

# البنك التجاري اليمني YEMEN COMMERCIAL BANK



العدد السادس السنة الاولى اكتوبر ٢٠٠٤م

أصداء



كل عام ولقمت الى  
يمنتاسبه احتفالات شعبتنا بأعياد ٢٦ سبتمبر و ١٤ اكتوبر ومنتاسبه حلول شهر رمضان الكريم  
جعله الله مغفرة واجراً .  
يتقدم البنك التجاري اليمني .  
باسمى آيات التهاني والتبريكات الى فضامة رئيس الجمهورية اليمنية المشير / علي عبد الله صالح  
والى كافة ابناء الشعب اليمني متمنيين لشعبتنا التقدم والازدهار في ظل القيادة الحكيمة

وقررت الوزارة بان البضاعة لا تصلح للاستهلاك البشري وطلبت الوزارة من صاحب العلاقة إما اتلاف البضاعة أو اعادتها الى مصدرها ولكن صاحب البضاعة رفض ذلك ويجب عليه إذا كان يرغب في إعادة البضاعة إلى مصدرها أو اتلافها أن يقوم أولاً بتسديد ثمن البضاعة واستلام بوليصة الشحن من البنك وهو لا يرغب في تسديد المستندات إذا لم يتمكن الحصول على البضاعة لذلك قام العميل بتجاهل طلب وزارة الصحة وبقيت البضاعة في ميناء العقبة وبالطبع لأن البضاعة اسماك مجمدة بقيت مخزنة في حاويات تجميد في الميناء وبسبب ذلك كانت اجرة التخزين عالية . وبعد مضي حوالي شهر على وصول البضاعة قامت وزارة الصحة بالطلب من الشركة الناقلة بإعادة البضاعة الى مصدرها وبما ان البضاعة مشحونة باسم البنك طلبت الشركة الناقلة من البنك دفع قيمة اجور التخزين وقيمة اجور إعادة شحن البضاعة من ميناء العقبة الى امستردام واصرت الشركة الناقلة على ان دفع هذه المصاريف من قبل البنك لأن البضاعة مشحونة باسم البنك وليس باسم طالب فتح الاعتماد . وبعد الاتصال بالعمل لتسديد المستندات ودفع اجور التخزين واجور إعادة شحن البضاعة رفض العميل ذلك وقال : سلموني البضاعة وانا مستعد لدفع قيمة المستندات واجور التخزين ولم يتمكن البنك من تنفيذ هذا الشرط بسبب رفض وزارة الصحة الموافقة على إدخال البضاعة إلى الأردن وبعد الاتصال بالبنك المشتري في هولندا قام الأخير بالاتصال مع المصدر ووافق المصدر على إعادة ثمن البضاعة شريطة ان يعاد شحنها الى هولندا وان لا يطالب بقيمة اجور شحن البضاعة من العقبة الى هولندا لأن هذا تم ليس بنا على طلبه وكذلك دفع اجور شحن البضاعة من هولندا الى العقبة . وخوفاً من زيادة اجور التخزين بسبب إبقاء البضاعة في الميناء قام البنك بدفع اجور التخزين واجور إعادة شحن البضاعة وتم إعادة البضاعة إلى مصدرها وقام المشتري بإعادة ثمن البضاعة فقط بعد خصم اجور شحنها من هولندا إلى العقبة أيضاً من اصل ثمن البضاعة حيث ان اجور الشحن ليست من ثمن البضاعة وبعد خصم ثمن البضاعة المعادة من المشتري من المبلغ المقيد على حساب البنك (قيمة المستندات) تحمل البنك مايلي اجور شحن من هولندا الى العقبة (+) اجور شحن البضاعة من العقبة الى هولندا (+) اجور تخزين (-) التامينات النقدية المأخوذة على الاعتماد عند فتحة . وكانت الحصيلة ان قام البنك بدفع مبلغ ٢٤٠٠٠ \$ اربعة وعشرون الف دولار) على الاعتماد المذكور بسبب شحن البضاعة باسم البنك ولم يتحمل العميل اي جزء من هذا المبلغ وقام بمطالبة البنك بالتامينات النقدية التي استوفيت منه عند فتح الاعتماد وتم خصمها من المبالغ التي تحملها البنك فاتح الاعتماد . وبذلك يمكن ان يكون شحن البضاعة باسم البنك مصدر خسارة للبنك وليس ضماناً كما هو مفهوم وعلى البنك تحري الدقة عند فتح الاعتماد لاستيراد مواد تموينية معينة مثل الاسماك المجمدة أو اي سلعة شبيهة بذلك والى اللقاء في موضوع آخر عن الاعتمادات في العدد القادم

## بوليصه الشحن البحري



محمد ابو لين  
مساعد المدير العام

هل تعتبر بوليصة الشحن البحري في الاعتمادات المستندية عنصر ضمان للبنك؟  
عند إصدار خطاب الاعتماد من قبل البنك فاتح الاعتماد يصير البنك فاتح الاعتماد وذلك في حالة الشحن البحري على ان تصدر بوليصة الشحن باسم البنك فاتح الاعتماد أو ان يتم تجييرها لأمر البنك فيما إذا صدرت باسم جهة اخرى وعادة يوضع الشرط التالي عند قيام البنك التجاري بفتح اعتماد مستندي يتم شحن البضاعة بواسطة البحر.

### Full set of clean on board

وبذلك يتم شحن البضاعة لصالح البنك حيث ان بوليصة الشحن تعتبر وثيقة تملك اي من يملك بوليصة الشحن (الذي تصدر باسمه) يملك البضاعة . والمعروف ان شركات النقل البحري لا يمكن ان تسلم البضاعة إلى اي جهة كانت إلا إذا قامت هذه الجهة بتسليم الشركة الناقلة بوليصة الشحن الأصلية الأولى ومن هنا اعتبرت بوليصة الشحن وثيقة تملك أي أنه من كان في حوزته بوليصة الشحن البحري مجبرة حسب الاصول يملك البضاعة . وفي حالة إصدار بوليصة الشحن البحري باسم البنك مباشرة تكون البضاعة المشحونة بموجب هذه البوليصة ملكاً للبنك . وبذلك لا يمكن للشركة الناقلة ان تسلم البضاعة إلا للجهة التي تسلمها بوليصة الشحن . وعندها يحرض طالب فتح الاعتماد أو المشتري على دفع ثمن البضاعة للبنك واستلام بوليصة الشحن البحري من البنك مجبره لأمره ثم يقوم بتسليم هذه البوليصة الى الشركة الناقلة ليتمكن من استلام البضاعة وذلك إذا قام كل طرف من هذه الاطراف بواجبه المطلوب منه وهذه الاطراف هي البنك فاتح الاعتماد والعمل طالب فتح الاعتماد والشركة الناقلة شريطة ان تتقيد الشركة الناقلة بالاصول والقوانين المتبعة في الشحن البحري . وعلى ضوء ما تقدم يتضح لنا ان بوليصة الشحن البحري تشكل عنصراً أساسياً في الضمانات التي يحرض البنك على الحصول عليها وهذا ينطبق على الشحن البحري فقط .  
**ولكن هل صير إصدار بوليصة الشحن البحري باسم البنك دائماً عنصر امان لصالح البنك ؟**  
ولقد ثبت انه ليس كذلك في بعض الحالات وسوف ابين لكم ذلك من احد الحالات التي حصلت معنا في بنك الأردن في عمان . لقد تقدم احد عملاء البنك الذي كنت مديراً له بطلب فتح اعتماد مستندي لاستيراد اسماك مجمدة من هولندا ليتم شحنها من ميناء امستردام إلى ميناء العقبة وكما هو متبع في البنك طلبنا ان يتم إصدار بوليصة الشحن البحري باسم بنك الأردن ولقد وصلت البضاعة الى ميناء العقبة وقبل ان يقوم العميل بتسديد المستندات واستلام البضاعة قامت وزارة الصحة بفحص البضاعة

