

**CAC BANK**

بنك التسليف التعاوني الزراعي  
COOPERATIVE & AGRICULTURAL CREDIT BANK

AL-MASSRAFIH

**المصرفية**

شهرية - يصدرها : بنك التسليف التعاوني والزراعي

• العدد (٢) يونيو ٢٠٠٦ م

**CAC BANK**  
بنك التسليف التعاوني الزراعي  
Cooperative & Agricultural Credit Bank

**قوة شرائية أكبر ...**

**CAC BANK**  
بنك التسليف التعاوني والزراعي  
Cooperative & Agricultural Credit Bank

**إنها حياتك الخاصة ..**



**فاختر أن تكون عادياً  
أو مميزاً**

**بطاقة**

**CACCARD بالشريحة الذكية**

**تمنحك الأمان .. وتميزك عن الآخرين**

**إستراتيجية بنك  
التسليف لمواجهة  
مخاطر غسيل الأموال**

**وجه جديد ... لبنك عريق**

**درع عالمي وشهادة حسن استخدام  
البطاقات الذكية من معرض كاردكس  
العالمي لـ CAC BANK**

**ملخص الأهداف العامة  
لمشروع تحديث وتطوير  
بنك التسليف**

**مع برامج التمويل الشخصي**



عرض  
العُمر

انضم إلى أكبر  
شبكة صراف الي

تقسيط  
سنوات

CACBANK

# الإسرا حة

## الكمبيوتر.. عصب الحضارة

حقيقة يعرفها الجميع ولا يستطيع أحد إنكارها وهي إن المء عصب الحياة ولكن هذه الحقيقة بديهية يعرفها الصغير دون الكبير الجاهل والمتعلم، لكن هناك حقيقة يجهلها كثير من الناس وهي إن الكمبيوتر عصب هذه الحضارة وشريان النهضة التي نعيشها في هذا العصر، ولعلك أخي القارئ لو قلبت بصرك فيما حولك لوجدت إن الكمبيوتر قد وضع لمساته هنا وهناك، وهنا وجدت أنه من الضرورة بمكان أن أخبرك أخي القاري عن بدايات هذا الجهاز الذي نقل العالم نقلة نوعية ففزت بمسيرة التطوير والتكنولوجيا ففازت هائلة ففي العام ١٩٤٣م صنع العالم (هوارد أيكن) من جامعة هارفارد بالإشتراك

مع شركة IBM أول حاسب آلي يقوم بتنفيذ العمليات الحسابية بسرعة عشر عمليات في الثانية وفي العام ١٩٤٦م صمم أول جهاز كمبيوتر بالمعنى المتعارف عليه حالياً وقد صممه العالمان (أيكرت وجون مالكي) من جامعة بنسلفانيا ويتكون هذا الكمبيوتر من ١٨٠٠٠ صمام متصل بنصف مليون متر من الأسلاك مع بقية أجزاء الكمبيوتر وبلغ وزن هذا الجهاز ٣٠ طن وأحتل مساحة قدرها ١٧ - ١٥ م٢. كانت تلك هي البداية ولنا معك أخي القارئ وقفات أخرى في الأعداد القادمة إن شاء الله.

محمد أبو حاتم  
رئيس قسم العمليات  
ادارة النظم والمعلومات

## أطلال إبتسامات

يومٌ يمضي و يأتي يومٌ جديد في كل صباح يطل علينا يحمل معه إبتسامات وجوه غابره...  
و تمضي معاً نحو أفكار شارده تحاول جاهدة الحفاظ على إبتسامات جامده سكنت و استوطنت في شفاه كاذبه...  
إبتسامات باردة كالجليد تخفي بؤسا و حزناً شديدا وربما كرها لكل يوم جديد وعند الغروب تصير الوجوه بقايا أطلال و جدران ألوانها باهته...

((عفاف أمين))

## ألف مبروك

قيادات وكوادر البنك يزفون أجمل التهاني و التبريكات لنجلي الأخ / إسماعيل محمد صلاح - المحامي -  
((رمزي، عبد الفتاح))  
بمناسبة زفافهما الميمون.  
مع أطيب الأمنيات للعروسين بحياة زوجيه سعيدة..  
و بالرفاء و البنين....

## تعازيناً

- إنتقل إلى رحمة الله تعالى الزميل (صالح العماري).. من فرع الحديدية وبهذا المصاب الجلل يتقدم رئيس مجلس الإدارة والمدير العام والمدراء المساعدين وكافة قيادات وموظفي البنك بأحر التعازي وأصدق المواساة إلى أسرته وأهله وذويه.. سائلين المولي أن يتغمده بواسع رحمته.
- أصدق التعازي القلبية للزميل (نجيب اليوسفي) بوفاة ابنته.. سائلين المولي أن يعصم قلبه بالصبر ويخلفه عنها خيراً..  
(إننا لله وإنا إليه راجعون)
- أحر التعازي القلبية واصدق المواساة للأخت / نصرة يحيى احمد محنش بوفاة والدها تقمده الله بواسع رحمته، واسكنه فسيح جناته.  
(إننا لله وإنا إليه راجعون)
- المعزون : قيادات وكوادر البنك

## من نوادر الأعراب

- وقف أعرابي على أبي الأسود الدؤلي وهو يتناول وجبة الغداء فسلم فرد عليه ثم أقبل على الأكل، ولم يعزم عليه، فقال له الإعرابي : أما أني قد مررت بأهلك، قال كذلك كان طريقك، قال وإمرأتك حبلى، قال كذلك كان عهدي بها، قال قد ولدت، قال كان لا بد لها أن تلد، قال ولدت غلامين، قال كذلك كانت أمها، قال مات أحدهما، قال حزنا على ولديها، قال ما أصيب طعامك، قال لأجل ذلك أكلته وحدي والله لا ذقتة يا أعرابي.
- ساءوم أحد الأعراب حنيناً الإسكافي على خفين، ولكنه لم يشترهما بعد جدل طويل، فغاض حنيناً جدل الإعرابي، فقام وعلق أحد الخفين في طريق الإعرابي، ثم سار وطرح الآخر في طريقة، وكمن له، فلما مر الإعرابي ورأى أحد الخفين قال : ما أشبه هذا بخف حنين ولو كان معه الآخر لأخذته، فتقدم ورأى الثاني مطروحاً، فندم على تركه الأول، فنزل وعقل راحلته، ورجع يبحث الأول، فذهب حنين براحلته، ورجع حنينين وليس معه إلا الخفين، فقال له قومه : ما الذي
- جئت به من سفرك ؟ فقال : جئت بخفي حنين.
- أحضر إعرابي قد سرق إلى عبد الملك بن مروان فأمر بقطع يده، فأنشأ يقول :
- يدي يا أمير المؤمنين أعيدها بعفوك أن تلقى مكاناً يشينها ولا خير في الدنيا وكانت حبيبة إذا ما شمالي فارقتها يمينها
- قيل بينما أمير المؤمنين عمر بن الخطاب رضي الله عنه جالس، إذ جاء إعرابي فطمه، فقام إليه واقد بن عمرو فجلد به الأرض، فقال عمر : ليس بعزيز من ليس في قومه سفيه.
- أنفرد الحجاج يوماً عن عسكره فلقى إعرابياً فقال : يا وجه العرب كيف الحجاج ؟ قال : ظالم غاشم قال : فهلا شكوته إلى عبد الملك فقال : لعنه الله أظلم منه وأغشم، فأحاط به العسكر فقال أركبوا البدوي فأركبوه فسأل عنه فقالوا : هو الحجاج فركض من الفرس خلفه وقال : يا حجاج، قال : مالك، قال : السر الذي بيني وبينك لا يطلع عليه أحد، فضحك وخلاه.

## حكمة العدد

شاوړ سواك إذا نابتك نائبة  
فالعين تنظر منها مادنا ونأى  
يوماً وأن كنت من أهل المشورات  
ولا ترى نفسها إلا بمراة ؟

## تقاطم الكلمات

عزيزي القارئ، أمامك شكل فيه حروف كلمات بمثابة المفتاح لك، استخدم هذه الحروف بواسطة الكلمات التالية، تبعا لعدد المربعات، وبعد إتمام اللعبة، عليك أن تجمع الحروف التي فيها أرقام و تكتبها لتتعرف إلى الكلمة المفقودة :

إعداد / محمد شرف الدين														
• حرفان : لن - با - لف - لم - وس - ما.														
• ثلاثة حروف : بيت - كسر - بئر - وحل - فيل.														
• أربعة حروف : شكور - مندل - شمال - بمبي.														
• خمسة حروف : شويان - تكساس - ووليس - يولاقي.														
• ستة أحرف : القندس - كيوبيد - جاكسون.														
• سبعة أحرف : ليفربول - المكسيك - لايبروز - لايبنتز.														
• ثمانية أحرف : دولت أبيض - حنان شوقي.														
• تسعة أحرف : لوكسمبورج - وحيد القرن.														

## الإفتتاحية



حافظ فاخر معياد<sup>(١)</sup>

من ثمار الصدق مع النفس قول يتبعه عمل وتغان وإخلاص في أداء الواجب الوظيفي كجزء أصيل من واجب ديني أخلاقي أشتملت عليه الشرائع السماوية، إذ العمل أمانة. (وَالَّذِينَ هُمْ لِأَمَانَاتِهِمْ وَعَهْدِهِمْ رَاعُونَ)  
(يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمَانَاتِكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ) وقوله (صلي الله عليه وسلم) : (إن الله يحب أحدكم إذا عمل عملاً فاتقنه).

إذاً فأساس النهوض بالواجب الوظيفي أخلاقي محض به يبتغي الموظف رضوان ربه وراحة ضميره ولكي يبارك الله له في أجره وزاد معيشتة، وإتقان العمل أيضاً رد جميل وأسلوب وفاء مع مؤسستك والتي تمدك بقوت عيالك طيلة عمرك الوظيفي.. وحتى بعد تقاعدك. فالإخلاص للعمل أيضاً عرفان بالمعروف، وخلق جميل محبب للنفوس السوية.

إذاً فأنت تعمل في الأصل لتؤدي أمانة حملتها وتقوم بواجب تفرضه عليك عقيدتك وأخلاقياتك ووفاءً أيضاً لمؤسستك، وما دام الأمر كذلك فإنك حتماً لن تنتظر من أي كان كلمة شكر أو ثناء -رغم إنها حق لا ننكره- غير أن ظروفنا شتى قد تحول دون إنصاف المخلصين أو إبراز جنود مجهولين. فلا يثنى عليهم هذا عن تسخير كل طاقاتهم للنهوض بمسئولياتهم بهمم عالية وعزم لا يلين. فالمخلصين وهم يعملون لا يرتجون إرضاء مسئول أو كسب وده أو إبتغاء مصلحة شخصية منه لأنهم يعملون لمؤسستهم فهي الباقية وعموم الموظفين هم الباقون ما بقيت مؤسستهم ناجحة وقوية، في حين يأتي قيادي ويذهب آخر وهكذا دواليك.

