



جسالي بنو القاسم
رئيس الجمهورية

اليمن بدأت تؤهل نفسها لتكون عضواً
فاعلاً في مجلس التعاون الخليجي وتكون
عمقاً إستراتيجياً لأشقائها كما هم
عمق إستراتيجي لليمن



البنك التجاري اليمني
Yemen Commercial Bank

أصداء

نوفمبر - العدد السادس عشر - تصدر عن البنك التجاري اليمني

تطوير
الذات

التجارة
الالكترونية

الحوار
والتواصل مع الآخر

تعثر التسهيلات

اسباب تعثر التسهيلات و اعراضه



Mohammed al-awidany

It can be defined as a system of belief and value concerning how people should be have which is accepted by a particular person or group .

We mean by beliefs and values all good behaviors i.e. honesty , politeness , patience , cleanliness , forgiveness , shyness , mercy , knowledge , good friends e.t.c all can be acquired by learning it which will enable us to be respectable among people and society , therefore our religion indicated to morals that we have to learn it and do it when our prophet Mohammed (pbuh) said : " I was send by allah to complete beneficences of morality " so by these words explained our prophet " : peace be up on him) . The main purpose from his letter and prophesy trying to found morals in souls of human beings because morals is the best law which must thought to obtain a peaceful society , so we have to begin with ourselves trying to correct any bad habit that we have to change as much as possible because everyone is responsible about himself then others friends and relatives by advices , thus we can follow methods of our prophet "Mohammed " who could successfully advising the world by his morals .

Morality



رفيق الرضي
ق.ب. رئيس وحدتي الحوالات
الإلكترونية و البطاقات

التجارة الالكترونية

بدأ في السنوات الأخيرة تداول مفهوم التجارة الالكترونية، آلياتها و المتغيرات المترتبة على ذلك كبديل للتجارة التقليدية، وكمفهوم جديد يشرح عملية بيع أو شراء أو تبادل المنتجات والخدمات والمعلومات من خلال شبكات الكمبيوتر ومن ضمنها الانترنت.

وتتعدد تعريفات التجارة الإلكترونية بحسب الجهة المستخدمة للتعريف. فعالم الاتصالات يعرف التجارة الإلكترونية بأنها وسيلة إيصال المعلومات أو الخدمات أو المنتجات عبر خطوط الهاتف أو عبر شبكات الكمبيوتر أو عبر أي وسيلة تقنية. و تعرف في الأعمال التجارية بأنها عملية تطبيق التقنية لتسهيل المعاملات التجارية لتصبح تلقائية وسريعة. ويختلف تعريف قطاع الخدمات ليعتبرها أداة لتلبية رغبات الشركات والمستهلكين والمدراء في خفض كلفة الخدمة، رفع كفاءتها و سرعة إيصالها للعميل. و بالنسبة لعالم الانترنت، فهي التجارة التي تفتح المجال لبيع وشراء المنتجات والخدمات والمعلومات عبر الانترنت.

مجال التجارة الالكترونية: تعدى التجارة الالكترونية مجرد الحصول على موقع على الانترنت، إلى تطبيقات واسعة مثل بنوك الانترنت، التسوق في المجمعات التجارية على شبكة الإنترنت، شراء الأسهم، البحث عن عمل، القيام بمزادات والتعاون مع بقية الأفراد في عمل بحث ما. ولتنفيذ هذه التطبيقات، يستلزم الحصول على معلومات داعمة وأنظمة وبنية تحتية، والاعتماد على أربعة محاور مهمة لتفعيل عمل هذه التطبيقات: الناس، السياسة العامة، المعايير والبروتوكولات التقنية، شركات أخرى. وتنقسم تطبيقات التجارة الالكترونية إلى ثلاثة أجزاء: (أ) شراء وبيع المنتجات والخدمات (السوق الالكتروني، عبارة عن محل من المتعاملات والمعاملات والعلاقات من أجل تبادل المنتجات

- والخدمات والمعلومات والأموال على شبكة تحتوي على التعاملات التجارية، يشترك فيها الباعة، المشتريين و السماسرة من أماكن مختلفة ونادراً ما يعرفون بعضهم البعض). (ب) تسهيل تدفق المعلومات والاتصالات والتعاون بين الشركات و ضمن أقسام الشركة الواحدة. (ج) توفير خدمة العملاء.
- كما تركز أنظمة المعلومات ما بين المؤسسات Inter-organization Information Systems على تبادل وتدفق المعلومات ما بين منظمين أو أكثر، لتخليص المعاملات بصورة فعالة كإرسال الحوالات المالية، الفواتير والكمبيالات عبر الشبكات الخارجية، يتم الاتفاق على العلاقات ما بين الأطراف المعنية مسبقاً. و تستخدم أنظمة ما بين المؤسسات في تطبيقات الشركات للشركات فقط، في حين أن الأسواق الالكترونية تستخدم في تطبيقات الشركات للشركات وفي تطبيقات الشركات للمستهلكين.
- أنظمة المعلومات ما بين المؤسسات: نظام يربط بين عدة جهات تجارية وغالباً ما تشمل شركة ما ومزودها ومستهلكها. ومن خلال أنظمة المعلومات، يستطيع الباعة والمشترون تنظيم وترتيب المعاملات التجارية الروتينية. ويتم تبادل المعلومات من خلال شبكات اتصالات تم تهيئتها بصورة مناسبة لا تستخدم الهواتف والوثائق الورقية والاتصالات التجارية (الاتجاه الآن هو استخدام الانترنت لهذه الغايات).
- ومن أنظمة المعلومات ما بين المؤسسات:
1. التبادل الإلكتروني للبيانات (Electronic Data Transfer): يوفر اتصال الشركات للشركات بصورة آمنة عبر شبكات القيمة المضافة (Value-added Networks).
 2. الشبكة الإضافية (Extranet): توفر اتصال الشركات للشركات بصورة آمنة عبر الانترنت.
 3. التحويل الإلكتروني للأموال (Electronic Funds Transfer).
 4. الاستثمارات الالكترونية.
 5. التواصل المتكامل: هو عملية إرسال الايميلات ووثائق الفاكس عبر نظام موحد للإرسال الالكتروني.
 6. قواعد البيانات المشتركة: تكون المعلومات المخزنة في قواعد البيانات قابلة للمعاينة من قبل جميع الأطراف المشاركين في التجار، لتقليل الوقت اللازم لإرسال و استقبال البيانات.
 7. إدارة سلسلة الإمداد (Supply Chain Management): التعاون ما بين الشركات ومزودها ومستهلكها في مجال التنبؤ بالطلب وإدارة قائمة الجرد وإنهاء الطلبات التجارية، ما يؤدي إلى خفض البضائع المخزونة، تسريع شحن البضائع و السماح بالتصنيع الآني.

تعثر التسهيلات

بشير عبيد
فرع ذمار

اسباب تعثر التسهيلات و اعراضه

اسباب التعثر :

لا تنشأ التسهيلات المتعثرة عن فراغ و إنما تسببها مجموعة من المسببات تشترك جميعها وبعضها فتؤدي إلى تعثر الائتمان ، ويمكن تقسيم هذه الأسباب إلى ثلاث مجموعات .

المجموعة الاولى :

- أسباب يرتكبها البنك فتؤدي إلى تعثر الائتمان وتنشأ هذه الاسباب عن :
- قصور دراسة منح التسهيلات الائتمانية .
- عدم تحليل مخاطر الائتمان تحليلاً موضوعياً من حيث (مخاطر الادارة ، السوق ، رأس المال ، الضمانات العقارية) .
- صرف التسهيلات دفعة واحدة للعميل وليس حسب شوط العقد .
- عدم المعالجة السليمة للتجاوزات التي تحصل بين الحين و الاخر للتسهيلات .

