



المصرفية

AL-MASSRAFIAH

شهرية- يصدرها: بنك التسليف التعاوني والزراعي
العدد (7) نوفمبر 2006م

فرع عيناء..

تطور الخدمات
ونمو الإيرادات



مؤتمر الملتحين..

أفاق واسعة لتنمية مستدامة



كالك
كارد

أينما تذهب .. تجدنا

الإفتتاحية

كان وسيظل القطاع المصرفي الركيزة الأقوى التي لا يكتمل بانيان الإقتصاد إلا بها ويتكئ عليها، والحلقة الأهم التي تكمل دائرة التشغيل الإقتصادي الكفؤ للموارد.

وغني عن القول أن البنوك هي المحضن الدافئ والملاذ الآمن والأمين لكل قطاعات الأعمال التجارية والصناعية والزراعية والخدمية وغيرها، فإليها تُجلب الأموال ومنها يتم إعادة ضخها لمختلف قطاعات التشغيل الإقتصادي ما يجعلها. أي المصارف، شريان الإقتصاد النابض الذي إن توقف كان إيداناً بتوقف الحياة الإقتصادية برمتها، وما لذلك من تداعيات على مختلف الصعد الحياتية للدول والشعوب.

لذلك كان من الأهمية بمكان أن يحظى القطاع المصرفي باهتمام متزايد من قبل حكومات البلدان وتتهياً له الظروف الموضوعية والأجواء العامة الملائمة بعيداً عن أي مؤثرات رسمية أو غيرها كي يتمكن من إدارة عجلة الحياة الإقتصادية دون عراقيل أو معوقات. إن إستقلاليه القرار للإدارة المصرفية أمر يظل لازماً ولا بد منه كي يؤدي هذا القطاع دوره بإستقلاليه تامة وكفاءة عالية.

وصحيح أن السياسات والتوجهات العامة للبنوك والمصارف مهما كانت مستقلة بذاتها وبعيدة عن الإملاءات الرسمية إلا أنها في نهاية المطاف لابد أن تتأثر بالتوجهات العامة للحكومة وبخطط التنمية الإقتصادية والإجتماعية للدولة... بحكم الطبيعة العضوية التي تربط أجزاء الدولة ببعضها لا سيما في بيئة ومناخ ومجتمع واحد.

إن مهمة حشد الموارد وجذب المدخرات في المجتمع وتهيئة المناخات الملائمة لتصل إلى البنوك في شكل ودائع وحسابات توفير أو حسابات جارية أو غيرها ومن ثم إعادة توظيفها وفق خطط مدروسة ومؤشرات جدوى واضحة تعد الوظيفة الإقتصادية الأهم والدور المناط بالقطاع البنكي لما لها من مردودات وعوائد على المستوى الإقتصادي الجزئي والكلي للمجتمع والدولة معاً.



حافظ فاخر معياد
رئيس مجلس الإدارة

مدير التحرير

عبد سعيدي الطيار

رئيس التحرير

محمد محمد الزبيري

الهيئة الإشرافية

عبد الجليل القرشي

عبد الملك التور

الإخراج الفني مركز الامدقاء

المصرية

شهرية- يمدرها:

بنك التسليف التعاوني والزراعي

صنعا: ص.ب. 2015

فاكس: 220097 - 220092

تدريب مدراء الفروع على الاتجاهات الحديثة في إدارة الفروع المصرفية



أُنعدت في معهد الإتصالات الدورة التدريبية في إدارة الفروع المصرفية (A . B . A) والتي شارك فيها (٣٣) متدرباً من مدراء فروع البنك. وأستهدفت الدورة التي أستمرت على مدى أسبوعين إعتباراً من السبت ١٨ نوفمبر ٢٠٠٦م تعريف المتدربين على المفاهيم والاتجاهات الحديثة في القيادة الإدارية والتحديات التي تواجه المدير في بيئة الإدارة الجديدة. كما تهدف الدورة إلى تعزيز المهارات الإدارية السلوكية في الإتصالات وحل المشكلات وإدارة الاجتماعات وإستغلال أوقات العمل بهدف الإرتقاء بمديري الفروع من مدراء عاديين إلى قادة متميزين .



الإمارات .. اليورو سيتجاوز الدولار كعملة للتجارة الدولية

■ فرانكفورت / سبأ:

قال محافظ مصرف الإمارات العربية المتحدة المركزي سلطان ناصر السويدي.. أن اليورو سيتجاوز في نهاية المطاف الدولار الأمريكي ليصبح العملة السائدة في المعاملات التجارية الدولية.

وأضاف السويدي خلال جلسة نقاشية في المؤتمر المصرفي الأوروبي بفرانكفورت: أعتقد أن اليورو سيصبح عملة التجارة الدولية والإستثمار في غضون عشر سنوات.. وأوضح: إذا أضفنا السياحة فإن اليورو سيتجاوز الدولار ليصبح العملة الأولى في العالم بحلول ٢٠١٥م.

إلى ذلك قال السويدي إن الإمارات لا ترى ألين كعملة جذابة في إطار خطط تنوع إحتياجاتها من النقد الأجنبي التي يغلب عليها الدولار. وأضاف: إن عملية تنوع الإحتياجات التي تتجاوز قيمتها ٢٥ مليار دولار لا تزال قائمة.

وفود زائرة

والأستاذ/ محمد أحمد تقي المدير العام المساعد للشئون التجارية والمصرفية ومستشاري رئيس مجلس الإدارة للإئتمان والمخاطر والإستثمار والأخ/ محمد مصطفى مختار مدير الإدارة الدولية، وقد عقدت جلسات مباحثات تم خلالها مناقشة العلاقات القائمة بين بنكنا وممثلي البنوك الزائرة... وسبل تطوير هذه العلاقات لما يخدم مصلحة الجانبين. هذا وقد أطلعت الوفود على جملة التطورات التي يشهدها البنك في أقسام البنك المختلفة من خلال جولة قاموا بها، وأشادوا بالمستوى المتقدم الذي وصل إليه البنك في تحديث أنشطته وإدخال تقنيات آلية متطورة.

في إطار العلاقات المصرفية الدولية القائمة بين بنك التسليف والتعاوني والزراعي والبنوك العالمية المراسلة وقام وفد من كورمز بنك فرانكفورت برئاسة Mr. Nitzgen وعضوية كلا من Mr. Altamash . Mr. Marcoskopreple . بزيارة للبنك يوم السبت ٢٥/١١/٢٠٠٦م . كما زار البنك السيد / هادي الأسعد المدير العام لفرع بنك قطر الوطني . باريس . وذلك يوم ١٦/١١/٢٠٠٦م ووصل إلى صنعاء Mr. M. H. Bouldoukian مدير المؤسسات المالية في بنك بيروت . لبنان . في زيارة عمل لبنك التسليف والتعاوني والزراعي. وكان في استقبال الوفود الزائرة الأستاذ / حافظ فاخر معياد رئيس مجلس الإدارة

مؤتمر العانحين .. آفاق واسعة لتنمية مستدامة



حقق مؤتمر المانحين نجاحاً فاق التوقعات المتوخاه من إنعقاده.. وكان فخامة الرئيس / علي عبد الله صالح رئيس الجمهورية قد رأس وفد بلادنا إلى المؤتمر المنعقد في العاصمة البريطانية لندن للفترة من ١٥-١٦ نوفمبر وألقى كلمة إفتتاح المؤتمر، حدد فيها أبرز الإصلاحات الإقتصادية والسياسية التي تمت خلال الفترة الماضية وبين في كلمته أبرز ملامح الخطة الخمسية ٢٠٠٦م - ٢٠١٠م وبرنامجه الإستثماري.

وقد أسفر إنعقاد المؤتمر عن إعلان الدول والمؤسسات التمويلية المانحة لتعهداتها التمويلية على النحو التالي:-
- المملكة العربية السعودية - مليار دولار.
- دولة الإمارات العربية المتحدة - خمسمائة مليون دولار.
- دولة قطر - خمسمائة مليون دولار.
- دولة الكويت - مائتي مليون دولار
- سلطنة عمان - مائة مليون دولار

- الصندوق الإسلامي للتنمية - مائتي مليون دولار.
ورفعت بريطانيا دعمها إلى مائة وسبعة عشر مليون جنيه إسترليني وتعدت بقية الدول المانحة بتقديم مليار وثلاثمائة مليون دولار.
هذا وقد أصدرت حكومة بلادنا في ختام المؤتمر بياناً ثمنت فيه الدور الفاعل الذي اضطلعت به كل من الأمانة العامة لمجلس

التعاون لدول الخليج العربي والبنك الدولي وحكومة المملكة المتحدة في إنجاح مؤتمر لندن للمانحين الذي حقق نتائج إيجابية تفتح الباب واسعاً لشراكة حقيقية مع الأشقاء في دول مجلس التعاون الخليجي والدول الصديقة كخطوة مهمة نحو آفاق واسعة لتنمية مستدامة تحقق للشعب اليمني طموحاته في العيش الكريم وحقه في الرخاء والتقدم والإزدهار.

