

CAC BANK

بنك التسليف التعاوني الزراعي
COOPERATIVE & AGRICULTURAL CREDIT BANK

www.cacbank.com.ye

AL-MASSRAFIAH

المصرفية

شهرية - بصدرها: بنك التسليف التعاوني والزراعي
العدد (15) يوليو 2007م

عقد مؤتمره السادس في أرض الأحقاف على ساحل البحر العربي:

الزراعي.. خطى واثقة باتجاه الريادة



في جلسة افتتاح المؤتمر السادس للفروع المنعقد في المكلا:

طه هاجر:

- حقق البنك نجاحات متميزة والأرقام تؤكد ذلك
- قطاعات واسعة من المجتمع تعول على البنك
- خدمة التنمية والشباب والحد من البطالة



تهانينا



المدير المثالي

يتقدم الأستاذ /

حافظ فاخر معياد

والأخوة

المدير العام ومديري العموم المساعدين
وكافة مديري الإدارات والفروع بالتهنئة الخالصة
للأخ العزيز

محمد عزي واصل

مدير فرع حيس

على ما حظي به من ثقة وتقدير من خلال قرار الملتقى السادس

لمديري الفروع باختياره «المدير المثالي» لهذا اللقاء

متمنين له دوام التوفيق والنجاح

الإفتتاحية

مؤتمر الفروع

وعبق الذكري



حافظ فاخر معياد
رئيس مجلس الإدارة

مثل انعقاد مؤتمر الفروع السادس في مدينة المكلا للفترة من ١٧ - ١٩ يوليو محطة انطلاق جديدة من خلال النتائج التقييمية التي عرضت ونوقشت خلال جلسات المؤتمر وهي النتائج التي أسفر عنها تقييم أداء الفروع وفق معايير دولية لاجمال معها للقول أن ثمة نقاش فيما كشف عنه التقييم من نتائج.

جاء انعقاد المؤتمر السادس للفروع ليؤكد أن ما سخر من إمكانيات لتأسيس البنية التحتية للفروع وإعادة تأهيلها ومن ثم تأهيل كادرها البشري وما بذل بعد ذلك من جهود حثيثة وأداء رائع لمديري وموظفي الفروع ان ذلك ماذهب سدى، فقد كانت النتائج ايجابية ومشجعة للغاية وعزز لدينا في البنك قناعة قائمة بأن مستقبل هذا المصرف مشرق وعده واعد بالخير الوفير وسيحتل مكانته اللائقة به في السوق المصرفي.

بقي القول أن جهوداً مضاعفة لابد أن نبذلها جميعاً في أعلى هرم للبنك في وسطه أو أدناه لنصل به إلى ما يصبو إليه من آماني وطموحات تأتي في سياقها الوطني الطبيعي.

إذ يعول على هذا البنك النهوض بدور رائد في العمل المصرفي وفي خدمة التنمية والاقتصادي الوطني عموماً.

مؤتمر الفروع السادس الذي جاء متزامناً مع ذكرى وطنية طيبة - انتخاب فخامة الرئيس / علي عبدالله صالح، رئيساً للجمهورية - ترك هذا التزامن في نفوس قيادات وكوادر البنك ذكرى مملوءة بعبق النجاح فواحة بنسائم الخير التي هبت على بلادنا مع اعتلاء فخامة الرئيس سدة الحكم عبر المؤسسات الدستورية الشرعية، وبلا شك فإننا في البنك نعزو كل النجاحات المحققة إلى اهتمامه الدائم بهذه المؤسسة المصرفية وسعيه الدؤب لتبقى شامخة تؤدي دورها بكل اقتدار.

ولقد حرصت القيادة السياسية والحكومة وتحرص دوماً على أن يلعب البنك دوراً متميزاً في خدمة التنمية والمجتمع.. ولهذا حظي البنك وما يزال بمهام أكثر شمولاً تتعدى كونه مصرفاً تجارياً الى بعد تنموي، إقتصادي، شامل. وفي هذا السياق يسعى البنك بخطى حثيثة الى احتلال موقع الريادة.

ومن الله نسأل التوفيق والسداد،

مدير التحرير	رئيس التحرير	الهيئة الإشرافية
عبد سعيدي الطيار	محمد محمد الزبير	عبد الجليل القرشي
تصميم وإخراج وفرز مركز الامدقاء		عبد الملك التور
777213366		

المصرفية

شهرية - يمدرها:

بنك التسليف التعاوني والزراعي

صنعا، ص.ب. 2015 - فاكس: 220092

www.cacbank.com.ye

بمناسبة يوم الديمقراطية السابع عشر من يوليو

رئيس مجلس الإدارة يلتقي وفد مجلة «أمريكا اليوم»

وبالذات في المجال السياحي والاقتصادي والاتصالات والبتترول والقطاع المصرفي وكذلك التطورات التي شهدتها العلاقات اليمنية الأمريكية تدعم نتائج مؤتمر الفرص الاستثمارية واجتماع المانحين وتأهيل اليمن للدخول في مجلس التعاون الخليج وتأهيله للمساعدات الأمريكية.

الأمريكية تقوم بدعم عملية إعادة هيكلة البنك بمبلغ ٢ مليون دولار من المعونة الغذائية الأمريكية لعام ٢٠٠٣ م. هذا وتأتي زيارة الوفد لليمن لإعداد ريبورتاج عن اليمن بمناسبة يوم الديمقراطية (السابع عشر من يوليو) كنموذج خاص في الجزيرة والخليج وتسجيل التغييرات التي أحدثتها في جميع المجالات

كنموذج متطور للقطاع المصرفي اليمني .. وبعد الاستماع لمهام الوفد تحدث الأخ / رئيس البنك عن أهم التطورات والتحويلات التي تمت في البنك وعن علاقة البنك بمؤسسات التمويل الأمريكية والداعمة لعملية الهيكلة والخطوات التي تم إنجازها في إعادة الهيكلة. جدير بالذكر أن «وكالة التنمية

التقى الاستاذ/ حافظ معياد - رئيس مجلس إدارة البنك ومعه الأخ/ عبد الجليل القرشي - المدير العام المساعد - رئيس المكتب الفني والأخ/ محمد عثمان علي- مستشار البنك لهيكله في نهاية شهر يونيو وفداً صحفياً أمريكياً من مجلة أمريكا اليوم لإعداد ريبورتاج عن البنك والنجاحات التي حققها في المجال الزراعي والمصرفي والهيكلة

نقلة تاريخية لعالم المقاصة ولأول مرة في اليمن

ولكل خدمة يقدمها البنك الزراعي لا بد من جني ثمارها وثمار هذا البرنامج: اولاً : خدمة عملاء بنك التسليف التعاوني والزراعي ثانياً : التخفيف من مخاطر عمل غرفة المقاصة .

ثالثاً : استثمار الوقت بدقة وسرعة عالية والجدير ذكره أن هذه الخدمة قد لاقت ارتياحاً كبيراً من قبل عملاء البنك معربين عن عدم استغرابهم من هذه التقنية وغيرها من الخدمات المتعددة موضحين أن البنك لم يبخل عليهم بمثل هذه الخدمات والمنتجات المصرفية المختلفة وفي الأخير لا يسعنا الا أن نشكر الأخوة في البنك المركزي الذين سهلوا لنا سبل النجاح وإنزال هذه الخدمة بالشكل المشرف.

نبيل شرف الدين

Cac Bank مواكبا لأحدث ما توصل إليه العالم الرقمي ومن أجل تقديم أفضل الخدمات لعملاء بنك التسليف التعاوني والزراعي Cac Bank الذي يتميز باستخدام أحدث تقنيات العالم الرقمي ، دشن الأستاذ / حافظ فاخر معياد أحدث آلية تقسم المقاصة بالبنك الزراعي برنامج التصوير الرقمي لشبكات المقاصة الواردة من البنوك مباشرة .

وإيماناً من إدارة البنك بضرورة إيجاد السبل والخدمات التي تتماشى مع روح العصر وضرورة توظيفها التوظيف الأمثل الذي تصب في النهاية إلى خدمة الاقتصاد اليمني والنهوض إلى أعلى المراتب وآلية هذه الخدمة تتم بتصوير الشيكات الواردة من غرفة المقاصة بالبنك المركزي وإجراء عمليات القبول مباشرة للشيكات التي تم تصويرها في إدارة العمليات المركزية في Cac Bank في نفس الوقت .

بمشاركة البنك

إنشاء سوق مركزي في أمانة العاصمة

التقى مطلع الشهر الحالي الأخ/ محمد أحمد تقي - المدير العام المساعد للشئون التجارية والمصرفية - ومعه مستشار رئيس مجلس الإدارة لشئون الهيكلة وعدد من قيادات البنك مع مندوب الشركة الاستشارية المكلفة من الحكومة الهولندية بإعداد تصاميم ودراسة الجدوى لإنشاء سوق مركزي للخضار والفواكه وأسواق فرعية للأسماك واللحوم في ضواحي أمانة العاصمة وسيجهز السوق بالمرافق والثلاجات والوسائل الحديثة التي تجعل منه سوقاً ذات مواصفات عالمية وستقوم الحكومة الهولندية بتقديم دعم مقداره (٥٠٪) من قيمة المشروع على أن تتولى الحكومة اليمنية توفير (١٠ فدان) كأرضية للسوق وتجهيز البنية الأساسية بشبكات الكهرباء والمياه والتلفونات وغيرها. ويقترح الوفد أن يساهم بـ (٥٠٪) الأخرى المستفيدين من جمعيات وأفراد بما فيهم بنك التسليف التعاوني والزراعي . وقد أبدى البنك استعداداً للمشاركة بالتكاليف التشغيلية لهذا المركز وإدارته بالشراكة مع الإدارة الهولندية لعدة سنوات ومتى ما قدمت الدراسات اللازمة للبنك .



محمد تقي

الأردن تزود اليمن 65 شتلة زيتون

في إطار التعاون المشترك بين اليمن والأردن وأفتت الأخيرة على تزويد اليمن بخمسة وستون شتلة زيتون إضافية للخمسين ألف شتلة زيتون كانت قد سلمت لليمن سابقاً. كما التزمت بزراعة جامعة الرئيس الصالح بأشجار الزيتون مع توفير التربة المناسبة جاء ذلك في تصريح للأخ / محمد تقي - المدير العام المساعد للشئون التجارية والمصرفية في بنكا عضو الوفد الذي ترأسه الأخ / عبد الملك المرشي - وكيل وزارة الزراعة عضو مجلس إدارة البنك إلى الأردن الشقيق.

وكان الوفد قد التقى في نهاية شهر يونيو وزير الزراعة الأردني وناقش كثير من القضايا التي تعزز من التعاون الثنائي بين اليمن والأردن كما اتفق الطرفان على تفعيل وتنفيذ المحاضر الموقعة بين اللجان المشتركة بين البلدين واستمرار زيارات الوفود بينهما .

كما التقى الوفد قيادات مؤسسة الإقراض الزراعي الأردني وخلال اللقاء أبدى البنك استعداده لاستقبال وفود من المؤسسة للاطلاع على تجربته الناجحة في العمل المصرفي وتجربته في مكافحة الفقر والبطالة في مشروع الشباب .

البنك ساهم في تأسيس شركة استشارية لإنتاج الطاقة

وقع في مبنى وزارة الكهرباء المصرية في الثامن والعشرين من شهر يونيو اتفاقية إنشاء شركة يمنية مصرية متخصصة في مجال تقديم الدراسات الاستشارية الهندسية الخاصة بإنتاج الطاقة وإدارة وصيانة

المحطات برأس مال مقداره خمسة مليون دولار وقع عن الجانب اليمني الأستاذ/

عبدالله محمد بشير - المدير العام المساعد لشئون الإقراض والفروع في بنكنا

والمهندس/ عبد المعطي الجنيد عن المؤسسة العامة للكهرباء فيما مثل الجانب

المصري الشركة القابضة لكهرباء مصر وشركة جسكو المصرية، هذا وكان التوقيع بحضور وزير الكهرباء اليمني الدكتور / مصطفى بهران والدكتور / زكي نصار وزير الكهرباء المصري ويأتي التوقيع على هذا المشروع في إطار التكامل الاقتصادي بين اليمن وجمهورية مصر العربية

من جانب آخر أكد الأخ / عبدالله بشير - المدير العام المساعد أن مساهمة البنك في هذا المشروع تأتي في إطار اتجاهات البنك الجديدة في دعم عملية التنمية الاقتصادية .



عبدالله بشير

في إطار استراتيجية البنك التسويقية لـ 2007م المدير العام المساعد رئيس المكتب الفني يزور بيروت والقاهرة

بيروت والقاهرة لإجراء 9 مع شركات الدعاية والإعلان للحصول على العديد من العروض لتجهيز ورعاية صيف صنعاء المزمع عقده نهاية شهر يوليو .

