

CAC BANK

بنك التسليف التعاوني الزراعي
COOPERATIVE & AGRICULTURAL CREDIT BANK

AL-MASSRAFIAH

المصرفية

شهرية- يمدرها: بنك التسليف التعاوني والزراعي
العدد (8) ديسمبر 2006م

يغزو الجزر وينتشر أطرافه البلاد

«الزراعي» افتتح فرع عزان وقريباً

افتتاح فروع دمت، رداع، سقطرى

الآن:

فرع حدة نموذج وخصوصية

تسديد فواتير الكهرباء

لاداعي للانتظار

عبر بطاقة Cac Card

في طوابير طويلة!

إقرار نظام جديد للدوام يبدأ الساعة الـ (٨) صباحاً وينتهي عند الـ (٨) مساءً

إنها حياتك الخاصة . .



فاختر أن تكون عادياً

أو مميزاً

بطاقة

CACCARD بالشريحة الذكية

تمنحك الأمان . . وتميزك عن الآخرين

الإفتتالية

بالقدر الذي تنمو فيه مؤسسات الأعمال ويتسع نشاطها ويزداد إنتشارها الجغرافي وتتنوع منتجاتها أو خدماتها بجودة تخلق الرغبة في الإقبال عليها وتغرس الثقة في نفوس العملاء وجمهور المرتادين من المتعاملين وتحقق قدراً من الرضا.. بذات القدر يزداد نموها ويكبر حجمها ويقوى مركزها المالي وتصبح مركز جذب للعملاء أكثر فأكثر، فتزداد المبيعات ويزداد الإقبال على المنتجات أو الخدمات أو كليهما معاً.

وفي المقابل يزداد العاملون بالمؤسسة فخراً بمؤسستهم ويتباهون بإتتمائهم إليها لإحتلالها مكانة مرموقة في السوق بل وفي عقول وقلوب جمهور المرتادين عملاء ومتعاملين... من الطبيعي أن تساوركم كموظف مشاعر الفخر والإعتزاز بمؤسستك القوية الناجحة ويزداد شعورك بالسعادة أكثر وأنت تسمع عنها من القبول الجميل الكثير.. وقدرة المنشأة على المنافسة وتحقيق مراكز متقدمة تتداخل فيه عوامل كثيرة أبرزها فريق العمل المؤمن بكبر حجم مؤسسته كهدف يسعى إليه... والإيمان هنا قناعات داخلية راسخة في الذات تمثل طاقة محرّكة لكل القوى الكامنة في النفس بإتجاه العمل الجاد المؤدي إلى الغاية الجميلة «نجاح المنشأة وتعظيم أرباحها» وصحيح أن الربحية ليست الدلالة الوحيدة على النجاح لما قد تنطوي عليه أنشطة بعض المؤسسات من تحقيق عوائد غير مباشرة على المستوى الوطني وتحملها جزءاً من المسؤولية الإجتماعية على حساب أرباحها.. غير أن حجم الربح المحقق يظل المؤشر الأبرز الذي يترك الإنطباع عن مدى نجاح المنشأة.

لذلك يسعى واضعي السياسات وقواعد إجراءات الأعمال إلى أن يكون التنفيذ للأعمال بالطرق الأقل كلفةً وإلى أن تكون نفقات التشغيل عند حدودها الدنيا بحيث تقابل الكلفة بالعائد الذي يجب أن يفوقها ويحقق زيادة معقولة.. ومن جهة أخرى السعي حثيثاً إلى إجراء تنوع في الإيرادات والتركيز المستمر للجهود نحو تحقيق أكبر قدر من إيرادات النشاط كي ترجح كفة الميزان لصالحها حتى تتزايد الأرباح، وهي السياسة التي باتت اليوم شأن كل المؤسسات الإقتصادية وهي تتسابق لتعظيم شأن أرباحها.



حافظ فاخر معياد
رئيس مجلس الإدارة

مدير التحرير

عبد سعيّد الطيار

رئيس التحرير

محمد محمد الزبيرى

الهيئة الإشرافية

عبد الجليل القرشي

عبد الملك التور

الإخراج الفني مركز الامدقاء

المصرفية

شهرية - يمدرها:

بنك التسليف التعاوني والزراعي

صنعا: ص.ب. 2015

فاكس: 220097 - 220092

رأس إجتماعاً مشتركاً لمديري الإدارات والفروع

معياد : السير باتجاه القمة مسئوليتنا جميعاً

إقرار نظام جديد للدوام يبدأ من الساعة 8 صباحاً حتى 8 مساءً

كتب / عبده سعيد الطيار

رأس الأستاذ / حافظ معياد رئيس مجلس الإدارة إجتماعاً مشتركاً لمجلس المديرين ومديري الفروع في أمانة العاصمة ومختلف محافظات الجمهورية .

وخلال اللقاء الذي عقد مساء الإثنين 27/11/2006م بقاعة الإجتماعات بمقر الإدارة العامة للبنك... أستمع رئيس مجلس الإدارة إلى موجز لنتائج نشاط الفروع خلال الفترة المنصرمة من العام الجاري، وأشاد بالجهود المميزة التي بذلها كثير من مدراء وكوادر الفروع وتحققت معها نتائج مثمرة حققت لتلك الفروع مواقع متقدمة ظهرت من خلال نتائج الأعمال التي انعكست في تحقيق ربحية ممتازة ونمو في حجم الودائع .

ونوه الأخ / رئيس مجلس الإدارة إلى ما يشهده السوق المصرفي المحلي من تنافس شديد... مشيراً إلى ما حققه البنك في هذا المجال واحتلاله لمواقع متقدمة في

قائمة البنوك المحلية.. داعياً الجميع إلى عدم الإسترخاء واستنفار كل القدرات وإستغلال الطاقات البشرية لتحقيق معدلات نمو عالية للبنك تمكنه من الصعود باتجاه قمة الهرم المصرفي المحلي ليحتاز بعدها الحدود الإقليمية ليبدأ تنافساً على المستوى الإقليمي .

وشدد معياد على أهمية الإسراع في إستكمال الربط الشبكي للنظام الآلي البنكي الشامل لبقية الفروع وصولاً إلى نظام عمل آلي متكامل يهدف إلى تقديم الخدمات الشاملة للعملاء والجمهور الكريم بالسرعة والدقة المطلوبة .

وفي ما يتعلق بنظام العمل الجديد وجه الأخ / رئيس مجلس الإدارة بإعتماد فترة الدوام الجديد بحيث يبدأ الساعة (8) صباحاً وحتى الساعة (8) مساءً وعلى الفروع إجراء الترتيبات وإتخاذ الإجراءات اللازمة لتنفيذ أليات عمل الدوام الجديد .

ويهدف نظام الدوام الجديد إلى تقديم الخدمة للجمهور على مدار الساعة تلبية لإحتياجات العملاء ومواكبة لظروفهم وأوقات أعمالهم، كما وجه الأخ / رئيس مجلس الإدارة الإدارات والفروع بإجراء توزيع للأعمال والمهام على الموظفين وتحديد قوة العملية الفعلية وبالتالي إعداد برنامج تدريبي لإعادة تأهيل الكوادر وإعادة توزيعها بحسب الإحتياج على الفروع وإستيعابها ضمن أنشطة البنك المستجدة .

وجه الأخ / رئيس مجلس الإدارة بالإسراع بتلبية إحتياجات الفروع من مستلزمات العمل المختلفة مؤكداً على أهمية إنعقاد لقاءات تشاورية كل ثلاثة أشهر بين الإدارة العامة وقيادات الفروع .

وفي ختام الإجتماع ثمن الأخ / رئيس مجلس الإدارة جهود وكوادر البنك وأثنى على قيادات الفروع التي حققت نتائج متميزة .

وفود زائرة

في ظل الثقة المتنامية التي بات يحظى بها . بنكنا . بنك التسليف التعاوني والزراعي ليس على المستوى المحلي والإقليمي فحسب بل وعلى المستوى الدولي أيضاً حيث تتوطد علاقات البنك بكبريات بنوك عالمية وتزداد متانة ورسوخاً وتتسع مساحة الثقة ومعها يزداد حجم التعاملات وتكبر وبذلك تنمو العلاقات أكثر .

أستقبل الأستاذ / حافظ فاخر معياد رئيس مجلس الإدارة في التاسع من ديسمبر وفد بنك أوف نيويورك الزائر ممثلاً بالسيد / طارق الرفاعي نائب رئيس الممثل الأول بالقاهرة والسيد / بانويوس بوليوس مساعد الرئيس لإدارة النقد .

وعلى ذات الصعيد أستقبل الأخ / رئيس مجلس الإدارة في الحادي عشر من ديسمبر وفد سيتي بنك البحرين ممثلاً بالسيد / عبد المحسن المهدي نائب رئيس المؤسسات المالية يرافقه نائب الرئيس المقيم . مسئول العلاقات مع المصارف اليمينية ومسئول إدارة الإئتمان في سيتي بنك البحرين .

هذا وقد بحث الأخ / رئيس مجلس الإدارة مع الوفدين الزائرين العلاقات القائمة وما تشهده من تطور متنامي وسبل الدفع بهذه العلاقات نحو المزيد من الشراكة وبما يخدم المصالح المتبادلة بين الجانبين .

هذا وقد قام الوفدان الزائران يرافقهما الأخ / رئيس مجلس الإدارة بزيارة لمشروع الكور بنك ومشروع الفيذا وأطلعوا على سير التجهيزات الجارية لتشغيل المشروعين وأشادوا بمستوى التطور الذي يشهده البنك بشكل متسارع .

الرخصة الدولية لقيادة الحاسوب (ICDL) لمديري الإدارات في البنك

- الجداول الإلكترونية .
- قواعد البيانات ونظم حفظ الملفات .
- تصميم العروض التقديمية .
- شبكة المعلومات والاتصالات .

وفي تصريح لـ (المصرفية) قال الأخ / محمد أحمد عطية رئيس قسم التدريب في البنك : تأتي هذه الدورة ترجمة لتوجيهات الأستاذ / حافظ معياد رئيس مجلس الإدارة الذي يولي عملية التأهيل والتدريب أهمية قصوى ويحث دائماً على ضرورة تنمية مهارات وقدرات الموارد البشرية ليتمكنوا

من تنفيذ المهام والأنشطة بكفاءة عالية ويكونوا قادرين على مسايرة التطورات التي تشهدها بيئة العمل في البنك . وأضاف : ستمكن هذه الدورة المشاركين من التقدم لإختبارات حيازة الرخصة الدولية لقيادة الحاسوب ICDL عبر المركز الإقليمي لتطوير البرمجيات التعليمية .