إقتراح 14 إسماً جديداً للعملة الخليجية الموحدة

■ الرياض / سبا:

أنهى فريق فني خليجي حصر 14 اسماً مقترحاً جديداً للعملة الخليجية الموحدة المقرر إطلاقها للتداول في دول مجلس التعاون الخليجي مع مطلع عام 2010م. وذكرت صحيفة «الوطن» السعودية أن القائمة شملت أسماء مألوقة لدى مواطني دول المجلس وأخرى مستمدة من عملات قديمة ومكاييل استخدمت خلال قرون مضت في المنطقة مثل قيران وهي وحدة للوزن والقياس استخدمت في الخليج العربي في القرن الثاني عشر للهجرة خلال فترة الدولة القاجارية واسم غازي وهي عملة قديمة تساوي 20 قرشا. وتشمل القائمة أيضاً أسماء أخرى هي دانة ومال ودور وهي الجوهرة الكبيرة ودورة وكروة التي تعني الأجرة وخليجي ومهور وقتطار وبدور ونيرة وتعنى العملة الذهبية وريان والمد. وقالت الصحيفة أنه سيتم رفع قائمة الأسماء الجديدة للجنة الاتحاد النقدي ضمن خيارين أساسيين يتعلق الأول بإختيار اسم جديد للعملة من بين الأسماء المقترحة أو اختيار اسم من أسماء العملات الخليجية المتداولة حالياً. كما سيتم رفع القائمة الى لجنة محافظي مؤسسات النقد والبنوك المركزية في الدول الخليجية الأعضاء للتوصية بالاسم المقترح إلا أن ذلك لن يكون قبل شهر ابريل من العام المقبل وهو موعد الإجتماع المقبل للمحافظين. وأضافت الصحيفة أنه رغم أن الأسماء الـ 14 الواردة حالياً تأتي ضمن المقترحات النهائية التي سترفعها اللجنة إلا أن احتمال مسميات أخرى قد ترد في وقت لاحق يبقى أمراً وارداً.

الخليجية (3)

العمليات المصرفية.. الحساب الجاري

يكتبها المحامي: زياد عبد السلام الرياني

تحدثنا في الحلقة السابقة عن عمليات الإيداع كأحد العمليات المصرفية وفي هذه الحلقة سوف نتطرق هنا إلى الحساب الجاري وتعريف المشرع اليمني له وأهميته وأركان قيامه.

أولاً: تعريف الحساب الجاري..

عرفت المادة (36) تجاري الحساب الجاري بأنه يعقد بتعهد بمقتضاه صاحب الحساب أن يودع أموالاً في هذا الحساب لدى البنك وأن يجري عن طريق البنك تسويات مع دائنيته ومدينه وغير ذلك من التصرفات النقدية أو بالمناقلة ويتعهد البنك أن يقيد في الحساب ما يرد من مدفوعات وأن يجيز السحب من الودائع بموافقة العميل على أن تتم التسوية النهائية عند غلق الحساب واستخراج رصيده.

ثانياً: فتح الحساب الجاري:-

1- يفتح الحساب الجاري على النموذج المعد لذلك بعد إطلاع العميل على الشروط الواردة فيه والحصول منه على موافقة خطية بهذه الشروط إذا كان العميل شخصاً اعتبارياً وجب تقديم المستندات الدالة على صلاحية العضو المعبر عن إرادته.

2- يصدر مدير البنك بعد التأكد من صحة المستندات المقدمة له قراراً بالموافقة على فتح الحساب الجاري ويعتبر الحساب الجاري منعقداً منذ لحظة صدور هذا القرار.

يتضح من تعريف الحساب الجاري بأنه عقد يقتضي كي ينشأ صحيحاً أن تتوفر فيه أركان العقد وفقاً للقواعد العامة فيلزم توافر رضا العاقدين المعتبر والمحل الجائز والسبب المشروع إضافة إلى ذلك يشترط المشرع التجاري اليمني لصحة عقد الحساب الجاري الذي طرفه مصرفاً أن يكون مكتوباً كما ذكرنا في نص المادة (368) تجاري.

أهمية الحساب الجاري في البيئة التجارية :-

تبرز أهمية الحساب الجاري في البيئة التجارية والمصرفية حيث تحقق قواعد الحساب الجاري الحماية القانونية لهذا العقد وبالتالي تشجع المصارف على تقديم إئتمانهما للعملاء بواسطة الحساب الجاري كسبا لثقة التجار وتشجيعهم على تسوية إلتزاماتهم عن طريق السحب من الحساب الجاري الأمر الذي يوجب عليهم تغذية الحساب بشكل مستمر ومنظم واستخدام الحساب الجاري على ذلك النحو يحقق مزايا للمصارف بإستمرار تدفق المدفوعات إليها ويجنب التجار مخاطر نقل النقود وبالتالي الإقتصاد في إستخدامها لأكثر من غرض وتسهيل تسوية ديونهم عن طريق إجراء مقاصة واحدة عند إقفال الحساب.

إستراتيجية الإدارة بالأهداف

..... /د سعد السبتي

والتأهيل وكسب الخبرات والمعرفة، مع عدم إغفال التحفيز وإشاعة مناخ الإبتكار والإبداع. ولا شك أن الإستثمار في العنصر البشري بإتاحة فرص التعليم والتأهيل له يعد أمر بالغ الأهمية. ولاشك أن الإدارة عن طريق الأهداف تعد إحدى الإستراتيجيات الإدارية الفعالة التي تتيح المجال لتوظيف كافة الموارد المتوافرة ويمنج في نفس الوقت توجيهها مشتركاً للجهود نحو الرؤية، وأيضاً خلق روح الفريق ومواءمة أهداف الفرد «الموظف» مع المصلحة المشتركة والعامّة للمنشأة.

وفي اليابان على سبيل المثال توجد بعض الشركات لديها أهداف واضحة ومحددة قصيرة ومتوسطة وطويلة الأمد، يصل أقصاها إلى 250 عاما (مائتين وخمسين عاماً). وقد يرى بعضهم أن هذا لا يخلو من المبالغة ولكن لا شك أن وضع أهداف قصيرة ومتوسطة وطويل الأمد يعد مبدءاً إدارياً متفق عليه لمواجهة التحديات الإدارية بأنواعها من أجل البقاء والمنافسة، وأرى أنه كلما زادت قوة ومكانة الشركة كانت الأهداف بعيدة الأمد تتجاوز 30 عاماً على أقل تقدير.

و توجد بعض التجارب الإدارية الناجحة والرائدة والتي تنتهج التخطيط الإستراتيجي بشكل فعال وعصري، ولكن في كثير من الجهات في القطاع الخاص والحكومي تمتد إلى النظرة الإستراتيجية البعيدة المدى.

وخلص القول، إن الإدارة بالأهداف (Management By Objectives) لا غنى عنها لأي منشأة لكي تستمر في المنافسة في مناخ عمل يتسم بالعمولة، وعدم اليقين، والمنافسة الشرسة.

■ عن جريدة الرياض

يقول «بيتر دراكر» مؤسس علم الإدارة، إن على كل منشأة سواء في القطاع الحكومي أو الخاص أن تضع لها أهدافاً واضحة تسعى إلى تحقيقها، وأن تكون كافة المستويات الإدارية والموظفين على علم ودراية بهذه الأهداف وكيفية تحقيقها، وعلى عكس ما هو شائع عند كثيرين فإن تحديد الهدف أو الأهداف الدقيقة لكل منشأة يعد أمراً ليس يسيراً وأحياناً يشوبه صعوبة كبيرة كما يكتنفه مخاطر عديدة، لعل أبرزها إحداث ضرر وخسائر للمنشأة من جراء توجيه الموارد نحو أهداف خاطئة أو غير دقيقة، ولا تعود بالنفع والربحية المتوقعة للمنشأة، لذا فإن تحديد الأهداف وآلية تحقيقها مع تحديد المسؤوليات والمهام والمتطلبات لكل إدارة وقسم بل وكل موظف يعد الركيزة الأساسية لإدارة فعالة تنتهج «الإدارة بالأهداف».

كما أن هذه الأهداف يجب أن تتسم بما يلي:-
- الوضوح، الدقة، تحديد الوقت المتوقع لتحقيقها، وضع آلية محددة لكيفية تحقيق الأهداف، وأن تكون الأهداف واقعية أي يمكن تحقيقها، وأن تكون لدى كافة الموظفين والعاملين.

وغني عن القول إنه يتوجب على كل منشأة تهدف إلى النجاح إشاعة روح الفريق لكي تحول الجهود الفردية إلى جهد عام يسهم في تحقيق أهداف واضحة ومحددة.

والإدارة الفعالة لا بد أن توجه كافة الموارد والجهود نحو تحقيق الأهداف المرسومة، وأن تفرس روح الإلتناء والولاء لدى كافة الموظفين وعلى مختلف المستويات الإدارية للمنشأة، وأن تستثمر في العنصر البشري بإتاحة فرص التدريب

الوظائف المصرفية للمصارف التجارية

- يمكن تقسيم وظائف والمصارف التجارية إلى نوعين:-
- 1) تقليدية (قديمة).
 - 2) وظائف حديثة.
- والوظائف التقليدية القديمة التي يقدمها المصرف التجاري يمكن إجمالها في النواحي التالية :-
- 1- قبول الودائع بمختلف أنواعها وتتألف من :-
 - 1- وداخ لأجل؛ وهي الوديعة التي تودع لدى المصرف التجاري ولا يجوز لصاحبها سحبها أو سحب جزء منها إلا بعد إنقضاء المدة المتفق عليها مع المصرف.
 - 2- تحت الطلب (الحساب الجاري)؛ وهي الوديعة التي تودع لدى المصرف دون قيد أو شرط ويستطيع صاحبها أن يسحب منها في أي وقت شاء أثناء الدوام الرسمي للمصرف ولا يدفع البنك فائدة على هذا النوع من الودائع.
 - 5- تحت إشعار؛ وهي الوديعة التي لا يمكن لصاحبها السحب منها إلا بعد إخطار المصرف بفترة زمنية متفق عليها.
 - 2- توظيف موارد المصرف التجاري على شكل قروض ممنوحة للعملاء أو إستثمارات متعددة مع مراعاة أسس

المبادئ والضوابط العامة في خطابات الضمان

خطاب الضمان البنكي عبارة عن تعهد يلتزم بموجبه البنك بدفع مبلغ من المال النقدي إذا تقدم المستفيد بطلب ذلك خلال الأجل المحدد بالخطاب ورغم أنه لا يستثنى ديناً معيناً إحتمالياً فإنه لا يستحق الدفع بموجبه إلا عند مطالبة المستفيد منه وهو مع ذلك ينطوي على مخاطر محتملة، فقد يضطر البنك إلى دفع قيمة الضمان تنفيذاً لتعهداته الأمر الذي يجب أن يحتاط لنفسه بأخذ التأمينات المناسبة واللازمة أو ما يسمى «بغطاء خطابات الضمان» ضماناً لحقوقه في حالة الوفاء بالتعهد وعموماً ينبغي على البنك مراعاة أهم الضوابط القانونية والمبادئ العامة في خطابات الضمان والتي يمكن أن نشير إليها بالآتي :-

1) الالتزام بالقوانين واللوائح التنفيذية القائمة وتنفيذ التعليمات الصادرة من البنك المركزي اليمني بشأن خطابات الضمان وكذلك مراعاة القواعد والأحكام المتعلقة بخطابات الضمان والتي نظمها المشرع اليمني في نصوص عدد من القوانين أهمها:

- 1- قانون المناقصات والمزايدات والمخازن الحكومية رقم (3) لسنة 1997م ولائحته التنفيذية لقرار مجلس الوزراء لنفس العام.
- 2- قانون البنوك رقم (28) لسنة 1998م والقانون التجاري اليمني رقم (32) لعام 1991م.