في إطار تنفيذ إستراتيجية البنك التسويقية لعام 2007م زار الأخ/ عبد الجليل القرشي - المدير العام المساعد - رئيس المكتب الفنية نهاية شهر يونيو كلاً من



عبدالجليل القرشي

ففي بلاغ صادر عن إدار المخطار ربط فرعي لحج وذمار بالنظام الآلي (فينكس)

ذكر بلاغ صادر عن إدارة المخاطر مؤرخ 19/ يوليو/ 2007م أنه تم بحمد الله وتوفيقه ربط فرعي لحج وذمار (Live) بنظام الكور بنك «فينكس» ليصبح عدد الفروع المرتبطة بالنظام حتى الآن (14) فرعاً.

وسيواصل فريق فني متخصص مواصلة جهوده في ربط بقية الفروع تباعاً وفق جدول زمني يشمل كافة فروع البنك.

قرارات إدارية الأسد في الضالع والهاجري لفرع مأرب

صدر قرار رئيس مجلس الإدارة رقم (100) قضى بتعيين الاخوين التالية أسمائهم بالوظائف المبينة قرين كل منهما:

عبدالله محسن الأسد - مديراً لفرع الضالع
أحمد سالم الهاجري - مديراً لفرع مأرب
تهانينا للزميلين الأسد والهاجري بهذه الثقة متمنين لهما التوفيق والنجاح بالمهام الموكلة إليهما.

علت خطت إعادة التحديث والتطوير لجنة المناقصات أقرت إرساء مناقصة إعادة هيكلية البنك

أقرت لجنة المناقصات والمزايدات بالبنك باجتماعها منتصف يوليو إرساء مناقصة إعادة تحديث وتطوير البنك، على الأخوة ائتلاف الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية ومكتب الأمين تمهيداً لرفع وثائق المناقصة إلى اللجنة العليا لمناقصات ومشتريات الدولة للبت النهائي فيها بحسب الصلاحيات المخولة لها بقانون المناقصات والمزايدات . وتأتي هذه الخطوة في سياق خطوات كبيرة ومتسارعة قطعها البنك خلال ثلاث سنوات ونصف على طريق ريادة العمل المصرفي في اليمن.

تهانينا

قيادات وكوادر البنك يهنئون الأخوة

عمار عبد اللطيف

لارتزاقه مولوداً أسماه

(عافه)

عبدالله صالح القفيلي

لارتزاقه مولوداً أسماه

(سالم)

سنان الشدادى

لارتزاقه مولودة أسماها

(سلا)

أحمد قائد عبده

لارتزاقه مولوداً أسماه

(عز الدين)

تهانينا

الزملاء الأعزاء :

بشار أحمد مهيوب الصبري

عمار علي محمد الهادي

عبد الرزاق أحمد صبره

كمال يحيى الحمدي

مظهر محمد الغيثي

محمد أحمد الحاصل

قررنا هجر حياة العزوبية ودخول عش

الحياة الزوجية وبهذه المناسبة السعيدة

نرف إليهم جميعاً أطيب التهاني والتبريكات

متمنين لهم حياة زوجية سعيدة

وبالرفاه والبنين

قيادات وكوادر البنك

هيئة تحرير المصرفية

البقاء لله

قيادات وكوادر البنك

يتقدمون بتعازيهم

ومواساتهم للأخ /

عبد الواحد سيف

ب وفاة ابن عمه .

تغمده الله بواسع

رحمته واسكنه

فسيح جناته

«إنا لله وإنا إليه راجعون»



خروجاً عن المكان المألوف، وكما هو فكر التجديد، وثقافة التغيير والتطوير التي يعتنقها بنك التسليف التعاوني والزراعي، حيث يتحول الفكر إلى ثقافة والثقافة إلى ممارسة مصرفية عملية ثقافة تقوم على أن يصبح البنك لكل الناس حيثما كانوا وإلى أي قطاع ينتمون أو في مهنة أو شريحة يعملوا.. يذهب البنك كعادته إلى الناس ويصل إليهم في قراهم في مدنهم في باديتهم والحضر، نزل البنك هذه المرة بقيادةه العليا وقياداته المصرفية في الفروع إلى أرض الاحقاف إلى بلاد عاد وهناك على ساحل البحر العربي التقى عملائه شركائه ورواده وكل محبيه وهناك في المكلا عقد مؤتمره السادس للفروع بفندق (هوليد اي. إن) على ساحل البحر العربي. مؤتمر يرسو على ساحل البحر يقف متأملاً عظمة الإبداع التي تخلقت في رحم الفكر المصرفي ويرى نتاج جهد دؤوب وعمل شاق ومتواصل لقيادات العمل المصرفي.. مؤتمر وقف مع الذات ليرى حجم النجاح ويتذوق طعمه الحلو الرائع يتنفس الصعداء بعد مشوار أشهر ستة مضت يقيم ماذا تحقق من خطته. ويدي حجم الانجاز كبيراً ونسبة تنفيذ الخطة عالية (83%) هي لم تلبى حجم الطموح مكتملاً لكنها عكست مدى إيمان قيادات وكوادر البنك بترجمة الخطة الى انجازات وطموحاته إلى وقائع.

تغطية / عبده سعيد الطيار

عقد مؤتمر فروع في أرض الاحقاف على ساحل البحر العربي

بنك التسليف الزراعي خطى واث

ولقد حقق بنك التسليف الزراعي نجاحاً متميز والكثير من الناس يعولون هذا البنك في خدمة التنمية والشباب والحد من البطالة متوجهاً بالتهنئة من خلال اللقاء الموسع لفروع البنك والتهنئة لفخامة الرئيس / علي عبدالله صالح بالذكرى ٢٩ لإعادة انتخابه وبعد استراحة قصيرة عاد جموع المؤتمرين إلى قاعة المؤتمر.. حيث دعى الأستاذ / حافظ فاخر معياد - رئيس مجلس الإدارة إلى استعراض معايير تقييم نشاط الفروع التي أعتها لجنة مختصة من البنك وعرض النتائج المترتبة على عملية التقييم.

وقد استعرض الأستاذ / رشيد الأنسي أمام اللقاء المعايير المتبعة في عملية تقييم أداء الفروع والدرجة المعطاة لكل معيار وأسس احتساب الدرجة لكل معيار على حده . في حين تولى الأستاذ / عبدالملك الثور استعراض نتائج التقييم على مستوى كل معيار / فرع / ومن ثم النتائج النهائية للفروع مجتمعة.

اللقاء السادس للفروع الذي رعاه وحضر جميع جلساته الأستاذ / حافظ فاخر معياد - رئيس مجلس الإدارة والأستاذ / يحيى أحمد الصبري المدير العام ومديري العموم المساعدين ومديري الفروع وناقش على مدى ثلاثة أيام متواصلة تقييم أداء كل فرع على حده بالمقارنة مع الأهداف المحددة للفروع بالخطة التي أقرها اللقاء الموسع الخامس اثبت بما

والتحصيل كلمة اللقاء جاء فيها : " يمثل اللقاء فرصة ثمينة لتقييم الأداء على ضوء خطط البنك، وبما لاشك فيه أن البنك شهد خلال ثلاث سنوات نقلة نوعية هي محط إعجاب وتقدير القيادة السياسية والحكومة وكل عملاء البنك والمتعاملين معه ينظرون لتجربته بإعجاب وتقدير وثقة بالغة وواجبنا الحفاظ على هذه الثقة وتعزيزها . وقد ألقى الأخ / محافظ المحافظة رئيس المجلس المحلي كلمة جاء فيها:-

" أرحب بالأخوة مدراء عموم فروع البنك وفي مقدمتهم الأخ العزيز / حافظ فاخر معياد - رئيس مجلس الإدارة الذي نقل البنك نقلة نوعية كبيرة ومتميزة والكل يشهد لهذا الرجل بالنجاح والتفوق وهذا ما عهدناه دوماً وحقيقة الأرقام تتحدث والعمل يظهر نفسه ونحن نعرف كيف كان البنك الزراعي وكيف أصبح بالإدارة الحكيمة وهذا ليس عمل الأخ / حافظ معياد وحده بل هو عملكم جميعاً حيث أوصلتم البنك إلى مستوى محل إعجاب وتقدير الجميع ولا ننسى أن وراء هذا النجاح فخامة الرئيس / علي عبدالله صالح لإعطاء هذا البنك الفرصة الكبيرة والتمينة للارتقاء والوصول إلى أسمی أهدافه .

في الجلسة الافتتاحية التي حضرها الأستاذ / طه هاجر محافظ محافظة حضرموت - رئيس المجلس المحلي ورئيس غرفة تجارة وصناعة حضرموت / عمر باجرش وحشد كبير من رجال الاعمال تليت آيات من الذكر الحكيم تلاها الطالب / معتر محمد سعيد .



محمد الجبشعة

ألقى الأخ / محمد سعيد الجشاعة - مدير فرع المكلا كلمة الترحيب وخطاب ضيوف الملتقى الكرام قائلا:

يأتي انعقاد مؤتمر مديري فروع بنك التسليف الزراعي في محافظة حضرموت نظراً لما تحلته من مكانة مرموقة بين مختلف المحافظات لخصوصيتها ومكانتها الكبيرة مضيافاً : أن بنك التسليف الزراعي كان سباقاً في افتتاح فرعه بالمحافظة مع انبلاج فجر الوحدة اليمنية وانطلق من مدينة المكلا التاريخية يقدم خدماته لكل فئات وشرائح المجتمع الحضرمي .. لافتاً النظر إلى ما يشهده البنك من



د. الحرثي

تحديث وتطوير ونقلات نوعية داعياً كل قطاعات الاعمال في حضرموت إلى زيارة فرع المكلا والتعرف على خدمات البنك عن قرب . من جانبه ألقى الأستاذ / عبدالله محمد بشير المدير العام المساعد لشتون القروض والفروع



المحلي وحققت نتائج ممتازة ومتميزة ولما يتحلى به مدير الفرع والكادر الوظيفي العامل معه من خلق في التعامل مع الجمهور فقد كسب الفرع ثقة كبيرة من مختلف قطاعات المجتمع.

ولأجل ذلك قرر اللقاء الموسع السادس اختيار فرع حيس الفرع المثالي لهذا اللقاء.

وبالمناسبة التقت المصرفية الأستاذ / محمد عزي واصل مدير فرع حيس وسألته عن شعوره بهذا التكريم من كل أعضاء اللقاء الموسع

وإجماعهم على اختيار

فرعه الفرع المثالي قال:

" أشكر كل زملائي مدراء

الفرع كما أشكر الإدارة

العامة على اختيار فرع

حيس الفرع المثالي في

هذا اللقاء وهذا شرف

واعزاز لنا جميعاً ويعود

الفضل بعد الله سبحانه

وتعالى في النجاح الذي

حققه الفرع لجميع

موظفي الفرع دون استثناء

وانا اعتبرهم أنهم هم

المثاليين لما يتمتعوا به

من نشاط كبير في عملهم

وإخلاصهم للبنك والتزام

بالزي الموحد وحسن

تعامل وثقة وسمعة طيبة

وتألف وكأنهم أسرة واحدة ..

كما التقت المصرفية على هامش اللقاء

الأخ/ نجيب الوعيل مدير فرع سيحوت الذي

تحدث عن انطباعاته حول اللقاء قائلاً: " كان

قمة باتجاه الريادة

لا يدع مجالاً للشك أن خطط البنك المرسومة وأهدافه المحددة تترجم إلى إنجازات ملموسة ووقائع مشهودة.

كسبنا الرهان

وبرغم أن معايير التقييم التي تم تصميمها لقياس أداء الفروع مستمدة من معايير دولية تطبق في مصارف عالمية كبرى غير أن صور النجاح بدت مذهلة وهاكم الدليل:-

فروع حققت ربحية بنسبة (١٠٠%) أو ما دونها بقليل بعد استبعاد المخصصات (أي أرباح نقدية فعلية).

الفرع	نسبة تحقيق الهدف
١- الفرع الرئيسي	١٠٠%
٢- فرع حده	١٠٠%
٣- فرع الزبيري	٩٣,٥%
٤- فرع اب	١٠٠%
٥- فرع يريم	١٠٠%
٦- فرع دمت	١٠٠%
٧- فرع زبيد	١٠٠%
٨- فرع عبس	١٠١%
٩- فرع حيس	٨٧%
١٠- فرع لحج	٨٣%

في حين حققت بقية الفروع نسب ربحية مادون ذلك وفي المحصلة النهائية كشفت نتائج التقييم عن نسبة تنفيذ محققة من الخطة بلغت (٨٣%) في النصف الأول من العام الجاري .

