



معاً .. لتحقيق الهدف

اسرع للحوالات



نُلْغِي امسافات



الافتتاحية

من المرتقب على المستوى الداخلي للبنك الشروع في تنفيذ عملية إعادة هيكلة البنك لتشمل كافة عملياته التجارية والزراعية وأنشطته المصرفية المختلفة.

وستهدف عملية إعادة الهيكلة خلق بناء مصرفي منظم قوي وسليم يمتلك المقدرة على التطوير والتحديث المستمر ومواجهة تحديات السوق والثبات أمام عوامل التغيرات التكنولوجية والاقتصادية على المستويين المحلي والدولي.

وعملية بهذا الحجم لا شك أنها ستواجه صعوبات جمة تتعلق من بيئه عمل محلية مثقلة بالكثير من التراكمات السلبية والممارسات النمطية والأدوار التقليدية التي بدأ البنك بزحزحتها وبمسح ما علق عليها من غبار منذ ثلاث سنوات.

وبرغم ما تم إنجازه من خطوات وتحقيقه من نجاحات خلال الفترة الماضية لكنها تظل جهداً محدوداً في نطاق الرؤية الجماعية لقيادات وكوادر البنك وظلت الحاجة قائمة إلى إعادة صياغة نظرية إلى الهياكل والأنظمة واللوائح والسياسات وقواعد وإجراءات العمل كي تواكب حملة الأنشطة والممارسات التي شرع البنك بتنفيذها خلال الفترة الماضية.

أي أن الأعمال المنفذة والأنشطة المستحدثة تحتاج إلى تأطيرها من الناحيتين اللائحة والإجرائية ووضعها بشكل مكتوب لتيسير العودة إليها آلياً وتشكل مرجعاً تشريعياً يسترشد بها عملية الكادر التنفيذي الذي يسير حالياً وفق خطط مدروسة وبرامج تنفيذية محددة لا ينقصها سوى ترجمتها ضمن هيكل رسمي ومجموعة إجراءات ونماذج عمل مطورة.

ولعل إعادة هيكلة البنك تمثل فرصة شمينة تناح لأول مرة ل كوادر البنك لإبراز رؤيتهم لمستقبل البنك الذي هو مستقبلهم في الأساس فهم شركاء حقيقيين في هذه المؤسسة المصرفية وهم أدوات تطورها ونموها وازدهارها.



حافظ فاخر معید
رئيس مجلس الادارة

مدير التحرير

عبد الله سعيد الطيار

تمهيم وإفراج وفرز مركز الاصدقاء
777213366

رئيس التحرير

محمد محمد الزبيري

المهيئة الإشرافية

عبدالجليل القرشي

عبد العلّاك التور

المصرفية

شهرية - يصدرها:
بنك التسليف التعاوني والزراعي

صـ: 220092 - فاكس: 2015
www.cacbank.com.ye



دوره القوائم المالية للبنك



بدأت السبت ٢٣/٦/٢٠٠٧م الدورة التدريبية الخاصة بإعداد القوائم المالية للبنك وإجراءات الإفالة اليومية والشهرية والسنوية بالمعهد العام للاتصالات - وضمت عدد من موظفي البنك بمختلف فروعه.

تجدر الإشارة إلى أن موضوعات الدورة تمتاز عن غيرها من الدورات بشكلها البياني، وضرورة الدقة، والخطوات الاحترازية والإجرائية التي يجب التأكيد منها عند إعداد القوائم المالية، وخلال الدورة تم تقسيم المتدربين إلى مجموعات لمناقشة مواضيع المحاضرة وتطبيقها عملياً وتبادل الخبرات والمفاهيم بين المتدربين، وتم التركيز على ضرورة التفريق عند إفالة القائمة المالية بين بيانات يوم وأخر شهر والذي يليه عام وأخر والابتعاد عن الخلط بين القوائم المالية للداين، والمدين من أموال البنك والتركيز على حصر أصول البنك الثابتة، أو المتتركة في الاستثمارات، وقروض وضرورة إصدار تقارير تقييمية لسير العمليات المصرفية نهاية كل شهر.

الجدير ذكره أن هذه الدورة تأتي في إطار اهتمام إدارة البنك والتدريب بالحافظ على مستوى أداء البنك وتميزه ونجاحه وإيمانها بأن النظم / وإجراءات العمل ابرز ركائز النجاح لأي عمل، حاضر في الدورة الأستاذ / رشيد الأنسي مستشار رئيس البنك للحسابات والمراجعة وقد استمرت الدورة حتى يوم الأربعاء ٢٧/٦/٢٠٠٧م.

دليل بيع الأموال المحجوزة في متناول الفروع

- إرشادات عامة
- الإجراءات التمهيدية
- إجراءات بيع الأموال المنقوله القابلة للتلف أو الخاضعة للتقديرية.
- إجراءات بيع الأموال غير المنقوله
- أحكم عامة وختامية
- وأرفق الدليل بـ (٩) ملائق كنماذج تنفيذية
- ويمثل الدليل إضافة نوعية لتطوير معارف ومهارات العاملين في الحقل القانوني لفروع البنك.

أصدرت إدارة الشئون القانونية بالبنك دليل بيع الأموال المحجوز عليها استناداً إلى القانون رقم (١٣) لسنة ١٩٩٩م بشأن تحصيل الأموال العامة ولائحته التنفيذية.
وقد صدر الدليل بموجب قرار رئيس مجلس الإدارة رقم (٢٥) لسنة ٢٠٠٧م وتم نشره لكافة فروع البنك بموجب التعليم الإداري رقم (١٤) وتاريخ ٢٠٠٧/٦/٢.
واحتوى الدليل على المحاور التالية:-

الشرعبي مستشاراً والشبارية رئيساً لقسم الإعلام

صدر قرار رئيس مجلس الوزراء رقم (٣٢) قضى بتعيين:
الأستاذ / سعيد عبدالله خالد
الشرعبي مستشاراً للبنك للشئون
الاعلامية .
وصدر قرار رئيس مجلس الإدراة رقم (٧٩) قضى
بتعيين :



- الأخ / أحمد علي الشبارية
رئيساً للقسم الإعلامي بإدارة
العلاقات العامة .
تهانينا للزميلين الشرعي
والشبارية .
وتهانينا لهما بالتوفيق .
هيئة تحرير المصرفية

قرارات

تعيين نائب لإدارة الشئون القانونية وأخر لإدارة القروض والتسهيلات

صدر قرار رئيس مجلس الإدارة رقم () لسنة ٢٠٠٧م قضى بتعيين الأخ / عمار علي العبدالله - نائباً لمدير إدارة الشئون القانونية .
كما صدر قرار رئيس مجلس الإدارة رقم (٩٢) لسنة ٢٠٠٧م قضى بتعيين الأخ / خالد علي عبد المغني - نائباً لمدير إدارة القروض .
تهانينا للأخوة / عمار، وخالد بالتعيين الجديد وتهانينا لهم بالنجاح والتوفيق .
هيئة تحرير المصرفية

قرار إداري يإنشاء إدارة للمتابعة ومراقبة الخدمة

صدر قرار رئيس مجلس الإدارة رقم (٨٥) لسنة ٢٠٠٧م قضى بإنشاء إدارة تسمى «إدارة المتابعة ومراقبة الخدمة» وتضمنت المادة الثانية من القرار المهام والاختصاصات والتي من ابرزها:
- استقبال البلاغات والشكوى من العملاء والفروع والمناطق والجهات الأخرى واتخاذ الإجراءات اللازمة بشأنها .
- تنظيم ومتابعة كل ما يتعلق بالجوانب الأمنية الخاصة بالإدارة العامة والفروع .
- تنظيم ومتابعة سير المذكرات الصادرة والواردة من الفروع إلى الإدارة العامة ومهام أخرى اشتمل عليها قرار الإنشاء .

اتحاد المصارف العربية يحذر من ضعف هيكل المؤسسات المالية العربية

حضر اتحاد المصارف العربية من عدم مواجهة الخدمات التي تجاوز القطاع المصرفي العربي الذي يواجه بيئة وأوضاعاً متغيرة نتيجة العولمة وتحرر الأسواق المالية .

وقال الاتحاد في دراسة حول القطاع المالي العربي أصدرها حيث أن القطاع المصرفي العربي ما زال يعاني من ضعف هيكله؛ حيث ترتبط مقدرة المصارف المحلية على النمو والتطور بقدرها على:-

- مواكبة التحديات الجديدة .
- القدرة على المنافسة المفتوحة في مجال الخدمات والمنتجات المصرفية .
- استخدام التكنولوجيا الحديثة .
- تطوير الكادر البشري .
- تطوير وسائل الرقابة والإفصاح .

ورصدت الدراسة جوانب الضعف الهيكلي في المصارف العربية منها:-

- صغر حجم المصارف مقارنة مع المصارف الأخرى في الأسواق المحلية والدولية .. حيث بلغت موجوداتها عام ٢٠٠٠م حوالي (٥٥٢) مليارد دولار وهذه الموجودات تقل عن أصول بنك واحد من كبريات المصارف العالمية .
- الكثافة المصرفية إذ لا يتناسب عدد المصارف في عدة دول عربية مع حجم الاقتصاد والسوق المصرفية أو عدد السكان أو حجم القطاع المصرفي العربي ككل .

■ ممارسات الاقتراض السابقة في عدة دول عربية أدت إلى تدهور ملحوظ في نوعية محافظه قروض المصارف الأمر الذي تفاقم لاحقاً بسبب الأوضاع الاقتصادية العامة غير المواتية .. حيث بلغت القروض المتعثرة في اليمن حوالي (٤٦٪) وكانت التعثرات تتعلق بصورة خاصة بمؤسسات الائتمان المتخصصة وبنوك التنمية .

- ضعف استخدام التكنولوجيا .. حيث تحتاج المصارف العربية إلى زيادة مستوى الاستثمار في التكنولوجيا المصرفية الحديثة وتطبيق الأنظمة المصرفية لتكون قادرة على مواكبة المنافسة في الأسواق الداخلية والخارجية



فرع الملكة أروى افتتاح ١٨ مكتب شباب وفرت ٥٢ فرصة عمل و٨٠ نقطة بيع تم نشرها في مختلف المجال التجارية

الاجتماعية ووكالات شهاب للتجارة والتأمين.
وأضاف التقرير: إن عدد عملاء الفرع وصلوا إلى (٨١٠) عملياً وبلغت أرصادهم النقدية حتى ١١ يونيو ٢٠٠٧م ١٥٣,٥٤٣,٣٣٠ ريال.
جدير بالإشارة أن الفرع افتتح في شهر يونيو من العام الجاري ٢٠٠٧م.

نقطة بيع في مختلف المراكز والمحال التجارية بالمحافظة. أنه تم افتتاح وتشغيل عدد (١٨) مكتب شباب استوعبت الفرع عدد من اتفاقيات (٥٢) شباباً، وبعد مشروع صرف المرتبات مع جهات حكومية وأهلية عده منها التي ينفذها البنك في إطار جهود الحكومة لمكافحة الفقر والحد من البطالة. والمؤسسة العامة للكهرباء والمعهد الوطني للعلوم الإدارية، وصندوق الرعاية كما تم نشر عدد ٨٠

في ذروة تعداد الأهم باتجاه مكافحة الفقر والحد من البطالة

الإعلان عن إنشاء بنكين للأقراض الأصغر في اليمن

استعدادات تجري لاستكمال إجراءات إنشاء بنك الأمل للأقراض الأصغر بمساهمة من الصندوق الاجتماعي للتنمية وبمشاركة مستثمرين سعوديين ما زال المفاوضات معهم جارية، ومن المتوقع افتتاحه قبل نهاية العام الجاري ٢٠٠٧م. ودعي الأرجي البنك التجاري إلى فتح نوافذ للتمويل الأصغر مؤكداً استعداد الصندوق الاجتماعي للتنمية لتقديم كافة أوجه الدعم لأي من البنوك الراهبة لفتح مثل هذه النوافذ الإقراضية.

جدير بالإشارة إلى أن الإقراض الأصغر يعد اتجاهياً عالمياً تسعى من خلاله حكومات البلدان إلى تشجيع المجتمعات على الاعتماد على الذات من خلال مشاريع صغيرة تكتسب من خلالها الأسر الفقيرة مصادر معيشية وتشجع الشباب على التحول نحو العمل الحر. أما تقلص فرص الحصول على الوظائف الحكومية.

