



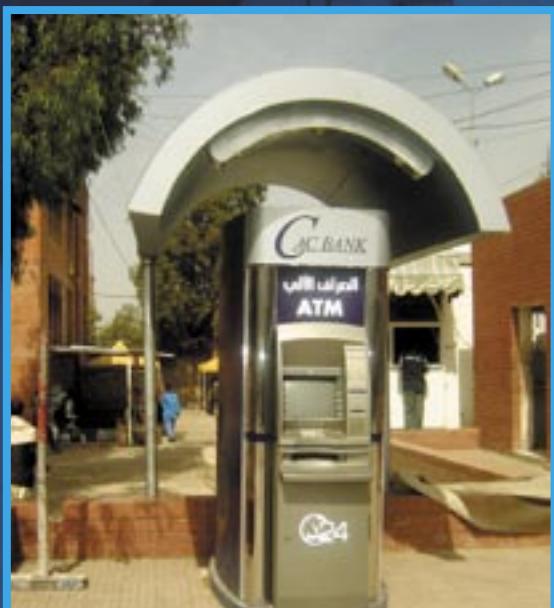
www.cacbank.com.ye



شهرية - يصدرها: بنك التسليف التعاوني والزراعي  
العدد (17) سبتمبر 2007م

النراثات الآلية.. خدمة الكترونية متقدمة

## سحب نقدی على مدار... الساعة



يقتني أحد الأنظمة الآلية

يعلن عن الانتهاء من تأسيس مركز للدعم الفني



أزمة الرهن العقاري  
في أمريكا..  
كيف بعذ القصة؟

# رمضان كريم

بحلول شهر رمضان المبارك .. يسر رئيس مجلس الإدارة باسمه وباسم  
قيادات وموظفي بنك التسليف التعاوني والزراعي أن يرفع أسمى آيات  
التهاني والتبريكات إلى / فخامة الأخ /

حلي حيدر الله صالح - رئيس الجمهورية  
سائلًا المولى العلي التقدير أن يحيي هذا الشهر الكريم ولدنا اليمن والأمة  
العربية والإسلامية في خير وتقدم وأذهار .

وكل عام والجميع بخير

## تحانينا

نهنئ ونبارك للأخ /

**سليم ناجي السرح**

بمناسبة ارتزاقه مولوداً أسماء

**(رافع)**

كما نهنئ الأخ / نبيل العابد

بمناسبة ارتزاقه مولوداً جديداً أسماء

**(عبدالملك)**

**قيادات وكوادر البنك**

**هيئة تحرير المصرفية**

## الف مبروك

نهنئ ونبارك للأخرين:

**مالك القحطاني**

لارتزاقه مولودة أسماءها «أميمه»

**ثابت محمد شجاع الدين**

لارتزاقه مولوداً أسماه «زيد» تمنياتنا للمولودين بحياة

طيبة وعيش عزيز كريم في كنف أبويهما

**علي محمد عبد الوهاب المتوك**

**محمد الرصاصي، يحيى الكبسي**

**وجميع الزملاء في البنك**

قيادات وكوادر البنك يتقدمون

بتتعازيهم ومواساتهم للأخ /

**علي صالح العزاني**

**مدير فرع أنس**

**بوفاة عمه**

تغمده الله بواسع رحمته واسكنه

**فسیح جناته**

**«إنا لله وإنا إليه راجعون»**

قيادات وكوادر البنك يتقدمون بخالص العزاء

**وصادق المواساة للأستاذ /**

**حافظ فاخر معناد**

**بوفاة خالته**

**وللأخ / طه سعيد إسماعيل**

**بوفاة والدته**

سائلين المولى أن يتغمدها بواسع رحمته

ويسكنهما فسيح جناته .

**«إنا لله وإنا إليه راجعون»**

# الافتتاحية

يقترن الحديث عن التنمية دوماً - إن على المستوى الرسمي أو الشعبي - بذكر اسم بنك التسليف التعاوني والزراعي في تلازم يعكس مدى ثقة مؤسسات صنع القرار وقطاعات واسعة من المجتمع بهذا البنك، كما يعكس ذلك مدى رسوخ إسمه وفعله في أذهان الناس وهي حالة لا تصل إليها إلا مؤسسات اقتدرت على أن تقدم شيئاً يجعل العامة وخاصة يحقرن اسمها في الذاكرة.

ولأن البنك يجعل من تواصله مع التنمية والمجتمع باباً مفتوحاً لا ولن ينغلق أبداً فإنه ينطلق في هذا التوجه من قناعات راسخة لدى كوادره إن أي جهد أو نشاط ما لم يتوجه إلى خدمة الوطن والمواطن يظل عقيماً عديم الجدوى وبلا مضمون.

وصحيفتنا في بنك التسليف التعاوني والزراعي وبالنقلة التي تمت خلال السنوات القليلة الأخيرة الماضية شرعننا في انتهاج سياسة جديد ارتكزت على معايير وقواعد العمل المصرفية المتتبعة محلياً ودولياً واحد شروطها أن يحقق المصرف ربحية معقولة من جراء أنشطته.

غير أننا لم نتخل في ذات الوقت عن مسؤولياتنا تجاه المجتمع، وظل البنك وما يزال ينهض بأدوار وطنية مسؤولة، إن من خلال دعم قطاع الزراعة والأسمدة وتسخير جزء من الإمكانيات لتمويل هذا القطاع الحيوي الهام الذي يعيش عليه غالبية سكان اليمن، أو من خلال تبني مشاريع هادفة لمكافحة الفقر والحد من البطالة، أو بدعم ورعاية قطاعات اجتماعية ورياضية وقطاعات مختلفة من المجتمع.

وفي مجملها تعكس الاهتمام المتزايد الذي يوليه البنك تجاه خدمة عموم أبناء الوطن وهي بحق رسالة تسمو فوق كل الاعتبارات حتى وإن تجاوزت قضية حجم ونسبة الربحية مادامت الأدوار المؤادة والشرائح المستهدفة بها تأتي في سياق ما يفترض أن يتمتد إليه الفعل الاقتصادي لأي منشأة خدمية كانت أو اقتصادية.

ولعلى هذا المنهج في التوجه الذي لمسه الجميع على المستويين الرسمي والشعبي هو ما جعل البنك يحظى بشقة وتقدير مختلف المؤسسات الرسمية والمدنية بل ومحظ إعجاب كل المتابعين لأنشطته وإنجازاته وذلك ما يجعلنا نضطلع بمسؤولية أكبر ويلقي علينا هما أنقل يحتم علينا السعي الدؤوب والمستمر أمامنا ألا وهو تحقيق الريادة.

وعلى الله قصد السبيل.



**حافظ فاخر معياد**  
رئيس مجلس الإدارة

مدير التحرير

**عبد الله سعيد الطيار**

رئيس التحرير

**محمد محمد الزبيري**

المهيئة الإشرافية

**عبد العالك التور**

تصميم وإخراج وفرز مركز الاتصالات

777213366

# المصرفية

شهرية يصدرها:  
بنك التسليف التعاوني والزراعي

صنعاء: ص.ب 2015 - فاكس: 220097  
[www.cacbank.com.ye](http://www.cacbank.com.ye)



## معدل نمو عالي للتدريب في البنك

موظفيه وقد اتضح ذلك من خلال خطة التدريب للنصف الثاني من عام ٢٠٠٧م التي أشارت إلى عزم البنك على تدريب عدد كبير من الموظفين على كل الموضع البنكي للارتفاع بالادارة وزيادة الانتاج وتحول موظفي البنك إلى رأس المال بشرى يضاف إلى رأس المال الحقيقي.

والمراجعة والتدقيق والأنظمة الآلية وغيرها لتواري التطويرات الحاصلة في البنك وتعمل على زيادة الكفاءة في العمل، شكل منها (٣٥٪) من المستفيدين من موظفي الفروع فيما وجهت (٦٥٪) للمستفيدين في الإدارة العامة. ويولي البنك اهتماماً كبيراً لعملية التدريب الداخلي والخارجي لتأهيل وتعزيز كفاءة

في التقرير الذي قدمته إدارة الدراسات والتدريب الثلاثاء إلى مجلس المديرين ما يشير إلى القفزة النوعية لعملية التدريب خلال النصف الأول من عام ٢٠٠٧م .. حيث بلغ إجمالي المستفيدين من الدورات المنفذة (٦٧٤) موظف كلها ركزت على المواضيع الحديثة في العمل المصرفي والحسابات والجانب المالي

بدعم ورعاية رئيس مجلس الإدارة

## النقاية نوزع مواداً نموذجية والعلاقات نظم دوري رمضاني للموظفين

من جانب آخر نظمت إدارة العلاقات العامة بالبنك دوري رمضان لكرة القدم أُقيم بصالات ٢٢ مايو الرياضية بمدينة سعنان، وجرت خلاله مباريات بين إدارات البنك المختلفة.