ومقارنة بسيطة فيما بين عام ٢٠٠٣م والنصف



رشيده الأنسي



عبدالمالك الثور

الأول من العام الجاري ٢٠٠٧م تعكس حجم التطور الذي شهده البنك

البيان	٢٠٠٣م
- إجمالي الأصول	٩,٨ مليار ريال
- الودائع	٧,٢٤ مليار ريال
- الإقراض	٤,٣ مليار ريال

البيان	٢٠٠٧/٦/٣٠م	نسبة النمو
- إجمالي الأصول	٨٦ مليار ريال	٧٨٣%
- الودائع	٧٨,٥ مليار ريال	٩٨٦%
- الإقراض	٢٧,٨ مليار ريال	٥٢٣%

حيس : الفرع المثالي لهذا اللقاء :

بالنظر إلى الأداء التسويقي الرائع لفرع حيس خلال الستة أشهر الماضية وتنفيذه لحملة تسويقية في منطقة نشاط الفرع استهدفت كافة القطاعات والفئات والشرائح في المجتمع

محمد واهل



نجيب الوعيل

في عروس البحر العربي ثغر اليمن
الباسم المحافظة الاقتصادية
والتجارية ليمن الوحدة والديمقراطية،
يقع فرع المنصورة احد فروع بنك
التسليف التعاوني والزراعي .
عن أنشطة الفرع وخدماته المصرفية
وانطباعات عملائه ودوره في الإقراض
السلمي والزراعي هذه المحاور وغيرها
ما ستجيب عنه المصرفية من خلال
هذا الاستطلاع الميداني الذي أجرته
عن الفرع..

استطلاع / ماجد اليكالي

المنصورة:

فرع الثغر الباسم والت

فيما الأخ / سالم صالح محمد باقيس
مندوب شركة أمير الدين - عميل بالفرع
يقول: أنه منذ بدء تعامله مع الفرع لم
يلمس الا كل ما هو ايجابي من حيث
التعامل السريع والخدمات الراقية
والاستمرار في الدوام أي وقت وعلى
مدار الأسبوع، وانتشار فروع البنك،
وخدمة نقاط البيع في كل مكان، ولم
يلمس أي صعوبات أو عوائق منذ بدء
تعامله مع الفرع.

العولقي: من أفضل البنوك ترويجاً وكسباً للعملاء

فيما الأخ / حميد عبدالله العولقي
- رجل أعمال يؤكد: «أنه منذ بدء التعامل مع
الفرع قبل عامين لمس المعاملة الطيبة والخدمات
المصرفية المتكاملة مشيداً بأسلوب التعامل الذي
تمارسه إدارة الفرع وموظفيه بما يساعد في جذب
العملاء بل أنه من أكبر وسائل الترويج، موضحاً بان
البنك انتعش بشكل كبير وانتشرت سمعته الطيبة في
أوساط الناس وبين المؤسسات والمنشآت المختلفة
، وأن فروع البنك كلها تعمل بشكل جدي، وتقدم
تسهيلات مناسبة للعملاء واجراءات سريعة لا تتوفر
لدى البنوك الأخرى، وأنه الأفضل بنظره من واقع
تجربته مع البنوك الأخرى».

الجحيفي: أكثر أماناً

ويرى الأخ / خليل أحمد الجحيفي تاجر :- أن بنك
التسليف هو البنك المميز والرائد من بين البنوك
، إذ أن ما لمس في فرع المنصورة من تعامل راقى
وذواق وتسهيلات مناسبة للتجار لم يلمسه في مصرف
آخر .. إضافة إلى كون البنك الحكومي الوحيد الذي
يعد بذلك المؤسسة المصرفية الأكثر أماناً مشيداً
بالتطور الذي يشهده البنك من فترة لأخرى.

الخضر: تطور مستمر

أما الأستاذ/ الخضر حسين قاسم - مدير عام
مؤسسة المجد للتجارة العامة والمقاولات فيؤكد
«أن فرع المنصورة مميز بسهولة الإجراءات والمرونة
اللازمة، والتطور والتحسين من فترة لأخرى في
الخدمات والأداء بما يلبي متطلبات واحتياجات
العميل موضحاً بأن كل الخدمات التي وجدها بالفرع



حسين علي نايف
مدير الفرع

القعيطي: منجز وحدوي

عن انطباعات عملاء فرع
المنصورة في تعاملاته ووصفهم
لانجازات البنك خلال الثلاث
السنوات الماضية تحدث الأخ /
حسن نبيل القعيطي - مدير عام
شركة كريتر المحدودة للمقاولات
والتجارة العامة قائلاً:- أنه أحال
كل معاملاته المصرفية عبر بنك
التسليف التعاوني الزراعي لما
لمسه من سهولة الإجراءات وسرعتها
التسهيلات والمناسبة لرجال الأعمال
التي لم يلمسها أثناء تعامله مع

بعض البنوك، مبيداً ارتياحه البالغ بالمكاسب
الايجابية التي حققها النظام الألي والذي يمكن
العميل من الاستعلاء عن رصيده والسرعة الفائقة
والحصول على كل البيانات وأزال كل الأخطاء التي
يمكن أن تحدث في ظل الاعتماد على النظام اليدوي
«التقليدي».

مشيداً بما تحقق لبنك التسليف خلال الثلاثة
الأعوام الماضية من توسع وانتشار لخدماته في
مختلف محافظات الجمهورية موضحاً بان ما تحقق
للبنك يعد جزء من الانجازات التي تسعى إدارة البنك
الوصول إليها في اطار أهدافها العامة وان توسعه
وانتشاره يعد مكسب اقتصادي وثمره من ثمار الوحدة
المباركة إذ أنه كلما كبر الوطن كبرت الانجازات، وأن
رؤية الانتشار رؤية جيدة يتمنى أن ترافقها خدمات
توعوية تظل في تطور وتحسن مستمر».

باقيس: الخدمات الراقية وتعامل سريع

اللقاء الموسع ناجحاً بكل المقاييس لأننا
استطعنا كفروع أن نثبت أننا عند مستوى
التحديد في تنفيذ خطة البنك ولقد اثبت
التقييم الذي قامت به الإدارة العامة أن
الفروع أصبحت اليوم قادرة على انجاز
الأهداف وتخطي معايير التقييم وكسب
النجاح بكل ثقة موضحاً نشاط الفرع
خلال الستة الأشهر الماضية.

ويرى د/ عبدالجليل الحراني -مدير فرع
دمت ان هذا اللقاء .. يختلف عن سابقه
كونه قدم تقييماً أكثر جدية وصرامة من
سابقه.. ووضع الفروع جميعها على
المحك لكنها وبحمد الله اثبتت أنها
عند مستوى المسؤولية وحقت نجاحات
رائعة.

أما الأخ / محمد سعيد الجشاعة فقال:
«يمثل اللقاء فرصة ثمينة للتقييم ومن
خلاله نتعرف كمدرء فروع على جوانب
القوة والضعف في الأداء لنستفيد من
أدائنا خلال الفترة القادمة.. حيث سيمثل
هذا اللقاء محطة انطلاق جديدة تعطينا
القوة والحافز لمزيد من تفعيل خدمات
البنك ونشرها بين الناس وبالتالي المزيد
من تعزيز مكانته في المجتمع وتحقيق
ريحية أكثر».

أسرة Cac Bank

في أمسية رائعة

وفي ختام اللقاء أقيمت مساء الخميس
٢٠٠٧/٧/١٩م أمسية في باحة فندق
(هوليد اي- إن) جمعت مدرء فروع
البنك وحضرها الأستاذ / حافظ معياد
رئيس مجلس الإدارة والأستاذ / يحيى
الصبري المدير العام ومديري العموم
المساعدين تحدث فيها عدد من مدرء
الفروع وقدموا مداخلات ومشاركات أدبية
شعرية تاريخية وفقرات أخرى متنوعة
كما عزفت فرقة فنية الحان غنائية
وأناشيد وطنية بالمناسبة التي تزامنت
مع احتفالات شعبنا بالذكرى التاسعة
والعشرين لانتخاب فخامة الرئيس علي
عبدالله صالح رئيساً للجمهورية .

كما أدار الأستاذ / عبدالملك الثور
مسابقة ارتبطت أسئلتها بنشاطات البنك
وقام بتوزيع جوائز رمزية .



المستمرة في عدد العملاء وحجم الودائع، والأرباح واستمراره في تقديم القروض الزراعية، وتمويل مشاريع استثمارية، وعدد نقاط البيع التي وصلت ٧٠ نقطة بمحافظة عدن:

إنجازات عده

أما عن إدارة الفرع وكيف تصف نجاحاته وعلاقته بالمجتمع ودوره في القرض الزراعي والسمكي تحدث الأستاذ / حسين نايف - مدير الفرع قائلاً:- الفرع في تطور مستمر من حيث خدماته كالحوالات، والضمانات، والحسابات الجارية، والودائع، وأن الفرع حقق نسبة نجاح ١٥٠٪ فيما يتعلق بالإيداعات وحصل على رسالة شكر من إدارة الاستثمار بالبنك بهذا الصدد، إضافة إلى اتساع قاعدة عملاء بشكل مستمر، موضحاً أن القروض الشخصية هي الأكثر إقبالاً وتحتل مرتبة الصدارة.

أما عن دور الفرع في تمويل مشروعات في القطاعات السمكية أو الزراعية والاستثمارية فيؤكد أن الفرع دوراً هاماً في ذلك إذ أن الفرع لازال يمارس نشاطه ودعمه إذ قدم في هذا الجانب ومنذ فبراير ٢٠٠٦م وحتى ٣١/٣/٢٠٠٧م ١٦ ستة عشرة قرض زراعي وسمكي لشراء قوارب أو محركات.

وأنة بصدد توقيع اتفاقية مع شركة اعمار الوطنية تقضي بتمويل مشروع استثماري في عدن يعد الأول من نوعه ويكلف ملايين المليارات من الدولارات، وهو في طور الدراسة والإعداد إذ تم استئجار منطقة كلتسك بمساحة ٥ كم وعمق ٣٠٠م وأساس إقامة المشروع جاهز، إضافة إلى أن الفرع سيقوم بتمويل مشروع استثماري آخر بمنطقة العريش وأن البنية التحتية جاهزة مع نفس الشركة، إضافة إلى مشاريع أخرى.

أما عن نقاط البيع المنتشرة في محافظة عدن فيؤكد أن عددها ٧٠ نقطة بيع وإن حاملي بطاقة (CAC Bank) يزيد عن ١٠٠٠ شخص حالياً. وأن الكادر العامل في الفرع يحظى باهتمام الإدارة في تدريبه المستمر أملاً المزيد من الدورات لاسيما لقدامى موظفي البنك لتزويد خبرتهم ومعلوماتهم في الجانب التجاري، وأن الفرع بحاجة إلى صراف آلي.

جدول يبين نشاطات ونجاحات فرع المنصورة

حتى ٣١/٧/٢٠٠٧م الربع الأول:

عدد العمليات المصرفية	الحسابات الجارية حتى نهاية الربع الأول 2007	القروض الزراعية والسمكية	نقاط البيع المنتشرة	ايرادات الفرع	الجهات التي تسلم رواتبها عبر الفرع
٨٠٠ عملية مصرفية	مليار ريال	١٦ قرض من نوفمبر ٢٠٠٦م حتى نهاية الربع الأول ٢٠٠٧م	٥ نقاط بيع	٣٠ مليون للعام ٢٠٠٦م	١- الشرطة العسكرية ٢- الهيئة العامة للأمينات والمعاشات ٣- محطة كهرباء خور مكسر ٤- شركة المجد وجهات أخرى وعدد من الجهات تريد توقيع عقود بهذا الشأن

مختتما حديثه بالإشادة بدور إدارة البنك وما حققته من إنجازات في المجال الآلي وفي تأهيل الكادر البشري حتى صار البنك في مصاف المصارف المحلية وأنه سيكون الأول بين البنوك خلال العام القادم حسب وعد رئيس مجلس الإدارة الذي لا يعد إلا من ثقة ومصداقية وهذا ما عرف عنه متمنياً مزيداً من التطور والنجاح للبنك بكل فروع.

تثقيفية لقتل أوقات فراغهم ومساعدتهم في اكتساب مهارات عده.

قوزع: مليار ريال الحسابات الجارية للفرع (٨٠٠ عملية مصرفية يومياً).

أما عن موظفي الفرع وتقييمهم لأداء الفرع ونشاطه تحدث الأخ / علي قوزع - مدير العمليات بالفرع ببدء حديثه بالترحيب بمجلة المصرفية واهتمامها بأوضاع الفروع ومتابعتها، موضحاً أن أبرز تطورات الفرع إدخال النظام الآلي في معاملاته أحدث نقلة نوعية للعمل ونال رضا العملاء وزاد من سمعة البنك ومكانته، وسهل المهام، ووفر الوقت للعملاء، والموظفين وزالت الأخطاء التي يمكن أن تحدث في ظل الاعتماد على السجلات اليدوية وربط الفرع مع باقي فروع الجمهورية عبر شبكة مصرفية معلوماتية سريعة، مشيراً إلى أنه تلي النظام الآلي استقطاب عملاء كبار لهم ثقلهم للفرع.

