



# المصرفية

AL-MASSRAFIAH

شهرية- يصدرها: بنك التسليف التعاوني والزراعي  
العدد (4) أغسطس 2006م

## البطاقة الذكية بديلة للنقود

البنك والعميل ..  
شراكة حقيقية



المؤسسات المالية المحلية في ظل العولمة



يوما بعد يوم

نقترب منك أكثر

**CACBANK**  
بنك التسليف التعاوني الزراعي  
Cooperative & Agricultural Credit Bank

## الاقتناحية

لا يخلو أي نشاط إقتصادي بصوره وأشكاله المتعددة وبقطاعاته المختلفة مصرفية . تجارية . صناعية . زراعية ، وغيرها من القطاعات، مهما كان يهدف إلى تنامي أرباحه لتعزيز قدراته وتوسيع مجال نشاطه لتحقيق مركز مالي قوي يجعل منه رقما يعتد به ويحقق له مكانة متميزة في مجاله مهما كان ذلك كله، فلا يخلو أي نشاط في هذا الإتجاه من بعد إجتماعي إنساني يحقق قدراً ولو ضئيلاً من التناسب بين مصلحة المؤسسة أو المنشأة صاحبة النشاط ومصلحة المجتمع البشري المحيط في آن واحد.

غير أن درجة الإهتمام بتحقيق التوازن بين كلا المنفعتين تتحدد من دولة لأخر، ومن مجتمع لأخر، بل ومن مؤسسة لأخرى في نطاق المجتمع الواحد، تبعاً للفلسفة الإقتصادية للدولة وتوجهاتها العامة، ووفقاً للأهداف والسياسات التي ترسمها كل منشأة إقتصادية لذاتها وتتحدد من خلالها وظائفها الإقتصادية وأبعادها الإجماعية والإنسانية وأثارها على المجتمع.

وبنك التسليف التعاوني والزراعي حين قرر إحداث نقلة في نشاطه بإجراء تغيير في الأهداف والتوجهات من خلال توسيع نطاق أنشطته كبنك مصرفي شامل وجعل محفظته الإئتمانية أكثر تنوعاً لتوزيع المخاطر الإئتمانية لتكن في حدودها الدنيا ولتكن وظائفه أكثر شمولاً لتنمية وخدمة القطاعات الإقتصادية المختلفة وبالتالي تعدد مصادر مداخيله وتنوع إيراداته وصولاً لمركز مالي قوي وتحقيق ربحية معقولة.. حين قرر ذلك لم يكن ليتخلى في أنشطته المستجدة وأهدافه الجديدة عن رسالته الإجماعية، أو يتجاهل البعد الإجماعي في إطار نشاطه البنكي الشامل، بل كان أكثر إصراراً على أن تبقى الوظيفة الإجماعية إحدى وظائفه الرئيسية ولها مكان في أجدته الجديدة.

فما يزال البنك يضح جزءاً من أمواله إلى القطاع الزراعي والسمكي وقطاع الثروة الحيوانية بما ينطوي عليه من مخاطر متعددة لإدراكه أن شريحة واسعة من الأيدي العاملة تعمل في هذا القطاع كما أن القطاع الزراعي يعد مصدراً هاماً لدخول ومعيشة قطاع واسع من المجتمع الريفي الواسع الإنتشار، وما أستجد في نطاق تمويل هذا القطاع الحساس هو الإجراءات الدقيقة التي كلفت ذهاب القروض إلى مستحقيها من الفلاحين والصيادين وسواهم من العاملين الفاعلين والمنتجين في هذا القطاع.

ليس ذلك فحسب بل بدأ البنك يخطو بإتجاه تمويل المشروعات الصغيرة والأصغر لتحويل فئة واسعة من العاطلين إلى منتجين حقيقيين، كما أطلق البنك مشروع (شباب) يسعى من خلاله إلى تشغيل مجاميع من الخريجين الجامعيين وخلق فرص عمل متعددة أمام هذه الشريحة التي تتضائل أمامها فرص الحصول على الوظيفة الحكومية، فبدأ البنك يقدم لهم تمويلات لإدارة أنشطة ذات عائد يكفل لهم حداً معقولاً من الدخول وإخراجهم من دائرة البطالة إلى حقول العمل والإنتاج.

كما أن البنك وفي حدود إمكانياته قد رعى عدداً من الفعاليات ذات البعد الإجماعي ومنها مشروعات تخرج طلاب الجامعة وتكريم أوائل طلاب الثانوية العامة والمبرزين والمبدعين من الشباب والطلاب في المراحل المختلفة مساهمة منه في دعم التنمية البشرية.

وهكذا يظل البعد الإجماعي ماثلاً في ظل النشاط الإقتصادي الكلي للبنك ولذلك رفع شعار «التنمية بمفهومها الأشمل»



حافظ فاخر معياد  
رئيس مجلس الإدارة

مدير التحرير

عبد سعيدي الطيار

رئيس التحرير

محمد محمد الزبيري

الهيئة الإشرافية

عبد الجليل القرشي

الإخراج الفني مركز الامدقاء

عبد الملك التور

المصرفية

شهرية - يدهرها:  
بنك التسليف التعاوني والزراعي

## البنك المركزي يغذي السوق المحلية بـ(60) مليون دولار

أعلن البنك المركزي اليمني يوم الإثنين ١٤/٨/٢٠٠٦م أنه قام ببيع مبلغ ستين مليون دولار أمريكي للسوق المحلية. وصرح مصدر مسئول بالبنك أن هذا الإجراء يستهدف تغذية السوق المحلية باحتياجاتها من النقد الأجنبي، مضيفاً في بيان تلقى (الثورة الإقتصادية) نسخة منه، أن البنك المركزي اليمني سيستمر في مراقبة السوق واتخاذ الخطوات اللازمة لتحقيق الاستقرار له. ■ (عن صحيفة الثورة)



## نتائج متممة لزيارة وفد البنك إلى السعودية ودبي

زار وفد من البنك برئاسة الأخ / محمد أحمد تقي المدير العام المساعد للشؤون التجارية والمصرفية وعضوية الأخ / محمد مصطفى مدير الإدارة الدولية نهاية شهر يوليو كلاً من الصندوق السعودي للتنمية في الرياض وبنك المشرق في دبي والبنك الأهلي التجاري في جدة وذلك في إطار تعزيز العلاقات المصرفية. وأشار الأخ / محمد تقي في تصريح (للمصرفية) أن الزيارة كانت ناجحة بكل المقاييس وأن الاجتماع الذي عقده مع الأخ / أحمد بن محمد الغنام مدير عام برنامج الصادرات السعودي بحضور الأخ / سعود المحيسن أخصائي التمويل المسئول عن عمليات البنوك اليمنية والأخ / عبد الخالق الغامدي أخصائي تمويل الصادرات من الصندوق والأخ / محمد مصطفى من البنك قد حقق نتائج طيبة كان أهمها رفع سقف التسهيلات للبنك، وقد أعرب الأخوة في الصندوق عن إرتياحهم الكبير لحجم العمليات المنفذة من قبل البنك، جدير بالذكر أن البنك قام بإستثمار خط التمويل الممنوح له بنسبة ٧٠٪ خلال فترة أربعة أشهر فقط. أما الاجتماع الذي عقدناه مع بنك المشرق في دبي بحضور الأستاذ / ماجد حسين النائب الأول لرئيس إدارة المؤسسات المالية والأستاذ / سهام داود نائب الرئيس للشرق الأوسط / أوروبا / أمريكا / أفريقيا، والأستاذة / فاريبا علي مسئولة التسويق والإئتمان للشرق الأوسط / الخليج / أوروبا، فقد تناول الكثير من المواضيع المالية ذات الإهتمام المشترك بين الجانبين، جدير بالذكر أن بنك المشرق في دبي هو أحد البنوك المراسلة للبنك. وفي الاجتماع الذي عقدناه مع البنك الأهلي التجاري / جدة مع الأخ / علي مانع فريضة مدير منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا تم تناول العلاقات المصرفية المتطورة بين البنكين وأبدو إرتياحهم للتعامل مع البنك في مجال الإعتمادات المستندية والحوالات المصرفية.

## 1.5 تريليون ريال لتطوير البنى التحتية

المياه الآمنة إلى حوالي ٧١٪ من السكان في الحضر و٤٧٪ في الريف وتغطية الصرف الصحي إلى حوالي ٥٢٪ و٣٧٪ في الحضر والريف على التوالي بحلول عام ٢٠١٠م.

كما تسعى إلى رفع نسبة التغطية الكهربائية إلى ٥٣٪ من إجمالي السكان من الشبكة الحكومية العامة ومضاعفة الطاقة الكهربائية المركبة إلى ٢١١٤ ميغاوات بالإضافة إلى زيادة عدد الموانئ التجارية إلى ٩ موانئ وتحسين الكفاءة التشغيلية للمحطات وزيادة أطوال الطرق الإسفلتية إلى ١٩,١ ألف كيلو متر. وتتوقع الخطة الخمسية الثالثة زيادة السعات المجهزة للهاتف الثابت إلى ١,٥ مليون خط ومضاعفة خطوط الهاتف الخليوي إلى ٤,٢ مليون خط.

■ (عن صحيفة الثورة) ١٦/٨/٢٠٠٦م

### كتب / علي البشري

خصصت الحكومة تريليوناً و٥٦٦ مليار ريال لتطوير قطاعات البنى التحتية وذلك خلال الأعوام ٢٠٠٦م-٢٠١٠م. ووفقاً لتقرير رسمي فقد احتل قطاع الأشغال العامة والطرق المرتبة الأولى حيث حصل على ٦٢٢,١ مليار ريال يليه قطاع الطاقة والكهرباء ٤٢٤,٢ مليار ريال ثم قطاع المياه والصرف الصحي ٢٧٩ مليار ريال. كما تم تخصيص ١٥٣ مليار ريال لقطاع النقل و٤٨ مليار ريال لقطاع الاتصالات وتقنية المعلومات و٣٣,٤ مليار ريال لبرامج ومشاريع أمانة العاصمة و٥,٥ مليار ريال لتخطيط وتطوير المدن الساحلية. وتستهدف الحكومة رفع تغطية إمداد

## قرار إداري بتشكيل لجنة إشرافية للهيئة

أصدر الأخ / رئيس مجلس الإدارة قرار إداري رقم (117/ر) لسنة 2006م قضى بما يلي: مادة (1) يعين الأخ / أحمد عبد الله المضواحي مديراً لمشروع إعادة الهيكلة والأخ / عبد الجليل القرشي نائباً لمدير المشروع، فيما تناولت المادة (2) مهام مدير المشروع ونائبه، وقضت المادة (3) فيه بتعيين الأخ / محمد عثمان الأغبري رئيساً لفريق الإتصال والتنسيق في المشروع، فيما حددت المادة (4) مهامه، وقضت المادة (5) : تعيين الأخ / عبد الملك لطف الثور رئيساً للفريق الفني للمشروع، فيما نصت المادة (6) على مهامه، وقضت المادة (7) منه بتشكيل لجنة إشرافية لعملية إعادة الهيكلة برئاسة رئيس مجلس إدارة البنك وعضوية المدير العام والمدراء العموم المساعدين ومستشار رئيس مجلس الإدارة للإئتمان والمخاطر ومستشار رئيس مجلس الإدارة للهيكلية ومستشار رئيس مجلس الإدارة للحسابات والمراجعة ومستشار رئيس مجلس الإدارة للإستثمار، ونصت المادة (8) على مهام اللجنة الإشرافية.

## إضاءة قانونية

يكتبها المحامي / إسماعيل محمد ملاح

القانون: عرفه القرآن بالقسطاس المستقيم و بالإستقامة على الطريق ووصفه بالقسط وجعله الوسط الذي يتفق عليه الناس ولا يخالفه إلا الشاذ والنادر الذي لا حكم له.

وعرفه الفقهاء بأنه الحكم الشرعي أو الوضعي الذي يحكم سلوك الناس ويبين لهم الحلال والحرام وما هو واجب أو مباح أو مكروه.



وعرفه فقهاء القانون بأنه القاعدة القانونية الآمرة التي تستوجب مخالفتها العقوبة ووصفوها بأنها قاعدة لأنها تستمر لفترة زمنية طويلة صالحة للتطبيق وبأنها تأمر الجميع باتباعها ومن هذا التعريف التقريبي لقواعد القانون نجد بأنه يستطيع الإنسان وضع القواعد حسب المصالح التي

يسعى إلى تحقيقها أو حمايتها ولأنها قواعد فقد تتأثر بالمستجدات والظروف وتحتاج إلى التعديل والصيانة بين وقت وآخر.

وبالتأمل في نصوص القانون رقم (82/39م) نجد بأنه لم يطرأ عليه أي تعديل منذ صدوره ولا زال صامداً حتى اليوم وقواعده صامدة وراسخة وحقق منجزات عملاقة في واقع التطبيق العملي ويكفيه فخراً بأنه كان ثمرة من ثمار الديمقراطية التي رافقتها تنظيمياً وتنفيذياً وينمو ويتسع يوماً بعد يوم حتى أصبح اليوم قمة إقتصادية يعرفها ويستفيد منها كل الناس ونحن من بين العاملين في مجال القانون بهذا البنك نرى بأننا في حاجة إلى بعض الصيانة الإصلاحي بما يجعل نصوص القانون تحقق الآمال والطموحات ويكون بنك التنمية الشامل يجتذب المدخرات ويوفر السيولة لكل الناس.

