



البنك التجاري اليمني
Yemen Commercial Bank

أصداء

مارس - العدد السابع عشر - تصدر عن البنك التجاري اليمني



رئيس الجمهورية
عبدالله بن عبد الله السعيد

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



لا نجاح إلا بتخطيط سليم

المؤشرات المالية
للبنك

العلاقات العامة
وأهميتها

فن التعامل
مفتاح قلوب الناس

جواهرنا تتلأ في سماء السوق المصرفي اليمني

من هذا العنوان الجميل نلتمس الميزة التنافسية التي أُضيفت إلى باقة الخدمات التي يتميز بها البنك التجاري اليمني ألا وهي منتج جواهر التجاري وحيث أن هذا المنتج الجديد على السوق المصرفي يعد الأول من نوعه على المستوى المحلي والاقليمي ولم تكتفي إدارة البنك التجاري اليمني بهذا النجاح لهذا المنتج في عامه الأول ٢٠٠٧م حتى تفاجئ الجميع بتجديد المنتج للعام ٢٠٠٨م وبشكل جديد وأميز من عامه السابق وبجوائز أكثر لزيادة الفائزين بالجوائز عن العام المنصرم ٢٠٠٧م ويذكرنا الإشادة بنزول منتجاتنا المصرفية الجديدة والأميز في السوق المصرفي بجانب منتج جواهر التجاري ألا وهي خدمتي (كنز الطفل وحواء) اللتان قدمتا بشكل أفضل وأميز للسوق المصرفي وحيث لاقتا نجاحا ملحوظا من وقت نزولهما.

أحمد بن عبيد



الفكر الإداري



غسان العمري
مدير إدارة التسويق

وتوظيفها لخدمة المؤسسة حتى تتمكن من تحقيق الأهداف المرسومة ومن أجل تحقيق القيادة فهناك متطلبات وعناصر يجب أخذها بعين الاعتبار منها التأثير والقدرة على إحداث تغيير ما أو إيجاد قناعة وقدرة على إحداث أمر ما وهذا مرتبط بالقدرة الذاتية وليس بالمركز الوظيفي كما أن السلطة القانونية هي الحق المعطى للقائد في أن يتصرف ويطاع إما إذا تحدثنا عن عناصرها فهي مكملة لمتطلباتها منها ، وجود مجموعة من الأفراد ووجود بيئة يعيش فيها هؤلاء الأفراد فالالتفاق على الأهداف التي تسعى المجموعة لتحقيقها ووجود قائد لهذه المجموعة يتمتع بالتأثير و الفكر الإداري وقرار صائب ولديه قدرة على التأثير الايجابي في سلوك المجموعة .

لابد للمجتمعات البشرية من قيادة تنظم شؤونها وتقيم العدل بينها فقد أمر النبي (ص) بتعيين القائد في أقل التجمعات البشرية حيث قال عليه الصلاة والسلام (إذا خرج ثلاثة في سفر فليأمروا أحدهم) رواه البخاري ولأن القيادة مهمة جداً قال القائد الفرنسي نابليون : « جيش من الأرناب يقوده أسد أفضل من جيش أسود يقوده أرنب كذلك أهمية القيادة تكمن في العديد من الأشياء إذ تعد حلقة الوصل بين العاملين وبين خطط المؤسسة وتصوراتها المستقبلية وتدعيم القوى الإيجابية في المؤسسة وتقليص الجوانب السلبية قدر الإمكان و السيطرة على مشكلات العمل وحلها وحسم الخلافات و الترجيح بين الآراء وتنمية وتدريب ورعاية الأفراد بإعتبارهم أهم مورد للمؤسسة مما يؤدي إلى أن الأفراد يتخذون القائد قدوة لهم كذلك لا ننسى مواكبة المتغيرات المحيطة

الاحتياطي الأمريكي يخفض أسعار الفائدة بـ ٧٥ نقطة أساس بشكل مفاجئ ليقاف الذعر في الاسواق العالمية

تدخل البنك الاحتياطي الأمريكي بشكل مفاجئ مخفضا أسعار الفائدة بـ ٧٥ نقطة أساس ليصبح سعر الفائدة ٣.٥ ٪ وذلك في أعقاب الذعر الذي أصاب الاسواق المالية العالمية خلال اليومين السابقين. يشار إلى ان هذه هي المرة الأولى التي يتم فيها تخفيض أسعار الفائدة بـ ٧٥ نقطة أساس منذ ٢٤ سنة . وكان من المقرر أن يجتمع البنك الاحتياطي يوم الثلاثاء القادم لتقرير الاجراء الذي سيتخذه غير أن الذعر الذي أصاب الأسواق المالية ورد الفعل السلبي على خطة بوش لتحفيز الاقتصاد جعل البنك الاحتياطي يعجل بقراره. وهذا هو التخفيض الرابع لاسعار الفائدة خلال الأشهر الاربعة الماضية في محاولات من الاحتياطي الأمريكي منع الاقتصاد الأمريكي من الوقوع في فخ الركود على اثر ازمة الرهون العقارية.

البنوك السعودية تتأهب لفصل جميع خدمات الوساطة المالية

شارفت المهلة المحددة لـ ١١ بنكاً سعودياً من قبل هيئة السوق المالية لفصل خدمات الوساطة المالية والاستثمار عن أعمال البنوك على الانتهاء ، ويجب التوجه بها الى شركات مالية منفصلة كلياً بلغ عددها ١٣ شركة مالية واستثمارية مختلفة الأنشطة حتى الان .

وقد اكدت هيئة السوق المالية ان على البنوك إبلاغ عملائها من كافة الشرائح خاصة المرتبطين بحسابات الاستثمار والتداول في سوق الأسهم السعودية بهذه الخطوه والاعلان فوراً إذ لم تقم حتى اللحظة بالإعلان عن كيفية الوضع الجديد .

وقد اعتبر محللون اقتصاديون تطبيق قرار فصل خدمات الوساطة المالية عن البنوك خطوة مهمة لاستكمال الخطوات التي اتخذتها هيئة السوق المالية خلال العامين الماضيين، خصوصاً انها قامت خلال الفترة الماضية باصدار الكثير من التراخيص لشركات الوساطة للعمل وأشاروا الى ان البدء في فصل خدمات الوساطة عن البنوك المحلية التي احتكرت هذه الخدمة خلال السنوات الماضية يمثل نقلة في نوعية الاستثمار بسوق الاسهم وكذلك بالنسبة لحجم الاستثمارات وبالتالي يساعد في استقرار الاقتصاد المحلي، مؤكداً ان اغلب الشركات التي حصلت على التراخيص خلال الفترة الماضية استكملت البنى التحتية وقامت بتأهيل الكوادر لمباشرة العمل.. وبالتالي فانها اصبحت قادرة على القيام بالدور المطلوب اعتباراً من مطلع يناير المقبل .

الجدير بالذكر انه مايقارب الـ ١٠ مليارات ريال ستفقد المصارف من دخلها السنوي جراء عملية الفصل

يعد واحداً من اكبر مشاريع تقنية المعلومات المصرفية في العالم بنك الرافدين يختار حلاً متطوراً من شركة مايسز/اي - بلان

قال وزير المالية العراقي بيان جبر: أنا مصمم على تحديث وتطوير البنوك، لتمكين كل مواطن عراقي للحصول على بطاقة دخول وأن يكون لكل مواطن عراقي حساب مصرفي الأمر الذي يمكنه من التعامل والوصول إلى الخدمات المصرفية عبر شبكة الانترنت بغض النظر عن كونه موظفاً حكومياً أو ليس كذلك. هذا هو حلمي الذي اسعى لتحويله إلى حقيقة ملموسة على ارض الواقع. لقد وقعت اتفاقية بشأن هذه النظام لصالح بنك الرافدين. من جانبه، قال مدير العام مايسز للخدمات المصرفية جيه وارن: إن من اهم العوامل الرئيسية التي ادت إلى اختيار حكومة العراق لهذا النظام هو مكانة مايسز الرائدة في الصناعة، وإنا فخورون بأن نكون جزءاً لا يتجزأ من برنامج إعادة هيكلة البنك. إن قدراتنا المعرفية العميقة بالسوق إلى جانب خبرة وتجربة شركة E-Plan في مجال تنفيذ أنظمة وبرمجيات تقنية المعلومات والاتصالات في العراق سيمكن بنك الرافدين من الحفاظ على موقعه الرائد في المنطقة فضلاً عن تعزيز قدراته التنافسية على الصعيد الدولي بشكل ناجح. هذا هو مثال ودليل آخر على تميز تقنيتنا ومهاراتنا وخدماتنا المرموقة والمتفوقة التي فازت على تمنوس. وقال الرئيس التنفيذي لشركة بي بلان شيركو عبد: إن هذا الحل المتطور والمتقدم والخبرات والتجارب الناجحة الإقليمية التي حققتها مايسز على مدى أكثر من عقدين من الزمن إلى جانب موقعنا القوي باعتبارنا الشركة الرائدة في توفير الحلول الشاملة والمتكاملة المتطورة قد حسمت التنافس لصالحنا. لقد بدأنا فعلاً المرحلة الأولى من تنفيذ الحل، وإنني أتطلع إلى العمل بشكل وثيق مع البنك من اجل مساعدته على توفير الخدمات المعززة و المطورة إلى عملائه..

أعلنت شركة مايسز العاملة في مجال توفير حلول وخدمات البرمجيات المتطورة، أن بنك الرافدين، وهو أكبر بنك عراقي مملوك للدولة، قد اختار حلاً مصرفياً متكاملًا وشاملاً من أنظمة مايسز وبي بلان انفورمشن المتقدمة. ووقع الاتفاقية بين بنك الرافدين ومجموعة مايسز - بي بلان وزير المالية وتأتي هذه الخطوة في إطار استراتيجية تحديث وتطوير البنوك المملوكة للدولة.

وقد وقع الاختيار على حل مايسز - بي بلان بعد منافسة شديدة مع عدة عروض مقدمة من شركات رائدة بما فيها تمنوس وسيستمز اكسس. إن هذا الحل المتطور من شأنه أن يسهم اسهاماً فعالاً في تلبية متطلبات برنامج إعادة هيكلة البنوك في العراق الذي يهدف إلى تحسين مستوى الأداء وتمكين البنوك بما فيها بنك الرافدين من المنافسة بفعالية أكبر في بيئة مفتوحة وتنافسية متنامية. ويشمل الحل تركيب أنظمة إلكترونية لخدمات المقاصة المصرفية إلى جانب النظام المصرفي من شركة مايسز فضلاً عن شبكة أجهزة الدعم والاتصالات التي تضم ١٤٨ فرعاً محلياً و٧ فروع إقليمية منتشرة في كل من بيروت والقاهرة والأردن وأبوظبي والمنامة وصنعاء. وسيتيح هذا المشروع الذي يعد واحداً من أكبر المشاريع من نوعه في العالم، المجال للبنك لتقديم منتجات تنافسية وخدمات ممتازة إلى عملاء البنك في العراق والخارج. وفي ديسمبر ٢٠٠٦، تم توقيع مذكرة تفاهم رسمية بين البنك المركزي ووزارة المالية بشأن إعادة هيكلة البنوك المملوكة للدولة بما فيها بنك الرافدين. وتشمل هذه المذكرة الخطوات المتعلقة ببرنامج إعادة الهيكلة التشغيلية والمالية لهذه البنوك على مدى السنوات القليلة القادمة بما في ذلك نشر وتركيب نظام مصرفي إلكتروني. وفي سياق تعليقه على هذه الاتفاقية،

مصرفيون: البنوك الإسلامية تواجه عقبات حتى في الدول الإسلامية

وأبلغ أشرف بسيسو مدير عام المالية والإدارة بشركة سوليدرتي للتأمين الإسلامي قمة رويترز للتمويل الإسلامي في المنامة «أحد العوائق أمام دخول السوق هو الصلة بالإسلام. كلمة الإسلام في الغرب لها ايحاء سلبي. ذلك هو الشعور وسط سوق التجزئة الذي نستهدفه».

