



عبدالله بن محمد  
رئيس الجمهورية

إن هذه المرحلة تتطلب تضافر جهود كل القوى والفعاليات السياسية والإجتماعية من أجل الوطن ومصحة الشعب بعيداً عن الإنشغال بالخلافات وصغائر الأمور ولذلك فإن أيدينا ممدودة وصدورنا مفتوحة لكل المحبين لوطنهم والتواقين لمستقبله الزاهر .



البنك التجاري اليمني  
Yemen Commercial Bank

# أصداء

أغسطس - العدد الواحد والعشرون - تصدر عن البنك التجاري اليمني



- المخاطر المصرفية ومتطلبات الرقابة عليها .
- الكفاءة والفعالية في الإدارة .
- العصف الذهني ( Brain Storming ) .
- الناجحون والفاشلون .
- استراحة رمضان .



# الافتتاحية

نظرا لأهمية البنوك في تنمية الاقتصاد الوطني أصبح التسويق المصرفي يفرض نفسه في انتهاج سياسات عمل تتماشى مع التطور الكبير للقطاع المصرفي، وبالتالي أصبح من الضروري على القطاع المصرفي انتهاج التسويق كفلسفة وسياسة عمل في آن واحد، لأن الدول في الوقت الراهن لم تعد تتنافس على أساس ما تملكه من تكنولوجيا وأموال، ولكن على أساس قدرتها على التسويق وكذا مدى امتلاكها لنظام مصرفي متخصص يلم بأهمية التسويق في تطوير وتحسين مردوديته التي تؤدي إلى تنمية الاقتصاد الوطني. فالتسويق من أهم الأنشطة الرئيسية في المؤسسات البنكية وذلك لدوره المهم في تحقيق أهداف الربحية وتقديم الخدمات للمجتمع.

إن جانب العمل التسويقي في الجهاز المصرفي يبدأ بدراسة عملاء البنك للتعرف على احتياجاتهم التمويلية، وبناءً على هذه المعلومات يتم تصميم مزيج من الخدمات البنكية بشكل مناسب يتلائم مع رغبات العملاء، وليس الاحتفاظ بالعميل الحالي فحسب بل كسب عملاء جدد ويتطلب هذا إرضاء العميل فالموظف في البنك يلجأ إلى إدخال السرور على العملاء عند تعاملهم معه، إن النظر إلى التسويق بمفهوم معرفة السبيل إلى محاولة إرضاء العميل وخلق الجو الملائم والحيوية في العمل شيء لا يجب تجاهله لأنه ملزما ولكن ليس هذا فحسب بل يجب التفكير في مدى تلبية احتياجات ورغبات العملاء من طرف البنك فأصبحت النظرة إلى التسويق على اعتبار أنه «إبتكار» حيث اضطرت البنوك إلى البحث على أسس وقواعد جديدة وأنواع حديثة من الخدمات المصرفية، التي تواجه التغير والتعدد والتنوع في الاحتياجات المالية للعملاء، ومن ثم لم يعد اهتمام البنوك بمجرد المحافظة على العملاء وتكوين صورة ذهنية جيدة لدى العملاء، بل ذهب الاهتمام إلى ابعاد الحدود وهو زرع او حفر شعار معين للبنك في اذهان العملاء بحيث يكون من الصعب نسيانه ولا ينصرف هذا فقط إلى إقناع العميل بالتعامل على الخدمات المصرفية بل أيضا الى متابعة العميل بعد استخدامه للخدمة المصرفية للتعرف على مدى تقبله لها، ومدى رضاه عنها أو عدم رضاه عن بعض جوانبها، واقتراحاته بشأن الخدمة المصرفية لتطويرها أو لتحسينها، ومدى استمراره في التعامل، أو أسباب توقفه عن التعامل.

إن تطبيق تخطيط تسويقي للمؤسسة البنكية يسمح لها بمواجهة مخاطر المستقبل والتكيف مع الضغوطات العديدة النابعة من التعامل الاقتصادي وبذلك تتبع الأهمية الكبرى للتسويق المصرفي لأنه يمثل العمود الفقري لأي بنك يهدف لتنمية اقتصاده و باعتباره أداة فعالة لتنمية مردوديتها وتحقيق تدفق الخدمات بالربحية المناسبة ولهذا الغرض قامت البنوك بوضع إدارات متخصصة في التسويق المصرفي تتبع استراتيجية تسويقية تأخذ بعين الاعتبار كل العوامل الداخلية والخارجية.

محمد حُميد  
مسئول الخدمات العامة



تصميم

مدير التحرير

رئيس التحرير

المشرف العام

نجيب العديني

سام اليحيري

مختار الطلبي

محمد متاش



ربيع الحميدي

مدير إدارة الرقابة والتفتيش

نطلب من العميل أي مستندات أخرى تدل على شخصية العميل مثلا جواز السفر ، بطاقة عمل ، رخصة قيادة ، أو كرت ملكية السيارة ، بطاقة الـ **ATM** الصادرة للعميل من البنك وذلك لكي نتأكد من عدم إبراز بطاقة هوية مزورة .

- التأكد من الصورة الخاصة بالهوية التي فتح بموجبها الحساب للعميل في النظام من حيث :  
رقم الهوية الخاصة بالعميل والمحفوظة في ملف العميل والتي تم إدخالها في النظام الآلي ونوعها متطابق مع الهوية التي قدمها العميل .

٣ . التأكد من مطابقة التوقيع وأن العميل وقع أمام الصراف وأن التوقيع غير مرسوم أو بطيء .

٤ . قد يلجئ الصراف في بعض الأحيان ، في حالة عدم تحقق الإجراءات السابقة والشك في شخصية العميل إلى ألاتصال برقم العميل المدرج في النظام للتأكد من صحة شخصية العميل .  
وهذه بعض الأمثلة لنقاط الضبط التي تعتبر إجراءات وقائية لتأكيد سلامة العمليات .

” تقوم إدارة الرقابة والتفتيش بإدراج عدد من نقاط الضبط في أدلة الإجراءات و التعاميم أو السياسات والهدف من هذه النقاط هي الوقاية من حدوث أي انحرافات حيث أنه في حالة إغفال أو إهمال هذه النقاط قد تحدث أن تستغل من قبل أحد ضعفاء النفوس لإحداث أي أضرار بالبنك ويكون في الأول والأخير المسئول هو الموظف الذي أغفل أو أهمل هذه النقاط حيث أن طبيعة العمليات المصرفية تؤدي تحت أعلى درجات الحرص والدقة والحدز . إذا الأصل أن يقوم الموظف بالالتزام بأدلة السياسات والإجراءات واللوائح والتعاميم ومن الأمثلة على نقاط الضبط ما يلي :  
إجراءات التحقق من شخصية العميل الساحب في حالة السحب النقدي هي من الإجراءات الهامة التي يقوم بها الصرافين من خلال تطبيق أدلة السياسات والإجراءات و التعاميم المنظمة لهذا الجانب .

وهنا نجيب عن سؤال أحد الصرافين عن كيفية التحقق من شخصية العميل الساحب كما يلي :

١ . سؤال العميل عن رقم حسابه ونوع الحساب والفرع الأصلي للعميل .

٢ . التحقق من الهوية الشخصية للعميل هل هي أصل أم صورة :

- في حالة أن البطاقة الشخصية النموذج الجديد(الكرت البلاستيك) فيمكن معرفة الأصل بسهولة .
- في حالة أن الهوية الأصلية المقدمة كانت النموذج القديم نزيد إجراءات التحقق من حيث التأكد من أن البطاقة أصل وليست صورة ونقوم بالآتي:
  - في البطاقة الأصلية هناك خطوط منقطة فوق الصورة .
  - وأن الصورة الشخصية للعميل بارزة كونها ملصقة بالنموذج .
  - والتأكد من أن سماكة البطاقة سماكة ورقة عادية بالإضافة إلى بروز الصورة في البطاقة التي هي نفس صورة العميل الواقف أمام الصراف .
  - الألوان في البطاقة الأصلية واضحة ودقيقة :



# الرقابة

## ونقاط الضبط





# الكفاءة

## والفعالية في الإدارة

مختار الطلبي  
رئيس التحرير

تعرف الإدارة بأنها :  
عملية مستمرة ومتفاعلة تهدف الى توجيه الجهود الفردية والجماعية نحو تحقيق  
أهداف مشتركة باستخدام الموارد المتاحة بأعلى درجة من الفاعلية والكفاءة .  
ومن التعريف نجد ان مصطلح الفعالية والكفاءة مرتبطان بالإدارة ، وكلما زادت  
الفاعلية والكفاءة كلما كانت هناك إدارة ناجحة .

وتعرف الفاعلية بكل بساطة بالتالي :

أداء الأعمال الصحيحة : **To Do Right Things**

لذلك لا بد لنا من معرفة الأعمال الصحيحة وتحديدتها وتعريفها لتتمكن من  
أدائها .

وتعرف الكفاءة بانها :

أداء الأعمال بطريقة صحيحة . **To Do Things Right**

لذلك فان الفعالية والكفاءة هي : أداء الأعمال الصحيحة بطريقة صحيحة .

وترتبط الفعالية بالقيادة ، وترتبط الكفاءة بالادارة . لذلك فان الفعالية تتحقق عندما  
يكون هناك رؤيا واضحة وأهداف محددة واستراتيجيات ومبادئ وقيم وتنمية وتطوير  
وغير ذلك من سمات القيادة .

وتتحقق الكفاءة عندما يكون هناك تخطيط وتنظيم وادارة للوقت ورقابة ومتابعة .  
وعندما يكون هناك فعالية ولا يوجد كفاءة فان الرؤى والأهداف لا تجد من يحققها  
بصورة صحيحة ، وفي حالة عدم وجود فعالية ووجود كفاءة فان الأعمال تتجزأ ولكن  
بدون وضوح الأهداف .



هل يمكنك ممارسة لعبة الإدارة العظيمة في إدارة واحدة أو في قسم صغير من شركة  
كبرى ؟ بالتأكيد : نعم ، عليك فقط أن تتجاهل هذه المجموعة من خرافات الإدارة البائدة  
والتي من شأنها إعاقة أي عمل :

