



هل تمتلك ثقافة شراء منزل < 8

مجلس الإدارة يقر الميزانية التقديرية للبنك للعام 2012م < 5

تقنية نقل الطاقة عبر كابلات الشبكة Power Over Ethernet(POE) يكتبها/ خبير تقنية المعلومات أ : طالب كاظم السعدي < 7-6

القروض المتعثرة ج(3) < 9

مأهمية الموقع الإلكتروني؟ < 10

بنك مملوك للدولة 100%

وضوح في الرؤية تميز في الأداء



قروض وتسهيلات مصرفية

البنك الأهلي اليمني

National Bank Of Yemen

الخبرة والثقة Trust & Experience



الإختامية

بمقام / عصام السقايف
المدير العام



عام هجري مبارك

بمناسبة حلول العام الهجري الجديد ١٤٣٣ هـ ، أتوجه إلى رئيس وأعضاء مجلس الإدارة وكل موظفي وموظفات وعاملي وعاملات البنك الأهلي اليمني وإلى عملاء البنك الكرام بأجمل التهاني وأطيب الأمنيات والازدهار لأعمالهم.

كما وأنتا على مشارف انتهاء العام الميلادي ٢٠١١م وإطلالة العام الميلادي الجديد ٢٠١٢م، علينا أن نتأمل ماذا بذلنا من جهود، وهل تم البلوغ إلى طموحاتنا وتوقعاتنا التي خططنا للوصول إليها خلال العام ٢٠١١م لنستخلص الدروس والعبر ومراجعة طريقة وأسلوب أداءنا للمهام المنوطة بنا ، وهل وصلنا إلى نيل رضى وقناعة عملاءنا الكرام ، بمستوى الخدمات التي نقدمها لهم، وأسلوب تعاملنا معهم. وأن علينا بذل المزيد من الجهود للوصول إلى مبتغانا .

إنني ومن على صفحات هذه النشرة أتوجه إلى أبنائي الشباب حديثي الخدمة، أن يثابروا على تحقيق أقصى درجات المعرفة وأن يطوروا معارفهم وأن يستفيدوا ممن سبقوهم في العمل وتلقي المعرفة وأساليب العمل منهم. وأن يستفيدوا مما يقدم لهم في الدورات التي تقيمها الإدارة عبر مركز التدريب والتأهيل. وأن يكونوا القدوة الحسنة في تقديم الخدمات للعملاء وبمزيداً من الاحترام والعناية الفائقة حتى يكون "البنك الأهلي اليمني" خيارهم الأول كما نطمح دائماً أن يكون.

كما أهاب بكل مدراء الفروع والدوائر، أن يجعلوا نصب أعينهم ضرورة تزويد موظفيهم بكل عناصر التدريب والمعرفة وإعدادهم إعداداً يتناسب والطموحات التي يستهدفها البنك الأهلي وقيادته العليا .

وكل عام والجميع بخير ...

شؤون نقابية



- نوه الأمين العام في اللجنة النقابية للبنك الأهلي اليمني بمدوح علوان ، بدور إدارة البنك ممثلة بمديرها العام الأستاذ/ عصام علوي السقايف بتفاعلهم في حل قضايا موظفي البنك وكنا الاقتراحات والمطالبات بمعالجة بعض القضايا المالية المطروحة، حيث عملت النقابة بالتعاون والتنسيق مع الإدارة على إيجاد الحلول المناسبة لشؤون بعض الموظفين والمتمثلة في :-
- ١- إعادة النظر في بعض القرارات التي أتخذت فيما يتعلق ببعض الموظفين وتسوية أوضاعهم
 - ٢- مساهمة البنك فيما يتعلق بمدفوعات ضم الخدمة للموظفين المتقاعدين فيما يخص السنوات التي سبقت تثبيتهم .
 - ٣- أن يتم زيادة مخصصات الإجازات الطبية للعلاج في الخارج وأن يتساوى فيها جميع الموظفين وكل بحسب حالته دون تفرقة .
 - ٤- العمل على إعداد وتهيئة الصف الثاني من الكوادر لتجديد دماء البنك . وتأهيلهم خارجياً وخاصة المبدعين منهم .
 - ٥- دراسة لوضع مشروع التأمين الصحي للموظفين.
 - ٦- إمكانية التعاقد مع مستشفيات داخلية لعلاج الموظفين وعائلاتهم.
 - ٧- إمكانية إنشاء صندوق للتكافل الاجتماعي بين الموظفين.
- والنقابة إذ تشكر "إدارة البنك الأهلي اليمني" بكل مستوياتها الوظيفية تهاب كافة موظفي وعاملي البنك الأهلي اليمني بزيادة جهودهم وبذل أقصى طاقاتهم لتحسين أداءهم الوظيفي والرقى "بالبنك الأهلي اليمني" ودوره في التنمية الاجتماعية والثقافية والاقتصادية لما فيه خير ومصحة هذا الوطن .

رؤيتنا

نحن في البنك الأهلي اليمني عزمنا على أن نلبي جميع احتياجات عملاءنا وأن نكون روادا في توفير خدمات مصرفية مبتكرة اعتمادا على أفضل وأحدث تقنيات الخدمات المصرفية لتكون الخيار الأول للعملاء ولنصبح البنك المميز في اليمن.



البيانات المالية

المبالغ بملايين الريالات



المؤشرات / الفترة	الفترة		
	نهاية أكتوبر ٢٠١١م	نهاية سبتمبر ٢٠١١م	عام ٢٠١٠م
المركز المالي :			
مجموع الموجودات	١٠٤٨٤٨	١٠٢,٨٨١	١٠٩,٤٤٢
القروض والسلفيات	٧,٤٩٣	٧,٨٤٦	٨,٢٧٤
ودائع العملاء والبنوك	٨٣,٦٥٣	٨٢,٨٣٤	٩٢,١٢٦
أوراق مالية	٦٢,١٩٨	٦١,٠٤٧	٥٧,٦٦٠
حقوق المساهمين	١٥,٦٧١	١٥,٤٠٤	١٣,٥٥٥
أرصدة لدى البنوك	٢١,٣٠٥	٢٠,٤٦٧	٢٧,٥٣٣
بيان الدخل			
صافي إيرادات الفوائد	٤,٣٦٥	٣,٩٢٠	٤,١٣٩
إيرادات التشغيل	١,٥٥٧	١,٤٩١	١,٤٩٠
الربح قبل الضرائب	٢,٦٤٥	٢,٣١١	٢,٥٩٥
صافي الربح	٢,١١٦	١,٨٤٩	٢,٠٧٦
المؤشرات المالية:			
العائد على الموجودات	٢,٠%	١,٨%	١,٩%
العائد على متوسط حقوق المالك	١٥,٤%	١٣,٤%	١٧,٠%
معدل كفاية رأس المال	تستنتج فصلياً	٨٠%	٦٧%
نسبة السيولة	٦٧%	٦٥%	٧١%
سعر الدولار	٢١٣,٨٠ ريال	٢١٣,٨٠ ريال	٢١٣,٨٠ ريال
ربح السهم	٢١٢ ريال	١٨٥ ريال	٢١٩ ريال
عدد الفروع	٢٧	٢٧	٢٨



إعداد: علي منصور
رئيس التحرير



باب قرأت لك

أعزائي القراء

تواصل معكم ما وعدنا باستكمالها في عددنا (١٦) يوليو- سبتمبر ٢٠١١م من الدراسة التحليلية بعنوان «التضخم وانكسارته على الشباب في الجمهورية اليمنية بقلم الدكتورة/ صالحه محمد علي أستاذ مشارك في كلية الاقتصاد- جامعة عدن المنشور في مجلة الاقتصادي الصادرة عن جامعه- عدن العدد (٣) لعام ٢٠٠٨م».

مجلس الإدارة يقر الميزانية التقديرية للبنك للعام ٢٠١٢م

أقر مجلس إدارة البنك برئاسة الأخ/ أحمد صبيد الفضلي القائم بأعمال رئيس مجلس الإدارة الميزانية التقديرية للبنك للعام ٢٠١٢م (التقليدي والإسلامي)، كما أقر الميزانية قصيرة المدى للأعوام (٢٠١٢-٢٠١٤)، وقد تم إقرار الميزانية وفقاً للمؤشرات المنصوص عليها في الميزانية.



الأستاذ / أحمد صبيد الفضلي
رئيس مجلس الإدارة
القائم بأعمال الرئيس



الأستاذ / أحمد صبيد الفضلي
رئيس مجلس الإدارة
القائم بأعمال الرئيس



الأستاذ / أحمد صبيد الفضلي
رئيس مجلس الإدارة
القائم بأعمال الرئيس



الأستاذ / أحمد صبيد الفضلي
رئيس مجلس الإدارة
القائم بأعمال الرئيس



الأستاذ / أحمد صبيد الفضلي
رئيس مجلس الإدارة
القائم بأعمال الرئيس



الأستاذ / أحمد صبيد الفضلي
رئيس مجلس الإدارة
القائم بأعمال الرئيس

مبروك الترفيم

بناءً على قرار لجنة شؤون الموظفين رقم (٧٣) لعام ٢٠١١م في إجتماعها رقم (٣٧) لعام ٢٠١١م، فقد تم ترقيع عدد من الموظفين بلغ عددهم (٥٥) موطئاً وموظفة.

