إدارة المصـــارف

وقل رب زدني علما
جامعة دمشق
Damascus University

منشورات جامعة دمشق
كلية الاقتصاد

إدارة المصـــارف

الدكتور
علي كنعان
أستاذ في قسم المصارف والتأمين

الدكتور
محمد حمره
مدرس في قسم المصارف والتأمين

جامعة دمشق
١٤٣٨ ـ ١٤٣٩ هـ
٢٠١٦ - ٢٠١٧م

وقل رب زدني علما
جامعة دمشق
Damascus University

الفهرس

العنوان	الصفحة
مقدمة	١١
الفصل الأول **المدخل إلى النظام المصرفي**	١٧
أولاً: نشأة وتطور المصارف.	١٩
ثانياً: مكانة المصارف التجارية وهيكلتها في النظام المصرفي.	٢٤
ثالثاً: دور الودائع والقروض وأهميتها في المصارف التجارية.	٢٥
رابعاً: دور المصارف وأهميتها في الاقتصاد الوطني.	٣١
خامساً: مفهوم المصرف وخصائصه.	٣٣
سادساً: العمليات المصرفية الأساسية للمصارف التجارية.	٣٥
سابعاً: أضواء على المصارف العاملة في سورية.	٤٣
ثامناً: المصارف الخاصة.	٥٧
الفصل الثاني **أنواع المصارف في النظام المصرفي**	٦١
أولاً: المصارف المركزية.	٦٤
ثانياً: المصارف التجارية.	٨٦
ثالثاً: المصارف المتخصصة.	٩١
رابعاً: مصارف الاستثمار.	٩٦
خامساً: مصارف الادخار.	١٠٢
سادساً: المصارف الشاملة.	١٠٦

سابعاً: التركز والاندماج المصرفي.	١١١
الفصل الثالث **موارد المصارف التجارية واستخداماتها**	١١٩
أولاً: موارد المصارف التجارية.	١٢٢
ثانياً: استخدامات الموارد في المصارف التجارية.	١٣٤
الفصل الرابع **العمل المصرفي التقليدي** **الخدمات والمناصب والهيكل الإداري**	١٤٣
أولاً: الخدمات التي تقدمها المصارف.	١٤٧
ثانياً: المناصب الوظيفية في المصارف.	١٥٤
ثالثاً: العوامل المؤثرة في الإدارة في المصارف.	١٦١
رابعاً :الهيكل الإداري في المصارف التجارية.	١٦٣
الفصل الخامس **التخطيط المصرفي**	١٧٣
أولاً: أهمية التخطيط المصرفي.	١٨١
ثانياً: أهداف التخطيط المصرفي.	١٨٢
ثالثاً: أسس التخطيط و مبادئه.	١٨٥
رابعاً: السياسات المصرفية .	١٨٨
خامساً: التنبؤ المصرفي.	٢٠٢
سادساً: الموازنة التقديرية.	٢٠٩
سابعاً: صعوبات التخطيط المصرفي.	٢١٣

الفصل السادس **إدارة الرقابة المصرفية**	٢١٥
أولاً: مفهوم الرقابة المصرفية وخصائصها.	٢١٨
ثانياً: أهمية الرقابة في المصارف.	٢٢٠
ثالثاً: أهداف الرقابة المصرفية.	٢٢٢
رابعاً: متطلبات الرقابة المصرفية .	٢٢٤
خامساً: خطوات الرقابة المصرفية .	٢٢٨
سادساً: أنواع الرقابة المصرفية.	٢٣٥
الفصل السابع **إدارة السيولة المصرفية**	٢٥٣
أولاً: مفهوم السيولة وخصائصها.	٢٥٥
ثانياً: وظائف السيولة.	٢٥٨
ثالثاً: أولويات استخدام الأموال في المصارف.	٢٦٠
رابعاً: مقاييس السيولة.	٢٧١
خامساً: الربحية والسيولة.	٢٧٢
سادساً: مكونات السيولة.	٢٧٨
سابعاً: حساب السيولة.	٢٧٩
ثامناً: المفاضلة بين الربحية والسيولة.	٢٨٠
الفصل الثامن **إدارة الاستثمار**	٢٨٣
أولاً: أهداف الاستثمار.	٢٨٧
ثانياً: مجالات الاستثمار.	٢٨٨

ثالثاً: العوامل المؤثرة في سياسة الاستثمار في المصارف.	٢٩٠
رابعاً: ضوابط سياسة الاستثمار.	٢٩١
خامساً: الاعتماد الإيجاري.	٢٩٢
سادساً: مخاطر الاستثمار في الأوراق المالية.	٢٩٤
الفصل التاسع **الائتمان المصرفي ماهيته وأهميته وأنماطه**	٣٠١
أولاً: تعريف الائتمان.	٣٠٣
ثانياً:محددات الائتمان وضوابطه.	٣٠٦
ثالثاً: أهداف الائتمان.	٣٠٨
رابعاً: آلية خلق الائتمان.	٣١١
خامساً: حدود خلق الائتمان.	٣١٩
سادساً: مزايا الائتمان.	٣٢٢
سابعاً: سلبيات الائتمان.	٣٢٤
الفصل العاشر **أنواع الائتمان المصرفي**	٣٢٧
أولاً: تقسيم الائتمان وفقاً للغرض منه.	٣٢٩
ثانياً: تقسيم الائتمان وفقاً لأجله.	٣٣٠
ثالثاً: تقسيم الائتمان المصرفي وفقاً للشخص المقترض.	٣٣٠
رابعاً: تقسيم الائتمان المصرفي وفقاً للضمان.	٣٣١
خامساً: الائتمان المصرفي النقدي المباشر.	٣٣١
سادساً: الائتمان المصرفي غير المباشر.	٣٣٤
سابعاً:الخلاصة في الفرق بين خطاب الضمان والكفالة.	٣٦٢

الفصل الحادي عشر **إدارة الائتمان المصرفي الاستعلام والتحقق ومعايير المنح**	٣٦٧
أولاً: إجراءات (مراحل) منح الائتمان.	٣٦٩
ثانياً: دور التحليل المالي في اتخاذ قرار منح الائتمان المصرفي.	٣٧٠
ثالثاً: دور النسب المالية في اتخاذ قرار منح الائتمان المصرفي.	٣٧١
رابعاً: الركائز الأساسية للتحليل الائتماني.	٣٧٤
خامساً: معايير منح الائتمان.	٣٧٦
الفصل الثاني عشر **إدارة المصارف الإسلامية**	٣٨٧
أولاً: مفهوم المصارف الإسلامية، نشأتها، وطبيعة عملها.	٣٩٠
ثانياً: مصادر الأموال واستخداماتها لدى المصارف الإسلامية.	٣٩٦
ثالثاً: تكامل الخدمات في المصارف الإسلامية وفق مفهوم المصرف الشامل.	٤١٣
رابعاً: العلاقة بين المصارف الإسلامية وبقية المصارف الأخرى.	٤١٧
الفصل الثالث عشر **إدارة حقوق الملكية والربحية**	٤٢٣
أولاً: مفهوم حقوق الملكية.	٤٢٥
ثانياً: وظائف حقوق الملكية .	٤٢٥
ثالثاً: أساليب زيادة حقوق الملكية.	٤٢٦
رابعاً: قياس مدى كفاية أو متانة حقوق الملكية.	٤٢٨
خامساً: قياس أثر التغيير في حقوق الملكية في القابلية الإيرادية.	٤٣٢
سادساً: إدارة الربحية.	٤٤٤
سابعاً: نسب الربحية.	٤٥٧
المراجع	٤٦٥

وقل رب زدني علما
جامعة دمشق
Damascus University

مقدمة:

الصناعة المصرفية مهنة قديمة، قامت على أساس خزن القيمة وتحويلها، ولم يتغير هذا المفهوم رغم مرور مئات السنين عليه، وكل ما طرأ عليه هو أن الطريقة التي تقوم بها المصارف والمؤسسات المالية بخلق القيمة لعملائها قد أصبحت أكثر تعقيداً من الماضي، كما هم عملاؤها اليوم، والذين أصبحوا أكثر دراية ومعرفة بالأمور والمنتجات المالية. فقبل خمسين عاماً، كان الكثير من الناس سيصابون بالانبهار إذا ما علموا أن باستطاعتهم أن يذهبوا إلى آلة في زاوية قريبة وبواسطة بطاقة بلاستيكية يمكنهم الحصول على ما يريدون من العملة المحلية أو الأجنبية، كما سيصابون بقدرٍ أعلى من الانبهار إذا ما علموا أن مضارباً جالساً في مكتبه في دمشق(*) يستطيع وبكبسة زر شراء أسهم وبيعها في بورصة نيويورك وطوكيو ولندن وجنيف.

ما أوصل الصناعة المصرفية إلى هذا المستوى من التقدم والرقي هو الانفتاح والعولمة والتحرر من كافة أشكال العوائق والحواجز الجغرافية مقروناً بالتقدم التكنولوجي غير المسبوق في مجالات أنظمة تبادل المعلومات والاتصالات، حتى أصبح يقال عن التطور الاقتصادي للمجتمعات إنه عبارة عن عملية تحويل مستمرة باتجاه سيطرة اقتصاديات السوق(1).

ويعتبر تطور العمليات المصرفية نتيجة لتطور العلاقات التجارية والمالية الدولية ونموها وخاصة بعد الحرب العالمية الثانية، ونظراً لوجود أعراف وقوانين وأنظمة سياسية واقتصادية كانت سائدة في الماضي، وتختلف من دولة لأخرى، كان التبادل التجاري يصطدم بهذه الأنظمة التقليدية، الأمر الذي أدى إلى ضرورة وجود نظام موحّد يتم بموجبه تمويل التبادل التجاري بين الدول، ويوحد القوانين والأنظمة فيما

(*) أقدم مدينة مأهولة في التاريخ.

(1)- john ،Hicks-Atheory Of History-Oxford University - 1969-p.7

بينها، من هنا فقد أوجدت غرفة التجارة الدولية بباريس قوانين وأنظمة سميت بالقوانين والأعراف الدولية الموحدةUCPوالتي تبين التزامات كل طرف من أطراف التعامل ومسؤولياته،حيث وضعت حداً للاجتهادات والخلافات فيما بين المصارف في كل من بلد المصدّر والمستورد، كل هذا ساعد على تسهيل عمليات الدفع وتطوير أنماط تمويل التجارة العالمية وخصوصاً مايتعلق بالاعتمادات المستندية وبوالص التحصيل والكفالات المصرفية.

لقد جاء تطور الأنظمة الآلية في المصارف لتتكيف مع معطيات الثورة التكنولوجية, بهدف ضمان بقاء المصرف واستمراره في تحقيق مستويات أعلى من إشباع حاجات الزبائن ورغباتهم.لذلك أدركت المصارف المعاصرة أهمية تحقيق الترابط بين نجاح المصرف و توجهه الإبداعي في مجال توظيف التكنولوجيا واستثمارها في التعرف على حاجات الزبائن والسعي لتحقيقها بما يحقق الميزة التنافسية والمحافظة عليها.وفي هذا المجال سعت المصارف إلى استخدام التكنولوجيا في مجالات متعددة لتطوير الخدمة المصرفية ومن بين تلك المجالات الأكثر انتشاراً في المصارف العالمية ما يلي:

- الصراف الآلي (Automated Teller Machines):

وهي خدمة تقدمها المصارف لزبائنها لتخفيض ضغط العمل وتجنب الإجراءات الإدارية وتلبية حاجات الزبائن بعد أوقات العمل وخلال العطل فهي تعمل على مدار (٢٤) ساعة، حيث توضع على الجدران الخارجية للمصرف أو في الأماكن العامة كالمطارات والأسواق المركزية والجامعات. ويتم الدخول إلى هذه الأجهزة بواسطة بطاقة إلكترونية يحملها الزبون يستخدم فيها رقما" سريا". والصراف الآلي وسيلة تستخدم في مجال الإيداع والسحب.