رغم طفرة حادة في التمويل الإسلامي لتلبية حاجات عدد متزايد بين ١.٣ مليار مسلم في العالم يطالبون بخدمات تتفق مع تعاليم دينهم إلا أن الصلة الدينية ربما تكون أيضاً عائقاً أمام النمو في الدول غير المسلمة وحتى في الدول المسلمة ذات التوجهات العلمانية. وتواجه البنوك الإسلامية عوائق ليس فقط في الغرب بل أيضاً في بعض الدول المسلمة التي ربما ترغب في أن تبدو في صورة أكثر علمانية.



طلال عبد الرحمن محمد
مدير الموارد البشرية والشؤون الإدارية والتدريب

إدارة الموارد البشرية إدارة الأفراد

بعد عملية تخطيط الموارد البشرية، وتتضمن عملية الاستقطاب النوعية بوجود وظائف شاغرة عن طريق وسائل الإعلام المختلفة، وتشجيع المهملين لشغل هذه الوظائف عن طريق تقديم طلبات التوظيف، وذلك عقب الإعلان عن الوظائف الشاغرة وشروط الالتحاق بها ومواعيد إمتحاناتها.

حيث توجد مبادئ لهذه العملية فالمبدأ الأول هو حتمية المركزية في الاستقطاب ينبغي أن يتركز الاستقطاب في إدارة واحدة سواء في يد شخص واحد أو مجموعة أشخاص حتى يكون هناك تركيز كاف في هذه العملية أما المبدأ الثاني هو معرفة طبيعة سوق العمل حيث ينبغي علينا أن ندرس طبيعة سوق العمل من حيث نوعية العاملين المرتقبين، أو نظرتهم للعمل.

لا شك أن معرفة حدود سوق العمل يساعد الإدارة على تقدير العرض المتاح من العمالة المؤهلة والتي تستقطب منها ما تحتاجه من الموارد البشرية، وتتوقف حدود السوق على مؤهلات وأعداد المرشحين للوظائف الشاغرة.

إن الاختيار يتم وفق ما يسمى مبدأ الجدارة ويعتمد مبدأ الجدارة على حقيقتين رئيسيتين أن الوظيفة ثابتة والموظف يتغير، وبالتالي لا بد أن نقوم بتحليل الوظائف وتحديد مواصفات ومؤهلات من يشغلها.

تقوم إدارة الموارد البشرية بتنفيذ معظم خطوات الاستقطاب والنتيجه حيث يشترك بعض مدراء الإدارات في عملية الاختيار، أما سلطة التعيين فتكمن عادة في جهة مركزية، وبالنسبة للتعيين في الوظائف العليا القيادية فيختص مجلس الإدارة بذلك.

يمكن القول بأن الوظيفة الأساسية الأولى من وظائف إدارة الموارد البشرية أو بما كان يسمى سابقاً إدارة الأفراد هي الحصول على الموارد البشرية اللازمة لإدارة المنظمات والهيئات، وهو ما يمكن أن يتم عن طريق ثلاث وظائف نوعية هي:-
أ) تصنيف الوظائف.

ب) تخطيط الموارد البشرية.
ج) الاستقطاب والاختيار والتعيين.
يراد بالتصنيف ترتيب الأشياء في مجموعات أو فئات، على أن توضع في المجموعة أو الفئة الواحدة الأشياء المتشابهة، مثل القوى العاملة في شركة مقاولات يمكن تقسيمها إلى مجموعة المديرين، المهندسين، المشرفين، رؤساء العمال، العمال.

مع ملاحظة وجوب وصف كل فئة وتحديد درجاتها، وكذلك وجوب أن تدخل كل وظيفة في الفئة والدرجة المناسبة لها، وأن تتضمن مواصفات كل فئة عنوانها وواجباتها ومهامها النموذجية، مع تضمين هذه المواصفات كذلك لأعمال كل فئة وخطوط ترقياتها وتدرج مرتباتها. ويختلف أسلوب التصنيف من دولة لأخرى تبعاً للظروف والعوامل البيئية الحضارية والاجتماعية والثقافية والاقتصادية في كل دولة،

أما تخطيط الموارد البشرية ينحصر في عملية التنبؤ بحجم القوى العاملة المحتاج إليها في المستقبل وكيفية توفير ذلك من السوق أيضاً تخطيط هذه القوى الموجودة أو المستهدفة بوضع برامج للأفراد خاصة في التعليم والتدريب،

وتأتي عملية استقطاب الموارد والكفاءات البشرية المؤهلة للانخراط في سلك الوظيفة والاستمرار فيها،

وتبعاً لذلك فإن عدم توثيق محررات البنوك يضاعف من مخاطر الإئتمان. كما أن تسجيل العقود والمصادقة عليها من قبل المحاكم المختصة يجعل هذه العقود والاتفاقيات سندات تنفيذية بحق للبنك اللجوء إلى القضاء لتنفيذ هذه العقود وتلك الاتفاقيات مباشرة دون حاجة إلى رفع دعاوى واستصدار أحكام قضائية. وهذه الطريقة توفر للبنك الكثير من الجهد والوقت والمال. وقانون المرافعات الناقد يقصر صفة السند التنفيذي على اتفاقيات الصلح المصادق عليها من قبل المحكمة فقط. إلا أن هناك تعديلات تجرى من قبل الجهات المختصة لكي يكون أي عقد أو اتفاق يُسجل أمام القضاء بمثابة سند تنفيذي.

وكانت البنوك التجارية اليمينية تعاني من ارتفاع رسوم التوثيق النسبية المفروضة بموجب قانون التوثيق الناقد إلا أن الجهات المعنية قد عالجت مؤخراً هذا الأمر حيث صارت رسوم التوثيق لمحررات البنوك مبلغاً رمزياً ثابتاً. ومن هذا المنطلق وعلى هذا الأساس فأنتنا نستطيع القول بثقة بأن توثيق محررات ومعاملات البنك مع زبائنه يحفظ حقوق ومصالح البنك ويقلل من مخاطر الإئتمان ويخفف من دعاوى البنك وقضاياها وإشكالاته. كما نستطيع القول أيضاً بأن لا عذر للموظف الذي يهمل توثيق محررات البنك بعد تثبيت رسوم التوثيق وتحديد بها مبلغ رمزي.

المقصود بتوثيق المحررات هو تقديم العقود والاتفاقيات التي يبرمها البنك مع الزبون إلى قلم التوثيق بالمحكمة المختصة للتثبيت والتحقق والتوثيق من صدور العقد أو الاتفاق أو الإقرار برضاء الطرفين أو الأطراف الموقعة عليها وكذا التوثيق والتحقق من صحة وسلامة المحرر وأنه لا يخالف أحكام الشريعة والقانون. وبعد إجراءات التحقق والتثبيت من أن المحرر قد صدر من أطرافه وأنه يجوز لهم إجراء التصرف وأن التصرف لا يخالف أحكام الشرع والقانون فبعد هذه الإجراءات يقوم رئيس قلم التوثيق بالمحكمة بالتوقيع على المحرر المطلوب توثيقه وختمه بخاتم المحكمة وعندئذ يتحول هذا المحرر من محرر عري في ذي حجية قانونية ناقصة إلى محرر رسمي له حجيته القانونية في إثبات الحقوق الواردة فيه ولا يجوز الطعن به إلا عن طريق دعوى التزوير الفرعية. وتكون الحقوق والالتزامات المثبتة في المحرر الموثق ثابتة في مواجهة أطرافه اللاتي لا تستطيع التحلل منها وإن كان قانون التوثيق الناقد قد جعل إنكار أحد الأطراف لما ورد في العقد الموثق قادحاً لحجية العقد إلا أن هناك تعديلات في قانون التوثيق وسوف تعالج هذه التعديلات هذا العيب وغيره.

في حين تكون المحررات غير الموثقة محررات عرفية ناقصة الحجية تجعل حقوق البنك ومصالح عرضة للضياع وفي أحسن الأحوال تجعل طريق الوصول إليها طويلة ومكلفة.



د. عبد المؤمن شجاع الدين
المستشار القانوني للبنك

حفظ حقوق البنك عن طريق توثيق المحررات

بسم الله الرحمن الرحيم

(يا أيتها النفس المطمئنة أرجعي إلى ربك راضية مرضية فادخلي في عبادي وادخلي جنتي)

صدق الله العظيم ،،

بقلوب مؤمنة بقضاء الله وقدره يتقدم

الشيخ / محمد بن يحيى الرويشان

رئيس مجلس إدارة البنك التجاري اليمني

والمدير العام - الرئيس التنفيذي الاستاذ / عايد المشني

وجميع موظفي البنك

إلى أسرة الفقيد /

الشيخ / عبد الله بن حسين الأحمر

سائلين الله عز وجل أن يتغمده بواسع رحمته ورضوانه وأن يسكنه فسيح

جناته وان يلهم أهلهم وذويه الصبر والسلوان

حوكمة المؤسسات .. الواقع والمستقبل



تقرير / مختار الطلبي- رئيس التحرير



١-توعية القائمين على المؤسسات والشركات بقضايا الحوكمة لما لذلك من دور حيوي في عملية اتخاذ القرارات والتي بدورها تسهم في الإستقرار المالي والنمو الإقتصادي للجمهورية اليمنية .

٢-العمل على تطبيق مبادئ الحوكمة في مؤسسات القطاعين العام والخاص والشركات لما في ذلك من أهمية في إستقرار المؤسسات ونموها وجذب الإستثمارات ومنع الإنهيارات المالية

٣-الإهتمام بتدريب أعضاء مجالس الإدارات والقيادات التنفيذية العليا والوسطى في المؤسسات العامة والخاصة على كيفية التطبيق الفعال لمبادئ الحوكمة .

٤-القيام بالبحوث والدراسات للتعرف على مدى تطبيق مبادئ الحوكمة في الشركات والمؤسسات بشكل دوري وتوضيح كيفية تذليل الصعوبات التي تواجهها .

٥-دعوة الجهات الرسمية على تشجيع السعي لتطبيق مبادئ الحوكمة من قبل المؤسسات الحكومية والخاصة بكافة السبل والأساليب .

٦-توفير الأدبيات والأدلة ذات العلاقة بالحوكمة لمساعدة القائمين على المؤسسات العامة والخاصة في عملية التوعية بالحوكمة ومبادئها وتطبيقها الفعال .