أعلن الأستاذ / عبد الكريم الأرجبي - نائب رئيس الوزراء للشؤون الاقتصادية وزير التخطيط والتعاون الدولي عن قرب موعد تأسيس وتشغيل بنكين للأقراض الأصغر في بلادنا يقumen بتقديم التمويلات لقطاع المشروعات المتداهنة الصغر كأحد أبرز الوسائل العملية لامتصاص البطالة وتمكين الأسر الفقيرة والشراقة العاطلة عن العمل من خلق فرص عمل دائمة بكلفة استثمارية محدودة ومنخفضة.

وكشف الأرجي بمؤتمر صحفي عقد في الصندوق الاجتماعي للتنمية في الخامس من يونيو ٢٠٠٧م عن اتفاق بين الحكومة اليمنية وحكومة ألمانيا الصديقة لإنشاء بنك للأقراض الأصغر في اليمن بعدم مبنية من بنك الأعمار الألماني، منها إلى أن الحكومة الألمانية قد خصصت مبلغ من المال لإنشاء البنك.

وعلى نفس الصعيد أكد الأرجي أن هناك

فرع دمت.. بوادر نجاح لمستقبل أفضل



حقق فرع البنك بمديرية دمت محافظة الضالع نتائج جيدة منذ افتتاحه منتصف يونيو من العام الجاري ٢٠٠٧م وفي هذا الصدد قال الدكتور / عبد الجليل الحرياني - مدير فرع دمت - أن نشاط الفرع للفترة المنصرمة من العام تلخصت في :-

عدد العملاء	400 عميل
الحساب الجاري والودائع	٩٠,٩٢٢,١٢٢ ريال
القروض الشخصية	١٤,٢٣٨,٨٧٠ ريال
القروض الحسنة	٨,٥٢٩,٣٠٤ ريال
إجمالي القروض المسورة	٥٨٧,٨٢٠ ريال
إجمالي القروض التجارية	٢,٨١٢,٩٥٦ ريال
إجمالي الإيدادات	٧,٨٣٤,٧٤٩ ريال
إجمالي الصاريف	٣,٤٨٥,٩٩١ ريال
صافي الربح	٤,٣٤٨,٧٥٨ ريال

حيث حق الفرع أرباحاً صافية أربعة ملايين وثلاثمائة وثمانية وأربعين ألف وسبعمائة وثمانية وخمسين ريال خلال فترة لا تتعدي أربعة أشهر وبلغت نسبة تحصيلات القروض (١٠٠٪).



دورة الائتمان والمخاطر في سبيل تطوير الأداء والحفاظ على التميز

إعداد / البكري

تمتاز بإنجازاته الجيدة والمعلومات المفيدة التي تمكن الموظف من الحفاظ على نجاح البنك خلال الفترة من: إلى ٢٠٠٧ والتي ضمت عدد من موظفي البنك تجاوز بما يمكن البنك من أداء مهامه بالشكل الجيد والحافظ على النجاح، شاكراً إدارة البنك والتدريب على الاهتمام المستمر بتأهيل موظفي البنك.

ويواجهه الأخ / عبد السميع علي الشامي القائم بأعمال مدير فرع عزان ويضيف أن الدورة أضافت عمالاته كان لابد من إقامته هذه الدورة بما تحويه من معلومات عملية وعملية تمكن من الحفاظ للمشارك فيها الأساليب الراقية في التعامل مع العملاء والحفاظ على أداء البنك وتقويته والاهتمام مع إدارة البنك وأساليب تلافى أي مخاطر قبل حدوثها والتخفيف منها في حال حدوثها موضحاً بأن التدريب والثقافة المصرفية وقد عبر عدد من المشاركون في الدورة عن تغييرها وفوائدها هذه أبرز ركائز نجاح الأداء واستمرارية الريادة مشيداً بمستوى الأعداد والتنظيم حظول مستول التسهيلات للدورة، وأداء المحاضرين.

خطاب اعتماد توقيعات موظفي فرع النادرة وأخر لفرع رداع

أصدرت إدارة الحسابات المركزية الخطاب رقم (٧٨) لسنة ٢٠٠٧م قضى باعتماد توقيعات الآخوة

موظفي فرع النادرة على النحو التالي:-

- درهم ماطف (١) مشترك مع (ب)
 - عبد السلام الوزن (١) مشترك مع (ب)
 - فارس الذرياني (ب) مشترك مع (أ)
 - خالد شجاع الدين (ب) مشترك مع (أ)
 - عبدالسلام المضواحي (ب) مشترك مع (أ) «حوالات»
 - مطهر المهدى (أ) مشترك مع (ب)
 - حسن محمد حسن (أ) مشترك مع (ب)
 - وليد عبد العزيز (ب) مشترك مع (أ)
 - عمار علي صالح (ب) مشترك مع (أ)
- وتصدر الخطاب رقم (٧٦) لسنة ٢٠٠٧م باعتماد توقيعات موظفي فرع رداع على النحو التالي:-
- مطهر المهدى
 - حسن محمد حسن
 - وليد عبد العزيز
 - عمار علي صالح



ابتهاجاً بالعيد السابع عشر للوحدة اليمنية

بنك التسليف التعاوني والزراعي بحيس يحتفل بنجاحاته خدماته البنكية والمصرفية الحديثة

التسهيلات بفرع البنك الأستاذ / إبراهيم الأكوع لكافة الخدمات التي يقدمها البنك والأرقام القياسية التي وصل إليها العمل وبنسبة نجاح عالية . كما قام الأخ / عبدالله مشرع مسئول قسم الحالات السريعة باستعراض محمل حالات هذا العام ومقارناها بها مع الأعوام السابقة .

- كلمة المجتمع التي القاها الأستاذ / محمد سليمان حليصي - رئيس المؤتمر الشعبي العام بالمديرية / عضو المجلس المحلي بالمحافظة الذي اثناء في كلمته بدور إدارة موظفي فرع البنك في النجاحات التي حققها مشيداً بدور الأخ / رئيس مجلس الإدارة الأستاذ / حافظ فاخر معياد الذي نقى الفرع في عهده كل رعاية واهتمام . موضحاً في كلمته أن الاحتفال بالعيد السابع عشر للوحدة اليمنية هو انتهاء بالمنجزات العظيمة التي تحققت للوطن ولالمديرية في ظل قيادتنا السياسية بزعامة ابن اليمن البار المناضل المشير / علي عبدالله صالح . مختتماً كلمته بدعوة كافة التجار والمزارعين ورجال تمايل والأعمال بالتعامل مع فرع البنك والإيداع فيه والتحويل منه وإليه .. الخ خدمة للصالح العام .

- كلمة مدير عام المديرية عقيد ركن / عبد الرحيم عبدالله محمد محمود التي تقل في مستهلها في مطلعها تهاني وتبريكات الأخ / محافظ المحافظة بالعيد السابع عشر للوحدة اليمنية موضحاً مدى تزامن هذه الفعالية مع الأفراح الودوية وداعياً إلى إقامة فعاليات البنك السنوية في أيام الأفراح الودوية من كل عام شاكراً الجميع على تعاملهم وحضورهم وداعياً لهم إلى مضاعفة الجهد لتحقيق الأمان المستقبلي .. وقد أدار هذه الفعالية وساهم في إعدادها مكتب الثقافة بالمديرية .



- التالي :-
- أي من الذكر الحكيم تلاها أحد موظفي البنك (عبد الله محمد عياد) .
 - كلمة مدير فرع البنك الأستاذ / محمد عزيز واصل الذي تقل في مستهلها للجميع تهاني وتبريكات مجلس إدارة البنك بالعيد السابع عشر للوحدة اليمنية . وقد ضمت قاعة مبني فرع البنك صباح يوم الخميس الموافق ٢٤/٥/٢٠٠٧م بعدد كبير من الحضور من مختلف فئات المجتمع ذوي العلاقة منوهاً إلى تعاون المجلس المحلي وكافة أفراد المجتمع مع إدارة البنك والتي دعمت واهتمام قيادة المحافظة ، موضحاً في استعراض كامل و شامل لمراحل نمو الفرع وعوامل نجاحه خاصة في جانب عدد الحالات السريعة التي احتلت البنك ممثلاً بالأخ /حافظ فاخر معياد - رئيس مجلس الإدارة أو من مجلس الإدارة للبنك فيها المرتبة الثانية في الجمهورية .
 - شرح مفصل من قبل مسئول



تغطية: أحمد عبدالله قارو

بتوجيهات من الأخ / الأستاذ / حافظ فاخر معياد - رئيس مجلس إدارة بنك التسليف التعاوني والزراعي وبرعاية الأخ / محافظ محافظة الحديدة - رئيس المجلس المحلي العميد / محمد صالح شملان قام الأخ / مدير عام مديرية حيس - رئيس المجلس المحلي - العقيد ركن عبد الرحيم عبدالله محمود ومعه الهيئة الإدارية بالمحافظة وكافة المؤسسات الحكومية والقضائية والتجارية والزراعية والتربية والشخصيات الاجتماعية بحضور الفعالية السنوية الرابعة التي يقيمهما فرع بنك التسليف التعاوني والزراعي بحيس تحت شعار دائم «من أجل خلق وهي مجتمع متعدد بالخدمات البنكية والمصرفية الحديثة» وبهدف استعراض إنشطة البنك على امتداد العام وشرح مهامه ومفاهيم خدماته للمجتمع الذي تحرص إدارة البنك على توطيد العلاقة معه وصولاً إلى تحقيق الغرض المنشود وهو المشاركة في الحراك التنموي والنهوض الاقتصادي الذي يشهده الوطن ويلمس تنامييه وتطوره في ظل رعاية القيادة السياسية ممثلة بفخامة الأخ /

فرع عزان.. نعم يتتبّع نجاح فترة التجربة



عبدالسميم الشامي

أما الخدمات التي يقدمها الفرع فيؤكد بأنه يقدم كل الخدمات التي يطلّبها العملاء، من حوالات، وبيع وشراء العملات، وقروض مشيرةً إلى الدور الذي يلعبه فرع عتق إزاء عزان، إذ يعد بمثابة المرشد له، أن الدور تكاملٍ بينهما، وفرع عتق يبعد الفرع الرئيسي في المحافظة، الذي يدعم الفروع الأخرى ويسهل أذانها ومهامها. مشيرةً إلى جهود العملاء الحاليين وما يبذلونه في سبيل استقطاب عملاء آخرين للفرع.

عصام سعيد / عتق وعزان دور تكاملٍ في سبيل التميز المصرفية :

علاقة تكميلية

فيما الأخ / عصام سعيد على المشرف على فرع عزان يؤكّد أن الفرع ومنذ تأسيسه يحظى باهتمام المدير الرئيسي بالمحافظة، عتق، مشيرةً إلى أن دورات تدريبية تعقد لموظفي عزان في عتق

إضافةً إلى استعاهة فرع عزان دائمًا بخبرات عتق، وإن الدور تكاملٍ بين الفروعين من حيث المتطلبات الإدارية والمستندات الرسمية الخاصة بالعمل، والإشراف على سير وخطوات الفرع وتقديم الاستشارات له بما يسهم في تعزيز دوره واستيعابه لأكبر قدر من العملاء، ولاحظناحقيقة علاقة حميمة بين إدارة فرع عتق وفرع عزان واهتمام بموظفي الفرع



وأنشطته والاستفسار عن عملياته المصرفية، عملاًًه الجدد والعائق إن وجدت بغية إيجاد حل لها وإن الدور بين الفروعين تكاملٍ في سبيل التميز المصرفى. ويصف الأستاذ / عصام الفرع بالنجاح والتميز وان ابرز دليل على ذلك تحقيقه لمروّدات ريحية خلال العام ٢٠٠٦ وزيادة نسبة ودائعه وإيراداته وتراييد عملائه رغم كونه في مرحلة ما بعد التأسيس متمثلاً له مزيداً من النجاح والتطور.

مشيراً إلى الصعوبات التي يعانيها الفرع والمخاطر التي قد يتعرض لها في سبيل تقديم خدمات مختلفة ومتنوعة للعميل وبسهولة ويسر وذات جودة يجب على العميل وضع ذلك في الاعتبار والحسبان.