المجموعة الثانية :

- أسباب يرتكبها العميل فتؤدي الى تعثر الائتمان وتنشأ هذه المجموعة من الأسباب عن:
- عدم تقديم البيانات و المعلومات الصحيحة و الكاملة للبنك .
- استخدام التسهيلات الائتمانية في تميز الفرص الممنوحة من أجلها .
- التوسع غير المدروس لعمليات العميل الاستثمارية .

- اعتماد العميل على مصادر غير متكرره مما يزيد من عدم انتظام تدفقاته النقدية و أرباحه من فترة مالية إلى أخرى .
- عدم توفر الكفاءات الإدارية و الفنية لدى العميل .
- العوامل الشخصية و الملكية الذاتية للعميل .

المجموعة الثالثة :

- أسباب خارجه عن إزدة العميل و البنك و أساس هذه الأسباب تعود إلى :
- دخول الاقتصاد في مراحل الانكماش .
- تغيير غير متوقع بالتشريعات و الأنظمة للدولة .

اعراض التسهيلات المتعثرة

من المؤكد أن دخول العميل في مرحلة العمر المالي وتحديد الائتمان المقدم له من أنه تسهيل متعثر لا تنشأ فجأة ولكن نسيقها جملة ظواهر تتفاوت حجمها وخطورتها . إلا أنها تشترك جميعاً في تحديد من أن العميل قد دخل مرحلة الخطر و التسهيل أصبح متعثراً ، وفيما يلي العديد من الاعراض التي تلفت النظر لذلك :

- التأخير أو المرونة في سداد الأقساط .
- كثرة طلبات تأخير السداد .
- التهرب من الكشف عن الميزانيات .
- تغيير المحاسبين و المراجعين بدون مبررات .
- عدم كشف العميل عن التزاماته تجاه الآخرين .

- التقديرات المبالغ فيها عن التدفقات النقدية و الأرباح .
- عدم الكشف عن أية بيانات أو معلومات يحتاجها البنك من العميل .
- رغبة العميل في التوسع غير المدروس معتقداً أنه من وراء ذلك سيحقق الأرباح .
- اتخاذ العميل لقرارات هامة بصورة مستعجلة وبدون دراسة .
- طلب العميل من البنك سرعة اتخاذ القرارات التي تخص معاملاته .
- وجود ماضي للعميل ملئ بالمشاكل أو الإفلاس ومشاكل التحصيل .
- المماطلة أو التسويق في إيضاح الغرض من القرض .
- ظهور داتتين لم يفصح عنهم المقترض من قبل .
- الدخول في مجالات تختلف كثيراً عن تخصص القرض وتكون شركتها غير واضحة فيعطي للبنك صورة عنها مغايرة للحقيقة .
- وجود مكان المقترض خارج نطاق نشاط البنك .
- عدم الترحيب بزيارات مسؤولي الائتمان الى موقع عمل العميل .
- المقترض الذي يكتر من تعامله مع أكبر عدد من البنوك دون أسباب مقنعة .
- تعدد حالات انكشاف الحساب الجاري .
- المرض المزمن أو الوفاة لمالك العمل أو أي شخص آخر يكون دوره هام في استمرارية العمل ... إلخ .

قرارات الاستثمار



الخضر أحمد الخضر

وأما مفهوم الاستثمار المصري فهو إصطلاح مصري يعني تلك الموجودات التي تملكها المصارف وغالبا ما تكون أوراق مالية تحقق لها إيراد وتتمتع بدرجة مناسبة من السيولة .

فالاستثمار في الأوراق المالية هو التخلي عن أموال يمتلكها الفرد في لحظة زمنية معينة ولفترة من الزمن بقصد الحصول على تدفقات مالية مستقبلية تعوضه عن القيمة الحالية للأموال المستثمرة . وكذلك عن النقص المتوقع في قيمتها الشرائية بفعل عامل التضخم . مع توفير عائد معقول مقابل تحمل عنصر المخاطرة والمتمثل بإحتمال عدم تحقيق هذه التدفقات النقدية .

ويعرف الاستثمار كذلك بأنه " القيمة النقدية للموجودات التي تتفقها المنشأة في سبيل الحصول على أو لتملك موجودات طويلة الأجل فقرارات الاستثمار إنما يحكمها اعتبارين أساسيين تتمثل في :

أولا : خصائص الصناعة

ففي هذا المجال ينبغي التركيز في التحليل على الجوانب الآتية :-

يقصد بالاستثمار بأنه " التضحية بمنفعة حالية يمكن تحقيقها من إشباع إستهلاك حالي وذلك بقصد الحصول على منفعة مستقبلية أكبر يمكن تحقيقها من إشباع إستهلاك محلي كما أن الاستثمار هو "مقدار من الموارد المالية تخاطر بها إدارة المنشأة عند الموافقة على المقترح الاستثماري " . فالمنشأة تتفق الأموال على المشروع على أمل الحصول على عوائد مالية تفوق الاستثمار الأصلي أي أنه "توظيف الأموال المدخرة للحصول على دخل منها "

أما مفهوم الاستثمار من وجهة النظرة المحاسبية فإنه " تخصيص جزء من موارد الشركة للحصول على العوائد في المستقبل " ويمكن التمييز بين نوعين من الاستثمارات . فهناك الاستثمار في الموجودات المتداولة مثل الأوراق المالية والتي غالبا ما تحقق عائدا في فترة زمنية أمدها سنة أو أقل . والاستثمار في الموجودات الثابتة والتي تحقق عوائدها في فترة زمنية تمتد لأكثر من سنة واحدة .

1. المبيعات السابقة والإيرادات المتحققة .
 2. إستمرارية وديمومة الصناعة .
 3. ظروف سوق العمل .
 4. الظروف التنافسية .
 5. إتجاهات الحكومة .
 6. نسبة أسعار الاسهم إلى الإيراد في الصناعة .
- ثانيا : العوامل الحاكمة للأنشطة الاستثمارية .
وهذا العوامل إنما تتمثل في :-

1. السيولة وقدرة المنشأة على تسديد إلتزاماتها المالية .
2. الأفق الزمني .
3. القوانين والتشريعات الضريبية .
4. المخاطرة وذلك على إعتبار إنما يهدف إليه الاستثمار هو تغطية الإيرادات بمعدل أكبر من معدل المخاطرة .

نهني ونبارك للاخوة



الف مبروك

المهنتون

إدارة وموظفي البنك التجاري اليمني

☆ عمار الكميم - بمناسبة الخطوبة وقرب الزفاف .

☆ أحمد الخميسي - بمناسبة ارتزاقه المولودة التي أسماها شذى

☆ محمد متاش - بمناسبة ارتزاقه المولود الذي أسماه (عبد العزيز) .

☆ أمل ناصر دماج - بمناسبة الزفاف .

☆ ربهام محمد - بمناسبة الزفاف .

☆ أكرم الجرائي - بمناسبة عقد القران وقرب الزفاف .

☆ أنور الحميري - بمناسبة الزفاف .

☆ عمار اليناعي - بمناسبة الزفاف .

☆ عبد العزيز حميد - بمناسبة عقد القران .

☆ أحمد الفلاحي - بمناسبة الزفاف .

☆ أنس جعفر - بمناسبة الزفاف .

☆ وجدي عبده سيف بمناسبة المولود الذي أسماه حمزه

فالف ألف مبروك



عجائب الدنيا

1- أهرامات الجيزة من أقدم عجائب الدنيا السبع وهي مقابر الفراعنة بنيت حوالي 2690 ق.م. ثلاثة أهرام شاد الأول منها الفرعون خوفو و ارتفاعه حوالي 147 متراً والثاني الفرعون خفرع و ارتفاعه 136 متراً والثالث الفرعون منقرع و ارتفاعه حوالي 62 متراً .

