بنك اليمن الدولي
INTERNATIONAL BANK OF YEMEN

الوصل

تصدر عن بنك اليمن الدولي - العدد (١٦) يوليو ٢٠٠٦م

الجمعية العمومية للبنك ترفع رأس المال الى تسعة مليارات ريال

الدفع الإلكتروني ومخاطره

كيف يعشق الموظف شركته

مفهوم بورصة العملات الدولية

كلمة العدد

الاقتصاد الوطني في استراتيجية بنك اليمن الدولي

منذ أن تأسس بنك اليمن الدولي وهو يضع حساباته للخروج من الممارسات التقليدية للعمل المصرفي.. حيث أخذ على عاتقه تطوير العمل الذي تأسس من أجله ، لطالما وأن هناك أسباب ووسائل متاحة للأداء الأفضل.. يستطيع المرء من خلالها تقديم خدمة أكثر تطوراً وأكثر فائدة.

وحينما كانت الأسباب واردةً .. أعتمد مجلس الإدارة على دراساته الإستراتيجية.. ليتمكن من تطبيق الخطط المرسومة.. وأخذ في البُعدين الخدمي والاقتصادي لتنفيذ الإستراتيجية الشاملة لتنمية هذين المجالين كل في بعده.. مع العمل على الترابط بينهما من حيث البناء المؤسسي والانتماء الوطني.

أمَّا ما من شأنه المجال الخدمي .. فيمكن القول أن أهم عناصر ومقومات العمل الخدمي تكمن في الأداء الوظيفي الذي يقدمه الإنسان في مجال اختصاصه، ولذلك فبنك اليمن الدولي وقبل تقديم أي خدمة للغير ، فإنه يبدأ بمن يتول تلك الخدمة.. فيقوم بتدريبه وتأهيله وليس في المجال الذي سيشغله في أي من إدارات البنك فحسب ولكن في جميع الأعمال التي يقدمها للآخرين ، حتى تكون خدمة متكاملة تمتاز بنوعها وجودتها.

ولعلنا في إدارة البنك نحاول السير بخطى حثيثة نحو تطوير خدماتنا المصرفية بما يؤمن الوصول إلى الإستراتيجية المرحلية ، وضمن السيناريو المحدد.. وكما بدأنا بتقديم بعض خدماتنا للمواطن سنواصل تكريس كل الجهود لتوسعة تلك الخدمات واستغلال ما أمكن في التقنيات الحديثة ومهما كانت التكنولوجيا تتجدد وتتطور فإننا سنسعى إليها حتى تُأتي بها إلينا.. ونضعها بين يدي المواطن لأن المعرفة لا تأتي إلينا وإنما نحن نسعى إليها وكما سبق أن قدمنا بعض الخدمات ، ومنها :

خدمات الصرف الآلي وصرف مرتبات الشركات ونقاط البيع وكذلك خدمات القروض الشخصية والقروض الحسنة.. وغيرها من الخدمات سيكون نهجنا على الدوام البحث عن الأفضل والأسرع.

وأمَّا ما يتعلق بالبعد الاقتصادي.. لاشك فإن الرؤية تجاه التوسع الاقتصادي تصب نحو المجالات الأكثر فائدة للوطن والمواطن ، وبموجب الإستراتيجية المرحلية.. سواءً المتوسطة الآجل أو طويلة الآجل ، والاقتصاد الوطني أهم الاتجاهات التي تبناها مجلس الإدارة في إستراتيجيته وأبرز المؤشرات على ذلك التطور العملي في استثمارات البنك هو :

رفع رأسماله إلى مليارين وأربعمائة مليون ريال يمني بزيادة الضعف عما كان عليه في الأعوام السابقة ثم تم رفعه مؤخراً إلى ٩ مليار ريال.

ولعل بنك اليمن الدولي قد وصل إلى مستوى متقدم من النجاحات الاقتصادية.. برغم الظروف المالية والاقتصادية على المستوين الإقليمي والدولي.. وكذلك المنافسة الكبيرة بين البنوك التجارية والعاملة في الجمهورية اليمنية

إلا أنه أي بنك اليمن الدولي حقق معدلات في الامتياز واحتل المرتبة الثالثة على المستوى الوطني وهذا يؤكد نجاحات الإستراتيجية الاقتصادية للبنك وبالتالي يشكل فخراً واعتزازا لنا جميعاً ليس في نطاق البنك فحسب وإنما كل المساهمين والمتعاملين وكل أبناء هذا الوطن المعطاء.

احمد ثابت العبسي
المدير العام

السحب النقدي أحد الخدمات
بنك اليمن الدولي يدشن خدمة البرق

دشن بنك اليمن الدولي أحد الخدمات النوعية المتميزة خدمة لعملائه وهي خدمة البرق والتي تشمل عدد من الخدمات المصرفية المتميزة.

أوضح ذلك الأخ/ خالد فارع ، مدير التسويق في بنك اليمن الدولي بقوله ان خدمة البرق عبارة عن جهاز نقطة بيع توضع لدى الصرافين في كل مدن ومحافظات الجمهورية

تمكن جميع عملاء بنك اليمن الدولي من الاستفادة من هذه الخدمة والتي تشمل السحب النقدي الفوري ، تسديد الفواتير ، تحويل الأموال ، بيع وشراء العملات الأجنبية.

مشيراً إلى إن عملية السحب النقدي هي المفعله حالياً وسيتم تفعيل الخدمات الأخرى خلال الفترة القادمة.

و أكد أن شبكة البرق للخدمات المالية مرتبطة بشبكة بنك اليمن الدولي للمدفوعات وما على العميل إلا أن يقوم بتمرير العملية التي يوردها وسيتم الخصم من حسابه إلى حساب الصراف بعد أن يتم استلام المبلغ الذي الذي يريده نقداً.

كما أكد أن هذه الخدمة قد انتشرت ضمن خطة تسويقية جديدة تستهدف الصرافين في مدن ومحافظات الجمهورية حتى يتسنى لجميع العملاء الاستفادة منها.

نهاية مايو ٢٠٠٦م
ارتفاع صافي الأصول الخارجية للجهاز المصرفي إلى تريليون و٤٧٩مليار ريال

الثورة - الاقتصادي

ارتفع صافي الأصول الخارجية للجهاز المصرفي في نهاية مايو ٢٠٠٦م أي تريليون و٤٧٩ مليار ريال مقارنة بتريليون و٤١٠ مليار ريال في نهاية ابريل ٢٠٠٦م وبارتفاع قدره ٦٩مليار ريال وذكر تقرير صادر عن البنك المركزي أن العرض النقدي ارتفع من تريليون و٦٨،٨مليار ريال في نهاية ابريل ٢٠٠٦م إلي تريليون و١٢٦،٨ مليار ريال بارتفاع ٥٨مليار ريال ، وسجل صافي المطالبات على الحكومة حتى نهاية مايو رصيداً دائناً بـ ١٥٥،٤ مليار مقارنة مع رصيد دائن بـ١٢٣،٣ مليار ريال ، كما ارتفعت المطالبات على القطاع غير الحكومي إلي ٢٧٥،٦ مليار ريال مقارنة بـ٢٤،٩مليار ريال خلال نفس الفترة ، وأظهر التقرير ارتفاع مجموع ميزانية البنك المركزي في نهاية مايو ٢٠٠٦م بمقدار ٨٥،٥ مليار ريال أو ما نسبة ٤،٣٩٪ليصل إلى ١٣٩٢مليار ريال ، وبلغت الأصول الخارجية للبنك المركزي في نهاية مايو ١٣٤٢،٨ مليار ريال بما يعادل ٦٨٢١،٥ مليون دولار تغطي ١٣،١شهراً من الواردات مقارنة مع ١٢٩١،٤ مليار ريال تعادل ٦٥٧٢،٦ مليون دولار تغطي ١٢،٦ شهراً من الواردات.

أجهزة صراف آلي حديثة بالبصمة بدلاً من البطاقة أو تذكير شفرة الإدخال PIN

عقدت بصنعاء في ٨ يونيو ندوة حول برمجيات وخدمات النظم المصرفية الحديثة نظمتها شركة رويال جروب ، وقد شارك في الندوة عدداً من المتخصصين بالقطاع المصرفي اليمني والمؤسسات المالية غير المصرفية المهتمين بخدمات النظم المصرفية الحديثة .

وخلال الندوة استعرض الأخ /معين علي عبد الله مدير عام الشركة العديد من البرامج والخدمات المصرفية المتخصصة بالأنشطة المصرفية المتطورة ومنها إدخال نظام الصراف الآلي المطور (Axis Bio ATM) والذي يعتبر من أفضل الأنظمة المصرفية المتطور والذي يعتمد على البيانات البيولوجية والبصمة للتأكد من العميل وتسهيل مهامه لعملية سحب أو إيداع مبالغ مالية عبر الصراف الآلي دون الحاجة إلى عمل البطاقة أو تذكير شفرة الإدخال (PIN).

مضيفاً إلى انه يمكن دمج صندوق التهيئة العكسية لأجهزة الصراف الآلي العادية المعمول بها في الأسواق لجعلها أكثر أمانا مع تكنولوجيا التحقق من البصمة ويضمن أداء تلك الأجهزة كما هو مع خاصية البيانات البيولوجية المضافة ويمكن استخدام رقم إثبات الهوية الشخصية إلى جانب البطاقات والمقاييس البيولوجية لاغراف التحقق اعتماداً على مستويات الأمان المطلوبة:

كما يمكن استبدال كل أنواع أجهزة الصراف الآلي العادية بأجهزة (AXIS Bio ATM) دون تغيير في البنية التحتية (الداعمة مما يقلل سهولة التركيب والدعم ، بالإضافة إلى أن التكلفة المالية لـ(AXIS Bio ATM) اقل من الـ (ATM) الحالية ويمتلك تجهيزات أمنية ذات مستوى عالي من الذكاء وحماية عالية ودقة واقعية ، حيث يضمن (AXIS Bio ATM)التحقق الايجابي من المستخدمين مما يقلل من عمليات الاحتياط المتعلقة بسرقة أو ضياع البطاقات أو الأرقام السرية وتتعرف على الزبون بعينه وليس ما يحمله من بطاقات أو أرقام سرية وهذا يسمح بحرية اكبر المستخدمين ، كما أن السعة النقدية لهذه الأجهزة تصل إلى (٢٥٠٠) ورقة نقدية قابلة للتوسع حتى (٣٥٠٠) ورقة نقدية ...