الشامي: تراييد عملاء الفرع وتجاوز إيراداته حتى نهاية الربع الأول للعام ٢٠٠٧ م الهدف المحدد لها من الإدارة العامة طوال العام ابرز دلائل النجاح :

أما عن إدارة الفرع سوّقتها على استقطاب العملاء وتحقيق الأهداف المرسومة له يتحدد الأخ / عبد السميع على الشامي القائم بأعمال مدير الفرع قائلاً: إن الفرع رغم الفترة القصيرة على إنشاءه إلا أنه حق نجاحاته عده في زيادة عدد العملاء والأرباح والحسابات الجارية



التي بلغت حتى نهاية الربع الأول من العام الجاري ١٨٤، بحسب الأهداف المحددة لفرع من قبل الإدارة العامة، موضحاً بأن هدف كل موظف هو استقطاب أكبر قدر من العملاء من خلال مرونة المعاملة والعلاقات الشخصية والأداء الجاد والصادق.

وعن المديرية التي يعطيها فرع عزان يؤكد الشامي أن الفرع يعطيه المديرية التي يعطيها فرع عزان، رضوم، ومهنه والروضه، وأن مديرية عزان تمتاز بكونها ذات نشاط تجاري.

فرع عزان أحد فروع البنك بمحافظة شبوه حقق نجاحاً ملماً رغم قصر الفترة التي مرت على افتتاحه، يمتاز كادره الوظيفي بالذوق الرفيع والأساليب الاقناعية المثلث في التعامل مع العميل فيما هي انطباعات عملائه عنه وما هي النجاحات التي حققها؟ وما طبيعة العلاقة بينه وبين فرع عتق كونهما فرعين في محافظة واحدة ذات خدمات محدودة تتطلب تضاضاف الجهد؟ هذه الأسئلة وغيرها ما سنجيب عنها من خلال الاستطلاع التالي..

استطلاع / ماجد موسى علي

أمن ومصداقية

عن عملاء فرع عزان وانطباعاتهم عن تعاملات الفرع وما يقدمه من خدمات تحدث الأخ / عادل أحمد سالم - عضو المجلس المحلي عميل لدى الفرع قائلاً: المعاملة وبدون أدنى مجاملة تمتاز بالمرنة والتسهيلات والأخلاق الراقية التي يتسم بها موظفي الفرع موضحًا بأن هذه المميزات لم يلمسها لدى أي جهة مصرفية، داعياً أبناء مديرية عزان إلى التعامل مع الفرع وبثقة، لأن الفرع - حسب قوله - يوفر لهم الأمان والأمان على أموالهم ومصداقية التعامل، وسرعة الإجراء.

خدمات وسهولة

فيما الأخ / محمد أحمد عبدالله - تاجر وعميل لدى الفرع بصفة القول: أنه ومن خلال تعامله مع فرع عزان لم يلمس أي تقصير، إذ أن الحوالات تمتاز بالسرعة وبالعمليات المختلفة التي يريد لها العميل، مع سهولة السحب والإيداع في أي وقت، موضحًا بأن توفير الخدمات المصرفية مكتسب سمعة جيدة للفرع وطيبة رسختها موظفيه المتميزين بالتعامل الرأقي والأساليب الجاذبة للعميل.

مؤشرات إقبال

ويرى الأخ / عبده حسن: أن مستقبل الفرع سيشهد تطوارًأً أفضل وإقبالاً كبيراً من مختلف الشرائح لما يميز الفرع عن غيره إذ أنه على احتكاك دائم بالبيئة الاجتماعية، ويتعامل موظفيه مع كل الناس وترتبطهم به علاقات شخصية حميمة إضافة إلى مصداقية التعامل والسمعة الطيبة للفرع كل هذه مؤشرات لمستقبله أفضل.

الأسود: تعدد الخدمات وجودتها أعلاه ثقة ومكانة اعتبارية

ويؤكد الأخ / عبدالله أحمد الأسود - عميل لدى الفرع الأهمية القصوى التي أنشأ فيها الفرع إذ أن ظروف المنطقة وتساعها، وعدم وجود جهات مصرفية في المنطقة ذات حضور وقيمة اعتبارية كفرع عزان وافتتاح بنك التسليف أمر جعله المميز والأفضل لدى الجميع،

في حفل تدشين مشروع الصالح للحد من البطالة

رئيس الجمهورية : اشكر إدارة بنك التسليف على الترتيبات الخاصة بتنفيذ مشروع مؤسسة الصالح لمكافحة الفقر



بنك التسليف التعاوني والزراعي يخوض تجاريه اليوم في كل ناحية واتجاه ليس كسائر البنوك التجارية فحسب بل تعدى ذلك إلى مفهوم آخر يرتكز على العمل كأحد منظومات العمل الاقتصادي وأحد رواده يسعى في سياق توجهات القيادة السياسية بزعامة الرئيس / علي عبدالله صالح وفي إطار برنامج الحكومة إلى أن يكون أحد أدوات تنفيذ الخطط الاقتصادية والتنمية ويسهم في خلق أجواء آمنة للاستثمار وإيجاد فرص عمل واسعة لشريحة واسعة من الشباب .

وكان أحد أدوات تنفيذ هذه التوجهات قيام البنك بتأسيس مشروع شباب للحد من البطالة في إطار مؤسسة الصالح . ويهدف مشروع الصالح للحد من البطالة إلى :-

■ تم تنفيذ ١٥٠ مكتب شباب في أمانة العاصمة استفاد منها ٢٢٥٠ شاباً

■ تنفيذ ١٠٠٠ مكتب شباب يستفيد منها ١٥٠٠٠ فرداً خلال المرحلة

المقبلة في محافظات عدن - تعز - المكلا - سيئون - عمران - ذمار

ومكافحة الفقر وهما البداية أو الباكرة الأولى من خلال مؤسسة الصالح .

وأكمل فخامة الرئيس أن السلطة المحلية هي المسئولة والعين الحقيقية للمتضاربين الذين يعانون من الفقر ، وعليها الاهتمام بالأخوات الشابات وإيجاد فرص العمل لهم من خلال توفير المكان وأجهزة الكمبيوتر والمعامل الصغيرة بأسعار ميسرة وبفوائد محدودة . وتتابع «لابن يعني أن تكون أي فتاة عاطلة عن العمل ، فهي أكثر إثارةً وهو ما ثبت في عدد من المحافظات ، حيث أصبح العديد من الأخوات منتجات فإذا دارت عجلات التنمية والإصلاحات ومكافحة الفقر والحد من البطالة سوف تقضي على الفقر» .

ودعا فخامة الرئيس إلى تكاتف كل الجهود الرسمية والشعبية للقضاء على الفقر .

وقال: «يجب أن لا يتفرج على الدولة أو الحكومة بل يجب أن تتضارب جهود كل المخلصين في القطاع الخاص والمختلط والعام ، وقد رحبنا ترحيباً حاراً بالاستثمارات للدول الشقيقة . وعلى وجه الخصوص دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية ، وسنقدم تسهيلات الأرضي في كل من عدن وحضرموت

والحديدة وصنعاء وبقية المحافظات بأسعار ورسوم رمزية تشجع على الاستثمار نظام ٩٩ عاماً ، وإذا دارت هذه العجلة سوف تستوعب الكثير من الأيدي العاملة والبطالة » .

وأضاف «لقد حدتنا مع الحكومة الاستثمار من خلال

تجهيز العيادات الطبية المتخصصة

تجهيز الصيدليات

تجهيز المكاتب الهندسية

تجهيز ورش صيانة السيارات والصيانة الالكترونية

تجهيز ورش النجارة وأعمال الديكور

تجهيز ورش السباكة - الترميم - الكهرباء - البلاط

... الخ

وفي حفل تدشين المشروع افتتح رئيس الجمهورية

كلمته بتوجيهه الشكر لإدارة البنك على الترتيبات

الخاصة بتنفيذ مشروع الصالح لمكافحة الفقر والحد

من البطالة ، وقال: «إنها بداية جيدة وعظيمة ونشد

على يد كل الخبرين والمصلحين ونقف إلى جانبهم من أجل مكافحة الفقر والحد من البطالة ، ونحن عازمون

ومعنا كل المخلصين والشرفاء للحد من البطالة ،

■ يعمل مشروع شباب حالياً على

خدمة المواطنين من حملة

بطاقة cac card من خلال

تسديد فواتير استهلاك الكهرباء

وال المياه والهواتف النقال والثابت

في حفل تدشين مشروع الصالح للحد من البطالة رئيس الجمهورية : اشكر إدارة بنك التسليف على الترتيبات الخاصة بتنفيذ مشروع مؤسسة الصالح لمكافحة الفقر :

- الدخول من البطالة في أوساط الشباب خصوصاً خريجي الجامعات .

- تشجيع الشباب على تحمل المسؤولية والاعتماد على الذات

- تدريب وتأهيل الشباب للدخول في عالم المال والأعمال واعدادهم لمرحلة الاستثمار

- تشجيع الشباب على ممارسة الأعمال الحرة بدلاً عن الاعتماد على الدولة أو الوظيفة الحكومية

- نشر الوعي المصرفية بين أفراد المجتمع

- الحفاظ على العملة الوطنية عبر نشر فكر استخدام البطاقات المصرفية لتقاضي ما تتحمله خزينة الدولة

- من عمليات صعبة لإصدار بدل التالف من النقد ويُزعم المشروع مستقبلاً تبنيه ببرنامج الأسر المنتجة وهو من أهم المشاريع المستقبلية وسيوجه لتوفير

- مكائن الخياطة - والتدريب على أعمال الحياكة والتطريز

- معدات تزيين العرائس

- الآلات صناع الأحذية

- الآلات حرفة وفنية

- الآلات نسج السجاد

- تجهيز معامل الحلوي

- وأغراض أخرى عده .

كما سيتبني المشروع برنامج المهنيين من خريجي

الجامعات والمعاهد الفنية وسيوجه البرنامج لتنفيذ

- تجهيز عيادات الأسنان

- المختبرات الطبية

من البطالة لم يأت من فراغ وإنما جاء تلبية لتجهيزات فخامة الرئيس الذي أكد في برنامجه الانتخابي على ضرورة الحد من البطالة وتوفير فرص عمل للشباب وتوفير العيش الكريم لأبناء الوطن.

وأشار إلى أن المشروع يهدف إلى امتصاص أكبر عدد من البطالة بما يتناسب مع النمو السكاني وتصميم عدد من البرامج والمشاريع التجارية بما يتناسب مع قدرات وخبرات المستفيدين العلمية والعملية بالإضافة إلى تدريب وتأهيل المستفيدين، كما يسعى المشروع ليصبح شركة مساهمة عاملة يعمل مع جميع شركاء التنمية في البلاد.

ونوه الشحاطري أنه تم إعداد دراسة مستفيضة لتجارب عدد من الجهات المعنية بالبطالة في الداخل والخارج للاستفادة من تجاربها وتجاوز إخفاقاتها ،مشيراً إلى بداية المشروع كانت من أمانة العاصمة كمرحلة تجريبية تم خلالها تنفيذ (١٥٠) مكتب ضمت (٢٢٥٠) مستفيداً ومستفيدة، ثم بدأ التوسيع إلى محافظة اب حيث تم تنفيذ (٢٥) مكتب ضمت (٣٧٥) مستفيداً ومستفيدة .

وقال: «إن العمل جاري لتنفيذ برامج المشروع في محافظات عدن والمكلا وسيؤثر وتعز وذمار وعمران ، وهذه المرحلة ستشمل (١٠٠٠) مكتب يتضمن من خلالها (١٥٠٠) مستفيداً ومستفيدة في معظم عواصم المحافظات كمرحلة أولى».

وأضاف «سنعمل جاهدين ليصل عدد المكاتب إلى أكثر من ثلاثة ألف مكتب والمستفيدين إلى (٧٧٠٠) مستفيداً ومستفيدة حتى عام ٢٠٠٩م».

وتتابع قائلاً: «إن مشروع الصالح للحد من البطالة يعمل على ابتكار وتنفيذ عدد من البرامج والتي بدأ العمل فيها منها برنامج الأسر الفقيرة والذي يستهدف (٦٠٠٠) مستفيداً ومستفيدة حتى عام ٢٠٠٩م (٨٠٪) من النساء ، وبرنامج المهنيين ويستهدف (٣٥٠٠) مستفيداً ومستفيدة حتى عام ٢٠٠٩م».