## الأخ المحافظ يحضر حفل اختتام برنامجي الإتصال وفن التعامل مع الجمهور بمعهد الدراسات المصرفية



حضر الأخ/ محافظ البنك المركزي حفل إختتام برنامجي الإتصال وفن التعامل مع الجمهور واصل التسويق المصرفي الذي أقيم بمقر معهد الدراسات المصرفية في يوم الاحد الموافق ٢٢ أغسطس محافظ البنك المركزي

٢٠٠٤م وبعد الوقوف لدقيقة حداد على روح الفقيد المغفور له بأذن الله الأستاذ / زين السقاف ، القى الأخ/ المحافظ كلمة في الحضور الكريم والمشاركين في البرنامجين اللذين نظمهما المعهد ، تناول فيها جملة من القضايا الهامة التي تعني بمختلف الأوضاع المصرفية والاقتصادية المحلية المعاصرة ، والتطورات المحققة في كافة الاصعدة ومثلت دافعاً مهما لمؤسسات التقييم الدولية بإتجاه إعادة تقييمها الائتماني لليمن ورفعها من (سي ناقص) إلى (بي موجب) ، مشيراً في هذا الصدد إلى أن مشاهدته السوق اليمنية خلال السنوات الماضية من استقرار في أسعار الصرف وبناء احتياطات فاقت الخمسة مليارات دولار ، وإيفاء اليمن بكافة التزاماتها الخارجية كنتيجة للفوائض الكبيرة التي حققتها الموازين الخارجية قد جعلت اليمن أن تكون من اقل بلدان العالم عبثاً في المديونية الخارجية . وشدد الأخ/ المحافظ في كلمته على أهمية الإرتقاء بالوعي المصرفي بين أوساط الجمهور، وحث البنوك على إبتكار الطرق والاساليب الجديدة التي تمكن جذب أموال المواطنين إلى البنوك، كما حث البنوك على أن ترفع رساميلها المدفوعة حتى تستطيع المنافسة ومجاراة التطور المتسارع الذي يحدث في العالم اليوم مؤكداً في هذا الخصوص بقرار البنك المركزي القاضي بان يكون الحد الأدنى للراسمال المدفوع ما يعادل ثلاثين مليون دولار لأي بنك جديد أو فرع لبنك اجنبي يرغب بالعمل في اليمن ، وفي نهاية الاحتفال تم توزيع شهادات التقدير وتكرارات صنعاء عاصمة للثقافة العربية ٢٠٠٤م على المشاركين في البرامج وعمل ونشاط المعهد.

البنك الذي تثق به

## المراجعة الداخلية

### مقدمة

نشأة المراجعة الداخلية في أواسط القرن العشرين لحصول بعض الاهتزازات والأزمات المالية لبعض المشاريع الاستثمارية نتيجة لسوء استخدام رؤوس أموال تلك المشاريع من قبل الإدارات التنفيذية أو لجهل تلك الإدارات بالعمل مما أدى إلى سهولة تعرض تلك الأموال للنصب والسرقة من قبل موظفي تلك المشاريع أو من قبل الجمهور . أدى ذلك إلى تفكير المستثمرين بوضع سياسات ونظم وقوانين لتسيير أعمال مشاريعهم واستحداث إدارة المراجعة الداخلية وتكون مستقلة عن الإدارة التنفيذية لمراقبة تنفيذ تلك السياسات والنظم والقوانين من قبل الإدارة التنفيذية والتحقق من تنفيذها . ويتم اختيار تلك الكوادر من الموظفين ذوي الخبرة العالية في العمل .

### تعريف المراجعة الداخلية :-

نشاط إداري مستقل يشهده مجلس الإدارة لتقييم مدى كفاءة وفعالية انظمة الرقابة الداخلية والتحقق من تنفيذ العمليات وفقاً للقوانين والسياسات والمعايير الأخلاقية والمهنية .

### الهدف المراجعة الداخلية :-

- 1- تقييم سلامة وكفاءة تطبيق اساليب الرقابة المالية والإدارية والاستثمارية والائتمانية والعمليات والأنشطة المصرفية وأوجه القصور فيها وتقديم المقترحات لتطويرها .
- 2- العمل على حماية اصول البنك .
- 3- التحقق من صحة البيانات والمعلومات التي تقدمها الإدارة التنفيذية وصحة تسجيل وتوثيق تلك المعلومات .
- 4- تقييم ومتابعة الإدارة التنفيذية بالتقيد بالعمليات والسياسات والأستراتيجيات التي يضعها مجلس الإدارة والأنظمة والقوانين التي تضعها السلطات الرقابية .
- 5- رصد الأخطاء والتحقق من تعريفها ورفع تقارير لمجلس الإدارة والإدارة التنفيذية باهم نتائج المراجعة والحلول المناسبة لتفادي تكرار الأخطاء .
- 6- المساهمة في رفع الكفاءة الإنتاجية والتنفيذية والعمل على تطوير نظام الرقابة الداخلية .

### مضوية جهاز المراجعة الداخلية :-

جهاز المراجعة الداخلية مسئول عن التحقق من ان أنظمة الرقابة الداخلية والإجراءات المعمولة بها تؤدي وظائفها بصورة صحيحة وتطوير تلك الأنظمة المصرفية والعمل على حماية البنك من أي خسائر محتملة . مسئولية المراجع الداخلي تحدد بالآتي :-

- 1- الحفاظ على استقلالية إدارة المراجعة الداخلية
- 2- تحديد المخالفات وتوجيه مذكرات التفتيش إلى الإدارات والأقسام في الإدارة والفرع .
- 3- إعداد تقارير بالنتائج التي تفرزها الجولات (الميدانية) للمدير المباشر تمهيداً لرفعها لمجلس الإدارة .
- 4- العمل وفق توجيهات مجلس الإدارة والإدارة العليا للبنك لتحديد الأنشطة والمجالات الهامة التي تحتاج لدراسة وإعادة تقييمها وتطويرها .
- 5- العمل على تطوير أنظمة المراجعة الداخلية والتنسيق مع المراجع الخارجي بالمساهمة في إعداد الخطط السنوية .

وحيث وان المراجعة الداخلية تعمل على حماية وتطوير البنك فهو عون للموظف وإدارته يجب على كل موظف التعاون معها وتقديم أي معلومات أو بيانات قد تطلب منه لتمكين المراجع الداخلي من اكتشاف الأخطاء لمعالجتها علماً ان موظف المراجعة الداخلية لا يعيب الموظف ان اخطأ لانه من لا يعمل لا يخطئ وقد يكون الخطأ اليوم سهل معالجته بينما يصعب معالجته بعد مرور فترة من الزمن .

عبد الرحمن شجاع الدين  
صائره الرقابة والتفتيش

## ثالثاً :- التحليل بالمقارنة الخارجية :-

ينطوي هذا النوع من التحليل على مقارنة ارقام ونسب القوائم المالية للمؤسسة مع ارقام ونسب القوائم المالية للمؤسسات المشابهة او للمعدلات الوسيطة للنسب المالية للقطاع الذي تنتمي إليه المؤسسة ، وتؤدي هذه المقارنة إلى اكتشاف الانحرافات للمنشأة عما هو سائد في القطاع الذي تنتمي إليه مما ينتج لإدارة إعادة تقييم الإدارة ، والربحية واتخاذ الإجراءات المناسبة للتصحيح .

