فيترب عليها عدم قدرتهم الإيفاء بإلتزاماتهم تجاه المصرف في الوقت المحدد ، لذلك يتوجب على المصرف القيام بتقييم مخاطر الإلتزام في كافة مراحلها سواء قبل منح الإلتزام أو أثناء دورة الإلتزام حيث يوجد وقت كاف لتواريخ الإستحقاق ، وكذلك فرصته للإطلاع على تقلبات الأسعار والفائدة وشروط عقد الإلتزام وذلك من خلال إدارة مستقلة في المصرف تقوم بتقييم مخاطر الإلتزام يتوفر لديها سياسية إئتمانية تشمل أسس تحديد درجة الجدارة الائتمانية كإساس لمنح التسهيلات وكذلك توفير المعلومات الائتمانية التي تساعد المصرف على التنبؤ بأية تغيرات قد تطرأ على أوضاع أي من العملاء وفقاً لمعايير تصنيف وتقييم للعملاء وتحديد قدرتهم على الإقتراض تراعي الآتي:

١- تحليل السوق التنافسية والمقدرة التنافسية .  
٢- دراسة وتحليل مؤسسة المقترض وقدرته على

١- أهمية التصنيف الائتماني .  
٢- مؤسسات ووكالات التصنيف الدولية .  
٣- معايير تقييم المخاطر السياسية والمالية و الإقتصادية وتقييم درجة الحرية الإقتصادية وتدابير تطبيق توصيات لجنة بازل .. إلخ .  
أولاً : التصنيف الائتماني ..

لقد تصاعدت أهمية التصنيف بالنسبة للمصارف من أجل إتخاذ القرار الإئتماني الصحيح ، وتحديد درجات الإلتزام بالنسبة للمقترضين ( أفراد أو مؤسسات قطاع خاص أو مختلط أو عام أو الحكومات .. إلخ ) وبيات التصنيف الائتماني عنصراً أساسياً في تسهيل عملية التنوع أمام المؤسسات المصرفية والمالية وتقليص كلفة رأس المال ، وبالتالي وجدت الحاجة إلى الإستعانة بمؤسسات متخصصة أو معايير تخفف من المخاطر المصرفية ومخاطر الإلتزام بشكل خاص ولضمان وسلامة الجهاز المصرفي .

وقد تنامت أهمية التصنيف بشكل أساسي مع توجهات لجنة بازل ٢ والتي قضت بأحداث معيار جديد لكفاية رأس المال يأخذ بعين الإعتبار أنواع جديدة من المخاطر ، إضافة لتركيز توجهات إتفاق بازل ٢ على التصنيف الائتماني كعنصر أساسي في معادلة كفاية رأس المال كما أوضحنا ذلك في الحلقات الماضية .

وقد بينت مقررات لجنة بازل ٢ معايير لطريقة قياس إدارة المخاطر المصرفية من خلال التوافق بين رأس المال المطلوب وحجم المخاطر التي يتعرض لها المصرف وأوجدت طرقاً مئلي لقياس المخاطر وعلاقتها برأس المال وأشرت الوضوح والشفافية لدى المصرف حول المخاطر التي يتعرض لها .

وقد أستندت لجنة بازل ٢ عندما حددت حد أدنى لكفاية رأس المال إلى أن ذلك يعطي المصرف مقدرة على مواجهة المخاطر غير المتوقعة ، وهي تشمل رأس المال الأساسي ( Primary Capital ) المدفوع + الإحتياطيات المعلقة + الأرباح والخسائر المدورة . كما تشمل رأس المال المساند ( Supplementary Capital ) والمتمثل في ( الإحتياطيات غير المعلنة + إحتياطي إعادة تقييم الأصول + مخصصات المخاطر العامة للتسهيلات الإئتمانية الجيدة + الأدوات ذات الصفات المشتركة بين