وأشار إلى أن هناك عدد من البرامج قيد الدراسة والتجهيز تمثل في برنامج الأمن والسلامة للشباب من خريجي الثانوية العامة وبرامج المحطات السياسية والعيادات البيطرية وسيارات توزيع الغاز والأليان والأجبان وكذا برنامج زراعة عباد الشمس ومحلات تسويق منتجات الأسر المنتجة وبرنامج استثمار الحدائق العامة ، منهاً بأن آلية العمل ترتكز على تأسيس (إدارات) للمشروع على مستوى المحطات والمديريات والدوائر المحلية .

وفي الحفل تم عرض صور لأنشطة المشروع ، ثم قدمت فرقه الإبداع والتميز بمحافظة حجة أوبيريت عن مشروع الصالح للحد من البطالة تناول مسار العمل الوطني والتنموي منذ قيام الثورة اليمنية الخالدة حتى اليوم مستلهماً نظالات شعبنا وتصحياته الجسمية ، وحكمة اقتدار القائد في الوصول بسفينة الوطن إلى شاطئ الأمان .

لكي لا نعمل بعقلية السبعينات والثمانينات، وننظر للأقتصاد الوطني فالعصر عصر المعلومات، وكل شيء متوفراً وما على الواحد من إلا أن يعطي نفسه الوقت الكافي للاستماع والقراءة والمتابعة والتحليل، فهناك إبداعات جميلة وشباب جيدين يمتلكون روح وطنية عالية وحماس منقطع النظير، ابحثوا عن الشباب خذوا بأيديهم فهم جيل المستقبل».

وهذا فخامة الرئيس الجميع يقدّم العيد الوطني السابع عشر للجمهورية اليمنية والذي سيحتفل به بعد أيام في اللواء الأخضر محافظه اب ويهدّف مشروع الصالح للحد من البطالة إلى الحد من البطالة بين الشباب وتشجيعهم على تحمل المسؤولية والاعتماد على الذات، من خلال تدريبهم وتأهيلهم وإعدادهم لمرحلة الاستثمار الأوسع، وممارسة الأعمال الحرة وذلك في إطار تطبيق البرنامج الانتخابي لفخامة رئيس الجمهورية.

وكان نائب رئيس مجلس إدارة مشروع الصالح للحد من البطالة ألقى كلمة أكد فيها أن مشروع الصالح للحد

نافذة واحدة هي الهيئة العامة للاستثمار لتقديم كافة التسهيلات وفقاً لقانون الاستثمار وللمدة لا تزيد عن ٦ أشهر مالم تسحب من صاحب المشروع الامتيازات». وأردف قائلاً: «أيضاً هناك فرص للعمال والعاملات ، والعمال بالذات من خلال تقديم القروض الميسرة لشراء السيارات التاكسي والباصات والحراثات والمضخات للمزارعين ، وتقديمها بأسعار ميسرة وقابل الفوائد بما يساعد على امتصاص الكثير من العمالة والبطالة والحد منها».

وشدد فخامة الرئيس قائلاً: «يجب أن لا نعتمد على الآخرين، بل نعتمد على أنفسنا والمساعدات من الآخرين هي عامل مساعد ، وليس كل العوامل ويجب أن لا ننظر إلى النقط على أنه كل شيء يجب أن يتوجه نحو الزراعة ، والمحاجر ، والمعادن نحو الزنك والذهب والجرانيت والرخام ، فاليمين بلد خام يمكن أن تستغل تصدير الأحجار إلى دول المنطقة ، فلدينا كمية من الأحجار المتنوعة والهائلة». داعياً إلى التنوع في الأنشطة وعدم الاقتصار على نشاط معين والاتجاه إلى نشاط واحد بشكل جماعي على سبيل التقليد ، كما حدث خلال سبعينيات القرن الماضي حين اتجه الجميع إلى افتتاح محطات البنزين ، أو شراء وايتات وبعدها جاءت ظاهرة الغرفات أو ما يسمى بالشيوولات والدركارات وأصبح النشاط في هذه المرحلة في تقليد سواء من خلال انتشار ظاهرة الدكاكين التي عمّت البلاد من أقصى الشمال إلى أقصى الجنوب ، وكل ذلك تقليد فحسب

وقال: «دعونا نعمل في المحاجر ، في الصناعات الخفيفة والحرفية ، ونوفر الآلات». وحيث يملك التسليف الزراعي والحكومة على توفير الآلات والمعدات ، وتوزيعها . وقال فخامة الرئيس: «عدوا الكلام الفارغ ، ولا تستمعوا إلى الكلام البزنطي الذي يحقد على كل شيء دعوا من يقومون بذلك على جنب ونتوجه جميعاً نحو العمل والإبداع والإنتاج».

وأضاف «شعبنا نقض عن كاهله غبار الإمامة الكنوتية المختلفة ، فهذا جيل هو الذي وأكتوبر والـ ٢٢ من مايو ، هذا الجيل هو الذي دفع عن الثورة والجمهورية والوحدة والحركة والديمقراطية ، ولم تعد أصوات الخفافيش تضربي محاجتنا ، فلتخرس ألسنتكم وليموتوا بغيبهم أمام منجزات الثورة ، فلتخرس تلك الألسنة وتلك السموم الحاذقة والنبرات الكريهة».

وتتابع فخامة «على الحكومة البحث الجاد مع المؤسسات الحكومية والمخالطة والقطاع الخاص في أسرع وقت لامتصاص كل الأيدي الغير عاملة ، بأسرع وقت ممكن ، سهلوا لهم القروض من البنوك بفوائد ميسرة ، فلنقدر إذا وجدت لم تستثمر لن يكون لها قيمة». مؤكداً على أهمية وضع الدراسات المناسبة للاستثمار حتى تضمن النجاح وبحيث لا تكون الاستثمارات في قرية مخزونة بل يجب أن تكون القرية سوية وسليمة».

وقال: «لهذا درسوا الشباب وعلموهم أهمية التخطيط والبرمجة في ظل كل المعلومات والمعطيات الجديدة».



أعرف عميلك وفق بازل 11

منذ ديسمبر 1988م حتى ٢٠٠٤/٦/٢٠٠٤ أقرت البنوك المركزية الاحتياج إلى إرساء بعض المبادئ الدولية لتخطيء الفوارق في تطبيق أنظمة الرقابة على مستوى جميع الدول الأعضاء ومن هذه المبادئ التعرف على هوية العميل وذلك بأسلوب يؤكد على أن النظام المالي لا يستغل كقنوات للأموال المحرمة لذلك يجب على البنك المسؤول أن تبذل جهوداً حقيقة لتحديد هوية كافة عملائها الذين يسعون للحصول على الخدمات التي تقدمها تلك البنوك.

أكمل بازل 11 وفق قائمة الشخص النافذ للجهة الخاصة بالبنك على أن بنوكهم لديها ما يكفي من السياسات والإجراءات الموضوعية التي تمكّنهم من معرفة العملاء الذين يتمتعون بهم، والشخص النافذ للجهة للعملاء الحاليين والجدد هو جزءاً أساسياً من هذه السياسات بدون هذا الشخص تصبح البنوك عرضة لمخاطر خاصة بسمعتها وبالعمليات والقوانين المطبقة بها ما قد يتربّط عليه خسارة ما وتعتبر سياسة أعرف عميلك واجراءاتها أصلية في حماية أمن وسلامة البنوك والنظم السائدة بها.

وتناول وفاق بازل 11 سياسة أعرف عميلك من زاوية أوسع ليس فقط إجراءات من منظور سياسة اعرف عميلك ضد غسيل الأموال التي يجب أن تعتبر كعنصر أساسى ومهم فى الإدارة الفعالة لمخاطر البنوك، إنها لا تتضمن فقط إجراءات فتح حساب سليم وحفظ سجلات بل تتعدى ذلك، حيث تطلب من البنك أن تضع سياسة قبول العميل وبرنامج التعرف على العميل والتي تتضمن عنابة أكثر شمولًا للحسابات البالغة الخطورة وملاحظة الحساب.

اهتمام وفاق بازل بسياسة أعرف عميلك ينشأ من اهتمامها بنزاهة السوق وأزاد هذا الاهتمام بسبب الخسارة المباشرة وغير مباشرة التي تتحملها البنوك نتيجة عدم الإجتهاد في تطبيق الإجراءات المناسبة وهذه الخسارة كان من المحتمل تفاديه وربما كان من الممكن أن تقلل خسارة البنك لسمعتها بشكل ملحوظ لو أن البنك أبقي على البرامج الفعالة لسياسة أعرف عميلك.

وأهمية سياسة أعرف عميلك والإجراءات السليمة بها تتعلق بشكل خاص بسلامة وأمان البنك من حيث:

١- تساعد على حماية سمعة البنك ونزاهة انظمتها عن طريق تقليل احتمالات التعرض لجرائم المال وكذلك تقليل المعاناة من الخسائر الناتجة عن تشويه سمعة المؤسسة.

٢- الحد من تعرض البنك لمخاطر جسيمة للعملاء وبخاصة تتعلق بالسمعة والعمليات والقوانين.

٣- مخاطر السمعة بشكل خاص تفرض تحدي أكبر على البنك حيث أن طبيعة أعمالهم تتطلب الحفاظ على ثقة المودعين الدائنين والسوق العام.

ومخاطر السمعة يمكن تعريفها بأنها القوة أو الإمكانية التي تغير الدعاية الخاصة بأعمال وماركات البنك على وجه الخصوص تلك التي قد تكون معرضة لمخاطر السمعة لأنها قد تصبح ضحية سهلة ويسهلة للأنشطة الغير قانونية المترتبة بواسطة عملائها، إنهم في حاجة لحماية أنفسهم بواسطة البقظة الدائمة من خلال برنامج فعال لسياسة أعرف عميلك والأمور التي تدور أو تحمل على قائمة اهتماماته قد تفرض مخاطر خاصة بالسمعة.

ومخاطر العمليات تعرف على أنها خطر الخسارة المباشرة أو غير مباشرة الناتجة من عمليات داخلية غير كافية أو فاشلة تتعلق بالأشخاص أو الأنظمة أو من أحداث خارجية ومعظم هذه المخاطر واضحة في مضمون سياسة أعرف عميلك تتعلق بضعف تطبيق برامج البنك وإجراءات التحكم الغير مؤثرة والفشل في تطبيق قائمة الفحص النافي للجهة والإدراك العام بأن أحد البنوك غير قادر على إدارة مخاطر عملياته بشكل ويمكن أن يعرقل أو يؤثر بشكل مضاد على عمل المؤسسة.

والخطر القانوني هو إمكانية أن تكون الدعاوى والأحكام أو العقود المضادة التي تظهر أنها غير إلزامية قد تعرقل أو توثر بشكل مضاد على العمليات أو وضع المؤسسة وقد تصبح البنك عرضة للدعوى ناتجة عن الفشل في أن تلاحظ معايير سياسة أعرف عميلك الإلزامية أو من الفشل في تطبيق الشخص النافي للجهة وبالتالي فإن البنك على سبيل المثال قد تعاني من غرامات ومستويات إجرامية ومخالفات خاصة مفروضة من الجهات الإشرافية وبالفعل فإن أي قضية تخسّن أحد البنوك أمام القضاء قد يكون لها توبيخات مالية خاصة بعملياتها أكبر بكثير من مجرد التكاليف القضائية، والبنوك قد تصبح غير قادرة على أن تحمي نفسها من مثل هذه المخاطر القانونية لو لم يلتزموا بالفحص النافي للجهة في التعرف على عملائهم وفهم أعمالهم ..