## خرافات

# باعتبار

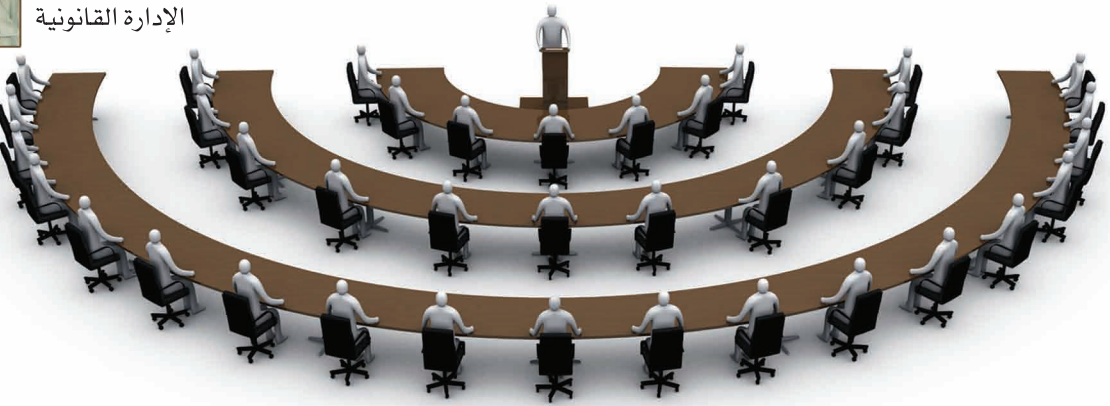


مصطفى المنصوري  
موظف طباعة الشيكات

الحقيقة	الخرافة
الكذب مرض معد ، وإذا ما مارست الكذب فستصل الأمور إلى مرحلة تفقد فيها ثقة الجميع ، وكلما كنت أميناً مع الناس ، كلما وثقوا بك وأعتدوا عليك وسوف يؤمنون بكل كلمة تقولها ، لأنك إنسان ذو مصداقية .	إذا ما أطلعت الناس على الحقيقة ، فإنهم سيستغلونك .
الغطرسة والعجرفة وإرهاب الآخرين تؤدي إلى فقدان السلطة في النهاية ، والمدراء الذين يتفخرون بشخصياتهم العنيفة التي يهابها الجميع يشبهون الألعاب النارية التي تفرغ بشدة ثم تنطفئ بسرعة ، ومع فرقتها وتأثرها يصفق العاملون مبتهجين .	اللطف والمودة في معاملة الناس تؤدي إلى الخسارة .
لا يمكن لشخص واحد أن يملك كل الإجابات عزز ثقة العاملين بأنفسهم وأكد لهم أنك لست عالم العلماء وخبير الخبراء ومدبر المدراء ، وشارك موظفيك في حل المشكلات ، ولسوف تذهلك قدراتهم .	أنت ( كمدبر ) المسؤول الوحيد عن الإجابة عن كل سؤال .
سارع إلى ترقية موظفيك بأقصى سرعة ممكنة عندما يمكث الموظف طويلاً في أداء نفس العمل ، فإنه يعتاد إلى طريقة واحدة ، وعندما ترقى الموظفين وتنقلهم إلى قطاعات أخرى فإنك تعطيم تدريباً على مهارات مختلفة ، كما أنك تؤسس شبكة من الخبرات الثرية والمتنوعة تلجأ إليها في الملمات كلما احتجت إلى المساعدة .	لا يجب ترقية الموظفين بسرعة .
إذا أردت للناس أن يروا أمامهم فيجب أن يرفعوا رؤوسهم أولاً الذين ينظرون إلى البعيد لا يابهنون بما يتناثر حولهم من حجارة ، دع موظفيك يرون الصورة كاملة وشاركهم معرفة كل الحقائق ، وازرع التحديات في طريقهم ، ودعهم يستشعرون لذة النجاح ويتذوقون نكهة التفوق .	تجاهل القضايا الكبيرة وركز على عمك الفعلي .



فارس الصلوي  
الإدارة القانونية



١. إن حجم المجموعة والطريقة التي تجلس فيها يجب أن يسمح بأن يجلس أكبر عدد من الأعضاء في مواجهة بعضهم البعض .: ويجب أن لا يزيد عدد أعضاء المجموعة عن ١٥ مشاركاً والجلوس الى الطاولة المستديرة في هذه الحالة أفضل من الطاولات الطويلة والضيقة .
٢. أبلغ المجموعة أن الهدف من الاجتماع هو خلق الأفكار أو الحلول .
٣. امنع التقييم أو الاقتراحات .: لا تقزم بتقييم أفكارك أو أفكار الآخرين ، كلما اتسعت الأفكار كلما كان ذلك أفضل .
٤. شجع أعضاء المجموعة على إصغاء بعضهم لبعض بانتباه :
٥. اطلب منهم أن يفكروا بطرق تساعدهم على البدء من حيث انتهت آراء الآخرين .
٦. ابدأ بالبحث عن الأجوبة فإن الجواب الصحيح سيظهر في النهاية .
٧. لا تلتفت للشكليات :
٨. دع الناس يعبرون عن أفكارهم دون أن يرفعوا أيديهم طلباً للإذن بالكلام .
٩. عليك أن تتبع طريقة ما لتسجيل الجلسات :
١٠. إن جهاز التسجيل يفيد في مثل هذه الحالات . إن السبورة أو ما يشابهها قد يبسط من تدفق الأفكار ولكن هناك ميزة في استعمالها حيث أن الأفكار تظل مثبتة يستطيع أن يراها الحاضرون ويبنوا أفكاراً جديدة عليها . وعند ما يتم تدوين الجلسة على السبورة قم بتبديل من يكتب الملاحظات بين الحين والآخر .
١١. اترك وقت الجلسة مفتوحاً :
١٢. إذ أن هذه الجلسات تختلف عن جلسات اجتماعات الموظفين التي يجب أن يتم تحديد مدتها . إن جلسات الأفكار العاصفة لا تنتهي حتى تنتهي الأفكار التي لدى المجموعة . تأكد من أن أعضاء المجموعة قد عملوا حسابهم للبقاء في الاجتماع قدر ما يتطلب الأمر من وقت .

- هذه الخطوات بإمكانك أن تغيرها أو لا تطبقها بتاتا، لأن لكل شخص طريقته الفذة في تنظيم الوقت المهم أن يتبع الأسس العامة لتنظيم الوقت. لكن تبقى هذه الخطوات هي الصورة العامة لأي طريقة لتنظيم الوقت.
- فكر في أهدافك، وانظر في رسالتك في هذه الحياة.
  - أنظر إلى أدوارك في هذه الحياة، فأنت قد تكون أب، وقد تكون أخ، وقد تكون ابن، وقد تكون موظف أو عامل او مدير، فكل دور بحاجة إلى مجموعة من الأعمال تجاهه، فالأسرة بحاجة إلى رعاية وبحاجة إلى أن تجلس معهم جلسات عائلية، وإذا كنت مديراً لمؤسسة، فالمؤسسة بحاجة إلى تقديم وتخطيط واتخاذ قرارات وعمل منتج منك.
  - حدد أهدافاً لكل دور، وليس من الملزم أن تضع لكل دور هدفاً معيناً، فبعض الأدوار قد لا تمارسها لمدة، كدور المدير إذا كنت في إجازة.
  - نظم، وهنا التنظيم هو أن تضع جدولاً أسبوعياً وتضع الأهداف الضرورية أولاً فيه، كأهداف تطوير النفس من خلال دورات تدريبية أو القراءة، أو أهداف عائلية، كالخروج في رحلة أو الجلوس في جلسة عائلية للنقاش والتحدث، أو أهداف العمل كعمل خطط للتسويق مثلاً، أو أهدافاً لعلاقاتك مع الأصدقاء.
  - نفذ، وهنا حاول أن تلتزم بما وضعت من أهداف في أسبوعك، وكن مرناً أثناء التنفيذ، فقد تجد فرص لم تخطر ببالك أثناء التخطيط، فاستغلها ولا تخشى من أن جدولك لم ينفذ بشكل كامل.
  - في نهاية الأسبوع قيم نفسك، وانظر إلى جوانب التقصير فتداركها .

## خطوات تنظيم الوقت





# المخاطر المصرفية ومتطلبات الرقابة عليها

ولأجل السيطرة وتحجيم المخاطر لابد من توافر متطلبات رقابية تحد من المخاطر المصرفية تتمثل في الآتي :

- فصل المهام المتعارضة لاسيما المهام الإشرافية عن المهام التنفيذية .
- تفويض الصلاحيات حيث يتم تحديد الصلاحيات للأشخاص بشكل واضح .
- وجود رقابة مادية على الموجودات .
- تقييم مستمر للرقابة الداخلية من خلال التدقيق الداخلي والموازنات التقديرية والتقارير المالية والإدارية .
- وجود نظام وظيفي متكامل يحدد مواصفات الوظائف وشروط إشغالها .
- إيجاد دائرة للتدقيق فاعلة في المصرف بحيث ترفع تقاريرها إلى رئيس وأعضاء مجلس الإدارة .
- التامين على الممتلكات ضد الأخطار وعلى الموظفين الذين بحوزتهم عهدة النقد .
- استخدام وسائل الرقابة المزدوجة على العمليات الهامة .
- استخدام موازين المراجعة والمطابقات الشهرية .

لطف مطهر الرزامي  
المدقق الداخلي لفرع رداق

إن التطور التقني في الصناعة المصرفية من ناحية، والتطور في استخدام الوسائل الإلكترونية والأموال الإلكترونية من ناحية أخرى، أدى إلى زيادة الخدمات المصرفية المقدمة من قبل البنوك وتوسعها، وزيادة تعقيد العمليات المصرفية في سوق سمته المنافسة الشديدة. وللمقابلة هذا التطور والمخاطر المرتبطة به أصبح من الضروري مراقبة مستوى المخاطر التي تحيط بالعمل ووضع الإجراءات الرقابية اللازمة للسيطرة على الآثار السلبية لهذه المخاطر وإدارتها بطريقة سليمة.

وقد جاء تطور مفاهيم التدقيق الداخلي في المؤسسات المصرفية ليعكس هذه التطورات والاحتياجات الخاصة، حيث أصبح التدقيق الداخلي مصدراً استشارياً وتوجيهياً يساعد في تحمل مسؤوليات إدارة المخاطر، وتحجيم المخاطر إلى حدود مقبولة، وكما ان نشاط التدقيق الداخلي مهتم بتقويم إدارة المخاطر وتحسين فعاليتها، حيث يتم من خلال عملية التقويم تحديد المجالات التي تتطلب تركيزاً وعمقاً عند إجراء عملية التدقيق.

ويمكن القول أن المخاطر المصرفية تنقسم إلى قسمين وهي مخاطر العمليات ومخاطر التشغيل ومخاطر العمليات تشمل -المخاطر الائتمانية ومخاطر السيولة ومخاطر التضخم والتغير في أسعار الصرف ومخاطر السمعة، أما مخاطر التشغيل فتشمل مخاطر الاختلاس والتزوير والمخاطر المهنية.

تستخدم الأوراق التجارية (الكيميالية، السند الإذني، الشيك) بصفة عامة في الأعمال التجارية « كسند يثبت فيه المدين تعهداً للدائن بدفع مبلغ معين إما بنفسه أو عن طريق شخص آخر في تاريخ معين » .  
وتستخدم الأوراق التجارية أداة للوفاء بالديون مقابل الغير بحيث يمكن تحويل المديونية من شخص لآخر. وجري العرف علي أن أكثر هذه الأوراق تداولاً هي الكيميائية.  
وتقوم المصارف التقليدية عادة بتقديم مجموعة من الخدمات المصرفية متعلقة بالأوراق التجارية وهي :

- 1- تحصيل الأوراق التجارية: يتقاضى المصرف عنها عمولة أو أجر وتكييفها الشرعي وكالة .
- 2- قبول الأوراق التجارية كضمان
- 3- حفظ الأوراق التجارية .
- 4- خصم الأوراق التجارية : ومفهومها أن يتقدم المتعامل للمصرف بطلب تحصيل القيمة الحالية لكيميالية تستحق بعد فترة بعد خصم مبلغ معين يتم احتسابه باستخدام سعر الفائدة وهو يمثل الفترة بين تاريخ الخصم وتاريخ الاستحقاق، وهذه العملية لا يتم تنفيذها في المصارف الإسلامية لأنها تعتمد علي استخدام سعر الفائدة في تحديد القيمة الحالية للكيميالية .