## رابعاً : التحليل المالي بالنسب :- Ratio Analysis

يشمل هذا النوع من التحليل مزايا النوعين السابقين - حيث يمكن المقارنة الداخلية بالنسب لسنوات سابقة ، وكذلك يمكن المقارنة الخارجية مع مؤسسة مماثلة ، ومنافسة ، أو مع المعدلات الوسيطة للصناعة أو القطاع الذي تنتمي إليه المؤسسة موضوع التحليل . وهذا النوع من التحليل يعتبر اهم الأنواع والذي يعتمد عليه المحلل كليا لدراسة وضع المؤسسة المالي وخاصة التحليل للأغراض الائتمانية . حيث يساعد هذا النوع من التحليل محلل التسهيلات المصرفية من إبداء الرأي والتوصية المناسبة لمنح المؤسسة تسهيلات مصرفية او الاعتذار . حيث ان التحليل بالنسبة يوصل المحلل إلى معرفة ودراسة عدة حقائق عن وضع المؤسسة على المدى قصير الأجل وطويل الأجل ، وخاصة فيما يتعلق بالحقائق التالية :-

- ١) السيولة ( Liquidity )
  - ٢) الملاءة أو الرفع المالي (Financial Leverage)
  - ٣) الفعالية والنشاط ( Activity )
  - ٤) الربحية ( Profitability )
- هذا وسوف نتطرق إلى اهم النسب التي تغطي المعطيات اعلاه بشيء من التفصيل في العدد القادم

## امثال شعبية

- ماخدمك مثل قدمك  
ماحك لك مثل ظفرك  
حج وبيع مسابح  
اليهودي يهودي ولو اسلم  
جبناه يوانسنا فتح عيوناه وفجعنا  
تعب قدمي ولا تعب قلبي  
اتعشى واتمشى واتغدا واتمد  
أم اكوم الأهل  
شارع تهز

## التحليل المالي



احمد محمد عقل  
مدير تنفيذي

تكلمنا في العدد السابق عن اهداف التحليل المالي وادواته، ونتكلم اليوم في هذا العدد عن انواع التحليل المالي . وقلنا ان من اهداف التحليل المالي قياس الربحية والسيولة ، وإعداد قوائم التنبؤ والتخطيط والرقابة المالية

، وقياس الإنحرافات ، وتقييم مدى كفاءة الإدارة ، وكل هذه الاهداف تتطلب مقارنة الأرقام التي تم الوصول إليها من أدوات التحليل المالي ، واستخراج النسب - إلا ان هذه الأرقام ، وهذه النسب تبقى صماء دون فائدة إذا لم تقارن بأرقام ونسب متشابهة سواء لنفس المؤسسة عن فترات أو سنوات سابقة أو لمؤسسات أخرى تعمل في نفس المجال . وبناء على ما تقدم يمكن تقسيم التحليل المالي كما يلي :-

## أولاً :- التحليل المالي بالمقارنة الداخلية :-

يعتمد هذا النوع من التحليل على مقارنة القوائم المالية للمؤسسة للسنة الحالية مع مثيلاتها لسنوات سابقة ، ويمكن تقسيم هذا النوع من التحليل إلى قسمين .

### ١- التحليل الرأسي :-

ينطوي هذا النوع من التحليل على دراسة العلاقة بين كل بند من بنود القوائم المالية للمؤسسة إلى مجموع هذه البنود. فلو افترضنا ان النقد في الصندوق والبنوك في الميزانية للسنة الحالية مبلغ (١٢.٥٠٠) دولار، وان مجموع بنود الميزانية (٢٢٥.٠٠٠) دولار فان نسبة النقد إلى مجموع بنود الميزانية ٥.٦٪ . كذلك يمكن نسبة مجموع النقد إلى مجموع الأصول المتداولة . تتم مقارنة هذه النسب مع مثيلاتها لعدة سنوات سابقة لمعرفة اهمية كل بند من بنود الميزانية إلى المجموع الكلي او المجموع الجزئي ، وسلوك هذا البند ، وتطوره وكذلك مع القوائم المالية الأخرى .

### ٢- التحليل الأفقي :-

يعتمد هذا النوع من التحليل على دراسة كل بند من بنود القوائم المالية بمرور الزمن أي مراقبة حركة البند زيادة أو نقص بالمقارنة من مثيله لسنوات أو فترات سابقة ، ويساعد هذا النوع من التحليل على ما يلي :

- ١- تتبع كل بند من بنود القوائم المالية ، ومراقبة نموه او تراجعته مع مرور الزمن والتعرف على مقدار التغير في البند وأسبابه ومعالجة أي خلل مسبب لهذه التغيرات
- ب- تقييم أداء ونشاط المؤسسة على ضوء التغيرات في بنود القوائم المالية .

## صمت لحظة..

وجه ساخط مشدود الملامح وصوت عال ساخر من الجميع جاء به إلى عمله تسبقه سحابة غم وهم ، يبدأ عمله وتكثر أخطائه ويزداد تهربه من العمل ويرفض قبول يومه على اية حال .. تراوده نفسة على المزيد من الهزل بالجوار ، وإذا القيت عليه نظره لوم اخذ يكرر لا احد يدري بالحال فمشاكل البيت و... الخ ، وكذا الحال في البيت مفعم بضوضاء واهازيج يقلها من العمل اليه .. ما اسرع تقلب النفس البشرية وما اجهل المزاجية تساءلت مرت عديدة : لما لانسى ان تخفي تعرجات الوقت وسلبيات الطريق بداخلنا وفي جيوبنا؟ كي لاتتعقب خطواتنا وتراقب كلماتنا ولكن لا جدوى من ان نخلع همومنا عند شاطئ امواجه لاتصطبق مناديه لاحد ...

ترتصف اموراً عديدة على عتبات نمشي اليها بمسرة لا بد منها .. يخالجن الحنين لصمت لحظة ترتب فيها طابوراً لا يام بعيقه غبار نار فجاة .. نهفو لو ان التاريخ يعيد نفسه ونحتجز في قمة عالية نراقب من دون تدخل للأحداث ، كي ندرك اننا فعلاً وصلنا تحديج بنا رغبة في ان تعلمنا اخطائنا وتهذبنا قوانين قاسيه تحرك شيء ما داخل صدورنا على ان لا نصير اصلب بل نلين لسوية الطرق المضاعة ، الحكم اليومي ورتابة النصائح المتوارثة تصيب المرء بنكران تام لها ونفور عن قائلها لربما في يوماً ما ندرك ان آمالنا كانت اشد تعاسة منا واحلامنا اقرب الى الخيال منها الى الواقع .. ان نترك تقاسيم البيت عند باب العمل ولا نصطحب العمل الى البيت ، شيء يجب المحاولة والاحاح على صنعه ، ليس اكثر من رغبة في الاستمرار وتجنب الغوص في عالم مختلط ما ذنب العمل بحمل البيت اليه وما ذنب البيت بمنغصات العمل ، تفاصيل الحياة تجبرنا على وضع المذكرات القديمة عنا كي نقصل بين افعال الزمن ، وكذا يومنا مرهق من عبث التنقل ... اليوم لن يتكرر ولا يحمل الغد البارحة ، حتى ولو كانت ايام الاسبوع تعاد مرات في الشهر ومرات في السنة فلما التأخر اكثر اما حان الوقت كي نجتمع قصاصات بعثرها ضيق الحال وكابة سحب الشتاء وممل التكرار .. لابس ان نحاول فلن يدافع عن ايامنا ويرثها غيرنا .