ويهدف الدوري الرمضاني إلى تنمية الأنشطة الثقافية والرياضية أواسط الموظفين وتعزيز روح الألفة والإخاء بين أفراد الأسرة الواحدة في (Cac Bank)

تجسيداً للاهتمام المتواصل الذي توليه إدارة البنك ممثلة بالأستاذ / حافظ فاخر معناد - رئيس مجلس الإدارة - لعموم موظفي البنك وإيلاء رعايتهم الصحية والعلمية جُل الاهتمام.

قامت نقابة موظفي البنك بتوزيع مواد غذائية على الموظفين مع نهاية شهر شعبان ومطلع شهر رمضان المبارك اشتملت على الأرز والسكر والتمور والزيوت والعصائر ومواد غذائية أخرى.



## اختمام دورة التقارير الإحصائية

اختتمت نهاية شهر أغسطس ٢٠٠٧م دورة التقارير الإحصائية لنة من موظفي إدارة البنك والتي قام بتنفيذها الأستاذ / محمد القباطي في مركز الاستشارات للغات والكمبيوتر بالعاصمة صنعاء واستمرت عشرة أيام.

تمكن المشاركون من التطبيق على البرنامج الإحصائي Spss وهو الذي يساعد الإدارات المختصة في البنك بإصدار تقاريرها الإحصائية بصورة علمية وسليمة وإظهار المؤشرات الإيجابية والسلبية والتي سوف تمكن المختصين في الاعتماد عليها في التنبؤ ووضع المعالجات واتخاذ القرارات.



قاسم احمد علي

وقد عبر الأخ / قاسم أحمد علي نائب مدير التخطيط والعلاقات الخارجية عن سعادته لحضور هذه الدورة مشيراً إلى أهمية الاستفادة من البرنامج وتطبيقه في إعداد التقارير الشهرية والدولية والسنوية لجميع إدارات البنك وأوصى بترتيب دورة متقدمة للمتحلقين بهذه الدورة للاستفادة من هذا البرنامج لما يتعلق بعملية التحليل والاستفادة من المؤشرات الإحصائية في أعمال إدارات البنك وخاصة إدارة التخطيط.



## ترأساً لـ(٣٠) مشاركاً على طريق إعادة التحديد والتطوير ينبع دورة تدريبية لفريق إعادة الهيكلة

- فوائد - أنواعه - وأشكاله
- الهيكل التنظيمي
- الدليل التنظيمي

الجدير بالذكر أن هذه ثاني دوره تدريبية ينفذها البنك لفريق إعادة الهيكلة بالتعاون مع مجموعة أبو غزاله الدولية دوره تدريبية للفريق الداخلي لإعادة هيكلة البنك.

تم تنفيذ الدورة على مدى أربعة أيام محاضرات نظرية وحالات عملية تطبيقية واستعرضوا بعضاً من نماذج إعادة الهيكلة البعض المؤسسات العربية.

وقد تناولت الدورة عدة محاور رئيسية متعلقة بإعادة هيكلة منها :-

- إعادة الهيكلة المفهوم والأسباب
- طرق وأساليب إعادة الهيكلة
- التنظيم الإداري - خطواته

نظم بنك التسليف التعاوني والزراعي بالتعاون مع مجموعة طلال أبو غزاله الدولية دوره تدريبية للفريق الداخلي لإعادة هيكلة البنك.

وتلقى المشاركون في الدورة على مدى تناولت الدورة عدة محاور رئيسية متعلقة بإعادة هيكلة منها :-

- إعادة الهيكلة المفهوم والأسباب
- طرق وأساليب إعادة الهيكلة
- التنظيم الإداري - خطواته

## تواصلاً لبناء وتطوير أنظمته البنكية يعلن عن الانهاء من تأسيس مركز الدعم الفني

أعلنت إدارة نظم المعلومات في بلاغ داخلي لها نشر الثلاثاء، ٢٨/أغسطس - عن تأسيس مركز الدعم الفني وبدء تشغيل العمل فيه.

وقال البلاغ أن مركز الدعم الفني في البنك صمم بأحدث التقنيات في عالم البرمجيات وتم تزويده بأجهزة ومعدات متقدمة، وتديرهخبة من الكفاءات النوعية المتخصصة في مجال تقنية المعلومات والأنظمة البنكية.

وفي تصريح للمصرفية قال مصدر مسؤول بقسم ضبط الجودة - إدارة نظم المعلومات - أن مركز الدعم صمم في الأساس لضمان جودة الخدمة وسرعة الاستجابة بين فرق العمل العاملة على النظام في المركز الرئيسي والفرع، وبهدف إيجاد نقطة تواصل واحدة وتحقيق أعلى مستوى للجودة في هذه الخدمة.

وأضاف قائلاً: هناك مناوون في المركز يعملون منذ الثامنة صباحاً وحتى ١١ مساءً وبإمكان مستخدمي النظام التواصل معهم على الرقم (٢٥١٨١١) أو عبر البريد الإلكتروني

IT.helpdesk@CacBank.com.ye

جدير بالإشارة إلى أن بنك التسليف التعاوني والزراعي يعطي عملية اقتناص الأنظمة الحديثة أولوية خاصة، ويسعى من خلالها إلى تقديم خدمات نوعية ومتقدمة، تكون في تناول عملائه والتعاملين معه.

عقد بقاعة الاجتماعات بمقر الإدارة العامة البنك

## مؤتمر صحفي لنجمي نجوم القدم للعام ٢٠٠٧

للشباب لاسيما الرياضيين معدداً ما قام به البنك إزاء منتخب الناشئين والمنتخب الوطني ورعاية مهرجان اعتزال شرف محفوظ وبطولة كرة القدم الدراسية، وبimbالغ ماليه، وهدايا ومساهمات عينيه... مؤكداً أن كل ذلك يرزع في قلوب الشباب والرياضيين منهم الحب والولاء خصوصاً لـ Cac Bank داعياً الجهات الأخرى من مؤسسات وشركات ورجال مال وأعمال إلى أن تحدو حذوا بنك التسليف الزراعي في الاهتمام بالشباب باعتبارهم حاضر البلد ومستقبلها.

الجدير ذكره أن الاستفتاء الذي شارك فيه (٩٠٧) مشاركاً أسفى عن اختيار (١٢) رياضياً، وقد منحوا جوائز مالية وعينيه من البنك، كما تم تكريمه خمسة عشر من شاركتوا في عملية الاستفتاء تم اختيارهم بالقرعة أثناء المؤتمر، منهن ثلاثة إثاث من أصل (٢٤) مشاركة (١٢) ذكور فيما حظى حاملي بطاقات Cac Bank بجوائز قيمة.



بوطنهم حافظاً على الثوابت والقيم الدينية والوطنية تلبية لدعوة فخامة المشير / علي عبدالله صالح - رئيس الجمهورية - لتضافر الجهود لاحتضان الشباب وأبعادهم عن التطرف والغلو .

كما ألقى الشيخ / حسين بن ناصر الشريف - نائب رئيس اتحاد كرة القدم - كلمة أشاد فيها بالاهتمام والرعاية التي يوليهما البنك الزراعي

أقيم السبت الموافق ٢٠٠٧/٩/٨ بمقر الإدارة العامة للبنك المؤتمر الصحفي الخاص بإعلان نتائج استفتاء نجوم الموسم الرياضي لكرة القدم (Cac Bank) ٢٠٠٧م (نجوم). وخلال المؤتمر الصحفي ألقى الأستاذ / محمد تقى - المدير العام المساعد للشئون التجارية - بالبنك كلمة أشار فيها إلى أن رعاية البنك لفعاليات الرياضية، وتكريمه لنجمي الموسم الرياضي لكرة القدم للعام ٢٠٠٧م بهدف تشجيع الشباب وتحفيزهم للارتقاء بمستوى الأداء الرياضي الذي سيتعكس إيجاباً على سمعة اليمن ككل.

موضحاً بأن Cac Bank يولي اهتماماً الكامل بالشباب في كافة المجالات العلمية والعملية وأول دليل على ذلك رعايته لمشروع الصالح للحد من البطالة، إضافة إلى رعاية عدد من الفعاليات والندوات النوعية لما من شأنه بناء جيل متسلح بالعلم والمعرفة مؤمناً

علاقات البنك الدولية تتنامي يوماً عن يوم وتزداد ثقة بنوك عالمية به رسوخاً.

وهي الثقة التي ما كان بنكنا ليحظى بها لو لا إتباعه وتطبيقه للمعايير المصرفية الدولية واقتئانة لأحدث الأنظمة البنكية الشاملة وما حققه من قفازات نوعية في خدماته ومنتجاته على المستويين المحلي والدولي . وتأكيداً لثانية علاقات البنك الدولية فقد زار البنك خلال شهرنا الجاري أغسطس وفود من كل من :

#### بنك مسقط - عُمان :

- السيد / بلال متولي -نائب المدير العام للعمليات الخارجية

- السيد / عبدالله الحيني-مساعد المدير العام للاستثمارات

المصرفية

هذا وكان في استقبال الوفود الزائرة كل من:-

- الأستاذ / عبداللّه الثور-مستشار رئيس مجلس الإداره

للائتمان والمخاطر

- الأستاذ / وليد الدبيسي-مستشار رئيس مجلس الإداره

للاستثمار

- الأستاذ/ رشيد الأنسي-مستشار رئيس مجلس الإداره

للسابات والمراجعة

- الأستاذ / محمد مصطفى مختار- مدير الإدارة الدولية

- المهندس / معمر الدرم - نائب مدير تقنية المعلومات

وقد كرست اللقاءات لمناقشة العلاقات المصرفية القائمة بين

البنك وبنوك الوفود الزائرة والقضايا والموضوعات التي

تهم الجانبين مما يخدمصالح المشتركة ويعزز من تطور

العلاقات المصرفية ويدفع بها نحو أفاق واسعة نحو التطور

والنماء.