- المصرف الهاتفي(Telephone Bank):

وهي خدمة تقدمها المصارف لزبائنها وتفترض وجود شبكة اتصالات هاتفية جيدة، حيث يمكن تقديم الخدمة للزبون بمنحه حق الاتصال الهاتفي بالمصرف برقم مخصص مرتبط بالحاسوب المركزي للمصرف، وبعد ذلك يطلب من الزبون أن يدخل رقمه السري على جهاز الهاتف، بعد ذلك يدخل رقم حسابه ثم يطلب العملية التي يريدها، وبذلك تنجز العملية عبر جهاز الهاتف دون الحاجة إلى الحضور إلى المصرف. ومن هذه العمليات دفع فواتير الهاتف والكهرباء وغيرها .

- البطاقة البلاستيكية(Plastic Card):

وهي بعدة أنواع:

أ. بطاقة الائتمان(Credit Card): ويمنح من خلالها المصرف للعميل خط ائتمان فالبطاقة قرض يستطيع استعماله لشراء مستلزماته ثم التسديد لاحقاً.

ب. بطاقة الدفع(Debit Card): وهي بطاقة تسمح لحاملها بتسديد مشترياته من خلال السحب من حساباته الجارية في المصرف مباشرة.

ج. البطاقة الائتمانية المضمونة(Secured Credit Card): وهي بطاقة مضمونة بودائع توفير ذات فوائد تستخدم الفوائد لتغطية خط الائتمان. وتمنح لغير المؤهلين للحصول على البطاقة الائتمانية التقليدية.

د. البطاقة الذكية(Smart Card): وهي بطاقة ائتمانية لم تحظ بالاستعمال على نطاق واسع وتتضمن شريطا" مغناطيسيا" قابلا" للقراءة، وفي كل مرة تجري فيه معاملة يخفض خط الائتمان المتاح بمقدار مبلغ المعاملة وذلك من خلال ذاكرة البطاقة.

مصارف الإنترنيت:

حيث أضحى مصرف الإنترنيت حقيقة عام ٢٠٠١م بعد مناقشات ودراسات مطولة حول المشكلات الأمنية التي تعيق استخدام شبكة المعلومات العالمية في مجال الخدمات المصرفية، فقد أنشأ مؤخراً مصرف الياباني نت(Japan Net)الذي استخدم شبكة الإنترنيت في تقديم الخدمة المصرفية. حيث أصبح أمام الزبون أياً كان مكان سكنه ومن أي جنسية كانت أن يفتح حسابا" له في المصرف دون الحاجة إلى حضوره، مع إمكانية استخدام الشبكة في عمليات الإيداع والسحب وإجراء العمليات المصرفية كافة، وهو مصرف لا موظفين تقليديين فيه، ولا قاعات استقبال، ولا تواقيع و لا ساحة لوقوف السيارات، إنه مصرف غير ملموس (افتراضي)، مصرف يعتمد أنظمة معلومات وشبكة اتصالات متقدمة،ويستخدم النقود الإلكترونية والعمليات الإلكترونية في عملياته.

وهناك ظاهرة جديدة ونقود جديدة ظهرت إلى الوجود وهي النقود الإلكترونية التي بدأت تنتشر وتطرد أغلب البدائل الأخرى، لأن هذه النقود الجديدة ستجمع بين قابلية التبادل وإمكانية تثبيت العمليات وتسجيلها في السجلات في حال حدوث التبادل(وبشكل فوري).

إن نقود القرن الحادي والعشرين هي نقود ذات محتوى معرفي وهي نقود الموجة الثالثة أو عصر ما بعد الصناعة، والتي حلت محل نقود العصر الزراعي والصناعي.

فنقود العصر الزراعي كانت محسوسة ومعمرة وقيمتها سواء المعدنية أو السلعية تعتمد على وزنها (لأنها سبقت عصر الكتابة) ولذلك فهي لا تحتوي على أي معرفة.

أما نقود العصر الصناعي فتتألف من ورق مطبوع مغطى أو غير مغطى وهي نقود رمزية محسوسة.

أما نقود عصر ما بعد الصناعة، فهي نقود عصر المعلومات إذ تتألف من نبضات إلكترونية سريعة التلاشي، نقلها يتم فوراً، وتتم متابعتها على شاشات الكومبيوتر. إن نقود عصر ما بعد الصناعة ليست سوى معلومات، التي هي أساس المعرفة.

إن هذا التغير والتحول من الأشياء المحسوسة كالذهب والفضة إلى الأشياء الرمزية غير المحسوسة كالنبضات الإلكترونية يتواكب مع التغيرات العميقة في الثقة بالأشياء غير المحسوسة التي يمكن أن تستبدل بها السلع والخدمات.

عالجنا في هذا الكتاب نشأة المصارف وتطورها ودورها في الاقتصاد الوطني، وتعرضنا لمكانة المصارف وهيكليتها بشكل مفصل. ثم عالجنا آلية العمل المصرفي التقليدي مبينين أهم الخدمات والوظائف المصرفية.

ثم انتقلنا إلى معالجة التخطيط المصرفي وأهدافه ومبادئه والصعوبات التي يواجهها. بعدها تكلمنا عن الرقابة المصرفية وأهميتها وأهدافها وأنواعها.

وبعد ذلك انتقلنا إلى التركيز على أهمية إدارة السيولة في المصارف، وأهمية إدارة الاستثمار. ثم تحدثنا وبشكل مفصل عن آلية خلق الائتمان المصرفي وتنظيمه والرقابة عليه، وعن أنواعه وأساليب إدارته، ومعايير منحه.

وفي الختام أفردنا الفصل الأخير للحديث عن المصارف الإسلامية، مفهومها ونشأتها وفلسفة عملها.

ونأمل من خلال هذا العرض أن نكون قد وفقنا في تقديم مادة علمية جديدة للطلبة والدارسين والمهتمين وأصحاب القرار والمصارف، والمصارف المركزية (السلطة النقدية) بشكل عام.

ونرجو أن يتسع صدر القارئ إن ورد سهواً بعض الأخطاء, آملين من الله العون والمساعدة والله ولي التوفيق.

المؤلفان

وقل رب زدني علما
جامعة دمشق
Damascus University

الفصل الأول

المدخل إلى النظام المصرفي

أولاً: نشأة المصارف وتطورها.

ثانياً: مكانة المصارف التجارية وهيكليتها في النظام المصرفي.

ثالثاً: دور الودائع والقروض وأهميتها في المصارف التجارية.

رابعاً: دور المصارف وأهميتهافي الاقتصاد الوطني.

خامساً: مفهوم المصرف وخصائصه.

سادساً: العمليات المصرفية الأساسية للمصارف التجارية.

سابعاً: أضواء على المصارف العاملة في سورية.

ثامناً: المصارف الخاصة.

وقل رب زدني علما
جامعة دمشق
Damascus University

أولاً: نشأة المصارف وتطورها

إن أصل كلمة **مصرِف** في اللغة العربية مأخوذة من الصرف، بمعنى بيع النقد بالنقد، وهو اسم مكان، ويقصد به عادة المكان الذي يتم فيه الصرف. وأصل هذه الكلمة في اللغات الأوروبية مشتق من الكلمة الإيطالية **بانكو** والتي تعني المنضدة التي كان يجلس عليها الصيرفي في مدينة لمبارديا بإيطاليا واضعاً عليها نقوده التي يتاجر بها. وتستعمل كلمة بنك كمرادف لكلمة مصرف وقد قبلت أكثر الدول وبالتالي اللغات بها.

وقد أجاز مجمع اللغة العربية بالقاهرة ذلك وأورد الكلمة في معاجمه الثلاثة الوجيز والوسيط والكبير.

وتتبين أهمية النشاط المصرفي من خلال التتبع التاريخي لنشوء المصارف، إذ إنها لم تكن وليدة طفرة، وإنما كانت نتيجة لتطور تاريخي استغرق مئات السنين. وهي أقدم المؤسسات النقدية التي تقوم بالوساطة بين المدخرين والمستثمرين، كما يشار إليها على أنها مستودع التمويل.

وصناعة الصيرفة ترجع إلى العهد الذي نشأت فيه العلاقات التجارية بين الجماعات البشرية منذ أيام البابليين والإغريق والرومان.

وبوجه عام كان الطابع الغالب على وظيفة المصارف في العصور القديمة حفظ الودائع الثمينة والنقود والمحصولات الزراعية، وقد صارت المصارف على مر الأيام مكاناً آمناً لحفظ المدخرات من ذهب وفضة وجواهر ثمينة نظير أجر معين، وكان هؤلاء الصيارفة يعطون كل من يودع شيئاً من المال سندات يتم فيها توثيق الودائع، تستخدم في سحب ما يحتاج إليه من نقود. ثم تطورت العملية فبدأ التجار المودعون يتداولون هذه السندات بينهم في البيوع ووفاء الديون وتصفية الحسابات لأن تداولها أسهل من تداول الذهب والفضة.

بعد ذلك شعر الصيارفة بوجود المال الكثير في صناديقهم، وقد ألف المودعون التعامل بالسندات قبضاً وتسليماً والمال باقٍ عند الصيارفة لفترات طويلة، فلما يأتي مودع يطلب نقوده، ففكروا في استغلالها والانتفاع بها بأنفسهم، فبدؤوا يعطون الناس قروضاً بفائدة ويتصرفون فيها وكأنهم أصحابها.

وهكذا أصبح الصيارفة يأخذون على الذهب المودع أجرين: أجراً على الحفظ، وأجراً مقابل القرض، فلما تطورت هذه العملية وأصبحت السندات تقوم مقام الذهب في المعاملات، بدأ الصيارفة يقرضون الناس السندات الورقية بدل أن يقرضوهم ذهباً. وبهذه الطريقة تضخمت ثرواتهم التي لم تكن في أصلها إلا أموال المودعين، وبدؤوا يدفعون فائدة للمودعين لإغرائهم بالإيداع، وتحولت عملية الإيداع إلى عملية إقراض. وبذلك أصبح دور الصيارفة هو التوسط بين الأشخاص الذين لديهم أموال لا يمكنهم استثمارها بأنفسهم، وبين الأشخاص المحتاجين إلى أموال لتثميرها ويأخذون الفرق بين الفائدتين.

وبعد ذلك اكتملت عملية نشوء المصارف وتطورت حتى وصلت إلى شكلها الحالي.

ويمكننا أن نستنتج أن أوراق البنكنوت التي تصدرها المصارف المركزية اليوم ما هي إلا أحفاد[1] لتلك الشهادات التي كان يصدرها الصيرفي في العصور الوسطى، وللأوراق المالية التي أوجدها نابليون في أواخر القرن الثامن عشر.

وأما في سورية فقد كانت نشأة المصارف خلال العصر العثماني حيث كانت سورية قبل الحرب العالمية الأولى جزءاً من الإمبراطورية العثمانية، وكان النقد المتداول فيها هو النقد العثماني المتمثل بالليرة العثمانية الذهبية التي تساوي آنذاك ٤,٤٠ دولارا"، وذلك حسب قانون الإصلاح النقدي العثماني الأخير عام ١٨٨٨م.

---

(١)عشي، جورج، النظام النقدي في سورية، الطبعة الرابعة، دمشق، ص٨.

ووجد إلى جانب وحدة النقد الأساسية هذه نقود مساعدة مصنوعة من معادن رخيصة كانت تستخدم في تأدية المدفوعات الصغيرة، كما استخدم في التداول ليرات ذهبية إنكليزية وفرنسية.

أما النقد الورقي التركي فكان التعامل به محدوداً جداً، وكان امتياز إصدار هذا النقد الورقي ممنوحاً للبنك الإمبراطوري العثماني، حيث كان النقد المصدر مغطى بالذهب بنسبة ٢٠٠٪ تقريباً، وهو قابل للاسترداد بالذهب، إلا أن التعامل به كان قليلاً لاعتياد الشعب على التعامل بالذهب.

وفي أثناء الحرب العالمية الأولى أبطلت تركيا التعامل بالذهب، وأوقفت صرف النقود الورقية التركية بالذهب، وفرضت النقود الورقية بشكل إلزامي.

وعندما رفض البنك العثماني إقراض الحكومة التركية في فترة الحرب العالمية الأولى قامت بسبعة إصدارات متوالية كان أولها فقط مستنداً إلى تغطية ذهبية، والباقي إلى سندات على الخزينة الألمانية والنمساوية، إلا أنّ هذا الإصدار غير المستند إلى تغطية قوية أدى إلى تدهور القيمة الشرائية للنقود الورقية التركية مما جعل الأفراد يتهربون من التعامل بها ويتمسكون بالذهب مما زاد في قيمته في أقاليم الإمبراطورية ومنها سورية... وهكذا وجدت في تلك الفترة أنواع متعددة من النقود في التداول (ليرات ذهبية عثمانية- ليرات ذهبية إنكليزية-ليرات ذهبية فرنسية وليرات ورقية تركية).