محمد عطية

على استخدام الحاسوب بمستويات متقدمة حيث تتناول الدورة محاور عدة أبرزها:

- المفاهيم الأساسية لتقنية المعلومات .
- استخدام الحاسوب وإدارة الملفات .
- معالجة النصوص .

كل عام وأنتم بخير

بقدم عيد الأضحى المبارك
يسر هيئة تحرير «المصرفية»
أن تتقدم بأجمل التهاني وأطيب التبريكات إلى

الاستاذ / حافظ فاخر معياد

رئيس مجلس الإدارة
والى كافة قيادات وكوادر البنك
وكل عام والجميع بخير



بنك التسليف التعاوني والزراعي:

لا داعي للانتظار في طوابير طويلة.. خدمة

تسديد فواتير الكهرباء عبر بطاقة

Cac Card

دشن البنك خلال شهرنا الجاري ديسمبر 2006م خدمة تسديد فواتير الكهرباء عبر نقاط البيع لتنظم إلى توليفة الخدمات الأخرى التي يقدمها البنك كخطوة أولى لتعميم هذه الخدمة في كافة المحافظات .

ويستطيع حاملي بطاقات Cac Card الذكية تسديد فواتير استهلاك الكهرباء عبر أي من نقاط البيع المنتشرة في فروع البنك بأمانة العاصمة والمراكز والمحال التجارية.

وفي اللحظة التي يتم فيها إدخال البطاقة ورقم المشترك يتم التسديد التلقائي والمباشر لقيمة الفاتورة إلى حساب المؤسسة بواسطة ربط شبكي حديث بين المؤسسة العامة للكهرباء بمناطقها المختلفة والنظام الآلي للبنك ليظهر المبلغ المسدد في الحال في شاشات النظام التابع لمناطق الكهرباء المختلفة .

وجدير بالذكر أن هذه الخدمة ذاتها معمول بها بين البنك وشركة يمن موبايل حيث يتمكن مشترك يمين موبايل حاملي البطاقة الذكية التي يصدرها البنك من تسديد فواتيرهم دون الحاجة إلى مراجعة الشركة وقطع مشاوير ومسافات طويلة .

ومن المتوقع أن تتسع خدمة تسديد الفواتير لتشمل عدد من الشركات والمؤسسات في الجمهورية.

تدريب مديري العموم المساعدين وأخصائي النظم والمعلومات على إحتراف إدارة المشاريع

في سياق الجهود الرامية إلى تنمية مهارات وقدرات الموارد البشرية في البنك سعياً إلى إيجاد كادر محترف يواكب تطورات العصر ومؤهل لمسيرة كل التغيرات المستجدة ، أنعمت خلال الفترة من 25-30 نوفمبر 2006م الدورة التدريبية الخاصة بإحتراف إدارة المشاريع شارك فيها (22) متدرباً شملت مدراء العموم المساعدين والمختصين في الأنظمة الآلية ونظم المعلومات وإدارة الرقابة والتدقيق الداخلي ، هذا وقد تناولت الدورة المحاور الرئيسية التالية :-

1- Charter	1- التوثيق
2- Prelining Scope Statement	2- طلبات مبدئية
3- Scope Statement	3- التحقق من النطاق
4- WBS (Work Breakdown Structure)	4- هيكل تجزئة العمل
5- Activity List	5- قائمة الأنشطة
6- Net Work dugram	6- مخطط الشبكات
Resource requirment	7- إحتياجات الموارد
8- Duration Estimating	8- تحديد الفترة الزمنية
9- Project Schedule	9- جدولة المشروع



لتوسيع شبكته المصرفية :

يغزو الجزر والأطراف وينتشر في أقاصي البلاد.. بنك التسليف يفتتح فروع عزان-دمت-رداع وسقطرى

كتب / مدير التحرير

لأنه يحمل لواء التنمية ويرفع شعار «بمفهومها الأشمل» وليكن قريبا من الناس يمد لهم بخدماتهم حيث يتواجدون ويستثمر لهم أموالهم ليصبحوا شركاء حقيقيين معه في خدمة التنمية الشاملة.

لأنه كذلك يسعى بنك التسليف التعاوني والزراعي حيثاً باتجاه توسيع شبكته المصرفية لتشمل معظم المناطق وليغطي من خلالها إحتياجات السكان من الخدمات المصرفية والزراعية .. إنه يجدد عهده التليد بالزراع والصناع والتجار ويعود إليهم بوجه أكثر إشراقاً بخدمات أكثر تطوراً بأداء أكثر دقة بإنجاز أسرع ، لم يكتف البنك بفروعه القائمة المنتشرة من سهل تهامة غرباً والممتدة عبر أطراف صحراء الربع الخالي في مأب والجوف مروراً بفروع مصرفية وزراعية متناثرة حتى الغيظة وسيحوت شرقاً باتجاه الحدود العمانية وجنوباً حيث هناك فروع عدن والمنصورة، كريتر، لحج، المنطقة الحرة مروراً بسواحل

بلادنا مع دولة جارة ويثار حولها نزاع سياسي أنهى بالتحكيم كان لبنك التسليف التعاوني والزراعي دوره في إمداد قضاة محكمة التحكيم الدولية بالوثائق الشبوتيه والمستندات الدالة على أن يد اليمن كانت موضوعة على الجزر من خلال ملفات المقترضين وعقود التمويل بين فرعنا في الحديدة والصيادين في تلك الجزر.

لقد عزز البنك نشاطه التمويلي في جزر حنيش دلائل السيادة اليمينية عليها وكان الحكم قطعاً لصالح اليمن. وعلى ضفة أخرى أفتتح رسمياً فرع (عزان) بمحافظة شبوة ليضاف إلى فرعين آخرين هناك بمدينة عتق ومديرية بيحان كما تجري التجهيزات وهي في مرحلتها النهائية لإفتتاح فرع (دمت) بمحافظة الضالع وقد سبقه فرع الضالع وسط المدينة كما سيتم أيضاً وفي القريب العاجل إفتتاح فرع رداع كفرع ثان في محافظة البيضاء وهكذا يصل بنك التسليف التعاوني والزراعي إلى الناس قبل أن يصلوا إليه .

أبين و المكلا والشحر، ولم يكتف بفروع كثيرة غطت أودية اللواء الأخضر في محافظة إب بفروع إب، المدين ، يريم ، الحي التجاري ، ولا بتلك التي في حجة والمحويت والبيضاء وتعز والتربة والمخاء وعمران وصعدة سلة غذاء اليمن .. أزيد من ذلك هب بنك التسليف الزراعي منطلقاً يغزو الجزر ، إذ العمل يجري هناك في «سقطرى» الجزيرة التي طالما انتظرت وطال شوقها لإحتضان فرع للبنك يبعث فيها روح الحياة ، ولئن كانت بالأمس على تواصل وتواد مع فرع المكلا الذي لم يبخل على سكانها والصيادين على شواطئها وأمدهم بما يحتاجون من محركات وقوارب وشباك صيد .. غير أنها أرادت أن يكون لها فرعاً يحمل إسمها فتحقق أمنيتها حيث العمل جار لتجهيز الفرع وسيفتح عما قريب .

إن إفتتاح فرع سقطرة يعيد إلى الأذهان ذكريات علاقات حميمية جميلة تربط البنك بالجزر وعهده بها قديم حيث جزر حنيش الصغرى والكبرى تتقاطع عندها مصالح

التخطيط والهدف المصرفي

أن صياغة الأهداف المصرفية لابد أن تكون بلغة واضحة وتطرح بطريقة سهلة مكتوبة باختلاف أنواعها كالأهداف الإستراتيجية التي تحدد المسار الرئيسي الذي يتخذه البنك لنفسه لتحقيق أهدافه القصيرة الأجل والطويلة أيضاً في ضوء البيئة العامة والإعتماد على تحليل القدرة الذاتية وكذلك أهداف تحديد معايير الأداء التي يسعى البنك لتحقيقها .

أي أن يضع البنك مجموعة من القرارات الأساسية لتكون إطاراً مرجعياً للقرارات الأخرى مثل القرارات التي تخص العملاء والخدمات التي يقدمها المصرف وحصة المصرف في السوق والإنتشار الجغرافي للمصرف وحصة المناقصة في السوق من خلال الخدمات والمزايا الجديدة التي يقدمها ومن ثم معايير الأداء .

من كل ذلك لابد من صياغة أهداف معينة وواضحة والتخطيط للوصول إليها لتحقيق ما تريد الوصول إليه .



عبد السلام
ماجد العيسى

فرع صنعاء

إن الهدف هو الركيزة الأساسية لمعرفة سير عمل البنك ما تريد الوصول إليه تحتاج إلى معطيات هي تحديد ما وصلت له ثم الإنتقال إلى ما تريد الوصول له .

إن التخطيط على الصعيد المصرفي معقد كثيراً لأن هناك العديد من العناصر التي تؤثر على عمل المؤسسات المصرفية والمخاطر التي تحيط بها .

فالتخطيط المصرفي يلعب دوراً هاماً وجوهرياً في عمل البنوك نتيجة التغيرات المستمرة والتطور الكبير في القطاع التجاري الدولي .

إن أسباب إهتمام المصارف بعملية التخطيط المصرفي هي سعيها في الوصول إلى تحقيق الأهداف التي تسعى لتحقيقها وكذلك نتيجة التوسع الكبير للقطاع المصرفي خارج إطار دولة معينة وبذلك تكون الأعمال المصرفية ليست عرضة للتغيرات المحلية فقط بل تتعدى التوسع في العمليات المصرفية والإهتمام بنظام المجموعات المصرفية والتي تضم عمل الإستثمار والإعتمادات في شكل مجموعة متكاملة وتضائل الفروق بين بنوك الودائع وبنوك الإستثمار «شركات الإستثمار» .