#### بنك الدوحة - قطر:

وقد مثله في هذه الزيارة كل من :-

- السيد / بيلاي أميايابا سبرامانيا - المدير التنفيذي بإدارة

الائتمان

- السيد / رافي نار سيمان - مدير تنفيذي بإدارة

الاستثمار

- السيد / خالد طيف خان-مدير تنفيذي بإدارة المخاطر

بنك الدوحة نيويورك :

- السيد أنجم نصار -المدير التنفيذي لفرع بنك الدوحة

نيويورك

#### سيتي بنك - دبي:

- السيد / عبد الحسن المهدى نائب رئيس المؤسسات المالية

- السيد / عمر وهبي-نائب الرئيس المقيم لقطاع تمويل

الشركات والاستثمار

#### بنك بيروت لبنان :

- السيد إم أتش بولد كيان -رئيس قطاع المؤسسات المالية

الشرق الأوسط

- السيد / جوتي شاتوبي-مدير علاقات المؤسسات المالية.

# وفود زائرة



الدبيسي لـ«المصرفية»:

## معرض رئيسي لمهرجان الكفيفات



مالية وكان له حضور إعلاني مدفوع الأجر في مجلة أمان الصادرة عن جمعية أمان لرعاية الكفيفات.

كما تولى طباعة برشور توعوي عن الجمعية وأهدافها ونشاطاتها وما حققته الكفيفات خلال ثمان سنوات في رعاية وتأهيل.

وما تجدر الإشارة إليه أن رعاية البنك لهذا المهرجان تأتي ضمن أنشطته التنموية إزاء المجتمع.

وخلال المهرجان تمت الإشادة بجوائز الدعم والرعاية التي قدمها البنك لإنجاح هذا المهرجان.

برعاية فخامة المشير/ علي عبدالله صالح - رئيس الجمهورية - ويدعم رئيسي من Cac Bank أقيم مهرجان «الكفيفات قدوة إنسانية وعطاء بلا حدود» بالمركز الثقافي بصنعاء وبتنظيم جمعية أمان لرعاية الكفيفات.

وتمحور هدف المهرجان حول إبراز أهمية الكفيف وفاعليته كشخص منتج ومبدع في المجتمع وتوجيه المجتمع بكيفية معاملته وتقديره، وحشد الدعم والرعاية له من المعينين ورجال الأعمال وكل فاعل خير.

الجدير ذكره أن Cac Bank الداعم الرئيسي للمهرجان وقدم في سبيل ذلك مبالغ

منتجات جديدة يعلن عنها قريباً ونسعى للارتقاء بأعمالنا إلى المستوى العالمي

قال الأستاذ / وليد الدبيسي - مستشار رئيس مجلس الإدارة للاستثمار - أنه

وفي إطار التطوير المتنامي لبنكنا فقد حرصنا خلال الفترة الماضية على تقديم كل

ما هو جديد من منتجات ترضي رغبات العملاء.

وقد استطاعت إدارة الاستثمار التوصل إلى العديد من المنتجات

الصرفية المختلفة والتي سوف يتم الإعلان عنها بصورة رسمية قريباً إنشاء الله .

كما أن هناك خطى حثيثة لتوسيع عمل إدارة الاستثمار في الارتفاع بـها إلى المستوى العالمي وسيكون ذلك قريباً بإذنه تعالى.



## فالشات اخبارية

- ارتفعت نهاية يوليو مكاسب سوق الأسهم الإماراتية بقيمة (٥٢٠) مليار درهم إماراتي.
- البنك التجاري الكويتي يبيع حصته في بنك البحرين والكويت بمبلغ (٢٧٨) مليون دولار.
- أزمة الرهن العقاري التي عصفت بأمريكا والعالم تطبع بـ (٥٢٠٠) موظف) والبنك المركزي الأمريكي ما زال يضخ المزيد من الأموال لمواجهة الأزمة.
- ١,٥٣٢ مليار هي قيمة شراء الأجانب للأسهم في سوق دبي.
- لندن ترفع مساهماتها لدعم اليمن إلى مليون دولار سنوياً.
- طرحت الهند مطلع شهرنا الحالي أوراق نقدية بلاستيكية بدلاً عن الورقية وبررت ذلك لمنع عملية التزوير الكثيرة في الأوراق النقدية الورقية.
- قال خبراء في أسواق المال العربية أن الأسواق العربية لم تتأثر بالأزمة العقارية التي تجتاح العالم وذلك لأنخفاض التسهيلات الموجهة للعقارات.
- أكدت مصادر اقتصادية خليجية أن الأسباب الحقيقة لأنخفاض قيمة الأسهم في الأسواق العربية تعود إلى:-

  - انخفاض السيولة في هذه الأسواق
  - الأزمات العالمية
  - الحالية
  - في أسواق المال
  - فقدان ثقة المستثمرين بهذه الأسواق

## نوفه العاملات الإسلامية في البنوك التجارية



وافق مجلس الوزراء في اجتماعه الدوري المنعقد ١١ سبتمبر على مقترن محافظ البنك المركزي اليمني بشأن تعديل المادة (٦) من القانون رقم (٢١) لسنة ١٩٩٦م الخاص بالمسارف الإسلامية وإلغاء المادة (٢٦) من نص القانون ووجه بإحاله مشروع التعديل والإلغاء إلى مجلس النواب لاستكمال الإجراءات الدستورية اللازمة.

وسينتظر التعديل للبنك المركزي السماح للبنوك الإسلامية في الخارج والبنوك التجارية العاملة في الجمهورية فتح فروع لها أو توافذ للعمل وفقاً للشريعة الإسلامية وفقاً للشروط والمعايير والضوابط التي يضعها البنك المركزي اليمني إلى جانب إفساح المجال أمام مساهمة غير اليمنيين أفراداً وهيئات أو مؤسسات أو شركات أو مصارف في رأس مال أي بنك ينشأ بحكم هذا القانون وفيما يتعلق المادة التي تم إلغاؤها فهي تتعلق بالامتيازات والإعفاءات الواردة في قانون الاستثمار التي تمنح للمصرف المرخص له.

## الإمارات أبرز مرشح لرفع قيمة العملة بين دول الخليج

أظهر مسح أجراه رووترز لآراء ١٧ محللاً اقتصادياً أن الإمارات هي أبرز مرشح على الإطلاق بين دول الخليج العربي لرفع قيمة عملتها المرتبطة بالدولار الأمريكي، وأن فرصة حدوث ذلك في العام القادم أكبر من العام الحالي، وقال (١٢ من المحللين) الذين شملهم المسح أن الإمارات هي المرشح الأول فيما يتعلق برفع قيمة العملة، بينما قال اثنان أنها قطراً، وقال محلل واحد فقط أنها السعودية، وبحسب المسح فإن السعودية هي البلد الأقل ترجيحاً أن يرفع قيمة عملته، والبلدان الآخريان اللذان شملهما الاستطلاع هما سلطنة عمان والبحرين.



## الوحدة النقدية الخليجية تحمل التأجيل

الصعوبات المتزايدة اتفقت الدول الأعضاء في مجلس التعاون الخليجي على مواصلة العمل بإصرار على العملة المشتركة، وأضاف أن اللجان التقنية كانت تعمل بجد لإلقاء بالوعد النهائي وأنه في السابق لأوانه الحديث عن التأجيل.

كما قال : "أن المسألة كانت بارزة في الاجتماع وأنه ستتم مناقشتها أكثر في الاجتماع القادم لوزراء المالية وحكام البنوك المركزية في دول مجلس التعاون الخليجي في تشرين الأول / أكتوبر وأن التضخم المتزايد في اقتصاد دول مجلس التعاون الخليجي كانت مسألة تثير القلق وعزاها إلى عوامل محلية مثل النفقات المتزايدة وتنامي الاستثمارات".

ذكر محافظ مؤسسة النقد العربية السعودية (البنك المركزي السعودي) حمد بن سعود الصياري أنه من غير المحتمل أن تتمكن دول مجلس التعاون الخليجي من إصدار عملة مشتركة بحلول عام ٢٠١٠م الذي تم تحديده في السابق، ونقلت الوكالة الكويتية للأنباء عن الصياري قوله : "إن تطورات جديدة استثنائية في المنطقة جعلت الإيفاء بال وعد المحدد للعملة الخليجية الموحدة عام ٢٠١٠م صعباً".