وبعد الحرب العالمية الأولى تقرر مصير سورية، وأصبحت دولة خاضعة للانتداب الفرنسي، وفي عام ١٩١٩م وفي ظل دولة الانتداب الفرنسي تم تأسيس مصرف سورية ولبنان، وتم منحه امتياز إصدار النقد على أساس الفرنك الفرنسي، بالإضافة إلى قيامه بجميع العمليات التجارية مثل تداول السندات والكمبيالات وإبرام القروض، وفتح الحسابات وقبول الودائع بكافة أنواعها والتجارة في المعادن الثمينة، وقد كان مصرف سورية ولبنان أكبر مصرف تجاري في سورية في فترة مابين الحربين

وكان من أهم المنتقدين لهذا المصرف كونه مصرفاً أجنبياً الدكتور جورج عشي حيث قال في أحد انتقاداته الستة:

((إن المصرف السوري مؤسسة أجنبية جاءت إلى البلاد مع الانتداب الفرنسي أما وقد استكملت سورية سيادتها القومية بجلاء الأجنبي عن بلادها فلم يكن من الجائز أن يبقى الإصدار منوطاً بمؤسسة أجنبية مهما بلغت درجة إخلاصها للاقتصاد السوري، كما لا يجوز أن يكون حارس أموال الدولة ومشاورها وعميلها المالي مصرفاً أجنبياً مهما توافرت في هذا المصرف ميزات الأمانة والكفاءة والغيرة على مصالح البلاد)).

وبعد الاستقلال مرت سورية بمرحلة من الفوضى الاقتصادية، أدت إلى نفاذ المدخرات الأجنبية المتجمعة لديها خلال الحرب العالمية الثانية، وقد استعملت هذه المدخرات في استيراد السلع الكمالية رغم الحاجة الماسة للآلات والمعدات لتدعيم الاقتصاد الوطني وتطوره، إلا أن هذه الفوضى لم تستمر طويلاً، وما لبثت السلطات المسؤولة أن تلمست طريقها لوضع سياسة اقتصادية ومالية تنبع من حاجات الاقتصاد الوطني ومتطلباته وقد اتخذت عدداً من الإجراءات التي كان لها أكبر الأثر في ازدهار الجهاز المصرفي والوضع الاقتصادي بصورة عامة، وكانت هذه الإجراءات على الشكل التالي:

١)- تأسيس مكتب القطع في سورية عام ١٩٥٢م ونجاحه بصورة سريعة في السيطرة على سوق العملات الأجنبية.

٢)- صدور قانون النقد الأساسي في عام١٩٥٣م الذي نص على وجوب إيجاد سلطة نقدية عليا، وهي مجلس النقد والتسليف الذي يقوم بالدفاع عن النقد السوري، كما وضع هذا القانون القواعد الأساسية لمصرف سورية المركزي، حيث حددت المادة الأولى من قانون النقد مهام مجلس النقد والتسليف في النقاط التالية[١]:

---

(١) كنعان، علي، النظام النقدي والمصرفي السوري، دار الرضا للنشر، دمشق، ٢٠٠٠م، ص١٩.

(أ)- تنمية السوق النقدية والمالية وتنظيمها وفقاً لحاجات الاقتصاد القومي.

(ب)- تثبيت النقد السوري وتأمين حرية تحويله إلى العملات الأخرى.

(ت)- توسيع إمكانيات الاستخدام {الاستثمار والإنتاج}وزيادة الدخل القومي.

٣)- وفي عام ١٩٥٦م تأسس مصرف سورية المركزي وأصبح الأداة التي يعتمد عليها مجلس النقد والتسليف في تنفيذ سياسته النقدية والمالية، وقد عهد للمصرف المركزي بما يلي:

(أ)- القيام بتنفيذ عمليات القطع الأجنبي والذهب.

(ب)- خصم الأوراق المالية والتجارية وفتح القروض.

(ت)- فتح الاعتمادات المستندية.

وفي عام ١٩٦١م تمَّ تأميم جميع المصارف ونقلت ملكيتها إلى الدولة ولكنه لم يدم طويلاً إذ تم إلغاؤه عام ١٩٦٢م بعد حدوث الانفصال بين سورية ومصر.

وبعد قيام ثورة الثامن من آذار عام ١٩٦٣م تمَّ تأميم المصارف السورية والمصارف العربية حيث شمل التأميم سبعة مصارف سورية وثلاثة عشر فرعاً لمصارف عربية وتم دمجها على مرحلتين:

(١)- دمج المصارف {سورية والمهجر، اللاذقية، التجاري، اللبناني للتجارة}وسميت **مصرف سورية والمهجر**.

(٢)- تم دمج خمسة مصارف تجارية وهي:

{الشرق عربي، الوحدة العربية، أمية، سورية والمهجر، العالم العربي} وأطلق على المصرف الناتج عن عملية الدمج هذه – **المصرف التجاري السوري**- واعتبارا من١٩٦٧/١/١متم تكليفه بتمويل التجارتين الداخلية والخارجية وتمويل الأشغال

العامة، وبدأ يظهر منذ ذلك التاريخ على أنه المصرف الموحّد والكبير بين المصارف المتخصصة.

ثانياً: مكانة المصارف التجارية وهيكليتها في النظام المصرفي:

لم تنشأ المصارف التجارية بصورتها الراهنة، ولم تظهر دفعة واحدة مكتملة المعالم، وإنما كانت نتيجة تطور طويل قام على أنقاض مجموعة من النظم المصرفية البدائية.

ويمكن لنا أن نقارن بين مختلف المصارف التجارية على أساس مدى هيمنة القطاع العام عليها، فهناك المصارف التي يسيطر عليها القطاع العام سيطرة كلية، وتلك التي يشارك القطاع العام في بعض المؤسسات المصرفية فيها، وتلك التي يغلب فيها القطاع الخاص على نشاطها المصرفي بشكل كلّي أو شبه كلّي.

إلاّ أنها جميعا"تشترك في مهمة جمع الأموال من الأفراد والمشروعات على شكل حسابات تحت الطلب أو ودائع لأجل، ثم توضع هذه الأموال تحت تصرف طالبيها لقاء تقاضيها للفوائد، لذا توصف بأنها دائمة الحركة باستمرار وبأنها مجمع للأموال من خلال دخول الأموال الجديدة لها وخروج الأخرى منها. كما تقوم هذه المصارف بدور في غاية الخطورة والأهمية بالنسبة للاقتصاد القومي وهو دور **خلق النقود الكتابية** أو نقود الودائع وهذا الدور يعتبر دوراً منافساً لدور المصرف المركزي كمصرف إصدار للنقود الأولية (النقود الورقية) بما له من سيادة على الاقتصاد الوطني.

فالمصارف التجارية تخلق نقوداً جديدة بمجرد أن تقدم مديونيتها، والودائع تتمتع بالقبول العام وهي بذلك نقود مثل أوراق البنكنوت، ونحن نعرف أن مديونية البنك تحقق له ربحاً، لأن القروض التي يمنحها البنك لعملائه تعطيه فائدة لذلك من مصلحة البنك أن يزيد من معاملاته ومن حجم الودائع لديه.

وأما في سورية، فمنذ بدايةعام١٩٦٧م قامت الحكومة بصهر جميع المصارف التجارية في مصرف واحد هو - **المصرف التجاري السوري** - وبرأس مال قدره مليار ليرة سورية، بعد ذلك تم رفعه إلى (٤) مليارات ليرة سورية عام ١٩٩٩م، ثم إلى ٧٠ مليار ل.س عام ٢٠٠٦م[١].

كما قامت بتنظيم المصارف الأخرى حسب اختصاصاتها المهنية.

ومنذ ذلك التاريخ بدأ المصرف التجاري السوري يظهر على قمة المصارف السورية المتخصّصة حيث أسندت له مهمة تمويل التجارتين الداخلية والخارجية وتمويل المعاملات الحكومية، ومعاملات الأفراد والقطاعين العام والخاص، وقد استحوذ على نحو ٨٠٪ من ميزانية القطاع المصرفي السوري، وعلى نحو ٧٠٪ من الإيداعات والإقراض في السوق المحلية[٢].

ثالثاً:دور الودائع والقروض وأهميتها في المصارف التجارية

أولاً:الودائع:

عادةً ما تكون نسبة الودائع هي الأكبر بين التزامات المصارف التجارية، وضخامة هذه النسبة دليل واضح على أن المصارف التجارية هي مصارف الودائع[٣].

فهذه المصارف تقوم بالدرجة الأولى بمهمةِ جمع الأموال من الأفراد والمشروعات على شكل حسابات جارية أو ودائع لأجل، ثم تضع هذه الأموال تحت تصرف طالبيها على شكل قروض وسلف. ولا يقتصر دورها على ذلك فقط بل تقوم أيضاً بخدمات مصرفية متنوعة كفتح الاعتمادات المستندية وإصدار الكفالات والحوالات

---

(١)المرسوم التشريعي رقم /٣٥/ تاريخ ٢٠٠٦/٨/١٣م.

(٢) المصرف التجاري السوري، التقرير السنوي، الوضع المقارن، ١٩٩٨م، ص١٣.

(٣) شافعي، محمد زكي، مقدمة في النقود والمصارف، دار النهضة العربية، بيروت، ص١٩٠.

وغيرها من الخدمات والاستثمارات المصرفية التي تتطور يوماً بعد يوم، والتي تتقاضى عليها فوائد وعمولات تشكل في حصيلتها جانباً كبيراً من أرباحها.

وصورة ميزانية أي مصرف تجاري تتضمن عناصر موارد هذا المصرف واستخداماته لهذه الموارد. وهي تنقسم إلى قسمين القسم الأول منها يتضمن خصوم المصرف (موارده)، وهي ديون المصرف للغير. والآخر يمثل الأصول (الاستخدامات) وهي حقوق المصرف تجاه الغير.

وتمثل الودائع بأنواعها الجزء الكبير من موارد المصارف التجارية. فهذه الودائع هي التي تشكل الموارد التي يمارس بها المصرف التجاري نشاطه، وما رأس المال والاحتياطي إلا سند لهذه الموارد التي تعطي المصرف القدرة على الاستثمار وتحقيق الأرباح.

وتنقسم الودائع إلى عدة أنواع وذلك من حيث الأجل التي توضع فيه لدى المصرف التجاري. وهي إما أن تكون وديعة جارية (تحت الطلب) أو ودائع لأجل أو ودائع توفير.

- **الودائع الجارية**: وهي أهم هذه الأنواع على الإطلاق بالنسبة لنشاط المصارف التجارية، حيث تمثل موارده الرئيسة من الأموال التي يحصل عليها من الأفراد والمشروعات. وهذه الحسابات الجارية حسابات يكون المصرف مستعداً لدفعها لدى الطلب حيث تتمتع هذه الحسابات بدرجة عالية من السيولة لمواجهة الالتزامات اليومية[1].و يصدر المصرف لعميله دفتر شيكات يستطيع بموجبه العميل أن يعطي أوامره للبنك للصرف من حسابه عند الطلب. كما يستطيع

(١) الطراد، اسماعيل ابراهيم، إدارة العملات الأجنبية، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠٠٥م، ص٢٥٦.

أيضاً صاحبه تسوية عملياته المالية بدون استعمال النقد حيث تكون أغلب عملياته للأغراض التجارية.

وهذا النوع يكون رصيده عادةً دائناً، ويمكن أن يكون مديناً في حالة حصول صاحبه على تسهيلات من البنك وفي هذه الحالة يطلق على الحساب جار مدين أو سحب على المكشوف.

ويرسل البنك لأصحاب هذا النوع من الحسابات كشوف حساب في فترات معينة متفق عليها توضح حركة السحوبات والإيداع والرصيد في بداية المدة المعينة ونهايتها، ويمكن أن تحدد الفترة الزمنية لاستلام كشف الحساب يومياً أو أسبوعيا" أو شهرياً.

ويعتبر البنك أصحاب هذا الحساب من العملاء الجيدين الموثوق بهم ويعتمد عليهم في إصدار شيكاتهم بطريقة نظامية وسليمة.