وسيت نشر أسماءهم في العدد القادم إن شاء الله .

- في حالة الرقابة على الأسعار فإن نظام البطاقات يصبح ضرورياً وذلك لعدم كفاية العرض. وهذه سياسة يكون نجاحها مؤقتة في إيقاف ارتفاع الأسعار . وإلا أن هناك جزءاً هائلاً من الدخل توجد رغبة في إنفاقه لدى ملاك. وهناك لا بد من أن تقوم الدولة على وضع سياسة لإمتصاص هذا الفائض حتى لا يكون سبباً لزيادة الطلب في السوق السوداء وعمالاً محرراً لارتفاع الأسعار.

- قد تخضع الدولة بعض الأسعار للرقابة وتترك أخرى حرة مما يؤدي إلى تحول الدخل إليها . وبالتالي ترتفع الأسعار بمستويات مختلفة في الأسواق.

لذا نجد أن الرقابة سواء كانت عامة أو خاصة من قبل الدولة تؤدي إلى تعطيل ظهور التضخم ولكنها لا تستبعد فائض الطلب.

٢) ميار اختلاف التغطيات الاقتصادية :-

ينحصر هذا المعيار في توضيح أنواع التضخم التالية :

♦ التضخم السلمي :-

وهو ذلك النوع من التضخم الذي يحدث في مجال سلع الاستهلاك.

♦ التضخم الاستثماري :-

ويحدث هذا النوع من التضخم في مجال سلع الاستثمار والجمع بين النوعين (التضخم السلمي والتضخم الاستثماري) ينتج عنهما التضخم الربحي، ويقصد به التضخم الذي ينشأ بصفه عامه نتيجة لزيادة الاستثمار عن الادخار مما يؤدي إلى ظهور أرباح فورية في كل من الصناعات الاستهلاكية والسلع الاستثمارية .

وقد أوردت الكاتبة عدداً من المعايير مثل:-

- حدة الضغط التضخمي

- مصدر الضغط التضخمي

- تغيرات العلاقات الاقتصادية الدولية

- وإمكان القارئ الرجوع إلى المصدر للإطلاع على محتوياتها.

وسوف نعاود في العدد القادم الكتابة حول أسباب التضخم والانتقال إلى المحور الثالث، وهو صلب عنوان المقال أي انكسارات التضخم على الشباب في الجمهورية اليمنية.

الجزء الثاني من المحور الأول وهو :

أنواع التضخم بالمعايير المحددة له :-

هناك عدة أنواع من التضخم وهي غير منفصلة عن بعضها البعض وقد يتضمن نوعاً ما بين التضخم أو أنواعاً أخرى وقد يكون في سوق السلع أو في أسواق عوامل الإنتاج. كما توجد خاصية مشتركة تجمع بين كل تلك الأنواع المختلفة وهي حيز التقيود من أداء وظائفها أداءً كاملاً .

وسيت توضيح أنواع التضخم المختلفة استناداً إلى المعايير التي تميز كل نوع من الأنواع على حده وهي المعايير :-

١) ميار إشراف الدولة على الأسعار :-

وينظوي تحته نوعان من التضخم وهما:

أ- التضخم الظاهر

ب- التضخم المكبوت

٢) التضخم الظاهري :-

وهذا النوع يرتفع فيه الأسعار بصورة مستمرة دون أن يعترضها أو يحد من وقعها أي عائق إستجابته لتفاقم الطلب أي أن الأسعار ترتفع بحرية لتحقيق التبادل بين العرض والطلب بدون تدخل من السلطات المختصة ويظهر هذا النوع مباشرة في شكل ارتفاع في الأسعار ثم ينعكس في شكل ارتفاع في الأجور وغيرها من النفقات التي تتمتع بشي من المرونة.

٣) التضخم المكبوت :-

وهذا النوع من التضخم هو تضخم مستتر ولا ظله لا تستطيع الأسعار أن ترتفع أو تمتد نظراً لعدم السماح للعوامل الاقتصادية العمل بحرية بفعل القيود الحكومية المباشرة والتي توضع للسيطرة على الأسعار والتحكم فيها مثل التعميرة الإجبارية أو الجبرية، نظام البطاقات وتخفيض أو تعهد المواد الأولية واستخدام التراخيص الحكومية.

إن تدخل الدولة بوضع سياسة معينة للرقابة على الأسعار لا يمنع من ظهور التضخم وإنما يمكن أن يؤدي إلى استقرار تقدي مؤقت كما يمكن أن يترتب جراء هذه السياسة أمرين هامين هما:-

تقنية نقل الطاقة عبر كابلات الشبكة (POE) (Power Over Ethernet)

طالب كاظم السعدي
خبير تقنية المعلومات



ما هو الاثرية (Ethernet)

تعتبر الاثرية إحدى معماريات الشبكات المحلية (LAN Archi- tecture) التي طورها أساساً شركة Xerox في منتصف السبعينات وهي تمثل القاعدة لمعيار التشبيك Networking Standard IEEE802.3 وتستخدم اثرية طريقة خاصة لتسمح للأجهزة المتصلة بالشبكة بإرسال حزمة بياناتها على الشبكة وهذه الطريقة تسمى تحسس الناقل متعدد الوصول مع اكتشاف التصادم أو (CSMA/CD) (Carrier Sense Multiple Access with Collision Detection) وهذه الطريقة تعتمد على المعيار 802.3 وهو الذي يحدد مواصفات (CSMA/CD) في الشبكة والذي من خلالها يقوم الجهاز بمراقبة الشبكة إذا كانت هناك إشارة على السلك أم لا حتى يقوم الجهاز المشبوك على الشبكة بإرسال حزمة البيانات إلى الجهاز المستلم والذي عنوانه موجود في رأس الحزمة وفي حالة قيام جهازين في نفس الوقت بإرسال بياناتهما على الشبكة فإنه سيحصل تصادم بين الحزمتين ونتيجة لذلك فإن كلا الجهازين سيتوقفان عن الإرسال وقد يؤدي إلى توقف النظام المستخدم في جهاز السيرفر .

وقد تم تطوير معيار التشبيك IEEE802.3af إلى معيار جديد هو IEEE802.3at الذي تم اعتماده من قبل المعهد الأمريكي للهندسة الكهربائية IEEE في 12 يونيو/حزيران، 2003 وهو يخدم تنفيذ تقنية نقل الكهرباء عبر الكابلات ويدعم الأجهزة (PSE) المرسله للطاقة الكهربائية على الكابل بمعدل 15 واط إلى الأجهزة (PD) المستلمه للطاقة الكهربائية من الكابل وبما أنه توجد أجهزة (PD) تحتاج إلى طاقة أكبر من 15 واط لكي تعمل ضمن منظومة الشبكة والتي تتوافق مع ال (POE) فقد عمل المعهد الأمريكي للهندسة الكهربائية IEEE في منتصف عام 2009 على تلبية احتياجات السوق بإصدار معيار جديد هو IEEE802.3at الذي يدعم الأجهزة (PSE) لغرض إرسال طاقة كهربائية على الكابل بمعدل 25 واط لتشغيل أجهزة ال (PD) ويتم ذلك بزيادة الفولتية والتيار الكهربائي لغرض تقليل فقدان التيار في الكابل (UTP) ولأن يعمل المعهد الأمريكي (IEEE) على زيادة القوة الكهربائية إلى أكثر من 60 واط .



إن اثرية تستخدم تصميم الشبكة من نوع Star Bus وكذلك تستخدم نظام إرسال الإشارة المسمى نطاق الإرسال الأساسي (Baseband Signaling) وكذلك تدعم نطاق الإرسال الواسع (Broadband Signaling)

ما هو نقل الطاقة عبر الكابلات (Power Over Ethernet) أن معظم الأجهزة لكي تنفذ ما عملت من أجله تحتاج إلى بيانات (DATA) وإلى كهرباء ومثال على ذلك نأخذ جهاز التلفزيون الذي يجهز بالكهرباء من التوصيلة وعلى نفس الكابل الزوج الملفوف (twisted pair) ينقل الصوت ولأن نستطيع أن نعمل نفس الشيء وينفس هذه التقنية مع الأجهزة التي نربطها على شبكة ال Ethernet .

أن نقل الطاقة عبر كابلات الزوج الملفوف (UTP) هي عبارة عن تقنية تدعم الأجهزة التي تسمى (Power Sourcing Equipment) التي ترسل الطاقة الكهربائية على الكابل إلى الأجهزة التي تسمى (Powered Device) والتي تستلم الطاقة الكهربائية من الكابل أي أنها لا تحتاج إلى تجهيزها بالكهرباء عن طريق كبس كهرباء وتوضيح الفكرة أكثر نأخذ المثال التالي :-



إن ربط كامرة المراقبة الرقمية في أي مبنى فيه شبكة تحتاج إلى :-
أولاً :- ربط شبكي أي أن نربطها بالشبكة حتى تستطيع التواصل في نقل التسجيل الفيديوي وعرض الأشخاص والأدوات الأخرى أي تلبية الحاجة التي نصبت من أجلها .