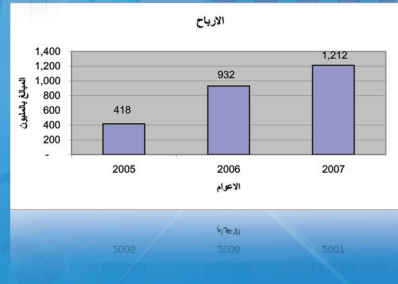
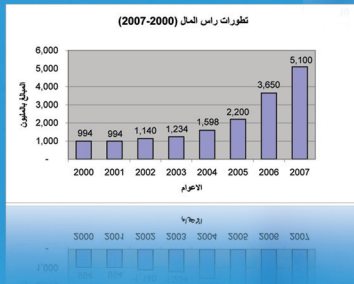
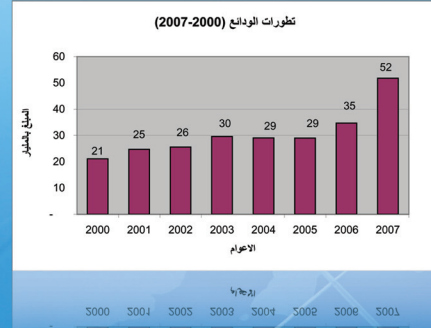
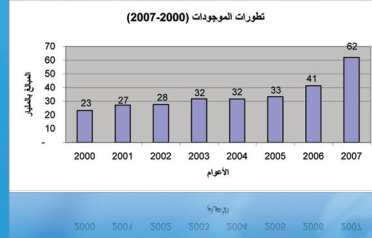
شارك البنك التجاري اليمني يوم الأربعاء الموافق ٢٠٠٨/٢/٦م في مؤتمر حوكمة المؤسسات الواقع والمستقبل وقد كان له جناح خاص عرض فيه جميع خدماته التي يقدمها لعملائه هذا المؤتمر الذي عقد برعاية الأخ / نائب رئيس الوزراء للشؤون الإقتصادية وزير التخطيط والتعاون الدولي الأستاذ/ عبد الكريم إسماعيل الأرحبي والذي أقامه نادي رجال الأعمال اليمنيين بالتعاون مع مركز المشروعات الدولية الخاصة والذي حضره نحو ٢٠٠ شخصية حكومية ومن رجال الأعمال إضافة إلى عدد من الخبراء في مجال الحوكمة وقد شملت فعاليات المؤتمر العديد من الموضوعات منها الحوكمة والنمو الإقتصادي وواقع الحوكمة في الجمهورية اليمنية مقارنة بتجارب المنطقة بالإضافة إلى مناقشة المزايا والتحديات التي ستواجه تطبيق الحوكمة في المؤسسات اليمنية .

حيث ألقى الدكتور / يحي المتوكل وزير الصناعة والتجارة كلمة راعي الحفل نيابة عن الأستاذ / عبد الكريم الأرحبي نائب رئيس الوزراء للشؤون الإقتصادية وزير التخطيط والتعاون الدولي وقد سبق ذلك كلمة ترحيبية للأستاذ / أحمد بازرة رئيس نادي رجال الأعمال بالإخوة والأخوات الحاضرين وبالضيوف من داخل اليمن وخارجها وبعد المناقشات والمداولات من قبل الحضور. كما ألقى الأستاذ / محمد الباشا التوصيات التي تم التوصل إليها في المؤتمر المنعقد منها :

المؤشرات المالية للبنك



عادل الكبسي
مدير الإدارة المالية



الموجودات		الأرباح		رأس المال		الودائع	
المبلغ	العام	المبلغ	العام	المبلغ	العام	المبلغ	العام
23	2000	418	2005	994	2000	21	2000
27	2001	932	2006	994	2001	25	2001
28	2002	1,212	2007	1,140	2002	26	2002
32	2003			1,234	2003	30	2003
32	2004			1,598	2004	29	2004
33	2005			2,200	2005	29	2005
41	2006			3,650	2006	35	2006
62	2007			5,100	2007	52	2007

وإستناداً إلى معيار كفاية رأس المال المحدد من لجنة بازل بأن تكون نسبة كفاية رأس المال ٨٪ تجاوز البنك هذه النسبة بالضعف وأصبحت نسبة كفاية رأس المال كما هي في نهاية عام ٢٠٠٧م ١٦٪ وهذا من أهم المعايير العالمية التي تقيس مدى قوة موجودات البنك.

ونتيجة للأداء القوي في الدخل بلغ العائد على حقوق المساهمين في عام ٢٠٠٧م نسبة ٢٩,٤٪.

ويعتمد البنك في توظيف موارده المالية سياسة تجنب مخاطر العملات الأجنبية حيث لم يتجاوز البنك النسبة المحددة من البنك المركزي اليمني وهي ١٥٪ لكل عملة من رأس المال.

وفي زحام الساحة المصرفية التنافسية فقد حقق البنك التجاري اليمني المرتبة الثالثة بين البنوك في نسب النمو خلال عام ٢٠٠٧م ويتطلع ليصل الأول في النمو خلال العام ٢٠٠٨م بإذن الله تعالى.

ومما لا شك فيه فإن التطورات والإنجازات التي حققها البنك لا تأتي من فراغ وإنما وفق خطط وموازنات مخطط لها مسبقاً حيث لا يشارف العام بالإنهاء إلا والموازنات التقديرية والخطط الإستراتيجية للعام الجديد مرسومة ومعتمدة.

إنطلاقاً من فلسفة العمل لدى البنك التجاري اليمني التي تتمحور حول الأداء والعميل والموظف فإن تكافل العناصر الثلاثة التي جعلت البنك التجاري اليمني المكان الأفضل للعملاء والمفضل للعاملين ، الأمر الذي أدى إلى تحقيق إنجازات كبيرة ونتائج مالية قوية.

في عام ٢٠٠٧م تجاوز دخل البنك الصافي حاجز المليار وسبعمائة مليون ريال وهذا الإنجاز القياسي مستمد من نمو كبير في العوائد الإجمالية وانخفاض تكلفة الائتمان نظراً للإنخفاض الكبير في تصنيف القروض وزيادة إسترداد بعض الديون المتعثرة ، كما تجاوز رأس المال متطلبات البنك المركزي اليمني حيث أصبح رأس المال المدفوع في ٢٠٠٧/١٢/٣١م ٥,١٠٠ مليار ريال رغم أن المحدد حسب تعليمات البنك المركزي هو ٤,١٠٠ مليار ريال وبلغ إجمالي الودائع في نهاية العام ٢٠٠٧م ٥١,٥ مليار ريال.

وصل مجموع موجودات البنك إلى ٦٢,٣ مليار ريال منها ٤١ مليار أصول سائلة متمثلة في (٢٠ مليار أذون خزانة و ٢٠ مليار أرصدة لدى البنوك ونقدية) ، وهذا نتيجة للأداء القوي والسياسة الإستثمارية التي توازن بين السيولة والربحية.

البنوك التجارية ودورها في التنمية



عبد الوهاب الحكيم
نائب المدير العام
مدير الفرع الرئيسي

إن البنك التجاري لا يلو جهداً في تقديم أفضل الخدمات المصرفية بجميع أنواعها لعملائه الكرام من خلال شبكة النظام الآلي للبنك المتطورة (INTER BRANCH) وكذا استمرار البحث والتطوير لشبكة النظام بما يتواءم مع متطلبات عملائه الكرام حيث دأبت الإدارة العليا للبنك ممثلة بسعادة الشيخ / محمد بن يحي الرويشان - رئيس مجلس الإدارة والأخ / المدير العام للبنك الأستاذ / عايد المشني على تطوير البرامج والخدمات والمنتجات البنكية لعملاء البنك وكما حدث مؤخرًا المفاجآت لمنتج جواهر التجاري للعام ٢٠٠٨ م . لا يسعنا إلا أن نوكد أن البنك التجاري اليمني هو البنك الذي وجد لخدمتكم أينما كنتم وعلى مدار الساعة بفترتيه الصباحية والمسائية وإنضاده بهذه الخدمة لدليل على جدارته واهتمامه بعملائه وذلك منذ حوالي ١٥ عاماً من تأسيسه ، شعارنا وشعاركم دوماً
البنك التجاري اليمني البنك الذي تثق به

إضافة إلى قيامه بتمويل القطاع التجاري الاستيرادي والصناعي للبيوت التجارية المعروفة بالبلد والتي وصلت قيمة هذه التمويلات إلى مبالغ كبيرة وهذا دور هام وحيوي يساهم في التنمية في البلد .

إن الدور الذي يؤديه البنك التجاري اليمني تحت شعاره المتميز دائماً (البنك الذي تثق به) من خلال تواجده في فروعه المنتشرة في أهم المناطق الرئيسية بأمانة العاصمة (الفرع الرئيسي - فرع شارع تعز - فرع حده - فرع الجامعة الجديدة - فرع دار سلم - فرع شعوب الذي سيتم افتتاحه قريباً) وكذا فروع الأخرى المنتشرة في أهم محافظات الجمهورية (ذمار - إب - تعز - عدن - المكلا - الحديدة - رداع - الشيخ عثمان - وأخيراً فرع المنطقة الحرة عدن) الذي كان له الدور الأكبر في انتشار البنك جغرافياً على الخارطة اليمنية وهذا بدوره أدى إلى اتساع وزيادة إعداد عملائه الكرام بمختلف شرائحهم وتوزيعاتهم تبعاً لنوع وطبيعة الأنشطة والأعمال التي يمارسونها (تجارية - صناعية - مقاولات - مؤسسات - شركات - هيئات - دبلوماسية عربية وأجنبية - منظمات أجنبية ودولية - وأخيراً أفراد وغيرهم .

مما لا شك فيه أن البنوك التجارية تلعب دوراً هاماً في التنمية بالبلد من خلال قيامها بالتمويل للمشاريع المتعلقة بالبنية التحتية في مجالات عدة أهمها قطاع البناء والتشييد والطرق إضافة إلى قيام البنوك بتمويل قطاع التجارة والاستيراد من خلال تقديم التسهيلات المباشرة وغير مباشرة لهذا القطاع الهام والحيوي المرتبط بتوفير المتطلبات المتعلقة باحتياجات أفراد المجتمع من سلع ومواد غذائية و سلع أخرى إستهلاكية تلبى حاجة المواطن بشتى أنواعها

إضافة إلى مساهمة البنوك في دعم وتمويل النشاط الصناعي وذلك بتقديم التسهيلات بكافة أنواعها لهذا القطاع الهام والحيوي الذي يعول عليه توفير بعض السلع والمنتجات التي يحتاجها المستهلك المحلي خاصة إذا توفرت فيها عناصر الجودة .

إن البنك التجاري اليمني يعمل منذ تأسيسه بداية عام ١٩٩٣م أن يكون السباق في هذا المجال حيث قام بتمويل مشاريع متعلقة بالبنية التحتية تصل قيمة هذه المشاريع مجمعة إلى مليارات من الريال اليمني ومعظم هذه المشاريع تم الانتهاء من تنفيذها بشكل نهائي .