وقد ظهرت البنوك الإسلامية بثبات وقوة إلى جانب البنوك التجارية والصناديق المختلفة وتمارس جميعاً أنشطتها وتحقق أرباحاً وتتوسع يوماً بعد يوم وما نريده ممكن ومتاح فنحن نأمل أن يأخذ المشروع اليمني بتلك التطورات والنجاحات في إعتباره ويضعها في قوالب ونصوص قانونية تمكن العاملين في البنك من التوسع في النشاط ونضع لهم القواعد التي يستندون إليها في أعمالهم وتحميمهم وتحمي البنك من أي قصور وبإشراف الكوادر القادرة والمجربة ويكون ذلك بموجب الدليل النظري الحديث المتكامل الذي يعطي للأعمال قدرها وقيمتها والإباحة حدودها والإلتزام بالواجب وهروباً من المحاذير.

أملنا كبير وبلادنا واعدة بكل الخيرات ولدينا من الكوادر ما يعتمد عليه في السير وفقاً للطريق المستقيم وإضافة التعديلات اللازمة الضرورية التي تجعل القطاع المصرفي قادراً على إستيعاب كل التطورات.



## في معرض أكسبو صنعاء ويمن مول

أقام بنك التسليف التعاوني والزراعي جناحاً له في معرض أكسبو صنعاء خلال فعاليات المعرض الذي أقيم خلال الفترة من 15-18 أغسطس 2006م كما شارك البنك في مهرجان تسوق صيف صنعاء الذي أقيم في يمن مول خلال الفترة من 10-30 أغسطس 2006م. وتم خلال فعاليات التسوق التعريف بخدمات البنك التي يقدمها لجمهور العملاء عبر فروعه المنتشرة في محافظات الجمهورية.

## إختراعات تقضي على الفوضى

كثير الحديث عن مخاطر القرصنة على البواخر وتأثيرها على النشاط المصرفي وهو الأمر الذي دفع غرفة التجارة الدولية للإهتمام بذلك في معاملاتنا حيث بدأت تضبط هذه الأمور مستفيدة من التطور التكنولوجي للقضاء على هذه القرصنات بإختراع آلة جديدة توضع في البواخر بطريقة سرية وأينما تذهب الباخرة تصبح مراقبة وفي حالة تعرضها لعمليات قرصنة فأنها ستعطي إشارات إستغاثة تمكن من معرفة مكان الباخرة فيسهل القضاء على عمليات القرصنة.

## بنك اليابان يعول مشاريع في اليمن

يعود بنك اليابان للتعاون الدولي إلى اليمن للتشاور مع عدد من الجهات الحكومية تتعلق بتوفير تمويلات مالية لمشاريع إستثمارية على رأسها الكهرباء وصناعة الأسمت وتتميز هذه التمويلات بإنخفاض أسعار الفائدة فيها عن مثيلاتها في دول العالم. ويهتم اليابانيون بالعروض الإستثمارية المقدمة من اليمن في قطاعات الأسماك والسياحة والتصنيع مما جعل عدد من الشركات اليابانية تقوم بعدة دراسات لمعرفة الحوافز ومزايا الإستثمار في اليمن من جانب آخر تقوم وزارة الزراعة بوضع عدد من المقترحات لعودة المنحة السمكية العامة للتنمية والتي يشترط فيها السماح للشركات اليابانية بالإستثمار في البحار اليمنية أسوة بالشركات الأخرى.

## طابعة البطاقة الذكية في CAC BANK

تسلم البنك أواخر شهر أغسطس طابعة ( Matica ) للبطاقات الذكية ... ويهدف البنك من توريد هذه الطابعة إلى مواجهة إحتياجات القطاع المصرفي من هذه البطاقات وفق أحدث المواصفات العالمية. وبهذا الصدد وصل وفد خبراء شركة Verisoft للبطاقات الذكية وقام الوفد بتركيب الطابعة والبرامج التشغيلية المتعلقة بنظام إصدار هذا النوع من البطاقات المصرفية. الجدير ذكره أن الطابعة تتميز بطباعة ( 700 ) كرت خلال ( 60 ) دقيقة.

## معايير تقييم المصارف

(٢) نسبة الأرباح إلى رأس المال : وتحسب بقسمة مجموع الأرباح التي تحققت خلال نفس الفترة ويستخدم معدل رأس المال وليس مقدار رأس المال.

(ج) معدل العائد من الموجودات : ويستخرج من خلال قسمة مجموع الأرباح على مجموع الموجودات ويستخدم منها على مدى قدرة المصرف على تحقيق أرباح بما يتوفر لديه من موجودات.

(د) نسبة التكلفة إلى الدخل : وتحسب بقسمة مجموع المصاريف التشغيلية على صافي الدخل من الفوائد وغير الفوائد قبل إقتطاع متخصص الديون المشكوك فيها) فكلما انخفضت هذه النسبة دل ذلك على كفاءة المصرف فإذا كانت مساوية ١٠٪ لأحد المصارف فإن ذلك يعني أن صافي الفوائد والعمولات يصل عشرة أضعاف مصاريفه التشغيلية.

٦- ملاءة المصرف (نسبة كفاية رأس المال): وهي معايير لجنة بازل الدولية وتستخرج بقسمة مجموع رأس مال المصرف الأساسي والسائد إلى قيمة الأصول الموزونة بالمخاطر وقد اعتبرت لجنة بازل الدولية الحد الأدنى لهذه النسبة ٨٪.

٧- معايير أخرى : تقوم وكالات متخصصة بين الحين والآخر بتقييم الإئتمان الطويل الأجل للمصارف منها موديز Moody's وستاندر أندبوز Standard Pools وبنك واتش Watch bank وغيرها.

■ المرجع / مجلة المصارف



محمد سعيد الجشاعة

مدير فرع الملاءة

تتنوع جوانب تقييم العمل المصرفي فمنها ما يتعلق بالحجم وآخر بالقوة المصرفية والسلامة المالية، إن إختلاف معايير تقييم المصارف لا يعني النظر إلى البعض وإهمال البعض الآخر فهي جميعها متكاملة ومتراصة وفيما يلي توضيحاً لتلك المعايير وأهمها كما أوردتها نشرة البنك العربي ١٩٩٧/٩م:

١- قوة المصرف: يستخدم تعريف رأس المال الأساسي للتعبير عن قوة المصرف ورأس المال الأساسي يشمل رأس المال المدفوع والإحتياطيات العاملة والقانونية بإستثناء الأسهم الممتازة وإحتياطيات إعادة التقييم والغير معلنه.

٢- حجم المصرف: يقاس ذلك بمجموع موجوداته فكلما زاد مجموع الموجودات للمصرف كلما كبر حجمه.

٣- السلامة المالية: وتسمى نسبة الرفع المالي وهي ضمن معايير لجنة بازل الدولية وتحسب بقياس نسبة رأس المال الأساسي إلى مجموع موجودات المصرف المرجحة بالمخاطر وقد اعتبرت لجنة بازل الدولية أن الحد الأدنى لهذه النسبة ٤٪.

٤- الأرباح: وتستخدم معايير الأرباح لقياس مدى قدرة المصرف على تحقيق الأرباح.

٥- أداء المصرف : وهناك عدة معايير للحكم على أداء المصارف ولعل أهمها ما يلي:

(١) النمو الحقيقي للأرباح: فلا يكفي أن يحقق المصرف أرباحاً طائلة إذا كانت تلك الأرباح بعملة تعرضت لدرجة عالية من التضخم ولحساب نسبة النمو الحقيقي في الأرباح يستبعد أثر التضخم من مقدار الأرباح وكلما زادت نسبة النمو الحقيقي في الأرباح كلما كان المصرف في وضع أفضل ويحدث أن تحقق المصارف أرباحاً جيدة لكن بعد إستبعاد أثر التضخم.

## خدمة مصرفية متميزة

بفضل الله سبحانه وتعالى ثم الأخ / رئيس مجلس الإدارة وإدارة البنك العليا مع كافة موظفيهم أنتقل بنكنا نقلة نوعية حيث أن معدل النمو للبنك يصل في النصف الأول ٢٠٠٦م إلى (٥٤٪) كما أنه تخطى عدة بنوك منافسة حيث وأن ترتيبه بحسب تصنيف البنك المركزي في المرتبة الثامنة من إجمالي تقييم الأصول ، ناهيك عن الخدمات المتميزة التي يقدمها البنك مما تشعر عميلنا بالإرتياح والثقة التامة وقد أردت أن أركز على بعض من هذه الخدمات المميزة:

### خدمة صرف الرواتب:

حيث أن هذه الخدمة يتميز بها بنكنا وذلك لإنتشارنا الواسع في الجمهورية حيث وأنا نمتلك (٤٣) فرعاً على مستوى المحافظات كما أن هذه الخدمة تساهم في إقلال المخاطر على الشركات والعجوزات التي قد تحدث والفوارق ، كما أنها تزيل الصعوبات والوقوف في طوابير لإستلام الرواتب وذلك عن طريق إرسال CD بالرواتب من قبل الجهة ومن ثم يتم تقييم الراتب في خلال خمس دقائق في حساب كل موظف على حدة كما أنها خدمة مجانية يقدمها بنكنا لخدمة عملائنا.

### خدمة القرض الحسن:

حيث وأن هذه الخدمة تمكن عملائنا من تجهيز وتأثيث أو شراء أجهزة كمبيوتر وغيرها من الخدمات مقابل (٦) رواتب وبدون فائدة وبضمان زميل له في العمل على أن يكون رواتبهم لدى البنك.

### خدمة التحصيل:

أما بالنسبة لهذه الخدمة فيأستطاعة الشركات الإستفادة منها حيث وأنا نقوم بالتحصيل لها في كافة فروعنا وبدون عمولة.

### بطاقة CAC CARD الذكية:

بدلاً من المخاطرة وأخذ المبالغ مع العميل وحرصاً منا على ضياع النقدية ، وتعتبر هذه الخدمة خدمة للإقتصاد الوطني حيث وأنا نقوم بالتقليل من تداول العملات وللحفاظ عليها والتقليل من إتلافها ، بالإضافة إلى أن حامل بطاقة CAC CARD يمتاز بتخفيضات تصل نسبتها من (٥٪ إلى ١٥٪) في الجهات التي نتعامل معها.

### خدمة تسديد الفواتير:

إن هذه الخدمة تميز عميل البنك الزراعي من تسديد فواتير التلفون عن طريق إرسال رسائل SMS أو عبر بطاقة CAC CARD وقد تم تفعيل هذه الآلية مع يمن موبايل ولا زلنا في صدد تجهيز تسديد فواتير الكهرباء والماء عن طريق الهاتف.



نبيل رامع

مدير فرع الزبيرى

## التسهيلات

إستهلاكية لا تدر عائداً مثل المساهمة في شراء سلع معمرة ، شقق ، سيارات خاصة ... إلخ ، وبالتالي يراعى في مثل هذا النوع من التمويل توافر مصدر دخل ثابت للعميل يمكنه من سداد أقساط التمويل وملحقاته .

التسهيلات الإئتمانية من حيث آجالها .. تنقسم التسهيلات من حيث آجالها إلى :

1- تسهيلات قصيرة الأجل وتحدد مدتها بعام .

2- تسهيلات متوسطة الأجل وتحدد مدتها بما لا يزيد عن عام ويحد أقصى خمسة أعوام .

3- تسهيلات طويلة الأجل وتحدد مدتها بما يزيد عن خمسة أعوام .

التسهيلات الإئتمانية من حيث طبيعتها ..

(أ) حد السحب في حساب جاري مدين : يتقرر هذا التسهيل بمبلغ معين لمدة أقصاها عام قابل للتجديد لمدة أو لمدد أخرى ويسمح بالتعامل عليه سحبا وإيداعاً وفقاً لحركة

بالتعامل عليه سحبا وإيداعاً وفقاً لحركة

## أنواع

### 1) التمويل الجاري:

يمنح التمويل الجاري للمساهمة في تمويل دورة النشاط الجاري للمشروعات مثل شراء مواد خام، بضائع بغرض البيع ، أجور مرتبات ، مصروفات عمومية ... إلخ . بهدف توفير السيولة التي تشارك مع موارد المشروع الذاتية لتحقيق حجم النشاط الأمل ومن ثم تحقيق أعلى إيراد .

### 2) التمويل الإستثماري :-

يمنح التمويل الإستثماري للمساهمة في التكلفة الإستثمارية للمشروعات الجديدة ، أو التوسع في مشروعات قائمة أو الإحلال أو التجديد وذلك على ضوء ما تسفر عنه الدراسات الإئتمانية والمتضمنة التقييم المالي والإقتصادي والتسويقي للمشروع موضوع التمويل .

### 3) التمويل الإستهلاكي :-

يمنح التمويل الإستهلاكي لأغراض

## أسس منح التسهيلات المصرفية

٢- الإيفاء بمتطلبات العملاء من التسهيلات المصرفية.

ج) تلبية متطلبات السياسة النقدية المقررة من البنك المركزي سواء في ظل إطار نسبة السيولة القانونية أو نسبة النقدية والإحتياطي النقدي أو نسبة الإئتمان إلى الودائع أو حساب نسبة رأس المال إلى الودائع ولتحقيق هذا الهدف يلجأ البنوك إلى تقديم تسهيلات مصرفية قصيرة الأجل بنسبة معقولة لتتوافق مع مبدأ السيولة.

### ٢- الربحية :

المؤسسات المصرفية مشاريع إقتصادية تسعى بطبيعتها الحال إلى تحقيق الربح وذلك من خلال إستثمار الأموال المودعة ولا يتحقق الربح إلى بخفض النفقات.