وعادةً لا تعطي المصارف التجارية فوائد على هذا النوع من الودائع إلا في بعض الحالات الاستثنائية، كأن يكون مقدار الوديعة الجارية كبيراً أو أن يكون بالعملات الأجنبية[1].

- **الودائع لأجل**:حيث يحصل أصحاب هذه الودائع على فوائد أعلى وعادةً ما تنقسم إلى قسمين، هما ودائع بإشعار أو إخطار وودائع بدون إخطار.

والنوع الأول من هذه الودائع يتم سحبها من قبل أصحابها على شرط إبلاغ المصرف في فترة معينة من الزمن يتم الاتفاق عليها عند وضع الوديعة.

وأما النوع الثاني من الودائع لأجل فهي الودائع التي لا يتم سحبها من قبل أصحابها إلا بانتهاء أجل الوديعة. وهذا النوع من الودائع يرتبط بسعر الفائدة المقدم

(١) الشمري، ناظم محمد، النقود والمصارف والنظرية النقدية، دارزهران للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠٠٦م، ص١٤٦.

فهي مدخرات للأفراد، حيث يزيد إيداع المبالغ بهذا الشكل كلما ارتفعت أسعار الفائدة، وبالمقابل فإن المصرف التجاري يستطيع أن يستخدم هذا النوع من المدخرات في استثمارات طويلة وذات فوائد مجزية ومضمونة دون خشية من مفاجآت المودعين بسحبها، فالمصرف يعرف أجل هذه الودائع فيتصرف في ضوء معرفته هذه.

وهذا النوع من الودائع يأتي في المرتبة الثانية من حيث حجمها كمصدر من مصادر حصول المصارف التجارية على الأموال.

- **ودائع التوفير**: إن فكرة ودائع التوفير نشأت لجذب صغار المدخرين وهي تمثل ادخارات يودعها أصحابها لحين الحاجة إليها بدلاً من تركها في خزائنهم الخاصة وتفويت فرص الحصول على عائد مقابلها.

وهذا النوع من الودائع يحصل على فوائد كما هو الأمر بالنسبة للودائع لأجل، حيث يعتبر وديعة مستقرة تعطي المصرف التجاري الحرية باستثمارها في الأجل الذي يراه مناسباً لمصالحه ذلك لأن مبالغ التوفير يتم وضعها عادةً لأمد طويل، ومعظم هذه الودائع شخصية وأهميتها متواضعة بالقياس إلى بقية أنواع الودائع الأخرى.

ويقوم المصرف المركزي بتحديد نسب الفوائد التي تدفعها المصارف التجارية للودائع على مختلف أنواعها، وأحياناً تترك بعض الحرية للمصارف التجارية من حيث تحديد نسب الفائدة فيتم تحديد حد أدنى وحد أعلى يتم بينهما تحديد سعر الفائدة الذي يدفعه المصرف مقابل الودائع.

ثانياً: القروض:

إن من إحدى الوظائف الهامة للمصارف التجارية هي عملية منح القروض والسلف إلى العملاء وذلك من الموارد التي تحصل عليها المصارف عن طريق الودائع وهو ما يمثل جوهر وظيفة الوساطة المالية (Financial Intermediation).

ويشكل منح القروض والسلف وجني الفوائد عليها مصدراً أساسياً من مصادر إيرادات البنك التجاري، حيث تتخذ القروض والسلف أشكالاً عديدة منها:

- **قروض تحت الطلب:** وهي عبارة عن قروض تمنح لفترة قصيرة جداً وعادةً ما تمنح هذه القروض إلى بيوت الخصم (Discount Houses) في الدول التي لديها سوق نقد متطورة.
- **تسهيلات السحب على المكشوف (Overdraft Facilities)**

وبموجبها يسمح للعملاء المقترضين بتجاوز رصيد حسابهم الجاري حتى حد معين (السحب على المكشوف) وهذا يشكل إحدى الوسائل الشائعة في الاقتراض من المصارف التجارية. ولما كانت الفائدة التي تتحقق على المبلغ المدين تحسب على أساس الرصيد اليومي للحساب فإن العميل يكون لديه ميزة أن يدفع الفائدة عن المبلغ المقترض فعلياً من يوم ليوم وليس على مجمل مبلغ التسهيلات التي يتم الاتفاق عليها في البداية.

- **الخصم (Discounts)** وهي طريقة خاصة للاقتراض ذات خصائص معينة. فالقرض يتم في هذه الحالة عن طريق تقديم العميل الكمبيالة (Bill of Exchange) أو السند الإذني (Promissory Note) إلى البنك الذي يقوم بإقراض العميل القيمة الاسمية لهذه الأوراق. وتكون هذه الأوراق بمثابة ضمان للقرض، ولذلك يطلب البنك من العميل تظهير هذه الأوراق. ومقدار مصاريف الخصم التي يتقاضاها البنك تمثل فائدة يتحملها العميل على مبلغ القرض وذلك حتى ميعاد استحقاق هذه الأوراق.

وعادةً ما تكون هذه الفائدة التي تتقاضاها المصارف التجارية من عملائها، أعلى من الفائدة التي يتقاضاها البنك المركزي منهم نتيجة إعادة خصم هذه الأوراق التجارية بحوالي ٢٪[١].

- **القروض المباشرة(Direct Loans)**: وهي أهم أنواع القروض التي تمنحها المصارف التجارية. وهي قروض ذات آجال زمنية مختلفة حيث تتقاضى عليها فوائد تفوق في مستواها مستوى الفوائد التي تحصل عليها المصارف التجارية من استثماراتها الأخرى، وذلك لأنها تكون مقابل تخليها عن السيولة من ناحية ولاحتمالات عدم تسديد القرض من ناحية أخرى. كما تنقسم القروض إلى **قروض مضمونة وقروض غير مضمونة**. والقروض والسلف المضمونة هي التي يتقدم المقترض فيها بضمان شخصي أو عيني يستطيع المصرف عن طريق هذه الضمانات تحصيل حقوقه.

أما القروض أو الاعتمادات المفتوحة التي تقدم بدون ضمانات عينية أو شخصية، فالمصرف يقدمها بعد دراسة وضع المقترض في السوق وكنتيجة لتأكده من ملاءة المقترض ودقة وفائه بالتزاماته، وفي الحقيقة فإن مثل هذه القروض تنطوي على مخاطرة عالية.

وتتدخل تعليمات المصرف المركزي في تنظيم مثل هذه القروض وذلك لحماية مصالح المودعين وخشية أن تستغل إدارة المصارف التجارية هذه الوسيلة فتمنح قروضاً دون التأكد من إمكانية تحصيلها.

---

(١)معتوق، سهير محمود، النظريات والسياسات النقدية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، ١٩٨٩م، ص٢١٠.

والمصارف التجارية توازن بين عوامل السيولة وعوامل تحقيق الأرباح، فهذه المصارف تحصل على أرباحها عندما تقوم بتوزيع مواردها على الأصول المختلفة، حيث إن كل أصل يختلف عن الآخر من خلال تمتّعه بمستويات السيولة.

وعلى هذا فإن المصارف التجارية تحرص على توظيف قدر من إيراداتها في أصول عالية السيولة كأذونات الخزانة والأوراق التجارية.

وقد ذهب الفكر التقليدي إلى أن المحافظة على السيولة المطلوبة للمصارف التجارية يتطلب وجوب قصر عمليات الائتمان الذي تمارسه هذه المصارف على القروض قصيرة الأجل والتي توجه لقطاع التجارة والصناعة وقطاع الأعمال لتمكينها من الحصول على الأموال.والأساس النظري لهذا الفكر مستمد من نظرية القروض التجارية الأنكلوساكسونية، حيث تدعي هذه النظرية بوجود أصول تتمتع بسيولة ذاتية مثل القروض التي تتم مقابل عمليات تجارية حقيقية. وعند تصفية هذه العمليات التجارية تتوفر الأموال التي تغطي القروض المقدمة من المصارف التجارية. وعلى هذا الأساس فإن أفضل الأصول التي تستثمر فيها المصارف التجارية هي الأوراق التجارية والحسابات بضمان السلع المادية. وهذه هي الأصول التي تتمتع بالسيولة المطلوبة، وهي قروض تتمتع بصفة التصفية الذاتية.

رابعاً: دور المصارف وأهميتها في الاقتصاد الوطني

إن الهدف لأي برنامج تنموي حكومي أو أي عملية إصلاح اقتصادي هو تحقيق أعلى معدل نمو اقتصادي، أي أعلى معدل نمو في الناتج المحلي الإجمالي، والذي يؤدي بدوره إلى تحقيق أعلى معدل نمو من الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية لأفراد المجتمع، وذلك باعتماد عدد من الوسائل وهي[1]:

(1)Neil Bruce-Public Finance and The American Economy-second Edition, University of Washington -2004-p4

- تخفيض العجز في الموازنة العامة للدولة.
- تخفيض العجز في الميزان التجاري.
- تخفيض أعباء الدين العام بشقيه الداخلي والخارجي.
- تخفيض معدلات التضخم.
- تخفيض الدعم بالنسبة للسلع غير الأساسية للاستثمار بمشاريع جديدة.
- تخفيض حجم معدلات البطالة.

ولذلك يتطلب نجاح برنامج الإصلاح الاقتصادي عدداً من المتغيرات وهي:

- توحيد سعر الصرف.
- تحرير سعر الفائدة.
- تعديل في نسبتي الاحتياطي والسيولة.
- تحرير التجارة الخارجية.
- تمويل عجز الموازنة العامة من إيرادات حقيقية، وليس من خلال التمويل بالعجز.

وتلعب المصارف دوراً رئيسياً في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية وذلك من خلال:

- تمويل المشروعات في قطاعي الأعمال العام والخاص(منح التسهيلات).
- مساعدة المشروعات الإستراتيجية وخاصة المنتجة لبعض السلع الضرورية ومساعدة المتعثرة منها من أجل استمرارها.
- المساهمة باستثمارات خاصة في مشروعات الأعمال الخاصة وتشجيعها والتخلي عنها تدريجياً بعد أن تقوى لتعرض أسهمها فيما بعد على الجمهور في السوق المالية (البورصة).
- المساهمة في تمويل العجز الناتج عن زيادة النفقات العامة عن الإيرادات العامة.

- الاستثمار في الأوراق المالية التي تصدرها الدولة.
- تمويل مشروعات الإنتاج لأغراض سواء كانت عامة أم خاصة أم مشتركة (قطع أجنبي).
- المساهمة في خلق فرص عمل جديدة داخل الجهاز المصرفي وخارجه.
- جذب المزيد من المدخرات وخاصة تلك التي تكون بالعملات الأجنبية.
- المساهمة في استقرار الأسعار في السوق المحلي (كبح التضخم).
- المساهمة في تنشيط سوق الأوراق المالية وذلك عن طريق شراء الأسهم والسندات الخاصة.
- تحقيق المواءمة ما بين السياسة النقدية والسياسة المالية والانسجام مع السياسة الاقتصادية في البلاد.

واستناداً إلى ذلك يمكننا القول: إن المصارف تلعب دوراً رئيسياً في تحقيق معدلات نمو مرتفعة في الناتج المحلي من خلال قيامها بوظائف التمويل والاستثمار وتنشيط أسواق رأس المال.

وبذلك تساهم في رفع المستوى المعيشي للأفراد، وتحقيق المستوى الملائم من الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية لكافة أفراد المجتمع.

خامساً:مفهوم المصرف وخصائصه

ظهرت عدة تعريفات لمصطلح المصرف أخذ كل منها جانباً من عمل المصرف أو وظيفة معينة وركز عليها، وأهم هذه التعريفات :

- المصرف هو مؤسسة نقدية هدفها الأساسي قبول الودائع ومنح القروض وتقديم مجموعة من التسهيلات والخدمات المرتبطة بها.

– المصرف أي منشأة تتعامل بالنقود وتقبلها من العملاء أفراداً ومشروعات على شكل إيداعات، وتحترم رغباتهم في سحبها كلها أو بعضها، وتقوم بتحصيل الشيكات لهم، كما تقوم بمنح القروض واستثمار الودائع الزائدة حتى يتم طلبها من قبل مالكيها.