نبيل العابد
رئيس قسم الائتمان

**أمين علي
توفيق
- فرع صناعة**

تجربة بعدها تجربة أخرى، وتمكّنهم ضمّن سياساتها
إنشاء قواعد حسابات بنكية
خاصة بعملائها، وتمكّنهم ضمّن سياساتها
تنظيم العمل المصرفى، وليس غريباً أن
تجد مؤسسات تجارية أو مؤسسات تسويقية

والبنوك الإلكترونية بمعناها الحديث ليست مجرد فرع لبنك قائم يقدم خدمات مالية وحسب، بل موقعها مالية وتجاريها وإدارياً واستشارياً شاملاً، له وجود مستقل على الخط، فإذا عجز البنك نفسه عن أداء خدمة فإنه يمكن اللجوء إلى الواقع المرتبط التي يتم عادة التعاقد معها للقيام بخدمات عبر نفس موقع البنك، بل أن أحد أهم تحديات المنافسة في ميدان البنوك الإلكترونية أن مؤسسات مالية تقدم على الشبكة خدمات كانت حكراً على البنك بمعناها التقليدي أو بمعناها المقرر في تشيريعات تنظيم العمل المصرفى، وليس غريباً أن

تمارس أعمالاً مصرفية بحثة نتجت عن قدراتها المتميزة على إدارة موقع مالي على الشبكة، وأصبحت بنياً حقيقياً بالمعنى المعروف بعد أن كانت تعتمد - عبر خطوط مرتبطة بها - على البنوك القائمة. في بعض مواقع السوق الإلكترونية، كمتاجر بيع الكتب، اعتمدت على بنوك تجارية قبلت تنفيذ عمليات الدفع النقدي وتحويل الحسابات، ووجدت هذه الشركات نفسها بعد حين تمتلك وسائل الدفع النقدي التقنية وتستطيع إنشاء قواعد حسابات بنكية خاصة بعملائها، وتمكّنهم ضمّن سياساتها التسويقية تسييرها على الوفاء بالتزاماتهم

التأجير التمويلي


**555 باراكات
مسؤول التسهيلات
فرع الحديدة**

يعتبر التأجير التمويلي مصدراً هاماً من مصادر التمويل متوسط وتمويل الأجل للشركات في كل من الاقتصاديات المتقدمة والدول النامية، حيث يلعب التأجير التمويلي دوراً اقتصادياً فاعلاً في هذه الدول من خلال دعمه لتطوير قاعدة الأصول الإنتاجية للمستأجرين بشكل عام، وللشركات متوسطة وصغيرة الحجم بشكل خاص مما يؤدي إلى زيادة قدرة المنشآت الاقتصادية المحلية على المنافسة ومواكبة التطور.

ففي التأجير التمويلي تقوم الشركة المؤجرة بشراء الأصل أو المعدة المطلوب شرعاً وتسجّلها باسمها، ومن ثم تقوم بنقل حيازتها إلى المستأجر الذي يستعملها مقابل دفعات محددة يدفعها بذلك يمكن التأجير التمويلي

المنشآت من الحصول على المعدات الضرورية دون الحاجة إلى استثمار مبلغ كبير من رأس المال، وفي حال إخلال المستأجر بدفع الأقساط يقوم المستأجر باستعادة المعدة المؤجرة أو بيعها لتسديد رصيد التمويل القائم.

ويسبّب بقاء ملكية الأصل المؤجر للشركة المؤجرة تقل الحاجة لطلب حجم كبير من الضمانات الإضافية كما هو الحال في التمويل البنكي، حيث يشكل الأصل نفسه ضمانة كافية بالنسبة للمؤجر، ويسبّب هذه الخاصية الفريدة يوفر التأجير التمويلي الفرصة للقطاع الخاص والشركات صغيرة ومتوسطة الحجم للنمو وتحسين قدرتها على الوصول إلى التمويل.

ومن بين العناصر الرئيسية اللازمة لتطوير التأجير التمويلي في آية دولة وجود الأطار القانوني الواضح والمعال الذي من شأنه تنظيم العلاقة بين أطراف التأجير التمويلي.

فمن الضروري أن يوفر الإطار القانوني تعريفاً واضحاً للتأجير التمويلي .. بالإضافة إلى إيجاد حقوق والتزامات متوازنة لأطراف التأجير، وأن يحدد آليات كفالة لاستعادة الأصل المؤجر ويوفر معاملة ضريبية واضحة لعمليات التأجير التمويلي ويتحقق مبدأ المساواة بين التأجير التمويلي وغيره من وسائل التمويل البديلة.

ومن أهم العناصر التي يجب توفيرها في القانون هو التأكيد على استمرارية فعالية ملكية المؤجر للأصل كضمانة للتمويل المتاح وخلاف ذلك سيضطر المؤجرون إلى طلب ضمانة إضافية من عملائهم الأمر الذي سيخل بالأساس الذي أبى منه التأجير التمويلي.

وانطلاقاً من الرغبة في إيجاد قانون متتطور للتأجير التمويلي في اليمن فقد قام البنك المركزي وعد من المؤسسات الحكومية معختصي التمويل الدولي (عضو مجموعة البنك الدولي) بتطوير مشروع لقانون التأجير التمويلي في اليمن تمت الموافقة عليه من قبل مجلس الوزراء اليمني الذي قام برفعه إلى مجلس النواب لمناقشته وقراره.

حاجة البنك إلى المعلومات التسويقية



عمر العقيلي

إن أهم الأساليب التي تدعوا إلى المعلومات التسويقية تكمن في أن المسؤولين عن التسويق في البنك سيتمكنون من اتخاذ القرارات سليمة ومدروسة إذا توفرت لديهم المعلومات وبالتالي ارادت إدارة البنك أن تعمل بشكل مدروس في مواجهة البيئة التسويقية المتغيرة فإن هناك ضرورة للحصول على المعلومات المناسبة قبل وبعد اتخاذ القرارات التسويقية وهناك العديد من الأساليب التي تدعوا إلى ضرورة جمع المعلومات التسويقية عند تصميم وتنفيذ ومراجعة خطط البنك التسويقية ولم يعد كافياً الاعتماد على التخمين والحكم الشخصي والخبرة الماضية وأماماً لأسباب التي تدعوا إلى الحاجة إلى المعلومات فهي:

١- تقليل المخاطر
يمكن الحصول على المعلومات في الوقت المناسب لإدارة البنك حيث يمكن تقليل المخاطر وتتجنب نواحي الفشل المتوقعة قبل تحمل تكاليف كبيرة. كما يمكن تعديل أو حذف الخدمة المصرفية في السوق قبل أن تترك آثاراً سلبيّة على سمعة البنك كلّك.

٢- التعرف على اتجاهات العملاء :
يمكن التعرف على اتجاهات العملاء من زاوية تفضيلاتهم ورغباتهم في الخدمات المصرفية والأشياء من الخدمات المصرفية أو مميزاتها التي لا يرغبون بها.

٣- دراسة البيئة :
في ظل وجود المعلومات الصحيحة يمكن لإدارة البنك مراقبة العوامل البيئية الخارجية التي يصعب التحكم فيها والتكييف معها بصورة تتناسب مع ظروف البيئة المختلفة.

٤- فعالية الإستراتيجية التسويقية :
في وجود المعلومات يمكن تنسيق الإستراتيجية التسويقية لكل أو التعامل مع أي من عناصرها للمزج التسويقي (المنتج - السعر - التوزيع - الترويج) وبالتالي اختيار الإستراتيجية البديلة الصحيحة التي تكون أكثر فعالية.

٥- قياس الأداء :
منالمعروف أن قياس النجاح أو الفشل الذي يتحققه البنك يتم عن طريق مقارنة الأداء الفعلي الحالي بالأهداف المحددة مسبقاً ومن خلال المعلومات يمكن البنك من قياس الأداء بشكل صحيح.

٦- تحسين مصداقية البنك :
إن المعلومات التسويقية تساعد في بيع خدمات البنك المصرفية حيث يمكن استخدامها في تحسين مصداقية وسمعة البنك. فإعلان أو التقديم الابعي للخدمات المصرفية من جانب البنك والذي يعطي معلومات حقيقة يلقى قبولاً من جانب العملاء.

٧- دعم قرارات الادارة العليا :
أن إدارة البنك العليا في البنك ومدير التسويق في حاجة دائمة إلى المعلومات لدعم القرارات التي يتخدونها . وعلى سبيل المثال فإن مدير التسويق أو مستشاري التسويق في البنك يمكنهم إقناع الادارة العليا بتقديم خدمات مصرفية جديدة للسوق إذا جاءت نتائج اختبار السوق مشجعة في تقديم الخدمة المصرفية الجديدة.

٨- التحقق أو التثبت من الحدود أو البدية :
في هذه الحالة قد يكون لدى مدير التسويق في البنك بعض الأحاديس أو الرؤى عن بعض جوانب الخطة التسويقية لكنه يريد في الحصول على معلومات إضافية لدعم أو رفض هذه الأحاديس أو التخمينات قبل تنفيذ القرارات التسويقية للخطة التسويقية.

ومن خلال أهمية وجود قاعدة للبيانات والمعلومات التي تحتوي على بيانات تخص البنك وعن البنك الأخرى المنافضة والجوانب الاقتصادية الأخرى في اليمن يمكن القول إن الوظيفة المتكاملة لبحوث التسويق تكمن في تزويد وتحليل وتفسير تدفق المعلومات المتصلة بالأسواق التي يعمل فيها البنك حتى يتمكن من اتخاذ القرارات الإدارية التسويقية في الاستخدام المنظم للمعلومات من كافة المصادر المتاحة ومحاولة تطبيقها لاحتياجات البنك.

إلكترونياً في موثوقية التدفق النقدي. وسرعة تناقل النقد.

٥- تقليل الأعمال الورقية (paperwork): تقليل الاعتماد على النماذج الورقية، والشيكات التقليدية وغيرها من المعاملات الورقية.

٦- توفير المصاري (saving):

٧- زيادة رضا العملاء (customers satisfaction): تقليل سرعة عمليات التحويل الإلكتروني وانخفاض كلفتها تحقيق رضا العملاء.

مخاطر البنك الإلكترونية:

رغم هذه المزايا فإن البنك محمول بما فيه من تكنولوجيا له مخاطر شائنة في ذلك شأن أي تكنولوجيا جديدة لا بد أن يكون لها بعض المخاطر، ويحذر الخبراء الاقتصاديون من الأخطر المحتملة من جراء التعامل بنظام البنك المحمول ومنها:

١- اتساع الهوة في علاقة البنك بالعميل: وما يمكن أن يتربّع عليها من عمليات اقتراض بدون ضمانات كافية، وتعرض البنوك لعمليات نصب.

٢- صعوبة مراقبة حجم السيولة على البنك

المركزي: حيث إن نظام البنك المحمول يتيح للعميل أن يقوم بتحويل أمواله وباقي مبالغ بضعة على زر الكمبيوتر أو التليفون خارج حدود الدولة إلى دولة أخرى أو العكس، مما يجعل الدولة عرضة للتاثير بأزمات السيولة سواء زيادة أو نقصان.

نحوها، ومن حيث لم تكن تزيد أصبحت مؤسسات تمارس أعمالاً مصرفية في فتح الحساب، ومنح الاعتماد، وإدارة الدفع النقدي، ونقل الأموال، وأصدار بطاقات الائتمان والوفاء الخاصة بزياراتها، وغيرها. من جهة أخرى

خلق ذلك أمام المؤسسات التشريعية القائمة تحدياً كبيراً حول مدى السماح لمؤسسات غير المصرفية القيام بأعمال مصرفية، وما إذا كانت قواعد الرقابة واجراءاتها بممؤسسات الرقابة المصرفية كالبنوك المركزية ونحوها، تطبق على هذه المؤسسات، إلى جانب تحدي الإزام هذه المؤسسات بمعايير والقواعد المقررة من جهات الإشراف المصرفي.

منافع نظام البنوك الإلكترونية:

١- تنظيم الدفعات (on time payments): يكفل الاتفاق على وقت اقتطاع وتسديد قيمة التحويلات المالية تنظيم عمليات الدفع، دون أي ريبة في إمكانية السداد في الوقت المحدد.

٢- تيسير العمل (convenient): عملية المقايضة الآلية حاجة العميل إلى زيارة البنك لایداع قيمة التحويلات المالية، مما يعني تيسير الأمر، ورفع فعالية العمل.

٣- السلامة والأمن (safety security): أزالت التحويلات المالية الإلكترونية الخوف من سرقة الشيكات الورقية، وال الحاجة إلى تحويل الأموال السائلة.

٤- تحسين التدفق النقدي (cash flow): رفع إنجاز التحويلات المالية

سلامات محمد



تعرض الزميل / محمد أبو لحوم
لحادث مروري مؤسف نقل على إثره إلى المستشفى وقد بدأ يتعاطل لفترة ومن خلال «المصرفية» تتوجه بالشكر والتقدير لكل من:-

الأستاذ / حافظ فاخر معياد رئيس مجلس الإدارة

الأستاذ / عبد الجليل القرشي

الأستاذ / عبد الملك الثور

الأستاذ ياسر الشرجي

على ما أولوه من اهتمام ورعاية .