من هذا الفهم المسئول وبهذه النظرة الثاقبة يجب أن يكون إنطلاقنا لأداء أعمالنا وخدمة عملائنا وإبراز مؤسستنا.

• رئيس مجلس الإدارة

AL-MASSRAFAH  
المصرفية

شهرية - يصدرها : بنك التسليف التعاوني والزراعي  
العدد (٢) يونيو ٢٠٠٦م

الهيئة الإشرافية

عبد الجليل القرشي

عبد الملك الثور

رئيس التحرير

محمد محمد الزبيري

مدير التحرير

عبد سعيد الطيار

الإخراج والفرد

مركز أبو وليد للخدمات الإعلامية

تلفون : ٧٧٩٠٨٦٨١

## رئيس مجلس الإدارة يلتقي مندوب شركة HPS

عقد الأخ/ حافظ معياد رئيس مجلس الإدارة مطلع الشهر الحالي جلسة عمل مع السيد/ محمد الحوراني مندوب شركة HPS لمناقشة التزامات الشركة المتعلقة بتنفيذ الربط الشبكي مع نظام نقاط البيع، وقد تمخض الاجتماع عن قيام شركة HPS بإرسال فريق فني لإنهاء جميع النقاط المتمثلة في عملية الربط مع شركة سيلافون وتليمين والمؤسسة العامة للكهرباء وتشغيل خدمة الصراف الآلي وخدمة تعبئة الهاتف النقال عبر نقاط البيع (سكرتش كارد) ومن المتوقع الإنتهاء من هذه المشاريع أواخر يوليو ٢٠٠٦م، حضر من البنك المستشار السيد/ ضياء بيرني والطاخم العامل في مشروع نقاط البيع

## وفود زائرة..

تماشياً مع السياسات التي ينتهجها البنك في محور علاقاته الدولية بكبريات البنوك العالمية وتعزيزاً للعلاقات القائمة ولمزيد من فتح آفاق جديدة للتعاون المتبادل والعمل المشترك. وصل إلى صنعاء كل من السيد دوج - يونج مدير مبيعات المنتجات النقدية (ستي بنك لندن).

والسيد/ محسن المهدي نائب الرئيس للمؤسسات المالية والسيد/ فؤاد محمد حسن نائب الرئيس المقيم لعمليات التمويل الإسلامي العالمي (ستي بنك البحرين).

وقد ألقى الوفد الزائر الأستاذ / حافظ معياد رئيس مجلس الإدارة وعقدت جلسة مباحثات جرى خلالها الوقوف على ما حققته العلاقات القائمة بين البنكين من نجاحات وما تشهده من تطورات وبحث سبل الدفع بهذه العلاقات نحو مزيد من التطور والنماء بما يخدم المصالح المشتركة.

حضر اللقاء الأستاذ/ محمد أحمد تقي المدير العام المساعد للشئون المصرفية والأخوين/ عبد الملك الثور، ووليد الدبعي مستشاري رئيس مجلس الإدارة والأخ/ محمد مصطفى مختار مدير الإدارة الدولية والأخ/ محسن القبيسي نائب مدير الإدارة الدولية، ورئيس قسم الاعتمادات/ رفيق القباطي.

## فروع رائدة

حققت النتائج العامة لتسويق الودائع قفزة نوعية في شهر مايو الماضي، إذ تجاوزت قيمة الودائع المستقطبة فيه حاجز ستة مليار ريال، وبنسبة نمو وصلت إلى ٢٨٪.

وفيما يلي المراكز الخمسة الأولى من ناحية نسبة الإنجاز مقارنة بالأهداف الموضوعة لكل فرع، وكذا الفروع الثلاثة الأولى من ناحية حجم المبالغ المستقطبة خلال الشهر، وذلك بحسب رصيد الإقبال ليوم ٣١ مايو ٢٠٠٦م.

ولغرض الإحساس فقد تم قسمة الأهداف السنوية للفروع على ١٢ شهر، ومقارنة النتائج بأرقام الأداء الفعلي للفروع لشهر مايو منفرداً.

أما المتصدرين قائمة النمو التراكمي خلال الشهور الخمسة الماضية فقد أفردنا لهم جدولاً مستقلاً يوضح الفروع الثلاثة الأولى.

الفروع المتصدرة من حيث نسب تحقيق أهداف النمو في حجم الودائع :-

نسبة التحقيق للهدف الشهري المرصود للفرع	الفرع	الترتيب
٤٢٤٪	صنعاء	الأول
٣٤٨٪	الحى التجاري	الثاني
٣٢٦٪	حرض	الثالث
٢٦٣٪	لحج	الرابع
٢٣٧٪	كريتر	الخامس

الفروع المتصدرة من حيث حجم المبالغ المستقطبة :-

المبلغ المستقطب خلال شهر مايو ٢٠٠٦م	الفرع	الترتيب
٣٨٠,٩٩٥,٣٦٢ ريال	صنعاء	الأول
٦٥٨,٨٣٣,٢٨٤ ريال	الزبيري (صنعاء)	الثاني
٥٦٠,٩٦٧,٢٥٨ ريال	حدة (صنعاء)	الثالث

الفروع المتصدرة من حيث النمو منذ بداية العام وحتى ٢١ مايو ٢٠٠٦م :-

نسبة تحقيق هدف فترة الشهور الخمسة السابقة	الفرع	الترتيب
٣٢٠٪	الحى التجاري (الحديدة)	الأول
٢٦٣٪	المحاء	الثاني
١٧٨٪	لحج	الثالث

## نال ثقة بنوك ومصارف دولية كبرى

### شهادة الكفاءة الدولية لبنك التسليف التعاوني والزراعي

حاز - بنكنا - بنك التسليف التعاوني والزراعي على شهادة الكفاءة في أداء وتنفيذ العمليات المصرفية الدولية خاصة فيما يتعلق بتنفيذ الحوالات المصرفية الدولية والوفاء بمتطلباتها.

حيث أصدر كورمز بنك - فرانكفورت - في أواخر مايو ٢٠٠٦م شهادة الكفاءة المشار إليها وتسلمها بنكنا مؤخراً، مما يعكس مستوى الإستخدام الأمثل لتكنولوجيا الاتصالات المصرفية الدولية (الإسوفت) وشيكات البنوك الدولية المراسلة والمتعاملة مع البنك ومدى ما يتمتع به بنكنا من ثقة مشهودة على المستوى الدولي.

### نيابة عن البنك تسلمها (النمر)

## درع عالمي وشهادة حسن استخدام البطاقات الذكية من معرض كاردكس العالمي لـ CACBANK

أقامت شركة G&D العالمية معرض سنة في دولة من بين دول العالم وأقيم كاردكس العلمي للبطاقات الذكية في القاهرة خلال مايو المنصرم، وهي الشركة

الرائعة للمعرض، وقد قامت بتوجيه الدعوة للبنك رسمياً لحضور المعرض واستلام درع وشهادة الاستخدام خلال فعاليات المعرض الذي يحضره سنوياً كبريات البنوك والشركات العالمية المستخدمة لتكنولوجيا البطاقات الذكية وهو المعرض الذي يقام كل

### مستشار رئيس مجلس الإدارة للحسابات والمراجعة في تصريح لنشرة (المصرفية)

## تم ربط الإدارة العامة وفروع الأمانة بالنظام الآلي والبقية تأتي في الأشهر القادمة

تم بحمد الله وتوفيقه وبجهود الموظفين في إدارة الحسابات وفريق النظام إتمام إدخال حسابات الإدارة العامة وفروع أمانة العاصمة ضمن نظام (الكوربنك)

وفي هذا الإطار فقد صرح للمصرفية الأستاذ/ رشيد عبد الكريم الأنسي مستشار رئيس مجلس الإدارة والمسئول عن تطبيق وتركيب النظام بما يلي :

أولاً : تأتي هذه الخطوة وهي إدخال النظام الآلي إلى الإدارة العامة كمرحلة أساسية ومهمة لإكمال بنية النظام الأساسية وتأتي بعد أن كللت بنجاح جهود إدخال

النظام إلى فرعي صنعاء والزبيري والذين يعدان من أكبر فروع البنك على الإطلاق، ولولا الدعم المستمر لرئيس مجلس الإدارة والموظفين في هذه الفروع والحسابات المركزية ما كان لنا أن نحقق ذلك، ولأغراض تفادي الإشكاليات التي قد تحدث من أن هناك فروع تعمل بالنظام وأخرى لا تعمل فقد تم إتخاذ العديد من التدابير المنظمة ومنها تشكيل غرفة عمليات في حسابات الفروع برئاسة الأخ/ حمود الوكيل والتي ستقوم بتنظيم ذلك، وأود أن

ولدينا حالياً خطة لترتيب النظام في الفروع وما لذلك من إجراءات من إنزال النظام الوسيط وتدريب الموظفين وتأهيلهم وإعداد وطباعة النماذج.

## في المدن



رئيس التحرير

## شراء فواتير (يمن موبايل)

وقع البنك مطلع الشهر الحالي مع شركة يمن موبيل عقد اتفاق يقوم البنك بموجبه بتحويل فواتير تلفون (يمن موبيل) عبر نقاط البيع التابعة للبنك، صرح بذلك لـ (المصرفية) الأخ/ مدير مشروع نقاط البيع الذي قال بأن مستخدمي يمن موبايل يمكنهم عبر نقاط البيع الحصول على الخدمات التالية:

– الإستعلام عن الرصيد في أي نقطة بيع المنتشرة في فروع البنك بعموم الجمهورية في المحلات والمراكز التجارية.

– تسديد جزء أو كل من قيمة الفاتورة المستحقة.

– إعادة الخط في نفس الوقت.. حيث أن الربط الشبكي (on line) مباشر مع شبكة يمن موبايل.

– وهذه الخدمة تغني مستخدمي هذه البطاقة عن متابعة فواتيرهم أو الوقوف في طوابير لتسديدها.