ويمكن إيراد تعريف شامل للمصرف كما يلي :

المصرف هو مؤسسة مالية نقدية تدار بأسلوب علمي وتتعامل في كافة وسائل الدفع (النقدية والمالية) حيث تقبل الودائع وتمنح القروض وتوظف الاستثمارات وتؤدي مجموعة من الخدمات المرتبطة بها وفقاً لقواعد وأعراف مصرفية متداولة في السوق المصرفي، وذلك من أجل تحقيق مجموعة من الأهداف الاقتصادية والاجتماعية المحددة مقدماً.

واستناداً إلى هذا التعريف تتحدد خصائص المصرف بما يلي :

- المصرف أحد أشكال المؤسسات المالية التي تتعامل بالنقد وكافة وسائل الدفع الأخرى (الشيكات، السندات الإذنية، الأوراق المالية من أسهم وسندات).
- يلعب دور الوسيط المالي بين جمهور المودعين والمستثمرين من أفراد وشركات حيث يقوم بقبول الودائع وتوظيف جزء منها بإقراضه أو استثماره، ويتحمل في ذلك الكثير من المخاطر ومقابل ذلك تحقق فائضاً يمكنه من النمو والاستمرار في أعماله.
- يشمل جمهور المودعين والمستثمرين كلاً من الأفراد والمشروعات العاملة في كافة القطاعات التجارية والصناعية والمالية والزراعية والخدمية بما في ذلك الوحدات الحكومية.

- لم يعد المصرف مكاناً لتلقي الأموال وعرضها فقط، وإنما أصبح مؤسسة تعمل على إشباع حاجات العملاء المالية من خلال تقديمه لمجموعة من الخدمات المالية التي تشبع هذه الحاجات.
- يعمل المصرف وفقاً لمجموعة من القواعد المصرفية التي يقرها البنك المركزي، وكذلك مجموعة من المبادئ التي تطورت من خلال الأداء والأعراف المصرفية التي استقرت في البيئة المصرفية.

بناءً على هذه العناصر يمكن تحديد مفهوم المصرف بأنه:

سادساً: العمليات المصرفية الأساسية للمصارف التجارية

ما يميز المصارف التجارية أنها تستحوذ على القسم الأكبر من الأموال التي يتعامل فيها الجهاز المصرفي بكامل وحداته.

فمثلاً المصرف التجاري السوري يستحوذ على ٧٦.٣%من موجودات القطاع المصرفي في سورية. وهذه الأموال توجه لأداء وتوزيع الكثير من الخدمات المصرفية وتوزيعها والتي يمكن تصنيفها إلى أربع مجموعات وهي:

- **قبول الودائع.**
- **منح التسهيلات الائتمانية.**
- **الاستثمار.**
- **تقديم الخدمات المصرفية التقليدية وغير التقليدية.**

أولاً: قبول الودائع:

تقبل المصارف التجارية الكثير من الودائع أهمها:

ودائع تحت الطلب.

ودائع لأجل قصير.

الودائع الادخارية.

- **ما هو المقصود بالوديعة:**

يقصد بالوديعة: الاحتفاظ بمبلغ من المال المحدد لدى المصرف لحين طلبه أو بعد فترة زمنية معينة متفق عليها مع المصرف، ومنه نستنتج العناصر الرئيسة لتحديد مفهوم الوديعة وهي:

١- مبلغ من المال محدد القيمة: يودع في المصرف بشكل نقدي أو غير نقدي كالشيكات والحوالات وغيرها.

٢- يحتفظ به إما لحين الطلب من صاحبه دون إخطار مسبق للمصرف، أو بعد انتهاء فترة زمنية معينة متفق عليها.

٣- إذا ما احتفظ بهذا المبلغ لمدة معينة يحدد له سعر فائدة يتوقف على كمية المال وكذلك على فترة الاحتفاظ به في المصرف.

٤- في حال الاحتفاظ بهذا المبلغ لفترة محددة بالمصرف يتحدد له شروط للسحب أو الإضافة أو التجديد.

وهناك ثلاثة أنواع من الودائع:

ودائع تحت الطلب: وهي التي تسحب دون أي إخطار مسبق للمصرف.

ودائع لأجل قصير: وهي الوديعة التي تستغل من قبل المصرف لفترة اقل من عام.

الودائع الادخارية: وهي الودائع التي تستمر في المصرف لفترة تزيد عن السنة.

مصادر الودائع:

تأتي الودائع للمصارف التجارية من الأفراد والمشروعات التي تعمل في القطاعات الاقتصادية المختلفة (زراعية، صناعية، تجارية،خدمية، مالية) وتعتبر المصدر الرئيس لتمويل عملياتها. أما مصادر هذه الودائع فهي:

١- القطاع العائلي.

٢- مشروعات القطاع الخاص.

٣- مشروعات القطاع العام.

٤- الوحدات الحكومية.

ثانياً: منح التسهيلات الائتمانية:

التسهيل الائتماني: ويقصد به تخصيص مبلغ محدد من المال من قبل المصرف لتمويل عملية أو مجموعة عمليات محددة للأفراد أو المشروعات وفقا لشروط معينة.

ومن هذا المفهوم نستنتج ما يلي:

١- التسهيل قد يكون نقداً كالقرض والجاري المدين أو غير نقدي كالكفالة المصرفية والاعتماد المستندي.

٢- التسهيل يكون لتمويل عملية محددة أو عدة عمليات محددة، إذ لا يمكن استخدام التسهيل في غير الغرض المخصص له.

٣- يعطى التسهيل للأفراد أو للمشروعات سواء كانت عامة أم مشتركة أم خاصة.

٤- يعطى التسهيل وفقاً لشروط محددة وعادةً ما تشمل:

أ- شروط السحب من التسهيل (مثلاً: دفعة واحدة أو عدة دفعات).

ب- شروط الدفع للتسهيل والفوائد المرتبطة.

ت- شروط إنهاء التسهيل قبل انتهاء فترته...مثلاً:عند التخلف عن السداد.

ث- تحديد الضمانات مقابل منح التسهيل.

ج- الجزاءات القانونية في حالة الإخلال بشروط التسهيل الائتماني.

أنواع التسهيلات الائتمانية: تتضمن التسهيلات الائتمانية نوعين من التسهيلات هما:

التسهيلات النقدية.

التسهيلات غير النقدية.

١- التسهيلات النقدية:

ويقصد بها التسهيلات التي تمنح للأفراد أو المشروعات على شكل:

قروض أو سلف أو خصم الكمبيالات.

أ- القرض: مبلغ مالي معين يمنح للأفراد أو المشروعات لتمويل عملية أو مجموعة عمليات متفق عليها مع المصرف، وفقاً لشروط متفق عليها مع المصرف مقدماً. كشروط السداد والضمانات والغرض من القرض، والالتزامات القانونية في حالة الإخلال بالشروط المتفق عليها.

ب- السلفة: وهي مبلغ نقدي يعطى عادة مرة واحدة للفرد أو المشروع بضمان حسابه لدى المصرف حيث يتم دفعه على أقساط من هذا الحساب لصالح المصرف.وأحياناً يعطى هذا المبلغ بصفة مستديمة كما هو الحال بالنسبة للوحدات الحكومية وبدون ضمان في أغلب الحالات.

ت- خصم الكمبيالات: وهي عبارة عن عملية تقديم الكمبيالة للمستفيد منها قبل موعد الاستحقاق للكمبيالة، وهذا يعني أن المصرف قد أقرض قيمة الكمبيالة للعميل حتى تاريخ استحقاقها مقابل سعر خصم والذي يماثل سعر الفائدة على القرض.

٢- التسهيلات غير النقدية:

تتمثل في التسهيلات التي لا يترتب عليها أي دفع نقدي من قبل المصرف وإنما يلتزم المصرف بمقتضاها بأن يضمن العميل أمام مصرف آخر، وذلك للقيام بتمويل عمليات تجارية في الداخل أو في الخارج (هنا المصرف يؤجر توقيعه) وتكون عن طريق:

١- فتح اعتمادات مستندية: وهي عبارة عن كتاب ضمان للعميل أمام مصرف آخر في بلد المصدر مقابل تقديم المستندات الدالة على الاستيراد.وبناء عليه فالمصرف في بلد المستورد يضمن سداد قيمة البضاعة المستوردة لصالح المصرف في بلد المصدّر في حالة عدم قدرة المستورد عن السداد أو امتناعه عنه.وفي بعض الحالات يقوم المصرف في بلد المستورد بتوفير القطع الأجنبي للعميل اللازم لسداد قيمة مستورداته.

٢- إصدار خطابات الضمان أو الكفالات المصرفية: وهو أن يصدر المصرف خطاباً يضمن فيه العميل فرداً كان أو مشروعاً لتنفيذ عملية تصديرية أو استيرادية عند التعامل مع الغير في مجال التجارة الخارجية أولحسن تنفيذه لمشروع ما. وبذلك تزداد الثقة في التعامل وفي تنفيذ العمليات التجارية.

٣- بوالص الشحن: ويعتبر هذا النوع المفضل عند جهات القطاع الخاص كونه الأسرع والأسهل والأقل كلفة مقارنة بالاعتمادات المستندية.

ثالثاً: الاستثمارات:

يقصد بها الأموال التي يوجهها المصرف للاستثمار في مجالات عديدة منها شراء الأسهم والسندات الحكومية والمساهمة في إنشاء المشروعات المالية (هذا طبعاً بعد توفير متطلبات الاحتياطات الأولية والثانوية ومنح القروض المطلوبة). ومن هذه الاستثمارات:

الاستثمارات في محفظة الأوراق المالية: وهي:

١- الاستثمار في الصكوك التي تصدرها الحكومة كسندات التنمية الوطنية بالعملة المحلية أو بالعملات الأجنبية.

٢- الاستثمار في صكوك مضمونة من الحكومة كسندات الإسكان وغيرها.

٣- الاستثمار في الأسهم للشركات المسجلة وغير المسجلة في بورصة الأوراق المالية.

رابعاً: الخدمات المصرفية الأخرى:

وهي مجموعة الخدمات التي تقدمها المصارف لعملائها غير خدمات الإيداع والائتمان والاستثمار، وهي خدمات عديدة ومتنوعة وعادة ما ترتبط بالخدمات الرئيسة السابقة وتشمل مجموعتين من الخدمات:

١- الخدمات المصرفية التقليدية:

وهي الخدمات التي تقوم بتقديمها وتوزيعها كافة المصارف على اختلاف أنواعها باستمرار ولا تحتاج إلى تخصيص قدر كبير من الأموال لتمويل عملياتها.

ويمكن تحديد خصائص هذه الخدمات بما يلي:

أ- خدمات متكررة وسهلة الأداء، ويسهل الحصول عليها من قبل العميل وبذلك لا تحتاج إلى مجهود كبير.

ب- خدمات تتغير باستمرار نتيجة تغير الفن التكنولوجي المرتبط بأدائها وكذلك تغير رغبات العملاء.

ج- خدمات تقدم من جميع المصارف، وبذلك لا يتميز مصرف عن آخر بتقديمها بميزة مطلقه من قبله، لسهولة تقليدها.

د- خدمات لا تحتاج إلى تمويل بقدر كبير (كخدمات تحصيل الفواتير).

ه- خدمات سريعة الدوران (عدة مرات في اليوم الواحد).

و- خدمات متعددة ومتنوعة وبالتالي يصعب حصرها ودراستها منفردة.

ز- خدمات تعتبر مصدر عائد، وليست مصدر تكلفة كبيرة للمصرف إذ يحصل المصرف من خلال تقديمها على مجموعة من العمولات والأتعاب.

ومن هذه الخدمات التقليدية نذكر ما يلي:

١- صرف الشيكات المسحوبة على المصرف بالعملة المحلية أو الأجنبية.

٢- تحصيل الشيكات المسحوبة على المصرف في الداخل أو في الخارج لصالح العملاء.

٣- إجراء جميع التحويلات وفقاً لأوامر العملاء في الداخل أو الخارج.

٤- شراء العملات الأجنبية وبيعها واستبدالها.

٥- فتح الحسابات بالعملات المختلفة.

٦- سداد التزامات العملاء للغير.

٧- تحصيل الكوبانات وإضافتها إلى حسابات العملاء في المصرف.

٨- إصدار الشيكات على اختلاف أنواعها للعملاء.

٩- تحصيل الشيكات الشخصية والسياحية وإيداعها في حسابات العملاء للمصرف.