2- كان هليوس رودس من أشهر التماثيل الضخمة القديمة أقيم في اليونان عام 280 ق.م. على جزيرة رودس و ارتفاعه 32 متراً وقد حطمه زلزال في عام 227 ق.م. فأصبح انقاضاً وكان هذا التمثال مصنوعاً من البرونز المقوى بالحديد.

3- أقام يظليموس الثاني فنار الاسكندرية في عام 280 ق.م. حيث تعتبر أول منارة في العالم وبلغ ارتفاع الفنار حوالي 120 متراً .

4- أقام ملك ليديا معبد ديانا بارفسوس في عام 500 ق.م بني هذا المعبد الشهير في آسيا الصغرى بتركيا و أحرقه ايروسيترات عام 356 ق.م. في الليلة التي ولد فيها الاسكندر الكبير ولكن دمر عند هجوم القوطيين عام 262 ق.م. ولا يزال بقاياها محفوظة في المتحف البريطاني .

5- تاج محل من عجائب الدنيا الحديثة و التي تستحق البحث و الدراسة بناه رجل مسلم لزوجته المسلمة وهو في تصحيحه يأخذ العمارة الإسلامية التي تأثر بها كل من على هذه الكرة الأرضية و الآن هو من اشهر المعالم السياحية في الهند .

الكلمات المتقاطعة

9 8 7 6 5 4 3 2 1

1
2
3
4
5
6
7
8
9

عمودياً	أفقياً
1- بريق -موضع النور	1- ولاء -رفيق
2- حصان -تسجيل	2- فرح - عملاق
3- مهرجان -للنفي	3- يحتقر - خالص كل شين
4- مادة منظفة	4- مصباح
5- لحن (معكوسة) - قشر النحل	5- ندم -صوت البقرة
6- سهم ناري -لين	6- معنى - صوت البقرة
7- لؤلؤ - موضع البضائع و الامتعة - شتم	7- عاصفة بحرية -رحل (معكوسة) متشابهات
8- يرشد -اقصاء	8- غزال - قصر شهير في ضواحي باريس
9- مرهقاً مصري	9- طنان -يشتمت

أمثال

1- إذا بليت يا فصيح لا تصيح .
يضرب للتهوين من الجزع عند حلول البلايا
ويقوله من يصاب بضرر لا ذنب له .

2- اللي ما يعرف الصقر يشويه .
يقال لمن يتهاون بالرجال ويضعهم في غير
أماكنهم التي يجب أن يوضعوا فيها أو
يعاملهم معاملة غير أخلاقية .

3- تباعدت شطاها عن خطاها .
ويقال عندما يصعب على المصلحين حل
مشكلة معينة أو عندما يصعب الأمر على
شخص ما .

4- من يريد الدح ما يقول أح .
يضرب فيمن يصبر على تحقيق أمر ويتبين
له أن في تحقيقه صعوبة ولكنه ليس
مستحيلاً وأنه مادام أن ذلك بمحض إرادته
فعليه أن يتحمل النتائج حتى يصل إلى
مبتغاه .

نصائح طبية

موظفة / فرع عدن
هويدا حسن خليفة



استشارة ذوي الخبرة و المعرفة في كافة أمور الحياة ضرورية تجعلك تستفيد من تجارب الآخرين ولا تكرر أخطأهم ، وهذا يوفر عليك المال و الجهد و الوقت ، فاحرص دائماً على أن تختار من تستشير ، ففي شؤونك الصحية و العلاجية لا بد من استشارة الأطباء ذوي الخبرة و من الأفضل استشارة أكثر من طبيب .
قد يشير عليك الطبيب بإجراء عملية جراحية قد لا تكون في حاجة إليها فعليك أن تذهب إلى طبيب آخر و عليك التعرض عليه التشخيصات السابقة حتى تتأكد من تطابق وجهات النظر .

كلام الله عسل

♦ اسيل الوليد

الكلام أنواع و لأصحابه أكثر من شخصية فمنهم المتعلم المثقف ومنهم الجاهل الأمي و اعتقد أن المستوى التعليمي يلعب دوراً مهماً في هذا الجانب فالعلاقات العامة بين الناس من يصنعها غيرنا نحن أفراداً وجماعات في مؤسسات أو هيئات حكومية أو خاصة فالنتيجة واحدة حب و احترام وذوق رفيع يستحق التبرجيل و التقدير من الآخرين .

فكلنا يعلم مدى الأهمية لبناء وخلق روح التعاون و الإخاء بين الأشخاص سواء كانوا عاملين أو أصدقاء فكلنا نجسد هذه الروح العظيمة و التي من خلالها تصبح الحواجز بين الأفراد شفافة و رقيقة يتم من خلالها التعامل و التفاهم بين الناس و نشر المحبة حتى نصل للغاية المرجوة و نحقق أهدافه سامية تناسب العصر الذي نعيشه بعيداً عن تلك المهارات و المغامرات و التي تجعل من الأعمال يوم الجحيم الأعظم ... فهناك بعض الناس لا يرتاحون أو بالأصح لا يطيب لهم العيش إلا في أنفه و نفاق و شتم من منهم أقل منهم حتى يبدو أناس ذو قيمة و شأن ... فالأفضل أن يحترم الشخص لنفسه و لأخلاقه و ليس مركزه و رقيه و شأنه الاجتماعي .

ستعود أم سأموت ..

ستعود هاوية الجنون
وأعود ذلك العاشق المجنون
ونحيا سويا كما كنا
تزفنا الأمانى ... ترافقنا
تجمعنا الأحلام .. ترسمنا لوحا
نعيش في رحابها .. نهيم
ماحلى تلك النظرات
وأحلى من تلك النظرات عينها
عينها غارقة وسط الدموع
تعتربها حرقة .. وآلم عميق
تجر أذيال الهموم وسط صحراء سمراء
هي سمراء .. حمراء ... بيضاء
السهد يقلق منامها
تنام عندما تعرف سر الحب
هي الود .. الحب ... وكلاهما هي
كم أنا في مأمون مع تلك العينين
التي أخفي فيهما ألم وهموم وسر كبير
آتسال ستعود أم
سأضل يتيم هذا الزمان وأموت .

الشوق

ما أجمل أن يشتاق المرء لمن يحب و أن يعجل بلقائه بالأحباب .
لولا نعمة الاشتياق لما فطن شخص لأخر ولم يكثرث الشخص لمن حوله ممن يكونون له الحب و الشوق إلى لقاءه .
أدعو الله عزوجل أن لايفرق أحداً عن ناسا أحبوه و أن يجمع شملهم جميعاً .

ياسر العقيلي

الزمن الجميل

يعبر هذا المصطلح عن معاني كثيرة و استخدامات جوازية كثيرة و لقد قصدنا بهذا العنوان في مقالنا هذا (الزمن الجميل) وهو الوقت الذي يستدرك فيه المرء عقلة بعد غفوة من النوم قبل الصبحان يكون المرء فيها هائماً مع اوهامة نعم اوهامة وليست احلامه حيث ان الاحلام شيئاً جميل يمكن ان يتحقق اما الاوهام فهي الشرود من الواقع المريب فيضع العقل الباطن بعض الاحتمالات و الحلول لمشاكل المرء لكي يهاب من و اقعته المريب .

فيعيش تلك اللحظات على انها حقيقة ويتوهم المكان و الزمان و الاشخاص و الوضع الاجتماعي او المستوى المعيشي الذي يريده ويعيشها كأنها حقيقة حيث انه يتأثر منها بكل مشاعرة و احساسية فنلاحظ ان بعض النائمين يصرخ او يتكلم او يهمس أو يأن او يبتسم و احيانا يضحك كل هذه الانفعالات التي تحدث في الواقع الملموس هي من تأثير الاوهام التي يعيشها المرء في تلك اللحظات ... و عندما نقوم بإيقاظ احدهم من مثل هذه الحالات يجيب على الفور دعوني انام قليلاً او يتعذر بأنه تابع او مرهق لكي يدعه الشخص الذي اراد ان يقطع عليه متعة تلك اللحظات .