وتحدث الصياري إلى المراسلين في الرياض عقب الاجتماع الرابع والأربعين لحافظي البنوك المركزية والمؤسسات المالية في الدول الأعضاء في مجلس التعاون الخليجي وقال : "بالرغم من



# بنك HSBC يطلق خدمة بريمير عالمياً

(٦٤٣٧-٦٤٣٦٧٧-٨٠٩١) للمساعدة في الحالات الطارئة.

- إمكانية الإطلاع على الحسابات الخارجية المفتوحة مسبقاً في بلد الإقامة وكذلك تحويل بيانات القروض المالية.

- توفير نظرة شاملة واحدة للإطلاع على كافة الحسابات الموجودة لدى بنك HSBC في أنحاء العالم عن طريق الانترنت، التي توفر إمكانية إدارة كافة الحسابات في أي بلد كانت من خلال موقع الكتروني واحد (متوفراً في الدول الرئيسية الكبرى بما فيها الإمارات العربية المتحدة).

- إجراء تحويلات مالية بدون رسوم بين الحسابات عن طريق الخدمات الإلكترونية المباشرة بشكل أسهل في أي مكان فيه اعتباراً من شهر نوفمبر.

- بطاقة ائتمانية توفر صفات تجارية حصرية من خلال ٦٠٠ مؤسسة تجارية في ٤٠ بلداً.

- إمكانية الحصول على الخدمات المصرفية وتسهيلات استعمال القاعة الخاصة عبر ٢٥ بلداً ومنطقة.

- إمكانية الحصول على قروض رهن موافق عليها مسبقاً حتى غاية ٦٠ بالمائة من القرض مقابل القيمة) لغاية ٣ عقارات، سواء في بلد الإقامة أو في الخارج.

- توفير خدمات إدارة الثروات، بالإضافة إلى بيانات متوفقة مع أوضاع السوق بالنسبة للمستثمرين من الأفراد، وتوفير الحصول على خيارات من صناديق HSBC المالية ذات الإدارة المتعددة والحصول على الخبراء الجلية والوصول إلى الأسواق وأفضل الصناديق المتخصصة بالعقارات السكنية.

- معاملة واحدة متميزة عبر شبكة فروع بريمير مع أقل المتطلبات على المستوى المحلي.

- إمكانية الاتصال بمدير العلاقات ليقوم بتوفير خدمات خاصة بشكل مباشر.

أعلن بنك HSBC عن طرح خدمة بريمير، وهي أول خدمة مصرفية شخصية عالمية على الإطلاق، صممت لتلبية احتياجات ما يزيد عن ٢٠٠ مليون من العملاء الأفراد أصحاب الثروات الدوليين، فمن خلال إعادة إطلاقها حول العالم عبر ٣٥ بلداً ومنطقة في وقت واحد، تعتبر خدمة HSBC بريمير من أكثر الخدمات المصرفية وخدمات إدارة الثروات شمولية مصممة على المستوى العالمي على الإطلاق.

وتوفر خدمة بريمير للعملاء خدمات مصرفية خارجية لا يمثل لها، يمكنها من خلالها، وللمرة الأولى، من القيام بإدارة حساباتهم والإطلاع على بيانات القروض وتسوية علاقاتهم المصرفية في أي مكان كانوا وحيثما أرادوا الإقامة أو العمل.

وتتجه خدمة HSBC بريمير نحو العملاء الدوليين. فعلى سبيل المثال، بإمكان عميل خدمة بريمير القائم من ذي التوجه إلى أي فرع من فروع HSBC في الدوحة أو لندن أو بومباي أو بيروت مثلاً، ليتم التعامل معه كأحد عملاء خدمة بريمير بشكل فوري، وأن يحظى بالأولوية التامة والمساعدة القصوى. وهذه الخدمات تضم القدرة على الاتصال بمدير علاقتهم الموجود في بلد الإقامة أو بمقرن الاتصال، واستخدام القاعة المخصصة لعملاء بريمير، والحصول على الاستشارات المحلية من قبل مدراء العلاقات المحلية، والاستفادة من خدمات الحالات الطارئة، مثل الحصول على السيولة النقدية واستبدال بطاقة الائتمان في اليوم التالي. كما سيتمكن عملاء بريمير ومن خلال نظرة شاملة واحدة، من الإطلاع على حساباتهم المصرفية لدى بنك HSBC، من خلال الخدمات المصرفية عبر الانترنت والتحويلات المالية بين الحسابات بدون رسوم.

كما سيكون لديهم القدرة على فتح حسابات مصرفية خارجية من مكان إقامتهم بالإضافة إلى تحويل بيانات القروض الخاصة بهم. وتجلب خدمات بريمير العالمية الجديدة معها مجموعة من الخدمات المتقدمة والمحسنة والتي تشمل:

- رقم اتصال عالي موحد هو بريمير

## ٢٢٪ ارتفاع قيمة مبيعات الذهب في إمارات

قال مجلس الذهب العالمي أن قيمة مبيعات الذهب في أبو ظبي ارتفعت في الربع الثاني من العام الجاري بنسبة (٢٢٪) مع ارتفاع الطلب من السياح وقال المجلس في بياناته أن قيمة المبيعات بلغت (٢٨) مليار درهم (٧٦٢٠٥) مليون دولار



## رئيس البورصة الأيرلندية رئيساً لبورصة أبو ظبي

قالت سوق أبو ظبي للأوراق المالية أنها عينت توم هيلى الرئيس التنفيذي السابق للبورصة الأيرلندية مديرًا عاماً لها وقالت سوق أبو ظبي في بيان أن هيلى (٥٧ عاماً) كان مستشاراً للبنك الدولي والاتحاد الأوروبي وهيئة المعونة الأمريكية فيما يتعلق بأسواق المال.



ازمة الرهن العقاري في أمريكا.. أكثر من 50 شركة رهن عقاري عانت نكسة في الربع أو أغلقت أبوابها أو أعلنت إفلاساً.

# من أين بدأت القصة؟



لُوكار فِي المُخَاتِفَةِ

وعلى النقيض من ذلك فقد كان دور الامتنان المصرفى والإقراض العقاري في منطقة الخليج دوراً إيجابياً مساعداً في نهضة الحركة العمرانية والنمو العقاري الخليجي، حيث أسهمت السيولة النقدية في إيجار المصايف وشركات التمويل العقاري على وضع سياسات سلسلة ضمن إطار القوانين المعمول بها في كل بلد للتخلص من السيولة الفائضة من خلال منح القروض والتسهيلات المصرفية، وأصبح في إمكان كل مواطن الحصول على تمويل عقاري في ظل الشروط المعمول بها وحسب إمكانيات كل شخص.

ونتيجة لتوافر هذه الخاصية المهمة في عالم العقار الخليجي اتسعت رقعة المستهلكين للسلعة العقارية وتنامت معها أحجام التداولات العقارية على مختلف الصعد ما بين عقارات لغرض الاستخدام الشخصي، أو لغايات الاستثمار والتجارة.

إلا أن تقارير أخرى تربط بين التراجع في الاقتصاد الأمريكي جراء ضعف قطاع الإسكان والعقارات والمشكلات المرتبطة به، وبين تغيير في توجهات الشركات العقارية والبنوك الخليجية للتقليل من المشاركة في قطاع الإسكان الأمريكي، ودعا التقرير مؤسسات الإقراض والتمويل العقاري المحلية والإقليمية إلى تطبيق أعلى المعايير المصرفية والتمويلية لضمان الابتعاد عن مشكلات مماثلة في الأسواق العقارية الخليجية بما يضمن استمرار الطلب وبالتالي تحفيز الاستثمار الموجه نحو العقارات.

صدر أخيراً عن وزارة التجارة الأمريكية بياناً يبيّن أنّ  
نشاط تصارييف البناء وهو مؤشر على خطط البناء  
في المستقبل، قد تراجع إلى أدنى معدلاته في عشر  
سنوات مما يعكس مزيداً من الضغف في سوق  
الإسكان الفاتحة.

ويعتقد الاقتصاديون أن تلك البيانات تتوافق مع  
تقارير تشير إلى ثقة شركات البناء والمقاولات مع  
زيادة صعوبة الحصول على قروض عقارية جراء  
تشديد البنوك لمعايير الإقراض، وتراجع مؤشر  
الجمعية الوطنية للبنائين في أمريكا لسوق الإسكان  
نقطتين إلى ٨٢ في حزيران (يونيو) الماضي وهو  
أدنى مستوى في أكثر من ٦١ عاماً.  
هـ أخص تقدير الجمعية حينما أنه ومع تشـ دـ

مؤسسات الإقراض والتموين الأمريكية في منح الائتمان والتمويل العقاري فإن معدلات الطلب شهدت تراجعاً ملحوظاً ما أثر في رغبة الشركات العقارية والمطربين في الاستثمار في بناء مساكن جديدة.

وأشار التقرير إلى أن تراجع قطاع الإسكان وضعف معدلات الأدخار لدى العائلات الأمريكية قد وضع ضغوطاً كبيرة على الدولار ، حيث يعتقد خبراء أن تراجع الدولار يعكس المخاوف بشأن كيفية تأثير مشكلات الرهن العقاري في الاقتصاد الأمريكي الأوسع.