ج- القرارات والتعليمات الصادرة من البنك المركزي بشأن تنظيم النشاط المصرفي والإئتماني في الجمهورية اليمنية والتي يجب على المصارف الإلتزام بها.

د- تنفيذ السياسة الإئتمانية للبنك والتعليمات الصادرة من إدارة الإئتمان والمخاطر.

2) ضرورة استخدام نماذج معينة لطلب إصدار خطابات الضمان المعد سلفاً من قبل البنك وتوقيعه من قبل العميل سواء عند طلب الإصدار أو التجديد أو التعديل وتوقيع العميل على الشروط التي تتضمنها النماذج يعني حفاظاً على حق البنك.

3) على فروع البنك أن تقوم بدراسة مركز العميل المالي وإلتزاماته المالية وإمكانية الوفاء بتعهداته إذا ما لزم الأمر الوفاء بقيمة الضمان.

4) للبنك أن يطلب من العميل (طالب إصدار الضمان) تقديم تأمين أو ما يسمى بغطاء الضمان وذلك بإيداع قيمة الضمان كاملاً أو قيمة جزء منه ويتوقف ذلك على درجة الثقة وطبيعة التعامل بين المصرف والعميل ويختلف نوع الغطاء المطلوب فقد يكون نقداً يودع بحساب خاص يسمى (تأمينات خطابات الضمان) أو قد يكون عبارة عن أوراق مالية يتم رهنها لصالح البنك مع التصريح له ببيعها عند الإقتضاء ولا يتم الإفراج عنها إلا بعد إنقضاء فترة الضمان وإسقاط كل مسئولية للعميل تجاهه أو قد يكون الغطاء عبارة عن أوراق تجارية وكيميالات أو سندات لا تمر تكون لصالح العميل تجاه الغير ويتم تظهيرها تظهيراً تأمينياً لصالح البنك.

5) يجب أن يكون خطاب الضمان في صيغة تعهد بسيط من البنك بالدفع أو مد أجل خطاب الضمان عند أول مطالبة من المستفيد وتلافي الإشارة في خطاب الضمان إلى الإلتفاقيات والمراسلات بين العميل والمستفيد في الضمان والتي تجعل بهذا الضمان مشروطاً بل يجب أن يكون خطاب الضمان نظيفاً غير معلقاً على شرط "بإستثناء خطاب ضمان المدفوعة المقدمة" وذلك تجنباً لأي مشاكل قد تحدث بعد إصدار خطاب الضمان.

6) تحديد العملية أو الغرض الصادر من أجله خطاب الضمان تحديداً دقيقاً وبطريقة واضحة.

7) عدم إصدار خطابات ضمان بتاريخ سابقة أو لاحقة.

8) يتعين على الفرع مصدر خطاب الضمان إحترام تعهداته والوفاء بقيمة خطاب الضمان أو تجديده أو تعديل فترة صلاحيته عندما يطلب المستفيد منه ذلك خلال فترة سريان خطاب الضمان والتي بموجبها لا يستطيع الفرع الإمتناع عن دفع قيمة خطاب الضمان أو تجديده مستنداً إلى أي مبررات طالما وردت إليه مطالبة المستفيد خلال فترة سريان خطاب الضمان ما لم يكن قد صدر حكم واجب النفاذ بمنع الفرع من الوفاء.

9) ينتهي إلتزام البنك قانوناً بمجرد إنقضاء تاريخ سريان خطاب الضمان دون مطالبة المستفيد بالسداد أو التجديد ويحق للمصرف الإمتناع عن الدفع أو التجديد في حال وصول الطلب من المستفيد بعد إنقضاء أو إنتهاء أجل خطاب الضمان سواء أعيد أصل خطاب الضمان للمصرف من عدمه.

المراجع:-

- الجوانب الفنية لخطابات الضمان / الأستاذ عبد القادر عثمان / مدير عام بنك القاهرة - نص المادة (410) من القانون التجاري اليمني رقم (22) لسنة 1991م.
- نص المادة (408) من القانون التجاري اليمني وكذا نص المادة رقم (3) من القواعد الموحدة ل ضمانات الطلب منشور رقم (458) الصادر عن غرفة التجارة الدولية.



عبد السلام
محمد العبيسي
فرع صنعاء

مؤشرات بدء تعثر العميل

مؤشرات بدء تعثر العميل

- من خلال المتابعة المستمرة للعميل سوى لحركته أو سجلاته أو مركزه المالي أو شؤنه الداخلية أو الخارجية فإن مسئول الإئتمان أو مدير الفرع سيستنتج عدة مؤشرات لإحتمال عدم الوفاء بالإلتزامات القائمة على العميل تجاه البنك ومن هذا المنطلق فإن هناك مؤشرات غير مالية ومؤشرات مالية.
- أولاً: المؤشرات الغير مالية :-
- 1- التباطؤ في طلبات الشراء مقارنة بالسنوات السابقة.
 - 2- عدم استخدام المصانع للطاقة الإنتاجية المتاحة.
 - 3- تغير شروط التوريد.
 - 4- عدم اهتمام أصحاب رأس المال بالمشروع.
 - 5- التدهور الواضح لأماكن العمليات الإنتاجية للعملاء (من خلال الزيارات المتكررة).
 - 6- ظهور قروض للعمالين بالشركة وازدياد الإقتراض والإفراض للشركات الشقيقة.
 - 7- عدم وضوح الرؤية المستقبلية لإدارة الشركة.
 - 8- عدم قيام البنوك بالمتابعة الدورية مما نتج عنه عدم مطابقة دورة تحول الأصول مع المؤسسات القابلة ونتج عن ذلك إعتداء وتجاوزات عن الحدود المعتمدة.
 - 9- عدم قدرة الشركة على سداد القروض في فترات إستحقاقها أو الإقتراض من بنوك أخرى للقيام بالسداد (تدوير القروض المصرفية).
 - 10- ظهور إيرادات ومصروفات غير عادية في القوائم المالية للشركة.
 - 11- بدء ظهور الخسائر وانخفاض في معدل الربحية وتباطؤ في تحصيل أوراق القبض مع انخفاض في حجم المبيعات.
 - 12- الحسابات القائمة بين الشركات الشقيقة لا تعكس بوضوح طبيعة العمليات التي تبث عنها.

توظيف أموال المصرف وهي الربحية والسيولة والضمان . ونظراً لتوسع أعمال المصارف التجارية وزيادة نشاطها فقد تغيرت النظرة للمصرف من مجرد (مكان) لتجميع الأموال وإقراضها إلى مؤسسة كبيرة تهدف إلى تأدية الخدمات المصرفية للمجتمع وزيادة تمويل المشاريع التنموية في الدولة فقد أدى إلى الإزدهار الاقتصادي والحد من البطالة والعمل على وقف التضخم المالي ورفع مستوى المعيشة لدى الفرد وهذا كله أدى إلى ظهور وظائف حديثة للمصرف التجاري سنجملها في الوظائف التالية :-

الوظائف الحديثة للمصرف التجاري :-

- 1- تقديم خدمات إستشارية للعملاء فيما يتعلق بأعمالهم ومشاريعهم التنموية لنيل ثقتهم بالمصرف .
- 2- المساهمة في دعم وتمويل المشاريع التنموية التي تخدم المجتمع بالدرجة الأولى .
- 3- المساهمة في دعم وتمويل المشاريع السكنية .
- 4- تحصيل الأوراق التجارية لصالح العملاء .
- 5- شراء وبيع الأوراق المالية وحفظها لحساب العملاء .
- 6- إصدار خطابات الضمان .
- 7- تحويل العملة للخارج .
- 8- إصدار الشيكات السياحية .
- 9- فتح الإئتمانات المستندية .
- 10- تأجير الخزائن الحديدية للعملاء .
- 11- خدمات البطاقة الإئتمانية Credit Card .
- 12- خدمات الكمبيوتر الحديثة .
- 13- شراء وبيع العملات الأجنبية والعربية .
- 14- شراء وبيع الشيكات الأجنبية .

الحكومات تستثمر أموالها في مشاريع تملكها وتملك معظم أسهمها وهذا العمل أدى بدوره إلى ظهور المصارف المتخصصة التي ستحدث عنها لاحقاً .

ثالثاً : قيامها بدور بارز في الأسواق المالية :-

بدأت المصارف التجارية تنشئ أقساماً متخصصة للأوراق المالية ولوحظ أنها توسعت بشكل واضح في هذا المجال من حيث:-

1- قيامها بدور الوسيط للعملاء في السوق المالي في شراء وبيع الأوراق المالية وتحصيل الأرباح الناتجة مقابل عمولة معينة .

2- شراء وبيع الأوراق المالية لحسابها في السوق المالي .

رابعاً : تقديم خدمات جديدة للعملاء :-

تعمل المصارف دائماً على تقديم الأفضل للعملاء ومن الخدمات المصرفية الحديثة التي تقدمها المصارف التجارية في الوقت الحاضر :-

1- بيع وشراء الشيكات السياحية .

2- بطاقة الإئتمان .

3- تأجير الصناديق الحديدية .

4- البنك الآلي .

5- خدمة الكمبيوتر .