### الحلقة الرابعة



حسن حمود  
الدولة

تناولنا في الحلقات الثلاث السابقة بإيجاز بعض معايير إتفاق بازل ٢ ذات الصلة بكفاءة رأس المال في المصارف حيث تختلف وظائفه عن وظائف رأس المال في المنشآت التجارية والصناعية الأخرى ... فرأس المال الكبير أو الكافي يساعد المصرف في مواجهة خسائر النشاط دون أن تؤدي تلك الخسائر إلى هز ثقة الجمهور وبالتالي سحب ودائعهم وهذا هو السبب الرئيسي في إصدار البنك المركزي اليمني قراراً يقضي برفع رأسمال البنوك العاملة لتصل إلى ستة مليار ريال خلال سنوات حددها القرار المشار إليه وذلك في إطار مقررات لجنة بازل ٢ .. نظراً للإرتباط بين رأس المال المصرفي وبين كل من القروض والإستثمارات والودائع من خلال مؤشرات محدده يجب على المصرف الإلتزام بها مثل تحديد نسبة القروض لمقترض واحد إلى حقوق الملكية .. وهكذا في بقية الأنشطة المصرفية إلا أنه نظراً للعلاقة بين رأسمال المصرف وربحيته فإن المصارف تعتبر أن زيادة رأسمال المصرف سيؤدي إلى التأثير بصورة سلبية على نسبة الأرباح ( أي بقسمة الأرباح على رأس المال المقام في النسبة ) وقلنا أن مقررات لجنة بازل بهذا الخصوص لم تلق ترحيباً من قبل المصارف حتى في البلدان الممثلة في اللجنة .  
أما في هذه الحلقة والحلقات القادمة فسوف نتناول الموضوعات التالية ..

## قائمة المؤشرات العالية

بالرغم من أهمية استخدام المؤشرات المالية في المساعدة على الوصول إلى قرار سليم عن مستوى أداء الشركة عن طريق التحليل المالي إلا أنه يجيب العلم أن هناك محدودية في هذا التحليل ..

- التحليل يعتمد على المعلومات المتوافرة في القوائم المالية ، ونهجم مدلول المؤشرات يجب معرفة الأسلوب التي أعدت به هذه القوائم والأسس التي استخدمت عند الإعداد .  
- المؤشرات لا تعطي نتائج ، ولكنها توجه المحلل إلى أوجه يجب البحث وراعاها من أجل فهم نتائج النشاط .

- يجب مراعاة الظروف الأخرى المحيطة بالمؤشرات سواء أكانت خارجية أو داخلية .  
هذه القائمة هي سرد للحد الأدنى للمؤشرات التي يجب إستخدامها عند القيام بالتحليل المالي من قبل ضابط الإئتمان .

تقسم هذه المؤشرات إلى ثلاث مجموعات أساسية ..

١- قياس الكفاءة في إدارة التكاليف والمبيعات والربحية .

٢- قياس الكفاءة في الإستثمار في الأصول بأنواعها .

٣- قياس السيولة والهيكل التمويلي .

سيتم شرح هذه المجموعات كلا على حدة .. أولاً : مجموعة المؤشرات الخاصة بالمبيعات والأرباح ..

المبيعات رقم مطلق وإنما يقاس بنسبة تغييره من فترة إلى فترة .

### تكلفة السلع المباعة

يوضح تكلفة كل وحدة نقدية من التكاليف الخاصة بالسلع المباعة مقارنة بصافي المبيعات ( نسبة )

المبيعات

مجمل الربح

المبيعات

كل وحدة نقدية من مجمل الربح مقارنة بصافي المبيعات ( نسبة ) .

### المصرفيات البيعية والإدارية والعمومية

كل وحدة من المصرفيات مقارنة بالمبيعات ( نسبة )

المبيعات

العائد من العمليات الخارجية

المبيعات

كل وحدة نقدية عائد منتج مع كل وحدة من المبيعات ( نسبة )

متوسط سعر الإقراض =

متوسط حجم القروض ( قصيرة وطويلة الأجل ) نسبة

صافي الربح قبل الضرائب

صافي الربح قبل الضرائب

المبيعات

يوضح كل وحدة نقدية من الأرباح قبل مخصص الضرائب الناتجة عن كل وحدة من المبيعات ( نسبة )

الضرائب المدفوعة

صافي الربح قبل مخصص الضرائب

يوضح المعدل أو النسبة التي يحاسب عليها ضريبياً ( نسبة )

صافي الربح بعد الإيرادات غير العادية

المبيعات

العائد نتيجة لكل وحدة من المبيعات ( نسبة )



إعداد / هلال هشل  
إدارة الإئتمان

## البنوك المركزية

- الإقتصادي.
- وظائف البنوك المركزية ..
- 1- يعمل كبنك وكوكيل للحكومة .
  - 2- يحتفظ بجزء من احتياطي البنوك التجارية «بنك البنوك» .
  - 3- يحتفظ أو يدير احتياطات البلاد من العملات الأجنبية والذهب .
  - 4- يحتكر عملية إصدار النقد .
  - 5- يراقب عملية الإئتمان وذلك من خلال فرص الرقابة على المؤسسات المالية والذي يسمى بالسياسة النقدية .
- وعليه فإن الحجج المؤيدة لإنشاء بنوك مركزية حجج قوية وقد حظيت بموافقة الأمم المتحدة لأنها تساعد على إتباع سياسات نقدية حكيمة ولا تختلف وظائف البنوك المركزية ولكن إطار تنفيذها يختلف من بلد إلى آخر حيث أن الدور الذي يقوم به في البلدان المتقدمة يختلف قليلاً عنه في البلدان النامية فهو عادة يقوم بوظائف تنظيمية تتعلق بالجهاز المصرفي والكتلة النقدية واستقرار الأسعار وقابلية العملة للتحويل كما يقوم بدور قيادي إيماني .