فيما بذلت الأسواق بعض في الأعياد إمكانية خفض مجلس الاحتياطي الاتحادي - البنك المركزي الأميركي - أسعار الفائدة من مستواها الحالي عند ٢٥٪ في المائة.

تقول التقارير الدولية إن الاستثمارات العقارية أو المرتبطة بأصول عقارية في أمريكا بدأت تلمس المشكلات والصعوبيات نتيجة ما نشأ جراء تخلف سداد القروض العقارية الممنوحة برهونات وضمادات غير كافية ، كذلك لحقيقة أن كثير من القروض الإسكندرانية منحت للمقترضين من ذوي تاريخ الاعتماد أو سجل الائتمان الضعيف، أو المعدوم ، وبالتالي غير مؤهلين للحصول على أسعار الفائدة الأقل السائدة في سوق القروض العقارية المضمنة برهونات من الدرجة الأولى.

وقال تقرير آخر نشر قبل شهر أن الإقراض في سوق التموين الثانوية قد أصبح شائعاً على مدى السنوات القليلة الماضية، حيث أن أسعار الفائد المنخفضة في هذه السوق وارتفاع أسعار المنازل قد جعل من هذا النشاط نشاطاً مغرياً ومرهقاً، حيث أدى ارتفاع معدلات التخلف عن السداد وإغلاق الرهونات إلى تسديد ضريبة لصناعة الإقراض في السوق الثانوية، ودفع قيم بعض الأوراق المالية المدعومة بآصول ، المعروفة باسم التزامات الدين الضمونة )، إلى الهبوط ومن ضمنها القروض السكنية في السوق الثانية.

نتيجة لذلك ، عرضت أكثر من ٥٠ شركة رهن أمريكا نفسها للبيع ، أو أغلقت أبوابها أو أعلنت إفلاسها منذ بداية عام ٢٠٠٦ وحتى شهر قليلة مضasse .

و هنا يقول لـ "الاقتصادية" مارك فيشر مدير الاتصالات الخارجية في سوق دبي المالي العالمي "أكاد أرى قطاع الإسكان الأميركي "نمراً ، إذا تحرك داخل الاقتصاد العالمي أحدث فيه ريبة ، وإذا هدا إستمتعت التجارة العالمية بشيء من الاستقرار " مبيناً أن أي تدهور في العقار الأميركي سيشكل عامل ضغط كبير على الدولار وهي العملة العالمية، ما يعني أن أثره سيطوي جنوب العالم وشماله بطريقة أو بأخرى.

ويعتقد فيشر أن البيانات السياسية المتلاحقة التي تقول أن قطاع الإسكان في الولايات المتحدة تتجه نحو الأسوأ تزداد سوءاً، وأضاف "فتقتنع بذلك أكثر حصوصاً إذا ما علمنا أنه وخلال الشهور الماضية، اهتزت أسواق الأسهم الأمريكية بسبب تراجع أسعار أسهم المؤسسات المالية وشركات التجزئة التي واجهت زيادة في حالات التخلف عن سداد القروض العقارية، مما زاد من القلق بشأن مزيداً من الضعف في أساطير المترضين سيكون من شأنه أن يبطئ الاقتصاد الأمريكي".

Lundsgårdh

ويرى اقتصاديون خليجيون أن حالة الضعف في القطاع العقاري الأميركي ، يكشف عنها تقرير

# نوفير المعاش

## خدمة توفير المعاش



**CAC BANK**  
www.cacbank.com.ye

بنك التسليف التعاوني والزراعي

## خدمة توفير المعاش



هذه الخدمة  
تمن تجربين تمن تجربين  
فقط تمن تجربين فقط  
تمن تجربين فقط تمن  
تجربين فقط تمن تمن  
تجربين.

**CAC BANK**  
www.cacbank.com.ye

بنك التسليف التعاوني والزراعي

### طريقة مبتكرة :

تساعد شريحة الموظفين على التوفير : فهو عبارة عن دفتر توفير يتم فتحه بدون حد أدنى لرصيده الافتتاحي ويتم تغذيته عبر تحويلات دورية من الحساب الجاري للعميل مع عدم إمكانية السحب منه خلال السنة الأولى منذ فتحه إلا في الحالات الاستثنائية وتضاف الأرباح المستحقة لرصيد الحساب كل ثلاثة أشهر لتحسب عليها أرباح العميل في الفترة التالية .

### مميزات الاشتراك في هذه الخدمة:-

- إمكانية الالتزام المسبق بنسبة معينة أو مبلغ معين من الدخل للتوفير.
- يمكن إلغاء / تعديل / إيقاف مؤقت لأمر التحويل المستديم في أي وقت.
- لا يفرض البنك أي عمولة على إعداد أوامر التحويل المستديمة المستخدمة للتحويل ولا على تنفيذها
- تحسب الأرباح شهرياً على أساس أقل رصيد خلال الشهر وتقيد في الحساب بشكل ربع سنوي بما يمنع العميل عائداً إضافياً على قيمتها عند دورة الاحتساب التالية
- يمكن للعميل الحصول على سلفيات مؤقتة على ذمة هذا الحساب وبأسعار أرباح منخفضة .
- يمكن الاستفادة من هذه الخدمة بالريال اليمني والدولار الأمريكي
- إمكانية السحب والإيداع النقدي والتحويل بين الحساب عبر أي من فروع البنك.

### شروط الخدمة:-

- تحويل مرتب العميل شهرياً عبر جهة عمله إلى حسابه لدى البنك
- في حالة طلب العميل السحب من رصيد الحساب قبل مرور 12 شهراً على فتحه فسيخسر العميل الفائدة المستحقة عن ربع السنة التي سيتم فيها السحب.

## خدمة توفير المعاش



**CAC BANK**  
www.cacbank.com.ye

بنك التسليف التعاوني والزراعي



الصرافات الآلية.. خدمة الكترونية متنقلة

## سحب نقدى على مدار . . . الساعـة



النقدى على مدار ( 24 ساعـة ) بدون توقف .. وهي خدمة مجانية يمنحها البنك لكافة عملائه الكرام.

تكمـن أهمـيـة الـصـرـافـاتـ الـآـلـيـةـ فـيـ آـنـهـاـ :-

□ تـمـنـجـ العـمـيلـ حـقـ السـحبـ النـقـدـىـ عـلـىـ مـدارـ 24ـ ساعـةـ خـلـالـ وـخـارـجـ أـوـقـاتـ السـدوـمـ وـفـيـ أـيـامـ العـطـلـ وـالـأـعـيـادـ ليـلـاـ وـنـهـارـاـ .

□ وـسـيـلـةـ أـمـنـهـ لـحـفـظـ النـقـدـ وـتـحـدـ مـنـ مـخـاطـرـ حـلـمـهـاـ أوـ الـاحـفـاظـ بـهـاـ فـيـ المـساـكـنـ أوـ الـخـزـائـنـ الـخـاصـةـ مـاـ قـدـ يـعـرـضـهـاـ لـأـخـطـارـ السـطـوـ أوـ السـرـقةـ .

□ توـفـرـ الـصـرـافـاتـ الـآـلـيـةـ نـقـدـاـ مـنـ الفـئـاتـ الـكـبـيرـةـ ( ١٠٠٠ - ٥٠٠ ) رـيـالـ ( بـأـورـاقـ نـقـدـيـةـ نـظـيـفـةـ )

□ نـشـرـ الـوعـيـ الـمـصـرـفـيـ وـالـمـفـاهـيمـ الـمـصـرـفـيـةـ الـهـدـيـةـ .

لم يعد التنافس في القطاع المصرفي يقتصر على وسائل تقليدية أو خدمات لعل الحاضر تجاوزها في ظل ثورة تكنولوجية اجتاحت العالم بأسره ..

اليوم للزمن ثمن، ولسرعة أدواتها، والعميل يبحث عن الخدمة الأفضل عن العمل الأجدى والأدق.

وبينك التسليف التعاوني والزراعي إذ يواكب التطورات التقنية في عالم الأنظمة والخدمات البنكية يقتني منها الأحدث والأكثر تطورا، فإنه يسعى بذلك إلى التأصيل لعمل بنكي يقوى على البقاء والمنافسة في ظل سوق مفتوح لا بقاء فيه إلا للأقوى .

لذلك يسعى جاهدا لنشر الصرافات الآلية في مختلف المناطق والمحافظات لتقديم خدماته لجمهوره الكريم.

توفر الصرافات الآلية خدمة السحب



## منارة للعاملين في حقل النسويق المصرفية وخدمة العملاء

بـ) العميل:-

■ إنسان طالب خدمة ومساعدة يحتاج إلى رفع المعنيات وهو المكن بناء جسورة معه وهو النموذج الخفي لنا بالأسواق.  
وهو سمعة البنك ويمثل الربح وهو الدافع الإيجابي لقرارتنا على الخلق والإبداع وهو فرص عمل متكررة.