خامساً : إتساع نشاطها في تطوير خدمة التجارة الدولية :-

وأهم هذا النشاط يكمن في الإئتمانات المستندية وبوالص التحصيل والحوالات وأسعار العملات وغيرها .

المراجع:-

- دراسات تطبيقية في إدارة المصارف . د/ رشاد عصفور

مؤشرات بدء تعثر العميل.. مؤشرات بدء تعثر العميل.. مؤشرات بدء تعثر العميل..

بدء تعثر العميل.. (إحتمالات عدم السداد) (١)



نبيل الحاربي

45- الإضطرار إلى بيع أصول ثابتة من أجل توفير سيولة للشركة .

46- إزدياد حجم الإقتراض بضمان الأصول .

47- تخلص من الأنشطة الربحية من أجل توفير سيولة .

48- تخفيضات ملحوظة في أسعار البيع وإزدياد مردودات المبيعات .

49- ظهور إنحرافات واضحة في الأداء بين الأرقام المستهدفة والأرقام المحققة .

50- الإستهلاك الفعلي للتسهيلات يفوق حد التسهيلات المتاحة .

51- عدم رغبة الموردين في توفير أي تسهيلات عند البيع .

52- عدم الإلتزام بشكل دائم للشروط والتعهدات الواردة في العقود المبرمة مع البنوك ومحاولة الدخول في مفاوضات دائمة من أجل تبرير عدم الإلتزام .

53- عدم رغبة أو عدم قدرة الإدارة على تبرير الإستهتمار في أصول خارج نطاق الأنشطة .

54- عدم القدرة على الإستسلام على عملاء الشركة الكبار الذين يتمتعون بتسهيلات إئتمانية للشركة مع التركيز الواضح للعملاء

55- قيام البنوك بتمويل مضاربات على المخزون للعملاء بدلاً من الإلتزام بتمويل الإحتياج سواء الموسمي الدائم أو المتجدد للعملاء .

56- التهرب من مقابلة مسؤولي البنوك عند المطالبة بالأموال المستحقة لها مع ظهور الإضطرابات الواضحة على العملاء في المقابلات الشخصية .

المراجع:-

- ملخص برامج تأهيلية بنك التمويل المصري السعودي.

ببداية التعثر وليس كما يتراءى للبعض زيادة الضمانات . والسؤال هنا إذا لم يتمكن العميل من بيعها كيف يتمكن البنك من ذلك؟

27- إجحام الموردين عن توفير تمويل بالأجل .

28- التغيير في سياسة إدارة المخزون تراكم المخزون وظهور البضائع التي لا تتلاءم مع متطلبات السوق .

29- التغيير المفاجئ في إختيار الموردين وانعكاسه الواضح على تكلفة السلع المباعة .

30- التركيز في المشتريات من مورد واحد وعدم القدرة على الحصول على موردين آخرين .

31- إستهلاك التسهيلات الإئتمانية في الأغراض غير المخصصة لها ، عدم القدرة على سداد الإلتزامات قصيرة الأجل في مواعيد إستحقاقها .

32- فقدان الشركة لأهم الموردين أو أهم العملاء .

33- إنخفاض الطلب على منتجات الشركة .

34- سياسة التوزيع والتسويق لا تتلاءم مع ظروف السوق .

35- التوسع غير المدروس في حجم النشاط مع عدم وجود رأس مال عامل كافي .

36- إزدياد حجم النشاط الناتج عن التعامل مع عملاء ذو جدارة إئتمانية متدنية في أنشطة وصناعات عالية المخاطر .

37- التغيير في الإدارة العليا والمسؤولين الرئيسيين .

38- غياب أعضاء مجلس الإدارة من متابعة النشاط .

39- ضعف الإدارة الجديدة واتسامها بالسطحية .

40- قيام أعضاء الإدارة بأعمال ومهام كان يتعين أن تعوض لمشتريات أدنى من الإدارة .

41- الضعف الواضح في الإدارة المالية .

42- عدم كفاءة السياسات التسعيرية لمنتجات الشركة .

43- إزدياد الإستهتمار في الأصول الثابتة .

44- ظهور قضايا ومشاكل للشركة غير مألوفة لهذا النوع من الأنشطة الاقتصادية .

13- إنخفاض كبير في حجم النقدية والسيولة للشركة وفي الفترات التي ينتظر أن تتمتع الشركة خلالها بدرجة سيولة مقابلة

14- التغيير في السياسة البيعية مما ينتج عنه أوراق قبض للعملاء لا يتمتعون بنفس درجة الجدارة الإئتمانية السابقة للعملاء السابقين .

15- تدهور التدفقات النقدية مما قد ينتج عنه جليا عدم القدرة على سداد الإلتزامات .

16- مخصصات الضرائب تستخدم في سداد الإلتزامات أخرى .

17- تغيير المحاسب القانوني بمحاسب أقل كفاءة وسمعة وذلك كنتيجة لتدهور الوضع المالي للشركة .

18- التغييرات في الإدارة المالية للشركة .

19- تناقض بين البيانات الواردة في دفاتر الشركة فيما يخص أوراق القبض وأوراق الدفع وما يرد على القوائم المالية .

20- بالرغم من إكتمال دورة النشاط الموسمية في الأجل المستحقة إلا أن الإلتزامات القائمة للبنوك لا تسدد .

21- التخفيض الواضح في أجور المسؤولين والعاملين بالشركة (مما قد يعني الضغط على المسؤولين لترك العمل) .

22- البيانات الشهرية والدورية للشركة توضح إختلاف تام بين الأداء التاريخي والأداء الحالي .

23- التركيز في المبيعات لصالح عدد من المشتريين مع عدم القدرة على الحصول على تسهيلات .

24- التأخير في إصدار القوائم المالية وتقديمها وذلك تفادياً لإظهار نقاط الضعف الواردة بها .

25- عدم الرغبة في تقديم توقعات مستقبلية أو دراسات جدوى أو قوائم مالية ربع سنوية .

26- عدم قدرة العميل على توفير رأس مال عامل كافي لتحمل الجزء من المخاطر الخاصة بأصحاب رأس المال .

لجوء العملاء إلى الإقتراض بضمان موسمية وذلك لعدم القدرة على بيع البضائع وتحصيل قيمتها نقداً مما يشير



نقاط البيع خطوة لتنامي الوعي المصرفي

بنك التسليف التعاوني والزراعي الرائد في هذا المجال

تعد نقاط البيع من أبرز الخدمات الحديثة التي تقدم للعملاء للحصول على المتطلبات المختلفة وبطريقة آمنة وسهلة وبإمكانيات معينة ، وللتعريف بهذه الخدمة وبيان أهميتها وموقف أصحاب المحلات منها ومدى الإقبال عليها وبيان المؤسسة الرائدة في إستخدامها نتابع التقرير التالي..

كتب / ماجد محمد علي

آراء الجمهور

للتعرف على مدى الإقبال والتعامل مع خدمة نقاط البيع المقدمة من CAC BANK وهل الإقبال عليها من قبل الموظفين أم غيرهم ؟ في نظر أصحاب المحلات وما أبرز الصعوبات التي يواجهها حامل بطاقة Cac Card إن وجدت ؟ وما يجب على إدارات البنوك عمله للتسويق أكثر لهذه الخدمة ، وما يجب على حامل بطاقة خدمة نقاط البيع عمله أيضاً ؟ هذه الأسئلة وغيرها أجرتها نشرة المصرفية من خلال نقاط البيع

بنك التسليف التعاوني والزراعي

ونقاط البيع..

يعد بنك التسليف التعاوني والزراعي البنك الرائد في تقديم خدمة نقاط البيع للعملاء والتميز في تقديم هذه الخدمة، وهذه الخدمة منتشرة في المطاعم والسوبر ماركت، والفنادق، والمعارض التجارية، وإستديوهات التصوير، ومختلف المرافق الخدمية والسلعية التي يحتاجها العميل.

خدمة نقاط البيع ... ماذا يقول عنها العملاء وأصحاب المحلات؟

نقاط البيع..

خدمة نقاط البيع من أبرز الخدمات الحديثة التي تقدمها البنوك لعملائها إذ أنها تمكن حامل بطاقة Cac Card من الحصول على السلع والخدمات بسهولة وبدون عناء وتخصم قيمة السلعة أو الخدمة من رصيد العميل .

أهمية وفوائد نقاط البيع :

- 1- تكمن أهمية وفوائد إستخدام نقاط البيع في الآتي :-
1- إنها تمكن العميل موظف أو غيره من الحصول على السلع والخدمات التي يريدها بسهولة ويسر بواسطة بطاقة Cac Card .
- 2- إنها وسيط مناسب لتوطيد العلاقة بين البنوك والعملاء وأصحاب المحلات «سوبر ماركت، مطاعم، صيدليات ، فنادق ... إلخ» .
- 3- تسهل على العميل حامل بطاقة Cac Card الذهاب والتنقل من مكان لآخر وفي أي محافظة بأمان دون حاجة لحمل نقود قد تتعرض للسرقة أو الضياع .

أماكن تواجد نقاط البيع :

من أجل تحقيق السهولة وتوفير الوقت للعميل وتلبية متطلباته الضرورية والكمالية والترفيهية يحرص بنك التسليف التعاوني والزراعي على أن تشمل خدمة نقاط البيع ، كل من السوبر ماركت، المطاعم ، محلات الأزياء ، الفنادق الكبرى ، المعارض التجارية ، الصيدليات ، والمنتزهات ، و ... بما يضمن تسهيل متطلبات العميل في أي وقت ومكان .