١٠- إصدار شهادات للعملاء والتي تثبت قيامها بعمليات مالية مع المصرف.

٢- الخدمات غير التقليدية:

وهي مجموعة من الخدمات المصرفية التي قدمت للسوق المصرفي حديثاً بواسطة المصارف وقد تظهر وتستمر لفترة ثم تختفي من السوق، أو قد يتغير شكل تقديمها كما لا يشترط أن تقدم لكافة العملاء في المصرف. وبناءً عليه تتمتع هذه الخدمات بالصفات التالية:

أ- خدمات تقدمها بعض المصارف وليس كلها.

ب- خدمات لا تؤدى باستمرار.

ت- لا يشترط أداؤها لكل العملاء في المصرف.

ث- بعضها يخرج عن دائرة الأعمال المصرفية(كالتسويق العقاري، والتأجير للآلات).

ج- قد لا تحتاج إلى أي نوع من أنواع التمويل (كإدارة أموال والعملاء ومشروعاتهم من قبل المصرف).

ومن هذه الخدمات:

١. تقديم النصح والإرشاد.

٢. دراسة الشركات وتأسيسها وإدارتها لصالح بعض العملاء.

٣. إعداد دراسة الجدوى الاقتصادية لمشروعات بعض العملاء.

٤. ترويج المشروعات وذلك بطرح أسهمها للاكتتاب العام وإدارة السندات المرتبطة بها.

سابعاً:أضواء على المصارف العاملة في سورية

* المصارف الحكومية:

١)- المصرف التجاري السوري:

يعد المصرف التجاري السوري أكبر المؤسسات المصرفية في سورية، ويستأثر بحيز واسع من النشاط المصرفي الإجمالي في سورية حيث يستحوذ على **الحصة الكبرى** من إجمالي الميزانية العمومية للقطاع المصرفي بأكمله، ومن إجمالي نشاط الإيداع والإقراض في السوق المحلية.

وقد تجاوزت فروع المصرف المئة وهي منتشرة في كافة المحافظات السورية، ويختص المصرف التجاري السوري على خلاف المصارف المتخصصة الأخرى في سورية بمختلف الأعمال المصرفية ومنها:

أ. حسم الأوراق وإسناد الأمر وأسناد السحب والسفاتج.

ب. تحصيل السندات والشيكات وسندت السحب ووثائق الشحن.

ج. حسم أسناد القروض وعمليات الأسهم والسندات العامة والأوراق المالية.

د. منح القروض والسلف بجميع أنواعها لمشاريع القطاع العام والشركات الخاصة.

ه. إصدار الأسناد العامة والقيم المتداولة والسفاتج وكتب الاعتماد والشيكات والحوالات على اختلاف أنواعها وشراء جميع هذه الأوراق والاتجار بها.

و. منح القروض وقبول الودائع من نقود وأوراق نقدية ومعادن ثمينة على اختلاف أنواعها.

ز. فتح حسابات وودائع بالعملات المحلية والأجنبية وحسابات جارية وحسابات توفير.

ح. تمويل التجارة الداخلية والخارجية.

ط. شراء العملات الأجنبية وبيعها لأغراض محددة.

ي. تأجير الصناديق الحديدية.

ك. إعطاء المعلومات التجارية والفنية.

ل. الاعتمادات المستندية والقبولات والكفالات وخطابات الضمان.

ويبلغ رأسمال المصرف التجاري أربعة مليارات ليرة سورية بموجب القرار رقم /7/ تاريخ 1998/8/15م ثم أدخلت تعديلات على مرسوم إحداث المصرف مما أدى إلى زيادة رأسماله إلى /70/ مليار ليرة سورية بغية الاستجابة لمتطلبات بازل /2/.

بينما تجاوزت موجوداته الحالية مايعادل العشرين مليار دولار، منها حوالي عشرة مليارات دولار كسيولة نقدية.

وقد قدم المصرف مؤخراً حزمة من الخدمات الجديدة منها:

أ. إصدار بطاقة الدفع الإلكتروني بالعملة المحلية، وبالعملة العالمية بعد أن قام بتفعيل عضويته في منظمة فيزا العالمية، وكذلك طرح بطاقات مسبقة الدفع للمسافرين العرب والأجانب عبر المنافذ الحدودية للتخفيف من حركة التعامل النقدي، وذلك بمشاركة مديرية الجمارك العامة ومؤسسة التأمين السورية.

ب. توطين رواتب عدد كبير من المؤسسات العامة والخاصة في سورية.

ج. تفعيل التمويل الآجل والدفع المؤجل في الاعتمادات المستندية، كما استطاع المصرف تخفيض فترة معالجة الملفات التسليفية ودراستها من عدد أشهر إلى حوالي أسبوعين.

وذلك في مدينة دمشق وسيتم تعميم التجربة على باقي المحافظات من أجل تسريع الإجراءات اللازمة.

أ. تنفيذ مشروع الأتمتة الشاملة للمصرف بهدف تأمين البنية التحتية القادرة على الرقابة بمختلف أنواعها.

ب. إعادة هيكلية المصرف من حيث التوزع الجغرافي، وكذلك بالنسبة للكوادر البشرية حيث قام المصرف بتوسيع عدد فروعه في مختلف المدن السورية، وأعاد النظر في توزيع الفروع الموجودة من خلال القيام بدمج بعضها ببعض حسب الضرورة، ويحاول المصرف معالجة **البطالة المقنعة** لديه من خلال الاستفادة من عمليات التدريب على التعامل مع الزبائن والتعامل مع النظام المؤتمت الجديد والعمل بورديتين وبتطبيق نظام حوافز جديد يربط الحوافز بالإنتاجية وتحسين الأداء، فيعتبر الموظفون في هذه الحالة مشاركين في نتائج المصرف فترتفع حوافزهم كلما زادت الأرباح وتنخفض بتناقصها.

إضافة لما سبق فقد طرح المصرف التجاري عن طريق موقعه على الإنترنت خدمة ملء طلبات الحصول على البطاقات الإلكترونية.

كما اعتمد نشر دليل عمليات موحد يتضمن آخر القرارات الناظمة للعمل المصرفي ونشر ما يهم المتعامل منه على موقع المصرف الإلكتروني.

لقد حقق المصرف هذا التقدم على الرغم من التحديات التي يتعرض لها ولعل أهمها الضغوط الأمريكية (التي قامت على خلفيات سياسية) من خلال القرار الأمريكي الظالم.. (RIN 1506- AA64) تاريخ 19 /3/ 2006 م والمسمى قانون العقوبات ضد سورية. وتتركز الاتهامات الخاصة بالمصرف التجاري السوري على اتهامه بتبييض الأموال وتمويل الإرهاب.

لقد منع هذا القانون المصرف التجاري السوري من التعامل بالدولار الأمريكي ومنع المصارف الأمريكية من التعامل معه، مما اضطره لتحويل تعاملاته من الدولار الأمريكي إلى اليورو وذلك محاولة منه لتحييد نفسه عن المخاطر المترتبة من جراء هذه العقوبات الغاشمة.

ونتيجة هذا القرار (العقوبات) طلبت بعض المصارف المراسلة إغلاق حساباته لديها بالدولار الأمريكي، وبعضها طلبت إغلاق جميع حسابات المصرف أو قررت عدم التعامل معه مما أدى إلى آثار سلبية على المصرف وعلى المتعاملين معه كإلغاء بعض الاعتمادات وعدم القدرة على تنفيذها أو تأخيرها لمختلف أنواع المتعاملين سواء أكان للقطاع الخاص أم العام، ولعرقلة إرساليات المهاجرين من الخارج بعملة الدولار إضافة إلى تشجيع التعاملات غير الرسمية خارج الدولة وداخلها، والعودة بالمستثمرين ورجال الأعمال السوريين إلى التعامل من خارج القطر.

٢)- المصرف الصناعي:

تأسس المصرف الصناعي بموجب القانون رقم ١٧٧ لسنة ١٩٥٨م. ويقوم المصرف الصناعي بجميع العمليات المصرفية ذات العلاقة بالصناعة بهدف النهوض بالصناعة في حدود سياسة الدولة الاقتصادية والصناعية، والقيام بالأعمال المصرفية الخاصة بها، فالنشاط الرئيسي للمصرف الصناعي هو تمويل المشاريع الصناعية بمختلف تصنيفاتها وقطاعاتها، وهو المصرف الوحيد الذي يضطلع بهذه المهمة في سورية، وهو من المصارف التي تعرف باسم (مصارف التنمية) نظراً للأهمية التي يتمتع بها قطاع الصناعة على الصعيد التنموي على مستوى الاقتصاد الوطني.

ويقوم المصرف الصناعي بتقديم الخدمات والتسهيلات المصرفية التالية:

أ. منح القروض قصيرة الأجل لمدة لا تتجاوز السنة لتمويل رأس المال العامل وشراء المواد الأولية وتأمين مستلزمات الإنتاج.

ب. منح القروض متوسطة الأجل التي تزيد مدتها عن السنتين ولا تتجاوز خمس سنوات لتمويل تأسيس الصناعات والحرف سواءً أكان ذلك لشراء الآلات والتجهيزات أم لإقامة الأبنية أو شرائها لأغراض الصناعة أو الحرفة.

ج. منح القروض طويلة الأجل، والتي تمنح لقاء الادخار الصناعي للقروض التي تزيد مدتها عن خمس سنوات ولا تتجاوز عشر سنوات لتمويل تأسيس الصناعات والحرف.

د. الحسابات الجارية المدينة للقطاع العام والمشترك والجمعيات التعاونية والحرفية فقط لتأمين احتياجاتها الضرورية من الأموال النقدية.

ه. حسم السندات التجارية والصناعية لمدة لا تتجاوز 300يوم، وشراء الشيكات والسحوبات.

و. منح سلف على وثائق الشحن للتصدير وسلف أخرى على عقود التصدير.

ز. منح قروض للعاطلين عن العمل.

ح. الكفالات والقبولات.

ط. قبول الودائع وفتح الحسابات الجارية الدائنة وإصدار الشيكات وإجراء الحوالات وتصديق الشيكات المسحوبة على المصرف وتحصيل السندات والشيكات والسحوبات.

ي. إصدار شهادات الإيداع ذات العائد لآجال مختلفة.

هذا بالإضافة إلى إبداء المشورة الفنية وتقديم المعلومات، وتقديم الخدمات الأخرى التي لا تتعلق بالقطع الأجنبي، فلا يزال محظوراً على هذا المصرف التعامل بالعمليات الخارجية.

وفي الآونة الأخيرة تم تطوير بعض الأنظمة الداخلية للمصرف وفي علاقاته مع جهات الإشراف مما انعكس على آلية الخدمات المقدمة لديه ونوعيتها كما يلي:

- إلغاء سقف الإقراض وجعل صلاحيات منح القرض أياً كان حجمه من صلاحيات مجلس الإدارة دون تدخل المصرف المركزي.

- تمديد أجل القروض التشغيلية قصيرة الأجل إلى سنتين بدلاً من سنة واحدة مع فترة راحة سنة كاملة (دون الحاجة إلى موافقة المصرف المركزي).
- رفع صلاحيات مديري الفروع بمنح القروض إلى مليونين ليرة سورية مما يوفر في زمن الحصول على القرض.
- تطوير أنواع الكفالات والضمانات المقدمة مقابل القروض مما يسهل الأمر على الصناعيين المقترضين.

وقد كان رأسمال المصرف الصناعي /1.5/مليار ليرة سورية، وهذا المبلغ لا يتناسب مع حجم النشاط الاقتصادي المعول على المصرف الصناعي ولا حتى مع حجم موجوداته.

ومن خلال دراسة نشاط المصرف الصناعي ومقارنته بكامل النشاط المصرفي السوري يلاحظ ضعف الدور التمويلي الذي يقوم به المصرف الصناعي على صعيد القروض الممنوحة بشكل عام حيث إنها لا تتجاوز 2 % من إجمالي حجم الإقراض المصرفي، ويمكن تفسير ذلك بارتفاع معدلات الفائدة المطبقة على القروض (إضافة إلى العمولات) حيث تصل أحياناً إلى 15% وهي لا تعد مناسبة إذا ما قورنت بمعدل الربحية الوطنية في القطاع الصناعي.