على مدى ثلاثة أيام
بنك اليمن الدولي يشارك في ورشة عمل

عقدت وزارة التعليم الفني والتدريب المهني ورشة العمل الإثرائية لمناهج التعلم التجاري المعلوماتي في مركز البحوث والتطوير التربوي وقد ناقش المشاركون من القطاع العام والخاص وثيقة تطوير المناهج على مدى ثلاثة أيام خرجوا من خلالها بتوصيات مهمة تهدف إلى تطوير مخرجات التعليم الفني والمهني لتلبية متطلبات سوق العمل ودور القطاع الخاص في استيعاب هذه المخرجات.

شارك عن بنك اليمن الدولي كل من (محمد القدسي ، إسلام المتوكل ، أبها أحمد عبد العزيز).

الوصل
تصدر عن بنك اليمن الدولي - العدد (١٦) يوليو ٢٠٠٦م

الإشراف العام
احمد ثابت العبسي

رئيس التحرير
عابد زايد

مدير التحرير
عبدالله العراسي

التصميم والإخراج
عادل الماخذي

العنـــوان
المواضيع المنشورة في الوصل لاتعبر عن البنك وانما عن رأي كاتبها

المراسلات
ترسل باسم رئيس التحرير
بنك اليمن الدولي
شارع الزبيري - صنعاء
تلفون : ٤٠٧٠٠٠ /٠١ تحويلة (٣١٤)
فاكس : ٤٠٧١٠٥ /٠١

في حفل تكريم المبرزين من موظفي البنك

متابعة/أحمد مسعد

أقيم في أول يونيو بمقر الإدارة العامة للبنك حفلاً تكريماً لعدداً من المبرزين والبالغ عددهم (٢٤) موظفاً يمثلون الإدارة العامة والفروع المختلفة ويأتي هذا التكريم للجهود التي بذلوها خلال العام الماضي ٢٠٠٥م ، وأثمرت تلك الجهود عن تحقيق نقله نوعية في النشاط المصرفي لبنك اليمن الدولي والتي وضعت البنك في مقدمة البنوك العاملة في اليمن وذلك بحسب تصنيف البنك المركزي اليمني كما أحتل المركز الثالث من حيث حجم الأصول بالإضافة إلى تقديمه لعدد من الخدمات المصرفية الحديثة والمتطورة.

جانب معنوي

وفي كلمة للأستاذ/ عادل خورشيد ، نائب مدير عام البنك وعضو مجلس الإدارة أكد فيها على الدور الريادي الذي يقوم به بنك اليمن الدولي في تقديم خدماته المصرفية المتطورة على مستوى الساحة اليمنية حتى أصبحت البنوك الأخرى تقلده وهذا ان دل على شيء إنما يدل على الجهود الجبارة التي يبذلها موظفي البنك بصورة عامة ويأتي تكريمنا اليوم لعدداً من المبرزين العاملين بالبنك تقديراً منا للجهود التي بذلوها خلال العام الماضي وهذا لا يعني بأن بقية العاملين غير المكرمين لا يستحقون التكريم بل ان التكريم هو جانب معنوي لكافة العاملين الذين حققوا نجاحات كبيرة وضعت البنك في مقدمة البنوك العاملة في اليمن وبحسب تصنيف البنك المركزي اليمني فقد أحتل بنك اليمن الدولي المركز الثالث من حيث الأصول خلال العام ٢٠٠٥م .

خطة طموحة

كما تطرق خورشيد إلى النجاحات التي حققها البنك خلال العام الماضي حيث وصلت ودائع العملاء إلى حوالي (٦١) مليار ريال بالإضافة إلى صافي الأرباح لنفس العام التي بلغت (٩٠) مليون ريال ناهيك عن الخدمات الجديدة التي قدمها البنك وفي مقدمتها خدمة الصراف الآلي وخدمة صرف الرواتب لبعض المؤسسات والشركات العاملة في اليمن وهي خدمة مصرفية متطورة وسهلة.

أيضاً لقد استطعنا خلال العام الماضي افتتاح عدداً من الفروع الجديدة للبنك في المحافظات البعيدة بهدف توسيع نشاط البنك إلى مختلف محافظات الجمهورية كما أن لدينا خطة طموحة لتوسيع نشاطنا إلى خارج الحدود وفتح فروع للبنك حيث تجري حالياً الترتيبات والإعداد لافتتاح فرع لبنك اليمن الدولي في جيبوتي قريباً وستكون انطلاقة جديدة للبنك إلى خارج الحدود وناجحة إنشاء الله.

وبهذه المناسبة أتقدم بالشكر الجزيل إلى الأخ/ المدير العام على رعايته واهتمامه الكبير بكوادر البنك وتشجيعه المستمر لهم تقديراً لجهودهم التي انعكست على نشاط البنك وحققت نجاحات باهرة في أنشطته المصرفية المختلفة..

نقلة نوعية

أما الاخ/ عبد الرحمن ناشر ، مدير شؤون الموظفين بالبنك فقد أثنى على أهمية التكريم لعدد كبير من المبرزين في مهامهم على مستوى الفروع وهذا التكريم يعد تقديراً من قيادة البنك ممثلة بالمدير العام ونائبه للجهود التي بذلوها خلال العام الماضي والتي أثمرت عن تحقيق ارباح كبيرة للبنك وافتتاح عدداً من الخدمات المصرفية الجديدة وهو ما وضع بنك اليمن الدولي في مصاف البنوك النشطة والمتميزة على مستوى الساحة اليمنية.

وبالتالي أعتقد بأن شهادات التقدير والجوائز التي تم توزيعها على المبرزين تعكس إدراك مجلس إدارة البنك بالجهود التي بذلت من قبل كافة العاملين بالبنك والتي أسهمت في إحداث نقلة نوعية في تقديم خدمات البنك المتطورة ولهذا فإن التكريم يشكل حافزاً معنوياً لجميع العاملين في البنك سواءً كانوا في الإدارة العامة أو في الفروع وبهذه المناسبة فإننا كموظفين نشكر مجلس إدارة البنك على لفتته الكريمة هذه أي التكريم للمبرزين نعتبرها في نفس الوقت تكريماً لجميع موظفي البنك بصورة عامة.

لفتة كريمة

هذا وقد عبر الموظفين بشكل عام والمبرزين بصورة خاصة عن سعادتهم الغامرة وشكرهم للإدارة العليا للبنك على حفل التكريم الذي يعتبر لفتة كريمة على الجهود التي بذلها الموظفين خلال العام الماضي والتي أثمرت عن تحقيق إنجازات كبيرة في النشاط المصرفي للبنك كما أن تكريم المبرزين يمثل حافزاً معنوياً وتشجيعاً للكوادر النشطة في سبيل تطوير الخدمات المصرفية لبنك اليمن الدولي في ظل المنافسة القائمة على مستوى الساحة اليمنية.

وفي ختام الاحتفال قام الأستاذ/ عادل خورشيد نائب مدير عام بنك اليمن الدولي وعضو مجلس الإدارة بتسليم الشهادات التقديرية والجوائز العينية التي قدمها البنك للمبرزين .

بنك اليمن الدولي وخدماته العصرية المتنوعة

د/ احمد البواب

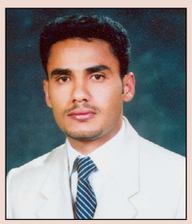
سعى بنك اليمن الدولي خلال السنوات الأخيرة وبشكل متواصل على مسايرة التطورات الحاصلة في ميدان الخدمات المالية والمصرفية وذلك بانتهاج سياسات تطويرية شملت الجانب التنظيمي للبنك إضافة لدعم تشكيلة ومستوى الخدمات المقدمة مما انعكس إيجابيا على مؤشراته المالية والربحية حيث يواصل بنجاح مشهود له رحلة عطائه المتجددة في الساحة المصرفية اليمنية والتي استهلها منذ ما يربوا على ست وعشرون عاما حيث استطاع منذ نشأته في يناير من عام ١٩٧٩م كشركة مساهمة يمنية أن يكون نموذجاً يحتذى به في كفاءة الأداء وركيزة أساسية للتنمية الاقتصادية في بلادنا وقد حرصت إدارته الكفؤة على صياغة إستراتيجية شاملة تستهدف في مجملها التحديث الكامل لمنظومة الأداء للتكيف مع الإيقاع السريع للصناعة المصرفية على الساحة المحلية والإقليمية والدولية وترتكز الإستراتيجية لبنك اليمن الدولي على مجموعة متكاملة من الأسس الموضوعية أهمها تبني خطة مبتكرة للتسويق المصرفي الحديث من خلال تطوير الأوعية الادخارية القائمة مع استحداث أوعية ادخارية جديدة تناسب واحتياجات مختلف الزبائن والعملاء وفي ذات الإطار يخطو خطوات ممتازة وإيجابية نحو تدعيم خطة الانتشار الجغرافي لفروعه في معظم الأحياء والمدن اليمنية بالإضافة إلى تبنيه سياسة متوازية في مجال منح الائتمان ترتكز في جوهرها على تقديم التمويل اللازم لمختلف قطاعات النشاط الاقتصادي والعمل على تجويد محفظة القروض والسلفيات من خلال اجتذاب الأنشطة الواعدة والناجحة مع توفير المتطلبات التمويلية لعملاء وزبائن القطاع الخاص الاستثماري ومساندته لقطاع الصناعة إلى جانب تبنيه لسياسة استثمارية حصيفة تعتمد على تحقيق التوازن في محفظة استثماراته المالية وذلك من خلال تنويع مجالات الاستثمار وتقديم كل دعم ممكن لأوجه الاستثمارات الجديدة والواعدة بالإضافة إلى قيامة بدور إيجابي من مجال رفع كفاءة سوق المال وتنشيطه فضلا عما يقدمه من خدمات استثمارية وفنية على مستوى عال أما في مجال الاستفادة من التطبيقات التكنولوجية في العمل المصرفي فقد تضمنت الإستراتيجية تفعيل الجهود نحو تنفيذ خطة الميكنة الشاملة لفروع بنك اليمن الدولي كما تم التوسع في تنفيذ نظام التحويلات المحلية باستخدام نظام السوفيت كما يولي البنك اهتماما كبيرا بدعم خدمات الحوالات السريعة باستخدام نظم نقل الأموال إلكترونياً كما أن البنك يعتبر وكيل عام لشركة ويسترون يونيون والسباق في استخدام هذا النظام بالإضافة إلى توسعة في إصدار بطاقات الائتمان الدولية والمحلية أمثال فيزا كارد وغيرها من المسميات ويأتي الاهتمام بالعنصر البشري كركيزة أساسية من ركائز خطة التحديث بالبنك باعتباره مفتاح التميز والتفوق وذلك من خلال التوسع في البرامج التدريبية كما ونوعا لكافة المستويات الوظيفية وعلى صعيد أخر يضطلع بدور هام في التعامل مع العالم الخارجي من خلال علاقاته الوثيقة مع شبكة مراسليه في جميع أنحاء العالم واستحداثا لنسق تقدمه عمل بنك اليمن الدولي خلال السنوات الأخيرة على تطوير أساليبه التنظيمية ودعم هياكله بالإمكانيات المادية والبشرية اللازمة وامتلاك زمام المبادرة وتطوير خدماته مع ما يتلاءم واحتياجات السوق وتغطية ميادين جديدة وواعدة كخدمة البنك عبر الهاتف وقد تبلورت هذه الجهود المتنوعة لبنك اليمني الدولي في صورة مؤشرات مالية قوية ومشرفة حققها .