فن التعامل ...

مفتاح قلوب الناس

فن التعامل مع الناس من أهم الفنون نظراً لاختلاف طباعهم .. فليس من السهل أبداً أن نحوز على احترام وتقدير الآخرين وفي المقابل من السهل جداً أن نخسر كل ذلك وكما يقال الهدم دائماً أسهل من البناء فإن إستطعت توفير بناء جيد من حسن التعامل فإن هذا سيسعدك أنت في المقام الأول لدليل ستشعر بحب الناس لك وحرصهم على مخالطتك ويسعد من تخالط ويشعرهم بمتعة التعاون معك ومن خلال القراءة نستطيع الخروج ببعض القواعد التي تؤدي إلى كسب حب الناس ويسرنى أن أوجزها في النقاط التالية :-

كما ترغب أن تكون متحدث جيداً فعليك بالمقابل أن تجيد فن الإصغاء لمن يحدثك فمقاطعتك له تضع أفكارك وتفقد السيطرة على حديثه وبالتالي تجعله يفقد احترامه لك لأن إصغائك له يحسسه بأهميته عندك حاول أن تلتقي كلماتك فكل مصطلح تجد له الكثير من المرادفات فختار أجملها كما عليك أن تختار موضوعاً محبباً للحديث وأن تبتعد عما ينفر الناس من المواضيع فحديثك دليل شخصيتك .

حاول أن تبدو مبتسماً هاشاً باشاً دائماً.. فهذا يجعلك مقبولاً لدى الناس حمى ممن لم يعرفوا جيداً فالإبتسامة تعرف

طريقها إلى القلب .
حاول أن تركز على الأشياء الجميلة في من تتعامل معه وتبرزها فلكل منا عيوب ومزايا وأن أدت التحدث عن عيوب شخص فلا تجابهه بها ولكن حاول أن تعرضها له بطريقة لبقة وغير مباشرة كأن تتحدث عنها في إنسان آخر من خيالك وسيقيسها هو على نفسه وسيجنبها معك .
حاول أن تكون متعاوناً مع الآخرين في حدود مقدرتك ولكن عندما يطلب منك ذلك حتى تبتعد عن الفضول عليك أن تبتعد عن إعطاء الأوامر للآخرين فهو سلوك منفر .

حاول أن تقلل من المزاح فهو ليس مقبولاً عند كل الناس وقد يكون مزاحك ثقيلاً فتفقد من خلاله من تحب عليك اختيار الوقت المناسب لذلك .

حاول أن تكون واضحاً في تعاملك وابتعد عن التلون والظهور لأكثر من وجه فمهما بلغ نجاحك فسيأتي عليك يوم وتتكشف اقنعتك وتصبح حينئذ كمن يبني بيتاً يعلم أنه سيهدم ابتعد عن التكلف في الكلام والتصرفات ودعك على طبيعتك مع الحرص على عدم فقدان الاتزان وفكر بما تقوله قبل أن تتطرق به .



بشير الموشكي
مدير فرع الشيخ عثمان

بسم الله الرحمن الرحيم

(يا أيتها النفس المطمئنة أرجعي إلى ربك راضية مرضية فارخلي في عبادي وادخلي جنتي)

صدق الله العظيم ،،

بقلوب مؤمنة بقضاء الله وقدره يتقدم

الشيخ / محمد بن يحيى الرويشان

رئيس مجلس إدارة البنك التجاري اليمني

والمدير العام - الرئيس التنفيذي الاستاذ / عايد المشني

وجميع موظفي البنك

إلى أسرة الفقيد /

الشيخ / محفوظ بن سالم بن شماخ

سائلين الله عز وجل أن يتغمده بواسع رحمته ورضوانه وأن يسكنه فسيح

جناته وان يلهم أهله وذويه الصبر والسلوان

البنك التجاري اليمني ي دشّن عام الفرص الـ لحساب جواهر

في جمع جماهيري حاشد إحتفل البنك التجاري اليمني بتدشين عام الفرص الكبيرة ٢٠٠٨م وذلك بإجراء السحب الأول لحساب جواهر التجاري الذي دخل عامه الثاني بخطاً راسخاً متجددة وفي الحفل الذي أقيم الجمعة الماضية بحديقة السبعين بأمانة العاصمة .

أجريت عملية السحب وإختيار الفائزين لشهر يناير بطريقة آليه شفافة شاهدها جميع الحاضرين

■ الشيخ / محمد بن يحيى الرويشان / رئيس مجلس الإدارة سيكون عام ٢٠٠٨ م عام الفرص الكبيرة والمثيرة



وأكد أن ما جرى اليوم ما هو إلا الخطوة الأولى باتجاه انجاز الوعد الذي قطعته البنك التجاري اليمني لجمهوره الوفي بالعام الماضي بأن يجعل من عام ٢٠٠٨م عام فرص الفوز الكثيرة والكبيرة لمشارك

حساب جواهر التجاري هذا المنتج الذي نال ولا يزال ثقة جمهور واسع ويتسع كل يوم جعلنا نوسع فرص الفوز ليستوعب كل طموحات وتطلعات جمهوره الكبير وإذا كان في العام ٢٠٠٧م قد أجرينا ثلاثة سحبيات للجوائز فإن العام ٢٠٠٨م سيشهد اثنا عشر سحباً على ١٩٥٦ / جائزة منها ٣٦ سيارة والسحب على الجائزة الكبرى بيت الأحلام

مهناً الفائزين و متمنياً لمن لم يحالفهم الحظ بهذا السحب النجاح والتوفيق بالسحبوات المتبقية.

■ عدد من الفائزين يعربون عن سعادتهم ويجددون ثقتهم بحساب جواهر التجاري

عبر عدد من الفائزين الذين كانوا ضمن الحاضرين في الحفل عن فرحتهم الغامرة بهذه المفاجآت السارة التي عودهم البنك التجاري اليمني عليها.

مشيدين بتجربة حساب جواهر التجاري الذي أكد خلال عامه الأول وبداية عامه الثاني ريادات البنك التجاري اليمني في تقديم كل جديد ومفيداً ومن خلال التعامل الشفاف والواضح عزز ثقتهم به ومجددين عزمهم على مواصلة الإشتراك بحساب جواهر التجاري خلال العام ٢٠٠٨م وبأبواب الأعوام القادمة كون ذلك يحفظ الأموال ويعزز فرص الفوز بالجوائز المغرية.

هذا وقد أسفر السحب الأول من حساب جواهر التجاري عن فوز الاخوة التالية اسمائهم بالجوائز الكبرى فيما كانت باقي الجوائز الأخرى من نصيب الاخوة والاحوات الموضحة اسمائهم في الجدوال المحددة بالوضحة المقابلة



■ أ/ عايد المشني المدير العام - الرئيس التنفيذي للبنك نعتز بثقة عملائنا ونعددهم بالمزيد

اوضح أن الأبعاد الإقتصادية والاجتماعية لحساب جواهر التجاري التي تتعدى الجوائز الفورية والمباشرة وذلك كون هذا البرنامج المنمّر والطموح أقيم بالاساس على قاعدة تعميم الفائدة وتوسيع الفرص لكي تخلق علاقة شراكة حقيقية بين البنك التجاري اليمني والمجتمع وهذه واحدة من اهم مميزات هذا البنك التجاري الرائد الذي يواصل مسيرته بخطاً ثابتة ورؤى واسعة وتقنيات حديثة ومتطورة تؤسس لسوق مصرفية وطنية جادة ومتجددة تواكب حركة التطورات الهائلة التي تشهدها الأسواق الاقليمية والدولية وتلبى حاجات ومتطلبات التنمية بمعناها الشامل مشيراً الى ان العام ٢٠٠٨م سيشهد خطوات واسعة نحو تحقيق الأهداف الطموحة للبنك وذلك وفق تقديرات واقعية لا مجال فيها للتخمين وأن الثقة الغالبة النامية والراسخة التي يحظى بها البنك التجاري اليمني من قطاعات واسعة من الجمهور تجعل إدارة البنك أكثر ثقة بالمستقبل وتستعد لمواجهة تحدياته وتلبية متطلباته ليقبى البنك التجاري اليمني دائماً بالصدارة ويجسد شعاره قولاً وعملاً (البنك الذي تثق به) معرباً عن سعادته الغامرة بهذا الحضور الواسع والمتجدد لحساب جواهر التجاري الذي وجد ليبقى ويستمر يبادل جمهوره الوفي الوفاء بالوفاء مهناً الفائزين بفوزهم و متمنياً



فألف مبروك للفائزين

ونتمنى لمن يحالفهم الحظ بالفوز والتوفيق وال

والتي ستجرى على مدار العام وبمعدل سحب كل شهر

نحن على العهد فتكونوا على الموعد .

مع البنك التجاري اليمني أنت الفائز دوماً



كبيرة لعام ٢٠٠٨ م بإجراء السحب الأول (١) التجاري

الفائزون بالجوائز الكبرى للسحب الأول من البرنامج

اسم الفائز	الجائزة	الفرع
يحيى محمد احمد ناصر	الجائزة الأولى سيارة دودج دورا نجو	المكلا
وسيم علي ناصر مثنى العلاني	الجائزة الثانية سيارة جيب شروكي	فرع ذمار
مجاهد عبدالله علي شمسان	الجائزة الثالثة سيارة دودج كالبر	الفرع الرئيسي



اجهزة كمبيوتر محمول LAPTOP

الفرع	اسم الفائز
فرع دار سلم	احمد محمد صالح الشيخ
فرع شارع تعز	ناصر محمد صالح كلي
الفرع الرئيسي	انيس عوض حسن باحارنه
فرع شارع تعز	جبر علي محي العمري
فرع اب	ياسر عبد الله غاتم الوصالي

الفائزون بالجوائز النقدية

اسم الفائز	الجائزة	الفرع
فادي احمد محمد اسماعيل	فتح حساب جواهر بمبلغ ١٠٠٠,٠٠٠ ريال	فرع عدن
معاقا علي ناجي السياني	فتح حساب جواهر بمبلغ ٨٠٠,٠٠٠ ريال	فرع حده
عادل محمد رمضان العبيده	فتح حساب جواهر بمبلغ ٥٠٠,٠٠٠ ريال	فرع الشيخ عثمان
بدور محمد احمد الشيخ	فتح حساب جواهر بمبلغ ٣٠٠,٠٠٠ ريال	فرع دار سلم
فواز عبدالواسع دحان علوان	فتح حساب جواهر بمبلغ ٢٠٠,٠٠٠ ريال	فرع حده