عموماً تلك اللحظات الممتعة لدى الكثير اطلقنا عليها اسم (الزمن الجميل) ، نتمنى الاعتادها احد لكي لايعيش معزولاً عن واقعه الملموس . عزيزي القارئ استيقظ ... فإن الاوهام تنكس وتتلاشى لدى اصطدام صاحبها مع واقعه المريب

احمد بن عبيد

رئيس قسم البحوث والقياس

فرصتك الثالثة للفوز

(مع حساب جواهر التجاري)

4 سيارات فاخرة و 337 جائزة قيمة

قد تكون احداها من نصيبك



تذاكر سفر دبي أو ماليزيا مع مصاريف إقامة (\$1000) - أجهزة كمبيوترات محمولة - غرف نوم متكاملة - أدوات منزلية متكاملة- أجهزة تلفزيونات LCD - اجهزة موبايل سامسونج - كاميرات تصوير سامسونج - ساعات سويسرية فاخرة - وجوائز أخرى!!

فبادر بفتح حساب جواهر لدى أي فرع من فروعنا

رقم مجاني 8008000
رقم ثابت 01-299988



الحوار

والتواصل مع الآخر



غسان العمري - مدير إدارة التسويق

و اطمئنان وشعور المستمع بالفهم الجيد و الإلمام بموضوع الحوار مما يمكنه من الرد المناسب ولتحقيق الاستماع الجيد لا بد من توفر شروط منها :

1- إقبال المستمع نحو المتحدث 2- عدم إظهار علامات الرفض و الاستياء 3- عدم الانفعال أو إعطاء ردود فعل سريعة ومباشرة قبل إنهاء المتحدث كلامه كي يستمر المتحدث في الاسترسال ويستمر التواصل .

ومن أجل أن يكون الحديث بناءً لا بدلنا من أن نتواصل مع الطرف الآخر أولاً ونتفاهم معه بشكل واضح ومثمر ثانياً أن كل منا يمتلك قدرات فردية ومهارات أخلاقية يدير بها علاقاته مع الآخرين ويستخدمها في العديد من مواقف المساومة و التفاوض . إلا أن في مواقف الاختلاف أو النزاع التي في الغالب تثير شحنة قوية من الانفعالات فإننا أحياناً ننسى القواعد الأساسية للتواصل و الحوار الهادئ .

وذلك لأن الإسلام يرى بأن الطبيعة الإنسانية ميالة بطبيعتها ونظرتها إلى الحوار أو الجدل كما يطلق عليه القرآن الكريم في وصفه للإنسان قال تعالى " وكان الإنسان أكثر شئناً جدلاً " بل إن صفة الحوار أو الجدل لدى الإنسان في نظر الإسلام تمتد حتى إلى ما بعد الموت .

كما أن للحوار أصولاً متبعة وللحديث قواعد تنفي مراعاتها وعلى من يريد المشاركة في أي حوار أن يكون على دراية تامة بأصول الحوار المتبعة لينجح بحول الله في مسعاه ويحقق مايرمي اليه .

فالحوار و التواصل هو القدرة على التفاعل المعرفي و العاطفي و السلوكي مع الآخرين وهو ما يميز الإنسان عن غيره مما يسهل تبادل الخبرات و المفاهيم بين الأجيال من خلال الإرسال و التحدث و الاستماع .

ويعد حسن الاستماع من أهم شروط التواصل الناجح مع الآخرين ويقيد الطرفين في استمرار الحوار و التواصل وشعور المتحدث بارتياح

الحوار أحياناً أقوى من الأسلحة العسكرية لأنه يعتمد على القناعات الداخلية الذاتية بل ربما أفلح الحوار فيما لا تفلح فيه الحروب الطاحنة فإننا بحاجة إلى أن نحاوّر أصحاب المذاهب و النظريات و الأديان الأخرى بهدف دعوتهم إلى الله تعالى فالحوار كما هو معروف وسيلة من وسائل الدعوة ولا يحق أبداً لأي شخص أي كان أن يعتقد أن العالم اليوم أصبح يعيش حالة إفلاس من النظريات و العقائد و المبادئ و المثل و القيم فالعالم يعيش اليوم حالة تخمة من كثرة النظريات و المبادئ و الفلسفات فصحيح أنها باطلة لكن هذا الزحام الهائل من الباطل مرجح بأقوى أسلحة - و الدعاية و الدعاة الذين تدربوا وتعلموا كيف يدافعون عن الباطل حتى يصبح في نظر الناس حقاً .

ولأن الحاجة إلى الحوار ضرورية وملحة في الدعوة الإسلامية فقد رسم الرسول (ص) أروع الأخلاق في الحوار و أحسنها بل و أسماها وأنبلها لأنها مطلب إلهي أوحى الله به رسوله (ص) ولقد اهتم الإسلام بالحوار اهتماماً كبيراً

جاء في دراسة قيمة حول البنوك الإلكترونية أجرتها مجلة (انترنت العالم العربي) أن إحدى الدراسات المسحية التي أجرتها شركة cfunds وهي شركة لتحويل الاموال إلكترونياً تملكها مؤسسة deluxe corporation تشير الى ان انجاز الاعمال المصرفية على شبكة ويب مازال معقداً جداً ، و أن الكثير من العملاء مازالوا متخوفين من الناحية الأمنية ، واستقطبت الدراسة المسحية التي أجرتها شركة deluxe تعليقات من 400 شخص لديهم حسابات مصرفية فورية ، أو أبدوا رغبة في فتح حسابات من هذا النوع .

وقال 365 شخصاً منهم (83%) أن تعاملاتهم مع المصارف عبر الانترنت أفضل من تعاملاتهم مع المصارف التقليدية ومن أفضل المنافع التي يتمتع بها هؤلاء قدرتهم على الوصول إلى حساباتهم خلال الأربع و العشرين ساعة يومياً ، وقدرتهم على مشاهدة أرصدة حساباتهم و استعراض كشوف الحركات التي يجرونها على حساباتهم فوراً ، بالإضافة لتمتعهم بخدمة دفع فواتيرهم عبر الشبكة .

و اضافت المجلة ان نتائج دراسة مسحية أخرى أجرتها مؤسسة pis global أن 7% من المنازل الأمريكية تستخدم الخدمات المصرفية عبر الانترنت وهي زيادة تبلغ 67% عما كان عليه الوضع عام 1998 م .

و على الرغم من أن مستقبل الخدمات المالية المتكاملة عبر الانترنت يبشر بنجاح كبير إلا أن نتائج الدراسة تذكر أن المسائل المتعلقة بخدمة العملاء ما زالت بحاجة إلى جهود كبيرة لتحسينها .



محمد احمد الشامي
فرع دار سلم

إتجاهات التعامل المالي على شبكة الانترنت وواقع البنوك الإلكترونية

أقرب إلى الجميع من الجميع

إفتتاح ٦ فروع جديدة



رداع

- فرع رداع

عدن

- فرع الشيخ عثمان

- فرع المنطقة الحرة

صنعاء

- فرع الجامعة

- فرع دار سلم

- فرع حده

البنك التجاري اليمني يقيم مأدبة إفطار لكبار عملائه وأخرى لموظفيه

مختار الطلبي - رئيس التحرير

بعد ذلك تحدث الأستاذ / سعيد بازرعة . نائب المدير العام شاكر الشيخ / محمد بن يحيى الرويشان - رئيس مجلس الإدارة على رعايته المتواصلة والمستمرة للموظفين والوقوف معهم في أكثر من مناسبة وتجسيد العلاقات الروحية في البنك والعمل كفريق واحد مؤكداً لما قاله رئيس مجلس الإدارة على الاستمرار في بذل الجهد والعمل لرفي البنك أكثر فأكثر .