ثانياً :- ربط كهربائي أي أن نجهزها بطاقة كهربائية حتى تستطيع أن تؤدي عملها بالشكل المطلوب فإذا كانت الكاميرة الرقمية تتوافق مع تقنية نقل الطاقة عبر الكابلات فإنها تحتاج إلى ربطها بالشبكة فقط لأنها تجهز بالكهرباء من جهاز Network Switch المتوافق مع تقنية نقل الطاقة عبر الكابلات وكذلك نقل البيانات من خلال كابل الشبكة .
موضعا بالشكل التالي :-

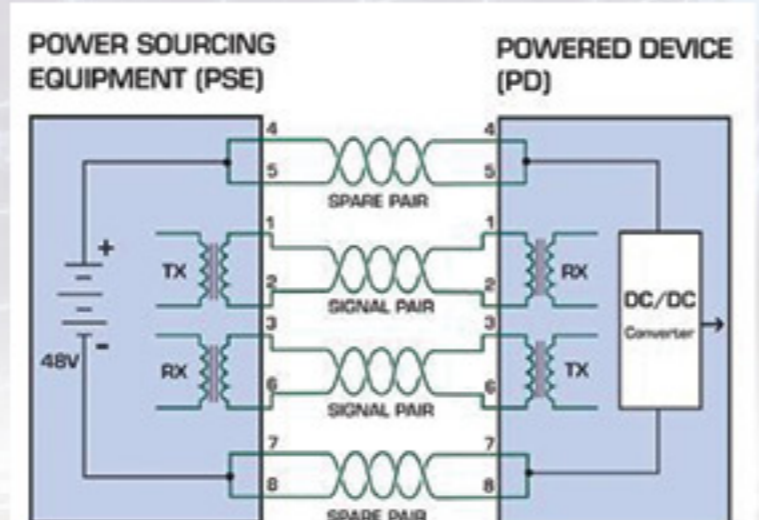
إما إذا كانت كاميرات المراقبة الرقمية لا تتوافق مع تكنولوجيا نقل الطاقة عبر الكابلات فإنها تحتاج إلى ربطها بكبس كهربائي بالإضافة إلى ربطها بالشبكة لغرض نقل البيانات كما في الشكل التالي :-

وفي حالة وجود Network Switch على الشبكة لا يتوافق مع تقنية نقل الطاقة عبر الكابلات (POE) ولحل هذه المشكلة يمكن إضافة جهاز آخر يتوافق مع تقنية ال (POE) يربط مع Network Switch ويسمى هذا الجهاز دعامة جسر (Midspan) ونوضح ذلك بالشكل التالي :



ربط الكابل UTP مع الموصل RJ45

لا تختلف فكرة تحميل القوة الكهربائية على كابل (UTP) عن نظام تحميل الكهرباء إلى الكابلات الأخرى وبما أن كابل ال (UTP) يحتوي بداخله



على ثمانية كابلات منضمة على أساس أربعة أزواج وباستخدام هذه الكابلات مع أكثر أنواع Ethernet شهرة هي 100BASE-T ، والذي تستخدم فيها زوجين من الأربعة أزواج أي أن كل زوج يحمل حزمة بيانات في اتجاه واحد وهذه تعرف بزوج البيانات أما الزوجين الباقيتين لا تستخدم وتعتبر زوجين احتياطيتين لاستخدام نقل القوة الكهربائية ونوضحها بالشكل التالي :-

أن مواصفات 100BASE-T تسمح لاختيارين بنقل الطاقة على الكابلات كما موضح في الشكل التالي الذي يبين لنا استخدام الزوج الاحتياطي والمربوط على الدبوسين (Pin 4 و 5) والتي تشكل التجهيز الموجب والدبوسين 7 و 8 تشكل التجهيز السالب إن أزواج أسلاك البيانات وكذلك أزواج الأسلاك الاثرية المستعملة تقوم بالتحويل المزدوج في كل نهاية، والتي تزود الطاقة الكهربائية DC إلى الموزع المركزي من دون التأثير على نقل البيانات. في هذا النمط من العملية، الزوج على دبوس (Pin 3 و 6) و الزوج من الأسلاك على دبوس (Pin 1 و 2) يمكن أن يكون من كلا القطبين .

ويكون ربط الكابل UTP بالموصل RJ45 كما في الشكل التالي :-

RJ45 Pin #	Wire Color (T568A)	Wire Diagram (T568A)	10 Base-T Signal 100Base-TX Signal	PoE
1	White/Green		Transmit+	Mode A +
2	Green		Transmit-	Mode A +
3	White/Orange		Receive+	Mode A -
4	Blue		Unused	Mode B +
5	White/Blue		Unused	Mode B +
6	Orange		Receive-	Mode A -
7	White/Brown		Unused	Mode B -
8	Brown		Unused	Mode B -

هل تمتلك ثقافة شراء منزل



م / عبدالكريم عبدالرحمن الختياي
رئيس قسم المشاريع

إن تلك الطريقة من الأساسيات التي يجب أن يعيها الشباب، ويجب أن يؤسس نظامه المالي عليها وبهذه الطريقة ستصبح نسبة تملك المساكن للمواطنين كبيرة بإذن الله



خلال العشر سنوات القادمة وقد تصل نسب مرتفعة تواكب الدول الأخرى المجاورة .
لست أضع كامل اللوم على المواطن في عدم تملك المسكن ، ولكني أود أن أبين أن أي حل لمشكلة المساكن للمواطنين يكون بمنأى عن أن نجعل السبب الرئيسي في عدم تملك أغلبية الشباب للمساكن هو ارتفاع الأسعار ، بدليل أن المشكلة كانت موجودة حتى قبل ارتفاع الأسعار .

معظم الشباب اليميني نشأ على أولويات حياة أساسية غير صحيحة وهي ما يعرف بهم الأولويات فلو طلبنا من مجموعة من الشباب ترتيب أولويات المتطلبات لديهم فأننا أؤكد لكم أن مجموعة الأولويات لدى هؤلاء الشباب هي امتلاكهم لسيارات فاخرة، والزواج والسفر وشراء كماليات كجوال وحاسوب شخصي وغيره أي لن تجد من ضمن أولوياتهم شراء منزل أو أرض. ولو سألتناهم وماذا عن شراء المنزل؟ قد يجيبون أن هذا ليس من مسؤولياتهم وهو إما مسؤولية الوالدين أو الدولة، أي أن الأمر ليس له أولوية قصوى أو حاجة ماسة في الوقت الحاضر لدى كثير من الشباب مع الأسف فهم بكل بساطة يسكتون مع ذريهم في البيت ، بل إن معظمهم لا يتحمل تكاليف إقامته في المنزل أصلاً وبالطبع عندما يكبر هذا الشاب يبدأ في اكتشاف مدى أهمية حاجته للسكن، كما أن الوقت الذي قضاه في الصرف على أمور غير مهمة ضيعت عليه فرصة نجاح تملك منزل الأحلام من البداية .

- عزيزي القارئ ، إن ثقافة تملك السكن ليست فقط في إعداد الشاب على الرغبة فيه أو أهمية أن يمتلك مسكناً له ولكن تكمن في عدة أمور وهي ،
- ♦ ثقافة اختيار العقار المناسب له لكل فترة عمرية مثل شقة صغيرة أو أرض سكنية .
- ♦ تربية الناشئ على تخصيص ميزانية مبكرة لشراء العقار المناسب من البداية أو مبلغ لدفع الدفعة الأولى لشراء منزل .
- ♦ تربية الناشئ على أهمية الادخار في سن مبكرة وتبذ البذخ و الإسراف فيما هو غير ضروري ، ذلك لتوفير أكبر مبلغ ممكن لشراء أرض أو دفعة أولى لتسيط منزل .
- تربية الناشئ من الشباب على أهمية الثبات في وظيفة واحدة أطول وقت ممكن وبناء تاريخ ائتماني جيد يكون معيناً لهم على قبولهم لدى البنوك وشركات التمويل العقاري لتسيط لمن منزل .

مصطلحات بنكية

إعداد / علي منصور ماطر

أعزائي لمتكثرون في العمل ...

من خلال صفحات هذه النشرة أحببكم، وأشد على أيديكم في كل فرع وموقع من مواقع العمل. سوف أبدأ معكم سلسلة من التعريفات بمصطلحات العمل المصرفية من خلال إيراء بعضها على حلقات من هذه النشرة.

بحيث يفهم القارئ بعض المصطلحات لأدوات ومتطلبات العمل المستخدمة والتي تلقاها ويتفاهها من الزملاء على أصواتها، وسأبدأ بالودائع والمصطلحات المستخدمة فيها.