التطور المستمر

خلال السنوات الماضية سعى بنك اليمن الدولي لإثبات تواجده في الساحة المصرفية اليمنية من خلال تقديمه للعديد من الخدمات المتميزة ليكسب رضى عملائه وجمهوره الواسع في ظل المنافسة الحادة التي تشهدها البنوك اليمنية وخاصة في السنوات الأخيرة من خلال تقديم الأفضل للعملاء وكان السباق والرائد في تقديم الخدمات الإلكترونية الحديثة التي واكبت التطورات والتي شهدها القطاع المصرفي العالمي.

فكانت خدمة الصراف الآلي التي عمت معظم محافظات ومدن الجمهورية اليمنية ونقاط البيع الشراء بالبطاقة المصرفية ومختلف البطائق الائتمانية وأخرها خدمة البرق النوعية (السحب النقدي الفوري)عبر نقاط البيع الموجودة لدى الصرافين والتي دشنها مطلع شهر مايو من الشهر الماضي ويسعى حالياً من خلال خطة تسويقية مدروسة أن يغطي جميع مناطق الجمهورية.

وما يؤكد تميز بنك اليمن الدولي وتفرده في الساحة المصرفية تقرير بنك البنوك البنك المركزي لما حققه من إنجاز مصرفي وريادي جعله يحتل المركز الثالث بين البنوك العاملة في اليمن من حيث الموجودات وتسارع وتيرة نشاطه بشكل مستمر وزيادة عملائه وودائعه التي وصلت إلى ٦٢ مليار ريال وهذا دليل على تفوقه ونجاحه المصرفي



عابد زايد
رئيس التحرير

هذا التفوق والنجاح والتطور المستمر التي شهده بنك اليمن الدولي أفصحت عنه الجمعية العمومية للبنك في اجتماعها بتاريخ ٢٠٠٦/٦/٢٢م بمقر الإدارة العامة صنعاء من خلال كلمة مجلس الإدارة والتقرير المعد من قبل المحاسبين القانونيين حول نشاطات البنك وأرباحه التي بلغت أكثر من مليار ريال بصافي تسعمائة مليون ريال للعام ٢٠٠٥م.

ولعل الإنجازات التي تحققت على الصعيد المصرفي والإداري والكادر البشري المؤهل وتميزه في الساحة المصرفية قد أثلج صدور عملائه وفي مقدمتهم مساهمي البنك الذين اكتملت فرحتهم وسعادتهم بإعلان الجمعية العمومية غير العادية للبنك برفع رأس مال البنك إلى أثنين مليار وستمائة مليون ريال ، ثم تم رفعه إلى تسعة مليار ريال يمني ، عملاً بقرار البنك المركزي برفع رأس مال البنك إلى ستة مليار.

إن هذه النجاحات والقرارات والمؤشرات المستقبلية دليل واضح على أن بنك اليمن الدولي يخطو وفق خطة مرسومة بعيدة المدى حققت منها أهداف وتسعى إلى تحقيقها وفق للمتغيرات التي يشهدها الوضع الاقتصادي العالمي والمحلي.

نبارك لجميع موظفي وعملاء ومساهمي بنك اليمن الدولي على هذا النجاح والتطور المستمر ونهنئ الإدارة التنفيذية على الإنجازات المشرفة ومن نجاح إلى نجاح إن شاء الله

انجازات البنك للعام ٢٠٠٥م في ميزان تقييم جمعيته العمومية العادية

عقدت الجمعية العمومية العادية لبنك اليمن الدولي اجتماعها السنوي السادس والعشرين بمقر الإدارة العامة للبنك في ٢٢ يونيو ٢٠٠٦ وقد تضمن التقرير السنوي للجمعية حجم الانجازات والأنشطة المصرفية التي حققها البنك خلال السنة المالية المنتهية في ٣١ديسمبر ٢٠٠٥م وواضح التقرير بأن العام ٢٠٠٥م كان أكثر الأعوام تميزاً بالمنجزات منذ تأسيس البنك عام ١٩٧٩م على الرغم من الظروف الاقتصادية والمالية التي مرت بها اليمن على الصعيدين الإقليمي والدولي ورغم حدة المنافسة المحلية بين البنوك العاملة في الساحة اليمنية في عملية جذب الودائع والعملاء ورفع معدلات الربحية إلا أن النتائج النهائية لنشاط البنك كان ممتازاً بكل المقاييس .

والدليل على ذلك هو ارتفاع حجم الأرباح الصافية للبنك حيث وصلت إلى نحو مليار وواحد وثلاثين مليوناً وخمسمائة وخمسة وعشرين ألف ريال يمني أي أن معدل الربحية الصافي للعام ٢٠٠٥م كانت طفرة مميزة خصوصاً بعد الإيفاء الكامل بكافة الالتزامات التي قررها البنك المركزي اليمني على جميع البنوك العاملة في الجمهورية اليمنية، وبموجب رسالة البنك المركزي حول تصنيف البنوك المحلية فان بنك اليمن الدولي احتل المرتبة الثالثة بين البنوك من حيث الموجودات وهذا أن دل على شي إنما يدل على الجهود التي بذلتها إدارة البنك وجميع العاملين فيه .

وأشار التقرير إلى أن إجمالي الأصول للبنك قد بلغت نحو (٦٨) مليار ريال في نهاية ٢٠٠٥م مقارنة بالأصول في نهاية العام ٢٠٠٤م التي كانت (٥٥،٣) مليار ريال أي بزيادة وقدرها (١٢،٧) مليار ريال يمني ، فيما ارتفعت ودائع العملاء بنهاية عام ٢٠٠٥ (٦٢) مليار ريال مقابل (٥٣) مليار والتي كانت عليه بنهاية ٢٠٠٤ أي بزيادة وقدرها (٩) مليارات ريال بالإضافة إلى ارتفاع صافي ارباح البنك إلى أكثر من مليار ريال بنهاية ٢٠٠٥م .

وبالتشاور مع البنك المركزي فقد قررت إدارة البنك المركزي رفع رأس ماله بمبلغ وقدره (٩٠٠) مليون ريال يمني يدفع من صافي الربح المحقق

وسيعود هذا القرار بالفائدة على المساهمين حيث سيحصلون على زيادة في أسهمهم بواقع (٦٠٪) لكل مساهم من إجمالي مساهمته في رأس مال البنك أما باقي الربح فسيتم تحويله إلى الاحتياطي القانوني وذلك تنفيذاً لقرار البنك المركزي اليمني.

أما على صعيد إدخال الخدمات المصرفية الحديثة فقد كان للبنك دور ريادي في هذا المجال حيث عمل خلال الفترة الأخيرة على إدخال وسائل التقنية الحديثة التي تلبي احتياجات الشركات وتوفر التمويل والدعم المالي للمؤسسات والمشاريع والإفراد ومن أهم تلك الخدمات نوجز التالي خدمة الصراف الآلي وانتشاره في عدد من محافظات الجمهورية ، وخدمات نقاط البيع وتفعيلها في مختلف مناطق الجمهورية ، وخدمات بطائق الائتمان (VISA CARD) ويمثل البنك العضو الرئيسي في الجمهورية اليمنية – خدمة الرسائل المصرفية القصيرة . خدمة البنك الناطق – خدمة كبار العملاء الـ(VIP)

- خدمات وفتح أجور ومرتبات العاملين في مختلف الجهات والهيئات العامة والخاصة – خدمة الانترنت بنك ، بالإضافة إلى خدمات ائتمانية ترتبط ببعض صور عقد التأجير التمويلي استناداً إلى أحكام القانون التجاري النافذ ، وفي هذا المجال يجب الإشارة إلى ريادة البنك الذي سبق له تطبيقه على الواقع العملي قبل صدور مشروع قانون التأجير التمويلي من قبل البنك المركزي والذي يعاد فيه النظر حالياً على ضوء مستجدات ستلزم ذلك .

وفيما يتعلق بالجانب التسويقي فقد تطرق التقرير السنوي إلى أنواع الخدمات المصرفية التي قدمها البنك المتمثلة في التالي

القروض الشخصية وفق قواعد وضوابط ائتمانية وقانونية، وكذلك القروض الحسنة من البنك في فك الضائقات المالية لبعض قطاعات العاملين وجذبهم للتعامل مع البنك:.

صرف مرتبات التقاعد في المملكة المتحدة والولايات المتحدة الأمريكية .

منظمة الاياتا :

أيضاً يقوم البنك بتغطية خدمات الشركات التي تتمثل في استقبال ، صرف مرتبات ، إرسال أرصدة ، ومتابعة اعتمادات ، ضمانات ، حوالات ، ومتابعة تسهيلات ، وتأتي هذه التطورات المصرفية كنتيجة لجهود الإدارة التنفيذية ومجلس الإدارة والكوادر البشرية المؤهلة لدى البنك التي استطاعت التعامل مع التقنيات الحديثة لمواجهة المنافسة الحادة بين المصارف التي ظلت وما تزال على أشدها مما يستدعي اليقظة حتى ينال بنكنا رضي وقبول العملاء باعتبارهم الهدف الاستراتيجي للبنك ولن يتحقق ذلك إلا عن طريق تحسين مستوى أداء الخدمات المصرفية المقدمة لهؤلاء العملاء ، وعليه فان إدارة البنك ومجلس إدارته تسعى جاهدة لزيادة رفع رأس المال بصورة تدريجية حتى تم ىفعه الى (٩) مليارات ريال بهدف الايفاء بالتزامات بشأن قرار البنك المركزي الخاص برفع رؤوس أموال البنوك العاملة في اليمن إلى (٦) مليارات ريال مع نهاية عام ٢٠٠٩ ولكل بنك .