إن التوسع الكبير في طريق تنمية الأموال وفرص الإستثمار وفرص المشاركة أوجب الحيطة لمثل هذه العمليات لأنها تحمل صعب عدم التأكد .

بالإضافة إلى انعكاس بعض القرارات السياسية والإقتصادية والإجتماعية على النظام المصرفي كونه المرأة التي تعكس نقاط القوة والضعف في المؤشرات الإقتصادية .

لذلك لابد من التخطيط السليم والدقيق لإستيعاب آثار تلك القرارات .

إن مواصفات الأهداف والتخطيط السليم يأخذان أهداف تستند على التغيرات المستقبلية في مجال الأعمال الذي يجب أن تكون كافية للوصول إلى دقة عالية وأن توضع في إطار تسهيل عملية تنسيق القرارات التي تتخذ على مستوى المركز والفرع .

إن عملية وضع الأهداف لابد أن تكون مؤثرة بشكل عملي وحقيقي على نشاط المصرف ومدى الإلتزام بهذه الأهداف . كذلك هناك العديد من الأهداف الفرعية التي تساعد للوصول إلى الهدف المصرفي مثل سمعة المصرف وأهداف مالية وتوسيقية وإدارية وأهداف إبتكارية وإستباقية للتغلب على مشاكل السيولة والأمان .

مكتبه عزان يتحول إلى فرع مطلع العام

كتب / ماجد محمد

في 2006/10/12 تم افتتاح مكتب عزان بمحافظة شبوة ويمارس الآن كافة الخدمات المصرفية ويعتبر النافذة الثالثة لبنك التسليف بعد فرعي شبوة وبيحان ويتميز المكتب بالإقبال المتزايد للعملاء إذ أنه في منطقة متوسطة لمديريات (ميفعه، الرضوم ، الروضة) ولا يوجد فرع لبنوك منافسة ، مما جعله يستقطب معظم أبناء هذه المديرية ذات الاحتياجات المصرفية المختلفة .

جاء ذلك في تصريح أدلى به الأخ / عصام سعيد مدير فرع شبوة ومشرف المكتب (للمصرفية) وأضاف: إن المكتب يحظى بإهتمام الإدارة العليا وتتوفر له كل التجهيزات المصرفية، و يحظى كادره بالتدريب والتأهيل المستمر لتقديم كافة الخدمات، وأن خدماته مطلوبة من جميع شرائح المجتمع، موضحاً بأن هذه المعطيات ما يؤهل المكتب لأن يصبح فرعاً وأن الإدارة بصدد إتخاذ الإجراءات التنفيذية لذلك وفي الوقت المناسب .



عزام سعيد



د / الحراني «للمصرفية» :

قريباً إفتتاح فرع دمت والبدا بتقديم خدمات مصرفية شاملة

قال الدكتور / عبد الجليل الحراني المدير المكلف بتأسيس فرع دمت: أنه تم الإنتهاء من معظم التجهيزات الفنية والإدارية لإفتتاح فرع البنك بمديرية دمت محافظة الضالع وأن العمل جار على قدم وساق لتركيب النظام الآلي في الفرع .

وأضاف في تصريح خص به «المصرفية»، بإكتمال تركيب النظام البنكي وإستكمال بقية التجهيزات سيتم تدشين الفرع رسمياً وسيبدأ بتقديم خدماته للجمهور الكريم. موضحاً: أن فرع دمت سيمارس وسيقدم كافة الخدمات المصرفية ومنها جذب الودائع والمدخرات من خلال فتح الحسابات الجارية وحسابات الودائع والتوفير بالعملة المحلية والأجنبية وتقديم خدمات متميزة من خلال خدمات البطاقة الذكية ونقاط البيع والحوالات الداخلية والخارجية وخدمة الصراف الآلي.

مضيفاً: بإعتبار منطقة دمت إحدى مناطق الجذب السياحي سيراعى تصميم مجموعة من الخدمات المصرفية التي يحتاجها السياح المرتادين لمنطقة دمت من الخارج والداخل، منوهاً إلى أن الفرع سيغطي بأنشطته مناطق الرضمة، جبن، العود، الرياشية / مريس، وجبارة وغيرها حيث يزداد أعداد المغتربين من أبناء هذه المناطق إلى دول الخليج والولايات المتحدة .

إعادة هيكلة

نسرير الجندياري

كل مؤسسة بغض النظر عن الحجم أو النوع أو الغرض المطلوب تعمل بشكل أساسي من خلال تحويل مجموعة من المدخلات (مواد خام، بيانات) إلى مخرجات مطلوبة مثل المنتجات والخدمات .

ويشتمل هذا التحويل على عملية أو أكثر ، ولكي تحصل المؤسسة على ميزة تنافسية لابد من القيام بتحويل المدخلات إلى مخرجات على نحو أكثر كفاءة من منافسيها من خلال التركيز على كفاءة هذه العمليات الجوهرية ، هذا الأمر يتطلب المراجعة والتحسين المنظمين للعمليات ذات العلاقة وهو ما يعرف بإعادة هيكلة أعمال المؤسسة .

وتعرف عملية إعادة الهيكلة بأنها (إعادة التفكير الأساسي والتصميم الجندياري لعمليات الأعمال لتحقيق تحسينات مثيرة في المقاييس المعاصرة المهمة للأداء ، مثل التكلفة ، الجودة ، الخدمة ، السرعة) أو هي طريقة لبدء عمليات التغيير والسيطرة

العلامات الأولية الدالة على البدء في تـ

الخصوم المتداوله = بنوك وقرض + قسط قرض + أوراق دفع + مصروفات مستحقة + ضرائب مستحقة - خصوم أخرى متداولة .

والتركيز هنا عندما يكون الجزء من المخاطر التي ينبغي أن يتم تحويلها من أصحاب رأس المال من مصادره الخاصة أكبر من رأس المال العامل .

ويتم النظر عندما يكون إنكماش الأصول التجارية + النقدية + مصروف التحويل + الأصول المتداولة الأخرى أكبر من رأس المال العامل .

و إنكماش الأصول التجارية تعني (إنكماش أو تراجع للمخزون وكذا أوراق القبض) ومصروف التمويل ، هو الفوائد التي يجب على العميل دفعها للبنك .

تانياً : المؤشرات العالية :-

عند تحليل الفوائض المالية يجب على مسئول الإئتمان أو مدير الفرع أو المختص التركيز على الآتي :-

أولاً : في حالة التحويل قصير الأجل :

« التركيز هنا على رأس المال العامل ، كون رأس المال العامل = الأصول المتداولة - الخصوم المتداولة والمعادلة تشمل :- الأصول المتداولة = نقدية + ودائع + إستثمارات مالية + مخزون + أوراق قبض + أصول أخرى



مؤتمر لندن و الإندماج في الإقتصاد العالمي



عبد الله عوض الطالبي

فرع صنعاء ، قسم الإعتمادات
والحوالات الدولية

١- الوفاء بالإلتزامات المالية وفي الوقت المحدد .
٢- قدرة استيعاب الحكومة على تنفيذ المشاريع التي تم تغطيتها في مؤتمر لندن .
وعليه فإن على الحكومة مسؤولية كبيرة لإخراج برنامج تأهيل لليمن بحيث تضمن عدم تسرب الموارد وخير ضمان لذلك هو ما أكد عليه الأخ الرئيس / علي عبد الله صالح رئيس الجمهورية من إيجاد ألية تضمن الإستخدام الأمثل للموارد التي ستتاح نتيجة هذا المؤتمر ، وأملنا كبير في أن يخرج هذا الهدف إلى حيز الوجود ،
وتتحقق الأهداف المتوخاه من مؤتمر لندن وبذلك تصبح اليمن أكثر إستعداداً للعب دور إقتصادي يؤهلها للإندماج في الإقتصاد العالمي والإقليمي وخاصة منظومة مجلس التعاون الخليجي.

مجلس النواب يقر مشروع قانون أنظمة الدفع والعمليات المالية والمصرفية الإلكترونية

والنقدي ، وتؤكد مواد القانون أن تسري أحكامه ونصوصه وبما لا يتعارض مع أحكام قانون الإتصالات السلكية والقانون وعلى وجه الخصوص أنظمة الدفع الإلكترونية وسائر العمليات المالية والمصرفية التي تنفذ بوسائل الكترونية وعلى رسائل البيانات والمعلومات الإلكترونية وتبادلها والسجلات الإلكترونية وكذا التوقيع الإلكتروني والتميز والتوثيق الإلكتروني والمعاملات التي يتفق أطرافها صراحة أو ضمناً على تنفيذها بوسائل الكترونية ما لم يرد فيه نص صريح يقضي بغير ذلك .
وتنوه مواد القانون في هذا السياق إلى أن الإتفاق بين أطراف معينة على إجراء معاملات محددة بوسائل الكترونية لا يعتبر ملزماً لهم لإجراء معاملات أخرى بهذه الوسائل .

كما تفيد مواد القانون أن يراعى عند تطبيق أحكامه قواعد العرف المصرفي والتجاري الدولي ذات العلاقة بالمعاملات الإلكترونية مع مراعاة درجة التقدم التقني للأنظمة الإلكترونية وتبادل بياناتها ، فيما لا تسري أحكام هذا القانون على العقود والمستندات والوثائق التي تنظم لقوانين خاصة بشكل معين أو تتم بإجراءات محددة غير الكترونية حيث تحدد اللائحة المفصلة لهذا القانون أنواعها .

صنعاء / سبأ /

أقر مجلس النواب في جلسته المنعقدة صباح الإثنين ١٢ ديسمبر برئاسة الشيخ / عبد الله بن حسين الأحمر -رئيس المجلس مشروع قانون أنظمة الدفع والعمليات المالية والمصرفية الإلكترونية ، الذي يتكون من ٤٦ مادة موزعة على ثمانية فصول ، تناولت التسمية والتعاريف وأهداف القانون ونطاق سريانه وأنظمة الدفع والأتار المترتبة على السجل والعقد والرسالة والتوقيع الإلكتروني .
كما تناولت شروط قابلية السند الإلكتروني للتحويل وإجراءات الدفع والتحويل الإلكتروني للأموال إلى جانب إجراءات توثيق السجل والتوقيع الإلكتروني وكذا العقوبات لمن يخالف أحكام هذا القانون وأحكاما ختامية .