## الأوراق التجارية

أمداد  
أغسطس - العدد الواحد والعشرون 2009



# أسماء الفائزين بالسحب السادس برنامج جواهر التجاري ٢٠٠٩م والذي أقيمه الجمعية الماضية بحديقة السبعين الموافق ٢٠٠٩/٧/١٧م

## الفائزين بالجوائز الكبرى

اسم الفائز	الجائزة	الفرع
محمد طرمان بولاية ابهيه	سيارة دودج كالمير	فرع رداغ
وائل احمد على مقبل	سيارة دودج كالمير	فرع تعز
ياسر طيب زرق الحرازي	سيارة دودج كالمير	الفرع الرئيسي

## الفائزة بالجائزة الكبرى

سوسن محمد حسين الفضيل	سيارة دودج كالمير	الفرع الرئيسي
-----------------------	-------------------	---------------

## الجوائز الكبرى



## 4 سيارات

## غسلات

اسم الفائز	الفرع
ABDURAZAK OMAR BULGAS	الفرع الرئيسي
احمد سعيد عبد الله البعبي	الفرع الرئيسي
احمد عبد الله سعيد عبدالرحمن	الفرع الرئيسي
باسم محمد سالم سعدان	فرع اب
جمال احمد سالم بالشريف	الفرع الرئيسي
حيدر ابراهيم محمد	فرع تعز
صفاة احمد على صالح المهدي	فرع اب
صفاة خليل كاظم	الفرع الرئيسي
عادل احمد محمد عقلاان	فرع المكتة اروي
فرع المكتة اروي	فرع المكتة اروي
عادل يحيى صالح محسن الضبابي	الفرع الرئيسي
عبدالوهاب محمد محمد المعاري	فرع اب
عبدالله علي حسن حزام	فرع اب
عبدالله على احمد زيد الخواني	فرع شارع تعز
فهد عبد محمد عيسى	الفرع الرئيسي
محمد علي محمد عطيفة	فرع رداغ
مختار ناجي دخان فايد القيسي	فرع اب
مطهر عبدالودود مطهر الحويطي	فرع المكتة اروي
منصور سيف ناجي تاج الدين	فرع المكتة اروي
نبيل عبد الله حسن البجل	الفرع الرئيسي
فرقة ناجي صالح المريسي	الفرع الرئيسي
رجاء صالح ملصق العنسي	الفرع الرئيسي
فهادي علي احمد نعمان	الفرع الرئيسي
فايزة قاسم عواض بن	الفرع الرئيسي
جهان عبدالكريم احمد الجاهد	فرع اب
نجوى عبدالقادر عبدالله سدام	فرع المكتة اروي
سهيمة جهمان مبارك دريقان	فرع المكتة اروي
فاطمة اجمل عبدالرحيم صادق	فرع المكتة اروي
سحر احمد امين	فرع تعز
علياءعبدالقادر بولايه ابهيه	فرع حده
فاطمة محمد عبدالله الرشيد	فرع حده
سلمى محمد ناصر النعمان	فرع دار سلم
حناء حسين عبدالله الطاهري	فرع رداغ
بدور محمد صالح الرضا	فرع رداغ
احلام علي عبدالله اسحاق	فرع شارع تعز



## أجهزة تلفزيون LCD

اسم الفائز	الفرع
احمد بسام القاضي بولايه ابهيه	الفرع الرئيسي
محمد حسين حمد	الفرع الرئيسي
احمد محمد حسين العاقل	فرع المكتة اروي
باسم محمد بن فريد	فرع المكتة اروي
جميل محمود صالح علي	فرع المكتة اروي
احمد عبدالكريم راشد	الفرع الرئيسي
رامي سعيد عبدالله احمد قاسم	فرع المكتة اروي
سليم صالح عبيد الصري	فرع رداغ
نهاد محمد احمد العمودي	الفرع الرئيسي
سعيد غولي بولايه ابهيه	فرع رداغ
عبدالله احمد الحجابي	الفرع الرئيسي
عبدالله حسن احمد البوثيري	فرع المكتة اروي
عبدالله محمد احمد مثنى غاوي	فرع رداغ
عبدالوهاب محمد حمود ناجي	فرع اب
علي حسين احمد اللواتي	الفرع الرئيسي
علي عبدالقادر محمد التامسي	فرع شارع تعز
عمر بن حسين بن الشبيه	الفرع الرئيسي
غواز ياسين حسن منصور البنهاني	الفرع الرئيسي
مجاد عبدالرحيم محمد الطبعي	فرع تعز
فواز نجيب عبدالله محمد	فرع المكتة اروي
منه الله احمد رحيم	الفرع الرئيسي
ERIKA LECCA VASQUEZ	الفرع الرئيسي
هيبه علي محمّد ميلان الجري	فرع اب
لينا معين علي بولايه ابهيه	فرع المكتة اروي
رقية علي محمد ملاح	فرع رداغ

## ثلاجات

اسم الفائز	الفرع
احمد فرج عبيد بلخير	الفرع الرئيسي
بنيدر داود صالح مشرع	فرع المكتة اروي
حسين سالم عبدالله ياسليميان	الفرع الرئيسي
سعيد سلمان عبدالله شمسان	الفرع الرئيسي
عبدالله عوض بارشيد	الفرع الرئيسي
طارق علي محمد المرابي	فرع شارع تعز
عبدالعزیز عبدالرحمن محمدالانسي	فرع حده
عبدالله علي محمد حمدان	الفرع الرئيسي
فتحي نصر ثابت حسن	فرع المكتة اروي
فواز محمد صالح غاوي	فرع دار سلم
مجاهد محسن حسين الجبلي	فرع المكتة اروي
حمود مهيب احمد الحمدي	فرع المكتة اروي
نبيل عبد العزيز منصور البلي	فرع المكتة اروي
هاني عبدالرحمن احمد الشهابي	فرع دار سلم
ياسر عبد الله غنام الوصافي	فرع اب
هدى علي المعصر احمد الجدي	الفرع الرئيسي
خديجة ناصر النعمان	فرع الشيفع عثمان
فهام عيسى عبدالعدي	فرع حده
JAMELAH HUSSAIN BAQOUTI	فرع حده
نسرین محمد ناصر فهوش	فرع شارع تعز

## أجهزة موبايل سامسونج

اسم الفائز	الفرع
قسمه الله علي عبدالرحمن القاضي	الفرع الرئيسي
فاطمة دخان فايد الجري	الفرع الرئيسي
اماني عبدالله احمد السوراي	الفرع الرئيسي
هند علي السلامي	الفرع الرئيسي
فاطمة محمد احمد الصلاحي	الفرع الرئيسي
سمر هادي بكر احمد العنسي	الفرع الرئيسي
خورية عبد الله فايد زريق	الفرع الرئيسي
خودوي يحي عبدالله الحرازي	الفرع الرئيسي
لطيفة احمد مهدي حمزه	الفرع الرئيسي
يسر بنت شرف الدين بن ابراهيم	الفرع الرئيسي
امل محمد زرق الصرمي	الفرع الرئيسي
زهراء احمد زبون	الفرع الرئيسي
ليان احمد علي المطاقي	الفرع الرئيسي
بليقيس محمد حب العمري	الفرع الرئيسي
سحر سعد العبيدي بولايه ابهيه	الفرع الرئيسي
امل صالح علي العنسي	الفرع الرئيسي
ياسمين صالح محمد صالح محرم	الفرع الرئيسي
اسيا هزاز سعيد البرهي	الفرع الرئيسي
عزوز عوض حسن بولايه ابهيه	الفرع الرئيسي
بيوم محمد حسين العزاني	الفرع الرئيسي
منى منصور حسين البيلي	الفرع الرئيسي
نوال محمد علي الشويبي	الفرع الرئيسي
ندرة عباس علي فضيل	الفرع الرئيسي
سنياء علي محمد الخطيب	الفرع الرئيسي
مريم حسين علي العزاني	الفرع الرئيسي
زهرة حسن عبد الله مزاجي	الفرع الرئيسي
هدى عبدالرحمن علي الناظر	الفرع الرئيسي
سعاد عبدالله صالح الخواني	الفرع الرئيسي
احمد هادي علي ابو الرجال	الفرع الرئيسي
زينب محمد قاسم الملاحي	الفرع الرئيسي
فاطمة علي عبيد الهندي	الفرع الرئيسي
هاجر عبدالوهاب عبدالرحيم سعيد	الفرع الرئيسي
عفاف حورق مهدي	الفرع الرئيسي
عزوز التامسي بولايه ابهيه	الفرع الرئيسي
اميره كرامه سالم قراوي	الفرع الرئيسي
نيل عبدالله محمد حسن ورف	الفرع الرئيسي
لترام عبدالله الشويبي بولايه ابهيه	الفرع الرئيسي
امل نبيل محمد السنغاني	الفرع الرئيسي
فرح زهد علي الموملك	الفرع الرئيسي
مريم علي علي السامسي	الفرع الرئيسي
فوز عبد الله هزاز بشر	الفرع الرئيسي
نجاة يحيى حسن بنور	الفرع الرئيسي
مجدى العزاني بولايه ابهيه	الفرع الرئيسي
فاطمة سعيد عبيد مريسي	الفرع الرئيسي
ليليا عويد محمد عبد العزيز	فرع المكتة اروي
جليل لطفي علي حسين حمزه	فرع المكتة اروي
اقبال عمر حسن سالم	فرع المكتة اروي
نيرة عبد الله حسن زورفي	فرع المكتة اروي
صالح حسن العباسي	فرع تعز
انتصار عبدالله محمدحماد	فرع تعز
مفيدة سعيدعبيده	فرع تعز
هدى حمود نايف حسن الكوراني	فرع تعز
شيامة محمدفادولومحمدلويها	فرع حده
المنصور عبدالرحمن محمدالخطيب	الفرع الرئيسي
امان محمد احمد الصوري	فرع حده
امه الاله علي حمد الجوري	فرع حده
زينة ياسين احمد طالب	فرع حده
سوزيه صالح احمد قائد	فرع حده
محمدفهدعلي محمدمحصار	فرع حده
سهيله صالح محمد حيدر	فرع حده
فهدية محمد احمد قاسمه	فرع حده
سلمى صالح احمد الشامي	فرع حده
ناهد احمد عبدالله العمري	فرع حده
نيليا صالح احمد مجور	فرع حده
نبينه احمد محمد العبد	فرع دار سلم
ذكري صالح بن عون الكعبي	فرع دار سلم
سولوى محمد حسين عامر	فرع دار سلم
كاتية صالح حمود الخواني	فرع دار سلم
فتحيه صالح حسين احمد الفقيه	فرع دار سلم
نجوى نبيل بولايه ابهيه	فرع دار سلم
امال عبدالوهابهيه	فرع دار سلم
ريم عبيد بولايه ابهيه	فرع دار سلم
فرقيه علي احمد الحاج	فرع دار سلم
شيمه شكري بولايه ابهيه	فرع دار سلم
سعاد محمد حمود مانع عبيده	فرع شارع تعز

## أجهزة موبايل سامسونج

اسم الفائز	الفرع
محمد علي ناجي السعيري	الفرع الرئيسي
محمد محمد حسن الشهاري	الفرع الرئيسي
محمد محمد عبدالرحمن لطف	فرع اب
محمد محمد علي المسقط	فرع دار سلم
محمد محمد فرحان الاندريسي	الفرع الرئيسي
محمد محمد ناصر عبيده	فرع دار سلم
محمد نجيب مقبل عبيد	فرع حده
محمد يحيى معروف باحريش	فرع المكتة اروي
محمد يسلم عبدالله العناب	الفرع الرئيسي
محمد صالح عبدالله الخبيتي	فرع المكتة اروي
محمداولومحمدعلي بولايه ابهيه	الفرع الرئيسي
محمدعبدالله القاسم	فرع المكتة اروي
محمد صالح علي عمر	الفرع الرئيسي
محمد ضيف الله فايد راح	الفرع الرئيسي
سعاد سعيد عوض عسيب	الفرع الرئيسي
محمد محمد مصطفى الشريف	الفرع الرئيسي
منصور علي عبدالله حسن	الفرع الرئيسي
ناجي سالم ناصر نجيب	الفرع الرئيسي
ناجي عبدالله دخان يحي	الفرع الرئيسي
ناجي عبدالله علي النونزي	الفرع الرئيسي
نبيل محمد عبدالله دمان	الفرع الرئيسي
هاني محمد علي زينم	فرع دار سلم
فواز محمد فايز هناد	فرع دار سلم
شاه محمد عبدالله صره	فرع شارع تعز
هلال محمد فهد الجري	فرع شارع تعز
وسام صادق محمد غالب	الفرع الرئيسي
وليد شاك محمد صالح بالسكر	الفرع الرئيسي
ياسر محمد صالح البشيري	الفرع الرئيسي
يحيى صالح محمد البشيري	الفرع الرئيسي
يحيى حسين السبيدي	الفرع الرئيسي
يحيى عبدالله احمد الزوير	الفرع الرئيسي
يحيى عبدالله علي النقيب	الفرع الرئيسي
يحيى نايف بسعود الصريفي	الفرع الرئيسي
يسلم عطيفة سالم جوان	الفرع الرئيسي
يوسف اسماعيل علي السلامي	الفرع الرئيسي
يوسف سعيد علي نعمان الكبيسي	الفرع الرئيسي