وفي ختام التقرير أشاد بدور القيادة السياسية الفعال ممثلة بفخامة الأخ / رئيس الجمهورية على تفاعله وتجاوبه مع متطلبات الجهاز المصرفي اليمني لتمكينه من أداء دوره في التنمية كما ثمنت قيادة وزارة الصناعة والتجارة والبنك المركزي لتسهيل التعاملات المصرفية وحماية رؤوس الأموال وجذبها وتوفير أفضل الامتيازات والعمل على الاستقرار المالي والمصرفي وحماية رؤوس الأموال وجذبها وتوفير أفضل الامتيازات والعمل على الاستقرار المالي والمصرفي ورعاية أنشطة البنوك وحماية المودعين والمساهمين وتحسين أداء الجهاز المصرفي في بلادنا

الوصل تستطلع انطباعات أعضاء الجمعية العمومية في

الاجتماع السنوي

× متابعة / أحمد مسعد

يعد بنك اليمن الدولي من البنوك المتميزة في مجال تقديم خدماته المصرفية المتطورة والمتمثلة في إدخال أحدث الأنظمة في أنشطته المصرفية المختلفة والتي بدورها أسهمت في توسيع نشاط البنك ليصل إلى مختلف محافظات الجمهورية في فترة زمنية قياسية ، الأمر الذي أدى إلى زيادة عدد العملاء والمساهمين في البنك نظراً لما يتمتع به ،من ثقة وتسهيلات كبيرة في تقديم خدماته المصرفية وأحدث التقنيات بما تعرف بالصيرفة الالكترونية

والدليل على ذلك هو ما حصل علية من تأكيد على تميزه في نشاطه المصرفي من قبل البنك المركزي الذي صنفه في المرتبة الثالثة من البنوك المتميزة في ملائمتها المالية للعام ٢٠٠٥م . وقد أثنت على ذلك الجمعية العمومية العادية في إجتماعها السنوي للعام ٢٠٠٥م حيث بلغ أرباح البنك أكثر من مليار ريال . ولمعرفة أراء أعضاء الجمعية العمومية بمستوى الانجاز الذي حققه البنك الـ(وصل) رصدت أقوالهم نستعرضها في الأسطر التالية : -

- الأخ عباس القرشي عضو مجلس الإدارة يرى بأن البنك قد حقق إنجازات كبيرة وعديدة في مختلف الأصعدة سواء كان في رفع رأس المال والايفاء بالمتطلبات الخاصة بالبنك المركزي لتطوير ملائته المالية وتدعيم مركزه المالي . أو في مجال تقديم خدماته المصرفية الحديثة وتحوله من بنك تقليدي إلى بنك إلكتروني من خلال إدخال أحدث الأنظمة في أنشطته المصرفية وذلك مواكبة للتغيرات العالمية وهو ما جعل بنك اليمن الدولي ضمن أفضل ثلاثة بنوك بملاءته المالية بحسب تصنيف البنك المركزي خلال العام الماضي ٢٠٠٥م .

قـــــرارات

والشيء الأخر هو أننا بإدارة بنك اليمني الدولي السباقون في إدخال الخدمات المصرفية الحديثة إضافة إلى قرارنا بالتنسيق مع البنك المركزي الخاصة برفع رأس مال البنك بصورة تدريجية إلى ٩ مليار ريال وذلك وفقاً لتوجيهات البنك المركزي الهادف إلى رفع رؤوس أمول البنوك إلى ٦ مليارات ريال مع نهاية ٢٠٠٩م لجميع البنوك العاملة في اليمن .

تقنيات حديثة :

أما الأخ / أحمد البدري مدير إدارة الحسابات المركزية بالبنك ومقرر الجمعية العمومية العادية السنوي فيرى بأن البنك قد أستطاع خلال الفترة الأخيرة تحقيق العديد من القفزات النوعية في أنشطته المصرفية عن طريق إدخال أحدث التقنيات الحديثة في تقديم خدماته المصرفية المتطورة وانعكس ذلك ليس على صعيد الأرباح فقط بل على مستوى توسيع نشاطه المصرفي ليصل إلى مختلف محافظات الجمهورية خلال فترة وجيزة

أرضـــية واســـعة

كما ارتفعت أرباح البنك للعام ٢٠٠٥م مقارنة بالعام السابق وهذا يعود إلى الجهود التي بذلتها قيادة البنك ممثلة بإدارته التنفيذية وتعاون كافة العاملين بالبنك وفروعه المختلفة ، وكان عائد تلك الأرباح على المساهمين كبير جداً . حيث تصل نسبة الأرباح فيها إلى ٦٠ ٪ لكل سهم وهذا بدوره سوف يعزز من قدرة رأس مال البنك وتجذب العملاء خلال الفترة القادمة نظراً لما يتميز به البنك في تقديم خدماته المصرفية وفقاً للأنظمة المصرفية الحديثة والمتطورة لخدمة الصراف الالي وخدمة نقاط البيع وغيرها من الخدمات الالكترونية

وبالتالي نتوقع أن يرتفع حجم الأرباح للعام الجاري خصوصاً وأن هناك مؤشر أولي بارتفاع الأرباح خلال الفترة من يناير مايو بمعدل (١٦٪) مقارنة بالعام الماضي وهذا يعكس ارتفاع مستوى النشاط المصرفي الذي يكسب أرضية واسعة في ظل تطور الخدمات المصرفية المتميزة التي تجذب العملاء من شركات ومؤسسات ودوائر حكومية مختلفة ، وبالتالي نتوقع أن يرتفع رأس مال البنك مع نهاية العام الجاري ٢٠٠٦م إلى مستوى قياسي .

ثـــقـــة الجـــمـــهـــور

الأخت / زينب الحرازي أمينة سر الجمعية العمومية تقول : هناك العديد من التطورات التي شهدها البنك خلال الفترة الأخيرة وضعته في مقدمة البنوك النشطة والقادرة على الإيفاء بمتطلبات المرحلة الراهنة سواءً على الصعيد الداخلي أو الخارجي تمثلت في قدرة البنك على التعاطي مع تلك المتطلبات أي إدخاله للأنظمة المصرفية الحديثة والتي خلقت ثقة لدى الجمهور في الداخل والخارج وزادة من عدد عملائه إلى مستويات قياسية وذلك نظراً لثقتهم بخدمات البنك .

وعلى الصعيد الداخلي فقد بلغت حجم الأرباح السنوية للعام ٢٠٠٥م إلى أكثر من مليار ريال وزادت أصول البنك وبلغت الأرباح الصافية إلى (٩٠٠) مليون ريال ، وهو ما ساهم في رفع رأس مال البنك وبالتالي نتوقع ان يستمر البنك في تحقيق المزيد من التطور ورفع ارباحه مع نهاية العام الحالي ٢٠٠٦م

كيف يعشق الموظف شركته

مساهمة / محمد خليل

إذا كنت مسئولا بإحدى الشركات وتهتم حقا بنجاحها وازدهارها فمن اللازم أن تهتم بوضع الموظفين وانطباعاتهم تجاه شركتك؛ لأنه لا شيء أفضل من الخدمة التي تنبع من القلب؛ لذا فنجاحك في خلق علاقة جيدة بين الشركة والموظف يحقق لشركتك النجاح المضمون والمؤكد بتوفيق الله أولا وأخيرا، ولتحقيق ذلك لا بد من توفر النية الصادقة بعيدا عن العبارات الرنانة والخطب الجوفاء الخالية من المصداقية، وتستعرض السطور الآتية مواقف من تجربة حقيقية مع مدير يحاول أن يجعل الموظفين يعشقون شركتهم.

مكان غير مناسب

الموقف: المشكلة الأولى متعلقة بالمكان، فالقسم مرتبط بشرفة تمتلئ بالمخلفات منذ عدة سنوات، وحوائط القسم عارية من اللوحات، وخيوط العنكبوت منتشرة، إلى جانب أكوام من الأوراق الملقاة في كل مكان حيث إن طبيعة العمل بالقسم تستلزم استهلاك كمية كبيرة من الأوراق.

حل المشكلة : قمت بتنظيف المكان بنفسي وألقيت كافة الأوراق الزائدة في سلة المهملات، ثم تولى ذلك قسم الخدمات بالشركة وفي النهاية تحول مكان المخلفات (الشرفة) إلى مكان ظريف للاجتماع وتناول الوجبات، خاصة بعد تركيب ستارة لحجب أشعة الشمس، كما استعرت بعض الصور المعبرة لتعليقها على الحائط إلى جانب الاهتمام بتنظيف القسم باستمرار، ولتنظيم العمل قمت بعمل دفاتر تنظيمية للأوراق بألوان مختلفة، بحيث يكون معروفا للجميع الأوراق المطلوبة للعمل والأوراق التي يجب التخلص منها، ولتهيئة مناخ مكاني ملائم لطبيعة العمل وضغوطه قمت بتعليق لوحة على باب القسم مكتوب عليها ابتسم.

تقييم الموظفين

الموقف: المشكلة الثانية جاءت متعلقة بالتقييم السنوي الخاص بالموظفين، إلى جانب رغبة البعض في الانتقال لأقسام أخرى داخل المؤسسة والاختبارات المتعلقة بذلك، والتي جاءت نتائجها غير منصفة بدورها من وجهة نظر الموظفين الذين خضعوا لها، فالزيادة السنوية جاءت غير مجزية، والتقييم السنوي غير منصف من وجهة نظر معظم الموظفين، وبخاصة أقدمهم الذي هدد بالاستقالة في حالة عدم تغيير التقييمات التي قامت على انطباعات شخصية من قبل إدارة الشركة وعلى أساس العلاقات الشخصية دون أن يكون هناك معايير واضحة ومحددة للتقييم، وساد جو من التوتر والقلق داخل القسم.

حل المشكلة : اتخذ حل مثل هذه المشكلة عدة خطوات كان أولها على مستوى الموظفين فقمت بالتهدئة والزيارات الشخصية في منازل الموظفين الغاضبين؛ للتأكيد على أواصر المحبة والصداقة بيننا بعيدا عن التقييمات، ثم تقدمت بتظلم إلى إدارة الشركة لبحث الموضوع، واجتهدت لوضع معايير للتقييم بحيث تكون واضحة وقابلة للقياس من قبل الجميع، وتقسيم الموظفين إلى ثلاث درجات (أ- ب- ج) بناء على هذه المعايير، وهكذا تصبح الصورة واضحة للجميع ويمنع أي التباس من أي نوع، وثانيا تم توزيع العمل في شكل مربعات بحيث يكون كل موظف مسئولا عن جزء معين وتتناوب المربعات على الجميع، وبهذا يحدث توزيع عادل للأعمال ولا توجد فرصة للشعور بعدم النزاهة في توزيع الأعمال على الجميع، وبالنسبة لاختبارات الانتقال إلى أقسام أخرى تكون بناء على طلب الموظفين، ومن خلال امتحانات واضحة ومعايير محددة وقابلة للقياس، ومن هنا يكون الموظف في حالة من الرضا سواء في حالة الرفض أو القبول. وتركزت المشكلة الأساسية التي قابلتني في وضع المعايير والقياسات للتقييم والتي استغرقت بعض الوقت والاجتماعات حتى تم تنفيذها بشكل مرضي وواضح للجميع سواء على مستوى الإدارة أو الموظفين داخل القسم.