عليه العزاني  
مدير فرع العدين

### ١- السيولة:

ويقصد بالسيولة القدرة على تحويل أصول البنك إلى نقدية وبسرعة وبأقل خسائر ممكنة ، ومن هنا يلاحظ أن ميزانية المؤسسات المصرفية يجري ترتيبها من جانبي الموجودات والمطلوبات وفقاً لسرعة تحويلها إلى نقد أو احتمال طلب الإلتزام ومن هنا نجد أن السيولة ترتبط بطبيعة التوظيف ( التسهيلات المصرفية ) ، وبالتالي قدرة المدين على الوفاء بالتزاماته تجاه البنك وبالمقابل فإن ثبات الودائع له أثر كبير في كيفية توظيف أمواله لأنه ملزم بدفع مطلوباته ( الودائع ) في أي وقت دون تأخير فعدم إحتفاظ المؤسسة المصرفية بسيولته ملائمة يعرضها لصعوبات مختلفة في حين إن إحتفاظ المؤسسة المصرفية بسيولته عادية قد يحد من ربحيتها ولكن الأسس العلمية والعملية تشير إلى أن سيولة البنك ترتبط بالمعايير التالية:

(١) السحب من الودائع.

## قابلية الشيك للتظهير

### تعريف التظهير:

هو تداول الأوراق التجارية ويشمل ( الكمبيالة والسند لأمر. الشيك ) بتحويلها لمستفيد آخر ، وفقاً للقواعد القانونية.

وقد يقصد بتداول الشيك نقل ملكية الحق الثالث فيه من شخص لآخر ، وتختلف طريقة التداول باختلاف شكل الشيك.

### شروط التظهير :-

الشروط القانونية للتظهير هي:

1) توافر شروط صحة الإلتزامات في المظهر ، لما كان المظهر بالوفاء للحامل على وجه التضامن مع الساحب والمسحوب عليه لذا يجب أن تتوافر فيه شروط صحة الإلتزام وهي الأهلية. الرضا. السبب.

2) أن يثبت التظهير كتابة خلف الشيك ، إذ لم يتسع الفراغ فيثبت على ورقة مرفقة بالشيك.

3) أن يقع التظهير على مبلغ الشيك بأكمله ، لا يجوز أن يقع على جزء من مبلغ الشيك لأن المسحوب عليه يتسلم الشيك بعد الوفاء.

4) ألا يكون التظهير معلقاً على شروط ، وبعبارة يبطل التظهير.

### البيانات الإلزامية في التظهير:

1) ذكر إسم المظهر إليه ، إلا إذا كان التظهير على بياض. 2) توقيع المظهر بخط مقروء ، وسبب ذلك إمكان معرفة المظهر للرجوع عليه كضامن لوفاء الشيك في حالة عدم قيام المسحوب عليه بدفع قيمة الشيك.

3) ذكر التاريخ ، ولا يجوز تقديم تواريخ التظهير إلا ما اعتبر ذلك تزويراً فالتاريخ اللاحق للبروتست أو الحاصل بعد إنقضاء ميعاد تقديم الشيك لا يترتب إلا آثار حوالة الحق ، يعتبر التظهير الخالي من التاريخ أنه قد تم قبل عمل البروتست.

### يحيى ممدوح الكبسي

إدارة الرقابة



يقول السيد / فخر مؤسس علم الإقتصاد العلاقة ما بين التضخم وسعر الفائدة علاقة متوازنة ، ويبرز السؤال هنا ، ما علاقة سعر الفائدة بالتضخم؟

لا شك أن التضخم المقصود هنا هو التضخم المدفوع push Cost Invelation والذي تأتي مساهمة الدولة على وجوده في المقام الأول ، ويأتي ذلك من خلال القيام برفع إحدى السلع الأساسية الجوهرية في حياة الناس مثل مادة القمح أو القودون مثلاً فيصاحب رفع تلك السلعة إرتفاع لتقاني لجميع السلع الأخرى الأساسية والضرورية ، رغم أن قرار رفع القيمة لم يشملها على الإطلاق ولهذا سمي هذا النوع من التضخمات بالتضخم المدفوع push Cost Invelation وبالعودة إلى العلاقة بين سعر الفائدة والتضخم وأسباب توازيهما ، فإن ذلك يأتي من خلال إستهلاك المواطن للسلع الأساسية والضرورية ، وبما يصاحبها من إرتفاع تدريجي في الأسعار ، فعلى سبيل المثال:

يقوم المواطن بشراء حاجيات المنزل في بداية كل شهر بمقدار ١٨ سلعة أساسية منها الدقيق والسكر والأرز والصابون .. الخ ، وقد تعود شرائها بثمن إجمالي (٢٠,٠٠٠) ريال خلال الأشهر الماضية ، إلا أنه فوجئ بإرتفاع قيمة هذه السلع بنسب مختلفة عما إشتراها في الشهر الماضي ، فجمع ذلك المقيت زادت قيمته ١٠% وهذا الأرز ٩% ، وهذا الصابون ٥% فعندئذ يقوم بجمع تلك الزيادات وقسمتها على عدد السلع ١٨ ليظهر له بذلك متوسط نسبة الزيادة ( التضخم ) فإذا كانت مثلاً ٧% فإن البنك المركزي ليند ذلك المواطن يقوم بإنزال سعر الفائدة بـ ٧% وهكذا دواليك.. ومن هنا تظهر لنا العلاقة الحميمة بين سعر الفائدة والتضخم التي أشار إليها السيد فخر .. مع العلم أن هذا أحد وجوه التضخم .

... وللحديث بقية .

## العلاقة بين التضخم وسعر الفائدة

### حسين علي نايف

مدير فرع كريت



## نبيل العابد



تكلفته الإستثمارية مليون ريال بدون الأرض والمباني ويحجم تمويل مصرفي إجمالي لا يتجاوز مليون ريال وتخضع لنموذج الدراسة المبسطة وذلك عملاً على سرعة إتخاذ القرار .

### 2) تسهيلات للمشروعات المتوسطة:

يقصد بها التسهيلات التي تمنح لمشروعات تزيد تكلفتها الإستثمارية عن مليون ريال ولا تتجاوز 5 مليون ريال بدون الأرض والمباني ويحجم تمويل مصرفي لا يتجاوز 5 مليون ريال .

وتشجعاً للمشروعات الصغيرة والمتوسطة فإنه يجوز تمييزها من حيث العوائد والعوامل ونسب التمويل وأجل التسهيل .

### 3) تسهيلات للمشروعات الكبيرة :-

يقصد بها التسهيلات التي تمنح للمشروعات بخلاف السابق ذكرها في البندين السابقين ( 1 ، 2 ) .

### 4) تسهيلات إنتمانية لعقابة الإلتزامات عرضية وتتضمن :-

- حدود لإصدار خطابات ضمان محلية أو خارجية ، مع مراعاة حظر إصدار خطابات ضمان تمويلية ( التي تصدر لضمان إتاحة تمويل مصرفي من بنوك أخرى ) ما لم تكن مغطاة نقداً أو مضمونة بأوعية إدارية أو ودائع لأجل أو شهادات إستثمار .

- حدود لكفالة سداد كمبيالات خارجية .  
- حدود لفتح إعمادات مستندية إستيراد وتسليم شحن وكفالة وسداد الكمبيالات الناشئة عنها .  
- حدود لفتح إعمادات مستندية محلية .  
- حدود لإصدار تصاريح خصم .

### التسهيلات الإنتمانية من حيث حجم المشروع ..

#### 1) تسهيلات للمشروعات الصغيرة:

يقصد بها التسهيلات التي تمنح لمشروع لا يتجاوز

## الإئتمانية

الإئتمانية الجارية على النشاط وتحصيلات الإيرادات ، بحيث لا يتجاوز الرصيد المدين حد السحب في أي وقت من الأوقات .

### 2) حساب التمويل :-

ينقرر التمويل بمبلغ معين ويتم استخدامه دفعة واحدة على دفعات وفقاً لبرنامج السحب الذي يعد من متطلبات مراحل الإنفاق ويسدد على أقساط دورية وفقاً لما تسمح به التدفقات المتوقعة للمشروع .

### 3) شراء سندات :-

يجوز للبنك شراء سندات مصدرة مسجلة بالبورصة من شركات مساهمة مسجلة بالبورصة أيضاً ، ويطبق بشأنها ذات الدراسة الإنتمانية المعتادة حيث تتم من خلال التسويق الإنتماني في الصروع ويتم عرضها على السلطة المختصة من خلال قطاع المخاطر الإنتمانية بالمركز الرئيسي بالتنسيق مع قطاع الأوراق المالية بالمركز الرئيسي وتخضع في متابعتها لإجراءات وعمليات المتابعة الإنتمانية المعتادة بالمركز الرئيسي بالتنسيق مع الفرع المختص وقطاع الأوراق المالية بالمركز الرئيسي وفقاً

## إختتام الدورة التدريبية في مجال دراسة الجدوى للمشروعات الصغيرة عبد الجليل القرشي - المدير العام المساعد للبنك.. خصصنا 20 مليار للمشاريع الصغيرة

استطلاع /  
سعيد الجعفي

على مدار ستة أيام أمضى 21 من موظفي بنك التسليف التعاوني والزراعي من مختلف فروع البنك تدريبهم في دورة مكثفة حول دراسة الجدوى للمشروعات الصغيرة والمتوسطة وفن التعامل مع الزبائن لموظفي الإقراض. الدورة نظمت بجهود مشتركة بين بنك التسليف التعاوني والزراعي ووزارة الصناعة والتجارة في إطار الدعم الممنوح لبلادنا من منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية مشروع دعم البناء المؤسسي والصناعي.



■ **د/ عبد الغني حميد - الدورة تهاجر مكان فئشل المشاريع**  
■ **السفير الهندي.. البرنامج مهم خصيماً لإدارة المشاريع بينك التسليف**

الصغيرة والمتوسطة وتقييم صاحب المشروع إلى جانب إنها تساهم في تقليل نسبة فئشل المشاريع وتساعد البنوك على إسترداد قروضها موضحاً أنه سيعقب هذه الدورة دورة أخرى في منتصف سبتمبر القادم لربط أعمال المتدربين بالحاسوب وهو ما سيوفر ٩٠٪ من الجهد والوقت لضباط الإقراض في مجال عملهم لدراسة الجدوى الإقتصادية للمشاريع مشيداً بالنجاحات التي حققتها بنك التسليف وما لمسه من إهتمام لدى قيادته مع مثل هذه الدورات في ضوء توجهاته في مجال الإقراض الصغير.

وأكد «السفير الهندي بصعاء في تصريح» للمصرفية السيد/ أي كروبايا على تعاون المعاهد الهندية المتخصصة بالشؤون المصرفية في مثل هذه الدورات و إستعدادها لتقديم المنح المجانية لتأهيل الكوادر اليمنية لفترات تتراوح ما بين ٣-٦ أشهر مضيفاً بأن هذه الدورة تأتي في سياق التعاون بين الحكومة الهندية والحكومة اليمنية وبينك التسليف التعاوني والزراعي منوهاً لأن هذا البرنامج صمم خصيصاً لإدارة المشاريع للعاملين في بنك التسليف التعاوني الزراعي وأنه يهدف إلى زيادة مقدررة الأفراد في تقييم المشاريع للمقترضين وأنه شمل التحليل الفني لتقييم رجال الأعمال والمقترضين والمحتملين مبدياً سعادته بما حملته إنطباعات المشاركين من خلال تقييمهم لمستوى البرنامج الذي

لتؤكد المكانة التي بات يحتلها البنك اليوم. وقال في تصريح خاص للمصرفية. بأن البنك سيقوم بدعم وتمويل المشاريع التي تهدف إلى تشغيل العمالة والخريجين.

ولفت إلى تجارب البنك الناجحة في مجال دعم المشاريع وقال نحن نستهدف تمويل كافة المشاريع وكافة الأهداف فلدينا تجارب سابقة في المكلاء وفي الشحر حيث مولنا مشاريع كبيرة وصلت حد تمويل ثلاث الصيادين ومركز تصدير الأسماك في مشاريع إستفاد منها الصيادين الصغار بلغت نحو ٥٠٠ مليون ريال وقد كانت تجربة ناجحة بحيث كانت نسبة التحصيل للقروض ١٠٠٪.

منوهاً إلى أهمية أن يتجه الدعم نحو البنية التحتية حيث أن الدعم المباشر غالباً لا يكون مجدي.

من جانبه أكد د/ عبد الغني حميد. مدير عام العلاقات الدولية بوزارة الصناعة التجارة على أهمية هذه الدورة كونها تتعلق بتقييم الجدوى الإقتصادية للمشروعات

■ **المتدربين.. نحن**

■ **بأهزون أداء المهمة**

تكتسب هذه الدورة أهميتها بإعتبارها تتعلق بمسألة الإقراض للمشروعات الصغيرة والمتوسطة وبالتالي رفع مهارات المتدربين من ضباط الإقراض للإلمام بجوانب مكونات المشروع للأساليب الحديثة لتقييمه وتزويد المشاركين بكيفية التحليل الفني والمالي للمشاريع والطرق التي من خلالها يستطيعون التعرف على المستثمرين المحتملين بأحدث التقنيات السلوكية هذا إلى جانب أن الدورة تعمل على إكساب المتدربين مهارات إضافية في تأدية أعمالهم وبما يمكن من تقديم خدمات أفضل للعملاء من خلال ما تلقوه من معارف ومهارات على يد خبراء من معهد تطوير الصناعات بالهند وذلك بالتنسيق مع وزارة الصناعة والتجارة.