بنك التسليف التعاوني والزراعي الأول في استخدام نقاط البيع والرائد في سعة الانتشار



إضافة إلى إيصال متطلباته مجاناً إلى منزله. أما الأخ / محمد ثابت الصفي مشرف مطعم بيت الأرض الخضراء والذي تتوفر فيه إحدى نقاط بيع CAC BANK يصف هذه الخدمة بقوله «هذه الخدمة جيدة وتفيد العميل للبنك، وتمكنه من استضافة أصدقائه أو أسرته لتناول الوجبات الغذائية وتسديد قيمة ذلك من رصيده في البنك بواسطة بطاقة خدمة نقاط البيع، وما يتعلق بفاعلية الخدمة فإن وجدت أحياناً جوانب خلل فقد تكون فنية في الآلة ونادرة وليست دائمة وما نحبذ قوله هو التقدم بالشكر لبنك التسليف وتمنياتنا له بالرفي».

وخدمة نقاط البيع لا تشمل مرافق السلع الضرورية فقط بل الترفيهية والتجميلية الكمالية أيضاً ففي معامل واستديوهات أيلول وحيث توجد نقطة بيع لـ CAC Bank تحدث الأخ / رضوان العبيسي مشرف للكاشير قائلا «منذ وضعت هذه النقطة والإقبال عليها ممتاز، ولم يعاني مستخدموا بطائق نقاط البيع من أي صعوبات لا فنية، ولا صعوبات تتعلق بالبطائق أو الأرصدة وكل التعاملات سهلة وسريعة، كما أننا نقدم إمتيازات لحاملي هذه البطائق تتمثل في صورة أو صورتين مجانية».

خدمة راقية

ويوافقه في ذلك الأخ / عبد السلام علي حسن الكحلاني مدير الحسابات (شميلة هاري) ومتعامل مع خدمة نقاط البيع التي قدمها بنك التسليف، ويضيف «خدمة نقاط البيع خدمة مميزة ومن أرقى الخدمات التي يقدمها بنك التسليف والآلة تعمل بشكل مستمر والعملاء لم يقدموا أي شكاوى من هذه الخدمة لذا نحبذ التعامل مع البنك في كل الخدمات كونه بنك رائد وتخلى معاملاته من الروتين والتعب».

أما الأخ / أبو بكر الكولي مراقب الكاشير في محلات بيع بهارات تحدث عن خدمة نقاط البيع بقوله «خدمة نقاط البيع خدمة جيدة وراقية تقدم للعملاء».

أما الأخ / خالد محيبي مشرف الكاشير في «هابي لاند سنتر» سوبر وأزياء// ويضيف: الإقبال على خدمة نقاط البيع إقبال مناسب ونحن نتعامل مع نقطة البيع التابعة لبنك التسليف، ومن خلال تعاملنا مع الزبائن لم نلاحظ أي صعوبات أو شكاوى من قبل مستخدمي التسليف فإننا نقدم لحاملي بطاقة Cac Card خدمة نقاط البيع تسهيلات وإمتيازات تختلف عن باقي الزبائن تتمثل في تخفيضات تصل من ٢٥% إلى ٣٠% من سعر السلعة

١- التأكد من وجود رصيد نقدي في البطاقة .
٢- التأكد من الرقم السري للإستخدام واختيار الرقم السهل الذي لا ينسى .

٣- تغذية رصيد البطاقة باستمرار كلما أنتهى الرصيد السابق أو متى شاء العميل .

٤- التأكد من قيمة الرصيد قبل أخذ السلع أو تناول الخدمة.

التابعة لبنك التسليف التعاوني والزراعي، فإلى الحصيلة : عن خدمة نقاط البيع، يتحدث إلينا الأخ / فتح علي حاتم أحد عملاء بنك التسليف حامل لبطاقة Cac Card قائلاً: «من خلال تعاملي مع هذه الخدمة منذ ما يزيد عن عام لم ألق أي صعوبات بل أنها وفرت علي حمل الفلوس في الجيب، وبواسطتها أتمكن من الحصول على السلع التي أريدها والخدمات وفق رصيدي، وإلحمد لله هذه الخدمة منتشرة بشكل واسع ونشكر البنك ممثلاً بإدارته على ما قدمه لنا كعملاء علماً بأنني لست موظف في البنك وإنما عميل خارجي».

فيما الأخ / علي التلومي يتحدث عن خدمة نقاط البيع المقدمة من CAC BANK بالقول: «إن هذه الخدمة قيمة وتلبي رغباتنا كعملاء وإنما بهذه الخدمة نحصل على إمتيازات وتسهيلات من أصحاب المحلات التجارية والخدمة تقديراً يدل على مكانة البنك والتزامه وسمعته والصعوبات في تعاملي مع الخدمة غير موجودة، سوى مرة واحدة لم تقبل الآلة البطاقة كوني نسيت نمرة الرقم السري للبطاقة».

حاملي بطاقة Cac Card

من كل الفئات

وعن رأي أصحاب المحلات لخدمة نقاط البيع من CAC Bank تحدث الأخ / نشوان فيصل الشميري مسئول كاشير «سيتي مارت»، قائلاً: «بنك التسليف التعاوني والزراعي البنك الأول في الجمهورية من قدم خدمة نقاط البيع، وهذا يدل على الوعي الإداري والإستثمار الفاعل، وكوّننا أصحاب سوبر ماركت، ما لحظناه هو إشادة العملاء المتعاملين مع هذه الخدمة بها ويسهولتها، ونحن نتعامل معهم بكل إحترام وتقدير أكثر من أي عملاء آخرين، وحامل بطاقة هذه الخدمة من كل الفئات موظفين أو غير موظفين إضافة إلى أن هذه الخدمة تشهد تطوراً ووعي العميل يزداد بها يوماً بعد يوم نتيجة التنافس الملحوظ الذي يدره الجميع».

تخفيضات تصل إلى ٢٥% و ٣٠% من سعر السلعة وإيصال متطلبات حامل بطاقة Cac Card إلى المنزل مجاناً..

ويوافقه في ذلك الأخ / خالد محيبي مشرف الكاشير في «هابي لاند سنتر» سوبر وأزياء// ويضيف: الإقبال على خدمة نقاط البيع إقبال مناسب ونحن نتعامل مع نقطة البيع التابعة لبنك التسليف، ومن خلال تعاملنا مع الزبائن لم نلاحظ أي صعوبات أو شكاوى من قبل مستخدمي التسليف فإننا نقدم لحاملي بطاقة Cac Card خدمة نقاط البيع تسهيلات وإمتيازات تختلف عن باقي الزبائن تتمثل في تخفيضات تصل من ٢٥% إلى ٣٠% من سعر السلعة

بازل (2) Basel II

بقلم: حسن حمود الدولة

اليمنية والعربية بصورة عامة ، وتطرق بإيجاز غير مخل إلى دور مؤسسات التقييم الدولية في تحديد قدرة الدول على الحصول على الإئتمان .

وفي حلقة هذا العدد سوف نكتفي بإلقاء الضوء على الجانب التاريخي أو قل خلفية «بازل II» حيث توصلت لجنة بازل التابعة لبنك التسويات الدولية B.I.S إلى إتفاق بشأن معايير كفاية رأس المال . التي سوف نتناول بعضاً منها في الحلقات القادمة . وقد صدر ذلك الإتفاق عام 1999م ولم يدخل حيز التنفيذ إلا بداية عام 1993م ويعد تطبيق هذا الإتفاق حدثاً هاماً في تاريخ النشاط المصرفي العالمي حيث أهتم المصرفيون بدراسة الآثار الإيجابية والسلبية الناجمة عن تطبيق تلك المعايير حيث تتمثل مزاي ذلك الإتفاق في أنه وضع حدوداً دنياً لتقييم المخاطر في الأصول (الموجودات) المصرفية ، وتشديدها على أهمية كفاية رأس المال لتحقيق الأمان المصرفي، وتركيزها على مسئولية المساهمين في زيادة رأس المال المصرفي ، وأوصت بإعادة هيكلة البنوك التابعة للقطاع العام في الدول التي يوجد لديها مصارف مملوكة للدولة وذلك سعياً تجاه خصخصتها بما في ذلك العمل على رفع رساميل تلك البنوك تعزيراً لملاءتها المالية، أما الجوانب السلبية لذلك الإتفاق . كما رأى العديد من المصرفيين . فتتمثل في أن تلك المعايير التي تضمنها الإتفاق الأخير Basel II قد جاءت تحكيمية وبعيده عن الواقع المميز للعديد من دول العالم ، ومنها بلادنا بالطبع، وخاصة فيما يتعلق بتصنيف



يتداول المصرفيون هذا المصطلح منذ الربع الأخير من عام 2001م ، والقلّة منهم -أي من العاملين في القطاع المصرفي- من يعرف معناه بجانبه السلبي والإيجابي وستتناول هنا المعايير الدولية لكفاية رأس المال التي تم الإتفاق عليها في مدينة بازل كما نلقي الضوء على إتفاقية أو قرارات لجنة بازل للرقابة المصرفية المعروفة بـ «Basel» كما سوف نتناول تداعيات تلك الإتفاقية بالنسبة للبنوك

تخطيط التسويق

(ب) التخطيط متوسط الأجل : وهو ذلك النوع من التخطيط الذي يتراوح مداه بين السنة والخمس سنوات .
(ج) التخطيط القصير الأجل : وهو ذلك النوع من التخطيط الذي لا يتجاوز مداه السنة الواحدة .
(د) يمكن أن ينقسم أيضاً التخطيط إلى تخطيط شامل ، وتخطيط جزئي ، فالتخطيط الشامل عادة ما يشمل البنك بكل قطاعاته وإداراته، وأقسامه ، أما التخطيط الجزئي فإنه يكون لجزئية معينة من عمل البنك أو قطاع معين أو إدارة معينة أو قسم معين .
(هـ) يمكن أيضاً أن ينقسم التخطيط إلى تخطيط دائم وتخطيط مؤقت ويتمثل التخطيط الدائم في وضع خطة طويلة المدى تتبثق عنها خطط متوسطة المدى وقصيرة المدى ، أما التخطيط المؤقت فهو ذلك النوع

1- لم يعد للعشوائية مكان في ميدان الأعمال في عالم اليوم ، فالتخطيط أصبح سمة من سمات العصر وأسلوباً يتبع في إنجاز الأعمال بشكل منظم .
2- إن إتباع أسلوب التخطيط يؤدي إلى تلافي السلبيات التي قد تحدث أثناء عملية تنفيذ الأعمال ، سواء في الإنتاج أو التسويق .
3- يتلور مفهوم التخطيط بشكل عام (بوضع برنامج مفصل لعملية الإنتاج والتوزيع والتسويق تحدد فيه الإمكانيات المادية والمالية لتنفيذ البرنامج) .
4- ينقسم التخطيط عادة إلى أنواع متعددة مثل :
(أ) التخطيط طويل الأجل : وهو ذلك التخطيط الذي يتجاوز مداه الزمني خمس سنوات .