اجهزة موبايل سامسونج GSM . CDMA

الفرع	اسم الفائز
الفرع الرئيسي	حلال احمد احمد الطري
فرع اب	محمد طه محمد سيف
الفرع الرئيسي	عبدالجليل محمد عبدالله الماوري
الفرع الرئيسي	صالح خلف انتيثة
فرع ذمار	ناصر علي احمد علي
الفرع الرئيسي	احمد صالح ناصر الاصور
الفرع الرئيسية	صالح عوض سعيد متشند
الفرع الرئيسية	محمد امجد عبدالله سنجان العمري
الفرع الرئيسية	احمد علي عبدالله الخليله
فرع عدن	هبة خالد عبدالله شمسان
فرع اب	عرفات عبدالواسع الصادي يولانه
الفرع الرئيسية	محمد احمد احمد عبدالله القرشي
الفرع الرئيسية	سميره علي عبدالله يحيى
المكلا	احمد سعيد امطرش يابوز
الفرع الرئيسية	بندر رادو صالح مشرف يابوز
فرع تعز	فيصل حبيب قائد سندر
فرع ذمار	عبدالله محمد عبدالله علي
الفرع الرئيسية	بهجه مريض صالح الحداد
المكلا	نذير سعيد عبدالله العسوي
الفرع الرئيسية	امين عبدالكريم سعيد الشرجي
فرع عدن	عبدالله عبداللطيف فضل الجنيدي
فرع اب	عبدالله علي عمر يامعشان
الفرع الرئيسية	عبدالرزاق محمد حسن الحداد
الفرع الرئيسية	احمد علي حمد الحوري
المكلا	احمد سعيد عمر يابوز
المكلا	احمد سليمان احمد العكبري
الفرع الرئيسية	احمد سعيد محمد الحاج
الفرع الرئيسية	جاويد احمد علي الجلال
الفرع الرئيسية	صالح ناجي احمد خشعان
الفرع الرئيسية	وليد احمد محمد الجعيني
المكلا	احلام صالح سالم بن بريك
الفرع الرئيسية	جمال سعيد عبدالله الجوهي
الفرع الرئيسية	كوكب محمد هادي محلي
فرع شارع تعز	ابراهيم عبدالرحمن محمدالدين
المكلا	علي محمد عمر العموري
الفرع الرئيسية	نعمان شافعي علي حسن

اجهزة موبايل سامسونج GSM . CDMA

الفرع	اسم الفائز
الفرع الرئيسي	امه الحق علي محمد محمد
فرع اب	احمد عبدالرحمن محمد بروق
المكلا	سعاد عمر عبدالله باحير
المكلا	خالد عمر سليمان التوموي
فرع عدن	محمد احمد حسين مبارك
المكلا	عائشه احمد ابوبكر بارجاء
الفرع الرئيسية	زكي طاهر محمد الرئيسي
الفرع الرئيسية	سديه حسين علي
الفرع الرئيسية	لالا غالب عمه علي
الفرع الرئيسية	عبدالعزيز حسين الشفيهي
المكلا	احمد محمد شفيق نعمان عبدالله
فرع دار سلم	احمد محمد غالب السري
فرع حده	رنا توفيق محمد فاسم العسوي
الفرع الرئيسية	نذير سعيد عبدالله العسوي
الفرع الرئيسية	يوسف بن شهوان بن محمد هنان
فرع عدن	جمال محفوظ ابوبكر بلقيشه
فرع حده	صالح احمد هادي الكسعي
فرع شارع تعز	محمود راجح حسين الجني
الفرع الرئيسية	محمود شوقي احمد التميمي
الفرع الرئيسية	جمال علي محمد الصوري
الفرع الرئيسية	طاهر حيدر حسن الحوي
الفرع الرئيسية	منير عبدالله احمد الحوي
الفرع الرئيسية	عوض ناصر عوض حسن
فرع اب	فهد علي حسين علي العبيدي
الفرع الرئيسية	عبدالعزيز عبدالجليل علي
فرع ذمار	عبدالغني شرف محمد احمد افطار
فرع شارع تعز	خالد عبدالله عبدالله العرامي
فرع تعز	وهيب عبدالوارث محمد الجاهدي
الفرع الرئيسية	عبد الكريم يحيى محمد الجوي
الفرع الرئيسية	IBBRAHIM A A ABUZARQA
الفرع الرئيسية	سمير فاسم غالب
الفرع الرئيسية	احمد علي فايد التريحي
الفرع الرئيسية	عادل عبدالقادر طالب القرشي
فرع تعز	عارف محمد حسن بويان
المكلا	حسن بخت الراعي القرشي
فرع رداغ	عمه ناجي احمد عباس
فرع رداغ	عادل صالح محمد الداودي
فرع الجديدة	عبدالله حسن محمد يحيى الشريف

اجهزة موبايل سامسونج GSM . CDMA

الفرع	اسم الفائز
الفرع الرئيسي	عادل عبدالوهاب المساحي
الفرع الرئيسية	فهي الدين عبدالله احمد عمه
الفرع الرئيسية	عبد الكرم صالح محمد القالح
المكلا	محمود سالم ابوبكر باشوهر
الفرع الرئيسية	تضال حسين علي
الفرع الرئيسية	عبدالفتاح محمد سعيد سيف
فرع شارع تعز	احمد فاسم محمد صالح
الفرع الجديدة	علي يحيى محمد الزنلي
المكلا	صلاح احمد عمر باطين
المكلا	محمد سالم عبدالله باحار
الفرع الرئيسية	سعدان عبدالله غاتم الاصبحي
الفرع الرئيسية	تبيهه عمه محمد حسين
الفرع الرئيسية	فيصل محمد احمد علوان
فرع عدن	ابوبكر شريف نور نظير
فرع شارع تعز	راما معين يولانه معين علي احمد
الفرع الرئيسية	راجح سعد علي حنيش
الفرع الرئيسية	اكرم احمد صالح القوياني
الفرع الرئيسية	عادل عبد الحكيم محمد عوض
الفرع الرئيسية	ابان محمد سعيد شمسان
الفرع الرئيسية	مصطفى جميل احمد العبرات
المكلا	كيس محفوظ فرح يامطرف
فرع الشيخ عثمان	حسين حسين علي داود
الفرع الرئيسية	بلقيس عوض غالب الحارزي
فرع اب	عبدالكريم ناجي علي الحياض
الفرع الرئيسية	محمد علي احمد المهدي
الفرع الرئيسية	علي حسين محمد العلفي
الفرع الرئيسية	فوزي عمه ناجي احمد
المكلا	سعيد عبدالله علي باطين
فرع الجديدة	عادل احمد محمد محمدالداودي
الفرع الرئيسية	الآل خليل اسماعيل يوسف ناصر
الفرع الجديدة	عبدالقادر علي محمد العبيدي
الفرع الرئيسية	احمد سعيد عبد الله الدعفي
الفرع الرئيسية	عبد الملك مرشد حسين البحري
الفرع الرئيسية	كمال عمر محمد الهشاري
فرع عدن	نبيل عمه سعيد العرامي
فرع شارع تعز	علي احمد ناجي الورد
المكلا	صالح سالم صالح الحارزي

اجهزة موبايل سامسونج GSM . CDMA

الفرع	اسم الفائز
الفرع الرئيسية	نضوان سعيد عمه الخولاني
الفرع الرئيسية	احمد علي حمود محي الدين
فرع ذمار	محمد عبد الوهاب عبدالله الفقيه
الفرع الرئيسية	محمد محمد حميد العنلي
الفرع الرئيسية	صالح علي غاري
فرع تعز	محمد علي احمد حيدر
الفرع الرئيسية	وفاء احمد حسين الكليبي
المكلا	محمد صالح احمد باوهال
فرع شارع تعز	جبر عبدالله محمد السعدي
المكلا	عبدالله علي محمد باعقوب
فرع اب	مطيع علي حمود حمزه
الفرع الرئيسية	فايزة يوسف شريف
المكلا	ورده انور سالم الحامر
الفرع الرئيسية	وداد سيف عمه سمح
الفرع الرئيسية	محمد صالح محمد الطري
الفرع الرئيسية	منال احمد يحي الكسبي
الفرع الرئيسية	امنيات عبدالسلام عبدالله احمد
فرع تعز	جيهان انور حامد مهدي
الفرع الرئيسية	خير محمد خيرى الجراح
الفرع الرئيسية	عادل يحيى احمد راجح
الفرع الرئيسية	اسماعيل عبدالكريم احمد جيله
الفرع الرئيسية	نصر عبدالعزيز ناجي
المكلا	عبدالقادر علي سالم بن الدوم
الفرع الرئيسية	عادل علي ناصر الصائبي
الفرع الرئيسية	حسين يحيى سعد القاري
فرع شارع تعز	صالح علي عبدالله جراه
الفرع الرئيسية	سراب عادل محي الدين
الفرع الرئيسية	الآل علي مطهر علي السراجي
فرع تعز	صلاح صالح محمد الحاج الداودي
فرع شارع تعز	علي عبد الله صالح التوموي
فرع ذمار	محمد صالح علي الحزم
المكلا	سعيد صالح سعيد حيلان
المكلا	راجح سالم عبدالله النهدي
الفرع الرئيسية	نبيله حسان محمد قاسم
فرع شارع تعز	ناجي صالح محمد السلمي
الفرع الرئيسية	محمد حسين يحيى القادري
الفرع الرئيسية	محمد عبدالله فاسم الضيفي



وداد الغشم
ق.ب. رئيس قسم الحوالات
الإلكترونية والبطاقات

لا نجاح.. إلا بتخطيط سليم

يتضمن خطلاً واضحة وشاملة ومرنة للمنظمة ككل، ولأجزائها المختلفة، تتصف بالاستمرار، فكلما انتهت واحدة بُدئ بالأخرى في عملية مستمرة لا تتوقف، وهو الذي تتوفر فيه شروط وضوابط التخطيط السليم والخطط الناجحة التي سيرد ذكرها. والتخطيط إحدى الوظائف والمهام الأساسية للمدير القيادي الذي يجب أن تكون لديه كافة المهارات والقدرات للتخطيط السليم ووضع الخطط موضع التنفيذ، ثم التعهد بنجاحها

وتحقيقها. ولا بدّ للتخطيط الشامل أن يتضمن مدى زمنياً قصيراً وبعيداً، وبالتالي يتمّ تفصيل الخطط لكل منظمة وكل جزء منها على

إن حسن التخطيط أو التخطيط السليم وسيلة مهمّة وأساسية لا غنى عنها للنجاح والنمو والتطوير

نمطين زمنيين: (أ) خطط يتمّ إنجازها خلال عام أو كلّ ستة أشهر أو أيّة فترة من عام فأقل (تكتيكية)، وكلّما أنجزت خطة بُدئ بالأخرى التالية لها لنفس الفترة، وهذه هي التي تبنى عليها الميزانية السنوية وتستند إليها. (ب) خطط يتمّ إنجازها خلال ثلاثة أو خمسة أعوام (استراتيجية) وهي الوجه التنفيذي للرؤية والأهداف الاستراتيجية للمنظمة.

بعد الأخذ بكافة الأسباب الصحيحة وعلى رأس هذه الأسباب التخطيط السليم والبحث والدراسة المضنية والعمل الجاد، وهذه سنة الله الكونية التي لا تتبدل، قال الله تعالى عن ذي القرنين: (وأتيناه من كل شيء سبباً فاتبع سبباً) وقال عن مريم بنت عمران: (وهزّي إليك بجنح النخلة). فمثلاً لم تتقدم الصناعات والتقنية ووسائل الحياة العصرية المختلفة هذا التقدم الهائل والمتسارع إلا بتوفيق الله أولاً ثم لأن أولئك الذين ساهموا فيها قد أخذوا بكافة الأسباب من التخطيط السليم والدراسة المتواصلة والبحث العميق والعمل التجريبي الميداني الواقعي للأشياء مرات ومرات. وللأسف كل يدعي أنه يخطط أو أن عنده خطة، برغم أنه لم يمارس أهم ضوابط ومتطلبات التخطيط السليم!