## إضاعة قانونية

يعدّها / إسماعيل محمد صلاح<sup>(١)</sup>

بما أن النقود تعتبر من أهم الأعمال التي تمارسها البنوك بالإضافة إلى الأهداف الأخرى التي تسعى إلى تحقيقها مثل دعم المشاريع الاقتصادية و التجارية و الزراعية و الصناعية والإسكان وغير ذلك من المشاريع بالإضافة إلى إنها تتولى إدارة الائتمان وتقوم بفتح الإعتمادات المستندية التي تساعد المنتج و المستهلك و كذا المصدّر و المستورد على تبادل السلع بسهولة و يسر كما تقوم بإصدار الضمانات التجارية المختلفة فقد سعى البنك ممثلاً برئيس مجلس الإدارة و بدعم من القيادة السياسية الرشيدة إلى توسيع نشاط بنك التسليف التعاوني و الزراعي بحيث يغطي كل المجالات المصرفية و التجارية والائتمانية و كذا زيادة رأس المال و كان لذلك الأثر الكبير في توسيع النشاط و توظيف المزيد من النقود و المزيد من الكوادر الشابة بحيث أصبح يضاهي البنوك العالمية الحديثة و يسعى جاهداً لبذل المزيد من الجهد في تطوير النظام الآلي الحديث حتي يكون قادراً على التواصل مع الجمهور و البنوك المحلية و الدولية وفقاً لأحدث الأنظمة و بأحدث الوسائل.

إن هذا الطموح الذي تنتمي له النجاح الدائم يتطلب أن يواكبه تنظيم قانوني يحدد الصلاحيات و يدعم الإبداع و لينضج نصب أعيننا زيادة الأصول و نمضي لتحقيق الأهداف المرسومة بثقة و إتيقان.

و الله المستعان، ، ،

• محامي البنك

## هنا يلتقي..



عبد سعيّد الطيار

## تغير أو قف !

(تغير أو قف) عبارة كان رئيس مجلس إدارة شركة جنرال الكتريك يفتتح بها دوماً اجتماعاته مع الإدارة التنفيذية للشركة.

إنه يدرك تماماً أهمية التغيير لملاحقة

تطورات العصر للجري وراء رغبات الجمهور الإستهلاكية المتجددة.

نحن هنا في بنك التسليف التعاوني والزراعي يعطينا أمر التغيير من زاويتين :

• أولهما : تغييراً يجب أن يجري في ذواتنا وطريقة تفكيرنا وفي ثقافتنا العملية وأسلوب تعاملنا مع بعضنا ومع العملاء وتغيير في طرائق العمل.

ذلك أن التغيير في الأنشطة والخدمات التي بات يقدمها البنك بآلياته النشاط المصرفي - ونحن حديثي عهد به إذ لم نعد اليوم نمول زراعاً أو صيادين فقط - يتطلب منا مواكبة تلك المستجدات من خلال إحداث جملة من التغييرات لابد أن نقوم بها.

توسيع نطاق الإطلاع ليشمل كتباً ومجلات - ودوريات - ومواقع إنترنت تعنى بقضايا البنوك و الصيرفة.. إن ثقافة مصرفيه لا بد أن نسقيها اليوم من مصادرها ونجمع المعلومات لتكون في عقولنا أفكاراً جديدة ومعارف متجددة تلامس واقع أنشطتنا المستجدة.

نحتاج اليوم إلى أن نتعلم ونتدرب كيف نعد دراسة إئتمانية وافية ونجري تحليلاً مالياً على وضع العميل.. نحتاج أن ندرك عناصر المخاطر و احتمالات المخاطر التمويلية وكيف ندرس السوق ونبني قدراتنا التسويقية.

– اليوم نحن بحاجة إلى إكتساب مهارات إستخدام الحاسوب وعلينا الإندفاع بحماس للتدرب فمكثنة الأعمال تجري على قدم وساق وتسير بوتائر عالية.

– تعاملنا مع وظائفنا بالتأكيد ستتغير - إجراءات مرنة - سرعة في الأداء - دقة في التنفيذ - إستغلال أمثل للوقت - تحمل ضغوط العمل ومواجهته بصبر وحكمة و إقتدار.

– أسلوب تعاملنا مع البشر أكانوا زملاء أو عملاء فالعمل بروح الفريق الواحد وتكامل الأدوار وتناسق المهام وتنغم الأداء لا بد أن يكون هو جو العمل السائد.

– الحفاوة بالعميل وحسن إستقباله والإصغاء لمطالبه وإعطاء ملاحظاته قدراً عالياً من الإهتمام لا بد أن تكون هذه المفردات السلوكية كلها منهج عملنا اليومي.

– التحلي بروح المبادرة بفكرة نطرحها أو أفكار نبورها أو ملاحظات نرصدها لتنعاطى معها سوياً للخروج بأجمل الأفكار وإستخلاص أفضل الحلول والبدائل لأية معوقات قد تعترضنا.

• أما التغيير من الزاوية الأخرى ويرتبط إرتباطاً عضوياً بنا نحن أيضاً فأقصد المراجعة المتجددة للسياسات والإجراءات، للمنتجات والخدمات، على ضوء محيط العمل وبيئة المتغيرات بهدف المزيد من التطوير ولتحقيق دقة أكثر في التنظيم وصولاً لأداء كفؤ ونتاج عالية القيمة.

إن التحسس المستمر والدائم لرغبات العميل وإحتياجاته وتلبيةها وفق رؤى محددة المعالم واضحة الأهداف تشكل عنصراً هاماً في عملية التغيير الإيجابي للأداء العام للبنك.

الحياة اليوم تسير بإيقاع سريع للغاية والتكنولوجيا تشهد تغيراً مذهلاً وحاجات الناس دوماً أخذة في التغيير والتجدد ومجريات الوضع الداخلي في البنك تشهد أيضاً أنه يتغير، علينا أن نخترار إما أن نقف متفرجين بذهول من داخل قواقع بائسة ونعيش على هامش ما يجري أو أن تكون أدوات محركه وعناصر فعاله وأرقاماً محسوبة فنواكب موجة التغير الإيجابي الجاري ونخوض معترك التحول عن إيمان حقيقي بأهميته.

وها أنا زميلي العزيز قد أدركت الآن ماذا قررت وكأني سمعتك تصرخ (لا.. لن أقف متفرجاً

(سأتغير ولن أقف).

Tayar – cacb @ yahoo .co .uk

# تقديم الفروع

•• كيف سيتم احتساب الأهمية النسبية للنشطين الزراعي والمصرفي؟  
• الإجابة على هذا السؤال كانت أصعب ما واجه اللجنة المختصة، إذ تبرز معه عوائق ناتجة عن الواقع المالي للفروع، و مشكلة اتخاذ القرارات الحكيمة التي لا ترتبط بالأرقام، و هو ما أوضحه في النقاط التالية:



عبد الملك الثور (\*)

– بالنظر إلى جانب الأصول في ميزانيات الفروع كمصدر لتحديد الأهمية النسبية لكل نشاط، فإن الأرقام المتعلقة بالنشاط المصرفي ستمثل القروض و السلفيات المصرفية، فيما ستحتسب القروض الزراعية و رسومها لصالح النشاط الزراعي.

– بند التقديرة هو حصلة النشطين معا و بالتالي لصالح أي نشاط يجب أن يحتسب؟  
– الأصول الثابتة و الأصول الأخرى تخص و تخدم النشاط فلصالح من تحتسب أرصدها؟

– إذا ما أخذنا في الاعتبار واقع كون أغلبية الفروع مدينة للإدارة العامة، فهل يتم احتساب ما اعتدنا أن نسميه “استثمارات الفرع في الإدارة العامة” – من رصيد طرح الأصول المصرفية من الخصوم المصرفية و التحصيلات الزراعية للأعوام الثلاثة الماضية– و ذلك ضمن الأصول المصرفية و هو ما سيقدر من إجمالي القيمة المحاسبية لتلك الأصول كما هو وارد في ميزانياتها للعام الماضي، أم أن الأولى ترك رصيد الاستثمارات مدمجا مع رصيد الإدارة العامة الدائن لها و بالتالي عدم الأخذ به في تحديد الأهمية النسبية للنشطين الزراعي و المصرفي،

و في حالة احتساب هذه الاستثمارات في الأصول فلصالح أي نشاط سيضاف رصيدها، هل للنشاط الزراعي أم المصرفي؟

و للخروج من هذه المعضلة كان لا بد من اتخاذ قرار يميز أحد النشطين على الآخر عند الاحتساب و ذلك لضم بنود الأصول المشتركة إليه، و بالطبع فقد كان اختيار النشاط المصرفي، كونه يمثل التوجه المرحلي الأكثر إلحاحا، و بالتالي فقد تم ضم كل من بند التقديرة و بند الاستثمارات طرف الإدارة العامة (بعد تعديل قيمة الأصول بقيمتها في حالة الفروع المدينة) إلى رصيد الأصول المصرفية.

أما فيما يتعلق بالأصول الأخرى فقد تم تقسيمها بنسبة أصول كل نشاط إلى مجموعها.

• المحور الرابع : و الأخير في إعداد نتائج تقييم الفروع يتمثل في المعايير الكمية و الكيفية التي يتم الأخذ بها في إعداد تقييم الأداء المصرفي للفرع و كذا الأداء الزراعي.

و اسمحوا لي تحت هذا المحور أن اسرد لكم باختصار شديد معايير الأداء المصرفي فيما أترك شرح ما يتعلق بالأداء الزراعي للمختصين.

تم توزيع نتيجة الأداء المصرفي و البالغة ١٠٠ درجة على:

١ – معيار الربحية: صافي الأرباح/ متوسط إجمالي الأصول. (١٢ درجة).

٢ – نسبة التمويل الذاتي: إجمالي الودائع/ إجمالي الأصول. (٦ درجات).

٣ – نسبة النمو في ودايع العملاء: رصيد الودائع في ٢٠٠٥ – رصيد الودائع في ٢٠٠٤/رصيد الودائع في ٢٠٠٤. (٩ درجة).

٤ – نمو عدد الحسابات المصرفية: عدد الحسابات في ٢٠٠٥ – عدد الحسابات في ٢٠٠٤/ عدد الحسابات في ٢٠٠٤م. (٥ درجات)

٥ – نسبة النمو في الإيرادات (٨ درجات)

٦ – نسبة النمو في المصاريف العمومية و الإدارية (٦ درجات).

٧ – إيرادات العمولات و الخدمات المصرفية الأخرى+ أرباح النقد الأجنبي/المصاريف العمومية و الإدارية. (٦ درجات)

٨ – نسبة الموجودات المربحة إلى إجمالي الموجودات: القروض و السلفيات/ إجمالي الموجودات (٨ درجات).

٩ – تقييم الائتمان المصرفي في الفرع (١٠ درجات).