## أجهزة موبايل سامسونج

اسم الفائز	الفرع
علي عبيد احمد العمرياني	فرع اب
علي عبيد سميع سعيد الزريقي	الفرع الرئيسي
علي محمد صالح الشيعي	فرع اب
علي ناجي يحيي صلح	فرع اب
عمار يحيى محمد عبدالله حسن	الفرع الرئيسي
عمار يحيى محمد البديوي	الفرع الرئيسي
عمر احمد محفوظ بن عمر باعمر	الفرع الرئيسي
عمران احمد ثابت الجريعي	الفرع الرئيسي
غسان احمد عواض سهيل	فرع حده
فواز محمد سعيد حسن عقلاان	الفرع الرئيسي
فارس محمد غالب السير	الفرع الرئيسي
فاروق طه احمد العمري	الفرع الرئيسي
فرح عبدالله عليوه	الفرع الرئيسي
فضل عبدالرب محمد احمد السميحي	فرع اب
فضل محمد منصور الشهاري	الفرع الرئيسي
فهام يحيى يحيى الجلال	فرع دار سلم
فهد محمد قاسم الفقيه	الفرع الرئيسي
فهد محمد ناصر غرامه عبدالله	الفرع الرئيسي
قاسم احمد محسن العطني	الفرع الرئيسي
ماجد حمدان محمدعبدالله الوصافي	الفرع الرئيسي
ماهر حمدان فايد شرف الدين	فرع شارع تعز
مسعود احمد محمد صلاح	الفرع الرئيسي
محمود محمد عبدالله جريوي	الفرع الرئيسي
محمود محمد محمد عثمان	الفرع الرئيسي
محمد احمد صالح العمرياني	فرع اب
محمد احمد عوض يارجب	الفرع الرئيسي
محمد خالد عبدالله اليافي	الفرع الرئيسي
محمد عبدالرحيم عبدالرحمن	الفرع الرئيسي
محمد عبدالله احمد بن اسحاق	الفرع الرئيسي
محمد عبدالله علي القران	الفرع الرئيسي
محمد عبيد علي الامم	فرع رداغ
محمد عبيد علي الفودي	فرع حده
محمد علي محمد الفقيه	فرع شارع تعز
محمد علي محمد ملك	فرع دار سلم

## أجهزة موبايل سامسونج

اسم الفائز	الفرع
صالح احمد سعدحزام	الفرع الرئيسي
صالح عبداللطيف عشيبة بولايه ابهيه	فرع دار سلم
صلوات عبدالله غولي الوحياني	فرع المكتة اروي
صالح فاخر حسين الهجري	فرع دار سلم
تلال علي سعد احمد صلح	الفرع الرئيسي
ظلال جبران محمد عبدالله النهمي	الفرع الرئيسي
ظلال محمد هادي الرضاوي	الفرع الرئيسي
عماد احمد غالب الجريبي	الفرع الرئيسي
عادل احمد مرشد الخواني	الفرع الرئيسي
عادل عبدالله قاسم محمد حيران	فرع دار سلم
عادل عبيده قائد عبدالله جبران	الفرع الرئيسي
عاطف علي محمد العمودي	الفرع الرئيسي
عامر محمد علي الجبوبي	الفرع الرئيسي
عبدالواسط صالح علي عوض	الفرع الرئيسي
عبدالرحمن زيد علي محمد الوفاي	فرع المكتة اروي
عبدالسلام حمود محمد العويدي	فرع المكتة اروي
عبدالقادر غالب حسين الفرهيي	فرع المكتة اروي
عبدالقادر صالح حسين صوفان	الفرع الرئيسي
عبدالله احمد محمد علي الجهواني	الفرع الرئيسي
عبدالله احمد هديح بولايه ابهيه	الفرع الرئيسي
عبدالله عمر سعيد الحامدي	الفرع الرئيسي
عبدالله محمد علي الخط	فرع حده
عبدالله ناصر قاسم الوصافي	فرع حده
عبدالله عبدالله محمد عويس	الفرع الرئيسي
عبدالله ناجي عبدالله الهندي	الفرع الرئيسي
عبد حسن عبيد ثابت	الفرع الرئيسي
عبد محمد محمد قاسم العطي	فرع دار سلم
عتيق علي محمد علي	فرع حده
عثمان ناصر محمد احمد	الفرع الرئيسي
عثمان ناصر سائيل بن حمادان	الفرع الرئيسي
علاء الدين زياح محمد بونس	فرع حده
علي محمد ناصر عتيق	فرع دار سلم
علي عبدالرحيم احمد محمد	فرع المكتة اروي
علي عبدالله حسين زينم الفاقل	فرع المكتة اروي
علي عبدالله محمد اسماعيل	فرع اب

## أجهزة موبايل سامسونج

اسم الفائز	الفرع
امير بولايه ابهيه عمار عبدالامير	الفرع الرئيسي
امين عبدالباقي ابراهيم الجديدي	فرع دار سلم
ازور ياسين ناصر احمد الطالع	فرع المكتة اروي
ازور ياسين عبدالرازق غاوي	الفرع الرئيسي
باسم سراج يحيي محمد	فرع المكتة اروي
بشير عبيده فهد العريبي	الفرع الرئيسي
ثابت محمد مهدي الرضاوي	الفرع الرئيسي
جبارمحمدصالح العزي	فرع دار سلم
جلال عبيد احمد مرشد شريف	فرع دار سلم
جلال عبيده محمد شريف	فرع المكتة اروي
حسان خالد محمد السواوي	فرع رداغ
حسن علي عبدالله حمود الدلمي	الفرع الرئيسي
حسن غالب احمد حسن	الفرع الرئيسي
حسن لطفى احمد محمد سيده	الفرع الرئيسي
حسن محمد عبدالوهاب آل قاسم	الفرع الرئيسي
حسن صالح محمد عبدالله	فرع المكتة اروي
حسنين فتحي احمد الجريبي	فرع المكتة اروي
حسنين علي حسين الخبيتي	فرع دار سلم
حسنين محمد عبدالعظيم	الفرع الرئيسي
حنين فهد عبدالله السهلي	الفرع الرئيسي
خلاد احمد يوسف محمد	فرع حده
خلاد احمد منصور فائد	الفرع الرئيسي
خلاد علي خالد عمة	الفرع الرئيسي
خلاد علي محمد عمرة	الفرع الرئيسي
خلاد ناجي صالح الوصافي	الفرع الرئيسي
خلادمحمدعبدالله محمدحسان	الفرع الرئيسي
خلادبوسنت اسماعيل السلامي	الفرع الرئيسي
راند عبيده محمد العمرياني	فرع دار سلم
وائل سالم علي محمد	الفرع الرئيسي
رضاء اور ابراهيم علي	الفرع الرئيسي
زين احمد محمد العقيقي	الفرع الرئيسي
زين سلهيمان احمد بابجوير	الفرع الرئيسي
سليم سيف حمدان علي	الفرع الرئيسي
سالم محمد سالم الكاف	الفرع الرئيسي
سيف علي عبدالله محمد الصلوله	الفرع الرئيسي
شهان هادي قاسم الخانوس	الفرع الرئيسي
صالح احمد محمد التام	الفرع الرئيسي

## أجهزة موبايل سامسونج

اسم الفائز	الفرع
ABDULMUNIM MOHAMMED HASSON	الفرع الرئيسي
ابراهيم حسين ملصق المطالع	فرع المكتة اروي
ابراهيم صالح ملصق العناب	فرع دار سلم
ابراهيم صالح عبدالقاسم	فرع المكتة اروي
ابراهيم صالح محمد الصلوله	الفرع الرئيسي
ابراهيم صالح محمد الحجابي	الفرع الرئيسي
احمد سعيد مبارك قايس	الفرع الرئيسي
احمد نعمان احمد الحكيم	الفرع الرئيسي
احمد صالح ملصق نهدل	فرع رداغ
احمد صالح عمر بن سلم	الفرع الرئيسي
احمد عبدالرحيمحمدعبدالله	الفرع الرئيسي
احمد عبدالرحيمحمدعبدالله راحج	فرع دار سلم
احمد عبدالرحيم محمد فرحان سعد	فرع دار سلم
احمد عبيد مهيب منصور	فرع تعز
احمد علي علي مهدي جابر	فرع دار سلم
احمد ناجي عبدالله علي شجرة	فرع اب
احمدمحمدعبدالله الفقوم العمودي	الفرع الرئيسي
احمدعبدالله محمدعبدالله	الفرع الرئيسي
احمدعبدالله محمدعبدالله	الفرع الرئيسي
اسماعيل الزعيم بولايه ابهيه	فرع دار سلم
اسماعيل يحيى الجويي بولايه ابهيه	فرع شارع تعز
اسماعيل شريف محمد الوصافي	الفرع الرئيسي
الربيع جابر علي	الفرع الرئيسي
الربيع عبيدالله شرف الدين	الفرع الرئيسي

ألف الف مبارك للفائزين  
ونتمنى لمن لم يفهم الحظ التوفيق والنجاح  
في السحوبات القادمة  
نحن على العهد فكونوا على الموعد  
البنك التجاري اليمني . . . البنك الذي تثق به







## التعاون

أشواق عشيش  
فرع رداع

أردت في هذا الموضوع أن أتطرق إلى موضوع هام جداً يجب علينا فهم مكوناته وأثاره الإيجابية سواء في حياتنا الأسرية من جهة أو حياتنا الاجتماعية والعملية من جهة أخرى والموضوع الذي وددت أن ادخل إليكم صورته عنه هو (التعاون).

أرجو أن يكون الموضوع قد لفت نظر البعض من القراء كون التعاون شيء أساسي وتكاملي الهدف منه الأساسي تحقيق الأهداف السامية والمصلحة العامة وقد أشار القران الكريم إلى أهمية التعاون قال تعالى (وتعاونوا على البر والتقوى ولا تعاونوا على الإثم والعدوان).

والقصد من رغبتني في التحدث عن هذا الموضوع هو لعدة أسباب أهمها: لو أن كل موظف في أي جهة كانت حكوميه أو قطاع خاص على حد سواء حسب الوقت الذي يقضيه في جهة عمله مع زملاءه خلال يومه الذي يتكون من ساعات قليلة نقضي أكثره في النوم كون الإنسان يقضي أكثر عمره في النوم...إما الوقت المتبقي فنقضيه في عملنا وبين زملائنا فلا بد من أن يكون بيننا روح الإخاء وان يسود جو الاحترام بين الموظفين أي كانت درجاتهم أو أنواع إعمالهم .

قد يقول لما أهتم أو تعاون مع غيري ما دمت قد انجزت عملي ؟  
أقول:إذا ساد بيننا جو التعاون فهذا بحد ذاته سيزيد من أسباب النجاح لجهة

مما يؤدي إلى نجاح موظفيه في جميع المجالات. فمثلا لو أن الأشخاص الذين يتعاملون مع جهة العمل التي يسودها التعاون أحسوا بالراحة وبجو التعاون بين الموظفين فهذا سبب أساسي يجعلهم يشعرون بالثقة التامة مع هذه المنظومة المتكاملة والتي سيتحقق منها جميع المصالح لجميع أفراد المجتمع.

بعكس بعض الجهات التي يسودها الاكتئاب والتوتر فانه سينعكس على المتعاملين مع هذه الجهة بعدم الاستقرار وعدم الثقة مما يؤدي إلى انقطاع التعامل مع جهة العمل وبالتالي يتضرر جميع الموظفين أيا كان عملهم او مهاراتهم .

ما أريد قوله زملائي الأعزاء ..أننا كلنا لا بد لنا و أن نكون متكاتفين متآخين يعاون بعضنا البعض لمواجهة ظروف حياتنا الصعبة ..ولن يتحقق ذلك إلا باحترامنا لزملائنا ومدرائنا ونزع التوتر الذي بيننا بالكلمة وان نسموا فوق الخلافات والروتين اليومي ليتحقق لنا ما نرموا إليه .