جـ) خدمة العميل:-

- التعرف على احتياجات العميل وتقديم خدمة متميزة وسريعة.
- التعامل مع شركى العميل بمرنة وحل مشاكله بكفاءة
- التعامل بالنهاية عن العميل باحترام وحفاظة
- مقابلة احتياجات وتوقعات العميل.

المراجع :

● معاشرة للأستاذ / عادل الحميدي في خدمة العملاء  
 بتاريخ ٢٠٠٧/١٢  
جريدة المستقلة العدد (٤٥).

\* المسئول الائتماني / فرع عبس

- أبدأ يومك بذكر الله وتوكيل عليه.
- الإحساس بالانتقام لكى تعمل بطريقه أفضل.

- استبعاد الحياة الشخصية ومؤثراتها على العمل

- ابتسماً وكن هادئاً
- تعلم الإصغاء لكى تفهم المشكلة

- ميز بين العقول وغير العقول وتكلم ببساطة

- أقبل بالتغيير كشيء حتمي ولا تفعل أكثر من شيء في وقت واحد

وهناك بعض الفاهمين علينا الإمام بها لتساعدنا في تحقيق المهام المنطة بنا وهي :

(أ) الذمم:

- التغير وإنعام الهمة بشكل متكامل وباقتصر وقت ممكن
- القدرة على الخلق والإبداع وعدم اعتبار (لا) إجابة لأى تساؤل

- فرص التطوير وبما أن الأفضل ممكناً فالرديء مستحب

## إستراتيجية الفوز

هناك أساليب عملية تساعدك على بناء علاقات جيدة والحفاظ عليها بفخامة وهي:-  
قبول أفكار الآخرين عن التنازل يُعد مكسباً لك - عندما يكون التنازل هو الوسيلة الوحيدة لاستعادة العلاقة.

(٩) إجعل الخطة جاهزة: يجب أن يكون لديك خيار بديل لمستقلك الوظيفي والخطوة تتضمن الخطوات التالية:-  
- أن تعمل بأقصى كفاءة في وظيفتك  
الحالية.  
- تحفظ قيمتك السوقية.

- تضعف من شبكة علاقاتك مع الآخرين  
لإكتشاف فرص عمل أفضل.

(١٠) موقفك أثمن ما لديك فحافظ عليه: تساهم نوعية الموقف بمقدار الكفاءة والإنتاجية، فكما كانت مواقفك إيجابية كان ذلك دليلاً على كفاءتك وإنجازاتك العالمية

والعكس صحيح، ولكن تتحدى مواقفك إيجابية عليك بهذه الأساليب:-  
- استخدم أسلوب (وجه الآخر) للموقف بمعنى:

انظر إلى الموقف من زوايا متعددة غير النظرة السلبية.  
- إلعب أوراقك الرابحة، أي ركّز على الأمور الجيدة التي تُبدِّي لك الأمور السيئة صفيحة.

- إعزل نفسك عن الهموم الكبيرة، أي قاوم بشدة تلك الهموم التي أفرزتها المشكلة، وادفعها عن ذهنك كي لا تؤثر على أدائك.

- شارك بموقفك الإيجابي مع الآخرين: اجعل الموقف الإيجابي الذي تتحدى به إلى غيرك من هم حولك.

- إنظر إلى نفسك بشكل أفضل: كون لنفسك صورة إيجابية لكي تعيid التوازن لنفسك وتصبح نفسك مستقرة.



إعداد / أمين عوض متأشـ \*

(٣) طبق نظرية المنافع المتبادلة: لكى تستمر العلاقة مع الآخرين يجب أن تكون هناك منافع متبادلة بين أطراف هذه العلاقة بحيث لا يشعر أحد الأطراف أنه وقع في موضع الضحية.

(٤) تجاهل المضايقات الصغيرة: كُفْ عن التركيز على الأمور التافهة وركز على الأمور الهامة والتي تؤثر على العلاقة.

(٥) ضع لنفسك علاقة تحذير: كن مراقباً لنفسك فهل بدأت تتصرف بسلبية أو بإيجابية تجاه الأشخاص أو المواقف، وهل يؤثِّر ذلك على مستقلك الوظيفي؟

(٦) اختر من تثق بهم بعانياً: أنت بحاجة مستمرة إلى دعم من حولك، ولكن يجب أن تختر أشخاصاً يتصرفون بالحكمة والموضوعية حولك يرشدونك ويعونونك تستثير برأائهم وأحكارهم.

(٧) كيف تبتعد عن المشاكل: تعلم الإسحاب من الموقف، ولا تقسره ضعفاً، وإنما سمه حلاً للخلاف، وتجنب الوقوع ضحية.

(٨) متى تتنازل: يُعد التنازل من أجل حماية مستقبلكنا علاقتنا ذكاء اجتماعياً؛ لأنـهـ يُكون منافع جديدة - عند

## السوق المالي

لقد حولت ثورة المعلومات المعرفة إلى تجارة والمتبركات العلمية المتيسّرة إلى حاجات لاغنى للإنسان عن التعامل معها نظراً لما توفره من جهد وكفة ووقت ومنافع لاتختص في عالم يسوده التزاحم والمنافسة وممؤسسات تتصارع على السوق والسيادة والبقاء.

فلم يعد بوسع أي كان أن يعيش بمعزل عمما يجري في هذه المعمورة التي أفقدت ثورة المعلومات معظم مناطقها حدودها المتصورة وأصبحت مناطق مفتوحة أمام الشركات العملاقة عابرة القارات.

ولأن البنوك هي من أكثر الشركات والمؤسسات تماثياً وتعاملها وتعاطيها مع تلك المستجدات

والتطورات المرافقية لحركة التجارة العالمية إدارة وتقنية وتشريعات وتسابق على تقديم الخدمات والتسهيلات بأرقى الصور والأساليب الجاذبة للعملاء.

فكثيراً ما تقرأ أن بعض البنوك العالمية قد وصل عدد عملائها أو يخطط لإ يصل عمالاته إلى مئات الملايين التي تتجاوز عدد سكان دولة ذلك البنك بضعف مضاعفة فليس ذلك ناتجاً عن ارتفاع نسبة الوعي المصرفى .. حيث تصل عدد الحسابات المفتوحة في بعض البلدان المتقدمة إلى (٢)

(٣) ضعاف عدد السكان والتي لا تتجاوز في الدول العربية في أحسن الأحوال نسبة (٢٥٪) من عدد السكان وفي بلادنا قد لا تصل هذه النسبة إلى (٥٪) ولكن لأن الأسواق أصبحت مفتوحة أمام الجميع والجميع وأسوق الخدمات المصرفية ليس لها إدارة محددة والتسيير المصرفى ساحة الصناعة المصرفية التي تتعامل مع كل ميكرات المصغر وحالات المجتمع التي لا تتفق والتسويق المصرفى من المواضيع التي شهدت صفحات المصرفية وإعدادها العائد من المساهمات والكتابات المتخصصة من قبل الملايين المهتمين بهذا الجانب والتسويق كفالة إدارية يعني بزيادة الكفاءة والفعالية إدارة المصارف لتحقيق أهدافها وابتکار الوسائل والأساليب التي تؤسس لأحداث تغيرات واستجابات قوامها الحاجة والرضا بالخدمات والمنتجات المقدمة وهو حالة من التفكير متوجهة نحو العميل لإشباع رغباته.. إن التسويق المالي يسمع

بعلاقات شخصية ومتقابلة مع الزبون المحتمل وهو أداة للحوار مع العميل ويؤمن الإجابة الفورية ووسيلة اتصال قابلة للمراجعة.

ومن أهم أهداف التسويق المالي:-

- ١- دراسة السوق للاختبارات في الحملات الإعلانية واختبار المنتجات.
- ٢- كسب الثقة من خلال الاتصال بالعملاء.
- ٣- البيع للخدمات أو تقديم عروض خدمات مميزة.
- ٤- إعطاء العلم إلى حضور افتتاح جديد أو إطلاق خدمة جديدة.
- ٥- محاولة لتغيير موقف العميل وهذا النوع من التسويق يعتبر أحد الوسائل الإعلانية التي تتكامل مع الوسائل الأخرى التي تستلزم من القائمين بها أن يكونوا:-
- ـ من المبادرين بالتحرك نحو الآخرين
- ـ يتملكون قدرة الإصغاء والاستماع والعرفة بخصوص العملاء.
- ـ القدرة على التأثير وعلى اكتشاف حاجات ورغبات العملاء.

وعلى كل حال فإن مخطط الحملة الإعلانية تقع على عاتقها اختيار الوسائل الإعلانية المناسبة والكافية والإعلان الملائم ووجهه وخصائصه وفكرة وطريقة العرض واختيار الموقـع وقبل هذا وذاك الإمام بكل المتطلبات والحقائق التي تبني عليها فكرة الرسالة الإعلانية حتى تؤدي الغرض من تنفيذها.

\* نائب مدير إدارة التخطيط والقروض الخارجية.