كما تحدث بعض الحضور معبرين عن سعادتهم بهذه المناسبة التي جمعهم والتي تلقوا فيها التشجيع المستمر لإخراج كل طاقاتهم وإبداعاتهم دون أية مخاوف وأشادوا بالشفافية الرائعة بين الإدارة العليا وموظفي البنك.



وضعوا فيها كل طاقاتهم في خدمة هذا الصرح الرائع في عالم البنوك المصرفية اليمنية وكان الشيخ كريما ودقيقا في اختيار كلماته التي خاطب بها موظفيه فلم يبخل على أحد بشيء يستحقه أو ينصح رقيق أروع ما يعبر عن هذا البنك كأسرة واحدة يضلها الدفء والعلاقات الحميمة وروح الإخاء .



كما أشاد بالتطور الرائع في معدلات أرباح البنك للعام 2007م مشيراً أنها لم تكن لتتحقق سوى بالتعاون والأمانة وروح الإخلاص بالعمل وإتباع أحدث الأساليب والتقنيات التكنولوجية الحديثة التي تتناسب مع روح العصر لإرضاء جميع العملاء والحوز على ثقتهم الذي يجسد شعار البنك المعروف **(البنك التجاري اليمني.. البنك الذي تثق به).**

**أروع ما يعبر عن هذا
البنك أنه كأسرة واحدة**

كعادة السنوية ولقاءة المتواصلة والمستمرة في أكثر من مناسبة وبهذه المناسبة الدينية الكريمة أقام البنك التجاري اليمني مساء يوم الاثنين 2007/10/8م مأدبة إفطار لكبار عملائه وأخرى شملت جميع الموظفين بما فيهم موظفي الفروع في العاصمة صنعاء حيث ألتقى البعض بزملائه الموظفين متبادلين التهاني وأطراف الحديث فهذه المناسبة أتاحت فرصة التعارف بينهم ثم توجه الجمع إلى مأدبة الافطار بمعية الشيخ /محمد بن يحيى الرويشان - رئيس مجلس الإدارة والاستاذ /سعيد بازرعة - نائب المدير العام



وجميع مدراء إدارات البنك وموظفيهم وأستحوذ الشيخ / محمد بن يحيى الرويشان على إعجاب الحاضرين وتصفيقهم بكلمته الرائعة . التي جاءت تعبيراً عن سعة وتواضع قلب الأب لجميع موظفيه مخاطباً إياهم كالأسرة الواحدة حيث أشاد بكفاءة جميع الموظفين على جهودهم الصادقة والمتواصلة والتي



أشكال التجارة الإلكترونية



من أكثر موضوعات عصر المعلومات إثارة للجدل القانوني في وقتنا الحاضر التجارة الإلكترونية ونسأله معاً لماذا كان أحدث وآخر إفرزات عصر المعلومات من بين موضوعاتها وتحدياتها وقطاعاتها أكثرها إثارة للجدل وأكثرها محلاً للإهتمام؟؟ وهناك عدة أشكال للتجارة الإلكترونية اعتماداً على تقنية العملية وعلى تقنية الوسيط أو الوكيل . فأي سلعة أما أن تكون ملموسة أو رقمية . وأي وكيل إما أن يكون ملموساً أو رقمياً وأي عملية إما أن تكون ملموسة أو رقمية وبناءً على ذلك فإن التجارة تنقسم إلى ثلاثة أقسام:-

1. تجارة تقليدية بحتة: عندما يكون الوكيل ملموساً والسلعة ملموسة والعملية ملموسة.
2. تجارة إلكترونية بحتة: عندما يكون الوكيل رقمياً والسلعة رقمية والعملية رقمية.
3. تجارة إلكترونية جزئية: المزيج ما بين التجارة التقليدية والتجارة الإلكترونية.

أمثله: إذا اشترت كتاباً من موقع أمازون . فإن نوع التجارة هو التجارة الإلكترونية الجزئية لأن الشركة سترسل لك الكتاب على البريد ولكن إذا اشترت برمجيات من موقع أمازون . فإن نوع التجارة هو التجارة الإلكترونية البحتة لأن الشركة سترسل لك البرمجيات عن طريق الإنترنت أو الإيميل . مجال التجارة الإلكترونية واسع فحتى عملية شراء علبة الكولا من جهاز بواسطة البطاقات الذكية يكون ضمن التجارة الإلكترونية الجزئية.

المراجع: مجلة تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات
فارس صالح الصلوي



نصار المحفدي
رئيس قسم التدريب

الرؤية والرسالة

في

العدد الرابع عشر من مجلتنا أصداء تحدثنا عن التدريب وأهميته للمؤسسات والأفراد العاملين فيها، وفي هذا العدد سنتحدث عن الرؤية والرسالة فكثيراً ما نسمع ونقرأ عن هذا الموضوع الهام والذي سنركز فيه بشكل خاص على رؤية ورسالة بنكنا البنك التجاري اليمني البنك الذي نتق به، ويتبادر الى ذهني وأنا أكتب هذا المقال ... الكلمة التي اقضاه المدير العام والرئيس التنفيذي الأستاذ / عايد المشني في حفل تسليم جواهر التجاري بميدان السبعين (المرحلة الثانية) حيث تضمنت الكلمة معنى وسبب شعار البنك الذي نتق به والذي جعلنا فعلاً نضخر بانتماننا لأسرة البنك الذي سدد جميع التزامات بنك الاعتماد ... الخ وكلنا نعلم ذلك . وما أود لفت نظركم لاني موظفي البنك وعملائه الأعماء أن معظم ... إن لم يكن كافة الشعارات التي تقترن بأسماء المؤسسات لا تحمل معنى أو سبب ... إذ أن رؤية البنك واضحة من خلال شعاره (الثقة) وهذا الشعار يحمل قيمة تهتم بالعلاقة الانسانية بين البنك بموظفيه والعميل ، فالبنك هو الصديق الوفي للعميل وتتوج تلك العلاقة بالثقة ، إن واجبنا نحن الأفراد العاملين أن نعرف رؤية الإدارة العليا و إسمح لي عزيزي الموظف بتذكيرك بهذه الرؤية وهي الريادة والقيادة في القطاع المصرفي المحلي يجب أن تعمل كلاً في مكانة من أجل تحقيق رؤيتنا والتي نحن قريبين جداً من تحقيقها .

إن الرؤية في كتب الإدارة هي صورة ايجابية وملهمة للمستقبل ، وهناك مثال انجليزي يقول

you will chive it . If you can imagine it

أي اذا استطعت تصور ما تريد فسوف تنجزه .

و الرسالة هي الطريقة التي نحقق بها الرؤية ورسالتنا في البنك نقول (تقديم خدمات مصرفية شاملة و متطورة تلبي كافة احتياجات العملاء وتفق توقعاتهم) وهنا شرح لكيفية الريادة والقيادة في القطاع المصرفي وذلك عن طريق تقديم الخدمات المصرفية الشاملة و المتطورة و التي تلبي كافة احتياجات العملاء بل تتفوق توقعاتهم .

و فعلاً نرى بنكنا قريب جداً حيث تقدم في فروعنا الأربعة عشر المنتشرة في محافظات الجمهورية أغلب الخدمات المصرفية بل نتميز بالخدمات المصرفية الاللكترونية و التي تتفوق التوقعات .

إذا عزيزي الموظف رؤيتنا هي الريادة والقيادة في القطاع المصرفي المحلي ورسالتنا هي تقديم خدمات مصرفية شاملة و متطورة و تلبي كافة احتياجات العملاء و تتفوق توقعاتهم .