م. احمد سعيده  
الجيثة

- المرجع / الإتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك .
- \* مدير فرع المكلا

عرفت البنوك المركزية منذ ثلاثة قرون إلا أنها لم تنتشر ولم تتوسع ولم تتبلور وظائفها على الشكل الذي عليه الآن إلا في القرن العشرين وبعد الحرب العالمية الأولى وعلى وجه التحديد أصبحت جزء لا يتجزأ من مظاهر استقلال البلاد السياسي وعلامة هامة من علامات استقلالها الاقتصادي .

والبنك المركزي يقف على رأس الجهاز المصرفي في البلد ويتولى أمر السياسة الإئتمانية والمصرفية في الدولة ويشرف على تنفيذها وهو البنك الذي لا يفاضل مع الجمهور "معظم الأحيان" ولكنه يقتصر تعامله على الحكومة والبنوك الأخرى، ونظام

البنوك المركزية ولقد لتطور تدريجي إذ نمت وظائف البنوك المركزية وأرتقت مسؤوليتها بمرور الزمن، حيث قامت هذه البنوك كمصارف تجارية وتطورت إلى مركزية ومع مرور الزمن أصبحت البنوك المركزية هيئات مستقلة متكاملة تقوم بوظائف متميزة ومتطورة وأصبحت شيئاً أساسياً في الاقتصاد وعالم النقد والإئتمان .

- أهداف البنوك المركزية ..
- 1- تحقيق الإستقرار النقدي .
  - 2- العمل على تحقيق مستوى عال من الإستخدام (العمالة) .
  - 3- العمل على تحقيق أفضل معدلات النمو

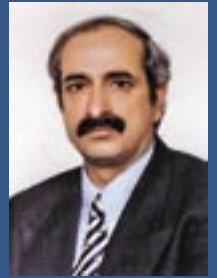
## ماذا تعني كلمة نقود

تعني كلمة نقود كما جاء تعريفها عن بعض الإقتصاديين بأنها القوة الشرائية المقبولة بوجه عام في التعامل وعرّفها البعض بأنها (إدارة تسوية الديون) ويبدو أن هناك تباين بين التعريفين السابقين إلا أن هناك إتفاق يقرب من الإجماع بين الإقتصاديين في أن خير وسيلة لتعريف النقود هو القول بأن (النقود هي ما تفعله النقود) وهذا التعريف يؤدي بالضرورة إلى أهمية تعريف النقود لوظائفها التالية ..

- 1- وظيفة النقود كوسيط في الإستبدال .
- 2- وظيفة النقود كمقياس للقيمة .
- 3- وظيفة النقود كأداة للإدخار وجمع الثروات .
- 4- وظيفة النقود كأداة للدفع الأجل .
- 5- وظيفة النقود كأداة للإئتمان .

ولذلك فإن وظائف النقود في النقاط الخمس جاء نتيجة تطورها

التاريخي عبر العصور إلى أن استقرت على الوضع التي هي عليه الآن وهو وضع أثمرته حياة إستقرار الإنسانية بعد المرحلة البدائية والضغن والرحيل بحثاً عن الرزق، ولا شك أن وضع النقود هو أيضاً مفتاح لنمو المجتمعات البشرية ونشأت المدن وتطور الحرف والأعمال وتفردها بالتخصص والحرفية والمهارة و إتساع نطاق تبادل المعاملات بشأن الناتج أن كان سلعا عينية أو خدمية، هذا التطور أقتضى خلق وسيلة تسهل



إعداد

حسين علي نايف\*

عمليات التبادل وقياس قيم الأشياء وتراكم الثروات، وهذا أمر وفرته النقود عند ابتكارها كوسيلة من وسائل إبداع العقل البشري، والنقود في تطورها مرت بعدد من المراحل هي ..