١٠ – التقييم الإداري (٣٠ درجة)

• مستشار رئيس مجلس الإدارة للإئتمان والمخاطر والتسويق

## مدخل حول العلاقات المصرفية الخارجية Foreign Banking Relations



محمد مصطفى مختار (\*)

تعتبر هذه المقالة مدخلا “تعريفيا” عن الآلية المتبعة بين البنوك التجارية لإنشاء علاقات مصرفية فيما بينها بين تمكثها من تنفيذ وإجراء العمليات المصرفية الخارجية مثل الإعتمادات والتحويلات المستندية Documentary Collections & Credits السحوبات عليها drawings / الحوالات والضمانات المصرفية & Remittances / المصاريف و guarantees الخ، وللتطبيق نفترض بنك تجاري ناشئ Commercial bank حيث أن من أهم دعائم العمل المصرفي التي يستهدفها مثل هذا البنك هو إنشاء علاقات عمل مصرفية Correspondent banking relationship مع بنوك تجارية إقليمية أو عالمية تتمتع بسمعة جيدة ولها - بقدر المستطاع - شبكة من الفروع تغطي العديد من الدول وذلك بغرض أن يتمكن البنك الناشئ من إجراء عملياته المصرفية الدولية Conduct its banking operations بكفاءة واقتدار وتقديم خدمات الوساطة المالية المناطة به وفقا لإحتياجات ومتطلبات عملائه customers/ clients.

وعادة ما تبدأ مثل هذه العلاقة المصرفية بإجراء الاتصالات والمراسلات المكثفة مع عدة بنوك تجارية مستهدفة يطلب بموجبها البنك التجاري الناشئ إقامة علاقات عمل مصرفية مع البنك / البنوك المعنية (والتي تسمى بعد خلق العلاقة المصرفية بالبنوك المراسلة Correspondent banks) حيث يقوم بإعداد ملف متكامل profile يشمل العديد من المستندات والوثائق المصرفية والقانونية banking and legal documents مثل : ترخيص مزاولة المهنة من الجهات المعنية (البنك المركزي، النظام الأساسي للمؤسسة Articles of association والذي يتضمن طبيعة عمل البنك / حجم رأس المال ومساهميه مقرونا بالنسب المئوية مع أي بيانات مالية أخرى financial statements، نية عن الإدارة التنفيذية العليا، عدد الفروع وأي بيانات أو مطبوعات أخرى تسهم في خلق قاعدة بيانات لدى البنك المستهدف (والذي له حق القبول أو الرفض للعرض المقدم) وفي حالة الموافقة يتم بموجبه اتخاذ سلسلة من الترتيبات المصرفية banking arrangements تتلخص في الإجراءات procedures التالية على سبيل المثال وليس الحصر:

• الرد بالموافقة من قبل البنك المراسل يرفق معه الشروط المصرفية terms & conditions والتي توضح العمولات والمصاريف commissions & fees التي يتقاضها البنك المراسل على عملياته المصرفية المتنوعة وعادة ما تخضع هذه الشروط للتفاوض بين البنكين بحسب حجم ونوعية العمليات المصرفية وكلما نجح البنك في تخفيض عمولات مراسلة ينعكس ذلك إيجابيا في كلفة عملياته مما يمكنه من منافسة البنوك العاملة الأخرى.

• فتح حساب جاري طرف البنك المراسل عادة ما يكون بالعملة الرئيسية main currencies (دولار أمريكي - اليورو - الجنية الإسترليني ... إلخ) تحت مسمى / مصطلح Nostro / Cs حيث يسارع البنك مقدم العرض بتغطية هذه الحساب / الحسابات بمبالغ مبدئية Initial funds توطئة لبدا التعامل المصرفي، تجدر الإشارة إلى أن هناك أنواع من الحسابات الأخرى التي يمكن فتحها على سبيل المثال :

ج/ تحت الطلب cash، حساب التامينات cash collateral A/C وحسابات الودائع الثابتة والمؤقتة Fixed & time deposits A/Cs كما يتم التفاوض والإتفاق بمنح فوائد Interest على هذه الحسابات.

• يتم تبادل وثائق ضبط العمليات control documents والتي تشمل : تبادل المفاتيح السرية Telegraphic test keys (الشفرة) والتي في الغالب ترسل من قبل البنك المراسل وعادة ما تستخدم في العمليات والتعليمات المالية التي ترسل عن طريق التلكس حيث لا يمكن تنفيذ أي عملية مصرفية أو تعليمات مالية إلا بموجب شفرة صحيحة وتجدر الإشارة بأنه بعد إدخال نظام السوفيت SWIFT System فإن العملية أو التعليمات المصرفية تكون مشفرة تلقائيا عن طريق أرقام codes تبين كل نوع من العمليات المصرفية المرسله عن طريق هذا النظام، ويتضح بأن الغرض من إستخدام الشفرة بين البنوك هو تأمين حماية العمل المصرفي من أي مخاطر محتملة، بجانب ذلك يتم تبادل كتيبات التوقعات المعتمدة لكل من البنكين لمضاهات التوقعات على المراسلات أو الأوراق والسندات المالية مثل الشيكات.

• بهذه الحزمة من الإجراءات يتمكن البنك الناشئ من تدشين عملياته المصرفية الخارجية وإثبات كفاءته في إدارة عملياته حيث يمكنه التفاوض مع مراسليه للحصول على سقف إئتمانية Line of credit مثلا لتعزيز الإعتمادات / الضمانات، قبول السحوبات وتحصيل المستندات مما يتيح للبنك توسيع حجم عملياته وخارجية.

و ستتابع التوسع في حلقات قادمة إن شاء الله ...

(\*) مدير أول الإدارة الدولية



رعى حفلاً تكريمياً للمنتخب الوطني للناشئين ..

## بنك التسليف التعاوني الزراعي واجهة المصارف اليمنية والتنمية الشاملة



يرفعوا علم بلدهم خفاقاً في التصفيات القادمة لمنتخبات الناشئين.

من جانبه ألقى الأستاذ / عبدالله هادي بهيان وكيل وزارة الشباب والرياضة كلمة الوزارة نقل فيها تحيات الأخ / الوزير الأستاذ / عبد الرحمن الأكووع وشكر وتقدير قيادة الوزارة و امتنانها لرعاية البنك هذا التكريم للناشئين الذي يأتي وهم يتهاون للمشاركة في التصفيات التمهيدية التي ستقام في سنجافورة تمهيدا لنهائيات كأس العالم (بكوريا).

وكان الكابتن / عبد الله فضيل مدرب المنتخب قد ألقى كلمة فريق الناشئين المكرمين حياً فيها قيادة البنك ممثلة بالرياضة كلمة الوزارة نقل فيها تحيات الأخ / الوزير الأستاذ / عبد الرحمن الأكووع وشكر وتقدير قيادة الوزارة و امتنانها لرعاية البنك هذا التكريم للناشئين الذي يأتي وهم يتهاون للمشاركة في التصفيات التمهيدية التي ستقام في سنجافورة تمهيدا لنهائيات كأس العالم (بكوريا).

وفي ختام فعاليات الإحتفال قام الأستاذ / محمد أحمد تقي المدير العام المساعد ومعه المسؤولين بوزارة الشباب والرياضة والإقتصاد اليمني لكرة القدم بتوزيع جوائز نقدية لأعضاء فريق المنتخب الوطني للناشئين.

هذا وقد تخلل الحفل فقرات أناشيد وطنية ودينية وغنائية لناشئين موهوبين رسموا لوحات إبداعية نالت إعجاب و إستحسان الحاضرين.

المنتخب يجسد المعاني العظيمة للوحدة

وقال تقي في معرض كلمته إن المنتخب الوطني للناشئين وهم يمثلون محافظات الجمهورية يجسدون المعاني العظيمة للوحدة اليمنية الخالدة الإنجاز التاريخي العظيم الذي تحقق في ٢٢ مايو ١٩٩٠م.

وأضاف : إنني وباسم رئيس مجلس إدارة البنك أعد منتخبنا الوطني للناشئين بتكريم أكبر إذا حققوا نتائج جيدة في لقاءاتهم القادمة، ونأمل أن

حضره من جانب البنك الأستاذ / محمد أحمد تقي المدير العام المساعد للشئون التجارية والمصرفية رئيس لجنة الإعداد والأخوة مديري الإدارات والموظفين وجمع غفير من عشاق الرياضة والجماهير الرياضية.

كما حضر مراسيم الإحتفال التكريمي عن وزارة الشباب والرياضة والإتحاد اليمني لكرة القدم الأخوة / عبد الله هادي بهيان وكيل وزارة الشباب والرياضة والأخ / خالد الأكووع مدير عام معسكرات الكشف،

والأخ / سالم عبد الحق الأمين العام المساعد لإتحاد كرة القدم والأخ / خالد النازري المسئول المالي للإتحاد.

و حظي الحفل بتغطية وسائل الإعلام المحلية والقناة الفضائية اليمنية، وفي مهرجان هذا الإحتفال ألقى الأستاذ / محمد تقي

إذ أقام - بنكنا - بنك التسليف التعاوني والزراعي بالتنسيق مع الإتحاد اليمني لكرة القدم حفلاً تكريمياً للمنتخب الوطني للناشئين وطاقمه الإداري وجهازه الفني وذلك يوم الإثنين الخامس من يونيو ٢٠٠٦م بقاعة الإحتفالات بحديقة السبعين بالعاصمة صنعاء.

وقال تقي في معرض كلمته إن المنتخب الوطني للناشئين وهم يمثلون محافظات الجمهورية يجسدون المعاني العظيمة للوحدة اليمنية الخالدة الإنجاز التاريخي العظيم الذي تحقق في ٢٢ مايو ١٩٩٠م.

وأضاف : إنني وباسم رئيس مجلس إدارة البنك أعد منتخبنا الوطني للناشئين بتكريم أكبر إذا حققوا نتائج جيدة في لقاءاتهم القادمة، ونأمل أن

حضره من جانب البنك الأستاذ / محمد أحمد تقي المدير العام المساعد للشئون التجارية والمصرفية رئيس لجنة الإعداد والأخوة مديري الإدارات والموظفين وجمع غفير من عشاق الرياضة والجماهير الرياضية.

كما حضر مراسيم الإحتفال التكريمي عن وزارة الشباب والرياضة والإتحاد اليمني لكرة القدم الأخوة / عبد الله هادي بهيان وكيل وزارة الشباب والرياضة والأخ / خالد الأكووع مدير عام معسكرات الكشف،

والأخ / سالم عبد الحق الأمين العام المساعد لإتحاد كرة القدم والأخ / خالد النازري المسئول المالي للإتحاد.