حورية سمير  
الفرع الرئيسي

## البورصة



احمد الفلاحي

ترجع كلمه (بورصة) Bourse الى مصدرين المصدر الاول اسم احد كبار التجار الاغنياء وكان اسمه (فان دن بورص) وكان يقيم في مدينة بروج في بلجيكا وكان يجتمع عنده عدد كبير من التجار ولذلك اطلق لفظ البورصة على

المكان الذي يجتمع فيه التجار وتتم فيه عمليات الشراء والبيع .. والمصدر الثاني فندق في مدينة بروج كانت تزين واجهته شعار عملة على ثلاث اكياس Trois Bourse وكان يجتمع في هذا الفندق عملاء مصرفيين ووسطاء ماليين لتصريف الاعمال ولذلك اطلق لفظ البورصة على المكان الذي يجتمع فيه الافراد لتصريف الاعمال بالشراء والبيع .

وإذا رجعنا الى تواريخ انشاء اهم البورصات في العالم نجد ان اول بورصة انشئت كانت في مدينة انفرس عا ١٥٣٦م ثم في امستردام عام ١٦٠٨م ثم في لندن عام ١٦٦٦م ثم في باريس ١٨٠٨م .

ولقد ظهرت ضرورة تنظيم الاسواق الماليه مع تطور ونمو التجاره وكان الرومان اول من عرف الاسواق الماليه في القرن الخامس قبل الميلاد وفي العصور الوسطى اعتبرت كل من بروج وانفرس وليون وامستردام ولندن من المركز المالي المهمه حيث قامت فيها البورصات الى جانب الاسواق التجارية والمصرفية وتم فيها التبادل على السلع والنقود والحوالات واسهم الشركات التجارية ..

ومنذ عام ١٩٥٢ ظهرت قوائم اسعار الاسهم في اسواق امستردام وباريس ولندن ومنذ بداية القرن السابع عشر كان الاف الاشخاص يتدافعون في بورصة امستردام واحتلت المكان الاول في العالم ولكن السيطرة البريطانية لم تتمكن من الصمود بين الحربين العالميتين حيث تقلص حجم الامبراطورية وافل نجم الاستراليين وان كان مركز لندن المالي ظل يحتفظ بتنظيم مصرفي فعال ونشاط كبير للبورصة ..

كذلك عرفت باريس دورها في القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين عندما كان الادخار الفرنسي يمول مشروعات العالم ، إلى ان نتائج المساهمات الخارجية لم تكن دائماً ايجابية ومربحة ، ولذلك عاد الادخار الفرنسي للداخل . وفي هذه الاثناء كانت (وول ستريت ) في امريكا هي بورصة العالم الجديد . ورغم الازمة العالمية الكبرى عام ١٩٢٩م التي اودت بحياه العديد من المصارف والشركات الا ان السوق الأمريكي سرعان ما عرف الثقة والاطمئنان والتوسع نتيجة دور الدولار المتعاظم بعد الحرب العالمية الثانية وخروج الولايات المتحدة الأمريكية منتصرة سياسياً واقتصادياً .

والبورصة بحكم وظيفتها الاقتصادية تعتبر صلة بين المشاريع ومدخرات الافراد والمؤسسات فهي تعتبر السوق الطبيعية التي تلتقي فيها مصلحة المشروعات التي تسعى دائماً وراء راس المال لتنمو وتتطور، ومصلحة الافراد الذين يرغبون في استثمار مدخراتهم لكسب المزيد من المال في الاسهم في المشروعات الاقتصادية المختلفة وبالإضافة الى ذلك فان البورصة تساعد على توفير الافصاح والعلانية بالنسبة للمستثمر عن وضع الشركة المالي وحاله العرض والطلب بالنسبة للاوراق الماليه المتداوله حيث يلعب العرض والطلب دوراً رئيسي في تحديد الاسعار و بالتالي تلعب البورصة دوراً هاماً في توزيع المدخرات على المشروعات الاقتصادية كما تعكس حقيقة الوضع الاقتصادي من اوقات الرواج والكساد .

ومنذ القرن التاسع عشر ظهرت الاوراق الماليه وازداد إصدارها وتداولها حتى ظهرت ضرورة قيام سوق لتأمين التعامل بها (بورصة الاوراق الماليه) وهي سوق ماليه منظمه تتداول فيها الاسهم والسندات وتحدد فيها الاسعار وفقاً للعرض والطلب ، ويتم التداول فيها على صورتين : ١- عمليات عاجلة حيث يتم تصفية العملية مباشرة ويستلم البائع الثمن وتسلم الاوراق الماليه الى المشتري . ٢- عمليات آجلة ويتم عقدها مباشرة الى إلا ان تصفيتها تؤجل الى موعد قادم . وفي الوقت الذي تحتاج فيه المشروعات الى رؤس اموال لمدته طويله او متوسطة، نجد ان بعض المدخرين يفصلون توظيف مدخراتهم بشكل لا يعرضها للمخاطر التي تنجم عن امتلاك الاصول العينييه ، ويشترط تمكين اصحابها من تحويل هذه الاستثمارات المتوسطة والطويله الاجل الى مال حاضر في اي وقت ، وهذا ما يقتضي توظيف المدخرات في اوراق ماليه تمثل حق ملكية اسهم او حقوق دين وذلك تحقيقاً لسبيله الاموال التي تتضمنها هذه الاوراق التي لا تمثل ثروه في حد ذاتها بل تمثل حقوقاً على الثروه تصدرها المشروعات التي تحتاج الى اموال طويله الاجل وتقوم ببيعها الى المدخرين ، وبالتالي يبيع المدخر الحقوق التي ترتبها هذه الاوراق على الثروه ومن هنا كانت اهمية الاسواق الماليه حيث تباع وتشتري الحقوق على الثروه والتي تعطى لذلك سيوله الاوراق الماليه تشجع الافراد على التوظيف فيها .. ومن اهم اشكال هذه الاسواق الماليه (البورصات) . وان التطور الاقتصادي لاي دوله لا بد وان يصاحبه تطوراً مالياً موازياً له في شكله وقوته ممثلاً في الدخل القومي ، او معدل دخل الفرد بمعنى انه كلما نما معدل دخل الفرد في الدوله كان ذلك اساساً لمزيد من التطور في المجال النقدي والمالي .

البنك الذي تثق به

## فراصة الحاكم



جلال احمد شديق فرع الزبييري

ومن فراصة الحاكم مازكرة حماد بن سلمه عن حميد الطويل : ان إياس بن ابن معاوية اختصم اليه رجلان استودع احدهما صاحبة وديعة فقال صاحب الوديعة استحلطه بالله مالي عنده فقال إياس بل استحلطه

بالله مالك عنده وديعة ولاغيرها . وهذا من احسن الفراسة فانه اذا قال «ماله عندي وديعه» احتمل النفي واحتمل الاقرار فينصب «ماله» بفعل محذوف مقدر اي دفع ماله الى واعطاني ماله ، او يجعل «ما» موصولة ، والجار والمجرور وديعه خبر عن «ما» فيأذا قال «لاغيرها» تعين النفي.

وقال نعيم بن حماد عن ابراهيم بن مزوق البصري :كنا عند إياس بن ابن معاوية قبل ان يستقضى ، وكنا نكتب عنه الفراسة كما نكتب عن المحدث الحديث اذ جاء رجل فجلس على دكان مرتفع بالمربد . فجعل يترصد الطريق فيبينما هو كذلك اذ نزل فاستقبل رجلاً فنظر الى وجهه ثم رجع ذلك الرجل الى موضوعة.