ويهدف القانون إلى تطوير أنظمة الدفع وتسهيل إستعمال الوسائل الإلكترونية في إجراء المدفوعات وتعزيز دور البنك في إدارة وتحديث أنظمة الدفع والإشراف والرقابة عليها سعياً لتيسير إجراءاتها وفوقها والتشجيع على استخدامها بهدف رفع الكفاءة التشغيلية للنظام المالي والمصرفي بشكل خاص والنظام الإقتصادي بشكل عام والحفاظ على الإستقرار المالي

السيولة والربحية والأمان



إعداد / غيلان
سعيد القدومي

نائب ورئيس حسابات فرع المحويت

تعتبر السيولة من المواضيع المهمة جداً في المصارف وهي شغلها الشاغل في عملها اليومي لأن عدم توفر السيولة يؤثر في عمل المصرف وقد يخسر المصرف عدداً من عملائه لعدم تلبية طلباتهم في الوقت المناسب .
وكذا في حالة احتفاظ المصرف بسيولة تفوق حاجته فإن ذلك ينتج عنه حالة إستخدام غير سليمة للموارد المتاحة .
وتنقد المصارف فرص لتحقيق الربحية ، والإدارة الجيدة التي تتمتع بكفاءة عالية تحقق للمصرف هدفين مهمين :
الأول : تلبية إحتياجات العملاء إلى النقد في الوقت المناسب .
الثاني : إستغلال الفرص المناسبة لتحقيق الربح من خلال توظيف واستخدام الموارد المتاحة وتحقيق الهدف الأول تزداد ثقة العملاء بالمصرف لتقديمه الخدمات المطلوبة عند الطلب عليها .
لكن هذا الهدف يتعارض مع الهدف الآخر وهو هدف الربحية فغالبية أرباح المصرف من قروضه وإستثماراته .
في الوقت الذي يؤثر التوسع في نشاطاته الإقراضية والإستثمارية في سيولته إضافة إلى مشكلة التوفيق بين السيولة والربحية وهدف آخر يجب مراعاته وهو الأمان أي ضمان إستقرار قيمة الموجودات والإطمئنان إلى إستردادها كاملة غير متفوضة عند الإستحقاق فعند توسع المصرف في منح القروض فإن ذلك سوف يؤثر على السيولة بسبب إنخفاض الإحتياطيات النقدية وربما يتعرض المصرف إلى مخاطر عدم التسديد وهذا يجعل إدارة المصرف ملزمة بأن توفق بين الأهداف الثلاثة (السيولة ، الربحية ، الأمان) .

كافة الأعمال

عمل الأشياء في كثير من الأعمال .

وهي في هذا الصدد شبيهة بالمعايير الإستراتيجية لكونها قائمة على المبدأ القائل بأن المراجعة النقدية للعمليات الداخلية يمكنها الكشف عن الثغرات نحو إدخال تحسينات مهمة على الجودة والمنافسة أما التحسينات التي يمكن التوصل إليها من إعادة هندسة عملية الأعمال فتكمن في أبعاد ثلاثة :
أولها : كفاءة العمليات مثل التكلفة وزمن الدورة .
ثانها : جودة المنتج مثل رضاء العميل ونطاق المنتج وجودته .

ثالثها : زمن تطوير المنتج .
ويوجد هناك مزايا لإعادة هيكلة أعمال الشركة في أنها غالباً ما تنشئ أسواقاً جديدة من خلال تحديد الثغرات أو أنها تشجع الإبداعية والإبتكار داخل الفريق .

عليها من خلال التحليل الإبداعي والتخطيط المنظم ، وتعتبر خطوة إعادة الهيكلة لأعمال الشركة خطوة متعددة الوجوه ففي مركزها يوجد جانبان مختلفان ، والفهم القائل بأن (المؤسسة مدفوعة عملياً وليست مدفوعة وظيفياً) والتقدير للمدخل بعيد المدى الخاص بالفرة الكمية الذي تشجعه إعادة هندسة عملية الأعمال .

وهناك الكثير من السمات المشتركة بين إعادة هيكلة أعمال الشركة وإدارة الجودة الشاملة فكلاهما يتطلب الإلتزام الشديد من جانب العاملين ويعتمد بشدة على عمل الفريق وحل المشكلات من أجل تحسين عمليات الأعمال سعياً وراء إرضاء العميل ولكن إعادة هيكلة أعمال الشركة تختلف أيضاً عن إدارة الجودة الشاملة حيث أن جوهرها يكمن في التفكير المترابط وفي بنده الإفتراضات والمعرفة المقبولة والتفكير المنطقي الذي يحيط بطريقة

مشر الإئتمان (إحتمالات عدم السداد) (٢-٢)



نبيل الحادي

مخاطر كبيرة) .
٢- عندما يكون : إجمالي الإلتزامات + مصروف فائدة القرض أكبر من أو يساوي ناتج التصفية .
٣- عندما يكون : قيمة الأصول التجارية - نسب الإتكماش تساوي ناتج التصفية .

المرجع :-

ملخص برامج تأهيله . بنك التمويل المصري ..

تالياً : في حالة التحويل المتجدد : عندما يكون في :

١- الإتكماش في الأصول التجارية + النقدية + الإستثمارات المؤقتة + مصروف فائدة القرض أكبر من أو يساوي رأس المال الحقيقي .
و رأس المالي الحقيقي = الأصول التجارية - إجمالي الإلتزامات الممتازة .
ويمكن تعريفه على أنه (هامش الحماية الكاملة في الأصول المتداولة والتي يجب عليها عند إكتمال تصفيتها من تغطية كافة الإلتزامات الممتازة) .
و الإلتزامات الممتازة هي (تسهيلات ممنوحة لا توجهاها

تانياً : في حالة التحويل متوسط وطويل الاجل :-

التركيز هنا على :
١- قسط القرض : عندما يكون أكبر من صافي الربح بعد مخصص الضرائب .
٢- الإلتزامات التحويلية الممتازة في حالة أن تكون أكبر من أو يساوي صافي الربح بعد مخصص الضرائب مضافاً إليه مصروف التحويل (و الإلتزامات التمويلية الممتازة) : هي أسطاط القروض + مصروف التحويل .
٣- عندما يكون قسط القرض + مصروف التحويل + نمو الإستثمار العامل أكبر من أو يساوي الربح بعد إضافة مصروف التمويل ومصروف الإهلاك .



التدريب والتأهيل للموظف واعطائه المهارات الكافية في مجال عمله أبرز أسباب نجاح أي مؤسسة هذا ما تؤمن به إدارة بنك التسليف التعاوني المصرفية والزراعي وتعمل به ، وفي الدورة الخاصة بمدراء فروع البنك التي أُنعت خلال الفترة من ١٨ حتى ٢٩ / ٢٠٠٦م وعن دواعي هذه الدورة التي أقيمت بالتعاون مع اتحاد المصارف الأمريكية ABA ونفذتها الأكاديمية العربية للعلوم المصرفية في المعهد العام للاتصالات وانطباعات المشاركين عن الدورة وكذا المتدربين، أجرت المصرفية الاستطلاع التالي فإلى الحصيلة :

إستطلاع / ماجد البكالي

الإتجاهات الحديثة لإدارة الفروع المصرفية.. دورة لمدراء الفروع.. الهدف.. والفائدة



/ حافظ معياد ليس مجاملة بل أنها حقيقة لمنسأها فهو دائماً يهتم بالتدريب بغية مواكبة العصر ، فقد تعلمنا في هذه الدورة



الإدارة في الإستمرارية وإيمانها بأن النجاح لن يأتي إلا من خلال التدريب والتطوير وأن تفوق البنك ورفيقه في ظل قيادة الأستاذ

مكارات جديدة

عن فوائد الدورة التدريبية وما تميزت به تحدث الأخ / محمد سعيد الجشاعة مدير فرع المكلاء قائلاً : " هذه الدورة مميزة بكل المقاييس من حيث معلوماتها والأستاذ المحاضر والأعداد فالمعلومات التي تلقيناها في الدورة تتسم بالجدة ومواكبة التطورات في المجال المصرفي في العالم العربي لاسيما أننا تلقينا هذه المعلومات من خبير إقتصادي ومالي عربي من الأكاديمية العربية للعلوم المصرفية معلومات ذات صلة مباشرة بعملنا كمدرء فروع تصقل مواهبنا وتزودنا بمهارات التخطيط والتنظيم والتحليل المالي والموازنة التقديرية ، إضافة إلى تسويق الخدمة المصرفية وبأساليب حديثة وراقية .. وكل هذه معلومات مفيدة بل أنها تمثل قواعد وأسس عملنا المصرفي فالمعلومات غزيرة وافرة ، أتمنى لي ولكل زملائي التوفيق في ترجمة هذه المعلومات إلى مهارات عملية لتكون عند حسن ظن قيادة البنك التي تطمح دوماً تأهيلنا لتقديم الأفضل والأرقى والأسرع من الخدمات المصرفية في سوق تشهد منافسة قوية يوماً بعد الآخر ولتحافظ على بقاء مؤسستنا المصرفية في الريادة .

ويوافقه في ذلك الأخ / مفيد الشامي مدير فرع تعز ، ويضيف أن المعلومات التي تلقيناها في الدورة حديثة وراقية وتطلب منا تطبيقها عملياً لاسيما أننا في عصر المعلومات الإلكترونية التي تحسم المنافسة وتوضع التميز .

تحديتة ومواكبة

أما عن أهمية الدورة ودواعي إقامتها وكيفية تنمية قدرات الموارد البشرية في البنك تحدث الأخ / فؤاد عبد الله ناصر الحسني مدير فرع الضالع بقوله " هذه الدورة ليست الأولى لموظفي البنك بل أنها إستمرار لنهج قيادة البنك ممثلة في الأستاذ / حافظ معياد رئيس مجلس الإدارة وفي إطار توجيهاته وإهتمامه بتحديث فروع البنك لمواكبة عصره العمل المصرفي والمنافسة ، لاسيما أن بنك التسليف أضحي الأرقى والرائد في المنافسة في المجال المصرفي ، وهذه الدورة تترجم طموح

الإتجاهات الحديثة لإدارة الفروع المصرفية

، موضحاً إهتمام الإدارة المستمر بالتدريب وتطوير كادر البنك بما ينعكس على أدائه مخاطباً المتدربين بضرورة التطوير المستمر لخبراتهم المصرفية مبدياً إستعداد إدارة البنك المستمر لتدريب أي موظف في الفروع ومن خلال فروع المعهد العام للاتصالات في جميع المحافظات وأن هذا الأمر يعتبر سارياً من وقت التصريح به ، شاكرًا للمتدربين إهتمامهم وحسن الإلتزامهم وإستيعابهم وما بذلوه في سبيل إكتساب المعلومات والمهارات .