كذلك الأمر بالنسبة لحجم الودائع، فهي منخفضة نسبياً ولا تتجاوز 2% من إجمالي الودائع في المصارف السورية، وهذا ما سبب مشكلة في السيولة للمصرف الصناعي في الآونة الأخيرة حيث أدت التسهيلات وتطوير أنظمة العمليات فيه إلى إقبال متزايد للصناعيين على الاقتراض من المصرف الذي يعاني من ضعف في الودائع (إضافة لانخفاض رأس مال المصرف) مما اضطر المصرف للاقتراض من المصرف العقاري.

أما بالنسبة لانتشار فروع المصرف الصناعي وتوزيعها، فهو يعد ضعيف الانتشار حيث يمتلك حوالي عشرين فرعاً في سورية، ولا شك أن هذا الانتشار الضعيف ساهم إلى حد كبير في التأثير سلباً في نشاط المصرف على صعيد منح القروض وجذب الودائع على حد سواء، خاصة أن المصرف لا يملك شبكة إلكترونية تمكنه من ربط الفروع ببعضها، ولا يملك أيضاً أجهزة صراف آلية حتى الآن (ويحاول المصرف الصناعي أتمتة العمل لديه....لكنه لم ينجح في ذلك حتى الآن).

○ **وتتكون مصادر تمويل المصرف الصناعي من:**

رأسماله المدفوع والاحتياطيات والودائع تحت الطلب والودائع لأجل وودائع التوفير والادخار بالإضافة إلى الأموال المستقرضة من مصرف سورية المركزي عن طريق تجهيز القروض وإعادة حسم السندات لديه ومن القروض الداخلية والخارجية.

٣)- المصرف العقاري

أحدث المصرف العقاري بموجب المرسوم التشريعي رقم /29/ تاريخ 1966/4/30

برأسمال قدره /15/ مليون ليرة سورية، وفي عام 2005ألغى المرسوم التشريعي رقم /31/ العمل بأحكام المرسوم التشريعي رقم /29/وتعديلاته. وقد حدد المرسوم /31/ رأسمال المصرف العقاري بمليار ونصف مليار ليرة سورية ويقوم المصرف العقاري إضافة إلى قبول الودائع وفتح الحسابات الجارية بتقديم قروض طويلة الأجل ومتوسطة الأجل بضمانات عقارية وشخصية لأغراض سكنية أو استثمارية متعددة...

ويمكن تلخيصها بما يلي:

- منح القروض لأغراض سكينة.
- قروض لشراء عقارات تجارية.
- قروض لأغراض استثمارية.

- تنفيذ الحوالات المالية.

كما يتميز المصرف العقاري عن بقية المصارف السورية أنه يقدم خدمات مصرفية حديثة نسبة إلى السوق السورية (وليس العالمية) حيث يعد أول مصرف يقدم مثل هذه الخدمات وأهمها:

- سحب الأموال النقدية عن طريق أجهزة الصرف الآلي.
- إصدار بطاقات دفع (سوريا كارد).
- الحوالات المباشرة.
- تسديد فواتير المشتريات عن طريق نقاط البيع الآلي.
- إمكانية السحب من الحسابات من جميع فروع المصرف مباشرة.
- الاستعلام الهاتفي عن حركة الحسابات.
- تسديد فواتير الهاتف العادي والخلوي من قبل أصحاب الحسابات عن طريق المصرف مباشرة.

ويقوم المصرف العقاري بخدمات تسويقية بشكل مميز، ويقوم بالترويج لخدماته وخاصة الحديثة منها عن طريق استخدام وسائل عديدة أهمها:

- استخدام المطبوعات الترويجية ونشرها بشكل جيد.
- الإعلان عن خدماته بوساطة آلات الصراف الآلي (ATM).
- التواصل المباشر مع الزبائن عن طريق قسم خدمة الزبائن لخدمة حملة بطاقات الائتمان العالمية وبطاقة الدفع بالعملة المحلية.
- المشاركة في المعارض والمؤتمرات ورعايتها.

وقد أحدثت دائرة للتسويق تتبع مديرية التخطيط لتقوم بالإشراف على أعمال التسويق في المصرف، حيث إن النظام الأساسي للمصرف لا يسمح بتأسيس مديرية تسويق مستقلة. أما بالنسبة لنشاط المصرف مقارنة بالنشاط المصرفي في سورية،

فيلاحظ ازدياد القروض المقدمة من المصرف العقاري في الأعوام الأخيرة، كما أن المصرف العقاري يعد الممول الرئيسي للاقتصاد السوري بالإقراض الطويل الأجل والمتوسط الأجل.

حيث إن كافة قروض المصرف هي طويلة الأجل ومتوسطة الأجل مما يربطها بشكل مباشر بالتكوين الاستثماري الثابت في سورية، وكذلك تخدم معظم هذه القروض القطاع الخاص والتعاوني بشكل كبير.

ولعل هذا التميز النسبي للمصرف العقاري عن بقية المصارف السورية يعود للأسباب التالية:

- تحديث أنظمة العمل واستخدام التقنيات الحديثة مما أدى إلى تطوير الأداء بشكل عام، وربط كافة فروع المصرف بشبكة إلكترونية (الأولى على مستوى سورية)
- تحديث الخدمات المقدمة وتقديم خدمات لم تكن موجودة على مستوى القطاع المصرفي السوري.
- تحديث أنظمة الإدارة والأتمتة بشكل عام.
- والجدير بالذكر أن المصرف العقاري يعد ذا انتشار ضعيف حيث لديه واحد وعشرون فرعاً فقط في سورية، منها خمسة فروع في دمشق.

٤)- المصرف الزراعي التعاوني

يعتبر المصرف الزراعي التعاوني من أقدم المصارف العاملة في سورية. إذ تأسس بتاريخ ١٥/ آب ١٨٨٨م ويعتبر أيضاً من أوسع المصارف انتشاراً حيث تجاوز عدد فروعه الـ /١٠٦/ فروع وهي تنتشر في جميع أنحاء القطر لتغطي جميع المناطق والعديد من النواحي، ويبلغ رأس ماله /١٠/ مليارات ليرة سورية.

وقد صدر المرسوم التشريعي رقم /٣٠/ تاريخ ٢٠٠٥/٤/٣٠ م القاضي بتعديل قانون المصرف الصادر بالمرسوم التشريعي رقم /١٤١/ لعام ١٩٧٠ م وبموجب هـذا التعديل تم تحديد أغراض المصرف بما يلي:

١- القيام بجميع الأعمال المصرفية لخدمة النشاط الزراعي بشقيه النباتي والحيواني والمهن والحرف والصناعات والخدمات المرتبطة به أو بمنتجاته

٢- تشجيع الادخار.

٣- تقديم جميع الخدمات والتسهيلات المصرفية بمختلف أنواعها وأشكالها.

وعلاوة على الأغراض المحددة أعلاه أجيز للمصرف بأن يقوم بعمليات شـراء مستلزمات الإنتاج الزراعي وبيعها وتوزيعها بنفسه، أو بالمشـاركة مـع غـيره، أو بالوساطة نقداً أو إقراضاً.

ويمكن حصر خدمات المصرف الزراعي فيما يلي:

أولاً:القروض القصيرة الأجل: التي لا يتجاوز استحقاقها سنة واحدة.... منها:

١- نفقات الزراعة من حراثة وحصاد وري ومحروقات وغير ذلك.

٢- قيمة البذور والأسمدة والمخصبات ومواد المكافحة.

٣- مستلزمات المهن والحرف والصناعات الريفية المرتبطة بالتنمية الريفية.

٤- ورشات إصلاح الآلات والآليات الزراعية.....الخ.

ثانياً: القروض المتوسطة الأجل: تزيد مدتها عن سنة ولا تتجاوز خمس سنوات وتمـنح لتمويل الغايات التالية:

١- شراء الآلات والآليات والأدوات اللازمة للاستثمار الزراعي والحيواني.

٢- تحسين الأراضي.

٣- شراء المواشي والحيوانات... لتربيتها وإعادة بيعها.

٤- شراء التجهيزات والأعمال اللازمة للري وحفر الأقنية والآبار وإنشاؤها.

٥- شراء الآليات والتجهيزات اللازمة لإنشاء المداجن

٦- غربلة الحبوب وجرشها وتعبئتها .....الخ.

ثالثاً:القروض طويلة الأجل: هي التي تزيد مدتها على خمس سنوات ولا تتجاوز عشر سنوات:

١- إنشاء المستودعات اللازمة لحفظ الآلات والآليات والحاصلات الزراعية والأعلاف.

٢- إنشاء الحظائر اللازمة لتربية الحيوانات والمواشي والطيور الداجنة.

٣- مشاريع الري والصرف.

٤- مشاريع الري الحديث.

٥- تصنيع المنتجات الزراعية بشقيها النباتي والحيواني..

رابعاً: قبول الودائع في الحسابات الجارية والودائع لأجل وودائع التوفير بالليرات السورية لكل الأفراد والشركات والمؤسسات والجمعيات التعاونية

خامساً: تحويل الأموال العائدة للأفراد والشركات والمؤسسات والجمعيات التعاونية بين فروع المصرف وفروع المصارف الأخرى العاملة في سورية.

٥)- مصرف التسليف الشعبي

تأسس مصرف التسليف الشعبي عام ١٩٦٦م، ويقدم هذا المصرف من خلال فروعه التي تجاوزت الثلاثة والستين فرعاً في جميع المحافظات خدمات عديدة يمكن حصرها فيما يلي:

○ **الحسابات الجارية:**

حيث يقوم المصرف بقبول ودائع الأفراد والمنشآت الخاصة والعامة وودائع الدولة ومؤسساتها وفتح حسابات جارية ويسلم المصرف بناء على طلب أصحاب الحسابات دفاتر شيكات وفق نموذج خاص يعتمده المصرف وتستفيد الودائع من الفوائد ضمن الهامش المحدد من قبل مجلس النقد والتسليف، كما يقوم المصرف بإصدار شيكات مصدقة بتغطية نقدية ١٠٠ %.

○ **دفاتر الادخار:**

يقوم المصرف بتشجيع الادخار وفتح دفاتر ادخار اسمية ومرقمة ويجوز لصاحب الدفتر إجراء عمليات الإيداع والسحب لدى أي فرع من فروع المصرف.

وتستفيد الأموال المدخرة من معدل الفائدة الذي يحدده مجلس النقد والتسليف ويحتسب اعتباراً من اليوم الذي يلي تاريخ الدفع ويوقف سريان الفائدة على الأموال المسحوبة اعتباراً من يوم سحبها وتضاف تلقائياً إلى أصل الحساب في ٣٠ حزيران و٣١ كانون أول من كل عام. (مرتين في السنة)

تعفى فوائد الأموال المدخرة من ضريبة الدخل على ريع رؤوس الأموال بنسبة ٨٠ % من فوائد الأموال المودعة في حساب التوفير، وتقيد جميع عمليات الادخار والسحب في دفاتر الادخار ولا يجوز أن يجري أي دفع أو سحب إلا بعد إبراز الدفتر لقيدها فيه.

وحساب الادخار حساب شخصي ويحق لصاحب دفتر الادخار أن يفوض تفويضاً خاصاً على دفتر الادخار المصدق أصولاً من المصرف وأن يدخر أو يسحب من المبالغ المدخرة في دفتر الادخار.

ويحق لكل شخص كامل الأهلية بلغ الثامنة عشرة من عمره أن يفتح حساباً باسمه، ويحق للولي فتح دفتر ادخار باسم القاصر وتتم جميع عمليات الادخار والسحب من قبله وعلى مسؤوليته.

- **شهادات الاستثمار:**

ويقوم المصرف بإصدار شهادات استثمار بمجموعاتها الثلاث: أ-ب-ج

المجموعة / أ / ذات القيمة المتزايدة وهي عبارة عن شهادات تباع بسعر الإصدار وتزيد قيمتها كل ثلاثة أشهر أي كل ربع سنة بالفوائد التي تستحق لها حيث تحسب بنسبة يحددها مجلس النقد والتسليف، ويمكن استرداد قيمتها في أي وقت وتحدد القيمة الاستردادية لهذه الشهادة بسعر الإصدار مضافاً إليها الفائدة المضافة كل ربع سنة، ويبدأ سريان الفائدة على الشهادة اعتباراً من الشهر الذي يلي تاريخ الإيداع.