مبادئ التفاوض (٦)

عبدالله العراسي

ثانياً: المعلومات التفاوضية :

وهي من أهم الشروط التي يتعين توافرها في عملية التفاوض حيث أن أي عملية تفاوض ناجحة لا تتم في اطار من عدم المعرفة أو تنبع من حالة جهل ، فأي متفاوض ناجح يحتاج إلى توفر كم مناسب من البيانات والمعلومات سواء عن القضية أو للموضوع محور التفاوض ، وعن الطرف الأخر الذي يتم التفاوض معه والقوى التي تدعمه وتسانده المناخ الذي لاتسير فيه عملية المفاوضات .

المعلومات تعد جانب أساسي وهام يعتمد عليه في الحوار التفاوضي في تحقيق النص في الجولات التفاوضية ، ومن أهم الأسئلة التي يجب امتلاك إجابة عنه هي :

- من نحن ؟
- من خصمنا ؟
- ماذا تريد؟
- كيف تستطيع تحقيق ما تريد ؟
- هل يمكن تحقيق الذي نريده دفعة واحدة ؟
- الذي نحتاجه من دعم وأدوات ووسائل وأخر للوصول إلى أهداف التفاوض ؟

وبناء على هذه المعلومات يتم وضع برنامج زمني للتفاوض محدد المهام ومحدد الأهداف وتتاح له الإمكانيات وتوفر له الموارد ووفقاً لذلك يتم متابعة العملية التفاوضية والتأكد باستمرار من أن المفاوضات تسير على الطريق السليم المرسوم لها .

ومن ثم فان من الضروري توفير وايجاد نظام متكامل للمعلومات يعمل على جمع وتصنيف وتحليل دراسة كافة البيانات والمعلومات المتاحة اللازمة والمتعلقة بالقضية التفاوضية بصورة مباشرة أو غير مباشرة ،وبالفريق الخصم سواء بشكل جماعي أو بشكل فردي ، وبالمناخ المحيط بالعملية التفاوضية .

- يتصل هذا الشرط أساساً بأعضاء الفريق المفاوض ، ومدى البراعة والمهارة والكفاءة التي يتمتع بها أو يحوزها أفراد هذا الفريق ، وهو أمر تتوقف عليه إلى حد كبير النتيجة التي يتم التوصل إليها من العملية التفاوضية ، ومن ثم فانه من الضروري الاهتمام بالقدرة التفاوضية لهذا الفريق وهذا عن طريق الأتي :.
- الاختيار الجيد لأعضاء هذا الفريق من الإفراد الذين يتوفر فيهم القدرة والمهارة والرغبة والخصائص والمواصفات التي يجب أن يتحلى بها أعضاء هذا الفريق.
- تحقيق الانسجام والتوافق والتلاؤم والتكييف المستمر بين أعضاء الفريق ليصبح وحدة متجانسة، محددة المهام، ليس بينهما أي تعارض أو انقسام في الرأي أو الميول أو الرغبات.
- تدريب وتثقيف وتحفيز واعداد أعضاء الفريق المفاوض إعداداً عالياً يتم من خلاله تزويدهم بكافة البيانات والمعلومات التفصيلية الخاصة بالقضية التفاوضية سواء بشكل عام أو بشكل تفصيلي كل في اختصاصه وفقاً للأجزاء الموكلة لكل منهم .
- المتابعة الدقيقة لإدارة الفريق المفاوض ولأي تطورات تحدث لأعضائه، في الوقت نفسه والعمل على عزل التأثيرات الخارجية الضارة عن إفراد هذا الفريق خاصة أثناء العملية التفاوضية .
- توفير كافة التسهيلات المادية وغير المادية التي من شأنها تيسير العملية التفاوضية وبالتالي اتاحة الإمكانيات المختلفة للمفاوضين لتصبح جهودهم موجهة للعملية التفاوضية فقط دون أي انشغال بأمور أخرى ، ومن ثم تزداد القدرة التفاوضية لأعضاء الفريق المفاوض

من كتاب مبادئ التفاوض

INTERNATIONAL BANK OF YEMEN
بنك اليمن الدولي

بطاقة فيزا إليكترون العالمية..

"الطريقة الذكية لحمل النقود"

فيزا إليكترون.. أينما تكون .. سنكون معك ، بطاقة واحدة تسهل عليك معاملاتك المحلية والدولية:

* يمكنك معرفة رصيد حسابك النقدي بالريال اليمني أو بالدولار الأمريكي * إمكانية السحب النقدي من أرصدة حسابك من خلال شبكة الصراف الآلي لبنك اليمن الدولي المنتشرة في الجمهورية وكذلك إمكانية السحب النقدي من أكثر من ٨١٠,٠٠٠ صراف آلي حول العالم * كما يمكنك دفع قيمة مشترياتك خصماً من حسابك من المحلات التجارية المختلفة في اليمن عبر شبكة نقاط البيع لبنك اليمن الدولي المنتشرة في الجمهورية كذلك في أكثر من ٢٢,٠٠٠,٠٠٠ نقطة حول العالم * مقبولة في أكثر من ١٩٠ بلداً في العالم * إمكانية إصدار بطاقات إضافية لأفراد أسرتك مجاناً..

تقدم اليوم بطلبك ..

الشروط: وجود حساب لدى البنك * صورة من جواز السفر ساري المفعول * صورة شخصية ملونة ٤x٦ حسب الرغبة * تعبئة إستمارة الطلب.

لمزيد من المعلومات الإتصال بنا على الرقم: ٠١ ٤٠٧٠٣٠ أو زيارة موقعنا الإلكتروني: www.ibyemen.com

الدفع الإلكتروني ومخاطره

فيصل عبده أبوعريش *

إن عملية الدفع الإلكتروني هي أحدى الأنشطة المصرفية الحديثة التي تقوم بها البنوك التجارية وذلك عن طريق تسوية التزامات عملاءها مباشرة ونيابة عنهم من حساباتهم الجارية دون الحاجة إلى استخدام الشيكات أو النقد من قبل العميل وعوضاً عن ذلك يستخدم الزبون شفرات معينة لسداد التزاماته أينما كان ووقتما أراد دون العودة إلى البنك المتعامل معه ومثل هذه الالتزامات تجاه الآخرين الفواتير بأنواعها أو المشتريات في المجمعات الكبرى ..الخ بيد أن لهذه العملية (الطريقة) مخاطرها وهي مثار موضوعنا لهذا العدد.

قرأت في صحيفة الثورة اليومية الصادرة في صنعاء في عددها رقم (١٥٠٧٨) ليوم الأربعاء الموافق ٢٠٠٦/٢/٢٢م ، في صفحة كمبيوتر وانترنت رقم (١٥) خبراً عن إقامة ندوة في مصر العربية بعنوان (مجتمع لا نقدي) تناول هذا الخبر موضوع عملية الدفع الإلكتروني حاثاً المجتمعات العربية إلى التكامل والتعاون في بناء البنية التحتية لتنفيذ تلك العملية التي ستؤول فؤائدها على المجتمعات العربية وفي المقابل المنشآت المالية الممولة مثل البنوك بأنواعها والشركات المالية الأخرى.

وفي نفس الوقت قرأت في صحيفة الـ (The Gurdian) اللندنية في ملحقها (Money) ليوم السبت الموافق ٢٠٠٦/٢/٤م ، خبراً يناقش أزمة التزوير ، التلاعب ، الغش في هوية زبائن البنوك في بريطانيا الذين يتعاملون بطريقة الدفع الإلكتروني لتسوية التزاماتهم النقدية أو الآجلة فصارت هذه العملية (التزوير ، التلاعب ، الغش) تقلق زبائن البنوك وكذا رجال الاختصاص بهذا الشأن.

وللأسف الشديد الخبر الأول لم يتضمن تاريخ انعقاد تلك الندوة أو من هي الدول التي شاركت فيها إلى جانب أنه لم يتطرق إلى مخاطر التعامل بالدفع الإلكتروني وإنما اكتفى باستعراض بعض الآراء والأفكار والإحصائيات التي تحث بعض المستثمرين إلى الاتجاه نحو هذا النوع من الاستثمارات بينما الخبر الثاني أسترعى انتباهي الشديد إلى تلك الجرائم (التزوير ، التلاعب ، الغش) التي تحدث في هوية العملاء المتعاملين بعملية الدفع الإلكتروني والتي تتم عبر حساباتهم الجارية لدى البنوك في بريطانيا والتي دائماً تكون نتائجها السلبية على عاتق أولئك العملاء الأبرياء ومما يؤسف له أن القائمين على حسابات الزبائن في البنوك الإنجليزية لم يستطيعوا تقديم الحلول للحد من تلك الجرائم المقلقة جدا حتى تاريخ نشر الخبر ذلك

وفي هذا المقام يسرني أن استعرض لكم إحدى القضايا التي حدثت في بداية عامنا الحالي ٢٠٠٦م لإحدى الزبونات في بنك (ABBEY) في لندن (ذكرتها نفس الصحيفة) على النحو التالي :

بعد أن استرخت السيدة/ Pamela Holmes مؤخراً من عناء وشغلة الاحتفالات برأس السنة الميلادية ٢٠٠٦م ، شرعت في مراجعة حسابها الجاري وكانت المفاجأة عندما استرعى انتباها سحب مبلغ وقدره (٢٥٠/- U.K Pound) كقيمة سداد فاتورة مكالمات جوالة لصالح شركة (Orange) والتي لم يحدث أن تعاملت السيدة معها إطلاقاً بالإضافة إلى سداد قيم بعض الالتزامات التي لا تذكر أنها تعهدت بدفعها على الإطلاق وليست لها أي علاقة بها فصار إجمالي ما تم سداده من حسابها مبلغ وقدره (١،٠٠٠/- U.K Pound) سحب من حسابها الجاري لدى البنك المذكور من دون علمها أما المفاجأة الثانية فكانت عندما اتصلت بالبنك المعني للاستفسار عن تلك الخروقات المسحوبة دون علمها فكان الرد من قبل البنك المشار إليه أن عليها مراجعة الدائنون الذي سحبوا قيم التزاماتها وذلك حتى تستطيع إلغاء تلك الالتزامات واسترداد مبالغها المسحوبة.