أما عن معدل العمليات المصرفية فيؤكد أن عدد العمليات المصرفية تصل إلى (٨٠٠ عملية) في اليوم، وأن الحسابات الجارية بلغت (١,٠٠٠,٠٠٠,٠٠٠) مليار ريال.

والحوالات زادت بعد تطبيق نظام السريع للحوالات الذي وفر الدقة والسرعة للحوالات وان معدل الحوالات يصل إلى ٦٠ حوالة صادرة يومياً و ٤٠ و ٥٠ حوالة وارد وكلها داخلية، إضافة إلى حوالات خارجية.

وإضافة نجاح الفرع على أنه جزء من النجاحات التي تحققت للبنك على مرور السنوات الثلاث في ظل قيادة الأستاذ/ حافظ معياد رئيس مجلس إدارة بنك التسليف التعاوني والزراعي وأن النجاحات المحققة ملموسة ولا ينكرها أحد.

القروض السمكية

ويوافق في ذلك الأخ / عبدالله سيف- رئيس قسم القروض في الفرع مضيفاً بأن القروض السمكية والزراعية بحاجة إلى اهتمام على اعتبار أنها من أبرز لبنات البنك وتسهم في بناء مشاريع تحد من الفقر والبطالة وتساعد عدد من الأسر في تحسين دخلها موضحاً أن القروض السمكية الزراعية إذا ما قورنت بالقروض الشخصية والحسنة تعد ضئيلة جداً إذ

نوع المصرفي

الرئيسي للبنك موجودة بفرع المنصورة وفي كل فروع محافظة عدن، مرجعاً ذلك إلى رغبة الإدارة العليا للبنك وسعيها الداؤب نحو التطوير الشامل والتوجه الصادق نحو الريادة الذي يعكسه واقع الأداء في كل فروع البنك.

مرونة وسلاسة

ويوافق في ذلك الأخ / أسامة عبد اللطيف - صاحب مطبعة - مضيفاً أنه لم يلمس سوى المرونة وسلاسة التعامل وسرعة الإجراءات والالتزام الدائم بالقيام لما فيه خدمة العميل، وتقديم القروض التجارية، والبطاقة الذكية كلها خدمات هامة تميز الفرع عن كل فروع البنوك الأخرى إضافة إلى خدمات صرف مرتبات الموظفين لمؤسسات حكومية وخاصة أيضاً.

أحمد أبو شيبني: ضرورة اهتمام إدارة البنك بالجانب السمكي كونه من أبرز أساسيات البنك ارتفاع المساهمة والفوائد:

أما عن المتعاملين مع الفرع بالقروض السمكية وكيف يصفون البنك وما يطلبونه تحدث الأخ / أحمد أبو شيبني - رئيس الدائرة التنظيمية والفروع بالاتحاد التعاوني السمكي - رئيس جمعية صيادي فقم بعدن قائلاً:- أن لفرع المنصورة دور مميز في منح القروض السمكية للصيادين وبتسهيلات حالية تتمثل في دفع (٢٥٪) من قيمة القارب أو أداة الصيد، وأرباح لا تتجاوز ١١٪.. وبقية المبلغ يقسط على ٣ سنوات، موضحاً أن البنك لم يعد يهتم بالجانب السمكي.. كما كان في عام ١٩٩٤م إذ كانت نسبة الفوائد على القرض السمكي لا تتعدى ٧٪ وما يدفعه الصياد مقدماً من قيمة القارب أو أداة الصيد ونسبة المساهمة ١١٪ وأن هذا الارتفاع يصعب على الصيادين الفقراء المحبين اقتناء قوارب أو أداة الصيد دفع تلك المبالغ وأن للبنك أيضاً دور في توزيع ١٠٠٠ قارب المدعومة ب ٥٠٪ من وزارة الثروة السمكية حسب توجيهات رئيس الجمهورية ويدفع المستفيد فقط ١٠٪ من قيمة القرض المخفض و ٣٪ فوائد للبنك أملاً من إدارة البنك البحث مع الجهات المعنية كالاتحاد التعاوني السمكي ووزارة الثروة السمكية في إيجاد حل للقروض المتعثرة على الصيادين، وفوائد هذه القروض، وإعادة العلاقة بشكل قوي مع الصيادين، وأن يقوم البنك ومن خلال الترويج بتزويد الصيادين بمطبوعات

بلغت القروض الشخصية للعام ٢٠٠٦م ٨٠٠ قرض مقابل ١١ قرض زراعي وسمكي وفي العام ٢٠٠٧م الربع الأول بلغت القروض الشخصية ٤٥٠ قرض بينما السمكية والزراعية بعد توقيع اتفاقية مع صندوق دعم الإنتاج السمكي والزراعي بلغت ٥٠ قرض أنجز منها ٣٦ قرض، مناقشاً إدارة البنك بالاهتمام بهذا المجال.

مدير الفرع: نجاحات الفرع تعبر عنها الزيادة

تعد البنوك أبرز المؤسسات الاقتصادية لأي بلد والدعامة الأساسية له بقدر فعاليتها وكبر رأسمالها وتفتح إدارتها وما تلعبه من دور فاعل في الحفاظ على الاقتصاد الوطني من التمدن من خلال دورها التنموي في إنشاء مشاريع استثمارية تعود بالنفع على الوطن والمواطن وعليها أيضا، وإذا كانت كذلك والدور الذي يجب عليها القيام به إزاء مواجهة العولمة والتعامل معها بما يحقق النجاح لها والوطن لاسيما أن من أبرز أنواع العولمة (العولمة الاقتصادية) هذه الأسئلة وغيرها ما تجيب عنها المصرفية من خلال التحقيق الذي جمع عدد من قيادات المصارف في بلادنا وعدد من الشخصيات العلمية المرموقة.

تحقيقه / ماجد البكالي

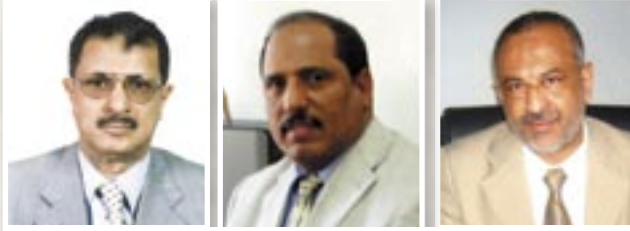
كيف ستواجه البنوك اليمنية تحديات العولمة؟

Bank) وتميز إدارته والذي يجب أن يكون أسوة للمصارف الأخرى.

الأستاذ / محمد أمين قاسم - المدير العام المساعد للرقابة والفروع والشئون المالية ببنك التضامن الإسلامي يرى أن ما يجب على البنوك إزاء العولمة هو أن تؤهل البنوك نفسها من حيث اهتمامها بدورها التنموي الذي هو الأساس في إنشائها وتوسع في استثمار الأموال الموجودة لديها دون تكسيدها في أدوات الخزانة فقط - موضحا بأن فهم البنوك لوظيفتها أمر مهم يساعدها في اكتساب ولاء العملاء وتعلقهم بما تقدمه، كون العولمة الاقتصادية في النهاية المتميز فيها هو المنافس القوي في أدائه وخدماته ونشاطه، وكبر رأسماله، مشيرا إلى أن الضرورة تتطلب من عدد من المصارف الأندماج لتشكّل ثقل يمكنها من الصمود والمنافسة كون غالبية المصارف الوطنية ذات رأسمال محدود قد تنهار إذا لم تتحرك في سبيل التطوير.

فيما أ.د/ محمد عبد الجبار سلام أستاذ / التوثيق وثورة المعلومات / عميد كلية الإعلام وعن التعاطي مع العولمة يقول " أن العولمة ظاهرة عالمية بدأت منذ عقود وشملت كل المجالات الحياتية من السياسة والاقتصاد والاجتماع والثقافة، والمعلومات وأنها أداة من أدوات النظام العالمي للحفاظ على سيطرته على العالم وبأساليب مختلفة ولكل مجال بما يناسبه، شكى منها عدد من شعوب العالم وحرمتها والتعاطي معها جماعات دنية متعددة ولاسيما في البلدان الإسلامية، موضحا بأن الهروب من التعاطي مع العولمة بكل مفاهيمها والتفوق على الذات مثل أبرز أسباب ركود وتخلف عدد من الشعوب وفشل أنظمتها، بل وانهاير مؤسسات اقتصادية كبرى، رغم أن نظم وتفاصيل العولمة ترافق كل جديد من الأنظمة والمنتجات والسياسات والروى والأنظمة المختلفة من الصعب الفرار منها، موضحا أنه لم يعد الوقت يفيدها للهروب ولا في صالح أي مؤسسة أو جهة وأن الجدير بأي إدارة تحب النجاح والحفاظ على إستراتيجيتها وتطورها أن تتعامل مع العولمة وفق متطلباتها وحسب مجالها وتسييرها لصالحها، ضاربا مثال لذلك بالانترنت والذي يرفض عدد كبير من الناس وتعامله وخصوصا جماعات إسلامية مشددة تحرمه في حين أنه وسيلة بناء، ووسيلة هدم وبإمكان الإنسان استخدام الإنترنت لما ينفع وتوجيه التعامل لصالحه، والبنوك ومعرفتها لعادات وتقاليد، والقيمة الدينية التي تحكم المجتمع، وتوفير كافة الأنظمة والمعاملات التي تتناسب مع كافة فئات المجتمع بمختلف توجهاتها ومعتقداتها دون محدودية التعامل، وتطوير الأنظمة المصرفية بما يتطلب العصر الحالي والاهتمام بإنشاء المشاريع الاستثمارية بدءا من الصغيرة والمتوسطة.

فيما أ.د/ عبد الله المخالفي وكيل وزارة المالية للشئون المالية والإدارية وعن واقع المصارف المحلية ومدى تأهيلها في التعامل مع العولمة تحدث قائلا " أن البنوك المحلية سواء تجارية أو إسلامية أو حكومية وفي وضعها الحالي لا ترقى إلى الصمود أمام بنوك



محمد أمين

أ.د. المخالفي

أ. القرشي

ومعدات ذلك، وحق السيادة لدول بعينها هي الأقوى سياسيا في العالم، ومن هنا ندرك العلاقة التكاملية بين الاقتصاد والسياسة، وأن الاقتصاد يوجهها ويؤثر فيها.

أما عن كيفية التعامل مع العولمة الاقتصادية وواجب البنوك كأحد أبرز المؤسسات الاقتصادية ولم نقل متطلبات المواجهة كون العولمة بكل أنواعها مفروضة فرض يصعب مواجهتها بل التعامل معها لأنها قابلة للتشكيل لصالح من يديرها ويتعاطى معها وعن واجب البنوك إزاء ذلك تتعدد الآراء والاتجاهات كما سنعرض ذلك في الآتي :-

القرشي / الأندماج، التأهيل، مواكبة التطورات أبرز متطلبات التعامل مع العولمة

عن بنك التسليف التعاوني والزراعي (ac Bank) ومتطلبات تعاطي البنوك مع العولمة تحدث الأستاذ / عبد الجليل القرشي - المدير العام المساعد قائلا: «إن العولمة أمر حتمي يستهدف كل المجالات ومنها الاقتصادية وكونها حتمية فإنها تتطلب التعامل الذي يضمن نجاح البنوك الوطنية في الاستثمار والأخذ بزمام المنافسة، وهذا لن يتأتى إلا من خلال الدراسة والاطلاع على ما تركز عليه المصارف العالمية، والتي تهتم غالبا برأس المال ونوع العملاء التي تمثل احتياطي نقدي لها موضحا بأن هذا يتطلب اندماج عدد من المصارف اليمنية لتشكّل رأسمال قوي معددا أبرز متطلبات التعامل المتعلقة بالمجال المعلوماتي للبنوك، وضرورة وجود شبكة ربط معلوماتية دقيقة وأمنة تربطها بالبنك المركزي، وبما يحقق سهولة الإجراءات وتلافي أي سلبيات، إضافة إلى اختيار الكادر المصرفي المؤهل والاعتناء به دوما من خلال التدريب والتأهيل لإكسابه كل جديد في هذا المجال، وضرورة توفير كافة الوسائل المصرفية المتسمة بالحدثة والسرعة والدقة لتسهيل مهام العميل وتلبية متطلباته في أي وقت وبالسرية المطلوبة، مشددا على ضرورة الأداء وحسن المعاملة ومصداقيتها مع العملاء، مؤكدا على ضرورة تفهم إدارات البنوك لهذه المواضيع الهامة وإبعاد الحواجز التي تعيق أدائها وابتعادها عن التفوق على ذاتها أو توجيهها وخوفها من معلومات تراها في الغالب سرية وإن لم تكن كذلك، ومعرفتها أن العصر الحالي عصر معلومات لم يعد يخفى فيه ما هو خفي في معتقد الإدارات التقليدية لاسيما في ظل حرية الصحافة والمعلومات الالكترونية، وأن تهتم بالأفضل والتميز، والتطوير والاستفادة من الآخر مختتما حديثه بالإشارة إلى نجاحات (Cac

قبل البدء في تناول الآراء المتعلقة بأساليب التعامل نود إيضاح بعض المفاهيم الخاصة بالعولمة وأنواعها ووسائلها لاسيما العولمة الاقتصادية.