مصطلحات خاصة بحسابات الودائع بأنواعها وملحقاتها

Account (A/C)	حساب
Current Account (C/A)	حساب جاري
Saving Account (S/A)	حساب توفير
Fixed Deposit (F/D)	وديعة ثابتة أو وديعة لأجل
Individual Account	حساب شخصي (لفرد واحد)
Joint Account	حساب مشترك
Partnership Account	حساب شراكة
Partnership Deed	عقد شراكة
Voucher	حافطة (اللفظ فاوشر)
Clearing	مقاصة ____ تحليص
Transfer	تحويل
Cheque	صك ، شيك

Crossed Cheque

شيك مسطر - مقفول
&Co

دائماً ما يرمز في الشيك المسطر أو المقفول مصطلح أو رمز (&CO) وهي عبارة (And Company) وشركاه ويكون قفل الشيك بالتأشير على خطين متوازيين في الطرف الأعلى من الشيك في جهته اليسرى يوضع الرمز وسطه: وهذا يعني أنه لايجوز صرف الشيك نقداً مطلقاً وإنما يقيد في حساب المستفيد.

Limit - (S)

حد أو مستوى أو سقف - حدود- وتستخدم في التسهيلات والحسابات المدينة الجارية أي أن يكون حد التسهيل المسموح به هو (.....) ريال

Overdraft - Account(O/D)

تسهيل ائتماني - أو حساب مدين- حساب مكشوف

General-Ledger (G/ L)

أستاذ عام- دفتر الأستاذ - مما يعني حساب جامع لتطوي تحته حسابات المركز المالي .

نكتفي بهذا القدر في هذا العدد والبقية في الأعداد القادمة

مراحل وطرق وأغراض

منح التسهيلات الإئتمانية وأنواعها



إعداد / سالم صالح العامري
دائرة الائتمان المصرفي

المقدمة،

إن التسهيلات الإئتمانية والقروض هي نوع من الاستثمارات الممنوحة تسمى البنوك من خلالها إلى استثمار مائديها من أموال المودعين كي تستطيع الوفاء بالتزاماتها تجاه هؤلاء المودعين للحصول على العائد لأموالهم المودعة لدى تلك البنوك.

لذا فإن أسلوب منح ذلك الائتمان لا بد وأن يمر بمراحل تنظم ذلك المنح وهي كالتالي :-

١- مرحلة تقديم طلب الائتمان :-

تبدأ حياة الائتمان بالطلب الذي يقدمه العميل إلى البنك والذي من خلاله يطلب منه قرضاً ولا بد أن يتضمن هذا الطلب عدة عناصر تكمن في:-

- **قيمة القرض المطلوب**، والذي يجب أن يكون محدداً ومتناسباً مع القرض أو حجم المشروع.

- **الغرض من القرض**، إما أن يكون غرضاً عاماً أو غرضاً خاصاً وتختلف هذه الأغراض حسب الحاجة التمويلية للعميل والتي يجب أن تدخل في نشاطات البنك وسياسته الائتمانية.

- **تاريخ السداد**، ويجب أن يتناسب مع نهاية الدورة التشغيلية أو التجارية أو التسويقية لتشاط المقترض، ولا بد هنا التأكيد على أهمية سداد العميل للقرض كل ما أمكن كل فترة زمنية.

- **كيفية السداد**، وهذا العنصر يجب إيلاءه أهمية خاصة عند مناقشة العميل قبل منحه القرض أي أن يتم التعرف على كيفية سداد القرض.

هل يكون مرة واحدة أي دفعة واحدة في الميعاد المتفق عليه أو عدة أقساط أو جزء منه على أقساط والباقي دفعه واحدة يحدد لها ميعاد وهذه قد يطلب العميل منها فترة أخرى.

- **مصادر السداد**، وهذه حسب ما يلتزم بها المدين أو المقترض بطرق مختلفة منها على سبيل المثال:-

- تحويل بعض الأصول إلى تغطية.

- الاقتراض من مصادر أخرى.

- نقل القرض إلى مقترض آخر، وهذه قد لا يقبل بها البنك إذ لم يكن الطرف الآخر محل ثقة أو عدم تناسب إمكانياته مع شروط منح ومصادر القرض.

- إلا أن المستحسن أن يتم السداد من ناتج

العملية الاقتصادية التي يقوم بها أو ممارستها المقترض. وهذا في القروض التمويلية (صناعية، تجارية، زراعية) أما القروض الشخصية الذاتية أي قروض التجزئة فإن شروطها وعناصرها تختلف باختلاف أنواعها، وأهداف نشاطات البنك المقترض.

٢- يأتي بعد ذلك عملية أو مرحلة **مناقشة العميل**.

مناقشة العميل:-

وهذه على درجة عالية من الأهمية إذ أن الباحث الائتماني يتمكن من خلالها التعرف على بيانات العميل بشكل ميسر ومفهداً في تقدير مدى توافر العناصر العامة للائتمان، ولا بد من تكرار هذه المناقشة بعد الحصول من جهات الاستعلامات على ما تم جمعه من بيانات عن هذا العميل اعتماداً على مايات يعرف بالاستخبارات الائتمانية وهذه لها أسلوبها وأسسا المتنوعة وهنا لا بد من الإشارة إلى أن النتائج التي يتوصل إليها الباحث الائتماني من هذه المناقشة إنما هي تعتمد إلى حد بعيد على ما يتضح به من لياقة وذكاء وخبرة، لذا فإن الباحث الائتماني يفضل أن يكون ذو عقلية باحثة ومستقصية.

لذا فإن الجهاز الائتماني في أي بنك يلزمه توافر العناصر القادرة على الوصول إلى ما يوفر للإدارة العليا الاطمئنان باستعادة تلك الديون أو القروض أو التسهيلات أي كان نوعها ودرء المخاطر حتى لا تتحول تلك التسهيلات والقروض إلى ديون متعثرة تستهلك مداخيل وأرباح البنك في عمل المخصصات اللازمة لها، ناهيك عن رصد مبالغ للمطالبات وما تقتضيه النزاعات في المحاكم لا سردادها وكل ذلك لن يتأتى إلا من خلال تدريب وإعداد الكوادر المتخصصة للقيام بذلك.

للمزيد باعتماد على بعض منشورات من كتاب (التصاريح الائتمانية للمصرفية) للباحث الاقتصادي المصرفي الدكتور / محمد كمال خليل حمزاوي

القروض المتعثرة ج (٣)



إعداد / د. حسين باشعيب
مكلف بإعداد ودراسة إنشاء
دائرة الديون المتعثرة

الاكتشاف المبكر للديون المتعثرة

غالباً لا يحدث التعثر فجأة، ولكن تسبقه أعراض متعددة تتفاوت في ظهورها، غير أنها توحى جميعها بقرب حدوث مشاكل تتعلق بالقروض أو التسهيلات الممنوحة من قبل البنوك.

وحتى يتمكن البنك من التعرف على المشاكل واكتشاف إمكانية نشر بعض القروض والتسهيلات في وقت مبكر، فإن على البنك فحص ومراجعة هذه القروض بدقة تمكنه من التعرف على العلامات التي قد تدلر بالخاطر المتوقع.

وتمثل القائمة التالية بعض الأعراض التي تلفت النظر إلى وجود أو اقتراب وجود تعثر لبعض القروض أو التسهيلات في محافظة البنك.

- ١- التأخير في تسديد الأقساط.
- ٢- المطالبات المتكررة لتأخير السداد.
- ٣- الطلب غير المتوقع لتعليق التسهيل أو تمديد فترة صلاحيته.
- ٤- عدم الكشف عن الميزانيات.
- ٥- تغير المحاسبين والمراجعين من غير مبرر.
- ٦- عندما تظهر البيانات اتجاهات متدنية.
- ٧- صغر العميل عن تقديم المعلومات والبيانات المطلوبة من قبل البنك.
- ٨- عندما يتخذ العميل قرارات مستمجة وغير مدروسة.
- ٩- ظهور صفقات للعميل في تحصيل ديونه.
- ١٠- تأخر العميل عن تسديد بعض التزاماته تجاه الغير مثل الضرائب أو الإجراءات.

١١- عندما يلج العميل على البنك في اتخاذ قرار منح قرض أو تسهيل أو تأجيل موعد استحقاق قسط أو تجديد أو تعليق تسهيل.

١٢- تردد العميل في توضيح الغرض من القرض.

١٣- دخول العميل في نشاطات تختلف كلياً عن نشاطه الحقيقي.

١٤- تردد العميل في السماح لمندوب البنك لزيارة موقعة.

- ١٥- العميل الذي يتعامل مع أكثر من بنك واحد دون سبب مقنع.
- ١٦- تكرار الكشف حساب العميل دون تصريح من جهة الصلاحية.
- ١٧- ظهور مشاكل مالية للمقترض.
- ١٨- حدوث ضرر بالتسهيلات المرهونة للبنك يؤدي إلى إنقاص قيمتها.
- ١٩- المرض المزمن أو وفاة العميل أو أي شخص آخر له دور أساسي في استمرار العمل بصورة جيدة.
- ٢٠- الأضرار في الأصول الناتجة عن الحريق أو الفيضانات أو العواصف أو الكوارث الطبيعية الأخرى.