فقال إياس : قولوا في هذا الرجل فقالوا :مانقول رجل طالب حازه فقال هو معلم صبيان قد ابق له غلام اعور فقام بعضنا اليه فسالة حاجته فقال هو غلام لي ابق . فقالوا وماصفتة قال كذا وكذا واحدى عينية ذاهبة قلنا وما صنعتك : (اي مهنتك) قال اعلم الصبيان قلنا لاياس : كيف علمت ذلك ؟ قال

رايته جاء فجعل يطلب موضعاً يجلس فيه فنظر الى ارفع شيء يقدر عليه فجلس عليه . فنظرت في قدرة فاذا ليس قدره ملوك ، فنظرت فيمن اعتاد جلوسه جلوس الملوك فلم اجدهم الا المعلمين ، فعلمت انه معلم صبيان قلنا كيف علمت انه ابق له غلام ؟ قال اني رايته يترصد الطريق ينظر وجوه الناس قلنا كيف علمت انه اعور ؟ قال بينما هو كذلك اذ نزل فاستقبل رجلاً قد ذهب احدى عينيه فعلمت انه اشتبه عليه بغلامه.

وقال رجل للقاضي اياس بن معاوية : علمني القضاء فقال : ان القضاء لا يعلم انا القضاء فهم . ولكن قل علمني العلم وهذا هو سر المسألة فإن الله سبحانه وتعالى يقول « وداود وسليمان إذ يحكمين في الحرث ..... »

فخص الله سبحانه وتعالى بفهم القضية وعمهما بالعلم وكذلك كتب عمر بن الخطاب رضي الله عنه الى قاضية ابي موسى الاشعري في كتابة المشهور « الفهم الفهم فيما ادلى اليك » . والذي اختص به اياس وشريح - مع مشاركتهما لاهل عصرهما في العلم - الفهم في الواقع والاستدلال بالامارات وشواهد الحال وهذا الذي فات كثير من الحكام فاضاعوا كثير من الحقوق .

٢- لايد من التعاون مع مرشد او موجه او قائد يتولى رعاية السكرتيرة ويكون مثلها الاعلى وقدوتها في النجاح والتفوق .

٣- متابعة الجديد في مجال الحاسب الآلي ونظم المعلومات وتعلم مهارات الإنترنت .

٤- إتقان المهارات الإدارية الاساسية والتخصص في مجال محدد بحيث يتوفر للسكرتيرة ميزة تنوع الخبرات والمعارف والمهارات .

٥- التطوع للعمل في المشروعات المختلفة المتاحة في الشركة التي تعلمي بها لتحقيق معرفة اعراض واعماق بتلك الشركة واستراتيجيتها واسواقها المفتوحة .

٦- الاشتراكات في الدورات المتخصصة وعضوية اللجان والتطوع في الأعمال الاجتماعية وخدمة البيئة لتكوين شبكة علاقات واسعة تكون مصدراً للمعلومات من ناحية وتوفر فرص عمل جديد من ناحية اخرى .

**وكل هذا يدعوك لأن يكون لديك :-**

- ١- المرونة وسرعة التكيف.
- ٢- إتقان اللغات وتطبيقات الكمبيوتر المختلفة
- ٣- دراسة علم النفس ومعرفة دوافع واساليب التعامل مع الناس.
- ٤- التمتع بقوة الشخصية والرؤية الواضحة
- ٥- الإحساس الدائم بأهمية الوقت والسرعة في الانجاز.
- ٦- الرغبة الدائمة في التميز .
- ٧- التعلم والتدريب المستمران

### ثانياً ، أضيفي مهمات جديدة لعملك :-

١- إدارة نظم المعلومات بدلاً من مجرد استخدامها وهي تعني القدرة على تفعيل ما تستعمله من نظم معلومات لتقليل الجهد والوقت ، ورفع الكفاءة .

٢- إدارة المشروعات الوقتية داخل الشركة ، وفيها كيف تستخدمي مواردك وامكانياتك وكيف تتحكمي في وقتك لإنجازه في الوقت المطلوب .

٣- مهمات مالية متمثلة في القدرة على إعداد ميزانيات صغيرة والقدرة على التحكم محاسبياً في عمليات الإنفاق اليومي .

٤- القدرة على تحليل المشكلات واتخاذ القرارات والتفكير بطريقة ابتكاريه

٥- مهمات العلاقات العامة من المهمات التي يجب ان تمتلك ملكاتها وخيوطها وتساهمي فيها بشكل كبير.

### وفي النهاية ..عزيزتي السكرتيرة ...

يمكن ان يعمل الناس (٨) ساعات يومياً من اجل الراتب و(١٠) ساعات من اجل المدير الجيد و(٢٤) ساعة من اجل فكرة يؤمنون بها ،لذلك ضعي هذه النصيحة امام عينيك دائماً فستحبين عملك ويتحول عندها الى فكرة تؤمن بها .

١- التزمي بالمبادئ التي تطلبها من الاخرين ولا تطلبها من نفسك

٢- كونى عادلة وغير متحيزة لاي فرد من فريقك .

٣- ابتعدي عن الخطابة في الحديث او التأنيب والتقريع العلني واما الثناء فيجب ان يجاؤه علناً واجعلي من كل نجاح حدثاً يستحق الاحتفال .

٤- حافظي على عودك باستمرار .

٥- شاركهم النجاح ولا تستائري بالتقدير وحدك.

## من المدير إلى السكرتارية



وداد محمد الغشم

الناس ثلاثة اصناف اولهم : يصنع الاحداث ويحركها ، والثاني : يشاهد الحركة ويمط شفتيه ، والثالث يتساءل ماذا حدث !!!  
الصف الاول : مبتكرون .. مدعون .. متحمسون .. تعرفهم من لغة عيونهم واحمرار وجوههم ..وكراسيهم التي لا يجلسون

عليها ابداً ، فهم مشغولون بعمل ما ، او فكر ما ، يرون كل الأبعاد ، ويخضعون كل الظروف لهدفهم . الصف الثاني : مقلد ينتظر ان يكون رد فعل ، لو ترك وحده لاختار الراحة ، وعندما تقول لاحدهم : الماء يتسرب من سطح بيتك ، لماذا لاتصلح السقف ؟ سيرد عليك وكيف اصلحه والمطر ينهمر ؟! فاذا قلت له ان اصلحه عندما يتوقف المطر ، سيقول لك : عندما يتوقف المطر لن أكون بحاجة لإصلاحه !!!

الصف الثالث : يتساعلون بدهشة .. ماذا حدث ؟ هؤلاء تجدهم في الطرقات ، مفتوحى الأفواه ، مغمضى العيون ، إذا حدث وقابلتهم فلا تبتسم فانتم تمر بمنطقة خطيرة .

عزيزتي السكرتيرة لأنك مصدر الطاقة داخل العمل ، ومحركها الاساسي ، فبالتركيز انتي لن تختاري إلا الصف الاول المبدع ، المبتكر المتحمس ، لذلك خذي استعدادك من الآن للمساهمة في قيادة العمل لديك.

### كوني سكرتيرة الغد لا اليوم

إن العالم يتطور بشكل مذهل واحلام اليوم لم تعد حقائق الغد بل اليوم صارت حقائق اليوم !! والعالم لم تعد فيه وظائف تستوعب كل الناس بل اصبح الطريق شاقاً على المجتهد فما بالك بغيره ؟! وانتي عندما تواجهي العام الجديد هناك مؤهلات يجب ان تتسلحي بها وهي :-

### الادراك المهني :-

وهي تعني ان تكون ملمة بالحقل الذي تعمل فيه مؤسستك سواء اكان تقديم منتجاً او خدمه . وهو يعني ان تكوني دائماً مستعدة للإجابة على تلك الأسئلة :-

- ١- في اي مجال تعمل مؤسستك ؟
- ٢- ما هو الشكل القانوني للمؤسسة؟
- ٣- ما هو الهيكل التنظيمي للمؤسسة؟
- ٤- ما هي رسالة المؤسسة ؟
- ٥- ما هي اهداف المؤسسة ؟
- ٦- كم عدد العاملين لديكم ؟
- ٧- ما هو توصيفكي الوظيفي الخاص بك ؟

مع الإجابة على تلك الأسئلة سوف تدركين الى اي مدى يكون لديك الإدراك المهني .