إذن نستخلص من هذه الواقعة التالي :

١. لا يحق للعميلة مراجعة الدائنون لأنها لا تعرفهم وهم لا يعرفونها لماذا؟ لأن المستفيد من هذه العملية شخص أو أشخاص آخرون.

٢. البنك المعني هذا ليس عليه أي مسؤولية فتخلى عن الزبونة بحجة ان طريقة (عملية) الدفع الإلكتروني تتم بهذا الشكل.

٣. على القضاء والقانون الإنجليزي مع الأجهزة الأمنية مراجعة هذه السلبية.

٤. على البنوك إيجاد الحلول الناجحة للحد من هذه الظواهر من أجل حماية عملائهم عملاً بالقول السائد (كلما ازدادت الجريمة تتطور معها وسائل الردع).

على كل حال إن هذه الحالة من الحالات الكثيرة السائدة الآن في المجتمعات المتقدمة لا سيما بنوك بريطانيا التي حتى يوم صدور صحيفة الجاردين المشار إليها أعلاه لم تستطع معالجتها فما بال دولنا العربية التي تنادي باستخدام طريقة (الدفع الالكتروني

ففي اعتقادي أيضا أنه يجب أن نتريث قليلاً (بلاش هرولة) وننتظر حتى يجد الغرب الحلول الناجعة والناجحة ثم نستفيد من خبراتهم في هذا الجانب عملاً بالقول الشعبي السائد :

(مصائب قوم عند قوم فوائد).

* باحث مصرفي

بنك اليمن الدولي والصراف الآلي

بقلم / ماجد محمد

من الوسائل الهامة لتسهيل عملية النشاط المصرفي وتقديم الخدمة بسهولة ويسر إلى العميل وفي أي مكان يكون وبأي وقت الصرافات الآلية

وتجدر الإشارة إلى أن بنك اليمن الدولي يعد من البنوك الرائدة والأولى في اليمن في إدخال خدمات مصرفية متعددة ومتنوعة بغية أفاده العميل وتسهيل معاملاته ليصبح رصيده في متناوله في أي محافظة كان وبأي شارع من شوارع المحافظة فقد شهدت الفترة الأخيرة توسعاً ملحوظاً يتحدث عنه الجميع في نوع وعدد الخدمات المصرفية التي يقدمها البنك إضافة إلى أن تركيب الصرافات الآلية لم يكن مقصوراً على محافظة بعينها وليست الخدمة المصرفية الوحيدة التي يقدمها.

وختاماً نقول : لقد خطى البنك خطوات إيجابية وذاعت سمعته وشهرته في فترة زمنية وجيزة هذا كله لم يأت من فراغ لولا العمل الدؤوب وسرعة الإنجازات وتعدد الخدمات المقدمة للعميل فالإدارة الواعية التي تدير هذا البنك وبدون مجاملة أو مزايدة والأشراف الجيد على تنفيذ وتقديم الخدمات أمور هي الأبرز والأهم في نجاح البنك واستقطابه عملاء جدد هم في تزايد مستمر نتمنى لهذا البنك وكل بنوكنا الوطنية حكومية أو خاصة الرقي والتطور.

التكتلات الإقتصادية

ماجد البكالي

منذ سنوات عدة برزت وأنشأت عدد من التكتلات الاقتصادية في العالم وما يلفت الانتباه أسئلة عده يحاور بها القارئ أو المستمع نفسه عند سماعه عن التكتلات الاقتصادية لماذا هذه التكتلات وما الهدف منها وماذا يعني التكتل الاقتصادي قبل ذلك؟ ما هي دلائل هذه التكتلات؟ وأين تقف البلدان العربية من موضوع التكتل الاقتصادي؟

في البدء نود الإشارة إلى أن التكتل يعني تجمع وتضافر الجهود والإمكانات بعد توافق الرؤى وفق وسائل معينة بغية تحقيق أهداف مرسومة ومخطط لها قد تكون سياسية أو اقتصادية...

لماذا التكتلات الاقتصادية ؟

يهدف التكتل الاقتصادي في الغالب إلى تحقيق أهداف سياسة أبرزها التقريب بين المفاهيم ووجهات النظر بما ينعكس إيجاباً في تحقيق وحدة سياسية ونوع من الألفة بين أوساط الرأي العام في الدول والشعوب التي تشكل كياناً اقتصادياً .

ثانياً : يهدف التكتل الاقتصادي إلى تجميع أعلى معدل من الثروة التي يمتلكها الكيان الاقتصادي ليصبح له ثقله ومكانته بين شعوب ودول العالم.

دلائل التكتل الاقتصادي

ثمة خطوات عملية ووسائل فاعلة تعد دلائل للتكتل الاقتصادي بين مجموعة من الدول والشعوب ومن هذه الدلائل :

١. العملة الموحدة : وتعد أبرز وسائل التكتل الاقتصادي التي تعد رمز الوحدة السياسية ووسامها.

٢. الأسواق المالية المشتركة

٣. البنوك الموحدة

٤. المشاريع الاستثمارية المشتركة

البلاد العربية والتكتل الاقتصادي :

رغم وحدة الثقافة والديانة والقومية ووجود الأواصر العريقة والأصيلة بين البلدان العربية إلا انها لم تتخذ خطوات عملية أكثر فاعلية من أجل تحقيق التكتل الاقتصادي العربي بما يبرز العرب ككيان فاعل له ثقله وقدرته الفاعلة على التأثير في السياسة العالمية.

فلا توجد سوق عربية مشتركة في الواقع ولا توجد منظمات فاعلة لتحقيق اتحاد اقتصادي عربي كما كان من الاتحاد العربي الذي تمكن من جمع أوربا من خلال عملة واحدة وهي اليورو وسوق مشتركة وذلك كخطوات عملية لتحقيق الوحدة السياسية والمشاريع الاستثمارية المشتركة شبه غائبة وان وجدت فهي بنسبة ضئيلة جداً ولا عملة موحدة أو حتى التفكير فيها عدا دول مجلس التعاون الخليجي التي وضعت فكرة عملة موحدة لدول الخليج.

الاقتصاد والسياسة :

العلاقة بين الاقتصاد والسياسة علاقة جدلية مشتركة منذ القدم فالاقتصاد ذو تأثير قوي على السياسة وسيرها على القرارات السياسية في أي بلد من البلدان وتؤكد الدراسات العلمية أن الاقتصاد يحكم السياسة وسيطر عليها في حالات عدة وفي فترات من حياة البشرية تكرر ذلك حتى في عصرنا الحالي فالدول المسيطرة على العالم هي الأقوى اقتصاداً وتملك ثروة أكبر وقد تم اختيار عنوان للاقتصاد والسياسة كوننا بصدد الحديث عن التكتلات الاقتصادية وابرز أهميتها وضرورتها في وقتنا الحاضر خصوصاً للدول النامية ومنها بلادنا.

وتجدر الإشارة ان التكتل الاقتصادي لا يعني به إيجاد وسائل مشتركة تجمع اقتصاديات الدول النامية فقط بل الأهم قبل هذا هو التكتل على مستوى الدولة الواحدة وتجمع الإمكانيات الاقتصادية سواءً خاصة أو عامة لتحقيق مشاريع اقتصادية استثمارية وبعدها تأتي الخطوة التي أشرنا إليها أنفاً.

يعطشون

المصارف في اليمن (٤) *

كانت مقومات الغطاء الأساسي للريال الورقي الجديد هي أذونات خزانة الجمهورية العربية المتحدة الذي عرف في حينه بالجنية الحسابي.

وبانسحاب القوات العربية المصرية حلت محلها أذونات خزانة الجمهورية العربية اليمنية ، وقد انتهت هذه اللجنة بقيام البنك المركزي واندماجها فيه.

هيئة الرقابة على عمليات النقد :

لم تكن هناك أيه رقابة على النقد ولكن نتيجة للحرب التي شنت على ثورة ٦٢ سبتمبر وبعد صدور الريال الوطني مورست ضغوط تضخمية عليه مما أدى إلى إصدار القانون رقم (٩١) لسنة ٤٦٩١م ، بإنشاء هيئة الرقابة على عمليات النقد التي باشرت مهامها فعلياً اعتباراً من سنة ٧٦٩١م ، حيث أخذت تتولى الإشراف والرقابة على عمليات الاستيراد والتصدير والتحويلات والمدفوعات غير المنظورة

طارق الدالي

أما نظام أسعار الصرف الذي اتبع في حينه فقد كان نظام تعدد الأسعار حتى يمكن خلق توازن بين العرض والطلب للنقد الأجنبي وقد استمر العمل بذلك حتى عام ٠٧٩١م ، عندما انضمت اليمن الشمالية لصندوق النقد الدولي حيث تم توحيد سعر الصرف لجميع العمليات المنظورة وغير المنظورة وقد استمرت الهيئة حتى قيام البنك المركزي سنة ١٧٩١م، فاندمجت فيه مثلها مثل لجنة النقد.

البنك المركزي اليمني :

كانت أعمال البنك المركزي اليمني موزعة بين عدة جهات هي : لجنة النقد التي تقوم بإصدار العملة ، وهيئة الرقابة على عمليات النقد التي تقوم بالإشراف والمراقبة على المدفوعات المنظورة وغير المنظورة ووزارة الخزانة التي تقوم بسك العملة المساعدة والوفاء والاستيفاء للدين العام ، والبنك اليمني الذي يقوم بمسك حسابات الحكومة وإقراضها وإدارة علاقاتها بالدول الأخرى من الناحية المالية.

وقد تبنيت لجنة النقد وهيئة الرقابة والبنك اليمني فكرة إنشاء بنك مركزي وأثمر ذلك التبني في صدور القانون رقم (٤) لسنة ١٧٩١م ، بإنشاء وتكوين واختصاصات البنك المركزي اليمني الذي حدد اختصاصاته بصورة عامة باختصاصات البنوك المركزية المتعارف عليها ومن ثم آلت إليه الاختصاصات التي كانت موكلة للجنة النقد (إصدار العملة) والاختصاصات التي كانت موكله لهيئة الرقابة (المدفوعات المنظورة وغير المنظورة والاختصاصات التي كانت موكله للبنك اليمني (الحسابات والقروض).. وبقيام البنك المركزي وجدت جهة إشرافية على العمل المصرفي والائتماني في البلاد باعتباره بنك البنوك

* المرجع / الموسوعة اليمنية

مفهوم بورصة العملات الدولية (١)

بقلم / أبوصقر

البورصة هي سوق مثل أي سوق أخر ، فكما هو موجود سوق للسيارات وسوق للملابس مثلاً ، فالبورصة هي المكان المخصص لبيع وشراء أسهم الشركات والسيدات وهي المكان التي يتقابل فيه المستثمرين سواء كانوا المستثمرين مستثمرين صغار أو كبار أو شركات أعمال مختلفة ولكل بورصة لها سوق خاص بها مثل بورصة الذهب والفضة فهي خاصة بالمضاربة في أسعار الذهب من بيع وشراء وبورصة البترول الخاصة بأسعار النفط وأيضاً بورصة العملات الدولية وهي الأفضل على الإطلاق الforex وهي المتاجرة بالعملات الدولية (مثل عملات الدول الاقتصادية الكبرى مثل الولايات المتحدة واليابان)..... البورصات عزيز القارئ توجد في كل دول العالم وفي كل دولة بورصة خاصة بها والتي تبيع وتشتري أسهم الشركات الموجودة داخل الدولة مثل بورصة نيويورك بالولايات المتحدة الأمريكية فالبورصة المصرية وبورصة دبي وبورصة طوكيو في اليابان وغيرها ، أما بورصة العملات فليس لها مكان محدد فهي منتشرة في أنحاء العالم عن طريق الشيكات والانترنت ولا يوجد شيء يتحكم بها أو جهة معينة تتحكم بها ، فهي بورصة عالمية .