وللزميل / محمد أبو لحوم ألف سلام

نبيل عبد الملك المؤيد

هيئة تحرير المصرفية

وكافة الزملاء في البنك

الفبروك

رزق الزميل

مكي محمد رفيق
بمولودة جديدة اسمها
(ملاك)

وبهذه المناسبة السعيدة

يتقدم موظفي البنك

وهيئه تحرير «المصرفية»

بتلهائهم الحارة ومبركتهم

له بمولودته البكر

جعلها الله قرة عين

والديها

رئيس مجلس الإدارة والمدير العام ومدراء العموم

المساعدين وكافة موظفي البنك يتقدمون بتعازيهم

/ مواساتهم للألم /

عبد المجيد شائف

مدير إدارة الائتمان - بوابة والدته

تغمدها الله بواسع رحمته واسكنها فسيح جناته

«الله وآله راجعون»

**البقاء
للله**

بازل 11 BASEL 11 بعض خصائص مقرراتها ونتائج تطبيقها



حسن سعيد
الدولة

استكمالاً للحديث عن مقررات لجنة بازل الأخيرة يحمل بنا أن نختتم حديثنا عن أهم خصائص تلك المقررات، وما نجم عن على النحو الآتي:-

التي تفرضها المصارف على قروضها لمتاشيات الأعمال، وللمفترضين بهدف بناء المسارك سعياً من المصارف للتغريض عن المتطلبات الأشد لرأس المال مقابل هذه القروض وعكس ذلك فقد شهدت أسعار السندات الحكومية إلى انخفاض في الفائدة بالمقارنة عن أسعارها قبل التطبيق، وقد قادت أسعار الفوائد العالمية على قروض مشتقات الأعمال نحو توجهها إلى السوق المفتوح للحصول على مصادر الأموال، وقد اضطرت بعض المصارف لبيع قروضها وإلى المزيد من عمليات التسنيف (التوريق) للحصول على مصادر التمويل المطلوبة.

وأما النتائج الأخيرة التي رصدناها من خلال العلاقات الماضية والمتعلقة بأجهزة الرقابة المصرفية - البنوك المركزية فقد سعي معظمها لتحقيق ثلاثة أهداف بالنسبة لرساميل المصارف تتمثل في :

١- تحديد صيغة يمكن بواسطتها تحديد مستوى رأس المال بما يتفق مع الإجراءات المتبعة في البنوك ذاتها لقياس درجة المخاطر.

٢- مراجعة مستمرة لإدارة البنك وخاصة ما يتعلق بإدارة المخاطر وذلك بهدف تعديل مستوى رأس المال على ضوء ذلك .

٣- تشجيع البنوك على زيادة إفصاحها عن درجة تعرضها للمخاطرة والهدف من ذلك كله هو زيادة دور الأسواق في مجال الرقابة على البنوك.

وأخيراً قيام البنوك المركزية بإصدار قراراتها برفع رأس مال المصارف حماية للمودعين وتقوية للمصارف من جهة أخرى .

، ومخاطر تقديم المنتج والخدمة المصرفيين ، وتقلبات القوة الشرائية (التضخم) .. الخ

ثانياً : بعض نتائج التطبيق:

أدت التعديلات الخيرة في فاق بازل المتعلقة بكفاية رأس المال إلى تغييرات واسعة النطاق في النظام المالي ، وبخاصة في القوى المصرفية للقروض والاستثمارات.

يعد ذلك إلى التفاوت في ترجيح المخاطرة التي تتص على عليها التعديلات التي أدخلت على بازل (II) (والمتعلقة بالأنواع المختلفة من الموجودات المصرفية، فكل دور من الموجودات ذات المخاطرة الأعلى ، مثل القروض والرهونات العقارية سوق تتطلب مبالغ أكبر من رأس المال للحماية من مخاطرها ، بالمقارنة مع دولاً واحد من الموجودات ذات المخاطرة المنخفضة ، مثل الأوراق المالية الحكومية .

على ذلك فإن المصارف التي ترغب في تخفيض رأس المال إلى الحد الأدنى سوف تتجه إلى تحويل العديد من موجوداتها نحو السندات الحكومية ، والابتعاد عن القروض والرهونات العقارية .

من ناحية أخرى فإن المصارف التي تعتمد على الاحتياطيات بأنسهم وسدادات الشركات كما هو الحال في دول مثل ألمانيا واليابان فإنها أظهرت تخوفها من نتائج التطبيق كون ذلك سيؤدي إمساكها للكثير من الأسهم والسندات للشركات إلى تحفيض أسعار الأوراق ذات المخاطرة الأعلى في الأسواق المالية وبالتالي تدهور أسعار تلك الأسهم والسندات بشكل كبير .

أما النتيجة الثانية فهي احتمال ارتفاع أسعار الفائدة

أولاً : أهم الخصائص لمقررات بازل في :-

أ- تقوم بتقسيم رأس المال المصرف كما سلف ذكره في الحالات السابقة إلى :

■ رئيس مال أساسى

■ ورئيس مال تكميلي أو مساند

ب- قامت بتحديد الحد الأدنى لنسبة رأس المال إلى الموجودات المرجحة بالمخاطرة والبنود خارج الميزانية.

ج- تمربط رأس المال وممتلكاته بالمخاطرة التي تنت عن الاستخدامات المختلفة للمصرف ، بالإضافة إلى البنود خارج الميزانية العمومية .

د- تم تقسيم بنود داخل وخارج الميزانية إلى عدة فئات بهدف إعطاء كل فئة وزن مخاطرة يتاسب معها .

للمربي عما جاء في (أ ، ب ، ج ، د نراجع الحلقة الرابعة والخامسة).

ه- أتاحت المقررات درجة من المرونة للسلطات المحلية (البنوك المركزية) في كل بلد لتحديد الأوزان الترجيحية لبعض الموجودات .

و- استهدفت مقررات بازل تحقيق الاستقرار المصرف العالمي وإتاحة المناصفة العادلة . للمصارف التي تخضع لتشريعات مصرفية مختلفة .

ز- كذلك ما تم أيضاً في الحلقة الثالثة من أن هذه المقررات ركزت بشكل رئيسي على «المخاطر الائتمانية» ولم تدخل بشكل مفصل في المخاطر الأخرى التي تؤثر في الوضع المالي للمصارف مثل : مخاطر السيولة وسعر المائدة ، والسوق ، سعر الصرف ومخاطر ، الواقع المالي

الأنشطة الصرافية في البنوك التجارية (٣)

مصادر واستخدامات الأموال



محدث عثمان
طالب البرادعي

اعتماداً على مقدرة وتمويل ووفاء البنوك التجارية .

ومن هنا ندرك أهمية وجود بنوك تجارية قوية في بلادنا

- كما ندرك سبب ومبررات قرار البنك المركزي اليمني - إلزم البنوك التجارية اليمنية بدفع

رأس مالها إلى ستة مليارات ريال كحد أدنى ، لكن بنك ، وتوقيق أوضاعها المالية حتى عام ٢٠٠٩ م على هذا الأساس .

بذلك تصبح هذه البنوك مؤهلة للبقاء في ممارسة نشاطها طبقاً

للمعايير الدولي

تأسيساً على ذلك فالبنوك القوية يمكنها رفع رأس مالها خلال هذه الفترة دون معوقات أو مصاعب مالية ، فيما البنوك

الضعيفة أمامها حلول لتتنفيذ هذه الإجراءات والقرارات المالية الملزمة :-

١- الاندماج مع غيرها من البنوك المماثلة لتكون شركات

ومؤسسات مالية مصرافية قوية طبقاً للتطورات المصرفية المشابكة والمستشارعة في العالم .

٢- مواجهة التصفيحة وحل نفسها طوعاً أو كرهاً إذا لم تندف الخيار الأول ، لقد جاء قرار البنك المركزي في هذا

أولاً : المصادر الأساسية للأموال :

أشرنا إلى أن البنوك التجارية تتخد شكل الشركات المالية المساعدة أو الفردية أو غيرها من المسمايات لممارسة نشاطها والقيام بوظائفها ومهامها الأساسية وتحقيق أهدافها المختلفة وعلى رأسها تحقيق الربح .

لذلك يعتبر رأس المال أول المدخلات المالية وأهم شروط وجود وبقاء واستمرار البنوك التجارية ومؤسسات الوساطة المالية بتنوعها المختلفة ، ولحساسية وخطورة الوظائف والأنشطة التي تمارسها البنوك التجارية وتاثيرها البالغ على المال والاقتصاد والتضخم النقدي وحماية المودعين وحركة المودعين وحركة التجارة الدولية . فقد أصبح حجم رأس المال مؤشر يحظى بأهمية خاصة لارتباطه بدعم وسلامة موقف هذه القطاعات - كما أن رأس المال الذي يفي

بالمتطلبات الدولية طبقاً لمعايير اتفاقية بازل (١٠) أصبح محدوداً آخر لحجم رأس المال والا واجهت البنوك التجارية المحلية خاصة في العالم الثالث عقبات ومواعيد كثيرة في علاقتها المصرفية مع بعضها البعض ومع البنوك الدولية في الدول المقدمة .

بذلك يتضح أن حجم رأس المال لم يعد خياراً آخر لإداريات البنوك المحلية ومالكيها لوجود معايير مالية دولية تحكم هذا المدخل المالي الأساسي تبعاً لتشابك العلاقات المالية والتجارية الدولية وتنفق المنتجات الساعية عبر أنحاء العالم وبدانه بكميات ضخمة جداً تصديرها واستيراداً دون توقيف



هذا نلتقي

نموذج فريد لتجربة رائدة

عبدو سعيد الطيار

نففه.

■ تجربة اقتصادية بأبعاد اجتماعية ومضمون إنساني ، فبرغم ارتكاز أنشطة البنك على قواعد العمل المصرفية وتقديره بسياسات وتعليمات البنك المركزي ومقررات لجنة بازل الدولية باعتباره مصرفًا تجاريًا يسعى لتحقيق الربح .. إلا أن البنك لم يتخل عن أدواره التنموية وما يزال يعطي قطاع التنمية الزراعية جزءاً من اهتماماته ويتحمل تبعات استمرار دعم هذا القطاع ، إن من حيث تحمله مخاطر عالية أو منحه قروضاً تمويلية بفوائد مخفضة مع ارتقاء تكاليف الإقراض .

ليس ذلك فحسب بل رعى البنك وما يزال أنشطة اجتماعية وخيرية شتى في الجامعات والمدارس وفي قطاع العمل الخيري من خلال دعم بعض الأنشطة الخيرية والشبابية والرياضية وغيرها ودعم القطاع التربوي بصرف رواتب المعلمين مجاناً دون تقاضي أي رسوم وفتح مكاتب شباب لامتصاص جزء من البطالة أوساط خريجي الجامعات وغيرها من الأنشطة الاجتماعية المختلفة .

■ تجربة يقودها كادر محلي ، على غير المعتاد في مؤسسات مماثلة قامت تجربة البنك على قدرات وكفاءات يمنية دون الاستعانة بأي خبراء أجنبية .

■ تجربة ثانية ، ويكون شراؤها في توعتها بين عمل تجاري مصري ينكي شامل وتتموي « زراعي سمعكي حيواني » الاجتماعي خيري عام ، مشاريع شباب ، دعم المنتفقين من طلاب المدارس الثانوية والجامعات ، رعاية بعض الفعاليات الشبابية والرياضية ودعم بعض منظمات المجتمع المدني .

لقد جمعت التجربة بين أكثر من نشاط وهي تجربة غير مسبوقة في القطاع المصرفي المحلي على الأقل ، وهذا التعدد في الأنشطة والتوع في الممارسة لاشك قد

اكتسب قيادات البنك وكوادره خبرات غنية بمهارات شتى وكتشفت لديها جوانب القوة والضعف من واقع الممارسة ولديها مخزون معرفى هائل جراء هذا التنويع الخصب في الأنشطة والمهام .