وإذا سألت الكثيرين في القطاعين العام والخاص ماذا يقصدون بأنهم خططوا أو أن عندهم خطة؟ أخبروك بجدول عمل أو ميزانية مالية أو بأفكار وأهداف لم تدرس بعناية وعمق وشمولية! إذا لكي نسمي الأشياء بمسماها الصحيح فإننا نقول: إن حسن التخطيط أو التخطيط السليم وسيلة مهمّة وأساسية لا غنى عنها للنجاح والنمو والتطوير والعلاج للمنظم المستمر لأيّة منظمة، وهو التخطيط الذي

يكتسب التخطيط أهمية كبيرة للمدير الذي يقود المؤسسة.. لكننا نلاحظ غالب المدراء وأصحاب القرار في قطاعنا لا يستخدمون التخطيط في العمل.. لكنهم على أية حال ينجحون في سياساتهم المتبعة.. السؤال: هل بالفعل هناك من لا يخطط وينجح؟ وما هي أدوات وعناصر التخطيط الرئيسية والضرورية؟

- قد يوفق مدير ما في قرار ما في ظرف ما ويحقق نجاحاً ما! حتى لو كان بدون تخطيط دقيق وسليم، ولكن وفي كل الأحوال لا يمكن له ذلك إلا وقد بذل جهداً في التفكير والتأمل في القرار المعين وبذل العديد من الأسباب المساعدة على إنجاح القرار، أي أن في قراره بدايات تخطيط وليس تخطيطاً سليماً دقيقاً، وفي قراره عمل بعض الأسباب وليس أخذاً دقيقاً وشاملاً وموضوعياً بكل الأسباب، ثم إن هذا النجاح يحتاج إلى بحث وتدقيق فربما يكون على حساب الهدر في الموارد أو على حساب تدمير أشياء أخرى أو قد يكون لا يصب في تحقيق رؤية وأهداف المؤسسة الاستراتيجية أو قد يكون ظاهرياً وقد يكون مسألة نسبية أو قد يكون مؤقتاً أو جزئياً... إلخ. والمدير القيادي ليس هو الذي يوصل السفينة إلى الشاطئ فقط ويترك السفينة محترقة بهيكلها ويشرها ومواردها بل هو الذي يوصلها إلى بر الأمان سالمة مسلماً ما فيها سالمة نامية مواردها متميز بشرها... إلخ. والله تعالى جعل الأصل المستديم والمطرود لحصول الأشياء بما فيها تحقيق النجاح والتوفيق هو أن يكون



خطوة إلى الأمام

خطوة صغيرة لبنك وخطوة عملاقة للقطاع المصرفي اليمني ، إن المشاهد للخدمات المتميزة التي يقدمها البنك يدرك بوضوح اتجاه البنك نحو الكمال في العمل المصرفي وتقديم أرقى الخدمات المصرفية الموجودة في البنوك الخارجية ، و اكبر دليل فرع المكلا حيث اكتملت الخدمات التي يقدمها البنك بتركيبة وتشغيل الصراف Drive Up الأول من نوعه في مدينة المكلا والمحافظه قاطبة وهذا انجاز غير مسبوق لبنكنا العزيز . و أيضا من الخدمات التي يقدمها فرعنا وجود قسم خاص للنساء يعني بتقديم الخدمة المميزة لهن في سرية تامة وبكل يسر وسرعة ويعمل فيه كادر مدرب من موظفات الفرع كما جهز الفرع بقسم خاص لكبار العملاء VIP لخدمة كبار العملاء مع توفير جو من الخصوصية والتميز ممزوج بالفخامة مع السرعة في تنفيذ عملياتهم ويعتبر الفرع أفضل من أفرع البنوك الأخرى من حيث الديكور والمظهر العام ويتميز البنك بتقديم خدمات متطورة مثل التجاري نت و SMS وإصدار بطاقات ATM ، وعبر جميع العملاء عن رضائهم عن البنك وقد عكس هذا كله على نتائج البنك المحققة ، و القادم أفضل لإنشاء الله ..

محمد محسن باضوي
مسئول التسويق بفرع المكلا

وتحديد رؤية وأهداف وأنشطة واضحة للمنظمة؛ بحيث تكون الخطط وسيلة لتحقيق تلك الرؤية والأهداف الاستراتيجية وتعزيز الأنشطة الأساسية والقيم الثابتة للمنظمة.

ويتبين من ذلك أن هناك ترابطاً وثيقاً بين الرؤية والأهداف الاستراتيجية من جهة، والتخطيط من جهة أخرى؛ فلا أهداف ولا رؤية تتحقق بدون تخطيط، ولا تخطيط سليم بدون رؤية وأهداف ينطلق منها ويسعى إلى تحقيقها؛ فالتخطيط هو الآلية الأساسية التي من خلالها يتم تحقيق الرؤية والأهداف الاستراتيجية. والخطط ما هي إلا تفصيل وتحديد تنفيذي دقيق للأهداف الاستراتيجية، بل إن بنود الخطط عبارة عن أهداف تفصيلية صغيرة محدّدة بدقة. (تبدأ الخطط الناجحة بالأهداف الواضحة، فإذا لم تكن تعرف أين تذهب فلن تعرف أيّ الطرق تسلك).

٢- أن تكون هناك أهداف واضحة ودقيقة يُراد تحقيقها من التخطيط أو بنود الخطة، بمعنى أن تكون بنود الخطة بذاتها أهدافاً صغيرة أو أهدافاً تفصيلية محدّدة تماماً يمكن تنفيذها فوراً دون مزيد تفسيرات. والتحديد الدقيق للبنود والأهداف يتم عادةً بعد الموازنة بين أفضل البدائل المتاحة ودراستها بعناية واختيار أنسبها وأكثرها نفعاً وعائداً للمنظمة وأكثرها تحقيقاً للأهداف المحدّدة.

٣- أن تكون الخطط وبنودها وأهدافها شديدة الوضوح لجميع المسؤولين والعاملين، وأن تُعلن لهم؛ لكي يقوم كل بواجبه تجاهها ويوجه جهوده نحو تحقيقها والسير عليها، ولئلا تضيق أوقاتهم وجهودهم في أمور وأعمال واجتهادات لم يُهدف إليها ولم تطلب منهم.

أرى أن في أهمية تحديد الهدف : عندما يكون الهدف هو صعود الجبل ويكتفي المدير فقط بإبلاغ الموظفين أن الهدف هو صعود الجبل، فقد ينتهي بهم الأمر إلى صعود جبل آخر غير الذي قصده المدير. والقائد الحقيقي هو الذي يدرك أنه يجب عليه أن يُعيّن الجبل وأن يُسمّيه وأن يحدد موقعه والوقت التقريبي للوصول إلى قمته أيضاً؛ لئلا تضيق أوقات وجهود الموظفين في أهداف لم تُردء منهم أصلاً بسبب التقصير في تحديد الجبل واسمه وموقعه ووقت الوصول إليه تحديداً دقيقاً.

ولذلك يجب أن تحتوي الخطط على آليات وإجراءات محددة للتنفيذ، تتضمن تحديداً واضحاً لمسؤولية كل جهة وإدارة وفرد في الخطة، مع تحديد الأمور المشتركة ومقدار الاشتراك وحدوده، كما تتضمن وسائل التنفيذ المختلفة. بالإضافة لجعل الجزء المعين من الخطة الخاص بكل إدارة وبكل موظف جزءاً من تقييم الإدارات ومديريها وموظفيها؛ وذلك لإعطاء الأهمية الكاملة للخطة، ولكي لا تضيق المسؤولية وتتيه الخطة ويتفرق شملها.

٤- أن تكون الخطط واضحة جداً ودقيقة ومحدّدة البنود، بنودها قابلة للقياس والتقييم، وأن تتضمن - كلما أمكن ذلك - أهدافاً وقرارات وخطوات وتحركات واضحة محدّدة بدقة بالأرقام أو الأنواع أو النسب أو التواريخ ونحوها. هذا، ولا يجوز تضمين الخطط التنفيذية بنوداً أو عبارات عائمة، أو أموراً غامضة، دونما إيضاح ماهيتها الكمية والنوعية والزمنية بالتفصيل. إن ذلك مهم للمساعدة في مراقبة بنود الخطة، ومعرفة هل نُفّدت أم لم تُنفذ، في الحجم أو الزمن أو الشكل أو النوع؛ وإن نُفّدت؟ فما مقدار المنفذ منها؟ وما مقدار الانحراف وأسبابه؟ أيضاً للمساعدة في تحديد نسب تحققها ونجاحها في أي وقت أثناء فترة الخطة، ثم التحرك المبكر المناسب على ضوء ذلك.

القادة الذين ليسوا مخططين قد يمتلكون القدرة على إدارة المؤسسة بكفاءة وفعالية، إلا أنهم لا يخدمون في حقيقة الأمر المصالح بعيدة المدى للمنظمة إذا لم يخططوا ويحددوا الهدف ويوفروا رؤية استراتيجية. فالقادة العظماء يميلون إلى أن يكونوا مخططين عظماء. هذا وينبغي أن تتوفر في جميع المؤسسات الكبيرة فرق للتخطيط بعيد المدى، تكون مهمتها تحضير وإعداد خطط شاملة للمدى البعيد، يتم تحديثها سنوياً.

إن أهمية الخطة أو الخطط تتبع من كونها الآلية الأساسية لتنفيذ وتحقيق الرؤية والأهداف الاستراتيجية للمنظمة، كما أن هدف التخطيط يتمثل في ضبط وتنظيم وتوجيه كافة تحركات المؤسسة وقراراتها وجهودها، الإدارية والمالية والفنية والإنشائية والبشرية والتسويقية، وغيرها، خلال فترة الخطة، الكمية منها والنوعية، وذات العلاقة بالتنظيم أو التوسع الكمي أو النوعي أو زيادة العاملين وتحفيزهم، أو ذات العلاقة بإجراءات زيادة الدخل والأرباح أو تخفيض التكاليف أو التطوير العام، أو تحسين الأداء، أو غير ذلك، والتي تحتاج كلها إلى تخطيط سليم لإنجازها بشكل منظم وبأعلى كفاءة وبأسرع وقت وبأقل التكاليف وبأسلم وأحسن الطرق والأساليب.