يتضح من خلال الأعراض المبينة أعلاه أنه من المهم جداً أن يكتشف البنك مبكراً القروض والتسهيلات التي تبدو عليها بوادر التعثر حتى يستطيع البنك اتخاذ الإجراءات اللازمة قبل استفحال الوضع.

لذلك، فإن على جهاز الرقابة والمتابعة بدائرة الائتمان بالبنك إجراء التحليلات المستمرة للقوائم المالية لمصلاها وفحص البيانات والمعلومات المقدمة من العملاء لفرض معرفة أي اتجاهات سلبية.

إلى جانب ذلك، يجب على جهاز الرقابة والمتابعة الائتماني الإشراف المستمر على القروض والتسهيلات ومراجعة العقود المبرمة مع العملاء من وقت لآخر، وكذا كشوفات حساباتهم للتأكد من صلاحيتها وتسجيل أي تجاوز أو خروقات.



المصدر: د. حسين باشعيب (القروض المتعثرة، أسبابها وآثارها ومعالجتها) مادة تدريبية غير منشورة.

ما أهمية

الموقع الإلكتروني؟

إعداد المهندس / عماد عبد الحبيب
قسم الكمبيوتر



ما أهمية الموقع الإلكتروني؟

يمكن البدء بالسؤال عن الموقع الإلكتروني بالقول انه عبارة عن مجموعة من المعلومات مخزونة على جهاز كمبيوتر ويمكن الوصول إليها عبر شبكة الإنترنت داخلياً وخارجياً، والاستفادة منه كوسيلة جديدة تستخدم لتبادل وجمع المعلومات والأفكار.

الموقع الإلكتروني بات يشكل جزءاً مهماً في كل مجالات العمل فهو أداة عمل غير مكلفة و تخدم قطاع الأعمال والعملاء في نفس الوقت. بالنسبة لقطاع الأعمال فهو طريقة غير مكلفة للإعلان، ويترك انطباع عن الصورة العامة لقطاع العمل، وتعدد أنواع المواقع الإلكترونية حسب استخداماتها، فمنه الشخصي، التجاري، الحكومي وأخرى كمواقع المنظمات الغير ربحية.

أهمية الموقع الإلكتروني لكافة قطاعات الأعمال؟

يوجد حوالي ٩٧٠ مليون مستخدم للإنترنت أي حوالي ١٥٪ من كثافة سكان العالم. ولذلك فإن الموقع الإلكتروني طريقة مهمة وفعالة لجذب عملاء محتملين من جميع أنحاء العالم.

الموقع الإلكتروني لا توجد له أية حدود، فيمكن ان يخص منطقة أو إقليم أو حتى بلد بأكملها لأبعد الحدود. فالموقع الإلكتروني عالمي، أي أنه عند تواجد موقع إلكتروني يعني يتوفر لقطاع العمل وسيلة عالمية تتخطى الحدود بين الدول والقارات.

♦ مجال عمل دون موقع إلكتروني يمكن تشبيهه كأن يدار العمل بدون وسائل تعريفية، فيمكن القول ان الموقع الإلكتروني بمثابة وسيلة تعريفية لأي مجال من مجالات العمل. أي أن ذلك يمكن من بناء صورة عامة لما يتم تقديمه من خدمات ومنتجات لأي منشأة.

♦ توفر موقع إلكتروني فهذا يعني أن مجال العمل مفتوح ويمكن الوصول إليه في أي وقت وطوال العام. فالموقع الإلكتروني هو كالمحل المفتوح والمتاح على مدار الساعة طوال الأسبوع. ينشر الموقع الإلكتروني الرسالة والغاية من مجال العمل للعملاء خلال بضع ثواني ويتيح التواصل المباشر مع صاحب العمل في أي وقت.

♦ هنالك مجالات عمل تدار عبر مواقعها الإلكترونية التجارية، يستخدم فيها الموقع كأداة للتعامل المباشر مع العملاء وتنفيذ خلاله عمليات مثل البيع والشراء ، الإستعلام عن الرصيد وتحويل الأموال، حجز تذاكر السفر وغرف الفنادق وغيرها من العمليات التي يتم سدادها عبر بطاقات الائتمان الإلكترونية مثل الفيزا والماستر كارد.

♦ اجمالاً يمكن القول أنه قد أصبح في متناول الجميع التواصل مع بعضهم عبر المواقع الإلكترونية بكل سهولة ويسر، دونما الحاجة إلى تكبد مشقه السفر والتنقل وبأقل التكاليف الممكنة.

الموقع الإلكتروني للبنك الأهلي اليمني:
www.nbyemen.com

البريد الإلكتروني:
info@nbyemen.com



السعادة في العمل

إعداد/ ولاء وديع ثابت

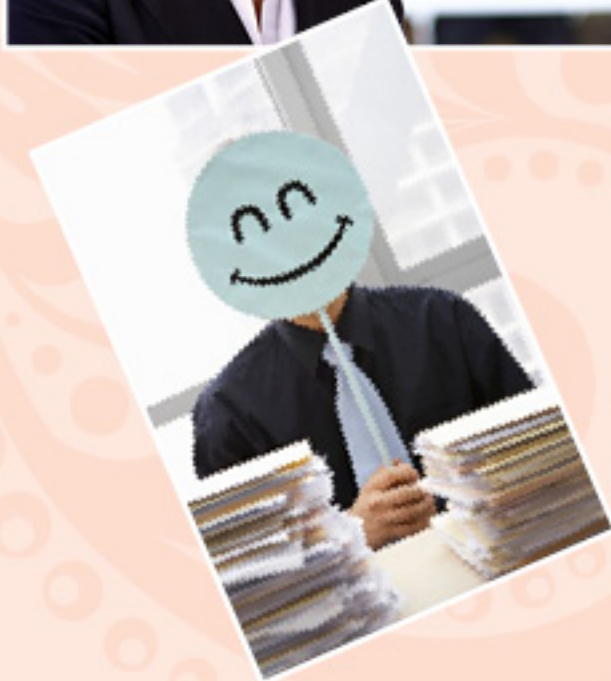
عندما تحقق لنا أماكن العمل التي ننتمي إليها بعدا معنويا إيجابيا في حياتنا يتجاوز مجرد الحصول على الراتب فإن هذا سبب مهم من أسباب السعادة في الحياة حسبما تثبته الدراسات المتخصصة ، أهمية هذه القضية في حياة الناس رغم أنها ليست قضية أيديولوجية أو سياسية ولكنها في الحقيقة تمس جوهرنا مهما في حياتنا وهو السعادة المرتبطة بالمكان الذي نقضي فيه نصف يومنا أو أكثر إذا لم تحسب ساعات النوم. إذا كيف تستطيع المؤسسات بأنواعها تهيئة مناخ عملي داخل المؤسسة يمنح موظفيها السعادة والراحة وهو بالطبع ما سينعكس إيجابيا على إنتاجيتهم وابداعهم وولائهم للمؤسسة ويعطي المؤسسة بعدا إنسانيا بعيدا عن لغة الأرقام والخسائر والأرباح ، هناك عشرات الكتب التي حاولت الإجابة على هذا السؤال وفيما يلي سنورد خلاصة لأهم الرؤى العامة التي جاءت بها هذه الكتب :-

1- كل إنسان في عمله يتلقى رسائل ذات صلة بالعمل عبر البريد الإلكتروني أو الاتصال الهاتفي أو من خلال الاجتماعات والطلبات المباشرة والإنسان بطبيعته يحب أن تكون هذه الطلبات والاتصالات والرسائل تحت سيطرته وقادرا على التعامل معها ذهنيا وعمليا وإنهاء المهام المرتبطة بها. إذا كانت هذه الرسائل تمثل عبئا ضخما لا يمكن للإنسان التعامل معها بسهولة فإن هذا من أهم العوامل التي تقلل السعادة في العمل في المقابل إذا كان الإنسان يتلقى عددا من الرسائل أقل من قدرته الاتصالية والتفسيه فإنه يشعر بالوحدة والانعزال وعدم التجاوب معه وهذا أيضا يقلل من السعادة في العمل وقد يؤدي بالموظف لاسطئاع مشكلات وظروف حتى يكون بينه وبين زملائه ومديره تواصل ما.

2- هناك معايير كثيرة لقياس مدى السعادة في العمل وكلها تقوم على وضع مجموعة كبيرة من الأسئلة التي تكشف مدى سعادة الإنسان في عمله ، استخدام هذه المقاييس التي تقوم على عدد هائل من الأبحاث والنظريات مهم جدا، ولكن جوهر الفكرة هو الاستماع لصوت الموظف الصريح والصادق بشأن مدى سعادته في العمل وارتياحه لمهامه التي يقوم بها. أهم القضايا التي ينبغي السؤال عنها (حسب هذه الأبحاث) هي طبيعة العمل، مناخ العمل ، زملاء العمل، المديرين، المقابل الذي يحصل عليه الشخص بما في ذلك الراتب والبدلات والحوافز المئوية وفرص التطوير والنمو والترقية إحدى الطرق السهلة لكشف مدى ارتياح الموظفين في أعمالهم هي حساب نسبة الموظفين الذين تركوا العمل خلال سنة ومقارنتها بالنسب المطروحة في الشركات الأخرى علما أن كثيرا من دول العالم تصدر مقياسا سنويا تحصى فيه المعدل العام لتغيير الوظائف في الشركات ضمن اهتمامها بقضايا السعادة في العمل .