وفي ضوء توجهات البنك في دعم المنشآت والمشاريع الصغيرة وتقديم القروض لإنشاء هذه المشاريع. حرص على توفير عوا مل النجاح لهذه المشاريع من خلال خطوات علمية مدروسة تبدأ من تأهيل الأشخاص الذين يتجهون نحو تأسيس مشاريع صغيرة وذلك في الكيفية التي تحقق لهم ذلك في إعداد ودراسة الجدوى لهذه المشاريع ومن ثم تأهيل العاملين في البنك لتقييم هؤلاء العملاء ودراساتهم من أجل توفير عوامل النجاح.

### من واقع الإحتفال

ألقيت العديد من الكلمات في حفل الإختتام حيث أوضح الأستاذ / عبد الجليل القرشي. المدير العام المساعد لبنك التسليف التعاوني والزراعي. أشاد فيها بمستوى تفاعل المتدربين مع برنامج الدورة معرباً عن أمله في أن تنعكس المفاهيم التي أكتسبها في حياتهم العملية في تقديم مستوى وأداء أفضل في واجبه العملي بما يتال رضا زبائن البنك مثمناً دعم العديد من الجهات التي توليها والبنك للمضي في مواصلة نجاحه مسجلاً الشكر والتقدير للأخ / وزير الصناعة والتجارة الذي طرح مبادرته على مجلس الوزراء في أن توكل مهمة تمويل المشاريع الصغيرة لبنك التسليف وهو ما أخذه البنك على عاتقه معطياً الإهتمام الكبير لهذا الجانب وقال. أن الخطوات التي يمضيها البنك تأتي وفقاً لتوجيهات فخامة رئيس الجمهورية.

موضحاً أن هذه الدورة تأتي ضمن سلسلة من الدورات التأهيلية التي يسعى من خلالها البنك إلى رفع مستوى كوادره وفقاً لمتطلبات المرحلة الراهنة ومواكبة للمتغيرات والتطورات التي تشهدها الأعمال المصرفية. وكشف عبد الجليل القرشي. المدير العام المساعد عن جملة من القضايا والتطورات التي يشهدها البنك في مواصلة إنجازاته ونجاحاته المتواصلة موضحاً بأن البنك خصص ٢٠ مليار ريال لدعم المشاريع الصغيرة من أجل الحد من البطالة ومكافحة الفقر كمهمة جاءت



### شكل البورصة:

قد تكون البورصة على شكل شركة مساهمة، كما في الولايات المتحدة الأمريكية، أو على شكل مؤسسة عامة، كما في فرنسا ففي الحالة الأولى يكون التعامل في البورصة حصراً على المساهمين، ويكون من الصعب جداً قبول مساهمين جدد، حتى يبقى التعامل في البورصة حصراً على المساهمين القدامى فقط.

## نظام البورصة (1)

### مذوبع الحكومة :

تشرف الحكومة على جميع البورصات ومهمة مندوب الحكومة مراقبة القوانين واللوائح، ويكون حضوره واجبا في اجتماعات الجمعية العامة وجلسات لجنة البورصة ومجلس التأديب وهيئة التحكيم، وإلا كانت قراراتها باطلة، وله الحق في الاعتراض على جميع قرارات الجمعية العامة ولجنة البورصة إذا صدرت مخالفة لقوانين البورصة أو لوائحها أو الصالح العام.

### مؤسسة الإصدار :

يسبق تداول الأوراق المالية في أسواق رأس المال، إصدار تلك الأوراق في السوق الأولى، وتقوم بهذه المهمة بيوت كبيرة للمسمرة بالإضطلاع بمهمة الإصدار والتي يطلق عليها بنوك أو بنكيكات الإستثمار أن قبول هذه البنوك تولى مهمة الإصدار لمنشأة ما هو بمثابة شهادة بأن المعلومات المتاحة عن الإصدار في معلومات صادقة وأن تسعير الورقة المالية ليس فيه مخالفة يضاف إلى ذلك أن إضطلاع بنك الإستثمار بالمهمة يعني وجود بدائل للإتفاق على شروط الإصدار ونقصد والكلام للدكتور هندي، بذلك ما إذا كان الإتفاق سيقصر على بذل أقصى جهد، وفي حالة الإلتزام بتصريف الإصدار كله أو جزء منه، يجوز للبنك أن يتدخل لشراء السهم إذا ما انخفضت قيمته السوقية خلال فترة تسويقية، وهذه ميزة مرغوبة.

والبديل الثاني هو تولى البنوك التجارية شؤون الإصدار، إلا أن إضطلاع البنوك التجارية بمهمة الإصدار أمر يكثفه بعض العيوب ولنا والكلام للدكتور هندي، في التجربة الأمريكية عبره، فيعقب الكساد العظيم الذي أتهمت أسواق رأس المال بإحداثه، وافق الكونكرس الأمريكي على قانون يقضي بمنع البنوك التجارية من الإضطلاع بنشاط الإصدار، وذلك على أساس أن فشل البنوك التجارية في تصريف الإصدار الذي تعهد به من شأنه أن يعرضه لخسائر قد تؤدي في النهاية إلى إضعاف الثقة ليس في نشاط الإصدار فحسب، بل وفي النظام المصرفي ذاته وحتى لو أضطلع البنك التجاري بمهمة الإصدار فلا مجال لقيامه بالتدخل للشراء إذا ما انخفضت قيمة السهم السوقية خلال فترة تسوقه طالما لا يضمن تصريف حد أدنى منه .. وكان عدد البنوك التي أفلست منذ بداية عام ١٩٢٩م حتى منتصف عام ١٩٣٣م أكثر من ١٠,٠٠٠ بنك أي حوالي ٤٠٪ من إجمالي عدد البنوك الأمريكية، أن إنهيار هذا العدد الكبير من البنوك أدى إلى ضياع الكثير من مدخلات المودعين، خاصة الصغار منهم وكان ظهور هذه الأزمة في الأسواق المالية من خلال إنهيار أسعار الأوراق المالية التي انخفضت بنسبة ٩٠٪ في الولايات المتحدة الأمريكية.

والبديل الثالث هو الأسلوب المباشر الذي يلقي فيه عبء الإصدار على المنشأة ذاتها، غير أن ما يعاب على هذا البديل أنه ليس للمنشأة خبرة واسعة بالنشاط تضاهي مثلثتها المتاحة لبنوك الإستثمار وحتى البنوك التجارية، يضاف إلى ذلك أنه في ظل هذا البديل لن يسمح للمنشأة بالتدخل بشراء أسهمها وذلك إذا ما تعرضت القيمة السوقية للسهم للإخفاض قبل أن تنتهي من تصريف الإصدار.

■ (المرجع: ضياء مجيد - البورصات)

### فريق العمل في البورصة:

يعمل في البورصة سمسارة ووسطاء لهم مجلس تأديبي ولهم غرفة مقاصة إضافة إلى وجود هيئة تحكيم، وفي البورصة جمعية عامة، ولجنة البورصة ويتم تنفيذ الأوامر داخل المقصورة، وهناك ممثلين عن المصارف.

يتم التعامل داخل السوق من خلال الوسطاء الماليين (السماسرة) الذين يمثلون حلقة الوصل بين البائع والمشتري وحالياً يقوم بهذا الدور شركات للمسمرة. يقوم السمسار بعقد عمليات بيع وشراء الأوراق المالية بين المتعاملين في البورصة، ويحصل مقابل خدمته على عمولة غالباً ما تكون نسب معينة.

والى جانب السمسار يوجد المندوب الرئيس، وهو الشخص الذي يعاون السمسار في تنفيذ أوامره، ويعمل بإسم السمسار ولحسابه وتحت مسؤوليته.

وهناك أيضاً الوسيط، أي الشخص الذي يعمل كأداة إتصال بين العميل والسمسار المقيد لديه، ويحصل على حصة من العمولة، وهو مسئول أمام السمسار عن العمليات المعقودة بواسطته.

وقد أنشأ سمسارة الأوراق المالية فيما بينهم جمعية سميت نقابة سمسارة الأوراق المالية مهمتها رعاية مصالحهم والدفاع عنها.

وهناك الأعضاء المنظمون وهي التسمية التي تطلق على المصارف التي تندب أحد موظفيها لعقد العمليات لحسابها في البورصة هؤلاء الأعضاء يرسلون أوامره إلى سمسارة الأوراق المالية رأساً بدون وسيط.

وهناك غرفة المقاصة تتم من خلالها تسوية كافة المعاملات التي أبرمت في البورصة بين السمسارة للدائنين والمدينين.

ويقوم مجلس التأديب بالنظر فيما يقع من مخالفات من قبل السمسارة لأحكام وقوانين البورصة وتقوم هيئة التحكيم بالنظر في المنازعات التي تقع بين أعضاء البورصة وحلها.

يؤلف مجموع الأعضاء العاملين والمنظمين في البورصة الجمعية العامة " ورأس الجمعية العامة رئيس لجنة البورصة أو نائبه، وفي الجمعية العامة يتم التصديق على الميزانية وعلى حساب الإيرادات والنفقات ولها أن تبدي رغبتها في جميع المسائل التي تتعلق بالبورصة وبالأخص فيما يتعلق بتعديل اللائحة الداخلية وتصدر قرارات الجمعية العامة بأغلبية الأصوات.

وتتمتع البورصة بشخصية معنوية لها حق التفاوض وإدارة أموالها الخاصة.

وتشكل من كل بورصة من بورصات الأوراق المالية لجنة يطلق عليها " لجنة البورصة " مؤلفة من عدة أعضاء يختارون من بين السمسارة ومن قبل الدولة مهمة هذه اللجنة تحقيق حسن سير العمل في البورصة وذلك بإصدار نشرة الأسعار كل يوم عمل أو جلسة في البورصة توزع في اليوم التالي.

يجب أن يتم تنفيذ الأوامر الصادرة عن السمسارة في المقصورة إلا اعتبرت باطلة، والمقصورة هو المكان الذي تعينه لجنة البورصة لتنفيذ أوامر البيع والشراء، وقد حرم الدخول إليها على غير السمسارة والوسطاء المقيدة في جدول البورصة.

عبروا عنه من خلال إجاباتهم على أسئلة الإستبيان الموزع عليهم والذي أظهر بأن أكثر ٩٠٪ من المشاركين أفادوا بأن البرنامج ممتاز إلى جانب أن الدروس التي غطت الجانب الفني عبر ٩٥٪ من المتدربين بأنها كانت بمستوى جيد جداً وكذا الوسائل التعليمية وأشاد الخبير الهندي السيد / بيبين شاها بمستوى تفاعل المتدربين من برنامج الدورة وحرصهم على الاستفادة والخروج بالمهارات المطلوبة مؤكداً على أهمية القروض في إنشاء ونجاح المشاريع التي قد تفوق إستخدام الأشخاص لأموالهم الشخصية التي قد تكون عرضة للضياع على عكس القروض التي تجعل المقترض حريصاً على تسديد الفواتير التي عليه.

وأوضح في حديث « للمصرفية » إلى أن اليمن سيكون لها مستقبل واعد في مجال الصناعات الصغيرة خصوصاً إذا قضت في مثل هذه الإجراءات وأتمت بعملية التدريب والتأهيل لأصحاب المشاريع الصغيرة وبالذات في مجال دراسة الجدوى الاقتصادية لتقييم دراسة الجدوى مشيراً إلى أن اليمنيين لديهم ميول إلى الإبتكار والريادية وأن ذلك يتطلب توفر الإمكانيات وسياسة تمويل واضحة لهذا القطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة باعتبارها من القطاعات الواعدة وهو ما لمسه من قبل بنك التسليف التعاوني والزراعي ومفيداً إلى أن الحكومة الهندية ستقوم بتمويل المشروع القصير من خلال الدعم الفني لتدريب أصحاب المنشآت الصغيرة المتوسطة بما يضعهم نحو الطريق الصائب لممارسة أعمالهم إضافة إلى تدريب أصحاب المشاريع الجديدة وتعزيز الأنشطة وتمكينهم من إعداد الخطط التي تساعد على تجديد منشآتهم.

### ماذا يقول المتدربون؟

بالطبع لقد عادت الدورة بالفائدة على المتدربين من موظفي الإقراض في بنك التسليف التعاوني والزراعي أنهم الآن جاهزون للقيام بواجباتهم بعد أن عدوا جيداً لمهمة ريادية أخذها البنك على عاتقه، عبد الله اليوسفي، متدرب، يقول. لقد استفدنا كثيراً من هذه الدورة وعادت علينا بالكثير في مجال إعداد ودراسة وتقييم الجدوى الاقتصادية ودراسة وتقييم العميل وهو ما عزز قدراتنا في جانب إتخاذ القرار المناسب وتحديد العميل الذي نستطيع منحه القرض وكذلك الحفاظ على المؤسسات وإتخاذ الإجراءات المناسبة والمطلوبة في مساعدة القيادة في إتخاذ القرار المناسب وتحديد العميل الذي يمكن منحه القرض.

### في الختام ...

جرى توزيع الشهادات التقديرية في حفل الإختتام على المشاركين وأسهمت الدورة بحسن التنظيم وكان واضحاً من خلال وقائع الحفل الذي تولى تقديمه بأسلوب رائع الأخ / شوقي الزبيري.