و حظي الحفل بتغطية وسائل الإعلام المحلية والقناة الفضائية اليمنية، وفي مهرجان هذا الإحتفال ألقى الأستاذ / محمد تقي

إذ أقام - بنكنا - بنك التسليف التعاوني والزراعي بالتنسيق مع الإتحاد اليمني لكرة القدم حفلاً تكريمياً للمنتخب الوطني للناشئين وطاقمه الإداري وجهازه الفني وذلك يوم الإثنين الخامس من يونيو ٢٠٠٦م بقاعة الإحتفالات بحديقة السبعين بالعاصمة صنعاء.

وقال تقي في معرض كلمته إن المنتخب الوطني للناشئين وهم يمثلون محافظات الجمهورية يجسدون المعاني العظيمة للوحدة اليمنية الخالدة الإنجاز التاريخي العظيم الذي تحقق في ٢٢ مايو ١٩٩٠م.

وأضاف : إنني وباسم رئيس مجلس إدارة البنك أعد منتخبنا الوطني للناشئين بتكريم أكبر إذا حققوا نتائج جيدة في لقاءاتهم القادمة، ونأمل أن

حضره من جانب البنك الأستاذ / محمد أحمد تقي المدير العام المساعد للشئون التجارية والمصرفية رئيس لجنة الإعداد والأخوة مديري الإدارات والموظفين وجمع غفير من عشاق الرياضة والجماهير الرياضية.

كما حضر مراسيم الإحتفال التكريمي عن وزارة الشباب والرياضة والإتحاد اليمني لكرة القدم الأخوة / عبد الله هادي بهيان وكيل وزارة الشباب والرياضة والأخ / خالد الأكووع مدير عام معسكرات الكشف،

والأخ / سالم عبد الحق الأمين العام المساعد لإتحاد كرة القدم والأخ / خالد النازري المسئول المالي للإتحاد.

و حظي الحفل بتغطية وسائل الإعلام المحلية والقناة الفضائية اليمنية، وفي مهرجان هذا الإحتفال ألقى الأستاذ / محمد تقي

## ملخص الأهداف العامة

### ١ - المقدمة :-

من المعروف أن البنك الزراعي يمر حالياً بمرحلة مراجعة شاملة لإستراتيجياته وأنشطته و يواصل الجهود لإعادة تنظيم وهيكله ووظائفه و مهامه و يقوم بإجراء عدد من الإصلاحات و التحديثات الإدارية و الفنية و المالية الجذرية على مستوى الإدارة العامة و الفروع و التي ستقود في النهاية إلى رفع الكفاءة الإنتاجية للمعاملين و تحسين فاعليه وكفاءة الأداء العام للبنك وفقاً للمعايير المالية و المصرفية السليمة والسائدة في القطاع المصرفي المحلي و الدولي. و تواسلاً لأعمال إعادة هيكلة بنك التسليف التعاوني الزراعي وتحديثه و في إطار التعاون بين حكومة الجمهورية اليمنية و حكومة الولايات المتحدة الأمريكية فقد تم في تاريخ ٢١/٧/٢٠٠٤م توقيع بروتوكول تعاون ثنائي بين حكومة الجمهورية اليمنية (ممثلة بوزير التخطيط و التعاون الدولي) و حكومة الولايات المتحدة الأمريكية ممثلة (بالسفير الأمريكي باليمن) واتفق على تقديم دعم مالي للبنك الزراعي كجزء من عائدات المعونة الغذائية الأمريكية لعام ٢٠٠٢ وبمبلغ ٢ مليون دولار أمريكي لغرض إعادة هيكلة البنك خلال السنوات القادمة حتى يتمكن من تقديم خدماته المصرفية لقطاع واسع من السكان في المدن والأرياف.

### محمد عثمان علي (\*)

- ٢-الأهداف الأساسية لإعادة الهيكلة :-
من أهم أهداف إعادة الهيكلة هو:-
- إقرار استراتيجية وسياسات مناسبة لتحسين ربحية الأنشطة المختلفة (مصرفية- استثمارية و تنموية)
- إعداد بناء تنظيمي ونظام محاسبي حديث و كفو على مستوى الإدارة العامة و الفروع
- وضع أنظمة ولوائح و سياسات عمل حديثة تتوافق مع طبيعة مهام البنك الحالية والمستقبلية.
- تحديد المعوقات المؤسسية و القانونية في عمل البنك و اقتراح

## لمشروع تحديث وتطوير بنك التسليف التعاوني والزراعي وما تم إنجازه من أعمال حتى يونيو ٢٠٠٦م

## الحقبة الأولى

- أسرع فرصة ممكنة حتى يتم أمتهه كافة أعمال البنك.
- تبني برنامج تدريبي شامل لكافة الكوادر العاملة في الإدارة العامة و الفروع (قصيرة و طويلة الأمد)تؤدى إلى تحسين فاعلية وكفاءة الأداء العام للمعاملين.
- معالجة حافظة الديون التاريخية لمديونية البنك لدى المزارعين والمعملاء وتصفية هذه الحافظة بالتفاهم مع الحكومة.
- معالجة فائض العمالة في البنك بإعادة تأهيلها وتدريبها وتحويلها إلى أعمال وأنشطة مستحدثة.
- البحث عن موارد مالية جديدة لرفع رأس المال حتى تفي بمتطلبات البنك المركزي اليمني مع إدخال مساهمين جدد، ويطرح جزء من رأس المال للإكتتاب العام بحيث يتم تدريجياً تقليص دور المساهمة الحكومية وتشجيع مساهمة القطاع الخاص والتعاوني والأفراد ضمناً لاستقلالية قرارات المؤسسة.
- التقليل من المخاطر بعمل آليات رقابية صحفية إلى جانب تدريب كادر المراجعة والتفتيش على مستوى الإدارة العامة والفروع للقيام بمهامهم.
- إعداد خطة تفصيلية لدعم العائدات المالية لبنك التسليف على مستوى الفروع والإدارة العامة.
- إعادة النظر في نظام إدارة المخاطر

## التطور التاريخي للنظام النقدي اليمني

٢٧٢٩٤٨٢. "غراماً من الذهب الخالص أي ما يعادل ثلث المحتوى الذهبي للجنة الإسترليني أي حوالي ٩٣ سنناً مركزي.

وكان اختيار هذه القيمة الذهبية مقصود ليكون مقارباً لقيمة تايلر وكانت مهمة المجلس المحافظة على سعر تعادل الريال مع التايلر وقد أنشأ البنك اليمني الذي يعد هو بنك تجاري في عام ١٩٦٦م وأُسِّمِر المجلس في مزاوِلت مهمته في إصدار العملة حتى عام ١٩٧١م حي حل محله البنك المركزي، أما في عدن فقد بقي تداول الروبية الهندية والتايلر النمساوي سارياً ومنها النقود الفضية التي كانت متداولة في المناطق الداخلية حتى عام ١٩٥١م حيث قررت عدن الانضمام إلى مجلس نقد أفرقية الشرقية، و تبن شلن أفرقية الشرقية وذلك بعد إنتقال القاعدة العسكرية البريطانية من كينيا إلى عدن مما زاد من أهمية عدن كمركز عسكري وتجاري وخدمات فزاد بذلك إقبال البنوك عليها فافتتحت بالإضافة إلى فروع البنك الأهلي ستة فروع لمصارف أجنبية وأسِّمِر البنك الهندي في عمله كمصرفي للحكومة وكمصدر لإقراض البنوك وإندمج في عام ١٩٥٨م مع بنك نيرليز البريطاني و إستمرت هذه البنوك بتمويل تجارة الإستيراد والتصدير وقد عملت البنوك لتنظيم المنافسة بينها على إنشاء جمعية مصرفية، وبعد قيام "اتحاد الجنوب العربي" و إنضمام عدن إليه في يناير ١٩٦٣م قررت سلطات الإتحاد الجديد إقامة (مؤسسة نقد الجنوب العربي، في نوفمبر ١٩٦٢م وفي الأول من إبريل عام ١٩٦٥م أصدر المؤسسة عملة جديدة هو الدينار اليمني الجنوبي بـعـدل عشرين شلن لكل دينار ويسعر تعادل مساو للجنة الإسترليني الواحد وبذلك ارتبط الدينار الجديد كلياً بالعملة الإسترلينية فعندما أنخفضت الجنية الإسترليني في عام ١٩٦٧م وانخفضت الدينار وقد تم تغيير المؤسسة فيما بعد إلى مؤسسة نقد اليمن الجنوبي وذلك بموجب القانون رقم (١٥) لعام ١٩٦٨م وقد ظل دور المؤسسة سلبياً وفي عام ١٩٦٨م حدثت تعديلات للقانون كان أحد أهمها تحديد سعر تعادل جديد للدينار بحيث أصبح للدينار محتوى ذهبي مساوي (٢٨١، ٢١٣) غراماً من الذهب الخالص، وفي عام ١٩٦٩م تم تأميم الجهاز المصرفي اليمني الجنوبي وأقيمت "هيئة المصارف" التي كانت مهمتها الإشراف على الجهاز

## الأوراق التجارية



عادل حسن الكوشاب

سميت الأوراق التجارية بهذا الاسم لان منشأها تجـاري وتـُـخدـم الأعمال التجارية.
الأصل أن يتم الوفاء بالالتزامات المالية من قبل المصـرف أو المصرفية عند دفع مبلغ من النقود باعتبارها أداة التعامل قانوناً وعرفاً لكن لو تصورنا ضخامة حجم المعاملات اليومية والأسبوعية. . . . . الخ وما تقتضيه من الاحتفاظ بكميات كبيرة من النقود لأمكنا إدراك مدى مايتعرض له حاملها من متاعب مادية كثيرة في حملها عادا المستفيد من الكفالة على الكفيل وكما ذكرنا سابقاً بأن يصعب عليه مواجهة العمليات التجارية إذا طلب منه البائع أو المنتج الوفاء بالخمن. لذلك اقتضت الضرورة إيجاد الوسائل التي تقوم مقام النقود فكان إنشاء الأوراق التجارية (الكبيلة والسند لأمr والشيك و الحوالة المصرفية) كأدوات ائتمان ووفاء بالديون والالتزامات والتي أصبحت من أهم وسائل نقل الأموال وطرق مثلى للائتمان والتوفاء وهي وليدة البيئة التجارية أوجدتها الحاجة لتسهيل المعاملات المالية ومن ذلك يتضح أن الأوراق التجارية لها قاعدة أصيلة هي قيام هذه الأوراق بوظيفة النقود. وعلى ذلك فإن التعريف للأوراق التجارية هي:

(محررات كتابية وفقاً لأوضاع قانونية محددة تتضمن التزاما بدفع مبلغ معين من النقود في تاريخ معين أو قابل للتعيين. وتنقل الحقوق الثابتة فيها بالتظهير ويقبلها العرف التجاري كأداة لتسوية الديون بسبب سهولة تحويلها إلى نقود) ومن خلال التعريف السابق الذي يشير إلى الخصائص التي تجمع بين الأوراق التجارية وتجعل منها بديلاً مقبولاً للوفاة النقدي لديون ومن أهم هذه الخصائص :

أولاً: قابليتها للتداول بالطرق التجارية : وذلك من خلال التظهير لهذه الأوراق التي تتضمن شرط الأمر وبالمناولة بالنسبة للأوراق لحاملها وهي طرق تتميز بالسهولة والضمان وتدعيم الحق الثابت في الورقة والتي تتفق مع ماتتطلبة التجارة من سرعة وبساطة.