إننا نسعى ونعمل ونجتهد على تحقيق رؤية ورسالة البنك لأنه ينعكس علينا نحن الموارد البشرية و لا تغفل ذلك إدارتنا العليا و التي تجعل قيمها الجوهرية في رضا العملاء و رعاية الموظفين وتقدير الأداء المتميز وتعزيز العمل بروح الفريق الواحد .

وفي ختام هذا المقال وانطلاقاً من واجبنا في قسم التدريب ادعو كافة موظفينا جعل تلك الرؤية والرسالة من الأولويات و أن يعمل كلاً من مكانة بروح الفريق الواحد لتحقيق هدفنا ... والله الموفق



محمد الدرواني
مسؤول التسويق والعلاقات العامة - فرع ذمار

العلاقات العامة وأهميتها في المؤسسات

الصورة في أذهان المجتمع وهذا يؤدي بشكل غير مباشر إلى تعزيز مكانة المؤسسة في السوق وعلى الرغم من أن المؤسسات على اختلاف لأنواعها تلجأ إلى العلاقات العامة كأداة ترويجية إلا أن قطاع الخدمات مثل المصارف ومكاتب الاستشارات بأنواعها والمؤسسات المالية والمنظمات التي لا تهدف إلى الربح



تعتبر العلاقات العامة إحدى عناصر المزيج الترويجي فهي عبارة عن مجهودات مخططة يقوم بها المشروع للتأثير على رأي أو اتجاه جماعة نحو المشروع وقد يكون هدف مجهودات العلاقات العامة فئة جماهيرية معينة مثل المستهلكين العاملين المجهزين أصحاب المشروع الاجهزة الحكومية ووسائل الاعلام والمؤسسات المالية والمجتمع بمعناه الواسع أي أن مجهودات العلاقات العامة لا تستهدف المستهلك أو الجمهور الخارجي فقط وإنما تشمل المجتمع الأكبر بما في ذلك العاملين في المشروع على اعتبار أن العلاقات العامة أسلوب راق تلجأ إليه المؤسسات لتحسين صورتها وتعزيز هذة

مؤشرات... مؤشرات... مؤشرات... مؤشرات... مؤشرات... مؤشرات... مؤشرات... مؤشرات... مؤشرات... مؤشرات...

- تسارع النمو الاقتصادي في منطقة اليورو في الربع الثاني لسنة 2007م الأمر الذي يعزز

التوقعات بقيام البنك المركزي الأوروبي بتنفيذ زيارة أخرى في تكاليف الاقتراض .

- سجل اليورو أعلى مستوى له أمام الدولار نتيجة تراجع طلب المستثمرين على الأصول

الأمريكية من جراء الركود في سوق العقارات في الولايات المتحدة.

- أعلنت الحكومة المصرية في مجلة الأكونومست لبنوك الاستثمار الدولية تقديم

عروض بالنصائح والإرشاد لبيع 80% من أسهم بنك القاهرة .

- نما الاقتصاد الصيني بواقع 11.9% في السنة المنتهية 30/6/2007م وهو أعلى نمو

منذ 11 سنة .

- التضخم في الصين 4.4% خلال السنة المنتهية 30/6/2007م .

- التضخم في الولايات المتحدة 2.7% خلال السنة المنتهية في يونيو 2007.

" مجلة البنك المركزي اليمني "

مؤشرات



تطوير الذات

واقع الاعتمادات المستنديه في عالم التجارة الالكترونية



نبيل محمد المنفذي - فرع رداع

نتج عن النمو المتسارع
لوسائل الدفع الحديثة وتكنولوجيا
المعلومات والاتصالات آثار كبيرة
على المصارف وذلك من ناحية

أشكال هذه المصارف وأدائها وتسويق خدماتها أو القوى
البشرية في هذه المصارف لذا أصبح من الضروري تطوير
الأساليب المصرفية التقليدية إزاء ظاهرة التجارة الإلكترونية
لئلا تبقى المصارف بعيدة عن المتغيرات الجديدة في ظل نمو
الأسواق والبنوك الشاملة والتكتلات الاقتصادية .

ولابد للبنوك حتى لا تخرج من المنافسة بمسايرة الثورة الحاصلة
في التجارة الإلكترونية والقبول بنظم الدفع والتحويل النقدي
الإلكترونية والقيام بدور تقديم خدمات المعلومات عن الأسهم و
الأوراق المالية الأخرى والأسواق المحلية والدولية وغير ذلك من
متطلبات العمل المصرفي الإلكتروني .

وفيما يخص الاعتمادات المستندية فإن التطورات التكنولوجية
الحديثة أدت لظهور الاعتماد المستندي الإلكتروني وفيه يقوم
المستورد بإرسال طلب لإصدار اعتماد مستندي وذلك بواسطة
الفاكسميلي أو الحاسب الإلكتروني ، فإن قبل مصدر الاعتماد
طلبه فإنه يقوم بإرسال رسالة معادة بالوسيلة نفسها ويرسل نص
الاعتماد الكترونياً إلى المستفيد وقبل إنهاء صلاحية الاعتماد
يرسل المستفيد الكترونياً الفواتير اللازمة المتعلقة بالشحن كما
يقوم بالطلب من الأطراف المشاركة في العملية كالشحن والمؤمن
والمفتش ان يقوموا بإرسال رسائل الكترونية بمستنداتهم للبنك
مصدر الاعتماد مع تحمل كل طرف من هؤلاء المسؤولية عن
الإرسال غير الدقيق لما أرسله من مستندات .

ثم يقوم البنك مصدر الاعتماد بإرسال الرسائل الالكترونية
الوارده اليه للبنك المبلغ حيث يقوم الأخير بفحص الرسائل
المرسلة في شكل ورقي ولتأكد من مطابقتها مع شروط الاعتماد
الالكتروني فإذا تبين للبنك المبلغ وجود خلافات في المستندات
فإنه يقوم بإخطار المستفيد بذلك أما إذا كانت الرسائل مطابقة
لشروط الاعتماد فإنه يتم الدفع الكترونياً للمستفيد وذلك
بالتحويل الإلكتروني للمبالغ إلى حساب المستفيد وإجراء قيد
معاكس بنفس الأسلوب الإلكتروني على حساب طالب فتح
الاعتماد .



محمد عبد الرزاق
مدير فرع الجامعة

يعني أن هناك ثقة متنامية تمنحه إدارته
وسيوذي ذلك إلى مكافأته وترقيته... إلخ
والناحية الثانية من ناحية تطوير الذات وهذا
الأهم وهو عندما يشعر الشخص أن في حياته
أحداث جديدة وافكار متنوعة وأعمال
متنامية كلما طور نفسه وهذا ينتج عن
إبداع في عمله وترقيته في وظيفته وارتقاء في
راتبه وهذا ما يعنيه المثل المعروف من لا
يتقدم يتقدم .

وعندما نعود إلى محور حديثنا هذا عن
التطور الذي شهده العالم بشكل عام
والقطاع المصرفي بشكل خاص وما تشهده
هذه الأيام البنوك اليمينية لوجدنا أن القطاع
المصرفي اليمني يشهد تطور غير مسبوق في
جانب الخدمات والمنافسة وغيره وهذا ما
نلاحظه وما قام به بنكنا - البنك التجاري
اليمني - في إدخال أحدث الأنظمة المعلوماتية
والتي من خلالها يقدم أفضل الخدمات
المصرفية المنافسة على الساحة . ولم يتبقى
أمامنا إلا أن نكون سابقين إلى تطوير
أنفسنا في جميع نواحي المعرفة وخاصة
المصرفية ونتميز عن غيرنا من موظفي البنوك
وأن نكون عوناً لإدارتنا نحو التطوير والسمو
بهذه المؤسسة المصرفية إلى أعلى العليين بين
البنوك المنافسة إن شاء الله من خلال البحث
عن كل ما هو جديد في عالم المصارف
وإبداء الآراء والمقترحات التي تخدم سير
العمل ونشر مفهوم التعاون بين جميع الموظفين
وخلق نوع من الثقة المتبادلة وحسن التعامل مع
العملاء وأن نتذكر دائماً أن العميل على حق
، أن نتعلم من الأخطاء وعدم تكرارها
ونتميز بالمثابرة - المصابرة إلخ
وبهذا نكون قد أسهمنا بشكل كبير في ما
تسعى الإدارة العليا إلى تحقيقه .