■ تجربة أكثر فهماً واستيعاباً لخصائص المجتمع اليمني ، ذلك أن انتشار شبكة الفروع في بقاع شتى من أرض الجمهورية اليمنية في مناطق البدو والحضر والسهول والمرتفعات وفي الصحراوة والساحل وتعامل البنك من خلال هذه الشبكة مع كافة شرائح المجتمع تجار ، صناع ، زراع ، رعاة ، صيادي ، حرفيين ، ثقاب ، فقراء ، قد أكتسبت كوادره البنك الماما شاملة وإدراكا عميقاً بخصائص المجتمع اليمني و حاجاته وبالتالي فهم مؤهلون دون سواهم لإتقان تصميم إستراتيجية وأقبية تلبية طموحات الاحتياجات شرائح المجتمع وسيكون نجاح الإستراتيجية محققاً لأنها جاءت من الواقع ومن فهم عميق لخصائصه ومتطلباته .

وخلال هذه القول أن التجربة التي خاضها البنك أكبر وأعمق من أن يتم تناولها في مساحة كهذه وما سبق ليس سوى محاولة ذاتية لقراءة عموميات التجربة ، ويفبني أنها قراءة منقوصة بل وشديدة النقصان .. في حين يغلى على ياخذين ومهتمين تناولها بالدراسة والبحث والتحليل ووضعها في مكانها الذي تستحقه فتقناعات أنها تجربة رائعة بل غاية في الروعة والإبداع وعظيمة بالمقاس والإنجاز .

التجربة التطويرية التي يخوضها البنك منذ ثلاث سنوات .. وما يزال - تمثل مدرسة فريدة في مجالها تستحق البحث والتقصي في كل تفاصيلها للخروج باستنتاجات تفيد مستقبلاً في خوض تجارب أخرى مماثلة .

وفي تقديري أن فرادة تجربة بنك التسليف التعاوني والزراعي في التحديث والتطوير تمكن في جانب منها بأنها :-

■ استطاعت التعامل مع وضع قائم بكل سلبياته وتراتكماته ويجابياته ولم تشکل انقلاباً عليه واجتنأ لجذوره بقدر ما لعبت دوراً في المعالجة العقلانية المستوعبة لظروف المرحلة السابقة وطبيعة النظرية التي كانت سائدة خارج البنك في كونه واهباً للمال داعماً للتنمية بلا قيود أو حدود ، وتمثل حركة إدارة البنك الجديدة في جانب منها بإيقاع الحكومة بتحمّل النتائج المترتبة على ترك البنك لما يربو على ربع قرن يعمل كمؤسسة إقراض بعيداً عن قواعد العمل البنكي وتشريعاته ، فكان قرار الحكومة شراء الحافظة الائتمانية للبنك برصيدها القائم في ٢٠٠٥/١٢/٣١ وكانت تلك أولى خطوات تصحيح أوضاع قائمة .

■ قيام التجربة على أساس الانطلاق نحو المستقبل وتحاشي سلبيات الماضي دون الخوض في معارك محاسبة ومساءلة لن تضيف إذا ما تمت شيئاً سوياً الإعاقاة عن الحركة إلى الأمام ، بل سمعت إدارة البنك إلى حشد كل الجهود والاستفادة التصوّي من الطافات البشرية القائمة دون إقصاء أو تهميش وعالجت الفجوة الناتجة عن خوض تجربة جديدة ببرامج تدريب مت坦الية وتعليم الإدارات بدماء جديدة يستفاد منها لسد النقص في الخبرات النوعية .

■ ارتكزت التجربة على الاستثمار السخي في التكنولوجيا والإنسان معًا فكان القرار بإدخال الأنظمة الآلية حاسماً وسريعاً وشهد الناس انتشاراً واسعاً لتقاطع البيع في مختلف المحافظات تلاميذ الصرف الآلي فالاشتراك في شبكة الفيزا العالمية وصاحب ذلك تأمين داخلي وخارجي للكادر البشري واستحداث نظام رعاية شاملة - تعلمية - صحية - تحسين دخول - تأمين على الحياة .. الخ . وشكل التناقض بين الإنسان والآلة عزفاً لأنجان النجاح الذي نجني باكرة ثماره اليوم .

■ قيام التجربة على التحدى والإصرار على النجاح إذ لم يجرأ أي تغيير لاسم البنك وظل وما يزال محتفظاً باسمه القديم برغم ما علق به من مفاهيم ومع ذلك استطاعت التجربة أن تقدم خدمات ومنتجات غاية في الدقة والسرعة والتتطور وشكل التغيير في السلوك الفردي وفي تقافة العمل أيضاً مع الخدمات التي قابل بها البنك الجمهور ثورة في قلب المفاهيم وتغير القناعات لدى جمهور المتعاملين لتقدم التجربة نظرية مودها أن التغيير الإيجابي في السلوك العملي بمقدوره إزالة أي انطباعات سلبية وخلق انتطباعات إيجابية تحل محلها .

■ ولقد كان مبدأ المال يولد أموالاً أحد أركان تجربة البنك المميزة ، وبقرار شجاع جرت تحديات عدة شكلًا ومضمونها تحمل البنك لإحداثها نعمات ليست بالقليلة لكنها في المقابل جلبت إيراداً وحققته أرباحاً مجزية ونموا في رأس المال والأصول واكتساب ثقة كافة القطاعات في المجتمع بل لقد ذاع صيت البنك في الإرقاء وطارت شهرته في الآفاق ، وهذا استثمار أهم آخر يجب الا

صدى السطور

نمره يديه أحد

كان جالساًً وراء مقعده وتقاذفه الأفكار .. عن ماهية الحياة!! .. وشرد بذهنه بعيداً عن ذلك المكان .. كم كان يطمني أن يكون !! ولكن ماذا أصبح اليوم ؟ وتدثر كيف سارت به الحياة وهو يقف في نفس المكان ؟ كل شيء متوقف إلا الزمن يتغير والأشخاص يتغيرون .

أدرك تماماً بأنه في زمن ضل فيه العدل والإنصاف عن معاجم الإنسانية .. وكان في بداياته على يقين بأن عمله وجهده هما اللذان يتحدا عنـه ولا يحتاج لطرق تلك الأبواب البعيدة .. واليوم الواقع يؤكد له بأنه لن يكتب له إلا تاريخ واحد وببداية واحدة وراء ذلك المقدـع .

تُرى كم يحتاج من السطور أو الصفحات التي تكتب عنه .. أم أن رحلته في الحياة تنتهي برحيله دون أثر ولا ذكرى .

وعاد بفكره الشارد إلى حيث كان ولاحظ طيف ابتسامة على محياه وقال : ما أحـل أن نرى أنفسنا في عيون من يقدرونـنا قد نـكـرـ فوقـ ما نـريـدـ حـينـهاـ فقطـ أحـسـ بـأنـهـ رغمـ كلـ شيءـ فإنـ لـوجـودـهـ عـمقـ وـمسـاحـةـ .

أو أكثر من ذلك .

إن رأس المال والاحتياطيات والأرباح المالية المرحلة أو مجموع حقوق الملك تمثل مصدر أمان أساسي للمودعين كمؤشر لمدى متابعة المركز المالي لأي بنك تعجـاري ، إلى جانب الاحتياطي القانوني المدوع في البنك المركزي كسبة من الرصيد الإجمالي للودائع المالية في كل بنك تعجـاري .

الجدير بالقول أن الاحتياطي القانوني المطبق بموجب قرارات البنك المركزي لا يغـيـرـ عندـ نسبةـ مـحدـدةـ منـ إجمـاليـ الـودـاعـ المـالـيـةـ فيـ الـبنـوكـ التجـارـيـةـ كـضـمانـةـ إضافـةـ لمـودـعـينـ بلـ إضافـةـ إلىـ ذلكـ يتمـ تحرـيكـ نسبةـ الـاحتـياـطيـ النـقـديـ صـعـودـاـ أوـ هـيـوطـاـ هـنـدـ الـلـزـومـ كـإـحدـيـ أدـواتـ السـيـاسـةـ النـقـديـ إـلـىـ جـانـبـ أدـواتـ أـخـرىـ للـتـحـكـمـ بـحـمـمـ الـاتـنـتمـانـ المـصـرـفـيـ والتـضـخمـ النـقـديـ وـالـغـلـاءـ منـ قـبـلـ الـبـولـةـ مـمـثـلةـ بـالـبـنـكـ المـرـكـزـيـ .

ثانياً : استخدامات الأموال -

غـنـيـ عنـ التـاكـيدـ أـنـ رـأـسـ الـمـالـ فيـ الـبـنـوكـ التجـارـيـةـ يـسـ تـخـدمـ لـبنـاءـ مـقـرـاتـهاـ وـشـراءـ وـتـقـيـفـ أـثـاثـهاـ وـتـجهـيزـاتـ

أـعـمـالـهاـ وـمـسـلـمـاتـهاـ المـادـيـةـ الآـخـرـيـ وـنـفـقـاتـهاـ التـشـعـيلـيةـ الأولىـ .

إـلـىـ جـانـبـ الـاحتـياـطيـاتـ المـالـيـةـ المتـصـاعـدةـ يـوـجـهـ الـبـنـكـ جـزـءـ كـبـيرـ مـنـ هـذـهـ الـأـمـوـالـ إـلـىـ مـجـالـ الـاسـتـثـمـارـ وـالـتـشـغـيلـ فيـ الـقـطـاعـاتـ الـاـقـتصـادـيـةـ الـمـخـتـفـيـةـ وـالـمـسـاـهـةـ بـرـأـسـ مـالـ شـرـكـاتـ وـوـحدـاتـ اـقـتصـادـيـةـ وـمـسـارـعـ دـاخـلـيـةـ وـخـارـجـيـةـ إـلـارـ الدـخـلـ وـالـأـرـبـاحـ الـمـالـيـةـ لـنـفـطـيـةـ جـزـءـ كـبـيرـ مـنـ تـكـالـيفـ النـشـاطـ الدـاخـلـيـ .

■ محاسب ومراجع قانوني واستشاري مصري

كيف ولدت بطاقة الائتمان؟

حلم الجميع: بنك يثق في زبونه

الفاتورة شهرها، لتسنف من الفاتحة التي يدفعها الزبون. وتقتنت هذه الشركات في إغراء الزبون الا يدفع كل الفاتورة. (تقسّم أميركان اكسبريس الفاتورة الشهرية الى جزئين: الاول، عاجل يجب ان يدفع كل شهر، والثاني سياحي، (فواتير شركات الطيران والفنادق) يمكن ان يؤجل (مقابل فائدة تزيد عن عشرين في المائة). وأصبحت «أميركان اكسبريس»، بسبب ابداًعاتها، رائدة في هذا المجال، وأسست بنك «أميركان اكسبريس» لتنبع له، مثلاًتصدر بنوك البطاقات المنافسة.

وبعد عشرين سنة اخرى، ظهرت بطاقة القيد (دبيت كارد)، وتسمى ايضاً «شيك كارد» (بطاقة شيكية)، لأنها تستعمل مثل الشيك، ولأن المطعم او المتجر يخصم

الفاتورة من حساب الزبون في البنك مباشرة، وأصبح هذا سهلاًفضل الكمبيوتر الذي يوصي كل مطعم او متجر بالبنك، للتأكد من ان هناك مبالغ كافية في حساب الزبون، ولخصم قيمة الفاتورة منه، وبحدوث ذلك خلال ثوان قليلة.

وتشكل بطاقة فيزا، «ماستر كارد» اغلبية بطاقات القيد على النطاق العالمي (بالاضافة الى الولايات المتحدة)، لكن بعض الدول ترکز على بطاقات محلية، مثل: مايستر وسوول في بريطانيا، وكارڈ بلو في فرنسا، وليزر في ايرلندا، ويوروشيك في المانيا، وبانكوماكسي في النمسا، وبنباس في هولندا، وبانكوناتك في بلجيكا، وبيولكارد في بولندا.

وقد سهلت بطاقات الائتمان والقيد الشاشات المالية للأفراد والمؤسسات، وذلك لأنها: اولاً، قالت الاعتماد على الارواح النقدية، ثانياً وفرت بيانات مالية مفصلة

بالتاريخ والاسعة والدقائق، ثالثاً، قالت سرقة وفقدان وتسليمان دفتر الشيكات او العملة النقدية، رابعاً، سهلت العملية الشرائية فأصبحت تستغرق ثوان قليلة وفي اي وقت.