عبد الغني عبد الله حمود. فرع المكلاء يقول : تم الاستفادة من هذه الدورة في عمل التحليل الفني والتجاري المالي للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الصناعية وكذلك تقييم العميل بشكل علمي متطور لضمان تنفيذ المشروعات بشكل صحيح ومفيد للبنك والعميل وهذا يكون عائداً في الأخير لتطوير وإنشاء المشاريع الصغيرة والمتوسطة المفيدة للمجتمع وتطور البلد، وهذا يعكس تبني البنك وبالتعاون مع وزارة الصناعة في تطوير الصناعات المتوسطة والصغيرة في البلاد.

أما إنطباعي لهذه الدورة مهم جداً في تحسين مستوى المجتمع وتطوير أعمال البنك فقد كانت الدورة مهمة جداً في تطوير المنشآت الصناعية الجديدة والقائمة في البلد وإنتاج مواد جديدة وجيدة للمستهلك المحلي والمنافسة في الدخول في الإنتاج والتصدير الخارجي.

عبد الله أحمد مغرم. فرع المنصورة عدن. يتفق مع عبد الغفار ويصف الدورة بأنها كانت ممتازة. ويقول وديع عبد الله حاشد فرع صنعاء. لقد أضفنا لنا الدورة الكثير وكان البرنامج ثرياً جداً بالمعلومات ونحن جاهزون للمهمة.

## العمليات المصرفية

المحامي / زياد عبد السلام الإرياني

عرف القانون اليميني الأعمال المصرفية أو أعمال البنوك بأنها الأعمال التي تقوم بها المصارف عادة من إيداع النقود والحسابات الجارية وإيجار الخزائن الحديدية والتسهيلات الإئتمانية والإعتمادات المستندية وخطابات الضمان وقروض المصارف وبصورة أكثر تفصيلاً حصرت الفقرة (ح) من المادة (2) من قانون البنوك العمل المصرفي في الأعمال التالية:

1- قبول الودائع النقدية القابلة للدفع عند الطلب أو حسب ترتيب آخر والقابلة للسحب بالاشيك أو الحوالة أو أمر الصرف ومنح القروض والتسهيلات الإئتمانية.

وتعد من الأمور المصرفية الأشياء الآتية:

- بيع وخصم الكمبيالات والحوالات والكوبونات والسندات للأغراض التجارية.
- إجراءات المعاملات المصرفية الإعتيادية مع المراسلين والحصول على التسهيلات المصرفية المألوفة.
- شراء وبيع العملات الأجنبية والسبائك والنقود الذهبية والفضية والأسهم والسندات.
- إصدار وخصم الكمبيالات وخطابات الضمان.
- فتح الإعتمادات المستندية وتحصيل مستندات الشحن.
- تحصيل الشيكات والسندات والحوالات والكمبيالات.
- القيام بأعمال الوكيل أو الأمين بصحة مراسل أو وكيل للمؤسسات المصرفية والمالية.
- شراء وبيع سندات الدولة والحوالات الحكومية.
- التأجير المالي ويتضمن إيجار معدات أو آلات أو أدوات إنتاج أو سيارات نقل أو عقارات مخصصة لغايات محددة لمدة معينة مقابل أجر محدد مع وعد بالبيع عند نهاية المدة وبالشروط التي يتفق عليها الممول والمستأجر لتحويل الإيجار إلى بيع أو التنازل عن ملكية الشيء المؤجر إلى المستأجر.
- هذا ما أشار إليه تنظيم المشرع التجاري اليميني.
- وفي الحلقة القادمة سوف نشرح تلك العمليات بصورة أكثر تفصيلاً.

## المنافسة والمؤسسات العالية المحلية في ظل العولمة

إننا نعيش عصر المعلومات التي فجرتها التكنولوجيا التقنية والتي منها تقنية شبكة الاتصالات وما أحدثته من أثر متميز للدور الذي تلعبه شبكة الكمبيوتر في نشر المعرفة والمعلومات التي أوجدت بيئة المنافسة بالغائها حاجزي الزمان والمكان بين المؤسسات المالية حتى أصبحت المعلومات تشكل مورداً هاماً لها من حيوية وأهمية لا غنى عنها في تحقيق المزايا التنافسية الإستراتيجية ولكن ماذا استفادت المؤسسات المالية المحلية من تقنية المعلومات في ظل المنافسة التي تهدد منتجاتها بالخدمات المصرفية كونها المدعوة اليوم أكثر من أي وقت مضى لتأهيل نفسها ومنتجاتها التأهيل الذي يمكنها من خوض غمار المنافسة لأن الإعتماد على المعلومات عن مواردها الذاتية كراس المال والأفراد والمواد والخطط والسياسات... إلخ لا تكفل المنافسة وحدها إذ لا غنى عن المعلومات، عن الموارد الخارجية كالمنافسين والسوق والعادات والتقاليد والأنظمة والتشريعات... إلخ، بإعتبار المعلومات عن الموارد الذاتية والموارد الخارجية ككل متكامل هي التي تمكن المؤسسة الناجحة من بناء منتجاتها وفقاً لأفضل المزايا الإستراتيجية الفادرة على المنافسة ولهذا فإن المعلومات كوسيلة الغاية منها أن تحقق للمؤسسة أهدافها المنشودة بناءً على معلومات توفرها تقنيات هذا العصر الذي نعيشه أو تكاد تكون هي الأساس لإجراء الدراسات والبحوث الهادفة لتطوير المنتجات في ظل عولمة منافسة السوق بكل قوة فلم يعد عاملي الزمان والمكان حائلًا من الوصول إلى المعلومات وتكلفة الحصول عليها ورغم ذلك ظل البعض متكفلاً على ذاته ولم يلحق بركب المنافسة ولا يعلم بأن القضاء على ذاته سوف يأتي على يديه.

علي سيف مخلص - مدير فرع لاج

**التعريف الجديد للتسويق :**  
إحدى وظائف المنظمة وتمثل مجموعة من العمليات الخاصة بإبتكار ، إبلاغ ، وتوصيل القيمة المضافة إلى العملاء ، وكذا إدارة علاقات العملاء بالشكل الذي يفيد المنظمة وذوي المصلحة فيها.

## تسويق الخدمات المصرفية

خفض عدد المدمنين ، أو حتى إنتخاب مرشح معين ، بالنسبة لبنك قد يكون الهدف زيادة حصة البنك من قروض الأفراد.

**يعتمد التسويق على العلاقات :**

في المزيج التسويقي فإن من الأساسي وجود طرفين يسعى كل منهما إلى تحقيق أهدافه ، ولكن هذا ليس الشرط الوحيد لوجود التسويق ، فالتسويق يظهر عندما يكون الطرف صاحب الإحتياج للمنتج ( العميل ) قادراً على تقديم شيء ذا قيمة يحقق هدف من يقوم بالتسويق ، وبعبارة أخرى لابد من وجود علاقة يتم عبرها تبادل القيمة .

ولتنفيذ عملية تبادل ناجحة ، لابد أن يكون السوق على بينه بما يحتاجه العميل وأن يكون قادراً على إثارة رد الفعل المطلوب من العميل سواء بالشرء بالمنتج ، أو التصويت في إنتخابات أو الأحجام عن قيام بعمل ما .

عملية التبادل هذه نشأت منذ القدم عندما أدرك الناس أن عملية المقايضة والمتاجرة بينهم يجعل من تلبية إحتياجاتهم عمل أسهل ، ولكن ظهور التسويق كنظام عمل لم يظهر إلا في القرن العشرين .

مفهوم التسويق وأعمده الأربعة ..

يمكن النظر إلى التسويق من نقطتين الأولى بإعتبار التسويق إدارة قائمة بذاتها تكون هي المسئولية عن ما تعده المنشأة من رسائل إلى خارجها سواء كانت تلك الرسائل مكتوبة أو بصرية ، النظرة الثانية تعتبر التسويق مدخلا ومنطلقاً لأداء العمل .

ويطلق على مدرسة الأفكار والتي تطورت خلال العقود الماضية كمنهج مرشدة لأهم المنشآت الناجحة تسويقياً، أسم المفهوم التسويقي .

حيث كان المفهوم التسويقي في المنظمة هو العملية التي تضمن النجاح الطويل الأمد في التسويق بأفضل مستوى .

ويمكن تمثيل هذا الفكر بتصوير المؤسسة الناجحة بشكل جسر يكون التسويق هو الطريق فيه ويرتكز على أربعة أعمدة هي :- رضا العميل - الربح - المجهود الشامل من المنظمة - المسئولية الإجتماعية .

فالمفهوم التسويقي هو مدخل للعمل يجعل من التسويق العنصر الأساسي في أعمال المنظمة وهو نقطة التركيز لرؤية المنظمة لذاتها وروح الأيجابية التي تضعها حول ماذا تقوم به المنظمة ولماذا ؟

والمنظمة التي تتبع المفهوم التسويقي توظف الوسائل التي تمكن كافة وحداتها التنظيمية من تركيز جهودها على تلك الأنشطة التي تلبى إحتياجات العميل ، عبر تقديم المنتجات والخدمات التي يرغبون بها والتي تحقق في نفس الوقت هامش مناسب للمنظمة ومالكها، فالمفهوم التسويقي هو فلسفة وإطار فكري وأساس لإتخاذ القرار ومرشد للإدارة الفاعلة للمورد .

وعليه فإن التسويق ليس نشاط تقوم به المنظمة بل هو فلسفة للمنظمة توجه وتؤثر في كافة أنشطتها .

وعودة إلى الأعمدة الرئيسية للمفهوم التسويقي ويقدر مختصر من التفصيل سنتناولها في الحلقة القادمة إن شاء الله ..

■ من ورقة عمل مقدمة للقاء الموسع الرابع لعمراء المناطق والفروع



إعداد / عبدالمكثم الثور  
مستشار رئيس البنك للإئتمان والمخاطر

**العناصر الرئيسية في التعريف :**  
**التسويق أحد وظائف المنظمة :**

أي أن التسويق لم يعد أداة فقط لتحقيق أهداف معينة وتختص به إدارة واحدة فقط ، بل أصبح وظيفة من وظائف المنظمة يمارسها كل العاملين في المنشأة .

هذه الوظيفة تتضمن عملية مستمرة من إعداد خطط التسويق ، وتنفيذها ، والرقابة على نتائجها ، وتعديلها حسب المعلومات المترددة ، وبالتالي فإن التسويق هو عملية إدارة إستراتيجية .

ولتحقيق مستوى عالي من فاعلية الأداء التسويقي يتوجب على الجميع الاشتراك في هذا العمل الاستراتيجي فاللحدييات التي تواجه وظيفة أخرى للمنشأة والمعلومات التي تحصلت عليها وحدة تنظيمية أخرى عن إحتياجات العملاء ، كل هذه يجب أن تؤخذ في الاعتبار عند إعداد خطط التسويق .

ويعد مرحلة التخطيط فان عملية التنفيذ للخطوة وتوزيع المنتجات يجب أن يشارك فيها كل العاملين في المنطقة للتأكد من أن كل الاتصالات التي تتم بين المنشأة والعميل أيًا كان شكلها تعمل في الاتجاه الذي يحقق النجاح التسويقي للمنشأة.

**يتضمن التسويق مفهوم القيمة المضافة :**  
الأعمال اليومية التي تقوم بها إدارة التسويق تتضمن تصميم وتطوير المنتجات ، وتحديد الأسعار لهذه المنتجات إلى السوق المستهدف ، وتوزيع المنتجات إلى تلك الأسواق .

هذه الأعمال تتضمن العناصر الأربعة التي تشكل ما يسمى بالمزيج التسويقي، وهي :

المنتج / الخدمة / السعر ، الترويج / التوزيع / قنوات إيصال المنتج / الخدمة .

الهدف الرئيسي لهذه العناصر هو خلق قيمة مضافة للعمل وأرباح للبنك وذلك بجذب اهتمام العميل والتأثير في قراره بالشراء .

**مادة التسويق قد تكون بضاعة ملموسة، خدمة، فكرة :**  
فأي كان الشيء الذي يتم تسويقه وطالما أنه يلبي إحتياج أو رغبة لدى العميل يشار إليه بأسم «منتج» .

وبالرغم من أن المنتج يمثل عنصر واحد من عناصر المزيج التسويقي ، إلا أنه يمثل مركز العمل التسويقي وتطور حوله باقي العناصر ، ويحدد مستوى جودة هذا المنتج إمكانية نجاح العمل التسويقي برهته .

**يهدف التسويق إلى تحقيق أهداف كل من العملاء والمنظمة ذاتها :**  
يسعى العميل أيًا كان شكله ( فرد ، منظمة ) إلى إشباع حاجات ورغبات محددة ، ونظرا للإقتران مفردات إحتياج ، رغبة ، مع بعضها بإستمرار فإن أغلب المنظمات عادة ما تعمل على تلبية الإحتياج ، وهنا يجب أن يتم التفريق بين كل من الإحتياج والرغبة ، فالإحتياج هو الرغبة الأساسية لدى الإنسان أما الرغبة فتتعلق بكيفية تلبية ذلك الإحتياج فإحتياج الإنسان للبيس مثلا بين الرغبة قد تطلب ماركة عالمية لتلك الملابس .

أما بالنسبة لمن يقوم بالتسويق ( فرد ، منظمة ) فإن العميل ينصب بإتجاه تحقيق الهدف المرغوب فيه ، وقد يكون هذا الهدف رفع الحصة السوقية ، أو زيادة حجم السياحة ، أو

## المجال: ملائمة المنتجات والخدمات البنكية للعميل

على مسئول حسابات الشركات أن يقوم بحفظ الوثائق الخطية التي تسهم في معرفة العميل. تعتبر جميع المعلومات التي يحصل عليها مسئول علاقات العملاء جزءاً من مرحلة «إعرف عميلك»، ويتم تقديم نسخة منها إلى إدارة إدارة الضبط ووحدة غسيل الاموال.