ثانياً: ورودها دائماً على مبلغ من النقود : لأنها مستحقة الدفع بتاريخ معين أوقابل للتعيين وذلك لان النقود وحدها هي التي تدعو التاجر إلى الثقة في قدرته على مواجهة التزاماته في لوقت المناسب بنفس قيمتها

ثالثاً: سهولة تحويلها فوراً إلى نقود : وذلك عن طريق الخصم المصرفي فالتاجر الدائن الذي يقوم بتسليم مدينة البضاعة الحاضرة مقابل أوراق تجارية مستحقة الدفع خلال أجل محدد فإذا أراد الحصول على القيمة نقداً يستطيع تقديمها إلى أحد البنوك للخصم حيث يقوم البنك بصرفها.

رابعاً: قبولها في العرف التجاري للوفاء بالديون : وذلك لان العرف التجاري هو الذي يعطي للأوراق التجارية قوة مزاحمة النقود في تسوية الديون.

- (المرجع قواعد العمليات المصرفية أ. هزاع الحمادي)

Adelkoshab@yahoo.com

## الكفالات وخطابات الضمان

خطاب الضمان المستقل عند أول طلب.

خطابات الضمان Letters of Guarantee .ـ

هو التزام أساسي على البنك وليس الإنزام ثانوي وفيه يتم مطالبة البنك من قبل المستفيد دون الرجوع إلى العميل وأهمية خطاب الضمان المستقل وأن كان يشير إلى العقد فإنه مستقل تماماً عن العقد بحيث أن البنك الملتمزم يدفع دون التذرع بحيثيات العقد مهما كانت الأسباب.

ومدة خطاب الضمان هي المهلة القصوى للمطالبة على هذا الخطاب وعند حلول أجل خطاب الضمان فإنه ينتهي بصورة كاملة دون أي تحفظ. ويمتاز خطاب الضمان بالميزات التالية:

١ – أولية الالتزام.

٢ – المدة.

٣ – الاستقلالية عن العقد

٤ – الدفع عند أول مطالبة من المستفيد

أما نصوص خطابات الضمان فتعتمد على ثلاثة مصادر هي:-

١- النص الحر

٢- النص حسب قواعد خطاب الضمان عند أول طلب الصادر من غرفة التجارة الدولية مادة رقم (٥٨) والنافذ من عام ١٩٩٩م.

٣ – معاهدة الأمم المتحدة النافذة سنة ٢٠٠٠م والخاصة بخطابات الضمان المستقلة و إتمادات الجهن Stand by.

غير أننا نوضح هنا أن تلك المعاهدة الخاصة بالأمم المتحدة لم تنظم لها سوى عشر دول في العالم من ضمنها بلاد روسيا

و تونس والكويت وبعض الولايات في الولايات المتحدة الأمريكية وبالتالي يجب عند تلقي أي خطاب ضمان خارجي من هذه الدول مهما كان شكله ونوعه أن نستثني تلك المعاهدة بفقرة خاصة تكتب في خطاب الضمان، أما إذا لم تستثن تلك المعاهدة من خطاب الضمان ولم يشار إليها فيه فعننى ذلك أن المادة (١٨، ١٩) من هذه المعاهدة تسمحان للبنك المصدر لخطاب الضمان الامتناع عن سداد قيمة المطالبة بحجة أن المطالبة تعسفية أو أن المطالبة لأساس قانوني لها أو أن المطالبة لا تستند إلى أساس ملموس.

وإذا ما تعمقنا جيداً في خطابات الضمان سنجد إنها تحمل المبادئ التالية:

أولاً : المقدمة بحيث تشير إلى السبب الذي لأجله أنشئ خطاب الضمان أو الضمان المقابل.

ثانياً : الإقرار بأولية أساسية لإلزام البنك المصدر للضمان.

ثالثاً : الإقرار بأن خطاب الضمان مستقل إستقلال تام عن العقد الذي جرى بين الطرفين وأن البنك لا يمكن أن يتخذ من ذلك العقد ذريعة أو حجة للامتناع أو التسويف عن الدفع.

رابعاً: الإقرار بالمطالبة سوف يستند فقط إلى كتاب المستفيد دون الرجوع إلى أي بيئة أخرى.

خامساً : مدة إنتهاء خطاب الضمان والقوانين النافذة على خطابات الضمان.

يتضح لنا مما سبق بأن أي خطاب ضمان يجب أن يحمل مبادئه الأساسية وتخضع خطابات الضمان دائماً لقوانين البنك المصدر للضمان وليس لقوانين البنك المقابل الطالب من البنك المحلي بإصدار هذا الضمان فإذا رفض البنك الخارجي بقبول قوانين البنك المحلي المصدر للضمان فإن الحل الوسط بين البنكين يكون إعتماـد التحكيم.

وخطاب الضمان المصرفي الذي إبتدعه المصارف يحتوي مع الأسف على نقاط ضعف لا يستهان بها من أهمها مسألة الدفع عند أول طلب وهذه النقطة غير واضحة المعالم ويختلف مفهومها من مصرف إلى آخر، ومن ناحية أخرى إذا تطلب خطاب الضمان تقديم مستندات أخرى بعد المطالبة الخطية فينشأ خلافاً بين البنك المصدر لخطاب الضمان والمستفيد منه حول جدوى إستيفاء تلك المستندات بشرط خطاب الضمان كما أن فحص تلك المستندات ورفع المخالفات ورفضها لا تحكمه أي قوانين أو قواعد مما يضيف عنصر من الإلهام على التعامل بخطاب الضمان المصرفي بتلك الحالة، ومن هنا نشأت فكرة إنشاء ما يسمى بإعتماد الجهون Stand by والذي هو في النهاية خطاب ضمان مصرفي بليس ثاب الإعتماد المستندي وهو الحل الذي أتبعته المصارف من أجل حلحلة المسائل العالقة في خطاب الضمان المصرفي.

- المرجع / ورقة عمل للأستاذ / جاك صابونجي. ندوة عمل الكفالات وخطابات الضمان..

- فـسـرـع صـنـعـاء



عبد السلام ماجد العبيسي (\*)

٣ – الاستقلالية عن العقد

٤ – الدفع عند أول مطالبة من المستفيد

أما نصوص خطابات الضمان فتعتمد على ثلاثة مصادر هي:-

١- النص الحر

٢- النص حسب قواعد خطاب الضمان عند أول طلب الصادر من غرفة التجارة الدولية مادة رقم (٥٨) والنافذ من عام ١٩٩٩م.

٣ – معاهدة الأمم المتحدة النافذة سنة ٢٠٠٠م والخاصة بخطابات الضمان المستقلة و إتمادات الجهون Stand by.

غير أننا نوضح هنا أن تلك المعاهدة الخاصة بالأمم المتحدة لم تنظم لها سوى عشر دول في العالم من ضمنها بلاد روسيا

و تونس والكويت وبعض الولايات في الولايات المتحدة الأمريكية وبالتالي يجب عند تلقي أي خطاب ضمان خارجي من هذه الدول مهما كان شكله ونوعه أن نستثنى تلك المعاهدة بفقرة خاصة تكتب في خطاب الضمان، أما إذا لم تستثنى تلك المعاهدة من خطاب الضمان ولم يشار إليها فيه فعننى ذلك أن المادة (١٨، ١٩) من هذه المعاهدة تسمحان للبنك المصدر لخطاب الضمان الامتناع عن سداد قيمة المطالبة بحجة أن المطالبة تعسفية أو أن المطالبة لأساس قانوني لها أو أن المطالبة لا تستند إلى أساس ملموس.

وإذا ما تعمقنا جيداً في خطابات الضمان سنجد إنها تحمل المبادئ التالية:

أولاً : المقدمة بحيث تشير إلى السبب الذي لأجله أنشئ خطاب الضمان أو الضمان المقابل.

ثانياً : الإقرار بأولية أساسية لإلزام البنك المصدر للضمان. ثالثاً : الإقرار بأن خطاب الضمان مستقل إستقلال تام عن العقد الذي جرى بين الطرفين وأن البنك لا يمكن أن يتخذ من ذلك العقد ذريعة أو حجة للامتناع أو التسويف عن الدفع.

رابعاً: الإقرار بالمطالبة سوف يستند فقط إلى كتاب المستفيد دون الرجوع إلى أي بيئة أخرى.

خامساً : مدة إنتهاء خطاب الضمان والقوانين النافذة على خطابات الضمان.

يتضح لنا مما سبق بأن أي خطاب ضمان يجب أن يحمل مبادئه الأساسية وتخضع خطابات الضمان دائماً لقوانين البنك المصدر للضمان وليس لقوانين البنك المقابل الطالب من البنك المحلي بإصدار هذا الضمان فإذا رفض البنك الخارجي بقبول قوانين البنك المحلي المصدر للضمان فإن الحل الوسط بين البنكين يكون إعتماـد التحكيم.

وخطاب الضمان المصرفي الذي إبتدعه المصارف يحتوي مع الأسف على نقاط ضعف لا يستهان بها من أهمها مسألة الدفع عند أول طلب وهذه النقطة غير واضحة المعالم ويختلف مفهومها من مصرف إلى آخر، ومن ناحية أخرى إذا تطلب خطاب الضمان تقديم مستندات أخرى بعد المطالبة الخطية فينشأ خلافاً بين البنك المصدر لخطاب الضمان والمستفيد منه حول جدوى إستيفاء تلك المستندات بشرط خطاب الضمان كما أن فحص تلك المستندات ورفع المخالفات ورفضها لا تحكمه أي قوانين أو قواعد مما يضيف عنصر من الإلهام على التعامل بخطاب الضمان المصرفي بتلك الحالة، ومن هنا نشأت فكرة إنشاء ما يسمى بإعتماد الجهون Stand by والذي هو في النهاية خطاب ضمان مصرفي بليس ثاب الإعتماد المستندي وهو الحل الذي أتبعته المصارف من أجل حلحلة المسائل العالقة في خطاب الضمان المصرفي.