والجدير بالذكر أن نظام المتاجرة بنظام الهامش غير معروف للكثير من الناس ويعتقدون انه للأثرياء فقط، علماً بان هذا النظام منتشر منذ زمن طويل وفي جميع دول العالم ولكن للأسف معروف للقلة الذين استطاعوا أن يحققوا الملايين !! ربما يرجع بسبب عدم معرفة الكثير من الشباب خصوصاً العرب بأسرار البورصة وبسبب عدم وجود وسائل تعليمية متوفرة لنشر ذلك العلم الرهيب للشباب، والكثير يعتقدون أن العمل بالبورصة هو خاص لرجال الأعمال فقط وأصحاب الملايين !! عزيزي القارئ، هذا مفهوم خطأ يقع فيه الكثيرون ! حيث يمكن لأي شخص عادي جداً وجني أصحاب الدخول المنخفضة في هذا المجال الرهيب !! كيف ذلك ؟ يمكنك عزيزي بأن تبدأ برأس مال بحد أدنى ١٠٠٠ فقط، أو أكثر على حسب قدرتك وميزانيتك ؟

أن غالبية البورصات الدولية يتم المتاجرة فيها بنظام الهامش (وهو غير معروف للكثيرين من الشباب العربي وبتلك الطرقة يمكن لأي شخص عادي وحتى ولو كان دخله منخفض بان يتاجر بأضعاف مضاعفة لرأس ماله،،، وللتوضيح اليكم المثال التالي :

مفهوم نظام الهامش :

تخيل انك قمت بالاتفاق مع احد تجار السيارات وستتاجر بالسيارة في السوق لتبيعها بسعر اعلي ، ستقوم بدفع تامين للسيارة الجديدة بمبلغ ١٠٠٠ للتاجر مثلاً علماً بأن ثمن السيارة الأصلي هو ١٠٠٠٠ ثم ارتفع سعر السيارة بالسوق ووصل إلى ١٢٠٠٠ وبذلك ستقوم طبعاً ببيع السيارة بمبلغ ١٢٠٠٠ وتكون أنت قد ربحت ٢٠٠٠ ثم ستقوم برد السيارة إلى التاجر والذي دفعت له بمبلغ التامين ١٠٠٠ وسيرد لك مبلغ التامين الذي دفعته وهو ١٠٠٠ أي أن نقودك قد رجعت لك بالإضافة إلى الربح ويصبح إجمالي النقود التي معك ٣٠٠٠ ... أي انك تاجرت بعشرة أضعاف رأس مالك وربحت وكأن السيارة كانت ملكك .. أما في نظام تجارة العملات ، فالسلعة هي العملة مثل السيارة في المثال السابق ، وأنت تتاجر بها كأنها معك تماماً ، فيمكنك مثلاً بان تتاجر مبلغ ١٠٠٠٠٠ ولكنك لن تدفع ذلك المبلغ كتامين بل ستدفع مبلغ ١٠٠٠ فقط فإذا ارتفعت أسعار العملات ولنفرض بان السعر زاد ١٠ نقاط سوف تربح ١٠٠ فوراً وكان مبلغ ١٠٠٠٠٠ كان معك بأكمله ، ولذلك نعتبر هنا أن المبلغ ١٠٠٠٠٠ هو في الأصل سلعة تتاجر بها لتبيعها بسعر اعلي ويجب أن تعرف عزيزي الزائر انه عندما نقوم بعملية البيع فانه يكون موجود مشترى أخر يشتري منك بالسعر الجديد لإغلاق الصفقة ، فهناك عرض وطلب للملايين الأشخاص والمؤسسات المالية في العالم وسوف تجد المشتري أخر يشتري منك بالسعر الجديد لإغلاق الصفقة ، فهناك عرض وطلب للملايين الأشخاص والمؤسسات المالية في العالم وسوف تجد المشترى أو البائع في أي العالم وسوف تجد المشتري أو البائع في أي وقت حتماً ، ولكن ماذا عن العكس ؟ أي في حالة هبوط السعر ، فأنت أيضاً تربح ! وهذه نقطة مهمة حيث يتميز سوق تجارة العملات بالربح في الاتجاهين

الاتصال ونوع الشخصية

• الاتصال الفاعل يتطلب من المتصل التعرف على نوعية الشخصية المستقبلة لهذا الاتصال، حيث يجب إلمام الموظفين العاملين مع الزبائن وهم واجهة المصرف وعنوانه، بأنواع الشخصيات المتعاملين معها حتى يتمكنوا من امتلاك القدرة على مجاراتها والنجاح في تقديم الخدمة لها

ومن أنواع الشخصيات هناك(الإنسان الخشن في تعامله).

- ولهذا النوع خصائص كثيرة يمكن خلالها التعرف عليها ومنها.
- قاسي حتى أنه يقسوا على نفسه أحياناً.
- لا يحاول تفهم مشاعر الآخرين لأنه لا يثق بهم.
- يكثر من مقاطعة الآخرين بطريقة تظهر تصلبه برأيه .
- يحاول أن يحرك لدى الآخرين انطباعاً بأهميته.
- مغرور إلى درجة أن الآخرين لا يقبلوه.
- لديه القدرة على النقاش مع التصميم على وجهة نظره .
- مثل هذه الشخصية فانه يمكن التعامل معها كما يلي:
- عليك ضبط أعصابك والمحافظة على هدءوك
- حاول أن تصغي إليه جيداً.
- تأكد بأنك على استعداد تام للتعامل معه .
- لا تحاول إثارته بل جادله بالتي هي أحسن .
- استعمل معلوماتك ولباقتك وأفكارك بتركيز.
- استخدم معه أسلوب نعم ، حاضر ، صحيح ،ولكن...

وهناك نوع أخر هي (الشخصية المتردد) وخصائصها أنها:

- تفتقر إلى الثقة بنفسها.
- تظهر عليها علامات الخجل والقلق .
- تتصف مواقفه غالباً بالتردد.
- يجد صعوبة في اتخاذ القرار .
- يضيع وسط البدائل العديدة .
- يميل إلى الاعتماد على اللوائح والأنظمة
- كثير الوعود ولا احد يهتم بالوقت
- يطلب المزيد من المعلومات والتأكيدات.
- ومثل هذه النوعية يمكن التعامل معها من خلال محاولة زرع الثقة في نفسه.
- التخفيف من درجة القلق والخجل بأسلوب غير مباشر
- مساعدته على اتخاذ القرارات واظهر له مساوئ التأخير في ذلك .
- أعطه مزيداً من التأكيدات .
- زوده بمعلومات كافية تنيره لاتخاذ القرار
- افهمه بان التردد يضر بصاحبه غالباً.

د / محمد معمر عبدالوهاب *

* رئيس قسم العلاقات العامة والإعلان بكلية الإعلام

بنك البنوك الأوروبي

المسئول الأول (٢)

مغاوري شلبي

وقد عكس الخلاف حول رئاسة البنك المركزي الأوروبي الصراع الخفي بين ألمانيا وفرنسا على زعامة الاتحاد الأوروبي، وكذلك الخلاف حول درجة التشدد الواجب اتباعها في مجال إدارة السياسات النقدية للاتحاد الأوروبي، وهذا الخلاف وطريقة التغلب عليه أثارًا العديد من الانتقادات للاتحاد الأوروبي والنظام النقدي (اليورو)، وأهم هذه الانتقادات هي:

- اقتسام فترة الرئاسة الأولى للبنك المركزي الأوروبي بين شخصين، تخالف الأسس التي وضعتها اتفاقية ماسترخت في هذا الشأن.
- هذا العمل سيفتح المجال أمام تدخل الجوانب السياسية في إدارة البنك المركزي الأوروبي، ومن ثَم سيؤثر على استقلاليته في اتخاذ القرارات، وسيضر باستقرار اليورو في النهاية.

الحفاظ على اليورو

تهدف السياسة النقدية لنظام اليورو التي يتبعها البنك المركزي الأوروبي إلى المحافظة على استقرار أسعار الصرف، وتدعيم السياسة الاقتصادية العامة للاتحاد الأوروبي، وتعطي السياسة النقدية لنظام اليورو الأولوية لاستقرار الأسعار، باعتباره أهم الشروط اللازمة لتعزيز النمو المتواصل للإنتاج، وصنع مزيد من فرص العمل، وتحقيق مستوى معيشي مرتفع في دول الاتحاد الأوروبي

ولكي تحقق السياسة النقدية التي يتبعها البنك المركزي الأوروبي أهدافها، فإن البنك يركّز على عنصرين أساسيين هما:

النقود: حيث يضع مجلس المحافظين بالبنك ضوابط لعملية التوسع النقدي، تتفق مع المحافظة على استقرار الأسعار وتحقيق معدل نمو مناسب، وذلك انطلاقًا من أن التضخم ظاهرة نقدية بالأساس على الأقل في الأجل الطويل.

بعض المؤشرات المالية والاقتصادية: ومن أهمها سعر الفائدة طويلة الأجل ومؤشرات العائد أو الأرباح، ومؤشرات ثقة المستهلكين، ورجال الأعمال، والأجور، وأسعار استيراد السلع، وباستخدام تقييم هذه المؤشرات يتم تحديد المخاطر التي يتعرض لها استقرار الأسعار والتغلب عليها سريعًا.