في السياق ذاته ألقى الأستاذ / محمد الكوكبي خبير إقتصادي ومالي وتمويلي مدرب الدورة كلمة أشاد فيها بالإلتزام المتدربين وحسن الإستيعاب واصفاً مدراء الفروع بأنهم ثلة أذكفاء سريعي البديهة ، موضحاً أن هذه الدورة كشفت له أن اليمن أضحت تمتلك خبرات مصرفية هامة وقادرة على

أختتمت نهاية الشهر المنصرم الدورة التدريبية الخاصة بمدراء فروع بنك التسليف التعاوني والزراعي التي أُنعتت بالمعهد العام للاتصالات وتقنية المعلومات تحت عنوان " إدارة الفروع المصرفية " برعاية الأستاذ / حافظ فاخر معياد رئيس مجلس الإدارة بالتعاون مع اتحاد المصارف الأمريكية ABA والأكاديمية العربية للعلوم المصرفية .

وفي حفل ختام الدورة ألقى الأستاذ / عبد الجليل القرشي مساعد المدير العام تقدم في بدئها بالشكر للأكاديمية العربية للعلوم المصرفية متحدثاً عن أهمية هذه الدورة وأنها نتيجة إهتمام وإصرار الأستاذ / حافظ معياد رئيس مجلس الإدارة الذي يؤمن بأن التدريب للموظف وإكسابه الخبرة والمهارات في متابعة كل التطورات التقنية والإدارية والإقتصادية والتي هي ركائز النجاح الأساسية لأي مؤسسة

تجربة جديدة بالدراسة

سعيد علي حسن

تعد تجربة بنك التسليف التعاوني والزراعي من التجارب الإدارية التي حظيت بإعجاب كل المتابعين لفضول هذه التجربة التي بدأت منذ مطلع 2004م برؤية جديدة قوامها الإصرار على النجاح وتوفير مستلزماته وأدواته المختلفة .

إن تحول البنك إلى مصرف شامل يقدم مختلف الخدمات المصرفية وفق معايير الصناعة المصرفية العصرية أصبح حقيقة تؤكدنا كل شواهد النجاح القائمة التي لم تأت فجأة ولا بد من مقابل .

ولا كما يعتقد البعض بأنها محاولة إستجابة لتوجهات جهات التمويل فلو كانت كذلك فقد إستصحت على الكثير من البنوك المتخصصة في دول عربية عديدة إمكانية ذلك التحول التي ظلت كأمانيات طيبة لعدة سنوات نظرا لما تتطلبه من الإمكانيات والجهود والوقت والإرادة السياسية .

إذا نحن نقول بأن تلك التطورات الجذرية والجوهرية والتحديث الشامل لكافة أوجه أنشطته المختلفة وتحوله إلى مصرف شامل يعمل وفق إستراتيجية تواكب التطورات الإقتصادية والمصرفية ومركزة على الخبرة والكفاءة وتجعله أحد الأركان الأساسية لهم الجهاز المصرفي كل ذلك تحقق وتكامل بقيادة إدارية طرقت كل الأبواب حتى (على طريقة أفتح يا سمس كما يقول الأستاذ / هشام علي) لتتسع للجميع بأن إمكانية التغير ممكنة متى ما توفرت الإرادة، وحشدت كل الإمكانيات والطاقات المتاحة ولاقت التجاوب والتعاون والتفهم للنتائج المرجوة من تلك الأعمال .

ولكي لا يفهم البعض بأن ما تحقق قد تطلب حشد جهود خيالية أوصلت البنك إلى واقع أكثر خيالا أعود وأقول ببساطة أن ما تحقق رغم كل الجهود الكبيرة قد تم بهدوء وثقة بعيدا عن إستصعاب ما كان فعلا أشد صعوبة وفقا لخطوات يمكن قراءتها على النحو التالي: .

- 1- قناعة بضرورة التغير .
- 2- تحديد واضح لما هو مطلوب .
- 3- توفير وتطوير المهارات المطلوبة للتنفيذ .
- 4- توفير المستلزمات التقنية للعمل .
- 5- متابعة سير الأعمال .
- 6- حل المصاعب التي تواجه الأعمال .
- 7- عدم إهمال المخالفات .
- 8- تشجيع للمجدين في العمل .
- 9- الإنتقاط الفرص المتاحة .
- 10- الإعلان عن النجاحات المحققة والإشادة بها .
- 11- تحسين ظروف الموظفين .
- 12- الطموح لتحقيق المزيد من النجاحات .

فقد تكون تلك الخطوات تمثل 70% أو 70% من جملة الخطوات التي أتبع في التنفيذ وربما أكثر أو أقل المهم أن ما تحقق يعد معجزة للبنك لأن ما تحقق يمكن رصده بالمقارنة الآتية وبالارقام لا بالكلام:-

القيمة مليار ريال	30/9/2005م	30/9/2006م	
رصيد الودائع	21.53	42.46	
السلفيات والقروض	11.82	19.14	
الموجودات	24.92	53.69	

وبلغ نسبة نمو عدد العملاء بواقع 114% خلال فترة المقارنة .

الإعداد والتنظيم لهذه الدورة ورغم أن الوقت كان غير مناسب بسبب قرب أعمال نهاية العام ، وأستطيع وصف محاضرات الدورة بالشاملة للأعمال المصرفية اليومية ، الشهرية ، أو السنوية ومتوسعة وثرية حيث شملت كل جديد في العمل المصرفي ، ومما لاشك فيه أن كثير من المدراء المشاركين في الدورة سينقلون المعلومات الحديثة التي أستوعبها في الدورة إلى فروعهم وعكسها واقعا ، وأتقدم بالشكر لرئيس مجلس الإدارة الأستاذ / حافظ معياد على إهتمامه بالتحديث الشامل لكوادر البنك وبدون إستثناء .

ويؤكد الأخ / إسماعيل علي بإسلامه مدير فرع النادرة أهمية الدورة بقوله " تكمن أهمية هذه الدورة في علاقتها المباشرة بمجال عملنا ، فكل موضوعاتها مصرفية وحديثة تساعدنا على مواكبة التطورات المصرفية وتقديم الخدمات الأفضل والأكثر وفي الوقت ذاته الأسهل وإعداد الدورة موفقا تماما .

الالتزام و إستيعاب

أما عن هدف هذه الدورة ودواعي إنعقادها والإعداد لها وسيرها تحدث الأستاذ / شوقي الزبيري مشرف الدورة قائلا " نفذت هذه الدورة بناء على توجيهات الأستاذ / حافظ فاخر معياد رئيس مجلس الإدارة والذي وجه أيضا بمنح المدراء المتدربين حق التطبيق العملي أثناء التدريب في كل فروع الأمانة وبدأ الإعداد للدورة من قبل أربعة أشهر وأن من مزايها هذه الدورة أنها تعرف المدراء بالنشاط المصرفي بشكل أعمق مما كانوا يعرفونه ، وبالعامة المصرفية الحديثة التي تتعامل بها البنوك التجارية الراقية وموضحا أن الإدارة ومن أجل ذلك حرصت على نجاح هذه الدورة من خلال التعامل مع الأكاديمية العربية للعلوم المصرفية التي زودت البنك بمدربين أكاديميين وذوي خبرات مصرفية ومالية كبيرة موضحا بأن هذه الدورة ضمت عددا من مدراء الفروع لتزويدهم بالخبرة المصرفية الكافية وتوسيع مداركهم واكسابهم الخبرة والمهارة في مجال عملهم وفي التعاطي مع أي عائق أو مشكلة قد تواجههم .

ووصفا للالتزام المتدربين بالمتماز بقوله " الإلتزام من قبل المدراء المشاركين كان 100% .

(وعي اداري)

وعن إنطباعات المدربين في الدورة ، ما قدموه فيها تحدث د/ محمد الكوكي خبير إقتصادي ومالي مدرب في الدورة قائلا " أثناء هذه الدورة قدمنا عدد من المحاضرات الهامة منها الجزء الإئتماني والمحاسبية ، تقييم العميل ، إعداد متابعة الموازنة وتشكيل الخدمات المصرفية ، التحليل المالي لأداء المصرف التجاري ، متطلبات المصرف المركزي و... ووصفا لإدارة البنك ومن خلال هذه الدورة أنها إدارة واعية ومهتمة بإعداد كوادرها بأعلى مستوى ليقدّموا أفضل الخدمات المصرفية في ظل المنافسة الشريفة بين المصارف ويصف مدراء الفروع المشاركين في الدورة أيضا بأنهم نخبة تحب التعلم وعلى درجة عالية من الإستيعاب والفهم شاكرًا إدارة البنك مخصصا بالشكر الأستاذ / عبد الجليل القرشي مساعد المدير العام على حضوره وإهتمامه المستمر بمتابعة التدريب وكل منسوبي البنك وإدارة التدريب التي أعدت لهذه الدورة متمنيا إستمرار مثل هذه الدورات .

وأستفدنا معلومات كثيرة وجديدة لم تكن نعرفها من قبل ، مصرفية ، تسويقية ، وبنابة عن زملائي و أصالة عن نفسي أشكر كل من أعد ونظم هذه الدورة وأخص بالشكر رئيس مجلس الإدارة وإهتمامه الدائم في تطوير البنك من خلال تدريب كادره وتزويده بالجديد من المعلومات والمهارات ونتمنى مزيدا من الدورات والرفق لهذا البنك الذي هو بيتنا جميعا .