الإنتشار الجغرافي

إن ما يميز الطلب على الخدمات المصرفية بأنه يتواجد حيث يتواجد البنك ومن ثم كانت وجهة نظر كبار المتخصصين في علم البنوك والمصارف أن البنوك هي التي تصنع لأسواقها ، وليست الأسواق صانعة للبنوك .

وكما قيل أن البنوك إذا وجدت في صحراء جرداء لا زرع فيها ولا ماء أستطاعت أن تحولها إلى جنة خضراء تمتلئ حيوية وفاعلية وحركة ونشاط وبالتالي لا بد على البنك أن يمتلك شبكة متكاملة من الفروع تنتشر جغرافياً في أرجاء اليمن بشكل متناسب لتقديم الخدمات المصرفية ولتحقيق المنفعة المكانية للعميل وبشكل فعال أو على

المستوى القومي حيث تنتشر معاملاته وحتى على المستوى الدولي حيث يحتاج العميل إلى من يساعده على إختراق الأسواق الدولية ، وبالتالي فأن كافة الخدمات على إختلاف أنواعها يجب تقديمها للعميل وأن يتم ذلك حيث يطلبها وحيث يكون في حاجة إليها ، وبالتالي تسعى إدارة البنك على الحفاظ على الإنطباع والتطور المصرفي للبنك لدى العميل وتحسينه وجذب العميل وحثه على الإستمرار في التعامل مع البنك وبقضى الأمر تكوين وإيجاد شبكة مترامية الأطراف منتشرة جغرافياً في أرجاء اليمن وذلك هو ما يسعى إليه بنكنا بنك التسليف التعاوني والزراعي.



عمر عبد القادر العقيلي

هذه الدول في عداد الدول ذات المخاطر العالية ، الأمر الذي يؤثر سلباً على حصول تلك الدول على الخطوط الإئتمانية الخارجية كما يعيق تدفقات الإستثمارات والموارد الخارجية إلى داخل أراضيها ، ناهيك عن عرقلتها لخطط التنمية والإصلاح الإقتصادي التي تتبناها تلك الدول .

وفي نوفمبر 2001م أعلنت لجنة بازل للرقابة المصرفية مجموعة أخرى للمعايير بغرض تدعيم هيكل النظام المالي العالمي .

وتهدف هذه المعايير الجديدة إلى خلق بيئة مناسبة والحفاظ على إدارة جيدة للإئتمان وضمان تفعيل الرقابة على مخاطر الإئتمان وتطوير دور المراقبين ومفتشي البنوك .

وغنى عن البيان الإشارة إلى الإتجاه المتزايد نحو العولمة المالية في السنوات الأخيرة الأمر الذي أدى بدوره إلى تزايد الأزمات المالية وإنتشارها وتأثر بعض الدول بأزمات دول أخرى بفعل حساسية التعامل المصرفي وخاصة ف الدول النامية السريعة العدوى وتجدر الإشارة هنا إلى أن العالم المشترك في معظم أزمات البنوك سواء في الدول النامية والمتقدمة يتمثل في المخاطر الناجمة عن الإئتمان ، بالإضافة إلى سوء الإدارة وهذان العاملان يمثلان أهم الأسباب التي أدت وتؤدي إلى تعثر البنوك ، وحدوث الأزمات المالية ، وثمة إجماع بين المصرفيين على أن مخاطر الإئتمان تأتي على قمة المخاطر المصرفية .

ولذلك نجد أن لجنة بازل للرقابة المصرفية قد أولت إصدار معايير مخاطر الإئتمان أهمية كبرى حتى يتسنى للبنوك المحافظة على أصولها (موجوداتها) بدرجة عالية من الأمان.

ولتلك الأهمية التي أولتها لجنة بازل نجد أيضاً أن أغلب البنوك التجارية والمتخصصة قد أتجهت نحو إنشاء إدارة متخصصة تعنى بمخاطر الإئتمان .

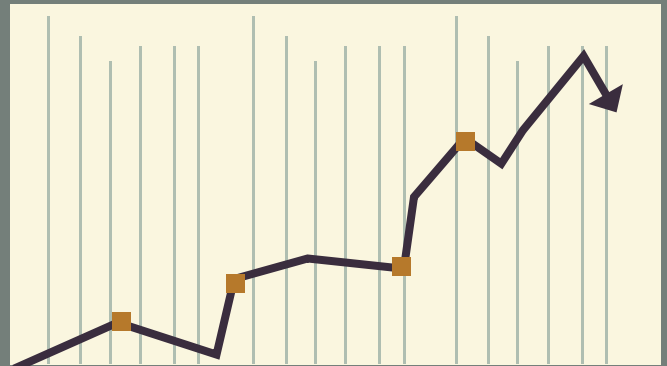
على شكل موجات عامة لسير عمل البنك ، أما التخطيط التفصيلي فهو ذلك النوع من التخطيط الذي تفصل فيه الخطة على مستوى كل قطاع وإدارة وقسم ، بل وعلى مستوى كل عمل .

(ز) يمكن تقسيم التخطيط أيضاً إلى تخطيط مركزي وتخطيط لا مركزي ، فالتخطيط المركزي هو ذلك النوع من التخطيط الذي يوضع على مستوى الإدارة العليا ويعمم بصيغة الإلزام على جميع إدارات البنك وأقسامه ، مثل التخطيط للتدريب في الدورات الإلزامية ، أما التخطيط اللامركزي فهو ذلك التخطيط الذي يتم على مستوى كل إدارة وقسم حيث تقوم كل إدارة وكل قسم بعمل خطة خاصة بحسب طبيعة العمل .



محمد سعيد الحجار

نائب ورئيس حسابات فرع العدين



من التخطيط الذي ينشأ لمعالجة قضية معينة أو مشكلة معينة ينتهي بإنتهائها فعلى سبيل المثال التخطيط للإنتشار الجغرافي في جميع أنحاء البلاد فهذا تخطيط دائم أما التخطيط لإنشاء فرع معين في منطقة معينة فهذا تخطيط ينتهي بإنهاء إنشاء الفرع .

(و) يمكن أيضاً تقسيم التخطيط إلى تخطيط تأشيرى وتخطيط تفصيلي والتخطيط التأشيرى هو ذلك النوع من التخطيط الذي يوضع

فرع صنعاء الرقمي في الخدمات والنمو في الإيرادات

■ مليار وخمسين مليون ريال إيرادات فرع صنعاء خلال العام الجاري

وصلت بالنسبة للفرع حتى 2006/10/31م خلال هذا العام فقط عشرة مليار وخمسين مليون ريال (1,050,000,000) وكانت قبل ثلاث سنوات لا تتعدى المليون ريال (1,000,000) كذا حركة البنك في غرفة المقاصة في البنك المركزي والتي حُضيت بالتميز والإشادة وشهرة البنك إذ أنه صار من البنوك الأولى والرائدة في اليمن.

س: بنظركم ما أهم أسباب نجاح البنك بهذا الشكل ؟
■ ■ بنظري أن الفضل الأول بعد الله عز وجل يعود للأستاذ / حافظ معياد رئيس مجلس الإدارة ودوره في إضافة النشاط التجاري للبنك إلى النشاط الزراعي ولما

■ معياد السبب

الرئيس

في نجاح البنك

س: أستاذ محمد: ما نوع التسهيلات التي يقدمها فرع صنعاء ؟

■ ■ البنك بمختلف فروعهِ يقدم جميع التسهيلات المصرفية للعملاء ، والتجار والمقاولين ومن هذه التسهيلات (الضمانات، القروض) الشخصية، الحسنة، خدمة الحوالات «العادية، السريعة» وكل الخدمات تقدم للعملاء وبطريقة سهلة عبر نقاط البيع والتي يستفيد منها العميل في تسديد مشترواته وسداد فواتير الكهرباء، التلفون ومن خلال الصراف الآلي أيضاً ونحن نقدم خدمات صرف المرتبات والقروض بالذات للجهات التي يتعامل معها البنك، ووزارة المالية، ورئاسة الوزراء، ووزارة الصناعة والتجارة، ومطابع الكتاب المدرسي ومجموعة شهاب، وغيرها من الجهات بل هذه أبرزها فالبنك شهد قفزة نوعية ورقية غير مسبوق خلال ثلاث سنوات .

س: تحدثتم عن نجاح البنك ما أبرز دلائل هذا النجاح في الواقع ؟

■ ■ من أبرز الدلائل على ذلك : زيادة عدد عملاء البنك بنسبة 80% وهم في تزايد مستمر على ما كان عليه في السابق وزيادة نسبة الإيرادات للبنك والتي

فرع صنعاء أحد فروع بنك التسليف التعاوني الزراعي يعد نموذجاً للفروع الأخرى ويعكس واقعها وتطورها وطبيعة الخدمات المصرفية التي تقدم لعملاء البنك، بل انه يمثل واجهة النشاط المصرفي لبقية فروع البنك وقياساً لها وقدوة في الوقت ذاته ، من أجل ذلك حاورنا الأستاذ / محمد الصايدي مدير فرع صنعاء ببنك التسليف التعاوني الزراعي فإلى متابعة هذا الحوار.