### أولاً :كوني فعالة لنفسك ومهنتك :

إن وسائل الفعالية الشخصية لسكرتيرة الغد تكون وفق العناصر التالية :

- ١- على كل سكرتيرة ان تعمل على تنمية الذات وتحتمل مسؤولية شخصية تجاه نفسها وان تواصل التعلم المستمر وتطوير مهاراتها .

## مسابقة الحد

١- من القائل «لاتفرح بسقوط غيرك ، فإنك

لا تدري ما تضمرك لك الأيام؟»

(أ) عمر بن الخطاب

(ب) ابو عبيده

(ج) خالد بن الوليد

(د) علي بن ابي طالب؟

٢- اتعرف اى عدد لا يمكن ان يقسم تماماً - اى

دون باقر باي عدد آخر ، ومع ذلك يمكن ان يقسم

الاعداد التالية دون باق؟

٩٩٩ . ٨٨٨ . ٧٧٧ . ٦٦٦ . ٥٥٥ . ٤٤٤ . ٣٣٣ . ٢٢٢ . ١١١

٣- ماهي عمولة ؟

(أ) تحويل مبلغ \$٥٠٠٠ بواسطة (Money Gram)

(ب) تحويل مبلغ \$١٠٠٠٠ بواسطة (Swift)

٤- عرف الاعتماد المستندي واطرافه وبإختصار؟

## شروط المسابقة

١- يجب الاجابة على كافة الاسئلة وعند وجود اكثر من

مشترك لديهم اجابات صحيحة يتم سحب جائزة الفائز

بواسطة الاخ/ مدير عام التسويق وخدمات الافراد .

٢- ترسل جميع الاجابات عناه اخ/ سمير جرادات

بالبريد ويظرف مغلق وآخر موعد لاستلامها

هو ٣٠/١٠/٢٠٠٤م.

٣- المسابقة حصرأ لموظفي البنك التجاري اليمني

ماعدأ رئيس واعضاء الهيئه الاداريه لتحرير المجله.

٤- تعرض النتائج في العدد القادم

٥- جائزة المسابقة عباره عن خمسه الاف ريال نقداً

تفيد لحساب الموظف الفائز.

## نحن نقرأ وأنت تستفيد

سمات الفريق الذكي

الفريق الذكي هو الذي يدير نفسه ويتجدد تلقائياً ويتفوق على نفسه والمعروف ان معدل ذكاء الفريق المتعاون يفوق كثيراً مستوى ذكاء كل فرد من افراده، والفريق يشعر دائماً ان مهمته او اهدافه اجباريه ولا بد من تحقيقها كما يزيد انتماءه للشركه التي تصبغ بمثابه اسرته. لذا فإن سمات الفريق الذكي تتحدد في :-

- ١- العضويه والتماسك .
- ٢- المشاركة الوجدانيه والانتاجية .
- ٣- الاداره الذاتيه واستقلاليه القرار .
- ٤- انطلاق اهدافه من المنظمه وخطتها وفلسفتها .

● جيش من الارانب يقوده اسد  
● افضل من جيش اسود يقوده ارنب  
● المدير الجيد يجب ان تكون لديه القدره على الاستماع لما لا يقوله الاخرون .  
● عندما يقال لك ان كل شيء يسير وفقاً للخطة بشكل تام تاكد انك تستمع إما لإحمق او لكذاب .

## المنظمة الجديدة

قطيع ذئب:

«هناك ثلاثة أنواع من المنظمات: واحدة تشبه قطيع الأغنام والثانية تشبه سرب الأوز البري والثالثة تشبه قطيع الذئاب :

«منظمة قطيع الإغنام تسير في كل اتجاه: فهي تعيش دونما إحساس واضح بغرضها او مصيرها ولا يحدها هدف سوى الكأ والماء هذه المنظمة يرعاها شخص واحد يوجهها كيفما اراد.

«منظمة سرب الأوز البري تسير في خط واحد مستقيم :

هي تعرف وجهتها جيداً ويطيير افرادها على نفس الارتفاع بحيث يتعرض اولها لمقاومة الهواء ويربح جميع افراد الفريق من خلفه لذلك يتبادل افرادها قيادة السرب فيربح بقية الفريق بتصديه لمقاومة الرياح مشكلات هذه المنظمات انها لاتسمح بالاختلاف فكل اوزة تخرج على السرب تواجه الرياح بمفردها فتتعب وتتأخر عن الفريق . كما ان الجميع يتبعون قائد السرب دون تفكير فإذا ضل القائد ضل السرب كله الأخطر من ذلك ان السير في خط مستقيم يعرض الجميع لنفس الخطر إذ يمكن اصطياد معظم السرب بعيار ناري واحد.

«منظمة قطيع الذئب هم النموذج المثالي للتنافس على المستقبل، الدور القيادي فيها واضح ومحدد ويتم تحديده بالحسم والافضلية فالقيادة للأفضل والاكفا لكن المهم ان تفوق عضو جديد على عضو قديم لا يخرج الاخير من الفريق فبعد الحسم يستمر الجميع اعضاء في نفس الفريق وهنا يتنازل القائد القديم عن كبريائه ويضحي بالمنفعة الشخصية في سبيل المصلحة العامة.

## التجارة الدولية ونظام الحصص



ان التجارة الدولية ازدهرت

وانفتحت انفتاح كبير في

القرن الاخير حيث تم

تطبيق مبدأ الحرية

الاقتصادية وحرية التجارة

الدولية وعدم تقيدها من قبل

الدول الا انه تم وضع قيود

عمليات التجارة الدولية الخارجية والتي منها ما

يسمى بنظام الحصص. نظام الحصص : هو احد

ادوات التدخل والقيود الحكومية والتي

تستخدمها الحكومة كوسيلة حماية ورقابة على

عمليات التجارة الدولية الخارجية وبالذات الدول

الصناعية المتقدمة ويقصد بنظام الحصص هو

فرض قيود من قبل الدوله من خلال تحديد كمية

او قيمة الواردات المسموح استيرادها خلال فتره

زمنية محدده كما تحدد الدوله الحد الاقصى

لكمية سلعة معينة بحيث يحظر استيراد كل

مازاد عن تلك الكمية المحدوده او مصادرها او

تحمل رسوم اضافية

وهناك اهداف ومميزات لنظام الحصص :-

١- يمتاز بأنه أكثر فاعليه في تقييد كميته الواردات.

٢- يمتاز بأنه مرن في تطبيقه من خلال إجراءات

اداريه من السلطه التنفيذية ولا يتطلب إجراءات

قانونية تصدرها السلطه التشريعية .

٣- يمتاز بأنه يطبق بشكل اختياري

٤- يمتاز بالدقة والسرعة كذلك .

٥- يهدف الى حماية الصناعة الوطني.

٦- يهدف الى تخليص عجز ميزان المدفوعات

٧- يهدف الى تثبيت سعر صرف العملة الوطني.

٨- يهدف الى تحقيق اهداف اقتصاديه تنمويه اخرى .