3- العلاقة بالمدير المباشر هي احد أهم العوامل التي تؤثر في السعادة في العمل وهذه العلاقة ليست مرتبطة فقط بما يفعله المدير بل أيضا بالأسلوب والمزاج الذي يتم فيه التواصل بين المدير والموظف الأمر الذي يضع عبئا كبيرا على المديرين لتطوير كيفية تعاملهم مع موظفيهم، نظرا لأن حساسية الموظف نحو أي تواصل يأتيه من مديره عالية جدا مقارنة بالحساسية المماثلة في أي علاقات شخصية أخرى في حياة الإنسان العبد، يزيد على المدير الذي يدير مديرين آخرين ويريد أيضا أن يطور قدرة هؤلاء المديرين على التواصل مع موظفيهم الذي يترك في النهاية أثرا مباشرا على الإنتاجية والتفوق في العمل وتحقيق الذات بقوه.

4- هناك ارتباط قوي بين سعادة الإنسان في عمله وسعادة الإنسان في حياته الشخصية ولذا فالاهتمام بالتغيرات المهمة في حياة الموظفين الشخصية له تأثيره المهم وكثير من الشركات أسست برامج لدعم حياة الموظفين الشخصية والأسرية والترفيهية.



• الروتين هو عدو سعادة الإنسان في عمله ولذا تقوم الشركات بوضع مختلف الأفكار والطرق التي تقلل من الروتين في حياة الموظفين مثل تدوير الوظائف بين الموظفين تحديد وقت لتجريب أفكار جديدة أو العمل مع إدارات مختلفة، إعطاء الموظفين الفرصة للتوسع في الاتجاه الذي يحبونه ...

وأخيرا يتبقى علينا أن نسأل أنفسنا سؤالا هل نحن سعداء بالعمل ؟

المصدر : مجلة تطوير الذات

<http://arbi.ws/jds>

رسالتنا

يلتزم البنك الأهلي اليمني بتحقيق الجودة في خدماته ومنتجاته بحسب مقاييس الجودة العالمية وبما يخدم احتياجات العملاء ويحقق أهداف وتوقعات كافة المعنيين بمصالح البنك في إطار المنفعة الشاملة للمجتمع والاقتصاد اليمني



خمس قواعد في مجال العمل: يجب أن تكسرها!



إعداد: احمد فضل الماشري
مركز التدريب والتأهيل المصري



حريصاً جداً وعلى دراية بالفرق بين عرض المساعدة وتخطي الآخر أو التدخل فيما لا يعينك. في البداية اعرض المساعدة بلطف، وإذا شعرت بالرفض التام انسحب بلا هدوء وحاول في مجال آخر مع شخص آخر.

القاعدة الرابعة: هس في المكتب -

الكثير منا يبقى في المكتب ليل نهار إلى حد أنه قد لا يمشي في منزله مع عائلته ربع الوقت الذي يمضيه في العمل، وذلك في محاولة لإثبات حبه وتقانيه. ولكن إذا فكرت قليلاً ستجد أن حلول المشكلات الكبيرة لا تأتي بينما أنت متوتر محاولاً البحث عن الحل. امضي وقتاً جيداً في وسط الطبيعة الخضراء أو اركب الدراجة بينما تستمع إلى الموسيقى، فالوصول على قدر مناسب من الاسترخاء يحفز قدراتك الإبداعية ويفيدك في عملك أكثر من البقاء متوتراً على مكتبك بلا طاقة لفعل أي شيء.

القاعدة الخامسة: وسع دائرة صلاتك من طريق المحيطين بك -

أيها أفضل: التعرف على شخص ما بهدف توسيع علاقاتك الاجتماعية عن طريق شخص آخر رشحك له أو من خلال معرفتك المباشرة به بالطبع من خلال التعارف المباشر بينكما. لذا تخلص من بطاقات الزيارة أو التعارف التي تحملها في جيبك كوسيط لتعارفك بالآخرين. وابدأ باختيار من تود التعرف عليهم أو تعريفهم بك وتكوين شبكة علاقات موسعة من خلال شبكات التواصل الاجتماعي. اكتب عن نفسك وعن اهتماماتك في العمل وستجد أن الأمر سينعكس عليك إيجابياً.

وذلك لا يعني أن تبدي رفضك للآخرين من خلال طرف ثالث إذا جاء الأمر عن طريق الصدفة أو تلقائياً، ولكن لا تتخذها الوسيلة الوحيدة لتوسيع علاقاتك الاجتماعية.

المصدر: مجموعة مزم
<http://mz.mz.net>

معظم الناس يظنون أنهم على دراية بأهم قواعد النجاح في العمل، وعلى الرغم من إمكانية العثور على هذه القواعد في كثير من الكتب بلغات مختلفة إلا أن أحدث الدراسات بيئت أن خساً من بينها عليك أن تكسرها لمزيد من التحدي المثمر للعمل.

القاعدة الأولى: اتمد من الأمور الماطفية -

على عكس المعارف عليه في الدورات التدريبية الخاصة بتعمية مهارات العمل، يجب التحدث عن أي مشكلة بوضوح وصراحة شديدة، حتى وإن كان محوراً الرئيسي عاطفياً وليس مهتياً. فعلى سبيل المثال إذا حدث شجار بينك وبين زميلك في العمل أو لاحظت أنه يعارض وجهة نظرك على الفور دون حتى التفكير فيها، فعليك أن تخبره بصراحة بحقيقة شعورك. اطلب منه تفسيراً لمعارضته لك في الرأي على الدوام، وأسأله إذا ما كان متزعجاً منك من أمر ما. بهذا الشكل تكون قد بلورت المشكلة الرئيسية بحيث تمنع تكرارها أو تحولها إلى الطريقة المعتادة للتعامل معك.

القاعدة الثانية: اسعد السلم الوظيفي -

الثقافة المحيطة بنا والضيوف الحياثة تجعلنا دائماً نسعى وراء المناصب الأعلى والألقاب الأكبر، ولكن إذا فكرت جيداً في الأمر تجد أن المنصب الأعلى لن يأتي وحده، بل ستأتي معه المسؤوليات والمشكلات التي سيكون عليك حلها. إذا كانت شخصيتك لا تحتمل المزيد من الضغوط فلما لا تسعى لأداء أفضل في منصبك الحالي بدلا من السعي وراء المهام الأصعب. قد ترى أن هذا الأمر سيضر بمستقبلك المهني، ولكن بمزيد من التفكير ستجد في الأمر فائدة أخرى وهي أنك أصبحت محترفاً والأكثر خبرة فيما تفعله.. فقط حدد الأنسب لك وافعله.

القاعدة الثالثة: افعل ما تم توظيفك لتفعله -

مديرك دائماً ما ينظر إلى الصورة الأكبر. وإذا حاولت أن تفعل المثل ستعرف مدى الجهد الذي يبذله الآخرون لإنجاز مهامهم بكفاءة، كما أنه من الممكن أن تعرف على بعض الطرق التي يمكنك من خلالها تقديم القليل من المساعدة في المهام الأخرى. ولكن يجب أن تكون

رؤية جديدة

البنك الأهلي اليمني
National Bank Of Yemen

www.nbyemen.com

حجاً مبروراً وذنباً مغفوراً

وصل بسلامة الله وحفظه إلى أرض الوطن
كل من الحجاج
- الحاج / بليغ أحمد طاهر عبد الله
- الحاج / مجدي عبد الله سعيد عيدين
- الحاجه / سلوى عبده ناسر علي القباطي
بعد أداءهم فريضة الحج لعام ١٤٣٢ هـ
حجاً مبروراً وذنباً مغفوراً وسعيّاً مشكوراً
وطاعة متقبلة
إن شاء الله تعالى
جميع موظفي وموظفات البنك الأهلي اليمني

مبروك المولودة

رزق الأخ / شهاب أحمد محمد عبد الستار
بمولودته الجديدة التي أسماها
(أيات)
وسط فرحة خاصة رسمت معالمها بانسيابيه
على أسرته وجميع الأصدقاء
خالق مبروك
وجعلها الله من مواليد السعادة
ومقدم خير على والديها
المهنتون
جميع موظفي وموظفات البنك الأهلي اليمني
وأسرة الأهلي المصري



عسى السعادة تطرب ليايكم .. والحظ يوافق أمانيكم بكل الحب وأطيب الأمنيات نرف أجمل التهاني للزملاء والزميلات الأعزاء