حاوره:

ماجد محمد البكالي



أذون الخزانة .. بين تحقيق الإستقرار .. وركود الإستثمار

البنوك والإحتياطات الخارجية ويرى «السماوي» أن أذون الخزانة جنبت بعض البنوك إفلاساً محققاً لإستحواذها على نسبة من عائدات الإستثمار في أذون الخزانة. هل أذون الخزانة عبئ على الخزينة العامة؟ يرى الأستاذ / أحمد السماوي أن الحفاظ على الإستقرار الإقتصادي ككل لا بد أن يكون له تكلفة ويجب ألا ننظر إلى العائد الذي تتحمله الخزينة العامة على أنه خسارة بل أنه تكلفة بسيطة جداً بمنظار تحقيق الإستقرار على المستوى الإقتصادي البيني لما للتضخم من مساوئ على الإقتصاد وعلى المجتمع، وأن إستثمار صناديق التقاعد في أذون الخزانة قد يمكن هذه الصناديق من الحفاظ على أموال عشرات الآلاف من المتقاعدين وقللت من الأعباء التي ستحملها خزينة الدولة.

غير أن للأستاذ الدكتور / حسن ثابت فرحان رأي مغاير إذ يقول: إن مبرر إستمرار إصدار أذون الخزانة لإعتماد بعض المؤسسات العامة والمختلطة في بقائها على الإستثمار في أذون الخزانة العامة هو في نظري إنحراف في التطور لطبيعة أذون الخزانة... فالبنك المركزي لن يتحول إلى شئون إجتماعية تدعم المؤسسات العامة والمختلطة بتوظيف أموالها في أذون الخزانة العامة، خاصة وأن البنك المركزي يقوم بإستثمار جزء كبير من موجوداته في الخارج ليتمكن من تحقيق عائد يدفع منه عوائد على أذون الخزانة لتلك المؤسسات بالإضافة إلى تحميل الموازنة أعباء مالية هي في غنى عنها، أضف إلى ذلك أن توظيف تلك المؤسسات لأموالها في أذون الخزانة قد صرفها عن البحث عن فرص حقيقية للإستثمار في القطاعات السليمة والخدمية.. ويمكن للبنك المركزي أن يعطي مهلة لتلك المؤسسات لسحب أموالها من الإستثمار في أذون الخزانة أربع أو ثلاث سنوات وبالتالي توجيه تلك الأموال إلى الإستثمارات الحقيقية التي تخدم عملية التنمية الإقتصادية وتخليص الموازنة العامة من أعباء سعر الفائدة على الأذون.

وهكذا فإن أذون الخزانة شكلت سلاحاً ذو حدين فهي: - أداة ملائمة لتمويل غير تضخمي لعجز الموازنة وشكلت بديلاً أفضل عن الإصدار النقدي الجديد وتخفيض معدل نمو العرض النقدي الذي كان سبباً رئيسياً للتضخم وانخفاض سعر الريال.

- حققت إستقراراً في العملة المحلية أمام العملات الأخرى وبالتالي إستقراراً نسبياً في أسعار السلع المستوردة.

- حافظت على مؤسسات عامة من الأثيار وساعدتها على البقاء واستمرار النشاط.

- وفي المقابل فأنها: - أوجدت حالة من الركود في قطاعات الإستثمار الإنتاجية الحقيقية من حيث:

- إنصراف أموال المؤسسات والبنوك والأفراد إلى الإستثمار الآمن والعائد الأفضل في أذون الخزانة وتأثرت عجلة التنمية سلباً.

- خلقت حالة من الجمود في الفكر الإستثمار المحلي وولدت جنوحاً للهروب من المخاطرة في المشاريع الإستثمارية ولم يعد أحداً يهتم بالدراسة والبحث عن بدائل وفرض إستثمارية حقيقية.

- تقلصت فرص المعاملة في الحصول على وظائف وأسعت رقعة البطالة وأرتفعت معدلات الفقر أوساط المجتمع.

عقب قيام الوحدة اليمنية المباركة وجدت الموازنة العامة نفسها أمام أعباء ثقيلة وتحملت نفقات باهظة بفعل إندماج كافة المؤسسات والأجهزة.. والوزارات الشطرية وما ترتب عليها من تحمل مرتبات أعداد هائلة من الموظفين مدنيين وعسكريين ونفقات إعادة ترتيب أوضاع الجهاز الإداري الحكومي عامة وترتيب أوضاع الكادر البشري من حيث السكن والأثاث ووسائل المواصلات بفعل حركة الإنتقال من الجنوب إلى الشمال والعكس في إطار إستكمال ترتيبات الإندماج الكلي للجهاز الحكومي، إزاء وضع كهذا أرتفع معدل التضخم وأرتفعت نسبة العجز في الموازنة العامة للدولة وتحملت أعباء الدين الخارجي وتوسعت رقعة البطالة لتصل إلى معدلات قياسية وتعالقت أصوات المنظمات الدولية بضرورة إجراء إصلاحات إقتصادية، ويهدف تمويل عجز الموازنة من مصادر غير تضخمية لجأت الحكومة إلى إستحداث أذون الخزانة فصدر القرار الجمهوري بالقانون رقم (١٩) لسنة ١٩٩٥م بشأن الدين العام وقد منح هذا القانون البنك المركزي. نيابة عن الحكومة. إصدار سندات أذون الخزانة بهدف سحب فائض السيولة النقدية وتوجيهها لتمويل مشاريع إستثمارية ولأغراض المنفعة الإقتصادية العامة... فهل حققت أذون الخزانة أهدافها؟

يرى الأستاذ الدكتور / حسن ثابت فرحان أستاذ الإقتصاد أن السلطات النقدية «البنك المركزي» تجاوزت في إستخدام أذون الخزانة مقتضيات برنامج الإصلاح الإقتصادي الذي نشأت أذون الخزانة كأحد متطلباته فقد استهدف برنامج الإصلاح الإقتصادي إستخدام أذون الخزانة كأداة توازن نقدي قصير الأجل... لأن سلوك السياسة النقدية حولتها إلى أداة مالية طويلة الأجل تخدم أغراضاً خارج نطاق برنامج الإصلاح الإقتصادي.

ويضيف... أن أذون الخزانة العامة عادة ما تستخدم ضمن آليات السوق المفتوحة والتي تعني فتح الباب لبيع وشراء أذون الخزانة لتحقيق التوازن النقدي لكن الملاحظ أن إستخدام الأذون يتم في اتجاه واحد وهو بيعها من قبل السلطات النقدية دون شرائها مرة أخرى وهذا يشكل إنحرافاً في إستخدامها مع العلم أنه لا توجد سوق مالية لتداول أذون الخزانة بالبيع والشراء.

ويرى الأستاذ / نزار عبد الله باصهيب «باحث إقتصادي» أن إتماد الحكومة على أذون الخزانة في تمويل المشاريع الإستثمارية والإخفاق في تحقيق هذا الهدف إلى حد بعيد من خلال الإجراءات الخاطئة التي أتخذت من أجل تحقيقه كان له الأثر السلبي على الإستثمار في اليمن، والحكومة تدرک أن السيولة التي تم سحبها بواسطة أذون الخزانة لا توجد فيها إلى حد بعيد فرص إستثمارية حقيقية وذلك لقصر أجلها... ويرى أن الأوعية الإدخارية التي أنتقلت إلى الحكومة من قبل البنوك وصناديق التقاعد وشركات التأمين والتي بإمكان هذه المؤسسات إستثمار أموالها في طاقة إنتاجية فاعلة جديدة.. تحولت هذا الأوعية الإدخارية إلى زيادة في الإنفاق الحكومي الجاري وهو أمر أضر بالإستثمار في البلاد.

في حين يرى الأستاذ / أحمد عبد الرحمن السماوي. محافظ البنك المركزي. أن أذون الخزانة حققت الأهداف التي وجدت من أجلها كوسيلة غير تضخمية لتمويل عجز الموازنة ووسيلة نقدية لإمتصاص السيولة وفي نفس الوقت تمكن البنك المركزي من بناء أادر يمتيز أدار العملية النقدية بكفاءة واقتدار وتم وضع أسس ومبادئ للإدارة النقدية السليمة في البنك المركزي والتي تشمل التنبؤات الكلية للسوق والمفتوحة ومراقبة تطور الأوضاع النقدية والمصرفية والإئتمانية وأسعار الصرف وأسعار الفائدة ومعدلات التضخم والعرض النقدي وتوقعات إحتياطات

■ زاد عدد عملاء الفرع بنسبة ٨٠٠٪ على ما كان عليه قبل ٣ سنوات

يتميز به من علاقات قوية وواسعة ساعدته في إستقطاب عدد كبير من العملاء والشركات الكبيرة، فصارت للبنك سمعة قوية زادت من ثقة الناس به وبالتالي تزايد عدد العملاء وهو في تزايد مستمر، وهذا يعكس على زيادة أنشطة البنك وتقديمه لكافة الخدمات المصرفية.

س: أستاذ / ماذا عن الخدمات المصرفية التي يقدمها بنك التسليف «فرع صنعاء»؟

■ الفرع يقدم كل الخدمات المصرفية، إبتداء من (الحوالات بأنواعها والقروض «الحسنة، الشخصية» الإعتمادات، الضمانات، خدمة نقاط البيع، الصراف الآلي و..).

س: تحدثم عن خدمة الصراف الآلي، ماذا عنه حتى الآن؟

■ الصراف الآلي من الخدمات الهامة التي نقدمها للعملاء، وبدأنا العمل في تنفيذها منذ ثلاثة أشهر والأجهزة المستخدمة حتى الآن ثلاثة أجهزة أحدها في الفرع هنا وستغطي الأمانة بعدد ١٥ صراف إلى خلال الفترة المقبلة.

س: ماذا عن التطور الآلي للفرع إلى أين وصل؟

■ أستطيع القول أن التطور الآلي إلى الآن شمل كل فروع أمانة العاصمة وهو في طور الإنتشار إلى كل محافظات الجمهورية، والنظام الآلي الذي نستخدمه ونتعامل به من أحدث الأنظمة الآلية المعمول بها في اليمن، لكنه بحاجة إلى فترة زمنية محددة لإنتشار الشبكة إلى كل المحافظات.