### 1- مرحلة النقود السلعية : Commodity money

وهي مرحلة استخدمت فيها بعض المجتمعات البدائية سلعة مثل الخرز والحراير والملح والجلود والماشية والتبغ وغير ذلك كنقود، وهذا النوع من النقود السلعية لها قيمة ذاتية أي تستمد قيمتها من صفاتها الذاتية والرغبة في حيازتها وتملكها والقيمة الذاتية هي ما يميز هذا النوع من النقود السلعية .

### 2- مرحلة النقود المعدنية : Metallic money

كانت النقود النحاسية والبرونزية أول أنواع النقود المعدنية وعند تطور المجتمعات وارتقاء قيمة والسلع وعلو مقاديرها عجز هذا النوع من النقود عن تلبية الحاجات وأتجهت المجتمعات إلى المعادن النفيسة كأساس للنظام النقدي فتم الإنتقال من النحاس والبرونز إلى الذهب والفضة دون الإستغناء عن النقود النحاسية والبرونزية فأصبحت نقود مساعدة بما يسمى subsidiary money أو نقود رمزية token money لتعريف المعاملات ذات القيمة الصغيرة أو البسيطة .

\* مدير فرع المنصورة

## الودائع النقدية وطبيعتها القانونية

الوديعة النقدية عقد بمقتضاه يسلم شخصاً مبلغاً من النقود إلى البنك الذي يلتزم برده لدى الطلب أو وفقاً للشروط المتفق عليها، وتتميز الوديعة النقدية بميزة جوهرية هي أن البنك يكتسب ملكية النقود المودعة ويكون له حق التصرف فيها لحاجات نشاطه الخاص على أن يلتزم برده مبلغ مماثل إلى المودع.

- أما أنواع الودائع النقدية هي ..
- 1- ودائع لدى الطلب : وهي من أهم الودائع النقدية وفيها يكون للمودع أن يطلب إستردادها في أي وقت وبالتالي فإن البنك لا يدفع أي فائدة أو يدفع فائدة ضئيلة ويقصد هنا المودع إستخدام الوديعة كأداة لتسوية إلتزاماته عن طريق الشيكات أو أوامر النقل المصرفي .
  - 2- الودائع الآجلة : وهي الودائع التي يتفق على عدم إستردادها إلا بعد أجل معين لثلاثة أشهر أو ستة أشهر أو سنة وهذا النوع من الودائع أقل شيوعاً من الودائع تحت الطلب ولكنه أكثر فائدة للبنك إذ يتمتع بحرية أوفر في إستعمالها ولذا يكون سعر الفائدة مرتفعاً نسبياً .
  - 3- ودائع مخصصة لغرض معين : وهي ودائع تسلم للبنك مع تخصيصها للقيام بعملية معينة أو لغرض معين وقد يكون التخصيص لمصلحة المودع كما في الشركات التي تودع نقود مخصصة للوفاء بأرباح الأسهم أو فوائد السندات .
  - 4- الودائع الإيداعية وودائع التوفير : وهي الودائع التي تسلم فيها النقود إلى البنوك ويصدر البنك فيها دفاتر توفير ويدون فيها المدفوعات والمسحوبات لإثبات العلاقة بين البنك والمودع صاحب الرصيد .

- الطبيعة القانونية للوديعة النقدية ..
- 1- الوديعة النقدية ليست وديعة عادية :
  - الوديعة هي عقد يلتزم به شخص أن يتسلم شيئاً من آخر على أن يتولى حفظ الشيء وعلى أن يرده عينا . فجوهر الوديعة في القانون المدني هو إلتزام المودع لديه بالمحافظة على الشيء ورده عينا، أما الوديعة النقدية فتكسب البنك ملكية النقود المودعة وحق التصرف فيها كما يشاء وإستخدامها في الإقراض بوجه خاص على أن يلتزم برده مبلغ معين ولذلك فإن الوديعة النقدية ليست وديعة عادية ومن ثم أختلفت الآراء في تحديد طبيعتها القانونية .
  - 2- الوديعة النقدية ليست وديعة شاذة ..

ذهب بعض الفقهاء إلى أن الوديعة النقدية وديعة شاذة أو ناقصة والوديعة الشاذة هي الوديعة التي يكتسب فيها المودع ملكية الشيء المودع ولا يلتزم إلا برده مثله ولو كان هذا التفسير صحيح لوجب أن تخضع الوديعة النقدية لكافة قواعد القانون المدني المتعلقة بالوديعة فيما عدا ما يتعلق بملكية الأشياء المودعة ولترتب على ذلك بوجه

## ثالثاً : نسبة المديونية (نسبة رأس المال)

وتقيس هذه النسب مدى مساهمة كل من أصحاب المنشأة والدائنين في تقديم التمويل (التعرف على مصادر تمويل موجودات المنشأة) إضافة إلى التعرف على قدرة المنشأة على خدمة \* ومن هذه النسب :-

- نسبة المديونية = إجمالي الديون (المطبوعات) قصيرة وطويلة الأجل / حقوق الملكية .