- المرجع / ورقة عمل للأستاذ / جاك صابونجي. ندوة عمل الكفالات وخطابات الضمان..

- فـسـرـع صـنـعـاء

## أسس الاستفادة من القوى العاملة

محمد محمد الزبيري

كثر الحديث عن التضخم الوظيفي في البنك وما يترتب عليه من أعباء مالية ووظيفية ومعه بدء البحث عن حلول لمعالجة هذا التضخم وفق قاعدة مكتبية تستند عل الربح والخسارة التي أفضت بنتائجها إلى وضع جزء من هذه القوى في خزانة الأرقام غير الفاعلة وهي محاكاة ابتعدت عن الموضوعية لأنها أعتمدت على عوامل الثبوت دون ربطه بالعوامل المتغيرة في الإطار البيئي والاقتصادي والاجتماعي التي تؤثر بشكل جازم في كثير من المكونات الثابتة. فكان لا بد ونحن أمام تغيرات كبيرة في البنك أن نتعامل مع قاعدة تغيير أخرى منطلق من محاكاة النشاط من زاوية تنوعه وتغلبه ليصبح المتغير أساسا لتحريك الثابت مما جعل الإحتياج للقوى العاملة أكثر، فشلت الأرقام غير الفاعلة و إستقطبت عناصر ذات كفاءات عالية إلى ما هو موجود وفتحت أبواب التدريب النظري والتطبيق بشكل واسع لتصبح هذه القوى على مدار الساعة كخلية نحل في عملها.

وإذا كانت هذه النظرة قد حققت نجاحاً ملموساً يعجز بها البنك في تجربته النوعية الحديثة إلا أن من القضايا الملحة التي تجسد هذا المفهوم:

- ضرورة تحديد الفروع للقوى العاملة اللازمة لها من حيث الخبرة والتأهيل وكذلك من حيث الأعداد
- ضرورة إسناد الوظائف إلى الأفراد المؤهلين لشغلها وإعطائهم الصلاحيات اللازمة بغض النظر عن الإعتبارات الشخصية.
- إعادة توزيع الأفراد على الوظائف وفقاً للهيكل الوظيفي المصري المعتمد في البنك وتحديد مهام كل موظف.
- التوجيه والمساعدة للموظفين ومعاونتهم في تجنب الأخطاء بدلا من تركهم يخطئون ثم محاسبتهم عن الخطأ.
- إلحاقهم بدورات في الكمبيوتر واللغة وتوفير فرص للتدريب في مجالات أعمالهم
- الحرص على استمرار العلاقة بين الموظف والبنك بإعتبار خبرته وتجاربته التي اكتسبها من عمله بها إستثمارا ينبغي أن يجني البنك عائده.
- هذه أسس مهمة للاستفادة من القوى العاملة وتوظيف أداؤها بشكل صحيح وهي كفيله لإيقاف طلبات التوظيف الجديدة بعد استكفاء البنك منها.

## دور التدريب وأثره العام على المجتمع



محمد صالح القسبي (\*)

يلعب التدريب دوراً كبيراً في إعداد وتهيئة المستهدفين لتنفيذ أي مهمة والنجاح فيها لدرجة أنه يعد من إحدى الوسائل التي إتخذها المولى سبحانه وتعالى لتهيئة أنبيائه عليهم السلام لإبلاغ رسالتهم إلى أقوامهم ونذكر على سبيل المثال الخطاب الموجه إلى نبي الله موسى عليه السلام في قوله تعالى (وما تلك بيمينك يا موسى قال هي عصاي أتوكأ عليها وأهش بها على غنمي ولي فيها مآرب أخرى) صدق الله العظيم " سورة طه الآيات من ١٧ إلى ٢٢ " والذي يوضح لنا ضرورة التهيئة والإعداد النفسي والمهاري الذي لا يتم إلا بالتدريب ليتمكن المستهدف من تنفيذ المهمة المطلوبة منه على أكمل وجه.

إذا فلا يمكن لأي عاقل أن يتجاهل ما للتدريب من أهمية ومكانة كبيرة في تطوير أي إتجاه من إتجاهاته والتي تنقسم إلى ثلاثة أقسام رئيسية هي كالتالي :-

١ - إتجاهات مصرفية تهدف إلى زيادة ورفع مستوى المعرفة.

٢ - إتجاهات سلوكية ترمي إلى تحسين سلوك معين ورفقه.

٣ - إتجاهات مهاريه تؤدي إلى سرعة وإتقان الأداء ومواكبة التطور الحديث في شتى مجالاته.

وهذه الفقرة ما هي إلى نقطة من بحر علم عميق أسمه (علم التدريب).

والله ولي التوفيق والهداية. .

• نائب مدير إدارة التدريب

## قرارات إدارية

صدر قرار رئيس مجلس الإدارة رقم (٩٨) بتاريخ ٢٠٠٦/٦/١١ بقضي بإجراء بعض التعيينات في إدارة المراجعة على النحو التالي:-

- ١- دارس غانم علي
- ٢- أحمد سعد الكريت
- ٣- فائز شرف الدين
- ٤- شهاب أحمد المضواحي
- ٥- فؤاد سالم المعمرى
- ٦- هشام حجر
- ٧- نشوان العماري
- ٨- بكيل خيران

تهانينا للزملاء وتمنياتنا لهم بالنجاح في أعمالهم

# المعاملات الإدارية الخمسة

### الحلقة (٣)

يمكن تصنيفهم جميعاً إلى إحدى هاتين المجموعتين : المعايير الإدارية أو مشرفاً أو مديراً فاعلاً عليه

يلي وصف لكل نوع.

(٢) متابعة الأداء، الفني : مقاييس وقائي.

(٣) قياس الأداء، :

في هذه الخطوة يقيس المديريين الأداء ويحددون إن كان يتناسب

مع المعايير المحددة إذا كانت نتائج المقارنة أو القياسات مقبولة خلال الحدود المفترضة، فلا حاجة لإتخاذ أي إجراء إما إن كانت النتائج بعيدة عن ما هو متوقع أو غير مقبولة فيجب إتخاذ

الاجراء اللازم.

(٤) تصحيح الانحرافات عن المعايير : تحديد الاجراء الصحيح الواجب إتخاذه يعتمد على ثلاثة أشياء :

المعيار، دقة القياسات التي بينت وجود الانحراف، وتحليل أداء الشخص والألة لمعرفة سبب الانحراف.

ضع في الإعتبار تلك المعايير قد تكون مرجحة جداً أو صارمة جداً، القياسات قد تكون غير دقيقة بسبب رداءة إستخدام

الات القيام أو بسبب وجود عيوب في الآلات نفسها، وأخيراً من الممكن أن تصدر عن الناس أحكاماً رديئة عند تحديد

الإجراءات التقويمية الواجب إتخاذها.

المادة العلمية (إتترنت).

(٥) نائب المدير الإداري

في المنظمة، وبالعودة لتعريفنا للقيادة (إنجاز الأعمال من خلال الآخرين) إذا أراد أي شخص أن يكون مشرفاً أو مديراً فاعلاً عليه أن يكون قيادياً.

(٥) الرقابة،

التخطيط والتنظيم والتوظيف والتوجيه يجب أن يتابعوا للحفاظ على كفاءتهم وفعاليتهم، لذلك

فالرقابة آخر الوظائف الخمسة للإدارة، وهي المعنية بالفعل بمتابعة

كل من هذه الوظائف لتقييم أداء المنظمة تجاه تحقيق أهدافها.

في الوظيفة الرقابية للإدارة، سوف تنشئ معايير الأداء التي سوف تستخدم لقياس التقدم نحو الأهداف، مقاييس

الأداء هذه صممت لتحديد ما إذا كان الناس والأجزاء المتنوعة في المنظمة على

المسار الصحيح في طريقهم نحو الأهداف المخطط تحقيقها.

خطوات العملية الرقابية الأربعة.

١- إعداد معايير الأداء.

٢- متابعة الأداء الفعلي.

٣- قياس الأداء.

٤- تصحيح الانحرافات عن المعايير.

(١) إعداد معايير الأداء،

المعيار أداة قياس، كمية أو نوعية، صممت لمساعدة مراقب أداء الناس

والسلع أو العمليات، المعايير تستخدم لتحديد التقدم، أو التأخر عن الأهداف، طبيعة المعيار المستخدم يعتمد على

الأمر المراد متابعته أيأ كانت المعايير، وظيفة التوجيه.

يشار إليها أحياناً على أنها التحفيز أو القيادة أو الإرشاد أو العلاقات الإنسانية، لهذه الأسباب يعتبر التوجيه الوظيفة

الأكثر أهمية في المستوى الإداري الأدنى لأنه ببساطة مكان تركز معظم العاملين

# إستراتيجية إدارة بنك التسليف التعاوني والزراعي لمواجهة مخاطر غسيل الأموال وقاعدة أعرف عميلك (KYC)

## الجزء الرئيسي في هذه الضوابط

## هو الإجتهد الكفو واللازم لمعرفة العملاء الجدد والحاليين

ويشتمل العملاء ذوي الطبيعة الحساسة أولئك الذين ينتمون إلى بلدان " غير متعاونة " والتي تفتقر إلى تشريعات نافذة لمكافحة غسيل الأموال أو تلك البلدان -الموضوعة " تحت الرقابة من قبل المنظمات الدولية - وسيتم توزيع هذه القوائم كملحق بدليل الإجراءات - وصرافي العملة الأجنبية وشركات الأوف شور off shore وهيئات الأمان والأفراد ذوي الحجم المالي الكبير الذي مصدر أموالهم غير واضح والأفراد ذوو المكائن الرسمية العالية.

٤- التحديث المستمر لمكائن العملاء :

سيعمل مسؤلي المراجعة ووحدة غسيل الأموال بشكل منظم على متابعة تحديث أوراق تعريف العملاء وذلك عندما يصلون هاتفياً أو يقومون بزيارات ميدانية للفروع للتأكد من أن الفروع تحتفظ بأحدث المعلومات عن العملاء.