أنوع نظام الحصص:-

هناك عدة أنواع لنظام الحصص تطبق وهي

كالآتي :-

١- نظام الحصص الاجماليه

٢- نظام الحصص الموزعة .

٣- نظام الحصص المختلطه

٤- نظام الحصص التعريفيه.

## المناسبات السعيدة

### بالرفاه والبنين نهني كل من

الاخ / خالد المترب على الخطوبة

الاخ / محمد ابو سيف على الخطوبة

فالف مبروك

### يتربى في عز ابويه

نهني الاخ/ هاني قارش بمناسبة ارتزاقه بالمولودة الأول

ونهنى الاخت/ ميرفت العرشي بمناسبة ارتزاقها

بالمولودة الاولى اسمتها (ريم)

فالف مبروك

## مناسبات متفرقة

### الف مبروك على النجاح

نقدم التهاني للاخ / بسام رواشده

لنجاح ابنته في الثانوية العامة

بمعدل ٩٣٪ .

الاخ / فاروق بوصول ابنه الى ارض

اليمن لاتمام دراسته الثانوية العامة

الاخ/ نور الدين العزه لوصول ابنه الى

ارض اليمن لاتمام دراسه الثانوية العامة

## الموظفين الجدد

### اهلاً وسهلاً بكم

الاخ / جلال ناجي عبدالله الرويشان الفرع الرئيسي

الاخ / علي صالح ابوخلبه الفرع الرئيسي

الاخت/ إيمان عبدالعزيز الحربي فرع شارع تعز

## المناسبات الحزينة

بقلوب حزينة نتقدم بتعازينا

الأخوه/ خالد و عادل علي خضير لوفاة خالتهم.

الاخت/عائشة عمر الفقيه لوفاة جدتها و خالتها.

الاخت/هيفاء عبدالله اليدومي لوفاة والدها.

الاخت/ امل حسين كحيل لوفاة ابن عمها.

الاخ / عبدالقادر النقيب لوفاة ابنه الصغير.

الاخ / محمد الطائفي لوفاة خالة.

أنا لله وأنا اليه راجعون

## اخبار اسرتنا المصرفية

### الدورات التدريبية

١- دورة الإتصال وفت التعامل مع الجمهور المشاركون هم:

- ١- صالح الكميم الفرع الرئيسي
- ٢- محمد المحضار شارع تعز
- ٣- فاطمة صلاح سليم شارع تعز

### ٢- اصول التسويق المصرفي

- ١- يحي الخطيب فرع شارع تعز
- ٢- حلمي العرشي فرع شارع تعز

### ٣- إدارة الموارد البشرية

- ١- مجاهد محمد علي الادارة العامة
- ٢- احلام العبسي الادارة العامة
- ٣- نجلاء السراجي الادارة العامة
- ٤- ياسر الخياط الادارة العامة

### ٤- الموازنات التقديرية واساليب إعدادها

- ١- فضل الصبري فرع شارع تعز
- ٢- نبيل الشهلي الادارة العامة
- ٣- ابراهيم الطائفي الفرع الرئيسي

### ٥- إدارة وتكوين المحافظ الاستثمارية في البنوك

- ١- احلام الرياشي
- ٢- الهام الاكوع

## مسابقة المونكي جرام MONEY GRAM

تدعيماً وتشجيعاً لترويج خدمة ارسال واستلام حوالات الموني جرام واستقطاب العملاء الحاليين وعملاء جدد فقد تم تنسيق مسابقة تشمل هدايا نقدية وعينية وحفل غداء لتكريم الفائزين في احد الفنادق في مدينة صنعاء حيث تبدأ المسابقة من تاريخ ٢٠٠٤/٩/٤م ولغاية ٢٠٠٤/١١/٤م . الجوائز

الجائزة الاولى : رحلة لمدة اربعة ايام / ثلاث ليال الى مكة المكرمة لاداء مناسك العمرة في شهر رمضان المبارك شاملة تذكرة السفر والاقامة مع مبلغ نقدية بقيمة ٢٥٠ دولار امريكي للموظف /الموظفة الفائزة/ الفائز مع زوجته /زوجها .

الجائزة الثانية والثالثة : مبلغ وقدره ٢٥٠ دولار امريكي لكل منهم .

الجائزة الرابعة والخامسة : مبلغ نقدية بقيمة ١٥٠ دولار امريكي لكل منهم .

جائزة الموظف الصديق : - مبلغ بواقع ٢٥٠ دولار للأول و١٥٠ دولار لكل من الثاني والثالث و ١٠٠ دولار لك من الرابع والخامس

## اخبار اسرتنا المصرفية

استضاف البنك التجاري اليمني صباح يوم الخميس الموافق ٢٦/٨/٢٠٠٤م في العاشرة صباحا اكثر من شركة عالمية واقليمية متخصصة في تكنولوجيا المصدقية الحديثة في مجال البطاقات (ATM) الصرف الآلي - POS نقاط البيع - وانظمة المدفوعات الاخرى) ومن ضمن هذه الشركات (شركة S2M المغربية - شركة HPS المغربية - وشركة DIEBLOD ) وذلك استعداداً لتكريب هذه البرامج والانظمة في مركز خدمة البطاقة والربط الشبكي لل ATM - POS في الطابق الخامس من مبنى الادارة العامة .

وفي هذا الاطار قدم السيد هاني ادريس مدير عام التسويق وخدمات الافراد عرضاً تفصيلياً لاهد الشركات المنافسة في هذا الاطار (شركة RSZ الألمانية و) شركة PAYMENT CENTRIC/الاردن ) حيث قام الرئيس التنفيذي لكل من الشركتين بتقديم عرض فني لنظام مدفوعات متكاملة حول خدمات البطاقة (ATM - POS) والتسديد الالكتروني لفواتير المنافع العامة كهرباء / اتصالات / مياه والشحن الالكتروني لبطاقات السيار المدفوعة مسبقاً) وقد وجهت الدعوة الي كافة البنوك العاملة باليمن وحضرها عدد من المدراء التنفيذيين ومدراء انظمة الكمبيوتر من احدى عشر بنكا عاملاً باليمن .

● بحضور كل من الشيخ نايف الرويشان عضو مجلس الادارة - المدير العام - ومساعديه ونواب ومساعدتي المدير العام ومدراء كل الفروع ومساعديهم والدوائر المركزية تم عقد اجتماع (الاستراتيجيه) حيث قام السيد هاني ادريس (بشرح استراتيجية المؤسسة الذي تم الموافقة عليها من قبل الاخ عضو مجلس الادارة المنتخب في ٢٩/٨/٢٠٠٤م).

● قام السيد هاني ادريس مدير عام التسويق وخدمات الافراد بعقد ورشتي عمل بعنوان (التخطيط الاستراتيجي) الدورة الاولى من ١٢/٩ - ١٣/٩/٢٠٠٤م والدورة الثانية ١٩/٩ - ٢٠/٩/٢٠٠٤م وقد تضمن موضوع الدورة :

- ١- مفهوم التخطيط الاستراتيجي .
- ٢- عملية الادارة الاستراتيجية بمراحلها الثلاثة
- ٣- المخططون الاستراتيجيون .
- ٤- دوافع التخطيط الاستراتيجي .
- ٥- الية اتخاذ القرار

٦- تقنيات صياغة الاهداف واعداد خطط العمل .

وقد شارك بالدوره المدير العام ومدراء الفروع ومساعديهم من الفروع والدوائر المركزية والموظفين الواعدين في دوائر الادارة العامة والفروع حيث تم توزيع الشهادات على كل مشارك في نهاية الدورة .