خامساً، قللت تعقيدات التحويل الى عمارات اجنبية في حالات السفر. سادساً، وفرت للبنوك تكاليف الاعتماد على عدد كبير من الموظفين. سابعاً، خلقت فرص الفوز بجوائز نقدية او عينية كلما استعملت كثيراً. ثامناً، سهلت تعليم صغار السن المعاملات التجارية. تاسعاً، قللت زيارات الزبائن للبنوك. عاشراً، ساعدت على زيادة البيع والشراء عن طريق الانترنت. لكن، في الجانب الآخر، ورغم ترکيز بنوكها وشركائها على الجوانب الامنية، خلقت بطاقات الائتمان والقيد مشكلات: اولاً، ضاعفت

الاذى في حالات السرقة (يقدر السوق على سحب مبالغ كبيرة خلال فترة قصيرة). ثانياً، خلقت «سوقاًسوداء» لتجارة البطاقات. ثالثاً، عرضت حسابات عشرات الآلاف من الزبائن للخطر (اذا فقد بنك اقراض حساباتهم).

رابعاً، وضعت البيع والشراء الالكتروني تحت رحمة «الهاكرز» والاصحوص، لكن ناقدى بطاقات الائتمان والقيد يشيرون الى مشكلة اكبر، وهي ان سرعة سهولة الشراء والبيع شجعت استهلاك الدولار، وقللت التوفير، وزادت الدينون (ليس بذوق الناس فقط، ولكن، ايضاً، بذوق الدول، لأن زيادة الاستهلاك تزيد الواردات، وتزيد، في كثير

من الحالات، تدهور اقتصادياتها). ثالثاً، دينو الدول، لأن زيادة الاستهلاك تزيد الواردات، وتزيد، في كثير

من ناقش الكونغرس الامريكي مؤخراً، مشكلة زيادة دينو حاملي بطاقات الائتمان. وناقش ارقاماً قدمتها

منظمات تدافع عن المستهلكين اوأوضحت ان بنوك بطاقات الائتمان تتمدد تشجيع زبائنها على عدم دفع

كل الفاتورة الشهرية.

كانت هذه البنوك، حتى وقت قريب، تشتهر ان يدفع كل زبون، على الاقل، خمسة في المائة من الفاتورة الشهرية، لكن كثيراً من هذه البنوك خفضت مؤخراً النسبة الى اثنين في المائة، وذلك لضمان الحصول على فائدة على من الجزء الذي لا يدفع وبقي ديناً. واضح تقاش الكونغرس ان كثيراً من المواطنين لا يعرفون تعقيدات هذا الموضوع، ولا يقدرون على فهم حل ودها بنوك بطاقات الائتمان. وقدم النقاش المثال الآتي: اذا وافق بنك على ان يدفع زبونه اثنين في المائة فقط من فاتورة شهرية قيمتها الف دولاًر (او اذا اగرته بان يفعل ذلك)، ثم فرض عليه فائدة 15% في المائة على باقي المبلغ، يحتاج الشخص إلى 15 سنة ليدفع الالف دولار. هنا بالإضافة الى ان البنك يشترط دائمآ ان يدفع الزبون القسط الشهري لهذا الدين في وقت معين، ويفرض عليه فائدة اضافية اذا اخر. لكن رغم مشكلاتها تستمر بطاقات الائتمان والقيد في التطور.

وقد نشرت مجلة «موني» (مال) في الشهر الماضي إن بنك «مورغان تشيس» بدأ في استعمال بطاقة لا تحتاج الى توقيع اورق حساب سري، وقال كارتر فرانك، مدير التسويق في البنك، «ان الهدف هو تقديم خدمة سريعة و المناسبة لحاملي البطاقات ولاصحاح المحلاط التي يتشاري منها هؤلاء». وأشار الى ان عدد بطاقات فيزا، وماستر كارد، التي يصدرها البنك وصل الى قرابة مائة مليون بطاقة.

«نام الشاب الأميركي جولييان ويست في سنة 1887 نوماً مغناطيسيًا مميكاً في شقته في نيويورك، ولم يستيقظ الا في سنة 2000، بعد أكثر من مائة سنة، وجد، عندما استيقظ، ان الحياة في الحياة في نيويورك، وفي كل أميركا تغيرت. تحولت أميركا من دولة رأسمالية الى اشتراكية، وسيطرت نقابات العمال على الحكم، وانتشرت الأحزاب الاشتراكية في كل مكان، وامتلاّت شوارع نيويورك، وشوارع المدن الأخرى، بالاعلام الحمراء، والشعارات الحماسية، وانخفضت ساعات العمل، وزادت أيام الإجازات، وأصبح العلاج والتعليم مجاناً، وحصلت المرأة التي بقيت في البيت على علاوات حكومية مقابل اهتمامها برعاية زوجها واطفالها.

وحصلت المرأة التي تعمل خارج البيت على تسهيلات مثل توفير الطعام لزوجها وعائلتها، تأخذ مجاناً من مطاعم حكومية وهي طريقها الى منزلها». وبعيداً عن المتاجر الصغيرة، ظهرت مراكز تجارية عملاقة، سور ماركت، فيها كل كبيرة وصغيرة، ولم يتحاج الإنسان ليحمل معه دولارات كثيرة ليشتري ما يريد، وذلك لأن الدولارات اختفت، وحلت محلها بطاقة فيها معلومات عن حساب كل شخص في البنك، وتخصم ماكينات متولدة قيمة كل شيء يشتريه الشخص من البطاقة.

هذا ملخص قصة «الخلف» الخيالية التي نشرها، في سنة 1888، بيامي الذي كان محامي في ولاية ماساشوستس. لم تنشر القصة كثيراً عندما نشرت، وقال كثير من النقاد أنها خيال غريب، وقال آخرون أنها «يتوبيا» اشتراكية تخيلها كاتبها بسبب ميله الاشتراكية.

لكن، في سنة 1950، بعد ستين سنة من نشر القصة، صدرت أول بطاقة ائتمان حقيقية، وتذكر بعض الناس قصة «الخلف» واستقرروا من ذمة خيال كاتبها. وإذا كان بيامي قاصي خيالياً، فإن فرانك ماكمارا كان مستثمراً مغامراً. فكر في ان يتحول بطاقات الائتمان التي أصدرتها البنوك (لتسهل على زبائنها الاستدانة منها) الى بطاقات ائتمان يشتري بها زبائن اى شيء من اي متجر. فكر في ذلك عندما كان يتعشعش في مطعم في نيويورك مع بعض اصدقائه، وجاء وقت دفع الحساب. اخرج بطاقة، وسائلهم «ما دامت هذه بطاقة ائتمان لماذا لا ادفع بها حساب العشاء هذا، وياخذ صاحب المطعم حقه من البنك في اليوم التالي؟»، لكن حلم ماكمارا كان يتحاج الى شئين، اولاً، بنك يقع في زبونة، وثانياً، مطعم يقع في زبونة.

وقرر ماكمارا ان يؤسس شركة تكون وسيطاً بين البنك والمطعم. وهكذا أسس، في سنة 1950، مع اثنين من اصدقائه وهما رالف شابايد، وكاسي تاياور شركة «ديپنر»، معناها «الذي يأكل في مطعم»، جمعوا مائتي شخص تقربوا من اصدقائهم وزملائهم، واختاروا 14 مطعم من مطاعمهم المفضلة في نيويورك، واتفقوا معها على الساعفة والدقائق. رابعاً، سهلت العملية الشرائية فأصبحت تستغرق ثوان قليلة وفي اي وقت. تم تكن هناك بطاقات باستانستيك مثل التي تسعّل الان، وكانت البطاقة عبارة عن ورقة، مثل الشيك، عليها ختم الشركة وتوقع مسؤول فيها، وتوضع صاحب البطاقة، على ان يقدم معها بطاقة قيادة السيارة، او اي بطاقة قانونية اخرى فيها صورته، للتأكد من انه صاحبها. كانت «ديپنر» اول شركة بطاقات ائتمان في العالم. وقد عد زبائنها، خلال سنة واحدة، 20 الفاً، وقفز عدد المطاعم التي تتعامل معهم الى 1000.

وعندما نجحت الفكرة، التقetta بنوك كبيرة مثل بنك اوف اميركا، الذي اصدر بطاقة «فيزا»، وشركة «أميركان اكسبريس» التي اصدرت بطاقة بنفس الاسم (كانت الشركة تأسست قبل ذلك بعشرة سنين، وتخصصت في الشيكات السياحية والتحويلات النقدية). تفاقت هذه، بعد عشرين سنة، على «ديپنر» لأن «ديپنر» اقتصرت على المطاعم، لكنها وسعت خدماتها مؤخراً، وتتبع الان بنك سبتي، وهي جزء من شبكة «ماستر كارد». وتعتمد فلسفة بطاقة الائتمان على ان يشتري الزبون ما يريد، ثم يقدم البطاقة الى المطعم او الفنادق او شركة الطيران، ثم تطلب هذه من البنك الذي يصدر البطاقة المبلغ المستحق عليها، ثم يرسل البنك الى صاحب البطاقة لدفع المبلغ. تمثل بعض البطاقات صاحبها شهرين، وتتمثل اخرى شهراً واحداً (مؤخراً خفضت «أميركان اكسبريس» المهلة من شهر الى ثلاثة اسابيع)، وعليه ان يدفع غرامة اذا لم يدفع المبلغ المستحق عليه خلال المهلة المحددة.

بعد عشرين سنة من بطاقة الائتمان (التي يجب ان يدفع صاحبها فاتورتها شهرية)، ظهرت بطاقة ائتمان والاستدانة (التي يقدر صاحبها على ان يدفع جزءاً من فاتورتها، ويؤجل الباقى، على ان يدفع عليه فائدة تراوح نسبتها من عشرة الى عشرين في المائة). واصبح واضح ان شركات بطاقة ائتمان تفضل الا يدفع الزبون كل

المحققون أمل يتجدد وحلم يتحقق

في المدى

وكأله حكم عليه بالإعدام مما يتطلب من الحكومة دراسة الموضوع واحادث التغيرات الضرورية على النظام بما يكفل للمقاعد حياة كريمية وتوفير له المناخات المناسبة للاستفادة من خبراته المترافقمة. كما عملت الكثير من الدول وبعض المؤسسات في اليمن ومنها بذكنا الذي وجه رئيس مجلس الإدارة فيه بمنع المتقدعين الذين الكثير من المميزات التي تساعدهم على الاحتفاظ بمستوى عيشي من لهم ولاؤدهم ويعكف فريق من الإداره العليا للبنك بإعداد هذه المميزات ووضع الضوابط والآليات التي تجعله مشروعًا علميًّا متكملاً «أمل يتجدد وحلم يتحقق».

يعد صالحًا ليعبر عن احتياجات الواقع بالاعتبارات التالية:-
■ لأنه لم يحاكي التغيرات الاقتصادية الكبيرة خلال السنوات العشر الماضية.
■ ان النظام لم يعد يوفر الحد الأدنى لاحتياجات الموظف بل أصبح يهدد معظم المتقدعين بالفقر.
■ يؤدي إلى قلق وظيفي ينعكس في جملة من الممارسات المتردفة التي تهدف لتوفير الاحتياجات للفترة التقادمية.
■ أدى إلى انخفاض الولاء الوظيفي وأدى الرغبة في العيش وتتجاوز الأنظمة واللوائح.
■ يصعب ويجعلها على هذا البنى .. دون الأخذ بالاعتبار بالتغييرات المستقبلية التي تؤثر بمحملها على هذا النظام .. وفق هذه الصورة فإن النظام التقاعدي اليمني لم

نظام التقاعد من الأنظمة الاجتماعية التي تهدف إلى تأمين حياة الموظف بعد إحالته للتقاعد ومغادرته الوظيفة بعد بلوغه أحد الأجلين ويأتي هذا النظام كضرورة إدارية لتحديث التركيبة العمرية للوظيفة ببطاقات فاعلة تستوعب قوى عاملة جديدة اقتضتها طبيعة الحراك الاجتماعي والاقتصادي.
وتبني هذه الأنظمة وفق سياسات تمليلها عدد من العوامل الاقتصادية والاجتماعية المتباينة المعبّر عنها في نقطة زمنية معينة كأساس لهذا البنى .. دون الأخذ بالاعتبار بالتغييرات المستقبلية التي تؤثر بمحملها على هذا النظام .. وفق هذه الصورة فإن النظام التقاعدي اليمني لم



بقلم رئيس التحرير

لوديجه الشابكة



قيمة وأمان



بنك التسليف التعاوني والزراعي

وديعاتكم البوسنة
احصل على الفائدة مقدماً