وتعتبر هذه النسبة عن الأهمية النسبية لمصادر التمويل (من خارج المنشأة أو داخلها) وبالتالي فهي مؤشر للتعرف على هامش الأمان المتاح للدائنين المختلفين ، ومدى مخاطرة أصحاب المنشأة بأموالهم في أعمالها والدائنين كذلك ، وكلما زادت هذه النسبة كلما زادت المخاطرة في عدم قدرة المنشأة على سداد ديونها وبالتالي تزداد مخاوف المستثمرين والمقرضين من الإفلاس .

نسبة المديونية قصيرة الأجل = الديون قصيرة الأجل / حقوق الملكية .

إن ارتفاع هذه النسبة إلى ما يقارب (7٧٪) قد يكون مؤشراً بإقتراب الخطر ، ومؤشراً على اضطراب المنشأة إلى زيادة الاعتماد على المصادر قصيرة الأجل بسبب ضعف ثقة الدائنين بوضع المنشأة على المدى الطويل .

- نسبة المديونية طويلة الأجل = الديون طويلة الأجل / الديون طويلة الأجل + حقوق الملكية .

## رابعاً : نسبة الربحية :

وتقيس هذه النسب القوة الإيرادية للمنشأة والكفاءة الكلية التي تدير بها المنشأة الموارد المتاحة لها وتعد هذه النسبة موضع اهتمام المساهمين والإدارة والمقرضين على حد سواء ، وأهم هذه النسب :-

- نسبة صافي ربح العمليات = صافي الربح ( قبل الضريبة والفائدة ) / صافي المبيعات .

وتهدف هذه النسبة إلى قياس كفاءة المنشأة في التشغيل بعيداً عن المؤشرات الخارجية التي ليست للإدارة سيطرة فعلية عليها كالفائدة والضريبة .

- الهامش الربحي على المبيعات = صافي الربح بعد الضريبة والفائدة / صافي المبيعات .

وتعتبر هذه النسبة عن القوة الإيرادية للمنشأة بصورة أكثر شمولية ، وبأسلوب آخر يبين هذه النسبة إلى أي مدى يمكن أن ينخفض سعر الوحدة قبل أن تتحمل المنشأة خسارة شاملة .

- العائد على الموجودات = صافي الربح قبل الضرائب والفوائد والإيرادات والمصرفيات الأخرى / الموجودات .

وتقيس هذه النسبة الكفاءة التي تدار بها موجودات المنشأة وتعتبر من أفضل أدوات المقارنة على المنشآت المختلفة .

- العائد على حقوق الملكية = صافي الربح بعد الضرائب والفوائد / معدل حقوق الملكية .

وتشير هذه النسبة إلى الربحية المحققة للمساهمين على استثماراتهم في المنشأة وعلى قدرة المنشأة على جذب المزيد من الاستثمارات .

## خامساً : نسبة السوق :

وهذا النوع من النسب يعكسها سوق الأوراق المالية كنتيجة لأداء المنشأة وهي تخدم محلي الأسهم في أداء مهامهم لدى تقييم الشركات ، كما تخدم المستثمرين الحاليين والمحتملين الذين يتعاملون في أسواق المال في التصرف على اتجاهات الأسعار السوقية للأسهم ، وهذه النسب أقل استخداماً في اليمن لعدم وجود أسواق مالية .

### المراجع :-

- زياد رمضان ( أساسيات التحليل المالي للمنشأة التجارية والصناعية).
- مفتح عقل ( مقدمة في الإدارة المالية )
- أيمن الشنطي ، عامر شقر ( الإدارة والتحليل المالي).
- د/ خليل الشماع ، د/ خالد أمين عبد الله ( التحليل المالي للمصارف).

## التحليل المالي



هلال العيسى  
إدارة الائتمان

### الطقة الثانية والأخيرة

( التي تستطيع المنشأة فيها بيع مخزونها من البضائع وتحويلها إلى نقد سائل خلال فترة زمنية معينة ، بمعنى أن هذه النسب تعبر عن كفاءة المنشأة في تسويقها لبضائعها من ناحية ، والإحتفاظ بمخزون مناسب من البضائع يتناسب وحجم عملياتها من ناحية أخرى .