فائدة كبيرة وعملية

وفي سياق استعادة مدراء الفروع من الدورة وأهميتها بالنسبة لهم أيضا تحدث الأخ / شرف عبد الرحمن شرف مدير فرع المحويت قائلا " استفدنا من خلال هذه الدورة عدداً من الأمور الهامة في المجال المصرفي فتدربنا على فن الإدارة والتخطيط الناجح ، والتنظيم والرقابة ، وكذا مهارات التسويق المصرفي وأساليب إرضاء العملاء ، وتطوير العمل المصرفي إضافة إلى التحليلات المالية المناسبة في تقييم العميل أو تقييم نشاط الفرع فكل ما تلقيناه من محاضرات وتدريبات ذات صلة مباشرة بعملنا كمنداء فروع وتم تدريبنا أيضا على أساسيات الحاسوب والتعاملات الآتية المصرفية معه وما تلقيناه من معلومات ومهارات سنعكسها في الواقع العملي على مستوى الفرع الذي نديره والعاملين فيه والعملاء بما يسهم في رفع مستوى نشاط الفرع وتقديم أفضل الخدمات ، وفي هذا الصدد نتقدم بالشكر للأستاذ / حافظ معياد رئيس مجلس الإدارة على إهتمامه الدائم بالتدريب وتأهيل كادر البنك بما يعود بالنفع على الموظف والبنك .

الدورة تجديد مصرفي والتوقيت غير مناسب

فيما الأخ / عصام سعيد مدير فرع شبوة ومشرف مكتب عزان يتحدث عن الدورة التدريبية التي أقيمت لمدراء فروع البنك واصفا إياها وفوائدها بقوله " تعد الدورة التي تلقيناها بمثابة تنشيط وتجديد للمعلومات المصرفية في مجالتي الإدارة والتسويق المصرفي ، وقد استفدنا جميعا منها خاصة وأن مواضيعها تلامس العمل المصرفي وشيد أيضا بالدور الجيد الذي بذلته إدارة التدريب في



مواكبة التطورات المصرفية والتعامل بنجاح مع سوق النشاط المصرفي شاكرًا إدارتي البنك والتدريب حسن الإعداد والضيافة واصفا إدارة البنك بالواعية والمنفتحة وأن إهتمامها بالتدريب دليل حفاظها على التميز والصدارة .

بعدها ألقى الأستاذ / عميد المعهد العام للإتصالات كلمة أشاد فيها ببنك التسليف التعاوني والزراعي وما تميز به موضحا أن التعاون مع البنك سبطل دائما معتبرا المعهد بكل فروع مؤسسة تدريبية وتقنية في خدمة البنك في كل الأوقات .

وفي الختام وزعت شهادات نهاية الدورة على مدراء الفروع المتدربين المشاركين في الدورة .

ومعايير كفاية رأس المال

بقلم: حسن حمود الدولة

بازل Basel II (2)

أدى إلى ظهور بعض عمليات الغش والخداع على إثر إنهيار بعض المؤسسات والمصارف الأمر الذي أوجد الحاجة إلى ضرورة نشر المعلومات المالية عن الشركات ومنها المصارف المالية والذي أدى بالتالي إلى ظهور وظيفة جديدة للإدارة المالية وهي وظيفة التحليل المالي وتعتبر البنوك التجارية واحدة من الشركات التي أولت التحليل المالي أهمية خاصة بعد أن ثبت جدوى هذه الوسيلة كأداة ذات ميزات جيدة تساعد في إتخاذ القرارات المختلفة .

حيث يهدف التحليل المالي إلى التعرف على مواطن القوة في وضع المصرف لتعزيزها ، ومواطن الضعف لوضع المعالجة اللازمة لها وذلك من خلال مؤشرات القوائم المالية والإستعانة بالمعلومات المتاحة عن السوق المالية والمصارف المنافسة والمؤشرات الإقتصادية العامة ، كأن تتم المقارنة بين الفوائد المتوقع الحصول عليها من الإقراض لنشاط ما وبين المخاطر المتوقع مواجهتها بإعتبار التحليل المالي مساعداً لإتخاذ القرارات المناسبة .

ولذا نجد المعايير الصادرة بناءً على إتفاق بازل الأخير لكفاية رأس المال يتفرع إلى ثلاثة أسس رئيسية هي :

الأساس الأول : يتضمن طريقة مستحدثة لحساب رأس المال المرجح بالمخاطر واللازم لمواجهة مخاطر السوق ، ومخاطر التشغيل ، ومخاطر الإئتمان .

أما الأساس الثاني : فهو يتعلق بضمان أن يكون لدى البنك أو غيره من المؤسسات المالية الخاضعة لإشراف الجهات الرقابية آلية للتقييم الداخلي لتحديد رأس المال الإقتصادي (Economic Capital) وذلك من خلال تقييم المخاطر المرتبطة بذلك .



في الحلقة السابقة تحدثنا عن الجوانب السلبية والإيجابية لإتفاق بازل (٢) الذي صدر في نوفمبر ٢٠٠١م في حين صدر الإتفاق الأول عام ١٩٨٩م ولم يدخل حيز التنفيذ إلا إعتباراً من بداية ١٩٩٣م وفي هذه الحلقة سوف نلقي الضوء على معايير كفاية رأس المال ، إلا أنه تجدر الإشارة طالما ونحن سنتناول تلك المعايير إلى أن التحليل المالي تاريخياً ولبيد الظروف التي نشأت في مطلع الثلاثينيات من القرن الماضي وهي فترة الكساد الكبير الذي ساد الولايات المتحدة الأمريكية ، والذي

كلمة حقه

محمد سالم بدر

رئيس لجنة الرقابة والتفتيش لإتحاد ملاك المحاط فرع / عدن

لهم دوراً كبيراً في هذا الشأن لأن هذا الدور الحيوي الذي يلعبه هؤلاء ومثلهم الكثير هو أول الطريق ليدخل بنا إلى تحقيق غاياتنا وتنفيذ توجيهات فخامة الأخ / الرئيس علي عبد الله صالح حفظه الله بالدخول إلى عالم الإستثمار . فمثال بسيط شاهدته وعاشته وهو تسهيل الكثير من الأمور فيمجرد دخولنا إلى البنك الزراعي فرع كريتر وإذا بالأخ / حسين نائف وطاقمه يسهلون المهمة .. يكون هنا المواطن أو المستثمر مطمئناً ومرتاح البال جداً ، نأمل أن تكون بقية الفروع على نفس النهج لأن مديري الفروع يتطلب منهم المساهمة الكبيرة تجاه خدمة المستثمر والمواطن ، وسوف يكون لها الأثر الكبير والطيب على سمعة هذا الوطن ومكانته لأن وقت المستثمر محسوب عليه وعلينا ويهمننا مصلحته ومصلحة الوطن لأن اليمن يتمتع بمكانة إقليمية يحسد عليها ولا يمكن أن يبني الوطن غير أبنائه هذا أيضاً يهمننا بالدرجة الأولى .

أنا أتحدث معكم لأول مرة حديثاً من القلب إلى القلب أقول أن العلاقات القائمة بين البنك الزراعي وشركة النفط اليمنية وإتحاد ملاك المحاط (محاط الوقود) تسعى جاهدة للوصول إلى مفهوم مشترك حول أهمية هذا التفاهم فقد تم الإجماع بين الأخ / رئيس مجلس إدارة البنك الزراعي الأستاذ / حافظ معياد ومدير شركة النفط فرع عدن المهندس / عاتق أحمد علي ورئيس الإتحاد العام للمحاط فرع عدن الشيخ / صالح باصهي وتم تجسيد هذا اللقاء بعمل يخدم الجمهور أي بهذه الجهات الثلاث وتسهيل كثير من الصعاب والمشاكل الذي كانت تواجه أصحاب محاط الوقود وذلك لأن الوقت يحتاج من قبل الجميع مزيداً من التعاون المبني على أساس المشاركة الفاعلة في بناء هذا الوطن وسوف يلمس الجمهور كيف يمكن أن تكون نتائج هذا التعاون أكثر فأكثر لأن ملؤها الشعور بالمسئولية والتعاون .. ولأن تنفيذ برنامج هذا التعاون لن يكون مسئولية مسئول واحد فحسب بل أن مديري الفروع سيكُون

عدالة التوزيع وفوائد المشاركة

تعنى عدالة التوزيع شعور الفرد بأنه يحصل على ما يستحق من أجور ومزايا بالمقارنة بأقرانه في العمل أو في خارجه وهذا ما يقصد به بنظرية المساواة والأنصاف .

وتعتمد هذه النظرية على مبدأ المقارنة الإجتماعية (SOCIAL COMPARISON) وصاغ هذه النظرية ADAMS عام 1990م

وتدخل في نطاق النظريات المعرفية للدوافع أي أن هذه النظرية مجسدة في نظريات

القيمة أو الموازنة (VALUE OR BALANCE THE ORIES) وفي

ضوء هذه النظرية يقوم العامل أو الموظف بمقارنة ما يحصل عليه من المؤسسة أو

المنظمة مقابل ما يقدمه لها من مدخلات لكنه مع هذا لا يكتفي بذلك فقط وإنما يقارن

نفسه بما يقدمه الآخرون وما يحصلون عليه بالفعل من المنظمة فالأساس الذي بنيت

عليه هذه النظريات هو مدخلات العمال وما يمكن إدراكه بأن المنظمة توفره لهم مقابل

المساهمات التي يقومون بها في المنظمة وقد أشير في فكرة تبادل المدخلات والمخرجات

بنظرية التبادل (EXCHANGE THEORY) فعدالة التوزيع أو المساواة أو الإنصاف تكون على الشكل التالي:

نتائج الفرد أو أرباحه	نتائج الأخر أو أرباحه
مساهماته أو مدخلاته	مساهماته أو مدخلاته

فعملية تساوي المعدلين كما يدركها الفرد تمثل المساواة أو الإنصاف كما أنه من أشكال العدالة أيضاً أن يدرك الفرد أن الأخر يحصل على عوائد أكبر من المؤسسة أو المنظمة مقابل ما يقدمه للعمل من مدخلات (نتيجة لمستواه الثقافي العالي الخبرة إلخ) فهذه أيضاً تسمى حالة العدالة لأن الأخر يتقاضى أكثر من الفرد لكنه يساهم أكثر منه في الوظيفة .

أما عن حالات اللامساواة كما يقترحها Adams فهي نوعين :

النوع الأول : يطلق عليه الإفراط في الدفع أي أن الفرد العامل أو الموظف يدرك بنفسه بأن يحصل على عوائد من الوظيفة أكثر من الأخر عندما يساهم كل منهما في الوظيفة بنفس المدخلات .