هـ) متفرقات: الشركات (مدى صلاحية المخولين) عندما يكون سلوك أحد المخولين بالتوقيع نيابة عن العميل غير مألوف أو متعارض مع مصالح رب العمل أو عند الشك في مقدرته على فهم المخاطر والسمات المميزة لعملية تجارية، يتحتم على مسئول حسابات الشركات ومدراء الفروع الامتناع عن تنفيذ أي عملية والقيام بإشعار إدارتهم المباشرة وكذلك إدارة الضبط ووحدة غسيل الاموال

### نظام الكور بنك كهدف استراتيجي

ان عملية ربط جميع فروع البنك بنظام الكور البنك تعد اهم الخطوات الاستراتيجية التي يجب تنفيذها باسرع وقت ممكن لما يمثله ذلك من نقله نوعية للبنك وللعاملين فيه وتقديم خدمة افضل لعملائه. ولست هنا بصدد سرد الميزات فهي لا تعد ولا تحصى وسأحاول هنا ايجاز مراحل تركيب الكور بنك.

إن تركيب النظام في الفروع يحتاج الى جهود كبيرة من جميع موظفي ومسئولي البنك فان تركيب النظام في اي فرع لا يعني مجرد ادخال نظام مكان نظام بل ان العملية اكبر من ذلك فان تركيب النظام في الفرع تعتبر اعادة هيكلة واسعة للفرع فتركيب نظام الكور بنك يعني اعادة تصميم الفرع وتصميمه الداخلي بما يتناسب ومتطلبات النظام كما يلزم اعادة توزيع الوظائف والاعمال والى ما ذلك من اجراءات سبق وان تم مناقشتها مع مدراء الفروع في اللقاء الموسع والذي طلبنا منهم عند العودة الى فروعهم تقييم ما ذكر في اللقاء واسقاطه على فروعهم لتحديد احتياج فروعهم وموافقاتها ولמיד من التذكير سأحاول شرح بايجاز لهذه الاجراءات وما هو المطلوب من كل فرع.

### اجراءات تركيب نظام الكور بنك:

يتطلب ذلك بعض التجهيزات وهي نوعين:

١- تجهيزات مادية:

× إعادة تقسيم الفرع

بحيث يتناسب واغراض النظام فموجب اجراءات النظام يجب ان تكون معظم مساحات الفرع للعملاء ولا توجد اي منطقة مغلقة امام العميل باستثناء منطقة النقد وهي المنطقة الوحيدة التي يكون فيها كونتر اما بقية اجزاء الفرع فهي مكاتب عادية مع كراسي استقبال للعملاء.

### تحديد النقاط

بعد اعادة تصميم الفرع

- تركيب الشبكات

- توفير الاجهزة ( كمبيوترات- طابعات-سكانر-

روتر)

٢- تجهيز بيانات ومدخلات



رشيد عبدالكريم  
مستشار رئيس مجلس الإدارة للمحاسبة  
والمرحمة-مسؤول الضبط  
Compliance Officer

تطلب التغييرات في اللوائح والقوانين في جميع المجالات المصرفية والمالية تنظيمًا وحفظًا على نحو كبير من الدقة لجميع العناصر التي تسهم في التالي:

- معرفة أفضل لعملائنا (مبدأ : إعرف عميلك (KYC) وهو ما حاولنا الاستفاضة فيه في العدد السابق.

- معرفة أفضل لمتطلبات ورغبات العملاء.

- معرفة أفضل لخبرات العميل المصرفية.

ولتقييم رغبة العميل ومدى ملائمة المنتجات أو الخدمات التي يطلبها العميل أو التي يتم عرضها عليه، تأخذ عملية التقييم هذه في الحسبان الوضع المالي والخبرة والأهداف والوسائل لمراقبة العمليات التي يود العميل القيام بها.

وهنا قد تقع في ان هذا التقييم قد يكون في حال من الاحوال غير مناسب وهنا قد يؤدي التقييم الغير مناسب إلى إعطاء نصيحة غير دقيقة أو تحذير لعملائنا والذي قد يفضي بدوره إلى عواقب خطيرة على البنك مثل:

- تشويه السمعة.

- مخاطر متعلقة بعقوبات ادارية أو جنائية.

- مخاطر تشغيلية تستوجب دفع تعويض مادي عن الخسائر للعملاء الذين قد يتأذون كنتيجة سوء تقييمنا لخبرتهم ولعلمهم.

- وينطبق هذا الاجراء على جميع فئات العملاء وكافة المنتجات والخدمات المصرفية باستثناء ما يلي:

- الابداع والسحب النقدي

- ايداع الشيكات

- المقاصة

- تحويل الأموال (الحوالات الواردة والصادرة)

- إصدار شيكات وكمبيالات بنكية

- عمليات الشيكات السياحية

- عمليات الودائع

### ٢) تقييم العميل

لوصول الى التقييم السليم للعميل يتم تقييم بعض العوامل الهامة وهي:

### ٢-١) الوضع المالي للعميل

يجب أن تكون المنتجات المصرفية التي يتم التعامل معها العميل والعمليات التي يقوم بها العميل في هذا المنتج او ذاك متناسبة مع وضعه المالي ومقدرته المالية ونشاطه.

ومن الممكن أن يعرض البنك منتجاً مصرفياً على عميل بشرط أن يكون لدى العميل سبلاً مالية كافية وملائمة لدعم العملية.

### ٢-٢) أهداف العميل

ينبغي أن تقييم الأهداف العامة للعميل في استخدام هذا المنتج واذك في اطار عمله التجاري وعلى ضوء فهمه للمنتجات المصرفية التي يرغب في التعامل بها. ويتم الوصول هنا الى قناعة بوضوح هدف العميل وان

هذا الهدف مشروع ومقنع.

وعندما يرغب العميل بالتعامل بمنتج مصرفي لا يتوافق مع العمليات التي يؤديها بشكل اعتيادي بسبب طبيعة العملية أو لسبب يتعلق بالمنتجات المصرفية أو المبالغ المتوفرة لديه، يكون من الضروري عندئذ على مسئول حسابات علاقات العملاء Relationship Officer القيام بالاستفسار عن الغرض الأساسي للعلمية والحصول على مبررات مقبولة.

وعند وجود أي شك حول أي من النقاط المذكورة أعلاه، يقوم مسئول حسابات الشركات Relationship Officer بإشعار إدارته والتواصل مع مدير الضبط ووحدة غسيل الاموال للإفادة قبل المضي في العملية.

### ٢-٢) خبرة العميل

يتوجب على مسئول حسابات الشركات خلال عملية التقييم الحصول على قائمة بالمنتجات المصرفية التي يرغب العميل في استخدامها والتحقق من أن العميل على دراية تامة بهذه المنتجات.

كما يجب على مسئول حسابات الشركات عند الحاجة طلب المساعدة من الوحدة المختصة (إدارة الاعتمادات المستندية/خطابات الضمان أو الاستثمار) حتى يتم اكمال عملية التقييم.

### ٢) مكمة إشعار العميل

ينم اخطار العميل عبر «اتفاقية التسهيلات» والتي يجب ان تبين بوضوح الخطر المتضمن لكل منتج يباع للعميل أو يستخدم من قبله.

٤) التأطير الرسمي لتقييم العميل وحفظ السجلات

### ٤-١) مسئولية التقييم

تقع مسئولية تقييم العميل على عاتق مسئول حسابات العميل تحت إشراف مديره المباشر.

٤-٢) التأطير الرسمي للتقييم

يجب على مسئول حسابات العملاء حفظ سجل خطي يتواصله مع العميل يشمل المعلومات التي تساهم في عملية تقييم العميل. ويجب تقديم نسخة من هذه التقارير إلى إدارة الضبط ووحدة غسيل الأموال.

٤-٣) حفظ السجلات



صلاح العبيسي

إدارة الإنماء

## التحليل المالي

تحدثنا بإيجاز في العدد السابق عن مفهوم التحليل المالي وأدواته ، وأقول بأني قد لا أضيف شيئاً جديداً ولكن لتذكيركم وتنشيط معلوماتكم في هذا المجال .  
ونواصل الحديث في هذا الموضوع مستعرضين بعض النقاط الهامة وهي :

### خطوات التحليل المالي:

من واقع الأهمية التي تتمتع بها القوائم المالية في اتخاذ القرارات فإن عمل القوائم المالية تستند على ثلاث خطوات أساسية :

- 1- التصنيف : يتم في هذه الخطوة بعد غربية البيانات والمعلومات وتقسيم تلك البيانات وتجزئتها إلى مجموعات متجانسة الأمر الذي يمكن المحلل المالي من السير في إجراءات التحليل المالي.
- 2- المقارنة : وتشمل هذه الخطوة عملية المقارنة بين أرقام المجموعات الجزئية والمجموعات الكلية لاكتشاف العلاقات بين أرقام تلك المجموعات ومقارنتها مع إجمالي المجموعات.
- 3- الإنتاج : يقوم المحلل بدراسة العلاقات التي تم إكتشافها لمعرفة أسباب هذه العلاقات وأثارها لإيجاد أفضل الوسائل والحلول لمعالجة المشكلات المختلفة.

### معايير التحليل المالي :-

إن النسب المالية ما هي إلا قسمة بند ( في الميزانية العمومية أو قائمة الدخل ) على بند آخر في ( الميزانية العمومية أو قائمة الدخل ) للمنشأة ولا معنى لهذه النسب إلا إذا قورنت بغيرها من النسب الأخرى ومن هنا لكي تنكسب هذه النسب أو الأرقام فائدة في التحليل المالي لا بد من استخدام معايير معينة تتصف بالبساطة والوضوح والواقعية للتعرف على مدى ملائمة الأرقام والنسب المالية للحكم على الانحرافات للمنشأة.  
ونسرد هنا أربعة معايير للتحليل المالي :  
( المعيار النمطي - المعيار التاريخي - معيار الصناعة - المعيار المخطط ) .

### 1- المعيار النمطي المطلق :-

وهو أكثر المعايير التي نستخدمها في تحليل البيانات المالية للعملاء المقترضين بهدف التعرف على سلامة المراكز المالية ومدى كفاءة الأداء ويتم عن طريقه إحتساب النسب القائمة في المنشأة موضع الدراسة مع النسب المتعارف عليها في حقل التحليل المالي ويختلف هذا المعيار من منشأة لأخرى طبقاً لاختلاف نشاطها ، فمثلاً نجد المعيار في المنشآت الصناعية تختلف عن ما هو في المنشآت التجارية .

ومن أمثلة هذا المعيار ما هو معتاد عليه من نسبة السيولة 1:2 ونسبة السيولة السريعة 1:1 وصافي رأس المال 50% من إجمالي الأصول المتداولة .

### 2- المعيار التاريخي:

ويتم عن طريقه إحتساب النسب للمنشأة موضوع الدراسة مع نفسها أو مثيلاتها عبر فترة تاريخية معينة لمعرفة المستجدات التي لحقت بهذه المنشأة وقدرتها التنافسية مع مثيلاتها في نفس الصناعة ويؤخذ على هذا المعيار عدم تحليل الظروف السائدة في

كل فترة .

ويمكن إحتساب هذا المعيار للمنشأة الواحدة عن طريق إيجاد المتوسط لنفس النسبية في فترات سابقة محددة ويستخدم في تقييم النسبة في الفترة الحالية فمثلاً إذا كانت فترة التحصيل لمنشأة ما خلال السنوات الخمس الماضية (29) يوم ، (43) يوم ، (32) يوم ، (58) يوم ، (44) يوم فإن المعيار التاريخي لهذه المنشأة هو متوسط فترة التحصيل (41) يوم .

3- معيار الصناعة:

ويتم عن طريق هذا المعيار تحديد الحجم الأمثل أو النسبة المقبولة داخل الصناعة ، وفي العادة يتم أخذ المتوسط القائم لمجموعة من المنشآت التي تنتمي إلى صناعة واحدة عن فترة زمنية واحدة لتحديد موقع المنشأة محل الدراسة ومدى التطابق أو الانحراف عن السياسات المالية .

ومن أمثلة هذا المعيار إحتساب نسبة المديونية لصناعة معينة من واقع الميزانية التجميعية للمنشآت التابعة لهذه الصناعة .

4- المعيار المخطط :- وهو قياس المنشأة مع أهداف وخطط حدثت أو كان متوقفاً حدوثها خلال فترة زمنية معينة والبحث عن أسباب الفروقات الإيجابية والسلبية بين الأهداف وما تحقق فعلاً .

### أنواع التحليل المالي :-

ستنجز طرقاً مستخدمة في التحليل المالي وهي مكملة لبعضها البعض :

#### 1- التحليل العمودي «الراسبي» :-

ويقوم هذا النوع من التحليل على دراسة ومقارنة العلاقات المختلفة في بنود القوائم المالية في تاريخ معين ، حيث يتم عادة .. نسبة بنود الميزانية العمومية إلى مجموع الموجودات ونسبة بنود قائمة الدخل إلى صافي المبيعات .

ويوصف التحليل الراسبي بأنه تحليل ساكن لأن هذا النوع لا يظهر التحرك الحاصل في بنود الميزانية المختلفة المعدة بتاريخ معين .