أولا: العولمة: لغة، مأخوذة من العالمية

والعولمة اصطلاحاً: حسب ما يتفق على وصفها عدد من المختصين ورجال الإدارة وعلماء الاقتصاد، أنها محاولة طبع العالم كله بطابع النظام العالمي والسطو عليه بمعايير الأقوى لخدمته تستهدف إزالة جوانب التميز الثقافي والاجتماعي والتنوع الديني والاقتصادي ووسائل وشعارات جديدة على دول العالم الثاني والنامي أيضا، وجرهما للتبعية دون إدراك في البداية.

ثانيا: أنواع العولمة: تتنوع العولمة وفق تنوع مجالات الحياة فالعولمة منها:

- العولمة الاقتصادية
- العولمة السياسية
- العولمة الاجتماعية
- العولمة الثقافية
- العولمة العلمية

ثالثا: وسائل وأدوات العولمة:

لكل نوع من الأنواع الأثنته الذكر وسائله وأدواته التي يتم من خلالها غزو العالم وسلب ما لديه حتى يفلس ويعلن تبعية المطلقة للنظام العالمي، ونحب في هذا المقام الإشارة إلى وسائل أو أدوات النوعين الأولين:

- 1- وسائل العولمة الاقتصادية
 - 2- وسائل العولمة السياسية
- وذلك للترابط الشديد بين الاقتصاد والسياسة.
- 1- وسائل أو أدوات العولمة الاقتصادية من أبرز وسائلها:

- أ - البنك الدولي
 - ب - صندوق النقد الدولي
 - ج - صندوق الأغاثة
 - د - الهلال الأحمر الدولي
- والمتتبع لأعمال البنك الدولي، وصندوق النقد الدولي، وطبيعة القروض التي يقدمها وجوانب الدعم يدرك بجلاء هدفهما.
- 2- أدوات العولمة السياسية: أدواتها مجموعة شعارات في الغالب يسعها العالم كله ولا يلمس حقيقتها في الواقع ومن هذه الأدوات:

- 1- الديمقراطية
- 2- الحرية
- 3- حقوق الإنسان
- 4- التعددية

كان هذا التعرّيج المختصر على مفاهيم العولمة من باب إعطاء القارئ الكريم مفاتيح تمكنه من التعامل واستيعاب الموضوع بشكله الجيد.

ونود الإشارة إلى أن الجانب الاقتصادي يعد عصب الحياة والمنطلق القوي لأي بلد.

لذا فالعولمة الاقتصادية تعد الأقوى والأكثر توعلاً في حياة الشعوب، يؤكد ذلك الحكر الصناعي والمعلوماتي

كيف تنشيء وتتمى علاقة عمل جديدة:

قدم قصص نجاح محددة ، اطلب توجيهات عملائك مثل أرقام عملاء جدد ، استخدم عبارات المجاملة مع الزبون ، فكر على المدى البعيد .

كيف تحافظ على اسم شركتك عالياً ومتميزاً في عقول العملاء الحاليين والمنتظرين :

هنالك أربع أفكار لزيادة تميز بنكك: أرسل خطابات إبداعية بصور جذابة لهم ، اجعل آلة الفاكس تعمل لصالحك واستخدمها بحكمة لصالح بنكك، استغل قوة البريد الإلكتروني، أنشأ موضعاً على شبكة (الويب) (الإنترنت العالمية). كيف تجعل بنكك أكثر استجابة لتلبية حاجات العميل:

أنشيء برنامج العميل الغامض، كن حذراً عند تقييم العميل، استخدم الهاتف ببراعة، افض وقتاً في مراقبة أساليب العملاء، لا تعاقب الزبون إذا اعترف بخطأ، استخدم برنامج التحفيز للموظفين الذين لا يستجيبون للعملاء.

كيف تتعامل مع زبون غاضب:

تجاهل التحديات الشخصية، واجعله بنفس عن غضبه، تحمل المسؤولية مثل الاعتذار عن الخطأ، اشرح خطة عملك له، ابدل جهداً لتجنب الوقوع في الأخطاء الشائعة.

التعامل مع الزبائن!

إعداد
أمين عوض
مناش

مدير مكتب
المدير العام
المساعد
للشؤون المالية
والإدارية

- زبونك الذي يرتبط بك
- وأخيراً تبسم دائماً .

سبع طرق للمديرين لبناء المصداقية مع الزبائن والعملاء:

اهتم بالأمر الصغيره اذهب إليهم وصادقهم وتعرف عليهم، تذكر أن الاتصال أفضل طريقة للتعامل ، اسأل أسئلة تشجع العميل على التحدث باستفاضة ، أسأل عن الأولويات، ابتعد عن التحدث عن النفس والإعجاب وكلمات النصر، امنح العملاء فرصة الوصول إلى شركتك طوال ٢٤ ساعة يومياً، عامل العملاء الجدد كما لو أنهم رؤساء .

التعامل مع الزبائن والعملاء:

هنالك عدة أفكار لتحقيق التعاملات اليومية مع الزبائن ، ولبناء المصداقية معهم ، وكيفية إنشاء علاقات جديدة ، والحفاظ على أداء البنك عند مستوى عالي ومميز، وكيف نجعل البنك أكثر استجابة لتلبية حاجات العميل وكيف نتعامل مع الزبون الغاضب، وكيف ترد على خطاب الشكوى ، وكيف تستعيد عميلاً .

عشرة أفكار لتحقيق تعاملات يومية فعالة مع الزبائن:

- سجل الملاحظات أثناء المقابلات اليومية المباشرة.
- اجعل زبونك على علم بأخر التطورات.
- ابق متمشياً مع التغييرات التي تطرأ على زبونك.
- حاول أن تتكلم بصيغة " نحن " أو استخدام ضمير الجمع.
- عندما تشك أسأل زبونك ما الذي يريد إنجاز.
- أذهب إلى شركة زبونك واستغل ذلك لصالحك.
- قدم التصورات التي تفضل اسهاماتك.
- أظهر اهتماماً شخصياً به.
- اطلب مقابلة رئيس شركة عميلك وسوف تتعرف على

طبيعة المصرف المعاصر

و دائع التوفير كذلك .

٣- منشآت التوفير:

هي منشآت مالية تتولى تجميع الإيداعات الفردية وخدمة الفرد المدخر على شكل ودائع مختلفة وتوجه أموالها نحو القروض القصيرة والمتوسطة والطويلة أو نحو الاستثمارات المختلفة .

٤- الصناديق المشتركة:

هي منشآت مالية تجمع الأموال عن الغير من مصادر مختلفة وتستخدمها في مجالات متنوعة وقد تكون صناديق مغلقة أو مفتوحة النهاية (أي بدون سقف للمشاركة، كما تكون قائمة بذاتها أو مملوكة من قبل المصارف والمنشآت المالية والشركات وتستخدم أموالها في الإدارات المالية "الأسهم ، السندات ، العملات الأجنبية والعقارات".

٥- منشآت الاستثمار:

هي منشآت تتولى أساساً خدمة المستثمر .. حيث تقوم باستثمار أموالها في الأوراق المالية ((الأسهم والسندات)) والممتلكات المختلفة لصالح المستثمرين .

- شركات التأمين ضد الحوادث "والتأمينات العامة، وإعادة التأمين وهي مؤسسات تختص بالتأمين ضد المخاطر "الحريق، الحوادث، السيارات، السرقة ، وغيرها" عن طريق الحصول على أقساط التأمين من المعوض عليهم وتغطيهم إزاء مخاطر معينة وذلك بدفع التعويض

٧- منشآت الوساطة المالية:

تشتمل على الوسطاء الماليين في الأسواق المالية أو البورصات التي يتم فيها بيع وشراء الأسهم والسندات ويعمل الوسطاء فيها بتسهيل الاتصال بين الباعين والمستثمرين وتم تمويل عمليات الوساطة المالية عن طريق رؤوس الأموال المملوكة والقروض من المصارف وغيرها لأجل مختلف متناسب ومدد مسك الأوراق المالية من قبل الوسيط المالي بانتظار بيعها مرة أخرى .

٨- المنشآت المالية والدولية:

تتكون من منشآت تتعدى عملياتها حدود القطر الواحد وتتولى تجميع الادخارات من هذه الأقطار والمنشآت الأخرى وتوجيهها نحو القرض الاقتصادية في مختلف الأقطار .

● نقل بصرف عن أساسيات العمل المصرفي .

يعرف المصرف بأنه منشأة مالية وسيطة تقبل الودائع من الجمهور وتقرض وتستثمر وتقدم تشكيلة متنوعة من الخدمات.. ويمتاز المصرف التجاري عن غيره من المصارف بأنه يقبل الودائع في حسابات جارية قابلة للسحب الفوري بصكوك "شيكات"، تسمى هذه الودائع بالودائع تحت الطلب إلا أن هذا التعريف في منتصف السبعينات قد أصبح تعريفاً ضريبياً بسبب قيام المنشآت المالية الوسيطة بممارسة نفس مهام المصارف .. حيث أصبحت المصارف والمنشآت المالية غير المصرفية تقدم تشكيلة متنوعة من الخدمات تشتمل على قبول الودائع وتقديم القروض للعملاء في أسواق مستهدفة من قبلها وتبقى المصارف التجارية تركز عملياتها للحصول على الأموال من المودعين واستخدامها في القروض التجارية، الاستهلاكية ، والحكومية وللمصارف الأخرى والمنشآت المالية في حين المنشآت المالية الوسيطة لتجعل من هذه المنتجات تخصصها الرئيسي .

والطابع الغالب على المصارف قبولها للأموال من الغير إما على شكل ودائع أو الاقتراض من الغير بفاضة لاستخدامها في قروضها واستثماراتها وتفاوت طبيعة وأجال مصادر أموال المصرف من تلك القابلة للسحب الفوري إلى تلك التي لا تستحق إلا بعد مدة وبحسب شروط معينة والمصارف التجارية أكثر أنواع المصارف مخاطرة في عملياتها فهي ملزمة على دفع جزء مهم من مطلوباتها نقداً أو حين الطلب وبدون سابق إنذار لهذا فهي مضطرة لتخطيط استخدامات الأموال تبعاً لما تتوقعه من تقلبات في ودائعها ومسحوبات العملاء منها .

وتعتبر إدارة المصارف جزء من إدارة المنشآت المالية والأخيرة: هي مجموعة من منشآت الأعمال العامة في الاقتصاد الوطني وتضم المنشآت المالية أكثر من مجموعة فرعية واحدة وأهمها:

١- المصارف التجارية:

هي منشآت مالية تقبل الودائع من الغير وتجهز منشآت الأعمال الأخرى والقطاع العائلي ودوائر الدولة والقطاع الأجنبي بالأموال على شكل قروض واستثمارات وغيرها من المنتجات والخدمات .

٢- المصارف المتخصصة:

هي منشآت مالية تختص بتمويل منشآت قطاع اقتصادي معين أو أكثر لأجل متوسطة أو طويلة على شكل قروض أو استثمارات بينما تشمل مصادر أموالها على رؤوس الأموال المملوكة أو حقوق الملكية والاقتراض من الغير لأجل متوسطة وطويلة ، الودائع الثابتة وربما

أجنبية عملاقة مشيراً إلى رأس المال المتواضع لهذه البنوك الذي لا يرقى مجتمعنا إلى حجم رأسمال مصرف أو بنك أجنبي راقي ناهيك عن سرعة إجراء المعاملات وسهولة وإتقان الخدمات المقدمة للعميل وبدقة متناهية لم تصل إليها المصارف المحلية الآن ، وكذا الكادر وان وجد التأهيل مؤخراً لبعض المصارف إلا أنها لن ترتقي بخبراتها ومهاراتها إلى مستوى كادر بنوك عالمية ومراسلة ، موضحاً أنه من أجل التعاطي مع العولمة وبشكل يمكن من الصمود والاستمرارية في أداء الخدمة يجب الاتي:-

١- على البنك المركزي أن يوجه البنوك لوظيفتها الحقيقية في التنمية أسوة بالعالم ككل والذي تمثل في البنوك أساس التنمية وأن يكون لها نصيب من المخاطر ولا تبعد عنها دائماً باللجوء فقط إلى أذون الخزانة.

٢- أن تهتم البنوك بتأهيل كادرها التأهيل المناسب والمطلوب للمرحلة المقبلة والاهتمام بالإجادة والدقة وعدم التركيز فقط على الربح .