سعید علي  
حسن \*

# هنا نلتقي



عبدالقادر  
الفارسي

## في أجواء الشهر الكريم عبادة يتبعها عمل

يمثل شهر رمضان الكريم ثورة روحية في حياة الإنسان المسلم بما يضفي على حياته من تغييرات هائلة، فعمره تتحرر النفس من الأهواء الذاتية، والأطماع المادية كما يتحرر الجسد من الغرائز.

بقدوم رمضان تسمو النفوس وتحلق في فضاءات الرحمن، صلوات، قرآن، قيام وعبادات، زكاة وصدقات، ويتحقق الأغاني قليلاً عن الشح فتقام موائد للقراء والمعذمين، كما تُجرى في المشهد الرمضاني أعمالاً خيرية أخرى شتى.

أجواء رمضانية صافية، تستمد صفاتها من صفاء النفوس المؤمنة، ومن قلوب عاملة بالإيمان، نرى معها مشاهد الحشو ونسمع السنن تلهج إلى الله بالدعاء.

ولكن هل يبقى شهر رمضان للصوم والتعب فحسب وليصوم المسلم عن العمل في هذا الشهر؟

أبداً... فتاريخنا الإسلامي المشرق يقول بغير هذا، ومعظم غزوات المسلمين كانت في رمضان بدءً من غزوة بدر، ففتح مكة، معركة القادسية، فتح الأنبار، وحتى غزوة العاشر من رمضان التي حطم فيها الجيش العربي المصري أسطورة تقول أن الجيش الإسرائيلي «الجيش الذي لا يظهر».

العمل قيمة كبرى من القيم الربانية التي حد عليها ديننا الحنيف «قل أعملوا فسيري الله عملكم ورسوله والمؤمنون» من بات كالأمن من عمله بات مغفور له».

وما أروع عبادة يتبعها عمل فأجر العمل في رمضان مضاعف بلا شك وقضاء حاجات الناس من خلال الانتظام في أداء الأعمال واجب ديني (الدين المعاملة).

والإيمان مقرن في كتاب الله الكريم بالعمل «الآذين آمنوا وعملوا الصالحات» والنسي لاكتساب الرزق الحلال من خلال القيام بواجبات الوظيفة العامة وانجاز المعاملات وقضاء الحاجات هي وبلا ريب من الأعمال الصالحة المفترضة بالإيمان.

فالصيام إذا عن الطعام والشراب وسائر المفطرات لكنه أبداً ولا بأي وجه من الوجه يمكن أن يكون صيام عن العمل.

## التجارة الإلكترونية (٢) والأخيرة

### المقصادة (Clearing)

تقوم فكرة الشيك الإلكتروني على وجود وسيط يقوم بإجراء عملية التخلص ■ بطاقات الصراف البنكي (Banking Cards Cashier) :

الورق وتکاليف البريد؛ تقليل فترة بقاء المخزون : تقليل تكلفة عمليات الحاسوب الآلي ( إدخال: طباعة: مراجعة).  
٢/ ب - تحسين التدفقات النقدية

للشركة زيادة معاملات الأمان وتقليل الأخطاء  
٢/ ج - ضمان وتأكد المعاملات بين الشركات.

٣. المزايا الغير مباشرة :  
١/ أ - تحسين صورة المؤسسة  
٢/ ب - زيادة المنافسة.

٤/ ج - زيادة حجم علاقات المؤسسة التجارية.

أنظمة العمل الجديدة في عالم التجارة الإلكترونية :  
سمات منظومة العمل المعتمدة على التجارة الإلكترونية:  
يعتمد نجاح التحول إلى نظام العمل المعتمد على التجارة الإلكترونية على تفهم طبيعة وخصائص منظومة العمل الجديدة.. تتسم منظومة العمل المعتمدة على التجارة الإلكترونية بالسمات والظواهر الآتية:-

- كافية الاعتماد على تكنولوجيا المعلومات سواء كان بالنسبة للحواسيب وتطبيقاتها أو الاتصالات.
- الميكنة الكاملة لكافة العمليات الإدارية التي تتم سواء كان داخل المؤسسة أو بين المؤسسة وجميع عناصر القيمة المضافة لها.

- هيكل قوة العمل على درجة فعالية عالية ومهارة وكفاءة متقدمة مع تركيز شديد على مهارات استخدام تكنولوجيا المعلومات.
- حجم محدود للعمالة الإدارية ويرتكز أساساً على عناصر ذات كفاءة ومهارة خاصة في استخدام تكنولوجيا المعلومات.

- انخفاض واضح في حجم العمالة بالمقارنة بحجم العمليات التي يتم تنفيذها بل إن الاتجاه الأغلب هو عدم وجود عمالة إلا استثناءات.

- ارتفاع كفاءة العمليات الإنتاجية المرتبطة بكافة المنتجات التي تقوم المؤسسة بتوزيعها والمحاولة المستمرة للوصول إلى إنتاج منتجات حسب الطلبات.

- انخفاض مساحة المكاتب مع إمكانية التحول إلى العمل من على بعد بالنسبة للعديد من العاملين بل ويزهب بعضهم إلى قلة أو حتى انعدام الأوراق والاعتماد على الوسائل الإلكترونية والمغناطيسية والضوئية في تخزين وتبادل البيانات.

- الشفافية الكاملة والوضوح في كافة تعاملات المؤسسة والاستخدام المكثف لتقنيات المعلومات في إتاحة المعلومات للمستويات المختلفة.

- تمركز عمليات المؤسسة بالكامل حول العميل وبناء منظومة تكفل التعامل الذكي معه لتلبية متطلباته وإشباع رغباته.

تختلف هذه البطاقات عن الائتمانية في السداد يجب أن يتم بالكامل من ناحية العميل للبنك خلال الشهر الذي تم فيه السحب؛ ورغم المزايا التي تتيحها البطاقات البلاستيكية لحامليها إلا أنها لا تزال غير منتشرة بالقدر الكافي في الوطن العربي ويمكن إرجاع ذلك لعدة أسباب من بينها انخفاض المستوى الثقافي أو مستوى الدخول أو كليهما ومحدودية المدخرات الشخصية في شكل ودائع للطبق الأعم من المواطنين وعدم معرفة أغلى وأصحاب الودائع الشخصية مزايا البطاقات وأساليب استخدامها.

**التجارة الإلكترونية بين قطاعات الأعمال:**  
تمثل التجارة الإلكترونية بين قطاعات الأعمال الحجم الأكبر من قيمة التجارة الإلكترونية الكلية حيث تصل نسبتها إلى حوالي (٨٠٪) من حجم المعاملات الإلكترونية : لقد مررت التجارة الإلكترونية بين قطاعات الأعمال بثلاث مراحل أساسية بدأت منذ بدء استخدام أجهزة الكمبيوتر في مؤسسات الأعمال وتتضمن هذه المراحل الآتي :-

- مرحلة الارتباط بين الشركات الرئيسية والموردين الفرعيين (Supply Chain )
- مرحلة التبادل الإلكتروني بين الشركات الرئيسية والموردين المختلفة ( Electronic Data Interchange ) باستخدام شبكات القيمة المضافة ( Value Added Networks )

- مرحلة التبادل الإلكتروني على شبكة الانترنت (Commerce )

**مزايا نظام التبادل الإلكتروني للوثائق (EDI) :**  
يحقق استخدام نظام التبادل الإلكتروني للوثائق مزايا متعددة لمؤسسات الأعمال التي تقوم باستخدامه فيما يخص إلى المزايا المتعلقة بخفض التكلفة الناتجة عن تقليل الأعباء في إتمام المعاملات فهناك المزايا التالية:-

- ١. المزايا على المستوى الاستراتيجي :  
١/١ - تحقيق دورة تجارية في وقت أقل

- إمكانية تطبيق النظم الخاصة بالإنتاج الموقوت.  
١/٢ - زيادة كفاءة العمليات الإنتاجية والتجارية  
١/٣ - إمكانية كسب عمال جدد والاحتفاظ بالعمال الحاليين.

- ١/٤ - زيادة القدرة التنافسية للشركة وبالخصوص في مواجهة المؤسسات الجديدة الدائمة حديثاً إلى الأسواق .  
١/٥ - إمكانية عمل تجمعات اقتصادية متكاملة تحقق حد أدنى من حجم الأعمال

- ٢. المزايا العملية المباشرة :  
٢/١ - خفض التكاليف ويشمل ذلك تكاليف استخدام



# **مفاهيم التسويق**

التسويق فنظريتها «أن المنتج عالي الجودة يبيع نفسه» فهي تهمل التسويق وتركز فقط على زيادة الانتاج

## ٢- الأسلوب الموجه بالبيع:-

- هناك شركات تبالغ في التركيز على قوة البيع وترى انه مهما كان المنتج الذي تنتجه فإن فريق المبيعات الناجح سوف يكون قادرًا على إيجاد عدد كاف من العملاء وتفترض أن العملاء سوف يكونون راضين عن مشترياتهم .

● وهي ترى انه يتم التركيز على البيع والترويج لقناع العملاء بشراء قدر كاف من منتجاتها.