#### 2- التحليل الأفقي :-

يعنى هذا التحليل بالتغيرات (زيادة أو نقصان) المطلقة أو النسبية لأكثر من ميزانية أو أكثر من بند من بنود القوائم المالية خلال فترات زمنية مختلفة لذلك يوصف هذا التحليل بأنه تحليل ديناميكي لأنه يظهر الاتجاهات والتغيرات في بنود القوائم المالية ويساعد في الحكم على مدى سلامة السياسات المتبعة من قبل الإدارة .

#### 3- المركز النسبي :-

يعني بمقارنة النسب الخاصة بالمنشأة بالنسب السائدة في الصناعة التي تنتمي إليها المنشأة بهدف التعرف على الانحرافات

في المنشأة عن ما هو سائد في الصناعة ، وهذا يمكن الإدارة من تقييم أداؤها بالنسبة لمثيلاتها من المنشآت .

ويجوز في إدارة الإئتمان استخدام جميع أنواع التحليل المذكورة أيضاً في تحليل القوائم المالية للعملاء وأكثر الأنواع إستخداماً ما في تحليل المركز النسبي .

إستعمالات التحليل المالي :-

يستعمل التحليل المالي للتعرف على أداء المؤسسات موضوع التحليل واتخاذ القرارات ذات الصلة بها ، وهذا ويمكن إستعمال التحليل المالي لخدمة أغراض متعددة أهمها :-

#### 1- التحليل الإئتماني :-

يقوم بهذا التحليل ضابط الإئتمان وذلك بهدف التعرف على الأخطاء المتوقع مواجهتها مع المقترض ( العميل ) وتقييمها وبناء القرار الإئتماني بخصوص هذه العلاقة إستناداً إلى نتيجة التحليل وتقدم أدوات التحليل المالي المختلفة للمحلل بالإضافة إلى التحليل الإئتماني الإطار الملزم الذي يمكن من إتخاذ القرار المناسب .

#### 2- التحليل الإستثماري :-

وهو المستعمل في مجال تقييم الإستثمار في أسهم الشركات وهذا الأسلوب له أهمية بالغة لجمهور المستفيدين من أفراد وشركات لتحديد سلامة إستثمار أسهم وكفاءة العوائد وكذلك الكفاءة الإدارية .

#### 3- تحليل الإندماج والشراء :-

ينتج عن الإندماج والشراء تكوين وحدة إقتصادية واحدة نتيجة لإندماج وحدتين إقتصاديتين أو أكثر وزوال الشخصية القانونية لكل منهما أو لأحدهما وفي حالة رغبة شركة أخرى تتولى الإدارة المالية للمشتري عملية التقييم فتقدر القيمة الحالية للشركة المنوي شرائها كما تقدر الأداء المستقبلي لها وفي الوقت نفسه تتولى الإدارة المالية للبايع القيام بنفس عملية التحليل لأجل تقييم العرض والحكم على مدى مناسبتها .

#### 4- تحليل تقييم الأداء :-

التحليل المالي أداة مثالية لتحقيق هذه الغاية لما لها من قدرة على تقييم ربحية المؤسسة وكفاءتها في إدارة موجوداتها ومسئوليتها والتوازن المالي والاتجاهات التي تتخذها في النمو وكذلك مقارنة أداؤها بشركات أخرى تعمل في نفس المجال أو في مجالات أخرى ومن الجدير بالذكر فإن هذا النوع من التحليل تهتم به أطراف متعددة لها علاقة .

#### 5- التخطيط :-

تلعب أدوات التحليل المالي دوراً مهماً في عملية التخطيط وذلك بوضع تصور لأداء الشركة المتوقع بالإستشراد بالأداء السابق لها . وللموضوع بقية سنتعرضه بإذن الله في الأعداد القادمة .

لم يكن النظام المصرفي وولد عصره بل امتد إلى عدة قرون .

عالمياً عمر العمل المصرفي منذ بدايته حوالي ثلاثة قرون وكانت البدايات في مدينة جنوه والبنديقية ولندن وباريس .. الخ .

وقد تطورت المصارف عندما تطور عمل الصيرفي الذي كان يقوم بدور تبادل العملات للتجار والمسافرين إذا أصبح الشخص المقايض ويحتفظ بها لديه ثم عندما يجد فرصة للإقراض منها على الآخرين بضمانته وفي المنطقة العربية كانت بداية العمل المصرفي في مصر عن طريق وكالات المصارف الأجنبية .

حيث كان ذلك عام 1856م أول مصرف هو البنك الأهلي المصري الذي أنشئ عام 1898م وتم الإكتتاب بأسمه في لندن وكان تحت إدارة فرنسية .

وفي عام 1920م أنشئ أول مصرف وطني هو بنك مصر من قبل طلعت حرب باشا .

وفي عام 1957م ظهرت دعوة لتحصر العمل المصرفي ، بيد أنه كان هناك أكثر من 27 مؤسسة مصرفية تمثل مصارف أجنبية .

وفي عام 1960م أقيمت المصارف وظهر القطاع العام المصرفي .

وفي عام 1965م ظهرت المصارف الوظيفية إلى جانب المصارف القطاعية .

وحتى عام 1974م عادت المصارف الأجنبية الخاصة مرة أخرى بعد الإنفتاح الإقتصادي مقابل شروط ترتبط بالإستثمار والملكية .

والياً في وقتنا الحاضر أصبحت المؤسسة المصرفية عاملاً مهماً وهاماً في دعم الإقتصاد الوطني بما تقدمه به من دور في تمويل المشاريع الإقتصادية والتي تمتد أيضاً إلى دعم القطاعات الخدمية التي تعود بالنفع على كل من الإقتصاد الوطني والإقتصاد القومي .

## تاريخ العمل المصرفي

عمر قاسم مطح حجر

محاسب فرع العدين

## رؤى

### عولمة المصارف وتجويدها

نشرت الزميلة ٢٦ سبتمبر، في الموقع الإخباري لها لعددتها (٢٧٣) رؤى حول عولمة المصارف وتجويدها ولأن الموضوع يتعلق بالعمل المصرفي اليمني سنعيد نشره للفائدة.

العولمة مصطلح كثر استخدامه والتحدث عنه والتعليق عليه مؤخرا لوصفة بتحديات القرن الثاني والعشرين والألفية الثالثة التي تواجه كافة القطاعات الصناعية عالميا، وعلى رأس ذلك الصناعة المصرفية، إلا أنه ليس يخاف على أحد مقدار التحديات التي يواجهها القطاع المصرفي اليمني لترسيخ أقدامه في الأسواق المحلية والأقليمية والعالمية في ظل عمليات دمج واستحواذ لكياناته في بالفعل ضخمة وفي ظل مقاييس عالمية موحدة للجودة يقاس على أساسها أداء وكفاءة المصارف المتنافسة على الساحة الدولية فهناك العديد من التساؤلات، فهل يسمح النظام العالمي الجديد والياته لأي مصرف غير مؤهل بالصمود في حلبة المنافسة؟

إن منظومة العولمة التي تستمد مصارفنا لولوجها تتطلب إستيفاء العديد من الشروط المتعارف عليها عالميا، منها على سبيل المثال الخضوع لعمليات التقييم بواسطة وكالات التقييم العالمية والإرتقاء بشبكة المراسلين كما وكيفا لتحقيق معايير بلز لملاءة رأس المال.

لكن ذلك ليس بنهاية المطاف، فالمقاييس المحلية التي قامت بوضعها بلادنا والبلدان الأخرى المختلفة وظهور أهمية وضع نظام دقيق للمراجعة والتفتيش وإزالة الحواجز بين البلدان بطريقة غير مسبوقه، بالإضافة إلى إيمان الإقتصاد الحر بأن المؤشرات المالية لا تكفي وحدها لتقييم مصرف على آخر بل أن كلها أسباب أدت إلى ولوج المصارف إلى سبل تقييم غير تقليدية وأن يكون المرجع الأول والأخير فيها هو العميل أو الزبون بإرضاء الزبائن أو العملاء بإعطائهم خدمة ذات جودة عالية في نفس الوقت المتفق عليه وبنفس المواصفات الدولية من خلال كافة الفروع المصرفية المنتشرة على المستويين المحلي والدولي مع الإستمرارية في المحافظة على مستوى الأداء من خلال التفتيش الداخلي والخارجي المستمر على النظم الفنية والإدارية والمطابقة للمعيار لأنظمة الرقابة لمفهوم الجودة الشاملة في المصارف، فتنطبق معايير الجودة الشاملة في مصارفنا اليمنية العربية يعتبر مفهوما جديدا لكنه ليس بجديد في المملكة المتحدة الأمريكية والهند في مجال الجودة الشاملة للخدمات المصرفية وفي إطار عولمة المصارف العربية واليمنية وتهيئة نفسها للإندماج في النظام المالي العالمي الجديد فإن عددا من المصارف العالمية الكبرى عمدت إلى التعاون مع المصارف العالمية في مجال تمويل المشاريع وإدارة وترتيب القروض والإصدارات العامة في أسواق المال الدولية وإنشاء وإدارة صناديق الإستثمار المشتركة، ونتيجة لهذا التعاون فإن عددا من المصارف العالمية قد شقت طرقا آخر للدخول في عمليات مشتركة لتمويل المشاريع الكبرى في بعض البلدان العربية ولا شك أن هذا الزحف والتقدم للمصارف الأجنبية يهدد مصارفنا اليمنية والعربية نظرا لعدم قدرتها على منافسة المصارف الأجنبية في أساليب العمل المصرفي الجديدة القائمة على التقنية العالمية والرساميل الكبيرة والكفاءة البشرية المدربة والخدمات المستحدثة.

وحتى لا يفلت زمام الأمور من يدي مصارفنا لصالح المصارف الدولية فإنه لا بد من تقنين وترسيخ علاقات التعاون التي بدأت مع المصارف العالمية وتطويرها بصورة مؤسسية يتم بناؤها على أسس تكميلية للإستفادة من خبرات الكيانات المصرفية الكبيرة القادرة على مواجهة متطلبات العمل الدولي وكسب المهارات والخبرات للكوادر المصرفية اليمنية والعربية بما يساعد على تحسين الأداء وزيادة القدرة التنافسية لمصارفنا والمشاركة في إنشاء المؤسسات التي تفتقر إليها أسواق المال العربية من شركات صانعة للأسواق وضمان للإكتتاب وتقييم المخاطر وإدارة المحافظ والصناديق الإستثمارية إذ يكتسب مثل هذا التعاون البناء أهمية قصوى لا سيما ونحن في عصر العولمة وفي ظل التطورات السريعة التي يمر بها الإقتصاد العالمي في الوقت الراهن حيث لا بد من الإفتتاح والأخذ بمفهوم إقتصاديات السوق على نطاق واسع والإندماج في الإقتصاد العالمي بأبعاده الجديدة، وذلك في إطار من الإدارة الموضوعية وأسس المشاركة التي تأخذ في اعتبارها التكلفة والعائد والمزايا المتبادلة.. ومن هذا المنظور يصح تطوير فكر التعاون المصرفي العربي اليمني مع المصارف العالمية أمرا تفرضه طبيعة التطورات العالمية ومفهوم العلاقات العربية العالمية الجديدة ولكي يكون هذا التعاون متكافئا وبالأخص في ظل المنافسة الحادة إقليميا ودوليا فإنه يتوجب على مصارفنا تقوية أوضاعها المالية والإدارية لتتمكن من ترسيخ أركانها في الحلبة التنافسية المنتظرة وتحديات العولمة.

٣- رفع رأس مال البنك.  
٤- وضع الحلول والمعالجات المناسبة لمحافظة القروض المتعثرة.

ورغم تلك الصعوبات الكبيرة (الإدارية والمالية والفنية) والتهيب الكبير من الإقدام على تنفيذ مثل تلك العملية من قبل المتخصصين بالشأن الإداري وخبراء إعادة الهيكلة وما تناولته الدراسات المتلاحقة من قبل العديد من مؤسسات وشركات الخبرة الإستشارية والتي أمتدت من ١٩٤م وحتى ٢٠٠٢م والتي قدر الخبراء أن تحول البنك إلى بنك شامل وإمكانية قيادة الأعمال المصرفية الشاملة يلزمها فترة من الزمن قد تمتد إلى ثلاث سنوات وأكثر ويحتاج إلى أموال بحدود ستة مليارات ريال لتغطية جزء من تلك النفقات (غير المستقرة).

فبرغم تلك الصعوبات كما قلت سابقا والتحديات التي كانت بلا شك حاضرة في ذهن الأخ / رئيس مجلس الإدارة وبكل ما عرف عنه من الإصرار والمثابرة والقدرة الكبيرة على التعاطي والتعامل مع كل المستجدات وعلاقته الواسعة والطيبة مع مختلف الجهات ذات العلاقة بأعمال البنك ومعرفته الواسعة بأوضاع البنك وتقديره للحالة التي يلزم أن يكون عليها في المستقبل وقيل هذا وذاك تلمسه لحالة الموظفين وتحسين أوضاعهم وتعاون وتفاعل كل قيادات البنك مع تلك التوجهات والجهود الكبيرة المبذولة من قبل مستولي تسويق الخدمات والمنتجات كل ذلك قد ذلل الصعوبات وجعل منها مكنات ليغدو البنك حاضرا الطيب.

## تتبعنا من إعادة الهيكلة سعيد علي حسن

أعمدة و بنيا ن الأنظمة الإدارية التقليدية للمؤسسات ووضعت الجهاز المصرفي في تلك البلدان أمام خيارات صعبة لكي تتمكن من البقاء والإستدامة.