زفافها اليمين
زفافه اليمين
زفافها اليمين
زفافه اليمين
زفافه اليمين
عقد قران
زواجهما اليمين
خطوبتهما
خطوبتها

بمناسبة
بمناسبة
بمناسبة
بمناسبة
بمناسبة
بمناسبة
بمناسبة
بمناسبة
بمناسبة

نادية علي مشلول
بسام عبد الله سعيد مديح
ناوة عبد الله محمد ناصر
أحمد جميل طالب
عبد الكريم علي مسعود صالح
عرفات محمد عبد الله أحمد
محمد أحمد الريمي و سائرة عبد الله خان
أحمد فضل الماطري و حنين سامي الشوذري
وديان نور الدين عبده الحدادي

والتهنئة موصولة لوالدتها الأخت / عيشة محمد عبد الله الميسري

بالرفاء والبنين

كما تبارك للزملاء الأعزاء

مولودة
مولود
مولود
مولود
مولودة
مولود
مولود
مولود
مولود
مولود

بمناسبة إرتزاقه
بمناسبة إرتزاقه
بمناسبة إرتزاقه
بمناسبة إرتزاقه
بمناسبة إرتزاقه
بمناسبة إرتزاقه
بمناسبة إرتزاقه
بمناسبة إرتزاقها
بمناسبة إرتزاقها

محمد نديم عبده حزام
أحمد قائد العامري
عبدالتناصر علي محمد
أنور عبدالرحمن الشهاري
مروان عبدالملك القادري
محمد أنور قطب
محمد أحمد عمر القا
رياض العمودي
عقراء خالد قاسم
ريم حامد موشجي

جعلهم الله قررة أعين أبويهم

المهنتون / جميع موظفي وموظفات البنك الأهلي اليمني وأسرة الأهلي المصري

إلى حنة الخلد

((يَا أَيَّتُهَا النَّفْسُ الْمُطْمَئِنَّةُ ارْجِعِي إِلَىٰ رَبِّكِ رَاضِيَةً
مُرْسِيَةً فَأَدْخِلِي فِي عِبَادِي وَأَدْخِلِي جَنَّتِي))
تتقدم بخالص العزاء وسادق المواساة القلبية إلى
الأخ / محمد غالب عامر الملقب (القالبني)
باستشهاد المغفور له بأذن الله تعالى (ولده)
أحمد محمد غالب الملقب (أدهم)
في حادث مؤلم في مديرية خورمكسر
راجين المولى عز وجل أن يتقدمه بواسع رحمته ويلهم
أهله وذويه الصبر والسلوان
إنا لله وإنا إليه راجعون
جميع موظفي وموظفات
البنك الأهلي اليمني
عنهم
الأستاذ / أحمد عبيد الفضلي
القائم بأعمال رئيس مجلس الإدارة
الأستاذ / عصام أحمد علوي السقاف
المدير العام

أختر ياسين مكي بوفاة المغفورة لها
بأذن الله تعالى (والدته)
وبهذا المصاب الأليم تتقدم إليهم
بخالص العزاء والمواساة
راجين المولى عز وجل أن يتقدمهم بواسع رحمته
ويلهم أهلهم وذويهم الصبر والسلوان
إنا لله وإنا إليه راجعون
جميع موظفي وموظفات البنك الأهلي اليمني
عنهم
الأستاذ / أحمد عبيد الفضلي
القائم بأعمال رئيس مجلس الإدارة
الأستاذ / عصام أحمد علوي السقاف
المدير العام

البلد لقاء

تتقدم بخالص التعازي لكل من الأخوة والأخوات
الأعزاء
دنيا محمد ناصر فضل بوفاة المغفور لهما
بأذن الله تعالى (والدها) و(عمتها)
صبري عبد الدائم مجاهد بوفاة المغفور له
بأذن الله تعالى (والده)
عبده علي عوض بوفاة المغفورة لها
بأذن الله تعالى (والدته)
عادل احمد عبد الله ناصر بوفاة المغفور له
بأذن الله تعالى (خاله)
محمد عبيد يسلم ديان بوفاة المغفور له
بأذن الله تعالى (والده)



تسويقية صحيحة وسليمة ومؤكدة تضمن للبنك نصيب متنام من السوق المصرفية .

٢- تنوع وعصرية قاعدة الخدمات والمنتجات ، حيث عملت المصارف على تقديم خدمات مبتكرة في إطار صيرفة التجزئة مثل بطاقات الائتمان والصراف الآلي وتقديم القروض الاستهلاكية والإسكانية وبرامج الادخار المرتبطة بالتأمين .

٤- أصبحت عمليات التجميع والدمج والتملك وسيلة أساسية لدى بعض المصارف لاسيما الكبرى منها للتوسع في حجم الأعمال والربحية وتحقيق وفورات الحجم ووفورات النطاق وخفض التكاليف ودخول ميادين عمل جديدة مما أدى إلى إحداث تقدم ملموس وحيوي في أنشطة البنوك .

٥- تطوير أساليب الرقابة والإفصاح لدى عموم المصارف بحيث تم تحسين آليات الرقابة الخارجية والداخلية وسياسات الضبط الداخلي وتحسين طرق إعداد التقارير واعتماد المعايير الدولية للمحاسبة والشفافية المالية في أعداد البيانات المالية وبما يتواءم والقواعد العالمية بتطوراتها المتواصلة .

٦- إعادة هيكلة طرق تقديم وتسويق الخدمات والمنتجات المصرفية من خلال التركيز أكثر على قنوات الخدمة الذاتية أو قنوات التوزيعات المباشرة ، وتحول الفروع من مراكز عمليات مستقلة إلى قنوات تسويق وبيع الخدمات المصرفية المباشرة للعملاء كذلك من الضروري التركيز على تقديم الخدمات المصرفية عن طريق الإنترنت والدخول بقوة وفعالية إلى ميدان التجارة الإلكترونية .

٧- إحداث تقدم ملموس وحيوي في أنشطة البحث والتطوير في البنوك لتحسين الأداء والدخول إلى مجالات جديدة أفضل وأرقى ، مع عدم تجاهل نظرية التخصص وتقسيم العمل ، وكذلك مراعاة نظرية التكامل المصرفية .

للمصدر: د.إسماعيل يحيى لياحنت /
أساتذة فخري عبد اللطيف
(موظف في البنك المركزي العراقي)

التتمتع في العدد القادم

- السرعة الفائقة التي لا تحتمل أي تأخير .
- الدقة الكاملة التي لا تترك مجالاً لتصور أو احتمال خطأ .
- الفاعلية الإشباعية الشاملة التي تحقق الرضا التام للعميل .
ب- سياسة لتسويق الخدمات المصرفية وبناء الانطباع الجماهيري والصورة الذهنية الإيجابية عن البنك على مستوى العالم قادرة على تحقيق الإنقاذية المتواصلة والتوسع والانتشار .

ج- تصميم وإعداد الخطط التكتيكية اللازمة للتواجد على مستوى العالم وما يتصل بها من أنشطة مصرفية .

+ متطلبات العولمة المصرفية .

تعد العولمة المصرفية بمثابة تيار متدفق مستمر ، تتحدد بنهجه عليه الارتكازات ، والتوجهات والهوية المصرفية للبنك الذي يشق طريقه نحو العولمة، ويتحاج العولمة إلى إدراك البنى الذاتية للبنك ، بحيث يجب أن تنمو بالشكل الذي يمكنها من تخطي الحدود ونشر شبكة فروعه ووحداته على مستوى العالم وفي إطار يتصف بكونه : (متكامل ، متوافق ، منسق) .

ومن هنا تكون العولمة المصرفية انبعاث من داخل البنك ، ويتطلب قدرة غير محدودة على إنتاج خدمات مصرفية فائقة الجودة واستخدامها كمتغير جوهري لاخترق الأسواق المصرفية الدولية والتواجد المؤثر فيها وأبلاغها تدريجياً ، وهو أمر يتطلب العمل على مراحل تدريجية لإكتساب الآتي :

١- زيادة القوة المالية وتدعيم المركز المالي للبنك بالشكل الذي يجعله قادراً على تمويل عملية العولمة بجوانبها الانتشارية الجغرافية وجوانبها الخاصة بالمزايا التنافسية الحيوية .

٢- تحقيق أكبر قدر ممكن من الحماية والتحوط والسيادة والأمن والسرية بجوانبها الثلاثة:

أ- أمن المعلومات ، أمن المنشآت ، أمن الأفراد وبالشكل الذي يدعم الصورة الذهنية الجماهيرية والانطباع المصرفية عن البنك على إلتعاق العالم ويخلق سمعة جيدة وعناصر جذب

كيف تتم العولمة المصرفية :-

إن العولمة المصرفية تعتمد أساساً على التخصص وتقسيم العمل المصرفية ، وذلك لاكتساب مزايا تنافسية تؤهل البنك للتفوق على الآخرين ، وبلا الوقت ذاته لزيادة الاعتمادية المتبادلة بينه وبين البنوك الأخرى ، كما أن التخصص يتيح قدرة هائلة على التكامل وبلا الوقت ذاته فإن انتشار المجموعات المصرفية المتكاملة يتيح للبنك قدرة هائلة على امتصاص الضغوط ، ومعالجة المواقف الحرجة بل وعدم الوقوع تحت ضغط الأزمات ذات الطابع المدمر فتدرة البنك على تحقيق الانتشار الجغرافي وتنويع مجالات النشاط ، وتوزيع مخاطر تصبح هائلة في ظل التكاملية والاعتمادية المصرفية المتبادلة بين وحدات البنك المتعولمة والمتنشرة على جميع مناطق العالم وبإختلاف مراكزه وأسواقه .