٣- الاهتمام بتوفير الوسائل المصرفية الحديثة والتميزية بالسرعة والدقة وأن يكون لدى المصارف مختصين في صيانة هذه الآلات والاهتمام بمتابعتها وإصلاح العاطل منها .

٤- ضرورة التعامل الصادق والمضبوط بالمواعيد والكم وكيف لكسب ولاء العميل وتوطيد ثقته .

٥- أن تعمل البنوك مع بعضها من أجل الاندماج والتوحد، وتقوى علاقاتها مع الشركات والمؤسسات المختلفة.

أبرز دلائل العولمة الاقتصادية في اوربا ومنها المصرفية:

- العملة الأوروبية الموحدة (اليورو).

- السوق الاقتصادية المشتركة .

- بروز شبكة بنوك تعمل بألية موحدة ولهدف موحد .

هذه من أبرز وسائل وأدوات العولمة التي يستخدمها العالم الأول وهذا يتطلب من الدول النامية والعربية تحديداً أن تعمل ما بوسعها في سبيل التعامل والصمود في وجه التكتلات الاقتصادية الدولية وقمة بؤادر جديدة في هذا الصدد لدول مجلس التعاون الخليجي التي تتخذ إجراءات إصدار عملة موحدة وسوق مشتركة .

ومن خلاصة الموضوع وباستقراء واقع البنوك المحلية يتضح عجزها ويعتقد غياب معظمها من مواجهة العولمة خصوصاً إذا دخلت البنوك المراسلة والعالمية كمنافس في هذا المجال .

الأنشطة المصرفية قبول الودائع المالية

يعتبر قبول الودائع المالية والنقدية في مؤسسات الوساطة المالية أو البنوك التجارية من الأفراد والمشاريع والقطاعات الاقتصادية والتجارية المختلفة إحدى أهم الوظائف المالية وأساس النشاط المالي والمصرفي لهذه المؤسسات المالية على الإطلاق.



وبغض النظر عن العوامل والتطورات التاريخية المتدرجة لنشأة المصارف حتى وصولها إلى وضعها الراهن فقد كانت وما زالت الودائع المالية والنقدية تشكل العمود الفقري لمصادر الأموال وتعتبر سبب رئيسي لوجود نشاط البنوك التجارية في مختلف أنحاء العالم بغض النظر عن مستوى التطور الاقتصادي والمالي والاجتماعي.

محمد عثمان طالب الجرادى *

الحلقة الرابعة

ونقدهم في البنوك التجارية فأهمها:-

- 1- دافع الثقة والاطمئنان بالمؤسسات المصرفية.
- 2- دافع الأمان ونقل المخاطر
- 3- دافع الربح
- 4- دافع المبادلات وتسوية المدفوعات
- 5- دافع الاحتياط للمستقبل .

أنواع الودائع المالية :-

طبقاً لما سبق تتعدد وتتنوع أوعية الودائع الادخارية -النقدية والمالية- في البنوك التجارية وفيما يلي نشير إلى أهم أنظمة وقنوات الأوعية الادخارية المذكورة.

أولاً : نظام ودائع تحت الطلب :

يعتبر هذا النوع أو الحساب أهم الأوعية الادخارية لمرونته وحرية حركته وسهولة تحقيق أغراض المبادلات عبره وسرعة تسوية المدفوعات للتعاقدات المالية الثنائية وانتقال الأموال بين أطراف التعامل في الأسواق التجارية دون معوقات.

نظام الدفع والسحب بالسيكات والتحويلات النقدية هي أهم الأدوات المالية المستخدمة لتحقيق هذه الغاية وانتقال الحقوق والأصول المالية من طرف إلى طرف آخر سواء بالدفع النقدي للمستفيدين أو القيد من حساب الطرف المدين إلى حساب الطرف الدائن داخل البنك الواحد أو عبر غرفة المقاصة في البنك المركزي التي تمثل وسيطاً متبادلاً لتقاص الديون وتسوية المدفوعات المالية المدينة والدائنة بين جميع البنوك والمؤسسات المصرفية في المجتمع .

ما يميز السيكات والتحويلات المستخدمة اكتفاء البنوك بمطابقة توافيق الزبائن والتأكد من سلامتها القانونية والمالية وتنفيذها اما بالدفع النقدي للدائنين بعد التعرف على شخصية المستفيد أو قيدها

وبعد ان كانت المدخرات النقدية تتصف بالزبدية والتشتت والجمود وعدم الفاعلية في صناديق وبيوت أصحابها أعطتها البنوك التجارية صفات التركيز والحركة والفاعلية الاقتصادية والمالية بقدر عظيم. ومن وجهة نظر الفرد أو المشروع المودع تمثل النقود السائلة أو المدخرات بأدوات مالية أخرى كالسيكات والسندات والأوراق المالية والتجارية الذي يملكها فائض الدخل المالي والنقدي بعد صرف الجزء الأكبر أو الأصغر من هذا الدخل لشراء وتوفير مختلف احتياجاته الاستهلاكية وغير الاستهلاكية وتغطية متطلبات حياته من مختلف السلع والخدمات.

ومن وجهة نظر الاقتصاد القومي تمثل الودائع المالية المتجهة إلى الاستثمار والمتراكمة بخزائن البنوك التجارية للأفراد والمشاريع والوحدات الاقتصادية والتجارية المختلفة جزء من فائض الدخل القومي على المستوى الوطني أو صافي المدخرات القومية للقطاع العائلي والقطاع الخاص والقطاع العام والمؤسسات والمرافق الحكومية وغيرها من ودائع المقيمين وغير المقيمين في البلاد.

كلما ارتفع مستوى الدخل الخاص والعام في المجتمع وانتشر الوعي الادخاري بين فئات المجتمع وزاد في المقابل حجم الأموال المودعة في البنوك التجارية والتعامل مع هذه المؤسسات الحيوية والهامة للاقتصاد ان تدفق رأس المال إلى البنوك التجارية بشكل ودائع مالية فردية تشكل الدعامة الرئيسية لتمويل التنمية الاقتصادية والاجتماعية وتوفير وسائل الدفع للمشاريع الإنتاجية - الصناعية والزراعية والتجارية وغيرها كما سيأتي بيانه لاحقاً.

أما الدوافع المحركة للمدخرين لايداع أموالهم

أهمية إعادة الهيكلة

مثل قرار مجلس الوزراء (٣٤٣) لسنة ١٩٩١م بداية الوقوف على أوضاع البنوك المتخصصة بما تضمنته فقراته المتعلقة بتلك الأوضاع بشكل مختصر على النحو الآتي :-

- توسيع نشاط البنوك بحيث تغطي خدماتها جميع محافظات الجمهورية
- إعداد الدراسات المطلوبة لزيادة رؤوس أموالها للمحافظة على نشاطها
- مساعدتها للحصول على القروض الخارجية

- إعادة النظر بالأوضاع الإدارية وتحسين أدائها ودعمها بالكفاءات الفنية
- السماح للبنوك بفتح حسابات تجارية وحسابات ودائع للمؤسسات التي تتعامل مع البنوك التجارية المتخصصة.
- وجاءت مقترحات بعثة البنك الدولي في مارس ١٩٩٦م بخصوص أوضاع المؤسسات المالية وتحريك عملية الإصلاحات الهيكلية والخصخصة للقطاع المالي المقدمة للحكومة (وزارة التخطيط) لتعطي دفعة قوية لأهمية التفكير بإعادة الهيكلة للبنك من قبل الجهات ذات العلاقة .



سعيد علي

حسن *

وتم تشكيل اللجان المتعددة من قبل قيادات البنك والمتخصصين لإعداد الدراسات الأولية الإطار العام والشروط المرجعية لإعادة الهيكلة وتلي ذلك تقديم الدراسات والمراجعات والتحليل المالي لأوضاع البنك من قبل العديد من الشركات وبيوت الخبرة وقد حددت أهم تلك الدراسات أهداف خطة إعادة الهيكلة بمايلي:-

- إغلاق ودمج الفروع التي تعمل بخسارة
- تحديد البنك لسياسته الخاصة بسد الفائدة للقروض والمدخرات والودائع
- إعطاء البنك استقلالية كاملة في صياغة السياسات وإجراءات التوظيف

• تحسين كفاءة البنك من خلال تدريب الموظفين واستخدام أجهزة الكمبيوتر وأنظمة المعلومات وتوفير المعدات اللازمة .

- إعادة رسملة البنك
- شطب ملف الديون المعدومة
- استحداث ملف متنوع وعدم التركيز فقط على الزراعة وبالنظر إلى تلك الأهداف وما قامت به الإدارة العليا للبنك خلال الثلاث سنوات السابقة نجد أن أهم تلك الأهداف قد تم تحقيقها بوقت قياسي وأصبحت إجراءاتها وخطواتها تتكامل يومياً بانجازات متسارعة وبما تضيفه يومياً من النجاحات على مستوى مرتكزات إعادة الهيكلة الأساسية.

- تقديم الخدمات والمنتجات المتطورة
- التأهيل والتدريب للقوى البشرية
- استخدام تقنية المعلومات
- تحسين وتحديث أنظمة المعلومات وتقنية الاتصالات وسياسة العمل

• تحسين خدمات الاستقبال

ما قصدت ذكره فيما يتعلق بأهداف إعادة الهيكلة وما تم انجازه من قبل الإدارة العليا للبنك ليس الا للتأكيد على أن إعادة الهيكلة لن تبدأ من نقطة الصفر بعد أن قطع البنك مسافات طويلة على طريق تنفيذ أهم تلك المهمات وأن استكمال إعادة الهيكلة وتنظيم وتحديث أعمال البنك وتطوير أنظمتها وأساليب عمله هي حاجة مستمرة لاغنى لأي بنك عنها للارتقاء بأعماله إلى مصاف البنوك المتقدمة ومراجعة النظم والسياسات ووضع اللوائح والمؤشرات وأدلة العمل على ضوء المتغيرات المتسارعة في الصناعة المصرفية، وذلك بالاستثمار الواسع في تكوين الكفاءات وتقنية المعلومات وامتلاك مختلف أدوات التطوير والنمو والمنافسة وتطوير أساليب الرقابة والإفصاح وتقنية محاصرة أنواع أنماط العمل المصرفي واعتقد أن إعادة الهيكلة سوف تنقل وتعزز من بناء القدرات للبنك وتحسن كثيراً من الأداء والكفاءة.

* نائب مدير إدارة التخطيط والقروض الخارجية

صدى السطور

نمره يحيى احمد

كان في طابور طويل ممتد تشعر بأن ذلك الامتداد لانهاية له .. وكان رث الملابس ، وبعد طول انتظار جاء دوره ومد أوراقه ، وسأل مستفسراً بصوت منك متقطع أعياء طول الانتظار .

هيهات أن يسمعه أحد ، ففي ذات اللحظة جاء آخر حضوره مشهود ، وصوته مسموع ، لا يتكلم ولكن يسمعه الجميع ، لا ينظر إلى أحد وتراه كل العيون ، وقيل أن يفكر في السؤال تأتيه أجوبة من كل مكان ، ولو كان للمكاتب والمقاعد أن تتكلم لم تقصر من شدة تأثرها بمن حولها ، سبحان الله أجوبة بدون سؤال ؟ وماذا عن ذلك الذي يسأل ويسأل وصدى صوته مكتوم ، بوجوده معدوم ، وحضوره مذموم .

يا من عمرك لحظات ليتك تعلم معنى البقاء بعد الرحيل لأثرت أن تكتب لك شهادة وجود تبقى بعد رحيلك. فلو تأملت قليلاً لوجدت أن الأجدى فعل الخبرات لتترك ذكرى طيبة يرضى عنها الخالق وبها تكسب أيضاً احترام المخلوق فهلا فعلت !

هنا نلتقي



عبد ه سعيد
الطيّار

مؤتمر الفروع السادس لوحة إنجازات بديعة

منذ انطلاقة المصرفية قبل ثلاث سنوات ونصف تخطى بنك التسليف التعاوني والزراعي الكثير من الصعوبات والمعوقات، وفك عنه قيود ظلت حائلة وعائقة له على مدى عقود.

في المكلا عاصمة محافظة حضرموت، عقد البنك مؤتمر فروع السداس ليرى ماذا تحقق؟ وبدي النجاح في أبهى صورة له.

فروعنا اليوم تتشر خدمات البنك في كل مدينة وقرية في كل سهل وواد. وعند قراءة ميزانياتها النصفية للعام 2007م خلال جلسات المؤتمر بدت أرقام مذهلة

ارتفاع في حجم الودائع
حجم إيرادات متنوعة من شتى الخدمات المصرفية

زيادة في عدد العملاء
والتعاملين.

تنوع في الخدمات وفي المحفظة الائتمانية.