### **٣- الأسلوب الموجه نحو العميل:-**

- وهو الأسلوب الذي يركز ويهتم بمعرفة احتياجات ورغبات وطلبات العملاء ومن ثم تلبيتها لهم
  - فالشركات التي تضع العميل بالمرتبة الأولى وتجعل كل شخص فيها يستوعب هذا هي شركات تمارس ما يسمى "التسويق المتكامل".
  - ومن مزايا هذا الأسلوب انه يحقق مبيعات وأرباح على المدى الطويل.

- الخدمة ليست كالمنتج. فهي غير ملموسة حيث لا يستطيع المشترون ان يروا أو يشعرون أو يستنشقونها، أو يسمعونها أو يتذوقونها قبل الشراء.

لمنتدى «خدمه»

- هناك ثلاثة أساساً للشركات التجارية تستخدمها في إنتاج وتسويق منتجاتها وهي الآتي:-
    - ١-الأسلوب الموجة نحو المنتج:-
    - بعض الشركات والمؤسسات ترى وتميل إلى تطبيق مبدأ الانتاج تدريجياً، حيث تكتسب كل منها ما

طبع السطور

2021卷首语

لحظة نتأمل فيها إلى ما حولنا فننظر إلى السماء  
فنشعر بعد من رحلوا عنا ووجه الحزن يطاردنا  
من ذلك الأفق البعيد، لحظة ندرك فيها بأن الأرض  
التي نطويها اليوم تحت أقدامنا غداً طوبينا في  
آمالنا.

ولحظة يذرف فيها المحضر دمعة الأخيرة ربما لا يصدق بأنها النهاية ويمر في تلك الثانية الأخيرة من حياته شريط العمر أمامه، يرى فيها كل ماضيه ثم يغمض عينيه بعد نظرة فيها ما لا يمكن الكلام عنه، ويفرب عن دنيانا ويتركنا في ليل الدموع ووجع الكلمات نشكو للحروف أحزاننا هي فوق الوصف ...

عندما ماداعمنا تبكي كلماتنا، تبكي أرواحنا، تبكي دقات قلوبنا، تبكي أمسنا ويومنا وغدنا المجهول، فترضي بقضاء الله وتحتبس الآخر.

سلام إلى أبي وإلى تلك النفوس المهاجرة التي  
سافرت بعيداً عن دنيانا .. وظلت أثارها وانداء  
كلماتها تحت في الأعماق الحزن والألم .. لا نملك  
سوى رفع الأكف والدعاء لهم بالرحمة والمغفرة ..

جميعنا مسافرون على متن سفينة الحياة نحمل  
حقيقة فيها حكايا العمر، ونخطو في الحياة وفي  
خفايا الروح ألم وأمل، نرحل فيها ونترحل عنها،  
ويبيقى لنا ذكرى في قلوب من ذرفوا الدموع على  
رحيلنا، فمع وجود الموت تلك الحقيقة المؤللة لا سعادة  
مطلقة للإنسان، من هنا لم يمر بلحظة حزن وألم في  
حياته، لحظة يضيق الكون فيها وتنتسع الأحزان  
حتى تأخذ مساحات كبيرة من خارتة العمر..  
لحظة يعبر عنها صمت حاكي، وتحكى عنها دموع  
الملاقي، لحظة العبرات فيها تسبق الكلمات، لحظة  
رسقية الساعات يتوقف فيها نبض الزمن، لحظة  
قصيرة العمر، طويلة الألم، لحظة تستشعر الحزن  
في كل ما حولنا، لحظة نسير فيها دون هدف  
يباحثين عن طريق لانهاية له لا دموع فيه، ولا حزن  
ولا ألم، لحظة نشكون فيها للأيام الضئيم والظلم،  
لحظة نسير فيها بانحناء متقلبين برواسب الألم الذي  
يتأصل في أعماقنا مع مرور الأيام، ونحاول السير  
بعيداً أملاً في النسيان وتنسى بأن الحزن يسكن  
نفينا.

# القائد الإداري المتميز



بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِيْمِ

الإدارة فن التعامل مع الممكن والمدير الناجح هو من يطوع هذا الممكن لتحقيق أهداف مؤسسته لهذا لم يعد المدير هو ذلك الشخص القابع خلف مكتبه يتابع وينفذ ما يصله من أوامر وتوجيهات بل أصبح في مفهوم علم الإدارة الحديث القائد الإداري تشت بهـا بالقائد العسكري الذي يهدـ ويدرب ويحيطـ ويرسم ويمول وينفذ الهجوم بنفسـه في إطار الإستراتيجية العامة لقيادةـه العليا ليـثـرـ النـصـرـ،ـ مماـ يـعـنـيـ أنـ المـدـيرـ كـقـائـدـ يجبـ أنـ يـحدـ الأـهـادـفـ التـيـ يـريـدـ أنـ يـحقـقـهاـ وـمـنـ ثـمـ يـخـطـلـ لـهـاـ مـسـتـحـضـراـ كـلـ مـقـوـمـاتـ النـجـاحـ وـمـسـتـقـلاـ كـلـ الإـمـكـانـيـاتـ المتـاحـةـ لـهـ والـمـسـخـرةـ تـحـتـ يـدـهـ وـتـدـرـبـ الـقـوىـ العـامـلـةـ المـنـفـذـةـ بـعـدـ اـقـنـاعـهـ بـأـهـمـيـةـ تـحـقـيقـ الـأـهـادـفـ وـعـوـائـدـهـ عـلـيـهـمـ وـإـشـارـكـهـ بـالـرأـيـ وـالـمـشـورـةـ وـالـقـرـارـ لـيـتـجـسـدـ الـأـدـاءـ بـالـرـوحـ الـجـمـاعـيـةـ حـتـىـ تـنـصبـ الـجـهـ وـدـ فـيـ خـانـةـ الـانـحاـزـ وـالـابـدـاعـ

إن من أهم أساليب نجاح أي مدير قدرته على إدارة الوقت بشكل فعال وإدارة المال وإنفاقه في أوجهه الصحيحة وإدارة القوى العاملة التي تحتاج منه الم :

- التحلّي بالصبر وإشعار هذه القوى بأدّه  
مهتم بها وإفساح المجال أمامها بالمشاركة  
بتحمل المسؤلية والمشاركة بالتصورات  
والآراء وتشخيص المبادرات

- ربط الالوات بالإنجاز الجيد للعمل
- وليس بالمعايير الوظيفية والأقديمية في العمل
- تقييم انجازات العاملين وإظهار القيم التي أضافوها للعمل

- سجع العملي على الجار واعمال  
بأنفسهم

على أن تكون مجموعات العمل بشكل يتناسب مع التوزيع في المهام والأهداف

- التواصل مع العاملين بصورة مستمرة  
ومناقشة مهامهم وتوجيههم وتوفير مسؤوليات  
وسيطة عملهم

ومadam تطبيق هذه العوامل في يد المدير لتحقيق التمييز والنجاح فندعو كل المدراء للتجربة بأن يكونوا قادة وسيجدون إن النجاح حليفهم وأنه لا مستحيلا مع الإرادة الحية والتصميم على انتزاع النجاح .

# مرثية

كثيرون هم الذين حزنوا لرحيله وبكت قلوبهم واسبلوا عليه المدامع  
من زملاء وأصدقاء وعارف ومحبين  
رحل فجأة بعد أن أدى صلاة الفجر من يوم الجمعة مباركة  
والكل يدعوه بالرحمة وفي سينج الجنان

من مرثية للفقيد  
المغفور له -بأذن الله-

**عبد الجليل شاهر حسن القرشي**

شعر: عبد القادر أمين القرشي



قد كان للأمال ضوءاً ساطعاً  
ما اعطاه وقتاً أهلَهُ ليودعَا  
في كلِّ أمرٍ لهم وكان مقنعاً  
قد كادَ من حزنٍ عليه يتبعاً  
وبموته ركنُ "البنوك" تصدّعاً  
في طيِّهِ الحاسوب كلَّهُ أودعَا  
للابتسام مُصَنِّعاً و مُوزِّعاً  
هذا الرثاء ومن فؤادي نابعاً  
دمُهُ الذي أضحي بعيني أدمُعاً

واحسرتاه على ابن عمِي وأخي  
عَتبَي على ذاك الحمام لأنَّه  
ورفاقَهُ إذ كان نجماً بينهم  
ورئيْسَهُ المصدورَ حقاً بموتهِ  
فقدوا جميعاً فيه شخصاً مخلصاً  
قد كان عقلاً من عقولِ بلادنا  
وبرغم حملِ فوق كاهلهِ بدا  
عبد الجليل أيَّا أخي هل سامعُ  
فحروفُهُ قطعُ الضَّوادِ و حبرُهُ

# شهر كريم

## وكل عام وأنتم بخير

نقطة بيع



P.O.S

بطاقة كاك بنك



Cac Card

خدمات التحويل المصرفية

**CAC BANK**

بنك التسليف التعاوني والزراعي

Cooperative & Agricultural Credit Bank

شاركتنا الريادة