## الناجحون والفاشلون





- أبدأ الآخرين بالسلام والتحية و ففي السلام تهيئة وتطمين للطرف الآخر.
- أبتسم فالابتسامة مفعولها سحري وفيها استمالة للقلوب .
- أظهر الاهتمام والتقدير للطرف الآخر وعامل الناس كما تحب أن يعاملوك .
- أقض حاجات الآخرين تصل إلى قلوبهم فالنفوس تميل إلى من يقضي حاجاتها .
- عليك بالعفو عن الزلات وتغليب نفسية التسامح .
- في تفقد الغائب والسؤال عنه ضمان لكسب الود واستجداب القلوب .
- لا تبخل بالهدية ولو قل سعرها و فقيمتها معنوية أكثر من مادية .
- أظهر الحب وصرح به فكلمات الود تأسر القلوب .
- تفنن في تقديم النصيحة ولا تجعلها فضيحة .
- حدث الآخرين بمجال اهتمامهم فالفرد يميل إلى من يحاوره في مدار اهتمامه .
- كن إيجابياً متفائلاً وأبعث البشري لمن حولك .
- إمدح الآخرين إذا أحسنوا فالمدح أثره في النفس ولكن لا تبالغ .
- أنتق كلماتك و ترتفع مكانتك فالكلمة الحسنة خير وسيلة لاستمالة القلوب .
- تواضع فالناس تنفر ممن يستعلي عليهم .
- تجنب تصيد عيوب الآخرين وأنشغل بإصلاح عيوبك .
- تعلم فن الإنصات فالناس تحب من يصغي لها .
- وسع دائرة معارفك واكسب في كل يوم صديق .
- إسع لتتوسع تخصصاتك واهتماماتك تتسع معارفك وصدقاتك .
- إذا قدمت معروفاً لشخص ما لا تنتظر منه مقابل .

# الغضب ليس حلاً



أحمد الزبيدي  
موظف تغذية الصرافات الآلية

موضوع لافت للانتباه ....  
فأحيانا قد نصادف مواقف تدفعنا إلى العصبية والتوتر  
...مواقف قد تكون مقصوده أحيانا ...وعفويه أحيانا...  
أخرى وفي كلا الحالتين عندما تعالج بالغضب نتائجها قد  
تكون سلبية... وغالبا تورث الندامة بعد فتره من الزمن..  
فلا نستطيع القول ان الذي تكون ردة فعله عنيفة في جميع  
المواقف انه إنسان دائم النجاح وانه حازم وصارم في مواقفه..  
بل بالعكس فانه في مثل هذه الحالات نستطيع ان نحكم على  
الشخص الغاضب انه إنسان ضعيف يتخذ الغضب غطاء  
لضعفه في اتخاذ القرارات السريعة الخاطئة .

فالإنسان الهادي دائماً ما يكون قراراته سريعة وصائبة ويكون  
اقدر من الإنسان الغاضب في حل المشاكل بشكل كامل واقصد  
في هذه النقطة ان بعض المشاكل الحياتية قد تحل في جو من  
الغضب ولكن حلولها قد تكون مؤقتة وسرعان ما تعود المشاكل  
من جديد .

وهنا أريد ان انوه للقارئ الكريم ان الإنسان السريع في الغضب  
يضع نفسه بين احدي الشخصيتين الشخصية الأولى.. يكون  
فريسة سهله لبعض النفوس المغرضة لأهدافهم الشخصية .  
الشخصية الثانية يكون الغاضب إنسان ممقوت من قبل من  
حوله سواء الأهل او الأصدقاء او الزملاء ففي الحالتين يكون  
الإنسان الغاضب إنسان فاشل في جميع مجالات الحياة .

قد يقول البعض كيف يستطيع الهدوء في وجود المشاكل...؟  
أقول ..... انه الهدوء وحده هو الحل لأنه يساعد العقل على  
التفكير الصحيح .

فرسول الله (ص) أرشدنا بقوله (لاتغضب لاتغضب لاتغضب لاتغضب  
.....)

ويقول الإمام علي كرم الله وجهه(لسان العاقل وراء قلبه وقلب  
الأحمق وراء لسانه)فلا نستطيع ان نحكم على الأمور بعواطفنا  
بل بعقولنا ولا يكون ذلك الا بالهدوء و الابتسامة .

وخلاصة القول هو (اهداء....ابتسم.....  
تكن ناجحاً...)

# الفرص أكبر ... والجوائز أكثر

مع برنامج جواهر التجاري ٢٠٠٩م



## 4009

جائزة قيمة خلال العام

شهرياً 4 سيارات فاخرة و 330 جائزة قيمة

بالإضافة إلى

السحب الذهبي على بيت الأحلام

### إجمالي الجوائز العام

تلفونات سيار		غسالات		ثلاجات		تلفزيونات LCD		سيارات دوج كالبير		
سنوياً	شهرياً	سنوياً	شهرياً	سنوياً	شهرياً	سنوياً	شهرياً	سنوياً	شهرياً	
2100	175	240	20	180	15	240	20	36	3	لعملاء جواهر
900	75	180	15	60	5	60	5	12	1	لعميلات جواهر
3000		420		240		300		48		الإجمالي

❖ فبادر الآن بفتح حساب جواهر التجاري (حساب جاري) لدى أي فرع من فروعنا وبالشروط والمزايا التالية:

- الإحتفاظ بالحد الأدنى للرصيد المسموح وهو (100.000 ريال) و/أو (\$1000) حتى يؤهل المشترك في عملية السحب.

- جوائز مستقلة، لحواء لنضمن لها الخصوصية والتميز.



www.ycb.com.ye

حاصل على جائزة دولية

كأفضل بنك في اليمن لعام 2008م

رقم مجاني 8008000  
رقم ثابت 01-299988







سام الجبيري  
مسئول الخدمات الإلكترونية

الجديدة والمتطورة من البرمجيات للعميل كلما تم تطويرها، ويمكن بفضل ذلك أيضاً أن يدخل العميل إلى حساباته وإلى موقع البنك وخدماته من أي نظام آخر في أي مكان أو أي وقت وليس فقط من خلال كمبيوتره الخاص كما هو الحال في فكرة البنك المنزلي أو البنك على الخط. كما أن تعلم استخدام البرمجيات لم يعد مطلباً كالإلتزام على البنك، فالموقع يتيح ذلك والعديد من مواقع البرمجيات الشبيهة تقدم مثل هذا التعريف، وفوق ذلك كله فإن مواقع حليفة أو شبيهة أو مكملة لخدماته، كمواقع إصدار وإدارة البطاقات المالية، أو أمن المعلومات المتبادلة، أو مواقع مؤسسات شهادات التعاقد والتوثيق، أو مواقع تداول الأسهم أو أي مواقع أخرى تقدم أي نمط أو نوع من الخدمات المالية أو الاستشارية عبر البنك المستضيف أو شركائه.

والبنوك الإلكترونية بمعناها الحديث ليست مجرد فرع لبنك قائم يقدم خدمات مالية وحسب، بل موقعاً مالياً تجارياً إدارياً استشارياً شاملاً، له وجود مستقل على الخط، فإذا عجز البنك نفسه عن أداء خدمة ما من بين هذه الأطر كان الحل اللجوء إلى المواقع المرتبطة التي يتم عادة التعاقد معها للقيام بخدمات عبر نفس موقع البنك، بل إن أحد أهم تحديات المنافسة في ميدان البنوك الإلكترونية أن مؤسسات مالية تقدم على الشبكة خدمات كانت حكرًا على البنوك بمعناها التقليدي أو بمعناها المقرر في تشريعات تنظيم العمل المصرفي، وليس غريباً أن نجد مؤسسات تجارية أو مؤسسات تسويقية تمارس أعمالاً مصرفية بحتة نتجت عن قدراتها المتميزة على إدارة موقع مالي على الشبكة، وأصبحت بنكاً حقيقياً بالمعنى المعروف بعد أن كانت تعتمد - عبر خطوط مرتبطة بها - على البنوك القائمة، فبعض مواقع التسوق الإلكتروني، كمتاجر بيع الكتب، اعتمدت على بنوك تجارية قبلت إنفاذ عمليات الدفع النقدي وتحويل الحسابات، ووجدت هذه الشركات نفسها بعد حين تمتلك وسائل الدفع النقدي وتستطيع إنشاء قواعد حسابات بنكية خاصة بعملائها، وتمنحهم ضمن سياساتها التسويقية تسهيلات في الوفاء بالتزاماتهم نحوها، ومن حيث لم تكن تريد أصبحت مؤسسات تمارس أعمالاً مصرفية، فتح الحساب، ومنح الاعتماد، وإدارة الدفع النقدي، ونقل الأموال، وإصدار بطاقات الائتمان والوفاء الخاصة بعملائها، وغيرها. ومن جهة أخرى - خلق أمام المؤسسات التشريعية القائمة تحدياً كبيراً حول مدى السماح للمؤسسات غير المصرفية القيام بأعمال مصرفية، وما إذا كانت قواعد الرقابة وإجراءاتها المناطة عادة بمؤسسات الرقابة المصرفية كالبنوك المركزية ونحوها، تنطبق على هذه المؤسسات، إلى جانب تحدي إلزام هذه المؤسسات بمراعاة المعايير والقواعد المقررة من جهات الإشراف المصرفي.

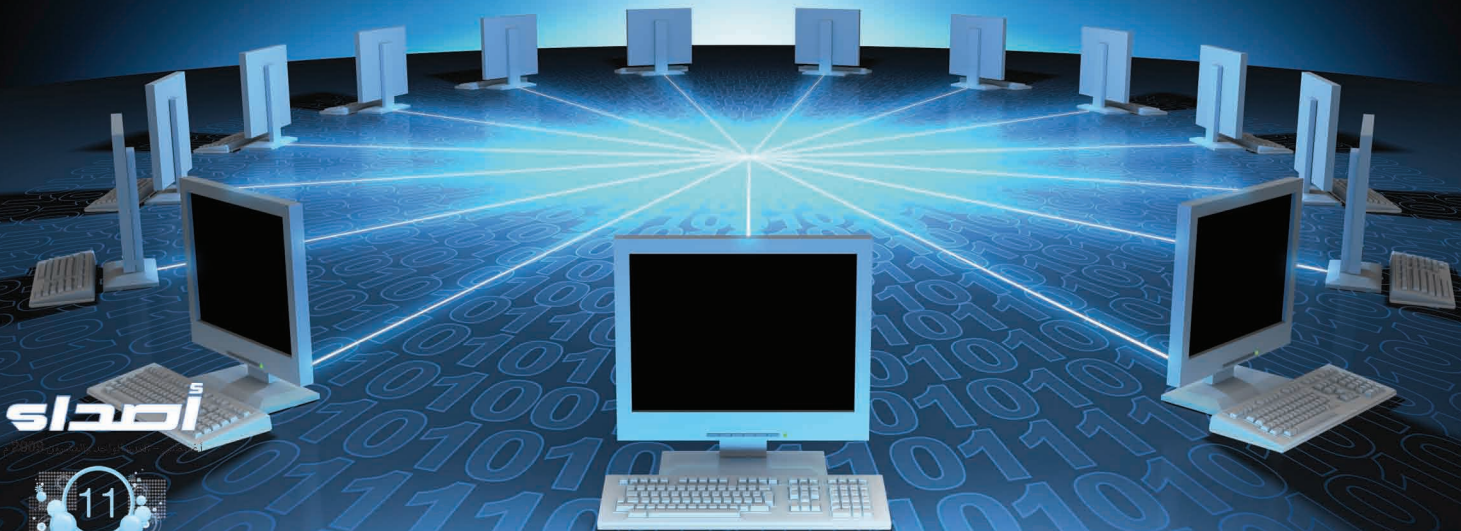
وعليه، ووفقاً لما تقدم فإن البنك الإلكتروني يشير إلى النظام الذي يتيح للعميل الوصول إلى حساباته أو أية معلومات يريدها والحصول على مختلف الخدمات والمنتجات المصرفية من خلال شبكة معلومات يرتبط بها جهاز الحاسوب الخاص به أو أية وسيلة أخرى.