ومن الجدير ذكره أنه في حالة تعذر الحصول على تكلفة البضاعة المباعة يمكن استخدام المبيعات

بدلاً منها وحيث أن رصيد البضاعة في تغير مستمر وللوصول إلى رقم قريب وأكثر دقة فإنه يتم إيجاد متوسط الرصيد لبدائية الفترة ونهايتها .

(د) معدل دوران مجموع الأصول / مرة = صافي المبيعات / مجموع الأصول وتقيس هذه النسبة كفاءة المنشأة في إدارة موجوداتها في تحقيق المبيعات وعلى هذا الأساس فإن ارتفاع هذا المعدل دلالة على استخدام أكثر المبيعات في خلق المبيعات ، أو قد يكون نتيجة إستغلال كبير للموجودات ، والعكس فإن انخفاض هذا المعدل إشارة إلى تعطيل وعدم استخدام الموجودات بصورة جيدة أو زيادة في قيمة هذه الموجودات بصورة غير مبررة .

(هـ) معدل دوران الموجودات المتداولة / مرة = صافي المبيعات / الموجودات المتداولة (7٧) معدل دوران الموجودات الثابتة / مرة = صافي المبيعات / الموجودات الثابتة .

## ثانياً : نسبة النشاط «نسبة الكفاءة» وأهم هذه النسب :

(١) معدل دوران الحسابات المدينة = صافي المبيعات / معدل رصيد الحسابات المدينة أو ( الرصيد في نهاية الفترة ) ويبين هذا المعدل عدد المرات التي تدور المنشأة بها حساباتها المدينة أو السرعة التي تتمكن فيها المنشأة من تحصيل حساباتها المدينة ، ولكما زاد عدد المرات كان المؤشر إيجابياً والعكس سلبياً وبشكل أوضح يقيس كفاءة إدارة الائتمان ومدى فاعلية سياسة التحصيل .

معدل قدرة التحصيل = ٣٦٠ معدل دوران الذمم المدينة .

معدل فترة التحصيل / يوم = معدل رصيد الحسابات المدينة / صافي المبيعات الأجل ٣٦٠ وعادة ما يتم استخدام هذا المعدل عند إجراء المقارنات بين المنشآت المتشابهة وبالطبع إذا زادت فترة التحصيل كثيراً عن المدة التي تمنحها المنشأة فإنها دليل واضح على ضعف في سياسة المنشأة الائتمانية وبالتالي نوعية غير جيدة من المدينين أو ضعف في جهاز التحصيل .

هذا وتجدر الإشارة هنا إلى أن تحليل معدل فترة التحصيل يمكن المحلل المالي من التعرف على :

- مدى إلتزام المدينين بالتسديد في المواعيد بمقارنة فترة التحصيل مع سياسة المنشأة الائتمانية .

- قياس كفاءة المنشأة في منح الائتمان وتحصيل الديون بمقارنة فترة التحصيل بمدة الائتمان التي تمنحها المنشأة لعملائها .

- مدى سرعة تحول ديون المنشأة إلى نقد سائل .

- مقارنة فترة التحصيل لدى المنشأة مع المنشآت الأخرى الشبيهة لها .

(ب) معدل دوران البضاعة / مرة = تكلفة البضاعة / رصيد البضاعة في نهاية المدة .

(ج) معدل دوران البضاعة / يوم = معدل رصيد البضاعة / ٣٦٠ / تكلفة البضاعة المباعة .

ويستفاد من هذه النسب التعرف على عدد الأيام ( عدد المرات

خاص إمتناع المقاصة بين إلتزام المودع لديه بالرد وبين أي حق له قبل المودع .

بيد أنه يؤخذ على هذا التفسير أن الوديعة سواء كانت عادية أو شاذة تفرض على المودع الإلتزام بحفظ الشيء المودع ، وإذا كانت الوديعة شاذة فإن الإلتزام بالحفظ يفرض على المودع لديه " البنك " أن يحتفظ دائماً بشيء مماثل حتى يكون على إستعداد لرده عند الطلب .

في حين أن قوانين العقوبات تذكر الوديعة بين عقود الأمانات ولا يمكن أن تفرض على البنوك الإلتزام بأن يلتزم في خزائنه بمبالغ مساوية للمبالغ المودعة ، بل يجب أن تكون له حرية التصرف فيها واستخدامها في منح الإئتمان والتسهيلات .

ولذلك فإن الوديعة النقدية ليست وديعة شاذة ومع ذلك هناك بعض الحالات التي يمكن فيها إعتبار الوديعة النقدية وديعة شاذة وذلك في حالة الوديعة المخصصة لغرض معين إذ لا يجوز للبنك أن يتصرف فيها بل يجب أن يحتفظ في خزائنه بمبلغ معادل لما تسلمه للقيام بالغرض المعين .