النوع الثاني : من اللامساواة ويسمى بالأجر دون الكفاءة والذي يشير إلى إدراك الفرد لنفسه على أن يتقاضى أو يحصل من الوظيفة على عوائد أقل من الأخر عندما يساهم كلاً منهما بنفس كمية المدخلات وهنا نستخلص إلى أهمية العدالة في نظام المكافآت والأرباح على ضوء هذه النظريات (التبادل الإجتماعي أو المقارنة الإجتماعية) عن دور العدالة والمشاركة في الأرباح فبعض العاملين المشتركين في زيادة فاعلية هذا النظام قد يصابوا بالإحباط أو التهاون عندما يدركون أن زملائهم لم يقدموا جهوداً مماثلة لهم مما يؤدي إلى انخفاض الأداء والإنتاجية .

ونوه من أن فوائد هذا النظام كثيرة ونذكر المهم منها :

- 1- تحسين الاتصالات والعلاقات والإجتماعية .
- 2- زيادة تنمية سلوك العاملين .
- 3- خفض النفقات وزيادة الإنتاجية .
- 4- زيادة الإرتباط بالمؤسسة أو المنظمة وزيادة الرضا الوظيفي .
- 5- تعاون مجموعة العمل وزيادة الأداء .

وقد تبين أن الرضا عن الإدارة في الدفع النقدي والعمل الجماعي أرتبطت بدلالة مع نظام المشاركة في الأرباح وبالرغم من هذه الفوائد إلا أن هذا لا يتحقق إلا إذا شعر الفرد بالعدالة في هذا النظام مقارنة بزملائه .

أما الأساس الثالث : فيتطلب من كل بنك أو مؤسسة مالية أن تقوم بالإفصاح عن رأسمالها ومدى تعرضها للإخطار والطرق المتبعة لتحديد حجم الخطر حتى يكون عملاء البنوك أو المؤسسات المالية وكذلك دائنوها على علم بها لكي يتمكنوا من تقدير المخاطر التي يواجهونها نتيجة لتعاملهم مع هذه البنوك والمؤسسات .

وقد بدأ تنفيذ هذا الإتفاق عام 2000م إلا أن كثيراً من المصارف على مستوى الدول المتقدمة والنامية معاً لها تحفظاتها على تطبيق تلك المعايير بالشفافية التي تطلبها إتفاق بازل (2) .

وتهدف تلك المعايير أيضاً إلى أن يكون مجلس إدارة كل بنك مسؤولاً عن الموافقة على قرارات الإئتمان، وعلى تنفيذ إستراتيجية الإئتمان وسياسات مواجهة المخاطر الإئتمانية .

وعلى البنك أن يضع حدوداً للإئتمان للمقترضين (سقوف إئتمانية) باختلاف أنواعهم ودرجة المخاطر التي يتعرضون لها، وأن تعد دراسة تحدد التسهيلات الإئتمانية القائمة بصورة دقيقة ومدروسة وعلى البنك أن يحصل على تغطيات . رهونات . مليئة كفيلاً بإستعادة البنك لمبالغ التسهيلات المقدمة لعملائه في حالة تعثرهم عن الوفاء بالالتزاماتهم .

ويتعين على البنوك، وفقاً للمعايير الجديدة أن تنشئ نظام تقييم داخلي لإدارة مخاطر الإئتمان ونظماً للمعلومات وأساليب تحليلية تمكن البنك من قياس وإدارة المخاطر بشكل جيد، وأن يتمكن البنك من معرفة نوعية محفظة الإئتمان، وأن يكون لدى البنوك نظام لإجراءات تتخذ في المراحل المبكرة لأي حالة تعثر إئتماني .

وأخيراً يجب على مدققي الحسابات أن يتأكدوا من أن لدى البنوك نظاماً كفوياً وفعالاً لإدارة مخاطر الإئتمان، وتجدر الإشارة في هذا السياق إلى أن من بين تلك المعايير معايير خاصة بتقييم مخاطر الإئتمان التي يتعرض لها أي بنك جراء عدم الدقة في تجنب تلك المخاطر عند إقرار سقوف التسهيلات لعملائه الأمر الذي يستلزم أن يكون موظفوا الإئتمان في البنك على مستوى عال من الكفاءة حتى يقوموا بهذه المهمة التي تعتبر ضرورة لا بد منها، خصوصاً عند إنفتاح البنوك على العالم الخارجي نتيجة تنفيذ الإتفاقيات العامة للتجارة والخدمات (GATS) وتشمل الخدمات المالية التي أقرتها منظمة التجارة العالمية (WTO) .

لدى شركة النفط فرع عدن مجلة صغيرة شهرية وكذلك البنك الزراعي مجلة شهرية صغيرة أرجو أن لا يبخل أحد على هذين الصرحين الشامخين بأرائه وإقتراحاته .

اليمن في بر الأمان إن شاء الله نأمل أن تحذو الكثير من الشركات والبنوك والإتحادات السمكية والزراعية حذو هؤلاء الثلاثي (بنك التسليف التعاوني والزراعي، شركة النفط، إتحاد ملاك محاط الوقود) والذي هو نموذج رائع وبهذا ستكون أمام المواطن فرص ذهبية والمستثمر العربي أو الأجنبي لأن من خلال هذا الإستثمار الصحيح تستعيد اليمن وجهها الجميل أمام شعوب العالم وعلى نطاق عالمي واسع، وعلى الصحف يقع الدور الرئيسي أيضاً لنقل الحقيقة فكم من تسهيلات وقروض يمنحها وكم من مشاريع يتم تمويلها وكم من دور شيدت وكم من محاط وقود تم فتحها أين دور الصحف لنشر الحقائق وأبرز منجزات بنك التسليف الزراعي ؟ وبالأمر سمعنا أن الإقتصادي / محمد يونس صاحب البنك البنجلاديشي حصل على جائزة نوبل والسبب أن العالم يطالع على ما فعله هذا الإقتصادي وكسب نشر الصحف للأمرور هذه .

نسال الله العلي القدير أن يوفقنا إلى ما فيه الخير والمصلحة المشتركة لخدمة هذا الوطن والله من وراء القصد .

فرع فريدة

نموذج رائع..
لخدمة مصرفية
متميزة

قسم خاص لكبار العملاء
(vip)



فرع حدة نموذج في النشاط المصرفي

للمعمل، وسيتم عمل أكثر من صراف في المراكز الكبيرة والأماكن الهامة.

الإهتمام بالعمل والإخلاص له والمتابعة والإهتمام بالعملاء سبب رئيسي في زيادة الإيرادات

س: من خلال إيرادات الفرع فإنها كبيرة وتعدل على سعي حثيث للإرتقاء، ما الذي يقوم به الفرع خصوصاً في التسويق الميداني؟

ما يقوم به الفرع في التسويق الميداني هو:

١- التحصيل النقدي اليومي من خلال باص الفرع المخصص لتحصيل الإيداعات النقدية لكبار عملاء الفرع "شميلة هاري"، ومجموعة العالمية، مجموعة شارب، المغوار، المحطات البترولية الكبيرة.. إلخ..

٢- تقديم جميع الخدمات المصرفية من ٨ صباحاً إلى ٨ مساءً.

هذه أبرز أسباب زيادة إيرادات الفرع إضافة إلى الإهتمام بالعمل ومتابعة أحواله.

س: ماذا عن التطور الآلي للفرع؟ وكادره أيضاً؟

يعد فرع حدة لبنك التسليف التعاوني والزراعي هو الأرقى والأفضل من بين الفروع الأخرى من حيث خدماته وتصميمه ونظام عمله، فهو مجهز بأحدث الأجهزة الإلكترونية الآلية، وصلات استقبال تتناسب ومكانة العميل وذوقه، وكادر الفرع يحظى بإهتمام الإدارة العامة، بتأهيله وتدريبه للتعامل ويتفوق مع الأنظمة المصرفية الحديثة.

ما سيتفذه الفرع مستقبلاً هو ما لم يوفره أي بنك أو فرع لعملائه

س: ما الخطط المستقبلية التي ينوي الفرع تنفيذها؟

الخطط المستقبلية كلها تصب في صالح العميل ومحاوله تقديم الأفضل والأرقى والأحدث من الخدمات المصرفية ويخطط له لينفذ مستقبلاً:

١- تركيب الخزائن الحديثة "للأمانات" وتأجيرها للعملاء والمتوقع تنفيذها بداية العام ٢٠٠٧م.

٢- إستقطاب أكبر عدد من الشركات والمؤسسات الكبيرة في مختلف محافظات الجمهورية.

٣- تركيب أجهزة كمبيوتر وتوصيلها بخدمة الإنترنت تخصص لعملاء (vip) (كبار العملاء).

٤- إنشاء قسم خاص بخدمة كبار العملاء (vip) ويتولى القسم تقديم خدمات عدة لعملائه ك (تسديد فواتير كهرباء، ماء، تلفون، قطع تذاكر السفر، معاملة الجواز ومتابعة وكالات الحج والعمرة والسفر والسياحة في الفنادق داخلياً وخارجياً، وتنظيم الرحلات السياحية داخلياً وخارجياً وإرسال كشوفات الحساب وإلخ.. بما يسهل إجراءات ومعاملات كبار الشخصيات من عملاء البنك.



عملاء فرع حدة ذوي ميزات خاصة بين شخصيات إعتبارية وشركات وجهات كبيرة

– خدمة نقاط البيع والصراف الآلي على مدار الـ ٢٤ ساعة .

– خدمة صرف مرتبات موظفي الشركات والمؤسسات .

إيرادات فرع حدة بلغت سبعة مليارات حتى نوفمبر من العام ٢٠٠٦م ..