فقد كان بنك التسليف واحداً من تلك البنوك التي إستشعرت ضرورة التغيير وقد مثلت سياسة وتوجهات قيادة البنك ممثلة برئيس مجلس الإدارة عند تسلمه إدارة البنك كروية لمستقبل عمل البنك والتي حدد مضامينها وأهدافها بأن يصبح البنك هو أحد البنوك المفضلة لدى مختلف الجهات ذات العلاقة بأعمال بنك شامل يقدم أفضل الخدمات والمنتجات التي تتواءم مع حاجة العملاء وبجودة عالية والبدء الفوري بالإنتقال العملي بالبنك إلى مرحلة التنفيذ وذلك من خلال المراكز الآتية:

- ١- إعادة الهيكلة.
- ٢- تحويل البنك إلى بنك شامل يمارس مختلف الخدمات المصرفية ويقدم أحدث المنتجات.

سأنتي أحد الزملاء عن ماهية إعادة الهيكلة فأجبتني بأنها تعني إعادة تأهيل البنك ورفع كفاءة أداءه وإدخال أنظمة وأنشطة جديدة على أعماله وأشياء أخرى تمكنه من ممارسة مختلف الأعمال المصرفية ولا أعرف حينها هل إجابتي كانت موفقة فيادر بسؤال آخر وهل تعتقد أننا سنتمكن من ذلك، فقلت له:

أن الإنطلاقة قد بدأت وبادور النجاح قد أصبحت بادية للعيان وعلينا جميعا أن نعمل كل ما في وسعنا من طاقة من أجل تطوير أعمال البنك حتى تتحول كل الطاقات والقدرات إلى رافعة تعظم من مكانة البنك وتحسن من أداءه ومن جودة الخدمات لأن صناعة الجودة لخدمات البنك تبدأ من أبسط موظف يقف عند بداية البنك بمظهر جميل وبشاشة وترحاب بالعملاء إلى أكبر مسئول داخل البنك وتمتد إلى مبتكر ومصمم المنتجات التي تسبق حاجة العميل وتفكيكه بإمكانية توفير مثل تلك الخدمة أو المنتج المهم أن لا يبقى في مكاننا والعالم يتغير من حولنا.

وإذا كانت إعادة الهيكلة وما تلاه من مفاهيم التحديث الإداري وإعادة هندسة الأعمال الإدارية واحد من خطابات التغيير الخارجية للجهاز المصرفي في مختلف البلدان النامية والأقل نموا التي أعادت على أعمال الصيرفة التقليدية وتقديم الخدمات المصرفية بالوسائل والأساليب التي لا ترقى إلى مستوى التعاطي مع حركة التحديث والتطوير والتكيف مع رياح العولمة وقدره المعلومات التي فتحت كل النوافذ والأنوار وهزت

## النظام الآلي في بنك التسليف التعاوني

مما لا شك فيه إن بنكا أصبح من البنوك المميزة في مجاله حيث أنه يواكب العصر بمطالباته، وهذا التميز لم يأت من فراغ أو صدفة وإنما من ضمن عدة خطوات قام بها البنك، ومن ضمنها إدخال نظام جديد يسمى Phoenix... حيث أن هذا النظام مقسم إلى عدة أقسام بحسب استخداماته مثلا ...

- System administration يستخدم من قبل مسؤول النظام للامان والتحكم في محددات النظام والمنتجات بناء على طلب البنك وأيضا التحكم في محددات مستخدمي النظام ودليل الحسابات.
- Account processing يستخدم للعمليات المصرفية والقيود اليومية Batch وانشاء الحسابات المختلفة.
- Nightly processing تستخدم في العمل الليلي أو الترحيل وإفضال ميزانية اليوم، وهذه العملية تكون في آخر اليوم ويقوم بها أحد المختصين في إدارة I.T.



Mosaic تستخدم في إثبات جميع العمليات المصرفية في الفروع، وتتكون من عدة شاشات لكل وظيفة شاشة خاصة فيها.

مشرف النظام  
مادوق علي المغيرم

Phoenix  
CIBCOBANK Aai yktadmin.lnk

Phoenix  
Ktonline.exe

Phoenix  
Ktbatch.exe

Phoenix  
Mosaic.ba

## هنا نتلجج

من مقاييس النجاح تكريس الفرد لجهده ووقته وتسخير كل طاقاته لإنجاز أعماله وأداء المهام المسندة إليه بحيث ينصرف كلياً بأفكاره ومشاعره غارقاً في تنفيذ واجباته .

صنف تجده هكذا يعكف على إنجاز برنامجه اليومي بدافع الشعور الذاتي بالمسئولية لا يحتاج لتوجيهات ولا رقابة مستوى أعلى فالرقابة الذاتية هي محركه الأساسي نحو تحقيق الأهداف وتجده لا يبدأ له بال ولا يقرر له قرار ما لم يكن قد أكمل بنجاح عمله اليومي وقام بدوره الوظيفي أتم قيام .

مثل هذا لا يلتفت لأحد يستجدي منه منفعة ولا يرجو عائداً مادياً ولا حتى معنوياً فقناعاته أن ما يؤديه من أعمال وينجزه من مهام تات تنفيذاً لواجب يمليه عليه ضميره ، وقوته الدافعة والمحفزة روح الولاء والإلتزام لمؤسسته التي يسعى لنجاحها وتفوقها على الدوام .

وهؤلاء تجدهم لا يبهون لصغائر الأمور

التي تدور في محيط أعمالهم من مظاهر

السلوكيات البشرية السلبية السائدة في

دوائر الأعمال ولا يلتفتون لتلك القضايا

والأحداث الهامشية التي غالباً ما تنشأ في

محيط العمل بفعل العاطلين المتعطلين

ذهنيا الذين لا هم لهم إلا إثارة الزواجر

والضجيج واضفاء جو من الفوضى

والسلبية على أجواء العمل بنظرات

سوداوية لا ترى ثمة نجاح ولا إيجابية

وكل ما تراه فشل وسلبية ، ومنهج هؤلاء

الهدم ولا يعرفون للبناء طريقاً ولا للنجاح

مسلكاً .

وبهذه الفئة يتصل مباشرة الإتهزيون

والنفعيون وعاشقي الظهور فهؤلاء لهم

طقوسهم الخاصة ولا تجدهم عادة مستقرين على أعمالهم بل على أبواب مكاتب

مستولهم يترددون .

وإذا أنجزوا أعمالاً محددة فهي تأتي بشكل إقتنافي لتلك التي جعل منهم

أمام مسئوليتهم صناع الإنجاز الحقيقي وغالباً ما تكون أعمالهم أنية لا تتصل

بالعمل المؤسسي ولا تشكل إنجازاً في سياق الأهداف بل ففابيع في الهواء سرعان

ما تتلاشى .

هؤلاء طالبي الرضا مكتسبي المنافع الساعين لأكبر قدر من المكاسب والإستحواذ

على المزايا والمنافع غالباً ما يكونوا وراء جو الإحباط العام الذي يسود في دوائر

الأعمال وشعور أولئك المنتمين لأعمالهم المشغلين بواجباتهم بالظلم حين يرون

طابور الإتهزيونية لا يصنع شيئاً ويستحوذ على كل شيء ، ويعني هذا وذاك يبدو

الفرق واسعاً واليون شاسعاً



عبده سعيد الطيار

## الضحك يقاوم الميكروبات ويقوي الذاكرة

الوجه والحجاب الحاجز والبطن أفضل التدريبات المنشطة ... كما تستفيد عضلات الأيدي والأرجل من نعمة الضحك الصادر من القلب والأمر المؤكد أن حالات التوتر والقلق والخوف الغامض من الإمتحانات تضعف مقاومة الجسم من الأمراض ولا تفتح أمام عقولنا وذاكرتنا السبل الكفيلة بالفهم والإستيعاب والثقة في النفس، بينما الضحك والإبتسامه يساهمان في تقوية الجسم ومنع أمخاخنا أفضل غذاء يساعد على نشاطها .

الصحف عن الجرائم وكوارث المخدرات والحروب وغيرها ... وأثناء الضحك تترخى العضلات ويضرب المخ مادة حيوية تتبع لأعضاء الجسم أفضل الظروف لممارسة وظائفها بقدر كبير من الفاعلية وتشير الدراسات الحديثة إلى أن ضحك الفرد مابين ٥٠ إلى ١٠٠ مرة في اليوم يعادل القيام برياضة مفيدة لفترة طويلة ... لأن ما ينتج عن الضحك يماثل أداء التمرينات الرياضية فهو يزيد تدفق الدم في الشرايين ويوفر لعضلات

### إعداد / أمين عوض متاش

إذا كان الحزن أو التوتر يساعدان الجراثيم على غزو أجسامنا ، بسبب ضعف جهاز المناعة أثناء معاناة التوتر أو القلق فإن الضحك يقاوم جميع الميكروبات .. فكيف توصل العلماء إلى هذه الحقيقة ؟ الإجابة تتركز في الآتي : إن الضحك هو أفضل سلاح لمواجهة التوتر العصبي ، الناتج عن ظروف تختلف عما واجهه أجدادنا في عصرهم ، الذين لم يعرفوا محنة تلوث الهواء ولا الضوضاء وحوادث الطرق وما تنتشره

ومن هنا كان لا بد من الإلتباه إلى أنه في يوم واحد تنساب مليارات الدولارات عبر شبكات تغطي كل الكرة الأرضية .

لقد أخذت النقود أشكال مختلفة وما يثير الغرابة من نقود لا توجد على الإطلاق كيف يحدث ذلك ؟ إننا نرى اليوم أن الغالبية العظمى من النقود ما هي إلا نبضات إلكترونية في أجهزة الحاسوب ومن الممكن تداولها وتحويلها بسرعة الضوء الهائلة .

إننا كلما مضينا قدماً في عصر المعلومات الأنتروموديا وعصر التكنولوجيا

ستختفي العملات الورقية بعد أن مضت فيه العملات السابقة . إن ظهور بطاقات الإئتمان التي يطلق عليها البطاقة الأذنية تقول لنا بأن المصارف على طريق التحول إلى أمكنة تدار بها الأعمال بدون وجود صرافين في أشكالهم المعتادة اليوم .

في القرن السابع قبل الميلاد ظهرت العملات المعدنية التي صنعت في الغالب من النحاس والبرونز والفضة والذهب وهذا يعني أن الناس فيما بعد قد حملوا أكياس من أجل حمل هذه النقود والتي بدأت الكثير من العمليات التجارية تدار بواسطتها

ولكبر حجمها اخترع الإنسان العملات الورقية التي لاقت إستحسان كبير لدى الناس كما أنها سهلت عمل المصارف وبسببها

ازدهرت التجارة ولكنها لم تمنع ظهور مصطلح التضخم الذي دفع للبحث عن معالجته وكما يرى المفكر الإقتصادي الكبير / فرانك

كلشر فإنه في القرن التاسع عشر وأوائل القرن العشرين حدث تغير مهم هو لقد فاق كم النقد المحفوظ في أمان داخل الحسابات المصرفية بكثير من الأوراق النقدية المتداولة



## البنك يقدّم الخدمات المصرفية بديل للبطاقات الورقية

## البنك والعمل شراكة حقيقية

ودقة وبساطة في المكان والزمان التي يحتاجها فيه والحفاظ بسرية معلوماته وبياناته وتقديم النصح له وإستثمار أمواله وتقديم التسهيلات الإئتمانية لنشاطه وتمكينه من تسديد إلتزاماته بسهولة و واجباته كشريك الحرص على سمعة البنك وإظهار مميزاته للآخرين بشكل صحيح ومساعدته في تحديد إحتياجاته من الخدمات أو المقترحات التي تساعد في تطوير وتحسين الخدمة ، الأمر الذي يترتب عليه شراكة حقيقية تساعد في النهوض بالبنك والعمل في أن واحد .

لأن قواعد العمل الإقتصادي أصبحت مفتوحة و أتاحت مجالاً واسعاً للعمل الحر الذي يبحث في نشاطه الحصول على ناتج ملموس من الربح لتنمية أعماله هذا النشاط لا يمكن له أن يتم بمعزل عن الإطار السوقي والمصرفي الذي تتشابه فيه المصالح وتتعدد فيه الأغراض وتنمو فيه الشراكة .

ولأن العمل هو مكون أساسي للسوق المصرفية وأحد مكونات النشاط الإقتصادي فأن التعامل معه يتم في إطار الشراكة التي يترتب عليها مصالح مشتركة يستفيد منها الطرفين فحقوق العمل تتركز في تقديم الخدمة له بسرعة

منذ الوهلة الأولى التي قررنا فيها الإنتقال إلى العمل المصرفي الشامل لم يرغب عن إدراكنا إن بوابة اللوج عمل مصرفي ناجح يبدأ من حيث إنتهاء الآخرين وهي القاعدة التي اعتمداها في إقتناء أحدث تكنولوجيا المعلومات والإتصالات وأحدث الخدمات والمنتجات المصرفية ليحقق البنك قفزة نوعية وسريعة الأمر الذي مكنه من إحتلال مواقع قوية ومنافسة في السوق المصرفية إلا أن أهمها على الإطلاق نسج علاقة شراكة وتعاون مع العملاء يتحقق فيها مصالح مشتركة لكل الطرفين . وهي مسألة في غاية الأهمية لماذا



بقلم رئيس التحرير

CAC BANK



نظرة  
للمستقبل..



أينما تذهب.. تجدنا هناك