يستخدم تعبير أو مصطلح البنوك الإلكترونية (Electronic Banking) أو بنوك الإنترنت (Internet Banking) كتعبير متطور وشامل للمفاهيم التي ظهرت مع مطلع التسعينات كمفهوم الخدمات المالية عن بعد أو البنوك الإلكترونية عن بعد (Remote Electronic Banking) أو البنك المنزلي (Home Banking) أو البنك على الخط (Online Banking) أو الخدمات المالية الذاتية (Self-Service Banking)، وجميعها تعبيرات تتصل بقيام العملاء بإدارة حساباتهم وإنجاز أعمالهم المتصلة بالبنك عن طريق المنزل أو المكتب أو أي مكان آخر وفي الوقت الذي يريده العميل، ويعبر عنه بعبارة (الخدمة المالية في كل وقت ومن أي مكان)، وقد كان العميل عادة يتصل بحساباته لدى البنك ويتمكن من الدخول إليها وإجراء ما يتيسر له الخدمة عن طريق خط خاص، وتطور المفهوم هذا مع شيوع الإنترنت إذ أمكن للعميل الدخول من خلال الاشتراك العام عبر الإنترنت، لكن بقيت فكرة الخدمة المالية عن بعد تقوم على أساس وجود البرمجيات المناسبة داخل نظام كمبيوتر العميل، بمعنى أن البنك يزود جهاز العميل (الكمبيوتر الشخصي PC) بحزمة البرمجيات - أما مجاناً أو لقاء رسوم مالية - وهذه تمكنه من تنفيذ عمليات معينة عن بعد (البنك المنزلي)، أو كان العميل يحصل على حزمة البرمجيات اللازمة عبر شرائها من الجهات المزودة، وعرفت هذه الحزم باسم برمجيات الإدارة المالية الشخصية (Personal-Financial management PFM) مثل حزمة (Microsoft's Money) وحزمة (ntuuits Quicken) وحزمة (Meca's Managing Your Money) وغيرها وهذا المفهوم للخدمات المالية عن بعد هو الذي يعبر عنه واقعياً ببنك الكمبيوتر الشخصي (PC banking) وهو مفهوم وشكل قائم ولا يزال الأكثر شيوعاً في عالم العمل المصرفي الإلكتروني.

وفي ظل وجود شبكة الإنترنت وشيوعها وازدياد مستخدميها، وفي ظل التطور الهائل في تقنيات الحوسبة والاتصال التي حققت تبادلاً سريعاً وشاملاً للمعلومات ضمن سياسة وخطط الأنسب السلس للبيانات ومفهوم المعلومة على الخط، وترافق ذلك مع استثمار الإنترنت في ميدان النشاط التجاري الإلكتروني ضمن مفاهيم الأعمال الإلكترونية والتجارة الإلكترونية، ومع الاعتماد المتزايد على نظم الحوسبة في إدارة الأنشطة وازدياد القيمة الاقتصادية للمعلومات ككيان معنوي أصبح هو المحدد الاستراتيجي للنجاح في قطاعات الأعمال والمال والاستثمار المالي، في ظل ذلك كله، تطور مفهوم الخدمات المالية على الخط، لتتحول الفكرة من مجرد تنفيذ أعمال عبر خط خاص ومن خلال برمجيات نظام كمبيوتر العميل، إلى بنك له وجود كامل على الشبكة ويحتوي موقعه كافة البرمجيات اللازمة للإعمال المصرفية، وفوق ذلك تطور مفهوم العمل المصرفي من أداء خدمات مالية خاصة بحسابات العميل إلى القيام بخدمات المال والاستشارة المالية وخدمات الاستثمار والتجارة والإدارة المالية وغيرها.

والبنوك الإلكترونية تعرف أيضاً ببنوك الإنترنت أو بنوك (الويب) (Internet Banking) أو (Web Banking) - برغم علاقتها بالكمبيوتر الشخصي، فإنها لم تأخذ كافة سماتها ومحتواها من مفهوم بنك الكمبيوتر الشخصي الذي تم الإشارة إليه، فالبرمجيات التي تشغل البنك الإلكتروني ليست موجودة في نظام كمبيوتر العميل، والفائدة من ذلك كبيرة، فالبنك أو مزود البرمجيات ليس ملزماً بإرسال الإصدارات

## البنوك الإلكترونية



وفي الأخير وليس أخيراً فقد قدم البنك خدمة جديدة هي الأولى والفريدة من نوعها على مستوى اليمن وأطلق عليها اسم (الحوالة الذكية) وهي خدمة متميزة لتحويل الأموال عبر أجهزة الصراف الآلي من قبل عميل البنك إلى أي شخص آخر ليتم استقبال الحوالة بدون استخدام بطاقة الصراف الآلي وتتوفر هذه الخدمة المتميزة خلال ٢٤ ساعة وعلى مدار الأسبوع وخلال أيام السنة كاملة.

وأضف إلى ذلك أن البنك يعتمد على مجموعة من القيم تساعد على ضمان النزاهة و الوضوح و السهولة في الإجراءات أي أن مجموعة القيم الجوهرية التي يتبناها البنك أصبحت سلوكاً ممارساً من قبل كافة العاملين في البنك مما يعكس إيجابياً على مستوى الخدمات المقدمة لمتلقي الخدمة وتحقيق أفضل النتائج و الأهداف المؤسسية وبالتالي الأهداف الوطنية ذات العلاقة بأقصى درجات الفاعلية و الارتقاء بمستوى البنوك الخارجية

فمن خلال النشرات الصادرة عن البنك والمنشورات و الإعلانات في الصحف و المجلات و التلفزيون و الإذاعة أو في وسائل النقل و المواصلات أو على موقع البنك الإلكتروني للبنك ستجد كافة المعلومات و البيانات الهامة لكافة متلقي الخدمة

فكانت توجهات البنك مبنية على أهداف واضحة تسعى إليها رغم الصعوبات و العقبات و المنافسين و السوق والظروف.

سوف استهل في طي هذه المجلة و خاصة في هذه الأسطر عن باقة خدمات بنكننا المتميزة و الرائدة و التي نالت رضاء و استحسان عملائنا الحاليين و المرتقبين هذه الباقة من الخدمات التي أثرت السوق المصرفية في بلادنا بكل ما هو جديد ومتميز لتواكب التطورات في مجال الخدمات المصرفية عالمياً .

وهي خدمة (الانترنت المصرفي) التي تمكن العميل من إدارة حساباته في البنك بكافة المميزات و الإجراءات وهي مجانية لكافة عملاء البنك .

وكذلك خدمة (الشحن الإلكتروني للهاتف السيار) من خلال نقاط البيع وأجهزة الـ **ATM** حيث تتوفر هذه النقاط في الكثير من الأماكن التي يتردد عليها الناس لشراء احتياجاتهم .

و استمراراً للتميز الذي ينفرد به البنك التجاري اليمني في تقديم كل ما هو جديد فقد عمل البنك على تقديم خدمة (الصراف الآلي المنتقل) ليكون شعار هذه الخدمة نحن اقرب إلى الجميع من الجميع .

لم يتوقف طموح البنك بذلك فقط وحسب بل استمر في تقديم كل ما هو جديد فقد أطلق البنك خدمة تعتبر الأولى و الفريدة من نوعها على مستوى اليمن و اغلب دول المنطقة وهي خدمة (البنك الجوال) هذه الخدمة التي تتمتع بتقديم كافة المعاملات و الإجراءات المصرفية التي يحتاجها العميل .

كل ما ذكر من الخدمات السابقة جعل البنك محط أنظار عملائنا في الداخل ليس هذا فحسب بل امتد ذلك ليحتل مكانة مرموقة ومهمة في العالم حيث كرم البنك التجاري اليمني كأفضل بنك في اليمن للعام ٢٠٠٨م من قبل **The Banker / Financial Times** المتخصصون عالمياً بالمجال المصرفي حيث يتنافس على هذه الجائزة أكثر من ٧٤٠ بنكاً من ١٥٠ دولة في العالم .

قد يمتد البعض إن الوصول إلى هذه الدرجة العالية هي نهاية المشوار طالما وقد تسلم البنك هذه الجائزة ولكن البنك التجاري اليمني يؤمن بقاعدة أن لا حدود للتميز والإبداع وكذلك يرى انه ليس النجاح أن تصل إلى الصدارة ولكن الأهم من ذلك هو المحافظة على الصدارة وبكل جدارة .

وسعيًا من البنك للارتقاء إلى مستوى خدمات مصرفية متميزة بأحدث وسائل التكنولوجيا فقد وفر لعملائه خدمة متميزة هي (الصراف الذكي) الذي يسمح للعميل بإجراء عملية السحب والإيداع و صرف العملات من خلاله بغاية السهولة .



” يمتلك كل موظف خمسة مصادر للقوة يستطيع أن ينطلق من خلالها واستناداً إلى ذلك، قم بتقييم ما لديك من مصادر القوة الممكنة وقم باستخدامها لصالحك ....

استخدام  
مصادر  
القوة الخمسة





# ابحث عن السعادة

صلاح الفايق - فرع حدة

إذا دخلت السعادة إلى قلبك من الباب ذهب القلق و الخوف فوراً من الشباك .. إنها الحقيقة التي لا يستطيع أحدا إنكارها .  
و السعادة التي ادعوك للبحث عنها داخل أعماقك تعني سيادة حالة مزاجية ايجابية في كيانك او الشعور بالرضى عن الحياة وهناك عدة طرق لإدخال البهجة في ذاتك فهناك نشاطات سارة ستؤثر على الحالة المزاجية طوال اليوم مثل التواجد مع أناس سعداء ، وجعل الناس يهتمون بما تقول وأن تلاحظ انك جذاب وهناك تقبل من الآخرين لك وان تدخل دائماً في مناقشات صريحة ومفتوحة وان يخبرك الآخرون بأنك محبوب وان تتواجد مع من تحب وان تجامل وان ترى الأصدقاء القدامى او ان يطلب منك العون أو النصيحة بالإضافة إلى نشاطات تمكنك من طرد الخوف و القلق من كيانك منها :

ممارسة الضحك ، الإسترخاء ، التفكير في شيء جيد في المستقبل ، مشاهدة المناظر الطبيعية الجميلة ، وتنفس هواء نقي والتواجد في جو هادئ وساكن و ارتداء الملابس النظيفة و الابتسامة للآخرين وعدم متابعة الأخبار السيئة وخاصاً تلك الاقتصادية التي تبث في نشرات الأخبار في الآونة الأخيرة . وثبت علمياً أن هناك علاقة عكسية بين أحداث الحياة الايجابية و القلق و الخوف من المستقبل ويمكنك ان تسجل يومياً ولعدة اشهر الأحداث السارة التي تؤثر على حالتك المزاجية بالإيجاب وثق أنك لو استطعت ان تسجل خمسة أحداث في البداية ولمدة شهر يمكن القول بأنك في بداية الطريق إلى السعادة .

إن الطريق الحقيقي للسعادة هو الشعور بالرضى من داخل أعماقك وهذا الشعور يتأثر بما تقوم به من أعمال ترضي ذاتك وتجعلك سعيداً واقصد تلك الأعمال التي تزودك بالرضى الذاتي وتتيح لك قدراً من الحرية و الاستقلال الذاتي ويوفر لك صلات اجتماعية خارج نطاق الأسرة وتصل بك لغايات وأهداف أوسع نطاقاً .  
فالسعادة هو ان ترى الجانب الايجابي للحياة وبالتالي فالشخص الذي يعاني من الخوف و القلق هو الذي يرى الجانب السلبي للحياة ويلبس النظارة السوداء ويفسر الأحداث سلبياً ويقيم نفسه تقيماً غير صحيح ويفسر المستقبل من واقع خياله ويظن انه سيفشل لذا احذر يا أخي القارئ من ان ترتدي النظارة السوداء فهي لا تعكس ولا تريك إلا الأشياء بوجهها المظلم وركز دائماً على الجوانب و الأشياء الايجابية التي تودها وتحبها كي تحصل عليها .