كثيراً ما نسمع وتحدث عن التقدم
والتطور والتحديث التي تشهدها كافة
القطاعات الصناعية والتكنولوجية
والبرمجية... إلخ والتي تتطور على إثرها
قطاعات اقتصادية عديدة منها البنوك على
سبيل المثال وقد تصل بعض الأحيان إلى أن
تتغير وتتقدم دول بحد ذاتها إثر هذا التطور
وما النور الآسيوية منا ببعيد ولكن السؤال
الذي يطرح نفسه ؟

هل سأل أحد منا نفسه كمجتمع في دول
نامية ما سر هذا التطوير الذي يشهده العالم
حاليا ، ولو تعمنا في السؤال والبحث عن
الإجابة لو وجدنا أن السبب هو أن المجتمعات
في هذه الدول المتقدمة ورغم ما أحدثته
حياتهم المادية البحتة إلا أنهم يؤمنون بشيء
واحد هو الشعور بالمسؤولية وتطوير الذات
مستغلين بذلك ما وهب الله لهم من عقول
ناضجة .

فالشعور بالمسؤولية تعني أن يقوم كل شخص
بكل ما أوكل إليه بكل أمانة وأتقان مؤمناً
بذاته إن ما يقوم به هو تجسيد لشخصيته
فيجب أن يكون مبادراً بكل ما من شأنه
خدمة عمله ووظيفته ويعمل جاهداً إلى
إبتكار الافكار الجديدة والاسهام في تذليل
المشاكل الموجودة في العمل وكذلك القيام
بكل ما يناط به بصورة مكتملة وأكثر
وبكل جدارة وبلا تعذر . وكل هذا وذلك
سينعكس عليه من ناحيتين الناحية الأولى
من ناحية العمل واعتماد مسؤولية عليه مما

لمحة تاريخية عن البورصة



4 - تنفيذ التعاقد:

في الأسواق التقليدية يتم غالباً تسليم السلعة ودفع ثمنها حال التعاقد، بينما في بورصة الأوراق المالية يتراخى تسليم ودفع الثمن إلى تاريخ لاحق لعقد الصفقة.

5 - التواجد المادي للسلع في السوق:

تعقد الصفقات في الأسواق التقليدية بخصوص سلع موجودة و منظورة، أما في بورصة الأوراق المالية فلا حاجة للتواجد المادي للسلع فيها.

وبصفة عامة، تعتبر البورصة أكثر الأسواق اقتراباً من النموذج القسري لسوق المنافسة الكاملة، فهي أشد الأسواق اتحاداً في العالم، وتتوافر لها وسائل اتصال فورية بينها وبين المراكز الرئيسية وتتعامل في سلع متجانسة، و لا تكاد تهتم بنفقات النقل.

نواف على عبده مثني
إدارة الائتمان للإفراد

ومن العوامل المؤثرة في آليات السوق نفسها العرض والطلب-الشفافية-الشائعات-الحالة الاقتصادية-المناخ الاقتصادي. يمكن تلخيص أهم جوانب الاختلاف بين البورصة وبين الأسواق التقليدية فيما يلي:

1 - اختلاف وعاء التعامل:

يتمثل وعاء التعامل في بورصة الأوراق المالية في أوراق مالية. كالأسهم والسندات،، بينما هو في الأسواق التقليدية جد مختلفاً، فقد يكون سلعاً أو عقارات مثلاً .

2 - اختلاف حجم الصفقات:

ففي بورصة الأوراق المالية الصفقات ضخمة و متكررة ومركزة بعكس المعتاد في صفقات الأسواق التقليدية، لذا فإن لها تأثيراً كبيراً على سعر الصك الذي يجري عليه التعامل .

3- ضرورة الوساطة في التعامل:

يلزم في بورصة الأوراق المالية أن يتدخل السمسار (أو شركات السمسرة) في التعامل حتى يكون صحيحاً، بعكس الحال في الأسواق التقليدية.

يعود أصل كلمة بورصة إلى اسم العائلة فان در بورسن Van der Bursen البلجيكية التي كانت تعمل في المجال البنكي والتي كان فندقها بمدينة بروج Bruges مكاناً لالتقاء التجار المحليين في القرن الخامس عشر، حيث أصبح رمزاً لسوق رؤوس الأموال وبورصة للسلع. وكان نشر ما يشبه قائمة بأسعار البورصة طيلة فترة التداول لأول مرة عام 1592 بمدينة انفرز Anvers. أما في فرنسا فقد استقرت البورصة في باريس بقصر برونيار Brongniart نسبة إلى المهندس الذي رسم المخططات عام 1808. وفي الولايات المتحدة الأمريكية بدأت البورصة بشارع وول ستريت Wall Street بمدينة نيويورك أواسط القرن الرابع عشر. تعريف بورصة الأوراق المالية: هي سوق لبيع وشراء الأوراق المالية كالأسهم والسندات . وتقسم الى ثلاثة أجزاء هي البائع -المشتري - السوق

بسمة الاكحلي

التسويق الالكتروني

التسويق هو مفتاح لتحقيق أهداف المؤسسة ويشمل تحديد الاحتياجات والرغبات للسوق المستهدفة والحصول على الرضا بفعالية وكفاءة ودقة أكثر من الجهات المنافسة و إذا أضيفت صفة الالكتروني للتسويق فنحن نتحدث عن بيئة و أدوات يجمع بينهما فضاء وعالم الانترنت بكل ما أتاحه عصر التكنولوجيا للتواصل بين البشر سواء أكان بريدا إلكترونياً أم غيره من الأدوات الإلكترونية .

ومن الملاحظ اليوم خاصة في قطاع التسويق في العالم أن التسويق الالكتروني أسرع وأسهل وذلك يرجع إلى انخفاض تكلفته و ازدياد قدرته على توسيع السوق خصوصاً انه يكون في ايدي كل المستهدفين ومن خلال الرسائل الالكترونية التي تظل تتجول يومياً في الشبكة الالكترونية تتضمن تحفيزات و إعلانات جديدة بل توجه غالباً نصائح لزبائن محتملين وحسب رؤى الكثير من أخصائيي التسويق إن التسويق الالكتروني سيكون في المستقبل القريب قوة أساسية تقود النمو الاقتصادي في ظل التحولات الجذرية التي يشهدها الاقتصاد العالمي .

حيث أن التحرك السريع نحو التطوير باستخدامات تكنولوجيا العصر و التركيز على مفهوم التسويق الالكتروني سيمنع بما لا يدع مجالاً للشك رؤية واضحة للمستهلك المحلي عن مدى تقدم وتطور الشركات المحلية في سبيل تقديم منتجات وخدمات بشكل عصري ومتميز . وبالرغم من أننا لا نزال بحاجة إلى تثقيف الأفراد إلى ضرورة التعاطي مع الإنترنت بشكل سليم متلائم و إلى ضرورة استخدامه بالطرق التي تعود علينا وعليه بالفائدة ...