وتتم العولمة المصرفية من خلال سيناريو ذكي يتم تصميمه وإعداد مراحل المتابعة والتي تتضمن إجراء تعديلات هيكلية لإضفاء مزيد من المرونة والفاعلية ولتتمكن البنك من تحقيق العولمة المصرفية ، ويحتوي هذا السيناريو على المراحل التالية :

١- أعداد وتصميم إستراتيجية البنك للعولمة المصرفية أجازتها واعتمادها وتعميمها على كافة العاملين بالبنك ، وزرع العقيدة الإستراتيجية داخل كل منهم والقضاء على كافة أشكال المقاومة الذاتية داخلهم نحو التطوير من أجل العولمة ، ويتم ذلك بتأكيد الأمان الوظيفي والواصل المستقبلي لجنس ثمار الخبرة والاستثمار البشري .

٢- تصميم سياسات تطبيق العولمة للرحلية ، واعتماد تنابعها ، وفترة تنفيذ كل منها وتوزيع متطلبات تنفيذها المادية والبشرية .

أ- سياسة لإنتاج الخدمات المصرفية التي سيتم تقديمها عالمياً وإكسابها مزايا تنافسية خاصة في مجال الجودة الشاملة بمحاورها الثلاثة القائمة على :

كلمات × كلمات

عظمت أو صغرت

إذا عظمت مصيبتك أو حُقرت ، فأجعل ذلك في كنف الله واستمد قوتك من أنواره بقولك : حسبنا الله ونعم الوكيل ، فمن يتوكل على الله فهو حسبه .



باب لن يفتح



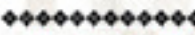
إن ضاقت بك النفس عما بك ، ومزق الشك قلبك واستبد بك ، وتلفت فلم تجد من تلق به ، وغدا قلبك يحترق ، وأصبح القريب منك قريب ، وقلبه يحمل ثقلاً وصحراً رهيب ، ولفك ليل وحزنٌ وثيف ، وأغلق الناس باب الودِّ والنصر فوا ، فكن موقناً بأن هنالك باب يفيض رحمةً ونوراً وهدى ورحاباً.. باب إتيه قلوب الخلق تنطلق فعند ربك باب لن يفتح.



لا تكن بخيلاً



إذا لم يكن لديك شيئاً تعطيه للآخرين ، فتصنق بالكلمة الطيبة ، والابتناسمة الصادقة ، وخالق الناس بخلق حسن .



لا تشغل نفسك بالعد



أترك غداً حتى يأتيك ، فلا تشغل نفسك بما فيه من حوادث وكوارث ومصائب ، ولا تستبق الأحداث قبل مجيئها ، ولا تتوقع شراً حتى لا يحدث ، وتقابل بالخير تجده أمامك ، واشغل نفسك بيومك فإنه لم ينته بعد .

الوصايا الذهبية لستيفن كوفى

- 1- الناس غير منطقيين و لا تهمهم إلا مصالحهم ، أجيبهم على آية حال .
- 2- إذا فعلت الخير سيتهمك الناس بأن تلك دوافع أنانية خفية ، افعل الخير على آية حال .
- 3- إذا حققت النجاح سوف تكسب أصدقاء مزيفين و أعداء حقيقيين ، انجح على آية حال .
- 4- الخير الذي تفعله اليوم سوف ينسى غداً ، افعل الخير على آية حال .
- 5- إن الصدق و الصراحة يجعلانك عرضةً للانتقاد ، كن صادقاً و صريحاً على آية حال .
- 6- إن أعظم الرجال و النساء الذي يحملون أعظم الأفكار يمكن أن يوقفهم أصغر الرجال و النساء الذي يملكون أصغر العقول ، احمل أفكاراً عظيمةً على آية حال .
- 7- الناس يحبون المستضعفين لكنهم يتبعون المستكبرين ، جاهد من أجل المستضعفين على آية حال .
- 8- ما تنفق سنوات في بنائه قد ينهار بين عشية و ضحاها ، ابن على آية حال .
- 9- الناس في أمس الحاجة إلى المساعدة لكنهم قد يهاجمونك إذا ساعدتهم ، ساعدهم على آية حال .
- 10- إذا أعطيت العالم أفضل ما لديك سيرد عليك البعض بالإساءة ، أعط العالم أفضل ما لديك على آية حال .

إذا قامت الساعة وفي يد أحدكم فسيلة فليغرسها (محمد عليه الصلاة والسلام) « لم يقل أتركها وأسجد حتى تموت ساجداً بل قال أزرع وابني حتى آخر لحظة، حتى آخر أمل حتى وإن لم يستفيد أحد من بناءك حتى لو هوى البنيان كله بعد لحظات »

إعمل أي عمل أردت القيام به دون التفكير أو النظر لنتائجه وخصوصاً إذا كان ذلك العمل إنساني وجميل ويستحق التجربة أما إذا كان عدا ذلك

فالتفكير بالنتائج أهم من العمل نفسه

هو كاتب مشهور و صاحب الكتاب الشهير العادات السبع للأشخاص الأكثر فاعلية الذي يعتبر من أكثر الكتب المبيعة في الولايات المتحدة والعالم. كتب العديد من المؤلفات الأخرى منها كتاب (الأولى أولاً)، وكتاب (القيادة مركزية لهذا). كتابه الأخير (العادة الثامنة) والذي ظهر في العام 2014. وقام بإنشاء مركز كوفي للقيادة عام 1997، والذي اندمج مع مؤسسة كبرى أخرى ليعمل تحت اسم مركز فرانكلين كوفي. والمركز يقدم خدمات عالية المستوى في مجال الاستشارات والتدريب للمؤسسات والأفراد .

كلمات من القلب إلى القلب

إعداد / عبير مختار حسين
فرع الملكة اروى



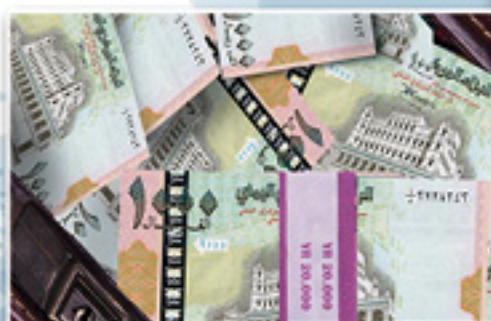
أن من حق الفرد أن يكون محبوباً ممن حوِّله من الزملاء ولكن ليس من حقه أن يفرض ذلك الحب عليهم.. فبالقدر الذي تحب الآخرين يحبونك ، ولتسبب مودتهم تكون أنت ودوداً لهم ... فلا تحقد على أحد .. فالحقد ينال منك أكثر مما ينال من خصومك ويبعد عنك أصدقائك كما يؤذي عليك أعدائك ويكشف عن مساوئك ما كان مستوراً منها، ويجعلك تعيش بقلب أسود ووجه أصفر. فالأيام تمر والصفحات تطوى والأعوام تتوالى وكل منا يستطيع أن يحاسب نفسه قبل أن يحاسب ويأخذ من سنين عمره... فالأيام تجري بنا ولا نحس بها أو ندرسها إلا عند بدايتها سنة أو شهر أو عيد... فهذه دعوة مني لمحاسبة ومصافاة النفس مع الآخرين .

بنك مملوك للدولة 100%

البنك الأهلي اليمني
National Bank Of Yemen
الخبرة والثقة



وضوح في الرؤية
تميز في الأداء
إشراقاً جديدة



قروض وتسهيلات
مصرفية



خدمات الصراف الآلي



تمويل التجارة الخارجية

WESTERN
UNION
MONEY
TRANSFER

Money Transfer

م / سمية عبدالإله

ولدينا المزيد من الخدمات:

- الحساب الجاري
- حساب التوفير
- تحويل الأموال
- القروض والتسهيلات
- بطاقة الصراف الآلي
- الودائع
- خدمات مصرفية للأفراد
- خدمات مصرفية للشركات
- خطاب الضمان
- الاعتمادات المستندية
- تحصيل المستندات والشيكات
- الشيكات المصرفية
- صرف العملات الأجنبية

البريد الإلكتروني: e-mail: nby.ho@y.net أو الموقع الإلكتروني: www.nbyemen.com

الإشراف الفني: **ولاء وديم ثابت**

رئيس التحرير: **علي منصور ماطر**

مدير التحرير: **عمر عبدالرحمن عبدالجبار**

سكرتير التحرير: **عباد الصالح**