والتخطيط السليم فرضٌ في كل شيء، فهو فرضٌ عندما تكون هناك رغبة أو قرارٌ لبناء مشروع إنشائي؛ أو لعمل مشروع خدمي؛ أو للتوسع في بعض المواقع والخدمات؛ أو للزيادات البشرية، أو للاستثمار في أي عمل تجاري أو عقاري؛ أو للاستثمار في أصول ثابتة للمنظمة من عائد أرباحها، أو لتطوير المؤسسة وخدماتها وسلعها كماً ونوعاً، أو لبناء وصناعة البرامج الآلية الشاملة، أو لزيادة الأرباح، كما أن التخطيط فرضٌ عندما يكون هناك تنفيذ لقرارات استراتيجية متوالية، أو مراجعات شاملة، أو لعلاج مشاكل عامة أو محدّدة؛ وهو فرضٌ لعمل النظام الشامل، ولعمل وتحديث السياسات والإجراءات، ولإحتواء التكاليف والتدريب والتسويق. والتخطيط السليم مطلوب في كل ما ذكر، سواءً على مستوى المؤسسة أو أجزائها، وسواءً كان لكل ما سبق جميعاً خطة واحدة شاملة أو لكل واحد خطة منفردة. هذا، وفي حالة وجود ارتباطات مالية، كما هو الحال في أكثر الأمور التي يخطط لها، فيجب أن يكون ما

يجب أن يكون التخطيط منطلقاً من رسالة المؤسسة وأنشطتها ورؤيتها وأهدافها الاستراتيجية وقيمتها الثابتة،

خُطط له مترجماً - قدر المستطاع - على شكل خطة مالية محددة البنود، أي ميزانية تقديرية لفترة الخطة، وهي الوجه المالي للخطة. والتخطيط السليم فرضٌ في بناء المنزل الشخصي، والمشروع الشخصي، والعقارات الشخصية، وغيرها، بل إنه فرضٌ حتى للرحلات والسفر والتبضع، لكي تتم الاستفادة من الوقت والرحلة بشكل كامل وممتع. تؤكد على أهمية الخطط الدقيقة لتحقيق الرؤية والأهداف، (إن الأحلام الكبرى لا يمكن أن تصبح حقائق مهمة بالحماسة فقط، إذ يجب أن يكون للزمعاه خطط مفصلة كذلك).

وبعد أن تم توضيح معنى وهدف التخطيط السليم، فنسندرك أهم ضوابط وشروط وآليات التخطيط السليم الشامل والخطط الناجحة التي يمكن من خلالها للتخطيط أن يكون سليماً وللخطط أن تكون ناجحة بإذن الله، وهي على النحو الآتي:

١- أن يكون التخطيط منطلقاً من رسالة المؤسسة وأنشطتها ورؤيتها وأهدافها الاستراتيجية وقيمتها الثابتة، فإن لم تكن هناك رسالة ورؤية وأهداف واضحة وأنشطة محددة؛ فإنه يجب وضع رسالة

بسم الله الرحمن الرحيم

(يا أيتها النفس المطمئنة أرجعي إلى ربك راضية مرضية فادخلي في عبادي وادخلي جنتي)

صدق الله العظيم ،،

بقلوب مؤمنة بقضاء الله وقدره يتقدم

الشيخ / محمد بن يحيى الرويشان

رئيس مجلس إدارة البنك التجاري اليمني

والمدیر العام - الرئيس التنفيذي الاستاذ / عايد المشني

وجميع موظفي البنك

إلى أسرة الفقيد /

حرم الشيخ / صالح بن يحيى الرويشان

سائلين الله عز وجل أن يتغمدها بواسع رحمته ورضوانه وأن يسكنها

فسيح جناته وان يلهم أهلها وذويها الصبر والسلوان

إعرف عن البنك 4 !! تتميز في البنك ب 4 !!

أحمد الفضلي
مدير العلاقات العامة



العلاقات العامة وأهميتها

إن كلمة العلاقات العامة ترمز إلى أنه في كل تجمع إنساني لا بد وأن تقوم علاقات تعم أفراد. لأن مصلحة الإنسان لا تتحقق إلا من خلال الآخرين. ومدى النجاح في هذه العلاقة يقيّم من خلال النجاح في تحقيق مصلحة كل فرد في هذا التجمع. ولتكون العلاقة ناجحة من الناحية العلمية، فلا بد من أن يراعي كل طرف مصالح الأطراف الأخرى. ولقد أقر سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم أهمية ذلك إذ قال : (لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه) أي لا يكتمل إيمانه إلا عندما يحب للآخر ما يحب لنفسه لتتسع دائرة العطاء ويستقيم حال المجتمع ويتحقق التوازن المطلوب لإنجاح أي علاقة. ونعبر نحن عن ذلك أحياناً عندما تصادفنا مشكلات من أي نوع حتى ولو لم نكن نملك أي معارف أولية ذات صلة بالمشكلة فنقول : (ضع نفسك مكان الآخر). وهذه هي فكرة العلاقات العامة والاتصال من أجل تحقيق منفعة بعد تفكير مُتطوّل من يعطي ليعطي فيأخذ بالنتيجة وليس من يعطي ليأخذ. والمستفيد في النهاية هو الإنسان والمجتمع أو التجمع أيًا كان نوعه موقعه حجمه وأهدافه. إن العلاقات العامة (كفكرة) قائمة على تحقيق التفاهم الإنساني والذي يمثل جوهر العلاقات العامة. الأمر الذي يستلزم التفكير والتخطيط لتحقيق هذا التفاهم الذي هو أقرب

إذا عرفت جيداً ؟

- بنكك
- سوقك وخدماتك المصرفية
- مسؤولياتك
- هدفك التسويقي / البيعي

فتوقع نجاحك لأنك تتميز بالآتي

1- الولاء العالي للبنك والوظيفة:

- ولأنك للبنك يكسبك احترام العميل

- ولأنك للوظيفة يمنحك تقدماً مستمراً

2- الثقة بالنفس : السوق

- أدرسة بدقة حتى يكون تصرفك سليماً

- السوق دائم الحركة ويحتاج منك الى

تحريك

3- التطوير الذاتي السليم :

- التحديد الواضح لمسؤوليات يعينك على

إجراء تقويم ذاتي سليم لنفسك

- اقتنع بأنك دائماً بحاجة الى تطوير

4- الفاعلية البيعية :

- يجعلك في رؤية سليمة للطريق نحو تحقيقه

لك أداءً مهنيًا فعلاً

- ابحث دائماً عن أقصر الطرق وصولاً الى

الهدف

وقتك له ثمن فأحرص عليه وسخره لتحقيق

هدفك

مختار الجنيد

مدير فرع تعز



فرع السيدات

Ladies Branch



حيث الخصوصية والتميز ..

Privacy & Convenience ..

إنعمي بجو من الخصوصية والتميز

في فرع السيدات الذي يديره كادر متخصص من الموظفات
لتوفير كافة احتياجاتك المصرفية

مزايا فرع السيدات :

- بطاقة حواء المتميزة لعمليات فرع السيدات .
- فتح الحسابات الجارية والتوفير دون تحديد رصيد .
- صناديق الأمانات لحفظ الذهب والمجوهرات مجاناً .
- قروض شخصية ميسرة .
- أسعار فائدة منافسة للودائع .
- فتح حساب كنز الطفل .
- يقدم كافة الخدمات المصرفية والخدمات الإلكترونية المختلفة .





فرع السيدات

فرع السيدات جهة مسؤولة عن مجموعة من الإجراءات والأنشطة التي يوفرها البنك للوصول إلى حاجة وتوقعات العميلات مع ما يرافقه من تصحيح وتطوير لهذه النشاطات والإجراءات وذلك من خلال تقديم مستوى متقدم من الخدمة المتميزة للعميلات حيث أنه يحتوي على طاقم متخصص ذو كفاءة عالية من الموظفات في جو من الخصوصية والتميز.

مزايا الفرع

- 1- إصدار بطاقة حواء المتميزه لعميلات فرع السيدات .
- 2- فتح الحسابات الجارية والتوفير دون تحديد رصيد .
- 3- صناديق الأمانات لحفظ الذهب والمجوهرات مجاناً .
- 4- أسعار منافسة للودائع .
- 5- فتح حسابات كنز الطفل .
- 6- تقديم كافة الخدمات المصرفية والخدمات الإلكترونية .

مهمة الفرع

- 1- تقديم خدمات مختلفة و متنوعة تلبي احتياجات العميلات على افضل وجه .
- 2- تنظيم طريقة العمل في الفرع بالتعاون الصادق مع عميلاتنا لدفع عجلة العمل إلى الأمام .
- 3- الأمانة وبذل الجهد بالسعي الدؤوب والوفاء بالتزامنا بالنجاح فإننا نتوقع أن يحتل فرعنا مركز الصدارة في مبيعاته وأرباحه .

وفاء هزاع

مشرفة فرع السيدات الفرع الرئيسي

الصراف الآلي



سام اليحيري



آلة الصراف الآلي هي الآلة التي توفر للعملاء المعاملات المالية في الأماكن العامة كالمجمعات التجارية أو الطرق على مدار ٢٤ ساعة دون الحاجة إلى الرجوع إلى المصارف . هيكل الجهاز مكون من مادة بلاستيكية مع شريط ممغنط إضافة إلى رقائذ الذاكرة و الشاشة التي تعمل على نظام معين وفق مكان وجودها فمثلاً في بعض الدول آلات الصراف الآلي تعمل على نظام ويندوز . عند استخدام الجهاز فهو يحتاج إلى إدخال بطاقة و بعد إدخالها يتطلب أيضاً إدخال الرقم السري الخاص بها و بعض المعلومات الأمنية ، يطلق على الآلة اختصاراً (Automated teller machine) .

تاريخ الآلة

تبلورت عند جون الفكرة التي كان عنوانها : بنك مفتوح ٢٤ ساعة ٧ أيام في الأسبوع . ذهب جون ليلتقي بمدير البنك الذي يعمل به « باركليز » لعرض فكرته الجديدة ، عندما سمع المدير الفكرة طلب من جون أن يحولها إلى آلة أو ماكينة سهلة الاستعمال و بالتالي فإنه سيشتري منه هذه الآلة الغربية فوراً . و انشغل جون مدة عام كامل يحاول اختراع هذه الماكينة حتى توصل في النهاية إلى نموذج أول ماكينة صراف آلي أعلن عنها عام (١٩٦٧م) حيث قام بنك باركليز بافتتاح البنك الآلي المفتوح على مدار الساعة . و توقع الكثيرون فشل هذا الإختراع إلا أنه الآن يعد من أكثر الاختراعات انتشاراً حيث أن الإحصائيات تقول بأن في العالم أكثر من (مليون و نصف) ماكينة . و قد تم الاحتفال في ولاية فلوريدا في فبراير (٢٠٠٧م) بمرور ٤٠ عاماً على هذا الاختراع حيث كان (جون شبرد-بارون) ضيف الشرف الذي جاوز سن الـ ٨٠ .

ومما يجدر التنويه إليه إن البنك التجاري اليميني هو البنك الذي يمتلك اكبر شبكة صراف آلي في اليمن وهو الوحيد الذي يمتلك صراف آلي متنقل (mobile Automated teller machine) .