ازدياد مضطرد في عدد الحسابات المصرفية.

أرباح محققة من عوائد النشاط. ووقفه الفروع في مؤتمرها السادس

عكست حجم المكانة المرموقة واللائقة التي بات يحتلها بنك التسليف التعاوني والزراعي اليوم في القطاع المصرفي وحجم الثقة الكبيرة الواسعة والمتنامية

في أوساط قطاعات التجارة والمال والأعمال، وفي أوساط الشرائح الاجتماعية المختلفة.

فروعنا في مؤتمرها السادس بالمكلا تنفست الصعداء، وهي ترى نتائج جهودها وعنائها في مشوار عمل شاق وطويل.

فروعنا في مؤتمر بالمكلا رسمت بحق لوحة إنجازات بديعة ورائعة.. ولها من أعماق القلب كل التحية.

ياة في البنوك التجارية

القيمة الكلية لهذه الالتزامات أو التعهدات مقدما هذا الجزء أو النسبة يسمى تأمين هكذا نشأت تأمينات خطابات الضمان - تأمينات الاعتمادات المستندية وغيرها من أشكال وصور التأمينات المالية المختلفة.

التأمين كنسبة أو كدفعة مقدمة من أصل القيمة تعتبر دليل جديّة تنفيذ الأعمال من قبل المقاولين أو دفع ائمان البضائع المشتراة أو المستوردة عند وصولها واستيفاء قيمتها للمصدرين أو البائعين بعد التأكد من سلامتها ومطابقتها للشروط أو حسب الاتفاقيات السابقة بين المتعاقدين.

لذلك لا تكفل أو تضمن البنوك التجارية الا زياقتها المعروفين بوفائهم والممتازين وكلما انعدم هذا الجانب ارتفعت بالمقابل نسبة التأمين حتى تصل إلى (100%) ما لم تقدم أصول مادية أو ضمانات تجارية ملائمة وقوية من قبل الزبائن وبذلك يتضح الآتي:-

1- ان التأمين بمبلغ محدد من المال يودع في البنك كنسبة من قيمة التعهد بالوفاء كشرط لقيام البنك بكفالة انجاز العمل أو سداد القيمة من قبل الزبون عند تحقق شرط التسليم طبقا لاتفاق أطرافه.

2- لاتخضع ودائع التأمين لأي فائدة وتتحوّل إلى جزء من ائتمان التعاقدات التجارية كما هو الحال في الاعتمادات المستندية.

3- إذا فشل المكفول في تسديد التزاماته أو انجاز أعمال أو الوفاء بديونه أي سبب يصبح البنك مسؤولا بدلا عنه ويحل محله في الوفاء بالالتزامات المالية ومن هنا تنشأ أهمية استيفاء التأمين المسبق ونسبته أو الضمان الكامل عليه طبقا لعلاقات ومعرفة البنوك بزبائنها تجنبنا لأي خسائر مالية قد تتعرض لها.

ومهما تعدد أو تنوعت مسميات الودائع المالية فإنها تشكل جزءا هاما من فائض الدخل القومي والمصدر الرئيسي لتمويل التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدولة شرط توفير المناخ الملائم والاستخدام الفعال لهذه الأموال الوطنية والحفاظ عليها.

* محاسب ومراجع قانوني واستشاري مصرفي

التوفير على زيادة مدخراتهم النقدية وعدم سحبها الا في اضيق الحدود عند الضرورة هذا الحساب يلائم المدخرين من غير الأنشطة التجارية التي تتعامل بحساب جاري تحت الطلب.

ثالثا : نظام ودائع لأجل:-

يشبه هذا النوع الادخاري للودائع المالية حساب التوفير من حيث إجراءات فتح الحساب والقيّد ومنح الفائدة على الأصول المالية المودعة فيه - لكنه يتميز عن غيره من الحسابات بالخصائص الآتية:

1- محدد الاجال لفترة زمنية معلومة ولا تقبل التجزئة او تعدد الودارات والمسحوبات إلى ومن نفس الحساب تخضع لاحتساب الفائدة المتصاعدة كلما زادت الفترة حتى عام.

3- يمنح الزبائن شيكات مصرفية تتضمن التاريخ ورقم الوديعة وقيمته ونسبة الفائدة واسم المودع وأجله وتاريخ الاستحقاق + نسخ من العقد بين البنك والمودع وتثبيت قيودها الداخلية ضمن الدورة المستندية والقيّد الدفترتي في البنك في تاريخ التنفيذ.

4- لاتستحق الفائدة إذا سحبت وديعة الأجل قبل تاريخ الاستحقاق وفي هذه الحالة تقيد الفائدة كإيراد للبنك لذلك يحرص المودعين على عدم السحب أو التجديد الا في تاريخ الاستحقاق.

رابعا : نظام الودائع باخطار:

هذا النوع من الودائع يشبه ودائع لأجل أو تحت الطلب بنظامه وإجراءاته مع فارق أن يقوم الزبون بإخطار البنك قبل وصوله لسحب الوديعة المالية خاصة إذا كانت قيمتها كبيرة أو كانت هناك ظروف استثنائية عامة في البلاد لاتسمح بسحب المبالغ الكبيرة - هذا نادر.

خامسا نظام ودائع التأمينات:

هناك حسابات مالية كالاعتمادات المستندية وخطابات الضمان بأنواعها تثبت قيودها الدفترية بشكل تعهدات مالية بقيمتها الكاملة غير أن البنوك التجارية كوسطاء مصرفيين وفقا لطبيعة هذه الحسابات درجت على استيفاء جزء من

على الحسابات التي تأخذ أرقاما مسلسلة ثابتة للمودعين دون داع لحضور الأطراف الساحبة من الزبائن إلى مقر البنك الا إذا كانوا هم المستفيدين من عملية السحب النقدي للأموال في أي وقت يشاءوا كما تعتبر المعاملات والمسحوبات النقدية عبر البنوك بهذا الحساب مرجعا وأداة إثبات للجهات الرسمية في حالة نشوء أي خلاف بين المتعاملين ومن ذلك يتضح أن حساب جاري تحت الطلب يلائم القطاع التجاري ووحدات النشاط الاقتصادي التي تمارس الأنشطة التجارية والإنتاجية وتتعامل مع الموردين وتجار الجملة والموزعين والمؤسسات والوحدات المالية الحكومية وغيرها من المتعاملين في الأسواق التجارية وتسويق البضائع والمنتجات.

أما بالنسبة للبنوك التجارية فهذا الحساب لا يدفع عنه فائدة الا نادرا في عالم المنافسة المصرفية وجذب الزبائن.

ثانياً : نظام ودائع حساب التوفير :

يتخذ شكل الادعاء النقدي بحسب التوفير الذي يسمى الادخار - نفس النظام والطريقة المتبعة بأي حساب آخر من حيث فتح الحساب ورقمه الثابت والمتسلسل باسم كل زبون وتعريف الشخصية وتوريد ودفع المبالغ النقدية وقيدها او لا بأول ضمن الدورة المستندية داخل البنك ومطابقة الارصدة مع فارق يميز هذا الحساب بالخصائص الآتية:-

1- يمنح فائدة ادخارية عن المبالغ والأرصدة المالية الواضحة فيه لمدة شهر فأكثر مما يرفع عدد المودعين وحجم المدخرات فيه أكثر من أي حساب آخر.

2- لاتصرف أي مبالغ من حساب التوفير الا لأصحابها دون غيرهم.

3- إضافة إلى القيّد المحاسبي المعتاد بسجلات البنك للمبالغ المسحوبة والمودعة يمنح المودعين بهذا الحساب دفاتر توفير بمثابة كشف حساب إضافي يوضح حركة الادعاء ورصيد الحساب وإضافة الفوائد والأرباح المستحقة نهاية كل عام.

4- بدافع الحصول على أكبر قدر من الأرباح المالية يحرص المدخرون بحساب

تنويه:

للإقراض تنفذه الدول أو المؤسسات المالية الدولية ومن في حكمها أو البنوك المتخصصة وغالبا ما يخرج الإقراض طويل الأجل عن نشاط ومهام البنوك التجارية فتركز على الإقراض قصير الجمل كقاعدة عامة لها استثناءاتها.

يتلاءم هذا الوضع الإقراضي مع مصادر الأموال لهذه المؤسسات التي تعتبر في معظمها موارد مالية قصيرة الأجل للمودعين.

ويبقى أن نشير إلى أن الأرباح المحققة من عملية الإقراض والاستثمار وتشغيل الأموال المتاحة في البنوك التجارية من الودائع المالية يدفع بمعظمه للمودعين فيما تستفيد هذه البنوك من هامش الأرباح بين ما تستوفيه من فوائد من المقترضين وما تمنحه من فوائد للمودعين وبذلك تغطي الجزء الأكبر من تكاليف نشاطها وتحقق أرباحها السنوية.

(أسباب فنية) سقطت الفترة الاخيرة من الحلقة (3) للعدد الماضي للكاتب محمد الجرادي ونحن هنا نعتد له وللقرائي الكريم وننشرها استكمالاً لموضوع الحلقة الماضية:

أما الودائع المالية المتنوعة للزبائن الذي يتم استقطاب مدخراتهم المالية والنقدية - فيعاد إقراضها وتشغيلها بمختلف المجالات في الأنشطة التجارية والاقتصادية والاستهلاكية وتوفير الاحتياجات التمويلية لهذه القطاعات ضمن سياسة مصرفية شاملة ومتكاملة في البنوك التجارية.

ينفذ الإقراض لفترات زمنية محددة بشروط و ضمانات مالية واضحة ومغطية ولأجل زمنية قصيرة لمدة عام واحد أو متوسط لأكثر من عام وحتى خمسة أعوام ومن الاقتصاديين من يمد فترة الإقراض المتوسط الأجل إلى عشر سنوات وطويل الأجل أكثر من ذلك، لكن النوع الخير

في الهدف

الزراعي الأكثر أماناً وجودة

د/ أحمد محمد الكبسي
الارتقاء للتجارة العامة



والاستعدادات المشروطة .
آن الأوان اليوم لتقييم حجم
التعاملات البنكية والمالية
للاستثمار في اليمن ونقيم
مستويات التسهيلات الممنوحة
وحجم الثقة المتبادلة .

آن الأوان للبنوك التجارية الاقتداء
بالبنك الزراعي ودراسة تجربته الفريدة
في جذب الاستثمار ودعم المستثمرين
وتسهيل المعاملات بلا تضيق ولا إفراط
حيث استطاعت إدارته الشابة بثقة علمية
وخبرة مالية شجاعة في القرار، والقفز
بخدمات البنك في بضع سنين ليصبح
واحد من أعرق وأبرز بيوت المال وأكثرها
أماناً وتسهلاً .

آن الأوان أن يشار بالشكر إلى كل القائمين
على إدارة البنك الزراعي وكوادره وتأمين
جهودهم المضنية وتقديرها معنوياً على
ما حققته وأجزته في وضع لبنات العمل
المصرفي الذي يعد مكسباً وطنياً فكل
الشكر والتقدير لقيادة البنك برئاسة
الأستاذ / حافظ معياد مهنيته بوسام
الشرف والثقة الممنوح له من القيادة
السياسية .

* عميل الفرع الرئيسي

لقد بدت في الأفق
سنابل الخير للاستثمار
الحقيقي في اليمن من
خلال المشاريع المختلفة
والتي أسهم القطاع الخاص
في تمويلها برأس مال محلي
أو عربي أو مختلط والحديث
في هذا الجانب ذو شجون
والمهم هنا الإشارة إلى ما
حققته هذه الاستثمارات من

فوائد وعوائد على المستثمر والمجتمع
على حد سواء بدءاً بالمستثمر في جني
ثمار مشروعه والمجتمع استفاد من توظيف
الأيدي العاملة والحفاظ على الخبرات
الفنية والمهنية وأصبح بمتناول يديه منبع
ذو جودة عالمية وبأسعار مناسبة ، وتحقق
الأمان الوظيفي في القطاع الخاص من
خلال المؤسسة العامة للتأمينات واحتفظ
الوطن بخبراته وأبناءه والخير قادم أكثر
وأكثر .

آن الأوان اليوم أن يقف الجميع أمام هذه
المعطيات بالدراسة والتحليل مشيداً
بالإيجابي وناقداً للسلب بلا مبالغة أو
تضليل وناقداً بلا تشهير أو معاداة وهنا
فقط ستسير العجلة إلى الأمام أسرع
وأوثق .

وأصبح بإمكاننا اليوم أن نشير إلى معاناة
المستثمر في المعاملات والإجراءات
التي يشار إلى بعضها بالعداء المنفصل

ال ١٧ من يوليو نقطة البداية لبناء الدولة اليمنية الحديثة



بقلم رئيس التحرير

شكل السابع عشر من يوليو ١٩٧٨م تحولاً تاريخياً في حياة
شعبنا اليمني بانتخاب الأخ / علي عبدالله صالح رئيساً
لجمهورية من قبل مجلس الشعب التأسيسي ليمثل نقطة
البداية للعمل الديمقراطي بمضامينه السياسية والاقتصادية
والاجتماعية والثقافية .