٣- الوديعة النقدية قرض :-

والحقيقة أن الوديعة النقدية تعتبر قرضاً بمعنى أن المودع يقرض البنك بمبلغ من النقود يستخدمها البنك في منح الإئتمان لعملائه .

والقرض كما يعرفه القانون بأنه عقد يلتزم به المقرض أن ينقل إلى المقرض ملكية مبلغ من النقود على أن يرد إليه المقرض عند نهاية القرض مثله في مقداره .

وقد أعتراض على هذا التفسير بأن الوديعة النقدية لا تنتج فائدة لمصلحة المودع في الغالب ومن ثم فإن المودع ليس بمقرض ، بيد أن هذا الإعتراض مردود عليه بأن الفائدة ليست من مستلزمات القرض وقد يكون القرض بدون فائدة .

كما أعتراض أيضاً على هذا التفسير بأن الوديعة النقدية قد تكون واجبة الرد لدى الطلب في الأصل في حين أن الغرض يفترض لزماً أجلاً للرد .

وهذا الإعتراض بدورة مردود عليه بأن الأجل ليس عنصراً ضرورياً في القرض وأن هناك ليس من مانع قانوني يحتفظ للمقرض بالحق في طلب الرد متى يشاء .

وعلى ذلك فإن الوديعة النقدية تعتبر قرضاً في الحقيقة ، وإذا كان العمل قد جرى على وضعها بالوديعة النقدية فذلك لإعتبارات تاريخية ترجع إلى القرون الوسطى .

## منارة للعاملين في حقل التسويق المصرفي

- أسلك طريقاً هابه الضعفاء .
- أعمل الآن لأنك لا تملك غير هذا الوقت الذي تعيشه فغداً يوم أحبه الكسالى .
- أعمل عندما يأوي الكسالى إلى الراحة .
- أترك أبواباً لم يطرقها غيرك .
- لا تتردد فأنت صاحب قضية عادلة تستحق الجهد والمثابرة .
- تسلح بالمعرفة العلمية والدينية التي تخدم عمك .
- لا تجعل للأس طريقاً إليك .
- أجمع البيانات سابقاً للمستهدفين من عملية التسويق التي تقوم بها .

المهندس / علي عبد ثابت  
مسئول الإئتمان - فرع عبس

رزق الزميل / علي أحمد مثنى مدير فرع البيضاء  
بمولود جديد أسماه  
«أحمد»

وبهذه المناسبة نهدية أطيب التهاني والتبريكات ..  
سائلين المولى أن يجعله مولود خير وبركة وسرور .  
وألف مبروك  
المهنتون:

قيادات وموظفي البنك  
هيئة تحرير «المصرفية»

بهاينين

يتقدم رئيس مجلس الإدارة والمدير العام ومدير العموم المساعدين  
بأحر التعازي وأصدق المواساة للاخوة  
الكابتن / خالد الناظري - العقيد / علي حميد الناظري،  
المهندس / محمد حميد الناظري  
بوفاة المغور له بإذن الله تعالى الفقيد  
حسين حمدي الناظري  
تغمده الله بواسع رحمته واسكنه فسيح جناته  
«إنا لله وإنا إليه راجعون»

البقاء  
لله

## هنا نلتقي



عبد سعيد الطيار

ما الذي يجري هنا .. قالها صديقي  
الزائر والدهشة تعلقو محياؤه وبدى عليه  
حالة إستغراب وعاش لحظات ذهول ...  
ثمة شيء ما حدث هنا ، بل أشياء كثيرة،  
كل شيء يكاد يكون على غير ما اعتاده  
في زيارات سابقة، البنك، الموظفين  
والجمهور... ألا ترى مظاهر تبدلت

وأحوال موظفين تغيرت، الكل جالس على مكتبه يبذل بتركيز ملفت  
للإنتباه في شاشة جهاز الكمبيوتر وكأنما يعمل لإعادة هندسة الكون،  
غير أنه يساهم بكثيره من المتسمرين على مقاعدهم في تحريك دولاب  
الحياة ... في معرفة الجديد، في صنع التحولات يعمل بصمت لإعادة  
هندسة أعماله وتخطيط مهامه .