س: الخدمات المميزة دائماً تعطي مردودات إيجابية، ما هي أبرز النتائج الإيجابية للفرع؟

النتائج ممتازة جداً بالفرع حقق نمو كبير جداً وزيادة بشكل كبير للغاية، في الودائع والحسابات الجارية خصوصاً في الربع الأخير في العام ٢٠٠٦م حيث بلغت إيرادات الفرع حتى الآن أكثر من سبعة مليار ريال (٧,٠٠٠,٠٠٠,٠٠٠) وبذلك تحققت الأهداف المرجوة حسب خطط إدارة الإستثمار ونسبة ١٠٠٪ والفضل في هذا النمو والتوافد في عدد العملاء يعود للأستاذ / حافظ معياد رئيس مجلس الإدارة نظراً للمكانة والسعة اللتان يحظى بها ولما يتمتع به من تجربة وخبرة إستثمارية وتجارية ووعي مصرفي، إضافة إلى دور الأستاذ / فؤاد سلطان مدير الفرع الذي أستقطب عدداً كبيراً من الشركات والعملاء خلال فترة زمنية قصيرة .

الفرع يتولى تغذية الفروع الأخرى بالسيولة حال الطلب

س: كيف تصف علاقة الفرع بالفروع الأخرى؟

علاقة الفرع بالفروع الأخرى قوية وهامة إذ ومن خلال إرتفاع التدفق النقدي للعملاء الأجنبية التي يحظى بها الفرع يقوم بتغذية الفروع الأخرى بالسيولة اللازمة ومن العملات المطلوبة وفق الطلب، وعلى سبيل المثال قام الفرع خلال شهر أكتوبر بتغذية بنك كاليون بمليون دولار أمريكي .

وسائلنا هي الأحدث ..

س: تحدثتم عن أن أغلب جمهوركم عملاء كبار من مؤسسات وشركات وشخصيات إعتبارية، ما أبرز الوسائل التسويقية لجذبهم؟

تقديم خدمات مصرفية لكبار العملاء قمنا بتركيب شاشتين مسطحة تعرض القنوات المتخصصة في الأخبار المصرفية والبورصة، وذلك بغرض بث ثقافة واسعة وإعطائها للعميل ليستفيد منها، إضافة إلى قيام الفرع بإرسال مذكرات كشوفات "يومية لبعض الشركات والمؤسسات الكبيرة توضح فيها أرصدها وموقعها المالي.

س: ماذا عن الصراف الآلي للفرع؟

بدأ الصراف الآلي للفرع بداية أكتوبر ٢٠٠٦م ويعمل بشكل مميز مما أسهم في زيادة عدد عملاء الفرع، من موظفي الشركات والمؤسسات وتصدر بطاقات الصراف الآلي بسرعة وسهولة

بنك التسليف التعاوني والزراعي عرف أخيراً بإدارته الحكيمه وكادره المؤهل والنظام الإداري الذي يواكب تطورات الزمان ولا يغض الطرف عن طبيعة المكان، ففرع حدة أحد فروع البنك يستغرب الزائر والعمل عندما يرى هذا الفرع بتجهيزاته ونظامه ووسائل تطوره ويدرك ولأول مرة عظمة الإدارة وقدرتها على تطبيق النظم المصرفية والإرتقاء بالإقتصاد الوطني.

لمعرفة عملاء الفرع والخدمات المقدمة لهم، ودلائل تطوره ورقبه، خلال فترة وجيزة لا تتعدى العام وخططه المستقبلية حاورنا الأستاذ / أسامة العبيسي نائب مدير الفرع، فإلى حصيلة الحوار .

حاوره / ماجد البكالي

س: لم فرع حدة في مدينة راقية من عملاء الفرع؟

فرع حدة منذ إنفتاحه في يناير ٢٠٠٦م وقد خصص هذا الفرع لتقديم الخدمات المصرفية الحديثة خاصة لكبار العملاء (vip) من الشخصيات الهامة وكبار رجال الأعمال والشركات الخاصة والسفارات العربية والأجنبية والمؤسسات والشركات العاملة في مجال الزراعة والصناعة، والشركات الخدمية أيضاً وشركات التأمين والسياحة والسفر والحج والعمرة ..

س: ما أبرز الخدمات المصرفية التي يقدمها فرع حدة؟

يقدم الفرع كل الخدمات المصرفية الراقية المتمثلة في:

– منح القروض التجارية والشخصية والحسنة وقروض السيارات.

– فتح الإئتمانات المستقبلية وإصدار خطابات الضمان .

– قبول الودائع بجميع أنواعها .

– الحوالات الخارجية بواسطة السويفت .

– الحوالات السريعة عبر Mony Gram.

– الحوالات الداخلية عن طريق فروع ومكاتب البنك المنتشرة في محافظات الجمهورية .

– خدمة البطائق الإئتمانية .

– خدمة شراء وبيع العملات الأجنبية .

– خدمة تحصيل الأوراق التجارية للعملاء .



هنا نلتقي



عبد سعيّد الطيار

أن تشقى .. تكذب وتعتب .. تكذب في عملك وتتذوق مرارة التعب ... مرارة بطعمها الحلو الرائع روعة الإيمان بأهمية البذل السخي والعطاء للعمل بلا حدود، جهدك وعصارة أفكارك وكل وقتك للعمل والعمل وحده .

الإعياء والتعب والإرهاق نتاج جهد مضمّن ومكابدة يومية متلازمة مع العمل مصاحبة له متداخلة في

جزئياته لكنها لذّة النجاح ونشوة السعادة .. عمق الإيمان، سعة الأفق، رحابة الصدر، شفافية الروح، كل ذلك يمحوا أوجاع الكدح المرير ويمسح آثار التعب والإعياء، بلسم يبرئ الجراح .

جنودنا في الميدان مكيون على أعمالكم، متمازجون مع مهامكم، عاكفون على تحقيق غاياتكم النبيلة وأهدافكم السامية لتعظيم شأن مؤسساتكم، خلايا نحل نشطة تعيشون حركة مستمرة لا تتوقف، لا شكوى، لا تبرم أو (ضجر) لا أهات ولا أئين، بل بسمات تعلقوا الوجوه وترتسم على الشفاه وبشاشة يلقاها الزائر منذ ولوجه الباب وحتى لحظة الوداع الأخير بعد أن يجد لديكم المرام، فيردد قائلًا: حقًا " وجه جديد لبنك عريق "

تصنعون النجاح وتزرعون قيم العمل في النفوس وتسكبون أخلاقيات المهنة في الأرواح، تؤسسون لصباح أجمل لغد مشرق " ليمن جديد، لمستقبل أفضل " لا لشيء .. ولا لمكسب أناني بل لأن الوطن بذرفي نفوسكم وغرس في أعماق قلوبكم شجرة القيم وسقاها أخلاقيات المهنة فطوبى لكم أيها الشرفاء المخلصون ولتتشابك أيديكم معًا لتجعلوا من هذا البنك عملاقًا يمتدح على الأقاليم العربية الكبير .

أنتم قادرون على هذا لأنكم القدوة المؤثرة والفعل الخلاق والنشاط المتجدد .. نهر العطاء المتدفق ومعين الحياة الإقتصادية الذي لا ينضب .

دونوا في سفر تاريخ هذا البنك العظيم صفحات من عناء الصعود إلى علياء قمم النجاح المبهرة .. ونادوا من هناك من أعلى القمة .. أيها الوجود الكبير ... ها نحن بينكما هنا أوسع وأكبر ولتكن صرخة الوصول إلى القمة مدوية تملأ فراغ الوجود .

للتواصل ، فاكس ٢٢٠٠٩٧ / ٢٢٠٠٩٢

رزق الزميل / عبد السلام السنوي

تكافئنا

بمولودة جديدة أسماها (غوير)

وبهذه المناسبة نرف إليه أجمل التهاني وأطيب التبريكات .. وألف ألف مبروك يا أبا غدير

المهنتون /

موظفي إدارة القروض وهيئة تحرير المصرفية

رزق الزميل سمير حسين أحمد رفيق

تكافئنا

بمولودة بكر أسماها (مرام)

وبهذه المناسبة نرف إليه أجمل التهاني وأطيب التبريكات داعين الله أن يجعلها قرّة عين والديها وألف ألف مبروك

المهنتون /

موظفي الإدارة العامة وفرع صنعاء وهيئة تحرير المصرفية

البقاء لله

رئيس مجلس الإدارة والمدير العام ومدراء العموم المساعدين وكافة قيادات وكوادر البنك يتقدمون بأحر التعازي وأصدق المواساة للأخ

خيلان سعيد القديمي

نائب ورئيس حسابات فرع المحويت بوفاة (والده)

كما يعزون أسرة المرحوم / عادل محمد علي شروق أمين صندوق فرع باجل (بوفاته)

ويتقدمون بأحر التعازي وأصدق المواساة إلى الأخ / عبد الرحمن

المضواحي مدير فرع يريم بوفاة (والده)

سائلين المولى عز وجل أن يتغمدهم جميعاً بواسع رحمته .

إنا لله وإنا إليه راجعون

لتحقيق المزيد من الإنتاج.

تلك المنهجية التي نمارسها في كل أجزاء شؤون حياتنا، ويعتبرها علماء الإدارة أعمدة أساسية لزيادة معدلات الإنتاج.

ومهما تعددت مداخل التقييم وتوسعت أساليبه يظل مبدأ الموضوعية والتخلي عن المؤثرات الشخصية هو المبدأ الذي يجب أن يسود عند إجراء تقييم أداء الموظفين، ومن الضروري توفير قاعدة بيانات يرجع إليها القائمين على تقييم الأداء حتى يكون عادلاً ومرتناً ويؤدي إلى تحقيق الأهداف المرجوة منه.

تقييم كفاءة الأداء أسلوب إداري يستخدم لقياس أداء الفرد أو المؤسسة لأي عمل يؤدي خلال فترة زمنية محددة والذي بمقتضاه يعطى الأجير أجره بمقدار الجهد المبذول مما أنتجه.

ويقدر ما هو أسلوب حياة فهو منهج رباني شرعه الله تعالى للتمييز بين أعمال عباده التي تختلف قيمتها وكميتها والجهد المبذول فيها من فرد لآخر ليجزيه بمقدار ما عليه.

وفق هذا الفهم .. فإن التقييم هو الطريقة التي تمكّن من الوصول إلى تحقيق العدل في منح حوافز الإنتاج بين الأفراد والعاملين بما يتناسب مع ما أنتجوه وتشجيعهم على التنافس الشريف فيما بينهم



بقلم
رئيس التحرير

CAC BANK



وجه جديد ... لبنك عريق

www.cacbank.com.ye

CAC BANK

بنك التسليف التعاوني والزراعي

وديعه البكره

احصل على الفائدة مقدماً