## بنكنا

اهتمامات عالمية... و إنجازات رياضية



١. **الشخصية كمصدر للقوة** : وهي كل ما يتعلق بقدراتك وإمكانياتك كالرغبة في الإنجاز ومدى قوة ما تؤمن به وتعتقد في صحته والقدرة على التواصل مع الآخرين والتأثير فيهم وما تمتلكه من مهارات القيادة.

٢. **العلاقات كمصدر للقوة** : تنشأ هذه القوة من شبكة الاتصالات والأصدقاء التي تصنعها في العمل وتقوم بتوسيعها والحفاظ عليها . وتبدأ هذه الشبكة من زملائك الذين يطلعونك باستمرار على المستجدات ومجريات الأمور في محيط عملهم بالمؤسسة، وتنتهي بالمسؤولين التنفيذيين الذين سيجدون في طلبك لتسند إليك مشروعات خاصة، وتضم كل شخص في المؤسسة بين أولئك وهؤلاء .

٣. **المنصب كمصدر للقوة** : ترتبط هذه القوة مباشرة بموقعك على الخريطة التنفيذية في الشركة . ومن هنا يمتلك أصحاب العمل والرؤساء التنفيذيون قدراً كبيراً من هذه القوة، في حين لا يحظى موظفي الاستقبال والقائمون بالأعمال الكتابية والعمال إلا بقدر ضئيل منها أو لا يحظون بأي قدر منها على الإطلاق .

٤. **المعرفة كمصدر للقوة** : تعتمد هذه القوة أساساً على ما لديك من خبرة خاصة ومعرفة بكل ما يتعلق بوظيفتك وإدارتك أو بمؤسستك .

٥. **المهمة كمصدر للقوة** : تكمن هذه القوة في نوعية ما يسند إليك من مهام في العمل، فبعض المهام تكون أكثر أهمية من بعضها الآخر لصالح المؤسسة .

إن بمقدورك أن تستغل أياً مما لديك من مصادر القوة لتقوم بوضع الأساس لمصدر آخر من مصادرها، فمثلاً يمكنك أن تستغل قوة العلاقات التي لديك والمستمدة من شبكة اتصالاتك في المؤسسة في الحصول على المزيد من قوة المعرفة وذلك من خلال الخبراء ممن تضمّنهم شبكة اتصالاتك .

# عوامل التألق

## و بناء الثقة بالنفس



وداد محمد الغشم  
رئيس قسم الحوالات والخدمات  
الإلكترونية

ايحث عن أصدقاء جدد وعلاقات ايجابية تحفزك على النجاح. تجنب المحادثات السلبية ولا تتحدث عن الآخرين إلا بالإيجاب.

### • لتكن من الناجحين حسن موقفك تجاه الآخرين :

كن متحمسا نشطا ( أضف الحيوية لما تفعله. انقل الأخبار السارة) - احرص على إشعار الآخرين بأهميتهم (إظهار التقدير في كل مناسبة . ادع الناس بأسمائهم) قدم دائما العطاء والخدمة على التفكير .

### • الناس تصنع نجاحك أو فشلك فاكسب الناس لتكسب النجاح :

احرص في سياستك تجاه الآخرين أن تكسب حبهم وتأييدهم حتى يرفعوك إلى النجاح. كن دائما البادئ بالتعرف على الآخرين وكسب الأصدقاء. اجعل مخك كبير وتقبل بصدر رحب الاختلافات والمتناقضات بينك وبين الآخرين ولا تلعب دور الناصح. وجه مخك دائما لاستقبال الموجة الموجبة للتعامل مع الناس وفق أفكار ايجابية تدفعك للنجاح. شجع الآخرين على التحدث إليك.

### • كن ممن يفعلون أكثر مما يقولون :

كن الشخصية الذي تفعل... ولا تماطل ولا تتعلل . لا تنتظر حتى تتحسن الظروف و إلا ستنتظر إلى الأبد . توقع حدوث مشكلات وصعوبات تعوقك عن مهمتك اعمل على حلها . الأفكار لا تكفي نفذ أفكارك . اعتمد على الفعل كعلاج للمخاوف واكتساب الثقة بالنفس . لا تنتظر حتى تأتيك الفكرة المهمة وإنما حرك الإلهام بعقلك عن طريق الفعل . فكر دائما من منطلق الآن ولا تلجأ للتسويف غدا... بعد اسبوع.....

### • كيف تحول الهزيمة إلى انتصار؟

ادرس أخطاءك وتعلم منها لتمهد طريقك للنجاح . لا تلعن الحظ السيئ ولا تلم الآخرين وإنما واجه نفسك وانتقد أفعالك وصحح الخطأ وجوانب الضعف . كن مثابرا في عملك وامزج المثابرة بالتجربة من نواح مختلفة ولا تتشبث باتجاه محدد في حل أي مشكلة . ثق دائما أن هناك حل و ما هو هدفك؟ وإلى أين تمضي؟  
حدد لنفسك أهدافا وحقق ما تريد الوصول إليه خطوة خطوة حسن قدرتك على النجاح من خلال خطة شهرية.

من الأسباب الشائعة لفقد الثقة بالنفس الخوف. الفعل يعالج الخوف (حدد سبب خوفك وافعل شيئا لعلاجه). اشحن ذاكرتك بالأفكار الإيجابية. ضع الناس في قدرهم الحقيقي . افعل ما تراه بعقلك صحيحا . افعل ما يدل على ثقته بنفسك لتكتسب تدريجيا تفكير الإنسان الواثق :  
\* كن الجالس في المقدمة \* ركز نظرك أثناء المحادثة \* زد سرعتك في المشي \* ابتسم .

### • التفكير على طريقة الناجحين :

لا تبع نفسك رخيصة فأنت أفضل مما تظن . ضع في رأسك قاموس الناجحين استخدم كلمات كبيرة مضيئة هادفة مثمرة وتجنب الكلمات السلبية . كن بعيد النظر ولا تكف برؤية ما عند قدميك . اجعل لعملك قيمة فاسع لتحقيق خطوات أفضل على طريق العمل . اجعل تفكيرك يتغاضى عن التفاهات . ركز تفكيرك على تحقيق الأشياء الكبيرة المهمة .

### • شغل مخك و تعلم التفكير المبدع :

- التفكير المبدع هو : اكتشاف طرق جديدة أو محسنة لأداء أي شيء ، و صدق إمكانية حدوث الشيء، الغي كلمة مستحيل.. لا يمكن.. لن تفيد.. لا تدع الروتين أو المألوف يشل قدرة عقلك على التفكير كن مجربا لأشياء جديدة.. تقدم في عملك. اسأل نفسك يوميا (كيف يمكن أداء العمل بصورة أفضل؟). اسأل نفسك (كيف يمكنني أداء المزيد؟). وسع مداركك اجعل عقلك في حالة تهيؤ دائم لأفكار جديدة.

### • انتبه : تفكيرك يحدد تقديرك :

اظهر بمظهر الشخص المهم ليقول مظهرك أشياء ايجابية عنك . اشعر بأهمية عملك ليعطيك أهمية تجاه نفسك ويحفزك على الأداء الأفضل. حفز نفسك يوميا على النجاح واشعر انك على القمة حتى تستطيع الوصول إليها. اسأل نفسك ( هل يفكر الشخص الناجح بهذه الطريقة؟)

### • يعطيك النجاح :

عقلك. لا تدع القوى تستطيع عمل هذا.. دائما من الناجحين.

### • أعط عقلك الغذاء المناسب

كن متيقظا لتأثير البيئة على المحبطة تشيك عن الإنجاز لن انك إنسان حالم.. خذ النصيحة





## البنك التجاري اليمني

### يرعى احتفال تكريم المعلم في مدينة يريم

في إطار الدعم المتواصل للأنشطة العلمية والاجتماعية المختلفة رعى البنك التجاري اليمني الحفل الكبير الذي أقيم في مدينة يريم بمناسبة عيد المعلم . وفي كلمة ألقاها الأستاذ / محمد عبد الرزاق - مدير فرع ذمار ممثلاً عن البنك نقل في مستهلها تحيات الشيخ /محمد بن يحيى الرويشان - رئيس مجلس الإدارة /الأستاذ / عايد المشني - المدير العام - الرئيس التنفيذي لجميع الحاضرين موضحاً للجميع أن الإنجازات التي حقها البنك التجاري اليمني خلال السنوات الأخيرة جعلته يحصل على جائزة أفضل بنك في اليمن لعام ٢٠٠٨م من قبل مجلة **The Banker/Financial Times** المتخصصة عالمياً بالمجال المصرفي في جميع بلدان العالم وتقوم بتحديد أفضل بنك في كل بلد وعلى مستوى العالم , وما برنامج جواهر التجاري اليمني إلا جزء من هذه الإنجازات فقد فاجأ الجميع بجائزة المغرية والثمينة والفريدة من نوعها على مستوى الجزيرة العربية . وتفصيلاً لتوجيهات الإدارة العليا والاهتمام المتزايد لهذه المدينة التاريخية والمستوى التجاري التي تحضى به وهذا ما تجسد في فتح مكتب البنك في مدينة يريم والذي بدوره يلبي كافة إحتياجات ورغبات عملائه على مدار (٢٤) ساعة لتجسيد شعار (أقرب إلى الجميع من الجميع) .

كما ألقى الدكتور / محمد الصرمي - مدير عام مكتب التربية في محافظة إب كلمة شكر فيها البنك على دعمه المتواصل والملاحظ لتبني مثل هذه الإحتفالات مشاركتهم أفراحهم متمنياً من جميع البنوك والشركات أن يحذو حذو البنك التجاري اليمني .

حضر الاحتفال الشيخ / عبد الواحد صلاح - وكيل محافظة إب وعدد من الشخصيات التجارية والسياسية والاجتماعية في مدينة يريم .

TEACHER



## البنك التجاري اليمني

### الراعي الماسي لحفل تخرج طلاب جامعة الأندلس

( دفعة الوحدة )

استمراراً لنشاطاته المتواصلة في دعم الأنشطة الطلابية بمختلف أنواعها كانت جامعة الأندلس واحدة من ضمن العديد من الجامعات التي شارك البنك في رعاية حفل تخرج طلابها في مختلف الكليات والتخصصات و حضر الحفل وكيل محافظة أمانة العاصمة الاستاذ / محمد الغربي عمران ووكيل وزارة التعليم العالي إضافة للعديد من الشخصيات السياسية والإعلامية المعروفة والتابعة لبعض السفارات العربية والأجنبية لدى بلادنا والذي بدوره أكسب البنك سمعة طيبة لدى جميع الحاضرين . كما تخلل الحفل العديد من الفقرات الثقافية والترفيهية التي شارك فيها جميع الطلاب توديعاً لزملائهم ، وفي نهاية الحفل تم توزيع العديد من الهدايا العينية التي قدمها البنك لجميع الطلاب الخريجين .

# فرع السيدات

## Ladies Branch



حيث الخصوصية والتميز ..  
Privacy & Convenience ..



### المميزات

- بطاقة حواء المتميزة لعمليات فرع السيدات .
- فتح الحسابات الجارية والتوفير دون تحديد الرصيد .
- صناديق الأمانات لحفظ الذهب والمجوهرات مجاناً .
- أسعار فائدة منافسة للودائع .
- فتح حساب كنز الطفل .
- بالإضافة إلى الخدمات المصرفية والخدمات الإلكترونية المختلفة .
- جوائز مستقلة لعمليات حواء المشاركات في برنامج جواهر التجاري .