س: ماذا عن خدمة الفيزا؟

الفيزا نوع من الخدمات التي نقدمها للعملاء الراغبين في هذه الخدمة، مقابل رسوم معينة تحدد وفق لتعاملات العميل وحجمه.

س: ما يميز فرعكم عن غيره من فرع صنعاء في البنوك الأخرى؟

يتميز بنك التسليف بكافة فروعه بالخدمات المتميزة التي يقدمها لعملائه، وسهولة الإجراءات والمعاملات وغياب الروتين في العمل والمعاملات.

س: أستاذ / الصائدي هل لكم كلمة أخيرة في هذا الحوار؟

■ الكلمة الأخيرة تتمثل في تقديمي خالص الشكر لصحيفة المصرفية لكل محرريها لما يبذلوه من جهد في مساندة الإدارة والربط بين البنك وجمهوره الداخلي والخارجي كما أتقدم بالشكر والعرفان للأستاذ / حافظ معياد رئيس مجلس الإدارة ولكل عملائنا المعهودين بالمصداقية، ولكل من ساهم في دعم هذا البنك.

هنا نلتقي



عبد سعيد الطيار

تمثل عملية إعادة الهيكلة عند بعض القوى البشرية في الجهات المستهدفة بإعادة هيكلتها. فزاعة مثيرة للخوف ومصدر قلق بالغ الأثر بأيقاعها الرعب في نفوس الموظفين لما قد تنطوي عليه من شطب لبعض الوظائف أو دمج بعضها بالآخر وبالتالي تقليص أعداد العاملين بحيث يفقد عدد من الموظفين وظائفهم ويتم ترحيلهم إلى صندوق القوى الفائضة. القضية بالنسبة لنا في بنك التسليف التعاوني والزراعي تبدو مختلفة إلى حد بعيد للأسباب التالية:-

■ لأن عملية إعادة تطوير وتحديث البنك «إعادة الهيكلة» ستأتي في حين قد سبقتها خطوات تحديثيه عدة تمكن البنك خلالها من إدخال وظائف متعددة في أنشطته وحقق نقله نوعية في مزاولته للأنشطة المصرفية الشاملة مكنته من إحداث تنوع في مداخله وتحسين مركزه المالي، كما تم إدخال تقنيات حديثة أدت إلى تحسن وجودة الأداء .

■ ولأن تلك الخطوات التحديثيه قد تمت وأنشطة البنك تنوعت وتعددت خدماته التي يقدمها للجمهور فقد توسع إنتشاره الجغرافي وإفتح عددا من الفروع الجديدة ليكن على مقربة من التجمعات السكانية لتلبية إحتياجاتها من الخدمات البنكية الشاملة .

■ ولأن التوجه العام للدولة يبدو جاداً في إعطاء الوحدات المحلية (مدريات، محافظات) مزيداً من إستقلالية القرار في رسم وتنفيذ خطط التنمية المحلية وفتح فروع لكافة الأجهزة والمؤسسات في المدريات سيكون البنك بحاجة لمواكبة هذا التوجه في المدريات ذات النشاط التجاري والكثافة السكانية على الأقل من خلال فتح فروع جديدة في تلك المدريات.

■ ولأن البنك حظي بثقة مؤسسات صنع القرار العام يبدو أن هناك توجهاً لأن توكل إليه بعض المهام المتعلقة بمشاريع مكافحة الفقر والبطالة ومشاريع تشغيل الشباب وستؤول إليه الإعتمادات المرصودة لهذه الأغراض مما يخلق فرص عمل إضافية أمام الكادر البشري العامل في البنك .

أي أن الحاجة للموارد البشرية هنا تزداد بإزدياد النشاط مما سيجعل قضية فقدان الموظف لوظيفته تكاد تكون منعدمة، إلا لمن تكاسل وإستكان وظل ينأى بنفسه عن المشاركة والتفاعل مع ما يجري بإيجابية، وأثر السلبية وارتدى رداء الخذلان عندئذ يكون قد قرر مصيره من تلقاء نفسه وعليه أن يتقبل النتائج .

للتواصل : فاكس ٢٢٠٠٩٧ / ٢٢٠٠٩٢

الإدارة مصدر القوة و الإستثمارية

من نافل القول أن العمر الزمني لأي مؤسسة يضيف إلى رصيدها تنوع في التجارب وتراكم في المعارف ودراية أشمل بجوانب القوة والضعف أي أن العراقة التاريخية للمؤسسة تمثل أحد عوامل قوتها وديمومة نشاطها، والأهم عامل ثقة لدى الجمهور الذي يتعامل معها.

لأن قدرة أي متشاة على البقاء والثبات مدى أطول يوحي لعملائها بقوتها وقدرتها على مواجهة المخاطر وتقلبات السوق، غير أن العراقة التاريخية ليست العامل الأبرز في هذا السياق، ذلك أن قدرة الإدارة على قيادة المؤسسة أو المنشأة بنجاح وتمتع قيادتها بالسمات القيادية المثلى يشكل الضمان الأقوى للنجاح وغرس الثقة و الإطمئنان لدى العملاء والمتعاملين بمؤسستهم.

وبنك التسليف التعاوني والزراعي بعراقته التاريخية الممتدة قرابة الثلاثة عقود من الزمن أستطاع الحفاظ على البقاء برغم كل الصعوبات والمعوقات ، قد جمع اليوم بين عوامل القوة جميعها فالإمتداد التاريخي يتجدد اليوم بنقلة تاريخية كبرى بفعل إدارته العليا القوية الفاعلة والناجحة حيث أستطاع الأستاذ / حافظ معياد منذ تسلم مقاليد الأمور في البنك أن ينتقل به نقلات نوعية مشهودة وحقق حضوراً فاعلاً في السوق المصرفي وفي زمن قياسي.

وهنا يرفع البنك شعاراً له «وجه جديد لبنك عريق».



علي محمد عبد الوهاب المتوكل

تكانينا

رزق الزميل
وديع عبدالله حاشد
بمولودة جديدة اسمها «بتول»
وبهذه المناسبة نرف إليه أطيب التهاني واجمل
التبريكات والفاء ألف مبروك لك يا أبا «بتول»
موظفي فرع صنعاء
وهيئة تحرير «المصرفية»

البقاء لله

بقلوب ملؤها الأسى
يتقدم رئيس مجلس
الإدارة والمدير
العام وكافة قيادات
وموظفي البنك بأحر
التعازي والمواساة
القلبية للاخ
ابراهيم محمد
الهامي
بوفاة ولده
(إننا لله وإنا إليه
راجعون)

الحافز أساس للإنتاج والإبداع

الأولى: منح حوافز جماعية تمثلت في التأمين الجماعي على حياة الموظفين والتعاقد مع مستشفيات كبيرة لإستطبائهم فيها والمساهمة في دفع الرسوم الدراسية و الذي المدرسي والدفاتر والكتب الأساسية ، منح حافز شهري بمعدل ١٠٠٪ من الراتب لكل موظف، وقد أثمر هذا الحافز في خلق حالة من الإستقرار الوظيفي ومكنت الموظف من العمل بشكل دائم ومتفاني .

الثاني: منح حوافز فردية شهرية وسنوية وربطها بالإنتاج والإبداع وقد أثمر هذا الأسلوب في تحقيق التنوع بالأداء .

الثالث: منح حوافز معنوية تمثلت بالشهادات ورسالات الشكر وغيرها. هذه الحوافز جميعها كانت أحد الأسباب الرئيسية للهبوط السريع للبنك. ورغم أهمية هذا الحافز وما حققه من نتائج فإن مسألة التحفيز ما زالت في كثير من المنظمات والمؤسسات الإدارية تفتقد الجانب الإجرائي أي ربط الحافز بكفاءة الأداء الذي يمثل حجر الزاوية في أعطى المؤشر عن إنجاز وإبداع الموظف وتجديد مدى إستحقاقه لهذا الحافز ونقص بذلك التقييم الواقعي المرتبط بالإنتاج والإبداع للموظف والوظيفة والمؤسسة وللحشد حول الموضوع ولأهمية ذلك سنتناوله في العدد القادم .

الحافز هو عبارة عن إضافة شيء مادي أو معنوي للموظف لأعمال تتصف بالإبداع أو لأداء متميز يزيد من كمية الإنتاج وتخفيض ساعات العمل أو لإيجاد طرق تساعد في تبسيط الإجراءات خلافاً لما يتقاضاه من مستحقاته الرسمية ويؤكد علماء الإدارة أن الحافز إستحقاق ضروري يعطى للمتميزين لتحقيق هدفين أساسيين ::

- خلق روح المنافسة والإبداع بين الموظفين برفع كمية الإنتاج.

- تنمية روح الإبداع والمبادرة لدى الأفراد لتقديم أفضل ما عندهم .

ويعتبر علماء الإجتماع والنفس الحافز أي كان نوعه أحد المكونات المؤثرة على شخصية الفرد الإيجابية والعوامل الدافعة له لمزيد من البذل والعطاء، الأمر الذي جعل منه أحد المكونات الرئيسية لأي منظمة إدارية وأسلوب حديث للتحفيز للعمل ويأخذ التحفيز طرقاً وأشكالا عديدة فقد يكون جماعياً أو فردياً أو مادي أو معنوي ومن هذا المنطلق فقد سعى البنك إلى إعتماد الحافز كأسلوب إداري حديث لتطوير إمكانية الأفراد ورفع معنوياتهم الإبداعية والإنتاجية متخذاً طرق للتحفيز أهمها ::



بقلوب
رئيس التحرير

CACBANK

بنك التسليف التعاوني الزراعي
Cooperative & Agricultural Credit Bank



CAC-CARD بطاقات

قوة شرائية أكبر

لمزيد من المعلومات يمكنكم الإتصال بنا على الرقم ٠١-٥٦٢٩٩٥ - أوزيارة موقعنا على الإنترنت: www.cacbank.com



انضم إلى أكبر خدمات وبرامج من كاك بنك

برنامج القرض الشخصي

ولفترة سداد تصل إلى 30 شهر

مزايا متعددة وعروض خاصة