يجب أن تكتب تقارير عن كل المكالمات الهاتفية مع العملاء وكذلك إجتماعات بنك التسليف التعاوني والزراعي مع العميل الخاصة بحساب العميل وتوضع في ملف العميل طوال فترة علاقة العميل معه.

على مسؤلي حسابات العملاء التأكد من أن ملفات العملاء يتم تحديثها والإحتفاظ بها بعناية حتى يمكن تقديم المعلومات المطلوبة من الإدارة العامة ومسؤول الضبط في حينها بحيث يمكنهم من التعرف والتحليل والمتابعة الفعالة لحسابات العملاء.

إن نوعية التقارير التي يمكن أن تطلب تشمل تقارير حول عدم الحصول على الوثائق المتعلقة بفتح الحسابات وكذلك المعاملات التي تمت لحساب عميل وتعتبر غير عادية ومجمل العلاقة الكلية للعميل مع البنك.

٥- فتح الحساب بدون حضور العميل :

تشكل أي آلية تتفادى الإتصال وجهاً لوجه بين البنك والعمل لتحديد قطعاً بالنسبة لتعريف العميل.

لن يسمح بنك التسليف التعاوني والزراعي بقبول فتح الحسابات بدون المقابلة وجهاً لوجه والحالة الوحيدة التي يمكن القبول بها على هذه

الصفة هي عندما يكون العميل طبيعياً يميناً قد تم تعريفه من أحد الجهات الرسمية (الحكومية) التابعة لحكومة الجمهورية اليمنية،

وعلى مسئول الضبط تحديد آلية وشروط وضوابط الحركة المالية داخل هذه الحسابات وسيعتبر هذا الحساب عادياً إذا تمت مقابلة العميل صاحب الحساب وجهاً لوجه من خلال موظفي ومدراء بنك التسليف

التعاوني والزراعي.

وحتى هذه الحالة الخاصة فجميع المعلومات والوثائق المقدمة (البطاقة الشخصية الرسمية وإثبات العنوان ومعلومات أعرف عميلك) يجب توثيقها من الجهة المختصة لدى الجهات الحكومية المعروفة،

لكن هذه العملية لا تمنع البنك من القيام بمجهود في مثل هذه المسائل بموجب الإجراءات المعتاد ويجب أن تطابق بصرامة تلك الوثائق التي تم جمعها بطريقة

مباشرة من العميل أو من الجهات المعروفة مع شروط التوثيق وبدون أي إعفاء.

والى الملتقى. . .

• مستشار رئيس مجلس الإدارة للحسابات والمراجعة

يؤسس أي علاقة تجارية أو أن يقوم بأية معاملات حتى تكون حسب ما هو موضوع تحت تعريف العملاء المشار إليه أدناه وأن الوثائق المطلوبة قد تم جمعها فعلاً ليتم تعريف العميل بشكل مرضي.

يحتمل أن يكون بعض أنواع من العملاء غير مقبولين لبنك التسليف التعاوني والزراعي وأثناء دراسة القرار بقبول العميل أو عدم قبوله فإن على بنك التسليف التعاوني والزراعي الأخذ بعين الإعتبار بعض العوامل مثل خلفية العميل والبلاد التي يسكن فيها أو إذا كان من ذوي

الوجاهة أو المراكز الرسمية أو نشاطه التجاري.

سيكون من الواجب، عند إتخاذ القرار النهائي حول إمكانية استمرار الدخول في علاقة عمل مع العميل الرجوع إلى مستويات أعلى في البنك.

٢- تعريف العملاء :

سوف تفتح الحسابات فقط في حالة الإقتناع التام للبنك بأنه تم البقيد بدقة الإجراءات و التقيد بها بدقة، ولقد تم إعداد الإجراءات التفصيلية الخاصة بفتح الحساب بصفة مستقلة

وسيتم تعميمها على جميع موظفي البنك مع تدشين البدء بالعملية التدريبية للموظفين في مكافحة غسل الأموال.

يجب أن يخضع العملاء الجدد لعملية تدقيق من طرف الفرع

ووحدة غسيل الأموال ويتم الموافقة عليهم بصورة نهائية من خلال تقرير تفصيلي من وحدة غسيل الأموال ومسؤول الضبط من قبل اللجنة المختصة.

يجب على مسؤلي الحسابات أن يتأكدوا إذا كان العميل يقوم بالعمل نيابة عن شخص آخر بصفة مؤتمن

أو معين أو كوسيط مهني (مثلاً محاسب أو محامي) إذا كان الحال كذلك فإن

الشروط السابقة في إستلام إثباتات مقبول حول شخصية أي وسطاء وكذلك حول الأشخاص

الذين قوضوهم نيابة عنهم بالإضافة إلى التفاصيل حول طبيعة

الثقة الممنوحة للمعين أو أي ترتيبات أخرى يتم وضعها.

سيتم الإحتفاظ بالوثائق ذات العلاقة والتي تعرف بوضوح بأصحاب الحسابات / المستفيدين بالإضافة إلى وثيقة التعريف بالعمل التي تم الحصول عليها

وستتمتع مسؤل الضبط بصفة مطلقة بحق الإطلاع على هذه المعلومات.

٣- إدارة المخاطر :

يتبنى بنك التسليف التعاوني والزراعي سياسة وإجراءات قبول العميل على مراحل تتطلب مجهوداً كبيراً ودقيقاً للعملاء ذوي الطبيعة الحساسة sensitive

١- قبول العميل :

في جميع الحالات وقبل الدخول في علاقة عمل وبغض النظر أن العميل قد تم تعريفه بواسطة جهة معروفة لدى البنك فإن الأمر الإلزامي أن يتوفر المجهود

المناسب فيما يخص التأكد من شخصية العميل ومصدر الإستعمال للأموال والغرض المستقبلي للحساب.

إن قرار فتح الحساب يخلق رابطة قانونية قوية بين العميل والبنك، إن القاعدة التي تقول " أعرف

عميلك " تظل المبدأ الأساسي الذي يجب على الموظف أن يتذكره وأن يطبقه في أي وقت، وتختلف الإجراءات

بحسب وضعية العميل أكان فرداً شخصاً أم شركة (لا حظ الملحق ٦).

يجب على بنك التسليف التعاوني والزراعي أن لا

### رشيد عبد الكريم الأنسي (\*)

أود أن أشير في بداية حديثي لهذا الشهر إلى أن المواضيع التي أقوم بنشرها حالياً في (المصرفية) هي مقتطعات

من دليل مكافحة غسيل الأموال في البنك والذي يتم حالياً وضع المسات

الأخيرة لطباعته وتوزيعه على جميع موظفي البنك والغرض من هذا هو

زيادة تثقيف موظفي البنك بكافة مستوياتهم، فكما لا حطناً في موضوع

الشهر السابق بأن للعاملين في المؤسسات المالية مسئولية قانونية في مكافحة غسيل الأموال.

أما بالنسبة لموضوع هذا الشهر فسوف أحاول بإيجاز - غير محل

- بإستراتيجية بنكننا لمواجهة مخاطر غسل الأموال وقاعدة أعرف عميلك أو ما يدعى بال(KYC) (Know Your Customer).

لقد ازداد القلق حول أنشطة غسيل الأموال بصورة كبيرة لدى المشربين والبنوك، لقد أعرّف المشروعون بصورة متزايدة بأهمية التأكد بأن مصارفهم تمتلك

الضوابط والإجراءات اللازمة بحيث لا تستغل مصارفهم لأغراض إجرامية و إحتياليه، كما أن بنك التسليف

التعاوني والزراعي يحظى بسمعة جيدة لدى مراسليه والبنوك

والمؤسسات المالية الأجنبية والتي يسعى حالياً إلى تعزيزها

وتطويرها والدخول معهم في شراكات وأعمال

كبيرة تعزز وتدعم جهود البنك الرامية إلى الوصول بالبنك إلى أكبر البنوك في اليمن والمنطقة ولكل هذا

يسعى إلى وضع الضوابط والإجراءات، ويعتبر الجزء الرئيس في هذه الضوابط هو الإجتهد الكفو واللازم

لمعرفة العملاء الجدد والحاليين، وفي حالة غياب هذا الإجتهد فسوف تتعرض البنوك لمخاطر تمس السمعة

والعمل والقانون مما قد ينتج عنه خسائر مالية كبيرة للبنوك، وحتى لا يقع بنكننا ولا قدر الله في مثل هذه

المواقف يجب على كل وحدة في البنك الإهتمام بمسألة غسيل الأموال وهم حسب تخصصاتهم :

مسؤولي دوائر العمليات المصرفية / الفروع حيث أنهم على علم كبير بمعاملات عملائهم.

إدارة الرقابة عند إستلامهم أي معلومات قانونية تتعلق بفتح أي حساب.

الإدارة العليا (بما فيها مسؤل الضبط) للتأكد من أن إجراءات مكافحة غسيل الأموال متوفرة وتعمل بصورة فعالة.

المراجعة الداخلية عند مراجعة ومتابعة العمليات والتأكد من التطبيق الجاد للإجراءات المحددة.

قاعدة أعرف عميلك (KYC) :-

تعتبر هذه القاعدة من أهم محاور وإجراءات مكافحة غسل الأموال وعلى الجميع تطبيق مقاييس أعرف عميلك وفقاً لإجراءات البنك وحسب المقاييس الدولية، وأهم

ما ترتكز عليه هذه القاعدة ما يلي :

١- قبول العميل :

في جميع الحالات وقبل الدخول في علاقة عمل وبغض النظر أن العميل قد تم تعريفه بواسطة جهة معروفة لدى البنك فإن الأمر الإلزامي أن يتوفر المجهود

المناسب فيما يخص التأكد من شخصية العميل ومصدر الإستعمال للأموال والغرض المستقبلي للحساب.

إن قرار فتح الحساب يخلق رابطة قانونية قوية بين العميل والبنك، إن القاعدة التي تقول " أعرف

عميلك " تظل المبدأ الأساسي الذي يجب على الموظف أن يتذكره وأن يطبقه في أي وقت، وتختلف الإجراءات

بحسب وضعية العميل أكان فرداً شخصاً أم شركة (لا حظ الملحق ٦).

يجب على بنك التسليف التعاوني والزراعي أن لا



نائب مدير إدارة التدريب

## يسعى البنك إلى حماية وتعزيز شراكته الإستراتيجية مع أكبر المؤسسات والبنوك العالمية

## تشكيل أي آلية تتفادى الإتصال وجها لوجه

## بيت البنك والمميك تحدياً قاطماً بالنسبة

## لتعريف المميك، ولك يسمح بتجاوز ذلك

## إلا في حالات خاصة وإجراءات صارمة