تلفونات سيار		غسالات		ثلاجات		تلفزيونات LCD		سيارات دودج كالمبير	
شهرياً	خلال العام	شهرياً	خلال العام	شهرياً	خلال العام	شهرياً	خلال العام	شهرياً	خلال العام
75	900	15	180	5	60	5	60	1	12



حاصل على جائزة دولية

كأفضل بنك في اليمن لعام 2008م

رقم مجاني 8008000

رقم ثابت 01-299988





# نزف أحر التهاني للإخوة

– محمد بن ناجي الرويشان

بمناسبة الخطوبة وقرب الزفاف

– علي الحسيني

بمناسبة الخطوبة وقرب الزفاف

– أحمد الفضلي «مدير العلاقات العامة»

بمناسبة زفاف نجله " عمرو "

– علي فيضي « ق . ب . مدير فرع شارع تعز »

بمناسبة زفاف نجله " محمد "

– مختار الطلبي

بمناسبة الزفاف

– أمجد حجر

بمناسبة الزفاف

– حسن البيحاني

بمناسبة الزفاف

– صلاح العبسي

بمناسبة الزفاف

– سعدون القباطي

بمناسبة الزفاف

– محمد التويره

بمناسبة الزفاف

– عمار الكميم

بمناسبة المولود البكر الذي أسماه

" ناصر "

– خالد قصيلة

بمناسبة المولودة التي أسماها

" لميس "

– مجاهد معوضه

بمناسبة المولود الذي أسماه

" عمرو "

– ياسر الخياط

بمناسبة المولود الذي أسماه

" حسام "

– مراد الحجاجي

بمناسبة المولودة التي أسماها

" فرح "

– محمد عبد العزيز

بمناسبة المولودة التي أسماها

" سارة "

– رنا العبسي

بمناسبة المولودة التي أسماها

" لمار "



## تعزية

إنا لله وإنا إليه راجعون

- محمد الدرواني لوفاة المغفور له بإذن الله «والده» .
- سليم الكبسي لوفاة المغفور له بإذن الله «أخيه» .
- سام اليحيري لوفاة المغفور له بإذن الله «عمه» .
- يحيى العاضي لوفاة المغفور له بإذن الله «خاله» .

# 10 تمنع عشرة

- سورة الفاتحة تمنع غضب الله .
- سورة يس تمنع عطش القيامة .
- سورة الدخان تمنع أهوال يوم القيامة .
- سورة الواقعة تمنع الفقر .
- سورة الملك تمنع عذاب القبر .
- سورة الكوثر تمنع الخصومة .
- سورة الكافرون تمنع الكفر عند الموت .
- سورة الإخلاص تمنع الشرك .
- سورة الفلق تمنع الحسد .
- سورة الناس تمنع الوسواس .

## حقيقة علمية وراء تلك القطعة الخشبية



### " السواك "

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم لولا أن أشق على أمتي لأمرتهم بالسواك عند كل صلاة.

لعل إلقاء نظرة على التركيب الكيميائي للسواك يجعلنا ندرك أسباب إختيار النبي الكريم له مما أكدته الأبحاث العلمية عن ذلك :

- إن السواك المخضر من عود الأرك يحتوي على العفص وهي مادة مضادة للعفونه ومطهره للفم .
- توجد به مادة خردلية هي السنجرين ذات رائحة حادة وطعم حراق تساعد على الفتك بالجراثيم والبكتيريا .
- توجد به بلورات السيليكا وهي مواد تزيد من بياض الأسنان والمحافظه عليها وكذلك وجود مادة كبريتية تمنع التسوس .
- وجود الفيتامينات (ج) وثري ميثيل أمين الذي يعمل على إلتئام جروح اللثة إذ يمكننا إعتبار المسواك .... الفرشاه الطبيعية المثاليه المزوده بمعجون رباني من مواد مطهره ومنظفه تفوق كل معاجين الأسنان الصناعيه بكل مواصفاتها .



## فضائل رمضانية

لقد خص الله شهر رمضان عن غيره من الشهور بكثير من الخصائص والفضائل، منها:

١. فم الصائم أطيب عند الله من ريح المسك.
٢. تستغفر الملائكة للصائمين حتى يفطروا.
٣. تصفد الشياطين.
٤. تفتح فيه أبواب الجنان، وتغلق فيه أبواب النيران.
٥. فيه ليلة القدر، هي خير من ألف شهر، من حرم خيرها فقد حرم الخير كله.
٦. يغفر للصائمين في آخر ليلة من رمضان.
٧. لله عتقاء من النار، وذلك في كل ليلة في رمضان .

## دموع الفرخ والأسى

حينما نتذكر قدوم ذلك الشهر الكريم؛ يذرف الكثير منا الدمعات فرحاً بقدومه، دموع فرحة بنعمة الله علينا أن منحنا فرصة الطاعة والتزود من الخير قبل لقائه، ولكن ثمة دموع تسيل من الأعين لأسباب أخرى؛ جاء رمضان ولنا أن نتأمل فيما مر من الزمن بين رمضان السابق ورمضان الذي يطرق أبوابنا بعد أيام؛ كم من قوم رحلوا؟! كم من أخوة أعزاء جمعتنا بهم الأيام رحلو إلى الدار الآخرة؟! وسكنوا باطن الأرض بعد أن كانوا يغدون ويمرحون على ظهرها .



# مفطرات الصوم



## سلوكيات رمضان

جاءنا رمضان، فمن المسلمين من يحرص على استثمار ساعاته ودقاته في الطاعة والمغفرة، ومنهم من يكن كما وصفهم صلى الله عليه وسلم في الحديث الذي رواه البزار والبيهقي: «كم من صائم له من صيامه إلا الجوع، وكم من قائم ليس له من قيامه إلا السهر». صدق رسول الله ومن أجل هذا الغرض إليك أخي الصائم جملة من النصائح التي وردت في القرآن الكريم والسنة المطهرة، من أجل أن نسمو بصيامنا إلى أعلى الدرجات بإذن الله.

١- توضع قبل الغروب لتكون مستعداً للصلاة منتظراً لها، ولتتمكن من أدائها في أوقاتها، إذ من المخالفة للسنة تأخير صلاة المغرب، سواء في شهر رمضان أو في غيره من الشهور.

٢- من السنة تعجيل الإفطار بعد التأكد من دخول الليل، لقوله تعالى: (ثُمَّ آتَمُوا الصِّيَامَ إِلَى اللَّيْلِ) صدق الله العظيم والليل لا يدخل بمجرد غياب الشمس عن النظر. وقد بين الرسول صلى الله عليه وسلم أن إفطار الصائم إنما يكون إذا أدرج النهار وغربت الشمس من هاهنا، أي من الغرب، وأقبل الليل من هاهنا أي من جهة الشرق نذكر هذا لأن بعض الناس يظنون أن الشمس قد غربت فعلاً وجاء الليل، بينما واقع الحال أنها توارت عن أعينهم خلف الأبنية، أو خلف تلة أو خلف جبل.

٣- عندما تفطر بعد دخول وقت المغرب ليكن فطورك على رطبات أو تمرات، فإن لم تجد فعلياً قليل من الماء. ثم صل المغرب إن لم تكن نفسك تتوق إلى الأكل، وإلا فكل بلا تكلؤ ولا إبطاء، لتقوم إلى صلاة المغرب قبل أن تتشابك النجوم.

٤- أكثر من الدعاء فإن الدعاء هو العيادة، وزد منه في هذا الشهر، ولتكن الزيادة العظمى قبل الإفطار وعند الإفطار وفي وقت السحر، فقد أخبر صلى الله عليه وسلم أن ثلاثة لا ترد دعوتهم ومنهم الصائم حتى يفطر أو حين يفطر، وأخبر أن للصائم عند إفطاره دعوة لا ترد.

٥- تناول فطورك باعتدال، فالإكثار مضر في جميع الأيام، وهو أكثر ضرراً في حق الصائم. وتذكر قوله صلى الله عليه وسلم: «ما ملأ ابن آدم وعاء شراً من بطنه».

٦- تجنب السهر بعد صلاة العشاء والتراويح، إلا لعلم أو ذكر، لتتمكن من الاستيقاظ لأكل وجبة السحور. وإياك أن تضع هذه السنة المباركة، وقد قال صلى الله عليه وسلم: «فصل ما بين صيامنا وصيام أهل الكتاب أكلة السحر».

٧- استيقظ قبل الفجر بوقت يسع صلاة التهجد وأكل السحور، ولا يكن همك الاستيقاظ للأكل فقط.

### أخي الصائم:

إن على الصائم أن يحفظ صيامه من كل ما يفسده أو ينقص ثوابه، وليس الصيام الحق هو ترك الطعام والشراب وبقية المفطرات فحسب، بل ترك كل ما يلوث الصوم أو يحدشه، من نفو ورفث وغيبية ونميمة، كذلك. واعلم أن من تمام الصوم أن يصوم السمع عن سماع ما لا يحل سماعه، بل عن سماع ما لا فائدة فيه، وإن كان حالاً. علينا أن نعمل على بلوغها، وهي أن يصوم القلب عمّا سوى الرب عزّ وجل.

- ١- الأكل والشرب .
- ٢- التقيؤ عمداً .
- ٣- ما كان في معنى الأكل والشرب :
- أ- القطرة في الأنف ، التي يعلم أنها تصل إلى الحلق .
- ب- المحاليل المغذية التي تصل إلى المعدة من طريق الفم ، أو الأنف . وكذا الإبر المغذية .
- ج- حقن الدم في المريض ؛ لأن الدم هو غاية الأكل والشرب
- ٤- الجماع ، وهو مفطر بالإجماع .
- ٥- خروج دم الحيض والنفاس .
- ٦- إنزال المنى باختياره بمباشرة ، أو استمناء .

## فضل ليلة القدر

ليلة القدر ، أفضل ليالي السنة ، لقوله تعالى: ﴿إِنَّا أَنْزَلْنَاهُ فِي لَيْلَةِ الْقَدْرِ﴾ وما أدراك ما ليلة القدر • ليلة القدر خير من ألف شهر • صدق الله العظيم

أي العمل فيها ، من الصلاة والتلاوة ، والذكر ، خير من العمل في ألف شهر ليس فيها ليلة القدر . أخرج البخاري ، وعن أبي هريرة رضي الله عنه ، أن النبي صلى الله عليه وسلم قال ( من صام رمضان إيماناً واحتساباً ، غفر له ما تقدم من ذنبه ، ومن قام ليلة القدر إيماناً واحتساباً ، غفر له ما تقدم من ذنبه (صدق رسول الله ) .

وسميت ليلة القدر : لعظم قدرها وشرفها . استحباب طلبها ويستحب طلبها في الوتر ، من العشر الأواخر من رمضان ، فقد كان النبي صلى الله عليه وسلم يجتهد في طلبها في العشرة الأواخر

أخرج الشيخان ، عن عائشة رضي الله عنها ، أن النبي صلى الله عليه وسلم قال : (تحروا ليلة القدر في الوتر من العشر الأواخر من رمضان ) أخرج البخاري ومسلم . قال ابن حجر في الفتح - بعد أن أورد الأقوال الواردة في ليلة القدر- : وأرجحها كلها ، أنها في وتر من العشر الأخيرة ، وأنها تنتقل كما يفهم من أحداث هذا الباب .. وأرجحها أوتار العشر ، وأرجح أوتار العشر عند الشافعية ، ليلة إحدى وعشرين ، أو ثلاث وعشرين ، على ما في حديث أبي سعيد و عبد الله بن أنس .. وأرجحها عند الجمهور ، ليلة سبع وعشرين

قال العلماء : الحكمة في إخصاء ليلة القدر ، ليحصل الاجتهاد في التماسها ، بخلاف ما لو عينت لها ليلة لأقتصر عليها . قيامها والدعاء فيها روى أحمد ، وأبن ماجه والترمذي ، عن عائشة رضي الله عنها قالت : قلت يا رسول الله ! أرايت إن علمت أي ليلة ليلة القدر ، ما أقول فيها ؟ قال قولي : (اللهم إنك عفو تحب العفو فأعف عني)

رمضان كريم