منحونا ثقتهم فأولئ

البنك التجاري اليمني يكرم الفائزين بالسحب الثاني لـ

الفائزين بالجوائز الكبرى للسحب الثاني من البرنامج

- 1- نشوان محفوظ محمد الحكيمي - أحد عملاء الفرع الرئيسي
سيارة بي إم دبليو اكس 3
- 2- ناصر محمد صالح كلي - أحد عملاء فرع شارع تعز
سيارة درانجو مبروكي
- 3- محمد أحمد حسين مبارك -
أحد عملاء فرع الملكة اروى - عدن
جيب شروكي
- 4- منير عبد الله الحريبي - أحد عملاء فرع تعز
زئالي تي آر 1500

يمثل ما اختتم المرحلة الأولى من حساب جواهر التجاري في الرابع من مايو من العام الحالي ، إختتم البنك التجاري اليمني المرحلة الثانية يوم الجمعة الماضية 2007/9/7م ، وفي ذات المكان حديقتي السبعين ، وذلك بإحتفال كبير حضره الإخوة ، أمين محمد جمعان - أمين عام المجلس المحلي بأمانة العاصمة ، والشيخ / محمد بن يحيى الرويشان - رئيس مجلس الإدارة ، والأستاذ / عايد المشني - المدير العام - الرئيس التنفيذي ، ونواب المدير العام ، وقيادات البنك وعدد من المهتمين ، وعملاء البنك التجاري اليمني ، وفي البدء تم إستعراض فكرة مشروع حساب جواهر التجاري وطريقة الإستثمار فيه ، وألية سحب الجوائز ، حيث جرت عملية السحب بطريقة آليّة شفافه أمام نظر وسمع جميع الحاضرين ، وقد أعلنت أسماء الفائزين أولاً بأول ، وتم التواصل المباشر من على خشبة المسرح بالفائزين بالجوائز الكبرى ، والذين تفاوتت ردود أفعالهم بين الصدمة والدهشة والفرح الغامر ...

هذا وقد أعرب الشيخ / محمد بن يحيى الرويشان رئيس مجلس الإدارة عن سعادته الفاعرة المستمدة من السعادة والفرحة التي ارتسمت على الوجوه في هذا الحفل الرائع الذي عكس العلاقة الحميمة التي تربط البنك التجاري اليمني بعملائه على امتداد الأراضي



اليمنية مقدماً تهنئه الحارة لمن حاضره الحفل في هذه المرحلة متمنياً لمن لم يحالفهم الحظ أن يجدا فرصهم بالفرز في المرحلة الثالثة ، وأكد الشيخ محمد بن يحيى الرويشان أن برنامج جواهر التجاري ما هو إلا مقدمة لمشروع طموح حافظاً بالمشايات السارة لجمهور البنك الكبير ، التي سيتم الكشف عنها في حينه ، معرباً عن شكره وتقديره لعملاء البنك بشكل عام والمشاركين في برنامج حساب جواهر التجاري بشكل خاص الذين أكدوا من خلال إقبالهم الكبير عن حجم الثقة الغالية التي يولونها لبنكهم الرائد الذي يتلق به الجميع.



وسكان الأستاذ/عايد المشني -المدير العام- الرئيس التنفيذي قد ألقى كلمة في الحفل أكد فيها أن شعار البنك التجاري اليمني الذي تثق به ليس إبداعاً وإنما إستحقاقاً لإنجازاته في الواقع من أبرزها أنه في الوقت الذي انهار فيه بنك

فإن البنك التجاري اليمني هو البنك الوحيد ضمن بنوك القطاع الخاص في اليمن الذي يادر الى اعداد بيانات ماليّة نصف سنوية مدققة ابتداءً من منتصف عام 2006م ولعلكم قد اطلعتم على البيانات النصف سنوية عن الفترة المنتهية في 2007/6/30 والتي تم نشرها يوم 2007/8/19م والجدير بالذكر أن البيانات المالية عن الفترة المنتهية في 2007/6/30م أظهرت قوة



من جانبه أكد الأستاذ /عبد الوهاب الحكيمي نائب المدير العام مدير الفرع الرئيسي أن المراحل التي قطعها مشروع حساب جواهر التجاري حتى الآن تشير إلى نجاح فاق التوقعات الأمر الذي شجع قيادة

البنك على توسيعه وتطويره في المدى القريب والمتوسط والبعيد ليبنى ككاف طموحات وتطلعات البنك وجمهوره الكريم على حد سواء . ويوسط أجواء الأمل والتفاؤل بدأت عملية سحب الجوائز أمام أنظار الجميع بطريقة آليّة شفافة بواسطة الكمبيوتر ومن خلال شاشات عرض عملاقة في واجهة المسرح وعلى جانبي الصالّة وقد بدأت عملية السحب على الجائزة الأولى (سيارة BMW) ومع حركة أرقام عداد الكمبيوتر تصاعدت حالة الترقب حتى توقف عند المشترك الفائز (نشوان الحكيمي) أحد عملاء الفرع الرئيسي بعد ذلك توالى المشايات السارة حيث فاز المشترك ناصر محمد صالح أحد عملاء فرع شارع تعز بالجائزة الثانية (سيارة درانجو) فيما فاز المشترك محمد أحمد حسين مبارك أحد عملاء فرع عدن بالجائزة الثالثة (سيارة جيب شروكي ، بينما كانت الجائزة الرابعة (سيارة زئالي) من نصيب المشترك منير عبد الله أحمد الحريبي أحد عملاء فرع تعز ، بعد ذلك استكملّت عملية السحب على باقي الجوائز والتي فازها الاخوة الميمنة أسمائهم في الصفحّة المعاكسة ، هذا وستبدء عملية تسليم الجوائز ولكم في مقر البنك الرئيسي والفرع بالمحافظات ، وأنف أفض مبروك.

المركز المالي للبنك من حيث الجوانب التالية:
1- ارتفاع نسبة كفاية رأس المال حيث بلغت 116% وهي ضعف النسبة المقررة من بازل ومتطلبات البنك المركزي اليمني ولعل هذه النسبة من النسب المصرفية العالية سواء على مستوى الجهاز المصرفي في اليمن وفي العالم أيضاً ، إذ تعني هذه النسبة مؤشراً واضحاً على ارتفاع حقوق الملكية من ناحية وانخفاض مخاطرة الأصول وميلها للسيولة من ناحية أخرى .
- التركيز في توظيفات الأموال على جانب الأمان والسيولة والريحية ولعل المطلع على الميزانية كما هي في 2007/6/30م يلاحظ بأن مجموع موجودات البنك بلغت حوالي 50 مليار ريال ، تبلغ الأموال السائلة منها على شكل أرصدة نقدية في البنك وأرصدة لدى البنوك وأدوات خزينة وشهادات ايداع لدى البنك حوالي 22 مليار أي بنسبة 44% من الموجودات وهذا يشكل نسبة 74% من أموال المودعين ككل ذلك يعطي مؤشراً عالياً جداً لتوليد الثروة لدى المودعين للإطمئنان والثقة بالبنك .
وعلى الرغم من حرص البنك في توظيفات أمواله وتركيزه على جوانب السيولة والأمان إلا أن ذلك قد ممكن البنك من تحقيق أرباح بعد الضريبة في نهاية عام 2006م بمبلغ 920 مليون ريال وبالتالي تحقيق عائد على رأس المال بلغت 25% وهي من النسب العالية على مستوى الجهاز المصرفي اليمني وتقترب من معيار الصناعة المصرفية العالمية .
وفي مجال التوسع والانتشار ، نظراً لاستجابة البنك لمتطلبات البنك المركزي سواء على صعيد سلامة أوضاعه المالية أو على صعيد تطوير أنظمتة وهيكلت عملياته فقد تم السماح له من قبل البنك المركزي بالتوسع والانتشار وقد تم افتتاح ستة فروع جديدة للبنك تم تجهيزها وفق أحدث التقنيات والأنظمة والكوادر لتقديم خدمات مصرفية متميزة للجمهور وهناك خطة لزيادة عدد الفروع والمكاتب سيتم الاعلان عنها قريباً .