بداية اختراع آلة الصراف الآلي كانت في نيويورك حين قام (لوثر جورج سيميجان) عام (١٩٣٩م) باختراعها و تركيبها في مصرف (سي تي بنك)، ولكن الآلة أزيلت بعد ٦ أشهر بسبب عدم تقبل العملاء لفكرتها. فيما بعد لم تلحظ فكرة الآلة مرة أخرى إلا بعد أكثر من (٢٥) عام مما حدث ، قامت De La Rue بطرح أول جهاز صراف آلي إلكتروني ، جرى تركيبها في مدينة (Enfield) و هي مدينة في شمال لندن في (٢٧ يونيو ١٩٦٧م) من قبل (بنك باركليز). و يعد (جون شبرد - بارون) هو أول من اخترع آلة صراف آلي إلكترونية لصالح (بنك باركليز) بالرغم من أن هنالك الكثير من براءات الإختراع التي سجلت إلى مخترعين آخرين في الوقت نفسه. وفي عام (٢٠٠٥م) منح جون شبرد-بارون وسام OBE البريطاني كما أضيف إلى قائمة الشرف حيث أنه أضاف إلى العالم الكثير بسبب اختراعه المهم .

قصة اختراع الآلة

كانت مشكلة (جون شبرد-بارون) عندما أراد اختراع الآلة أنه لا يستطيع الحصول على النقود بسبب عطله السبت و الأحد إضافة إلى أنه كانت هنالك إجازة مناسبة معينة ذلك الوقت ، و بسبب الحاجة الملحة للمال في أيام إجازة البنك

كلمات لها ظلال

وجدت فيك مأمني فكننت لي وطناً
وفيك وجدت عائلتي فكننت لي آخا واختاً
ماذا أهديك فقد أحترت فعلاً
فلم أجد غير حياتي أقدمها فضلاً وشكراً
ماذا أقول فمهما قلت فلن أوفيك حقاً
فأنت شمس زدت حياتي إشراقاً ونوراً
ما أروعك يابنكنا التجاري صرحاً
شامخاً يعلو فوق كل مجداً
حمالك ربي المنان العظيم شأناً
فله الحمد والشكر ماغرد طير وغنا

صقر أصبح دجاجة



يحكى أنه في قديم الزمان كان هناك صقر قوي جسور يحلق عالياً .. وكان هذا الصقر قد وضع عشه في قمة جبل شاهق الارتفاع وكان يرعى بيضه التي في العش ... وفي يوم من الأيام هبت رياح قوية مما أدى ذلك إلى إهتزاز العش فسقطت بيضة من بيض الصقر وتدرجت حتى وصلت إلى مزرعة كانت في أسفل الجبل كانت هناك الكثير من الدجاج في هذه المزرعة .. فتولت دجاجة عجوز الإهتمام والرعاية بهذة البيضة وممرت الأيام ... ففقسست البيضة وخرج منها صقر صغير ومع مرور الأيام أخذ هذا الصقر ينمو ويكبر ولكن؟

كان هذا الصقر دائماً ينظر إلى السماء ويرى الصقور الأخرى تحلق عالياً بارتفاع وشموخ وعلو ... وكان هذا الصقر يطمح بأن يطير ولكن كانت الدجاج من حوله يضحكن عليه ويقلن : ما أنت إلا دجاجة فكيف ستقدر على الطيران . وعند سماعه هذه الكلمات فقد الصقر المسكين عزمه وطموحه وحلمه بالطيران عالياً إلى السماء واستسلم لقول الدجاج والواقع الذي هو فيه وممرت الأيام ومات ذلك الصقر وما هو إلا دجاجة مثل باقي الدجاج ..

من القصة السابقة عبرة نستطيع أخذها آلا وهي : قد يكون ذلك الصقر شخص من بيننا نعيش معه كرمه الله ورفع من قدره وأعطاه من المميزات والصفات مالم يعطي أي مخلوق أخر غيره فهو عالي مميز ولكن مع ظروف الحياة القاسية قد تكون هناك رياح قوية خارجة عن إرادته لا يستطيع التحكم بها فيغير حاله من حال إلى حال .. تمر الأيام ويصبح لذلك الشخص عزم على التغيير والعودة إلى أصله العالي الكريم المميز ولكن يواجه حينها صرخات وضحكات واستهزاءات الآخرين المثبتين للعزيمة والإرادة والطموح فيستسلم للواقع الذي هو فيه ويبقى حاله كما هو عليه مع مرور الزمن ولو أن همته كانت عالية وعزمه وإرادته أقوى من أقوال المثبتين لحلق عالياً وأصبح أفضل مما كان فيه وعاد لأصله فالهمه العاليه هي الدافع لكل عمل والدافع لكل عزمه وطموح فأجعلها أخي الكريم صفة ومهارة وميزة فيك وتمسك فيها ولا تلتفت لإستهزاءات الآخرين فما هي إلا أقوال تمضي مع مجرى الرياح وركز على غايتك السامية فهي العالية المميزة لك ولا تبقى معهم فيقتلوا فيك الطموح والإرادة وتصبح أسوى منهم .. فهل بعد ذلك تريد أن تصبح كالصقر ؟

شادية طه عقلان
رئيس قسم الموارد البشرية والشؤون

كلمات جميلة عن الثقة بالنفس

أجعل (فشلك) بداية جديدة لنجاحك .
الدنيا مسألة حسابية
خذ من اليوم عبرة
ومن الأمس خبرة
أطرح منها التعب والشقاء
وأجمع لمن الحب والوفاء
(وأترك الباقي على رب السماء)
عش كل لحظة كأنها الاخيرة ،
عش با لأيمان ، عش با لامل ،
عش با الحب ، عش بالكفاح ،
وقدر قيمة الحياه
فحن اليوم في أشد الحاجة للتفكير
الايجابي
وأختم ما بدأت به :
لن أتمنى لك حظاً سعيداً
فأنت من سيصنع (ثقتك بنفسه)
خالد شعبان محمد مشطا
أجعل (فشلك) بداية جديدة لنجاحك .
الدنيا مسألة حسابية
خذ من اليوم عبرة
ومن الأمس خبرة
أطرح منها التعب والشقاء
وأجمع لمن الحب والوفاء
(وأترك الباقي على رب السماء)
عش كل لحظة كأنها الاخيرة ،
عش با لأيمان ، عش با لامل ،
عش با الحب ، عش بالكفاح ،
وقدر قيمة الحياه
فحن اليوم في أشد الحاجة للتفكير
الايجابي
وأختم ما بدأت به :
لن أتمنى لك حظاً سعيداً
فأنت من سيصنع (ثقتك بنفسه)
خالد شعبان محمد مشطا
أجعل (فشلك) بداية جديدة لنجاحك .
الدنيا مسألة حسابية
خذ من اليوم عبرة
ومن الأمس خبرة
أطرح منها التعب والشقاء
وأجمع لمن الحب والوفاء
(وأترك الباقي على رب السماء)
عش كل لحظة كأنها الاخيرة ،
عش با لأيمان ، عش با لامل ،
عش با الحب ، عش بالكفاح ،
وقدر قيمة الحياه
فحن اليوم في أشد الحاجة للتفكير
الايجابي
وأختم ما بدأت به :
لن أتمنى لك حظاً سعيداً
فأنت من سيصنع (ثقتك بنفسه)
خالد شعبان محمد مشطا

حدد أهدافك بدقة ونجاح واحرص على انجازها في الوقت المناسب



يخطيء من يظن أن النجاح حلم ، فالأحلام لانراها في اليقظة ، على الإطلاق بينما النجاح واقع وحقيقة نراه بعيوننا ليلا ونهارا ، وهدف يجب الحرص على تحقيقه والنجاح ربح وفوز ، وثق أن الناجحين حصلوا على النجاح لأنهم وضعوه نصب أعينهم وأصبح هو هدفهم الوحيد ركزوا عليه وبذلوا أقصى جهدهم في سبيل تحقيقه ، فكروا وعملوا ولم يتمنوا فقط وتعاملوا مع النجاح كحقيقة وهدف وليس كحلم أو أمنية وتدرجوا في الوصول للهدف

وتيقنوا أن أبعد الرحلات تبدأ بخطوة واحدة وللبداء بأول خطوات النجاح عليك بـ
أ- تحديد الأهداف
ب- تنمية النفس وتعلم مهارات جديدة
ت- إدارة الوقت بفعالية
ث- التعرف على أسرار النجاح ورجالها
ج- وتذكر إذا غامرت في شرف مرموم
ح- فلا تقنع بما دون النجوم .
شذي فوزي

تهنئي

تتقدم إدارة وموظفي البنك التجاري اليمني بالتهنئي الحارة لـ

للأخ/ جلال الرويشان بمناسبة الزفاف

للأخ/ عادل الكبسي بمناسبة ارتزاقه المولوده التي اسماها خلود

للأخ/ عصام الشيبه بمناسبة قدوم مولوده البكر والذي أسماه وسيم

للأخت/ سهام زكريا العماري لحصولها على مركز الموظف المثالي لفرع دارسلم لعام ٢٠٠٧م

للأخ/ حسين مهدي بمناسبة الزفاف

للأخ/ أمجد محمد حجر بمناسبة الخطوبة

للأخ/ حسام أحمد البركاني بمناسبة المولود الذي أسماه أحمد

للأخ/ مختار عبد الله محمد الحمادي بمناسبة المولود الذي اسماه عبد الله

للأخ/ عمار عبد الجبار الأموي بمناسبة الخطوبة

للأخ/ أحمد محمد لفضلي بمناسبة عقد القران وقرب الزفاف

للأخ/ رائد البريهي بمناسبة المولود الذي أسماه "معتز"

للأخ/ جابر أحمد سيف علي الحاج بمناسبة الخطوبة

للأخ/ سمير أحمد حسين العنسي بمناسبة إرتزاقه المولوده الجديدة

التي أسماها "فايزة"

للأخت/ فاطمة محمد ابراهيم بمناسبة الزفاف

للأخ/ محمد عبد الملك الحكيم بمناسبة الخطوبة

الرفيق

المشرف العام

رئيس التحرير

مدير التحرير

غسان العماري

مختار الطلبي

محمد متاش

مجلة أصدقاء مارس- العدد السابع عشر

أصبح الحلم حقيقة مع برنامج جواهر التجاري



3 سيارات و 160 جائزة قيمة شهرياً

بالإضافة إلى

السحب الذهبي على بيت أحلامك

نوعية الجوائز خلال العام

عدد الجوائز خلال العام	عدد الجوائز خلال الشهر	نوع الجائزة
60	5	أجهزة كمبيوتر محمول
1800	150	أجهزة تلفون سيار

عدد الجوائز خلال العام	عدد الجوائز خلال الشهر	نوع الجائزة
12	1	حساب جواهر يمنيغ 1.000.000 ريال
12	1	حساب جواهر يمنيغ 800.000 ريال
12	1	حساب جواهر يمنيغ 500.000 ريال
12	1	حساب جواهر يمنيغ 300.000 ريال
12	1	حساب جواهر يمنيغ 200.000 ريال

عدد الجوائز خلال العام	عدد الجوائز خلال الشهر	نوع الجائزة
12	1	الجائزة الأولى (سيارة (بي إم دبليو إكس 3) أو (دوج دورانجو)
12	1	الجائزة الثانية (سيارة (جيب شيروكي)
12	1	الجائزة الثالثة (سيارة (دوج كاليفر)

1956

الإجمالي العام للجوائز

❖ ولتتال فرصة الفوز بإحدى الجوائز القيمة ما عليك إلا فتح حساب جواهر التجاري لدى أي فرع من فروعنا