ويواجه البنك المركزي العديد من التحديات حتى يُكتب النجاح لسياسته النقدية للحفاظ على استقرار اليورو، وتتمثل هذه التحديات في ضرورة القيام بعدد من المهام مثل:

- أن يتم تجنب حدوث أي صدمات اقتصادية في الدول الأعضاء في نادي اليورو؛ وذلك لأن تعرض أي دولة من الدول الأعضاء لصدمة اقتصادية يضر ببقية الدول الأعضاء، وتكون السياسة النقدية العامة للبنك المركزي الأوروبي عديمة الفاعلية في علاج صدمة هذه الدولة.
- أن تنجح السياسات المالية الوطنية للدول الأعضاء في اليورو في تقديم الدعم المطلق للسياسة النقدية الموحدة لنظام اليورو؛ للحفاظ على الاستقرار الاقتصادي، وذلك حتى تنجح في الحفاظ على استقرار الأسعار وتحقيق مصداقية السياسة النقدية لليورو.
- أن تنجح السياسة النقدية الموحدة لنظام اليورو في تحقيق أهداف النمو، وإيجاد فرص العمل في الأجل الطويل مع المحافظة على استقرار الأسعار، وتخفيض حدة البطالة في الدول الأعضاء.

سياسة.. وأدوات

حتى يحقق البنك المركزي الأوروبي أهدافه من السياسة النقدية الموحدة لنظام اليورو، فإن البنك يستخدم عددًا من الأدوات، مثل:

- عمليات السوق المفتوحة: حيث ستكون هي الأداة الرئيسية للعمليات النقدية في الاتحاد الأوروبي؛ بحيث توجه أسعار الفائدة، وتوفّر السيولة لنظام اليورو.
- التسهيلات الدائمة: وهي التسهيلات التي تهدف إلى تحقيق الاستقرار الذاتي لمنطقة اليورو، وتخفيف نقص السيولة أو عدم الاستقرار في أسعار الفائدة، وتقسَّم هذه التسهيلات إلى "تسهيلات لومبارد" (وتستطيع البنوك من خلالها الحصول على سيولة بصورة فورية)، و"تسهيلات الإيداع" (وتقوم البنوك من خلالها بإيداع فوائضها في هذه الإيداعات بصورة فورية)، وهذه التسهيلات تلعب دورًا قويًّا في الحد من تقلبات سعر الفائدة.
- شروط الاحتياطي: وهي مجموعة من الشروط تتحدد على أساسها نسبة الاحتياطي التي تحتفظ بها البنوك المركزية الأوروبية لدى البنك المركزي الأوروبي؛ وذلك بهدف صنع درجة من الاستقرار في السيولة وأسعار الفائدة.
- نظام المدفوعات الأوروبي: وهو نظام المدفوعات الخاص بالبنوك المركزية الأوروبية، وهو نظام مدفوعات عبر الحدود يربط أسواق النقد المحلية بصورة فورية؛ بحيث يضمن استقرار أسعار اليورو، وسعر الفائدة عليه.

والملاحظ منذ الإعلان عن ميلاد اليورو في يناير ١٩٩٩ أن البنك المركزي الأوروبي استخدم بعض هذه الأدوات للحفاظ على أسعار صرف اليورو، وتدعيم الاستقرار الاقتصادي في دول الاتحاد الأوروبي، وكان أشهر الأدوات التي استخدمها البنك المركزي الأوروبي سعر الفائدة؛ وذلك للتغلب على الركود الاقتصادي في منطقة اليورو، ولدعم موقف اليورو أمام العملات الأخرى في أسواق النقد وخاصة الدولار والين.

إلا أن نلتقي

أمل عبدالمولى

تموت الأشجار واقفة

توقفت كثيراً عندما قرأت هذه الكلمات في كتاب عنوانه "زوربا اليوناني" وكاتبه هو نيكوس كانتزاكي وأعجبني هذا الوصف الذي كان دائماً يردده بطل هذا الكتاب والذي وجد في إحدى الغرف يوماً ما وهو واقفاً ومتمسكاً بالنافذة وينظر إلى البعيد وقد فارق الحياة .

أن زوربا اليوناني دائماً ما كان يردد هذه المقولة حتى انه عندما مات وجد ميتاً بنفس الطريقة.

وفي حياتنا دائماً ما نردد حكماً أو نسمع من حولنا يرددها ونجدها قريبة جداً إلينا ونحاول أن ندونها أو نحفظها لنرددها بعد ذلك وليس في ذلك خطاء فجميل أن نعجب بعبارة أو حكمه قالها من هم احكم منا ولكن الخطاء أن نردد مالا نفعل أو نقول مالا نؤمن به أو نعلم معناه ....

وقد حاولت البحث عن عدد من المقولات الرائعة التي تصفي الذهن وتفتح القلوب المغلقة والعقول الذي تصدأت من الهموم والمشاكل اليومية ولم تعد تفكر في القراءة والاطلاع وجمعت لكم عدداً من الكلمات التي أعجبتني فهي ليست لي وإنما رأيت أن ادعها بين أيديكم فقط .

ولكن قبل أن أسردها ادعوكم إلى جعل الكتاب صديقكم فعندما يفرغ الإنسان من أداء فرائضه الدينية والدنيوية حبذا لو جعل لنفسه وقتاً للقراءة وحث أولاده من الصغر على ذلك فالعلم نور وهناك عدداً من الكتب تحمل معاني إنسانية رائعة المهم فقط أن نختار المفيد .

واليكم بعضاً مما قرأت ،،،

• عندما أقوم ببناء فريق فاني ابحث دائماً عن أناس يحبون الفوز ، واذا لم اعثر على أي منهم فإنني ابحث عن أناس يكرهون الهزيمة "روس بروت"

• يجب أن تثق في بنفسك واذا لم تثق بنفسك فمن ذا الذي سيثق بك ؟!.

• ان الإجابة الوحيدة على الهزيمة هي الانتصار "ونستون تشرشل)

• قد يتقبل الكثيرون النصح ، لكن الحكماء فقط هم الذين يستفيدون منه "بابليوس سيرس"

• إنسان بلا هدف كسفينة بدون دفه كلاهما ينتهي به الأمر على الصخور "توماس كارليل"

• اغرس اليوم شجرة تنم في ظلها غداً"

• أن الخصال التي تجعل المدير ناجحاً هي الجراءة على التفكير والجراءة على العمل والجراءة على توقع الفشل !!!

• القائد هو ذلك الرجل الذي يتحمل المسؤولية فهو لا يقول غلب رجالي إنما يقول غلبت أنا !!

• انه من المؤلم أن تلتقي شخصاً شاطرك نفسك يوماً، فتكتشف أن مشاغل الحياة قد غيبته من ذاكرتك تماماً.

وإلى لقاء جديد أتركم في رعاية الله وحفظه

INTERNATIONAL BANK OF YEMEN

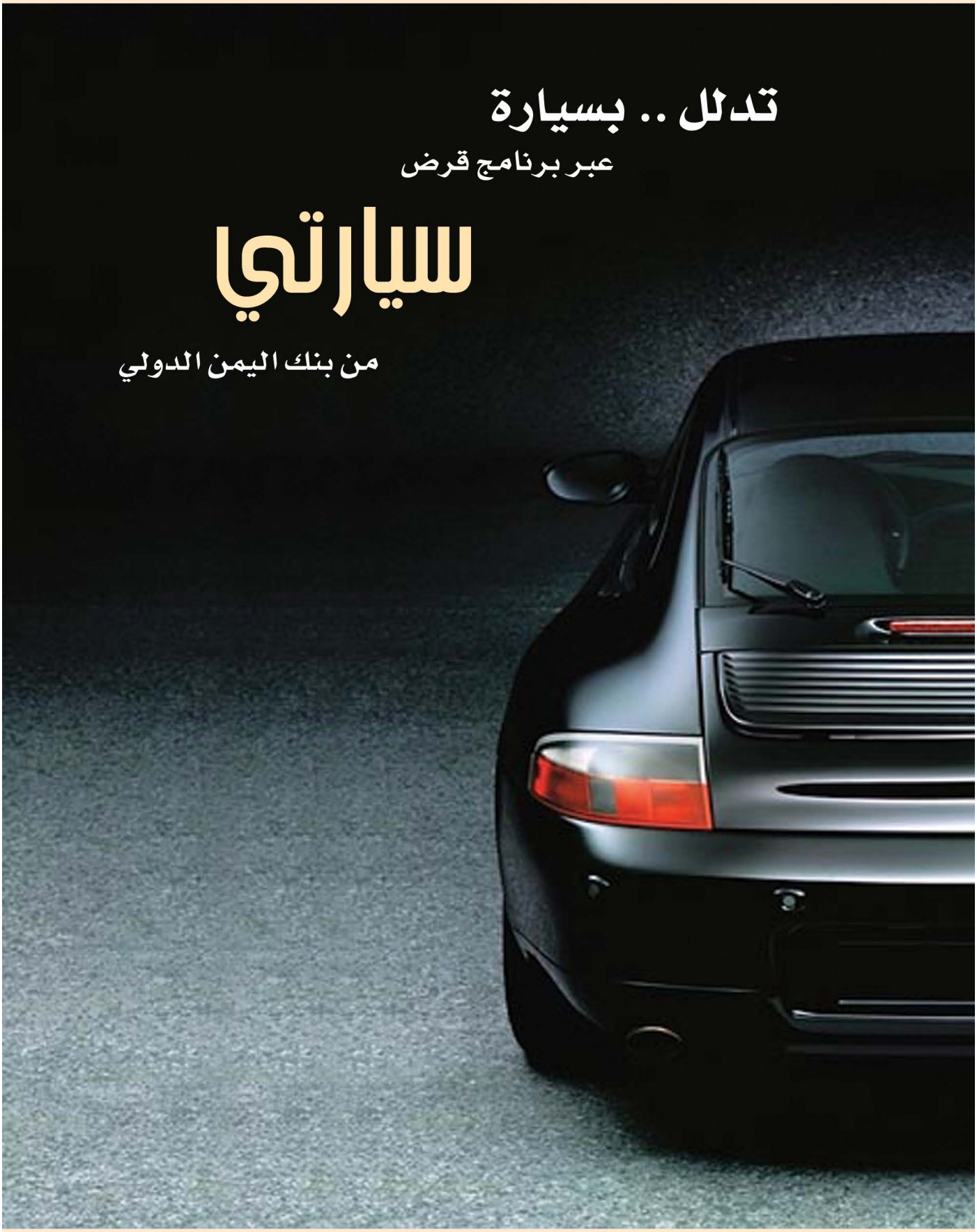
بنك اليمن الدولي

تدلل .. بسيارة

عبر برنامج قرض

سيارتي

من بنك اليمن الدولي



لمزيد من المعلومات يرجى الإتصال بنا على : ٤٠٧٠٣٠ - ٠١ أو زيارة موقعنا : www.ibyemen.com