بذلك التوافق البديع بين الموظف والمكتب والجهاز تصاغ نجاحات  
مصرفنا .. وبها ترتسم معالم مستقبلنا ... وأخر هناك يتوارى خلف  
الحجب يعكف على إعداد الخطط ورسم السياسات وتصميم المنتجات  
وكل وقته لإبداعات أخرى شتى يطل بها علينا بين الفينة والأخرى  
كمناورات رشاد وإشاعات علم ينفعنا ونسير على هدى منها ... وثالث  
يشقى راحلاً متنقلاً هنا وهناك يمدنا بحاجاتنا المادية «قرطاسية» ، فلم  
، جهاز، ومكتب، وحاجيات ومتطلبات أخرى تدعم الحركة والإستمرار  
وتهيئ المناخ للعمل والإنتاج .

تلك كلمات بسيطة نثرتها على رأس صاحبي لأبدد عنه حيرته .. كان  
جالساً يصغي وينسج بخياله تلك الكلمات في صورة بديعة لقلعة تبدو  
شامخة تتباهى وثقة بعرض نجاح قادم يعزف مقطوعة بديعة «شاركنا  
الريادة» .

حالتنا هذه يا صاحبي تحكي قصة نجاح محقق وأخر أكبر منشود ...  
قصة نجاح بطولها قائد إداري متمكن قدم إلينا من أعماق زمن ندر فيه  
الأوفياء المخلصين ، لمسنا فيه صدق النوايا وسمو المقصد فالتفتنا  
جميعنا حوله، وتغيرت أحوالنا وأحوال مصرفنا كما ترى .

للتواصل : فاكس ٢٢٠٠٩٧ / ٢٢٠٠٩٢

## المنافسة الإيجابية

قريب ولا من بعيد ولكنها تؤسس لقواعد لعبة  
سيكون هؤلاء أول ضحاياها وحرصاً على أن  
يكون أداء الجهاز المصرفي اليمني مميز  
ويسهم في عملية البناء التنموي فإن الضرورة  
تقتضي قيام الحكومة ممثلة بالبنك المركزي  
بوضع قواعد وضوابط وآليات للمنافسة في  
السوق المصرفية للإحتكام إليها و تفعيل  
دور جمعية البنوك في الإشراف والتنسيق  
للنهوض بأداء الجهاز المصرفي الذي أصبح  
قاب قوسين أو أدنى من مغادرة المنافسة  
المحلية إلى المنافسة العالمية فهل آن  
الأوان للمنافسة بجانبها الإيجابي وتأسيس  
قواعد لها لتساعد على الإندماج في الإقتصاد  
العالمي والإستفادة منه لمساعدة الوطن في  
تنميته الإقتصادية .

تلاشت بفعل معدلات الإنجاز السريعة والعالية  
التي خلقت الإستقرار النفسي والمادي لهذه  
القوى فانعكس أداؤها من الإنجاز السلبي  
إلى الإيجابي لكننا مع هذا كنا ندر أننا لم  
نكن أمام مواجهة داخلية فقط لأننا نتعامل  
مع بيئة إقتصادية متعددة النشاط والأغراض  
تحكمها المصالح في غياب القوانين والآليات  
التي تضبط هذه الأنشطة السوقية لهذا  
أثارت إنجازات البنك حفيظة وتباينت ردود  
فعلهم فمنهم من شد أزراره وزاد من تسويق  
المنتجات وإستحداث وسائل حديثة لتقديم  
خدماته في إطار أخلاقية المهنة والمنافسة  
الشريفة ومنهم من سعى بالدفع من الباطن  
بمتمصلحين في محاولة للشد إلى الخلف  
بممارسات لا تؤثر على نشاط البنك لا من

درج علماء الإقتصاد القول أن أي تطور أو نمو  
لأي عملية إقتصادية لابد لها من خلق قوتين  
متضادتين الأولى تدفع للأمام بالإستفادة من  
إيجابيات بيئة الإنكسار وتحويلها إلى عوامل  
نهوض تتمكن من خلالها تحقيق معدلات  
نمو متساعده ونجاحات متتالية فيما تشد  
القوة الثانية للخلف تحت تأثير مصالحها  
والإستسلام للواقع خوفاً من المجهول  
فتتسبب بردود فعل غير متوازنة تعبر  
عنها عبر وسائل غير مباشرة للتقليل  
من أهمية ما أنجز وتمثل في مجملها  
محاولة لإعاقة هذا النمو .. إلا أنها وفق  
قانون حركة التطور تتحول تدريجياً  
إلى قوى هامشية خارج دائرة الفعل  
ولا ننكر أن هذه القوى في البنك قد

في  
المنافسة



بقلم رئيس التحرير

السرّيع للحوالات



نُلغّي اُمسافات



www.cacbank.com.ye

**CAC BANK**

بنك التسليف التعاوني والزراعي

وديعه البكره

احصل على الفائدة مقدماً