إشارة إلى بدء العد التنازلي لنهاية النظام الشمولي وهي
مدلولات ذات معاني فلسفية وفكرية أفصحت عنها جملة
من الانجازات التي أعقبت تسلمه للحكم وأدت نتائجها إلى
إعادة تحقيق الوحدة والتحول للنظام الديمقراطي الشامل
المستهدف كل مناحي الحياة وهي بداية موفقة رسخت نظام
الحكم وخلقت الاستقرار السياسي والأمني ووفرت مناخات
مناسبة لمشاركة أبناء الوطن بكل طاقاتهم في بناء دولة اليمن
العصرية الحديثة وفق أسس علمية سليمة كان أحد أهمها
دعم الأخ / علي عبدالله صالح - رئيس الجمهورية للقطاعات
الاقتصادية لإدراكه ما لها من تأثير في رفع المعانات المعيشية
عن كاهل الشعب وأعطى القطاع الزراعي جل اهتمامه كونه أحد
القطاعات الرئيسية التي يعمل فيها (٨٠٪) من عدد السكان
وتمثل دعمه بتوجيه بنك التسليف التعاوني والزراعي بمنح
المزارعين القروض والتسهيلات بفوائد بسيطة للنهوض
بهذا القطاع وقد حقق هذا الدعم نتائج كبيرة في رفع معدلات
الإنتاج النباتي والحيواني والفاكهة وامتلات الأسواق المحلية
بها الا أن النمو الغير متوازن مع القطاعات الأخرى وتغير
ظروف البيئة الاقتصادية المحلية والعالمية والأعباء التي
تحملتها الدولة في النفقة على الخدمات ودعم السلع قد
عجلت بتنفيذ المضامين الاقتصادية للديمقراطية التي بدأت
بتصويب المسارات الاقتصادية وتوجيهها وفق نظرية السوق
المفتوحة وحرية المنافسة وتخلى الدولة عن جزء من مهامها
للقطاع الخاص للمشاركة مع القطاعات العامة والمختلطة
في بناء اقتصاد وطني قوي بعد إصدار جملة من القوانين
والتشريعات والتخفيف من القيود على الأنشطة الاقتصادية
أثمرت جميعها في إصلاح ومعالجة الاختلالات الهيكلية في
الاقتصاد وهيئة لاندماجه بالاقتصاديات العالمية من خلال
المشاركة في منظمة التجارة العالمية ودفعت بالقطاع الخاص
للمشاركة بفعالية في النشاطات الاقتصادية وأعيد هيكلة بعض
مؤسسات القطاع العام لزيادة فعاليتها .

ولعل بنك التسليف التعاوني والزراعي مثلاً ناجحاً لهذه
المؤسسات التي اختارت قيادته لنقله من حالة الركود والخسارة
إلى مواقع الربح والمنافسة من خلال توسيع أنشطته لتشمل
المصرفية والتجارية إضافية للزراعية وباستخدام الوسائل
التكنولوجية الحديثة كوسيلة لدعم التنمية في القطاعات
الاقتصادية المختلفة والسعي لإنجاز عملية الهيكلة وفق رؤى
واقعية يؤدي عبرها دوره الوطني وقد لاقى هذا الاتجاه دعماً
وتشجيعاً من الأخ/ رئيس الجمهورية واستمراراً للمنهجية التي
أسسها قواعدها في السابع عشر من يوليو ١٩٧٨م .

يعتبر اختيار البنك من المسائل الهامة بالنسبة للمنظمة التي
ترجع استخدام الائتمان المصرفي حيث أن هناك عدة عوامل تلعب
دوراً هاماً في عملية الاختيار وأهمها :-

١/ حجم البنك :- تلعب القيود الاقتصادية والقانونية دوراً في
عملية تحديد حجم الأموال التي يمكن لأي بنك أن يمنحها لعمل
واحد، وبما أن أغلب المنشآت تفضل التعامل والحصول على الائتمان
من بنك واحد وكذلك البنوك تفضل هذا أيضاً . ولذلك فإن المنشأة
تحاول التعامل مع البنك الذي يمكنه أن يمدّها بكل ما تحتاج إليه
من الأموال والخدمات المصرفية اللازمة، ومن الطبيعي فإن
الشركات الكبيرة التي تحتاج إلى تسهيلات وخدمات مصرفية كبيرة
تتعامل مع البنوك الكبيرة لكي تضمن الحصول على كل احتياجاتها
المصرفية .

٢/ سياسات البنك فيما يتعلق بمنح الائتمان :- نجد البنوك
تختلف في سياساتها وطالب الائتمان هو الذي يختار البنك الذي
يتبع سياسات ائتمانية تتناسب مع متطلباته . ومما لا شك فيه أن
الشركة تفضل أن تتعامل مع البنك الذي يعرف ويلم بالأنشطة التي
تمارسها المنشأة لأن البنك في هذه الحالة يكون قادراً على مدها
بنصائح مالية لها قيمتها .

٣/ أمان البنك :- يفضل التعامل مع البنوك القوية ذات المركز
المالي السليم والإدارة الواعية الرشيدة .

٤/ علاقة البنك مع البنوك الأخرى :- إن زيادة مقدرة البنك على
منح الائتمان مرهونة بعلاقته مع البنوك الأخرى وخاصة البنك
المركزي، إذ تزداد المقدرة في حالة الاحتفاظ بعلاقة وثيقة ومرضية
والعكس صحيح، لذا على المنشآت أن تتعامل مع البنك الذي يتمتع
بعلاقات طيبة وثيقة على المؤسسات المالية وعلى رأسها البنك
المركزي .

اختيار البنك



خالد إسماعيل
منظر
فرع منعاء

سيمفونية حافظ معياد

في كتابه الصادر عام ١٩٩٢م والأكثر مبيعاً في الولايات المتحدة بعنوان «الصراع على القمة» Head to Head يورد لستر ثارو عميد مدرسة سلون للإدارة التابعة لمعهد مساشوستس للتكنولوجيا وأستاذ مادة الاقتصاد بها وفي الفصل الرابع من الكتاب تحت عنوان «اليابان تحديات اقتصاد المنتجين» مايلي :-

«إذا كان الاقتصاد العالمي لوحة في انتظار ريشة بروجيل فإن الأوروبيين سيحددون الخطوط الخارجية للوحة عندما يضعون القواعد للتجارة العالمية ويبنون أكبر اقتصاد في العالم وعندما ينتقلون من الشيوعية إلى الرأسمالية ولكن اليابانيين سيرسمون النقوش التفصيلية التي تجعل إحدى لوحات بروجيل ممتعة للغاية وفي هذه اللوحة الخاصة لبروجيل سيلاحظ المراقب اليقظ أن المياه تجري في النقوش اليابانية في كل مكان صاعدة الجبل .

وكل من يؤمن بالجاذبية ويرى المياه وهي صاعدة الجبل لن يصدق عينيه فمن الصعب التعامل مع الحقائق عندما تتعارض مع كل من النظرية والتجارب السابقة.

وقبل أن يغير معظم البشر معتقداتهم سيمضون فترات طويلة وهم يتظاهرون بأن الحقائق التي تتعارض مع نظرياتهم غير موجودة أمليين أن تختفي هذه الحقائق بطريقة سحرية أو منكرين أن الحقائق تتعارض بأي صورة جديدة مع أفكارهم النظرية.

فقط عندما تكون الحقائق شديدة الايلام شديدة الإصرار سيتعامل البشر مع جوانب التضارب الأساسية في رؤاهم العالمية «ومؤسسات الأعمال اليابانية تخلق على وجه التحديد سلسلة كهذه من الحقائق المستمرة».

تحضرنى دائما وفي إحاح هذه اللوحة كاستعارة يمانية للنقوش اليابانية عندما نطل على واقع بنك التسليف التعاوني والزراعي ،الآن أشاهد الآن لوحة العمل المصرفي في اليمنى : المياه تجري في النقوش التي رسمها حافظ معياد في هذه اللوحة صاعدة الجبل الكل لا يصدق عينيه لا يصدق ما يجري لكنه في بنك التسليف التعاوني والزراعي تتخلق معجزة بكل معنى الكلمة، دعونا نضيء اللوحة بالحقيقة التالية :

قبل حافظ معياد في شهر يناير ٢٠٠٤م أي قبل ثلاثة أعوام فقط من الآن لنصغ إلى هذه الحقيقة في ذلك التاريخ لو أن أحدا وهبك بنك التسليف التعاوني والزراعي وجعلك ملكا عليه لكانت الخطوة الذكية والوحيدة التي تستطيعها هي أن تعيده إليه فوراً شيء أشبه بالمصاب بمرض المناعة لا مستقبل لشفائه تم تسليمه بين يدي حافظ معياد كمن يعطيك لتشرف على موته في لحظات احتضاره الأخيرة ان لم يكن حقاً قد مات.

ما الذي صنعه هذا الرجل في هذه المؤسسة؟

حافظ معياد ليس قادراً هبط على هذه المؤسسة لينقلها جبراً من حال إلى حال

- نحن أمام صياغة جديدة للأهداف
- خلق بارع لبيئة جديدة بعث إلى عالم آخر
- كل الكادر العامل اكتشف مع حافظ معياد نفسه من جديد
- وفي مؤسسة قطاع عام استطاع الرجل أن يتعامل مع شروط لآليات القطاع الخاص.
- أتمتة العمليات

• ليس مباشرة كل الخدمات المصرفية المعهودة في السوق اليمنية فحسب بل وتقديم المنتجات المصرفية الجديدة كل شهر تقريبا

- تنوع التفاصيل الخدمية لمحاور الخدمات المصرفية الرئيسية
- استهداف أكثر من قطاع وأكثر من شريحة والتعامل مع خصوصيات ومفاصل الشريحة ذاتها
- الإدارة بالأهداف مع ما تحققة في تطبيقها (الخلاق) من تناغم الفريق.
- سياسة الباب المفتوح التي بنتهجها الأستاذ حافظ معياد وتفعيل عملية الاتصال داخل التنظيم بمختلف مساراتها العمودية والأفقية والقطرية
- غسيل الحافظة الائتمانية
- ترسيخ قاعدة أيما كنت أيما ذهبت متى جئت ستلقي بنك التسليف التعاوني والزراعي ينتظرك ليبي خدمتك.

لكن: هل يعني ذلك أن الآخرين في المؤسسات المماثلة لا يحاولون شيئاً مثل هذا؟

وللإجابة سأحاول تفسير ما ميز الأستاذ حافظ معياد عن الآخرين (نعرف جميعاً أن الأستاذ/ حافظ معياد شخصية رياضية بامتياز وهو يعرف أنه في لعبة كرة القدم عليك تنفيذ قرارات الحكم واحترام قوانين اللعبة ما حققه حافظ معياد لا يشبه انتصاراً في اللعبة بالمعنى الحرفي فالآخرين سبقوه - وبعضهم منذ عشرات السنين - في الملعب المصرفي في إعداد خبرة وتاريخ.. إن ما حققه يشبه مباراة ذات شوطين استطاع أن يمددها إلى وقت إضافي.. روض الزمن.. استغلال حاد للزمن (بلغة الإدارة :

الزمن احد موارد المنشأة وهو غير قابل للخصن وزمن لا يستغل وهو زمن ضائع إلى الأبد) لكن حافظ معياد أرغم الحكم أن يمنحه وقتاً إضافياً وفي الدقيقة الأولى من الوقت الإضافي سجل الهدف الذهبي في الشطرنج يكون الوزير هو أقوى قطعة على اللوحة وربما يكون الوزير هو القطعة التي نسي الآخرون كيف يحركونها بينما امتلك حافظ معياد حساسية في التعامل مع هذه القطعة ومهارة شديدة في تحريك الوزير على لوحة الشطرنج المصرفي وإذا كنا نتحدث بلغة الاقتصاد فإن تحريك الوزير يعني أن تلعب (الحق ثم عد الى مكانك) الحق من سبقك وعد إلى حيث يسعى الآخرون على إزاحتك ليسيطروا هم.

«اعتقد أن الفشل أو الإخفاق ليس هو الدافع إلى التغيير بقدر ما يكون النجاح هو ما يدعو إلى التغيير لأنه يضعك دائماً أمام الجيد الذي يدعوك ويفرض عليك التغيير لمواكبته وما يتحقق الآن في مؤسستنا هو ما أعنيه تماماً (التغيير دائماً لأننا ننجح دائماً».

بقلم :

عبد الرحمن الخضرم

مدير فرع الزهرة



عائلة كاك بنك

أصبحت أكبر .. أقرب



وجه جديد ..

لبنك عريق