## WORLD CURRENCIES A-B



**SALEH JUDA**  
Dhamar  
Branch Manager

Abu Dhabi	: Dirham = 100Fils
Afghanistan	: Afghani = 100 Plus
Albania	: Lek = 100 Quintar
Algeria	: Algerian Dinar = 100 Centimes
Angola	: Kwanza =100 Centavos
Argentina	: Arg. Peso =100 Centavos
Australia	: Australian Dollar =100 Cents
Austria	: Shilling = 100 Groschen
Bahamas	: Bahamian Dollar = 100 Cents
Bahrain	: Bah. Dinar = 1000 Fils
Bangladesh	: Bangladesh Taka
Barbados	: E.C. Dollar = 100 Cents
Belgium	: Belg. Franc = 100 Centimes
Bermuda	: Bermudian Dollar = 100 Cents
Bolivia	: Bol.Peso = 100 Centavos
Botswana	: Pula =100 Cents
Brazil	: Cruzeiro = 100 Centavos
Brit. Honduras	: Br. Hon. Dollar = 100 Cents
Brit. W. Indies	: E.C. Dollar = 100 Cents
Brunei	: Brunei Dollar = 100 Cents
Bulgaria	: Lewa = 100 Statinki
Burma	: Kyat = 100 Pyas
Burundi	: Burundese Franc = 100 Centimes

## REASON WHY I NEVER VISIT RICH PEOPLE !!



**AZEMI MOUSA**

Q: "What would you like to have..Fruit juice, Soda, Tea, Chocolate, Milo or Coffee"?

A: "tea please"

Q: "Ceylon tea, Herbal tea, Bush tea, Honey bush tea, Ice tea or green tea"?

A: "Ceylon tea"

Q: "How would you like it ? black or white"?

A: "White"

Q: "Milk, Whitener, or Condensed milk"?

A: "With Milk"

Q: "Goat milk, Camel milk or Cow milk"?

A: "With Cow milk please."

Q: "Milk from Freeze land cow or Afrikaner cow"?

A: "Um, I'll take it black"

Q: "Would you like it with sweetener, sugar or honey"?

A: "With sugar"

Q: "Beet sugar or cane sugar"?

A: "Cane sugar"

Q: "White, brown or yellow sugar"?

A: "Forget about tea just give me a glass of water instead"

Q: "Mineral water or still water"?

A: "Mineral water"

Q: "Flavored or non-flavored"?

A: "I'll rather die of thirst."

## WHY WORRY ?

There are only two things to worry about; Either you are well or you are sick.

If you are well, then there is nothing to worry about;

But if you are sick there are only two things to worry about;

Whether you will get well, or whether you will die.

If you get well, there is nothing to worry about;

But if you die, there are only two things to worry about;

Whether you go to heaven or hell.

If you go to heaven, there is nothing to worry about,

And if you go to hell, you'll be so busy shaking hands with old friends, you won't have time to worry.

## SO WHY WORRY ?

Samir Jaradat

## WISDOM

- ★ The time as sword if don't cut it, It will cut you.
- ★ Woman is as media. She gets everything by repeat.
- ★ If speech is silver, Silence is gold.
- ★ Like mother like daughter.
- ★ Like father like son.
- ★ Tit for tat
- ★ An eye for an eye, and a tooth for a tooth

**AISHA OMAR AL-FAGEEH**

Taiz Road Branch

## TRAINING AND LEARNING HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT



There is a continuous need to upgrade the capabilities of staff including line managers.

Training is done by the organization, while learning is focused on individuals, and taking more responsibilities for their development rather than waiting for something to be done to them.

Employees are indeed recognized as (our most important assets) although it was difficult to get people away from their desks, technical training, for example understanding, options and derivatives was seen - valuable. This can be done on - the - job training (premises), while developing interpersonal skills training may be delivered through off the - job classroom courses.

Training within organizations is no longer simply about running courses. It's about creating the climate, opportunities and circumstances in which committed employees exercise a certain amount of discretion. They should seek to acquire and share knowledge and skills that will benefit that organization.

They should seek to learn. The focus of human resources development has shifted from training to learning, the distinction is fundamental.

Learning is the process by which a person constructs new knowledge, skills and capabilities where training is one of several responses an organization, can undertake to promote learning.

In short, learning lies in the domain of the individual, people learn in all sorts of ways, whether by intention or accident.

Training however, is a deliberate act by the organization. It's an intervention designed to achieve an organization objective.

People learn bad things as well as good.

Much of the learning that takes place in organization is independent of training activities, informal learning and learning on this job.

The aim most be to develop and implement strategies for learning.

People may be compelled to attend courses and encourage to work through e- learning modules but they cannot be made to learn.

Since learning lies in the domain of the individual, there will always be a battle for hearts as well as minds.

Motivation is critical listening skills could not be regarded as a key strength in the bank.

Learning is not a waste of time. There is five identified behaviors that should be extended beyond leadership to cover a whole range of management activities.

1. Fast moving
2. Result driver
3. Innovative
4. Customer centred
5. Engaging

All staff will have in the near future 20 percent of their performance assessed against the five mentioned behaviors.

There are three component activities have been identified:

- 1- Performance management.
- 2- Talent management.
- 3- Learning and development.

We in Yemen Commercial Bank have to got continuous training but we should have the desire to learn and develop to learn and develop our knowledge, without that, our performance will not match the banking standards.

**Zuhdi Shubeitah**

Assistant General Manager  
Main Branch Manager

## جنة المنظمة وجحيمها



تروي الاسطورة الصينييه ان

شيخاً اراد ان يعرف الفرق بين

السعداء والتعساء ، فراح سميرجراتات

وسال احد الحكماء « هل اخبرتني ما الفرق بين

الجنة والجحيم ؟ » قاده الحكيم الى قصر كبير فما

ان دلغا الى البهو ، حتى شاهدا اناس كثيرون .تمتد

امامهم الموائد عامرة باطيب الطعام ، وكانت

اجسادهم نحيلة وتبدو على سماتهم علامات الجوع

، وكان كل منهم يمسك بملقه ضخمة طولها اربعة

امتار ، لكنهم لا يستطيعون ان ياكلوا فقال الشيخ

للحكيم « لقد عرفت هؤلاء ..انهم التعساء».

ثم قاده الحكيم الى قصر آخر .. يشبه القصر الأول

تماماً .. وكانت موائده عامره باطيب الطعام .. وكان

الجالسون الى الموائد مبتهجين تبدو عليهم علامات

الصحة والقوه والنشاط . وكانت في يد كل منهم

ملقه ضخمة طولها اربعة امتار ايضاً فما ان راهم

الشيخ حتى صرخ قائلاً « هؤلاء هم السعداء ...

ولكنني لم افهم حتى الآن الفرق بين هؤلاء واولئك

« فهمس الحكيم في اذنه قائلاً « السعداء يستخدمون

نفس الملاعق .. لا لياكلون بل ليطعم بعضهم بعضاً»

الآن يمكنكم التحويل بواسطة البنك التجاري اليمني من كافة فروعه المنتشرة في سبعة محافظات

بإمكانك الآن تحويل لغاية ١٠٠٠ دولار إلى لبنان، الأردن،

مصر وفلسطين، برسم ٧.٩٩٢ دولار فقط

١١.٩٩٢ دولار فقط للمبالغ بين ١٠٠٠٠٠ - ٢٠٠٠٠٠٠ دولار

١٩.٩٩٢ دولار فقط للمبالغ بين ٢٠٠٠٠٠٠ - ٤٠٠٠٠٠٠ دولار

الحوالة بحسب أسعار التحويل الحالية ٢٢ كانون الثاني

**MoneyGram**

شركة الامارات المالية الدولية العمومية



\* ٧.٩٩  
فقط  
دولار