المجموعة / ب / شهادات استثمار ذات العائد الجاري وهي عبارة عن الشهادات التي تباع بسعر الإصدار ويستحق مالكها فائدة يحددها مجلس النقد والتسليف تدفع نقداً كل نصف سنة ويمكن استرداد قيمتها في أي وقت وتحسب الفائدة كل ستة أشهر وتصدر الشهادات من المجموعتين أ - ب بعدة فئات وهي:

١٠٠٠ - ٥٠٠٠ - ١٠٠٠٠ - ٢٥٠٠٠ - ٥٠٠٠٠ - ١٠٠٠٠٠ -

٢٥٠٠٠٠ - ١٠٠٠٠٠٠ - ل.س

وتقتطع اعتباراً من ١/ ٢ / ٢٠٠٤م ضريبة ريع رؤوس الأموال على الأموال المتداولة عن الأرباح المستحقة لشهادات الاستثمار بنسبة ٧.٥ % عن الـ ٢٠ % من الأرباح المحققة مضافاً إليها الإدارة المحلية بنسبة ١٠% من الضريبة المحتسبة.

➢ أي إذا كانت الأرباح المحققة على سبيل المثال: ١٠٠٠٠٠ ل.س.... هذا يعني أن الاقتطاع يكون:

١٠٠٠٠٠ ×٢٠% ×٧,٥% = ١٥٠٠ ل.س وهي ضريبة رؤوس الأموال.

١٥٠٠ × ١٠% = ١٥٠ ل.س وهي للإدارة المحلية. وبالتالي يكون مجموع الاقتطاعات = ١٦٥٠ ل.س. والمتبقي = ٩٨٣٥٠ل.س.

وهذه الشهادات اسمية وغير قابلة للتداول وتسترد قيمتها من الفرع المصدر. والمدة القصوى للشهادة عشر سنوات من تاريخ بدء سريان الفائدة.

المجموعة / ج / شهادات ذات الجوائز وهي عبارة عن الشهادات التي تباع بسعر الإصدار وتخضع لسحب شهري بعد مضي ثلاثة أشهر على الإيداع بدءاً من الشهر الذي يلي تاريخ الإيداع، ويمكن استرداد قيمتها بأي وقت، ويفقد الرابح حقه بالجائزة بعد مضي عامين من تاريخ السحب.

- **القروض الإنتاجية:**

يقدم المصرف تسهيلات مصرفية بمنحه قروضاً قصيرة الأجل أو متوسطة الأجل أو طويلة الأجل لتمويل إقامة مشاريع الجمعيات التعاونية والنقابات والمشافي والمخابر ودور الأشعة والمراكز الطبية والمعاهد المهنية والعلمية والثقافية والفنية ودور النشر والجامعات الخاصة ومشاريع الإعلان والمشاريع السياحية ومدن الألعاب ومحطات الوقود والأفران وغيرها من المشاريع أو توسيعها أو تجديدها أو تجهيزها..... وذلك ضمن الشروط التالية:

١ - توفر الضمانات الكافية والمقبولة.

٢ - أن تتوفر لدى المتعامل ومن أمواله الخاصة ٥٠ % من تكلفة المشروع.

٣ - أن تكون ريعية المشروع لسداد الأقساط كافية وذلك من واقع دراسة اقتصادية يقتنع بها المصرف. ويقوم المصرف بتقديم تسهيلات مصرفية بمنح قروض

مصرفية لأصحاب الفعاليات على مختلف أنواعها الصناعية - والحرفية - والتجارية - والمهنية.

٦)- مصرف التوفير

كان رأس ماله ١.٥ مليار ل.س. وينحصر عمله في قبول الودائع وفتح الحسابات من جهة وتقديم القروض من جهة أخرى، حيث يفتح المصرف أنواعاً عديدة من حسابات التوفير مثل:

(توفير عادي تحت الطلب- توفير أطفال تحت الطلب- ح/شيكات جاري تحت الطلب- ح/ادخار ولأجل- ح/توفير مشترك تحت الطلب) ويقدم المصرف خدمة الحوالات المصرفية بين الفروع ومكاتب التوفير التي تجاوزت الـ ١٤ فرعاً و٣٣ مكتباً.

كما يمنح مصرف التوفير قروضاً استثمارية للعديد من النشاطات الاستثمارية والفعاليات الاقتصادية، والقروض الشخصية وقروض العاطلين عن العمل بالتعاون مع بعض الهيئات الحكومية.

ثامناً: المصارف الخاصة

بعد انقطاع قسري لنحو ثلاثة وأربعين عاماً، عادت المصارف الخاصة لتنشط على الساحة المصرفية السورية، وذلك عند صدور القانون رقم /٢٨/ تاريخ ٢٠٠١/٤/١٦م الذي أجاز تأسيس مصارف في سورية على شكل شركات مساهمة مغفلة خاصة أو مشتركة، ومنذ ذلك التاريخ دخلت السوق السورية العديد من المصارف والتي أقلعت بالعمل فعلياً في عام ٢٠٠٤م، وهي تتزايد باستمرار.

وتقدم هذه المصارف كل الخدمات التي يسمح بها القانون، على الرغم من أنها لم تنشط كثيراً في مجال التمويل طويل الأجل، وإنما معظم نشاطها انصب على الآجال القصيرة والحاجات التمويلية البسيطة. ومن هذه المصارف الخاصة:

١)- بنك عودة:

وهو شركة مساهمة يمتلك فيها بنك عودة اللبناني ٤٧% من الأسهم و٢% لأحد المؤسسين العرب و٢٦% لمؤسسين سوريين، وهناك ٢٥% من الأسهم التي طرحت للاكتتاب العام (أسهم حرة).

وقد بدأ بنك عودة عمله في مدينة صيدا في لبنان عام ١٨٣٠م ويعتبر من أقدم المصارف في المنطقة وقد تطور حتى أصبح مصرفاً شاملاً، حيث يمتلك العديد من الفروع في داخل لبنان وخارجه في سويسرا وفرنسا والأردن ومصر وأمريكا وسورية. ويتألف هذا المصرف من مجموعة شركات يطلق عليها **مجموعة عودة سردار**.

٢)- بنك بيبلوس:

وهو مصرف شامل رأسماله موزع كما يلي:

٤١.٥% لـ بنك بيبلوس لبنان و٧.٥% لمنظمة أوبك و٥١% موزعة على مساهمين سوريين. وهو مصرف لبناني الأصل يعمل في لبنان منذ خمسينيات القرن الماضي ويملك أكثر من ٧٠ فرعاً في لبنان، والعديد من الفروع في سورية، ولديه سبعة مصارف شقيقة.

٣)- بنك بيمو السعودي الفرنسي:

وهو أول مصرف خاص تم الترخيص له بالعمل في سورية، وبدأ أعماله فعلياً عام ٢٠٠٤م والمؤسسون لهذا المصرف هم:

- البنك السعودي الفرنسي وهو مصرف سعودي ساهم بنسبة ٢٧% من رأس المال.
- البنك الأوروبي للشرق الأوسط (BEMO) وهو مصرف لبناني ساهم بـ٢٢% من رأس المال. وثلاثة مؤسسين سوريين بنسبة ٣%. والباقي تم طرحه للاكتتاب العام.

٤)- بنك سورية والمهجر:

من الجدير ذكره أن هذا المصرف كان سورياً بالأساس وقد انتقل صاحبه إثر التأميم إلى بيروت وأقام مصرف لبنان والمهجر وأسهمه موزعه على الشكل التالي:

بنك لبنان والمهجر بنسبة ٣٩%. ومؤسسة التمويل الدولية بنسبة ١٠%، وهي مؤسسة تابعة للبنك الدولي. ومؤسسون سوريون بنسبة ١٣%. والباقي ٣٨% تم طرحه للاكتتاب العام.

٥)- المصرف الدولي للتجارة والتمويل:

وقد تم تأسيسه من قبل بنك الإسكان للتجارة والتمويل بنسبة ٤٩% وهو مصرف أردني مقره في عمان. وأربعة مؤسسين سوريين بنسبة ٢%. والباقي ٤٩% من الأسهم تم طرحها للاكتتاب العام.

٦)- البنك العربي:

باشر أعماله في سورية منذ بداية العام ٢٠٠٦م. وبعد ذلك توالى افتتاح المصارف الخاصة وهي:

٧)- بنك الأردن سورية.

٨)- بنك قطر الوطني.

٩)- بنك سورية والخليج.

١٠)- فرنسبنك.

١١)- بنك الشرق

هذا بالإضافة إلى مباشرة بعض المصارف الإسلامية العمل في سورية مثل:

بنك الشام الإسلامي – وبنك سورية الدولي الإسلامي – وبنك البركة –

وتشهد الساحة المصرفية في سورية حالياً العديد من طلبات الترخيص لمصارف يمكن أن تبدأ بالعمل في سورية في المستقبل القريب.

ويظهر بوضوح الإقبال الشديد على الاكتتاب في أسهم المصارف الخاصة نظراً لضعف القنوات الاستثمارية المتاحة، ولعنصر الثقة المتوفر في هذه المصارف منذ بداية عملها في السوق السورية.

ملاحظة:

في العام ٢٠٠٩م صدر القانون رقم (٢٥) المتعلق بزيادة رأس مال المصارف الحكومية: المصرف العقاري- مصرف التوفير- المصرف الصناعي- مصرف التسليف الشعبي من مليار ونصف إلى ١٠ مليارات ليرة سورية.

كما صدر بعد ذلك القانون رقم \ ٣ \ لعام ٢٠١٠م المتعلق بزيادة رأس مال المصارف المرخصة الخاصة إلى ١٠ مليارات ليرة سورية. والإسلامية إلى ١٥ مليار ليرة سورية.

الفصل الثاني

أنواع المصارف في النظام المصرفي

أولاً: المصارف المركزية.

ثانياً: المصارف التجارية.

ثالثاً: المصارف المتخصصة.

رابعاً: مصارف الاستثمار.

خامساً: مصارف الادخار.

سادساً: المصارف الشاملة.

سابعاً: التركز والاندماج المصرفي.

وقل رب زدني علما
جامعة دمشق
Damascus University

يتكون الجهاز المصرفي في أي مجتمع من عدد من المصارف تختلف وفقاً لتخصصها والدور الذي تؤديه في المجتمع.ويعتبر تعدد أشكال المصارف من الأمور الناتجة عن التخصص الدقيق، والرغبة في خلق هياكل تمويلية مستقلة تتواءم مع حاجات العملاء والمجتمع.

وباستعراض النظم المصرفية في الكثير من دول العالم يتضح لنا أن هيكل الجهاز المصرفي يختلف من دولة لأخرى وفقا لنظامها الاقتصادي، ودرجة الحرية التي يتمتع بها الجهاز في رسم خططه وسياسته ووضع برامجه أو مدى تدخل الدولة في توجيه الجهاز وتنظيمه وكذلك مدى حاجة الاقتصاد الوطني إلى نوع معين من المصارف.

ويتصدر الجهاز المصرفي في جميع الدول المصارف المركزية، وتتعامل في السوق المصرفية أنواع متعددة من المصارف من أهمها:

المصارف التجارية.

المصارف المتخصصة.

مصارف الاستثمار.

مصارف الادخار.

المصارف الشاملة

المصارف الإسلامية

أولاً: المصارف المركزية Central Banks

يعد المصرف المركزي أهم مؤسسة تشرف على شؤون النقد والائتمان في العصر الراهن، فهو يتولى الإشراف على إصدار النقد أو بتعبير أدق هو الجهة المخولة بإصدار النقد الوطني وتحديد قيمته فيرفع قيمة النقد لتحقيق بعض الأهداف الاقتصادية، ويخفض قيمة النقد عندما يريد زيادة الإنتاج وتشجيع التصدير.

إضافة إلى ذلك يقوم المصرف المركزي بالإشراف على التسليف، فيحدد كميات النقود التي ينبغي على المصارف تسليفها ويوزعها بين المصارف، لأن تحديد حجم التسليف يساعد على تشجيع الإنتاج والاستهلاك وبالتالي زيادة معدلات النمو الاقتصادي، فالتسليف كان وما زال يلعب دوراً هاماً في زيادة الإنتاج والاستهلاك.

يساعد المصرف المركزي الدولة على رسم معالم السياسة الاقتصادية وتحديد ها لأنه يستطيع تحديد معدلات التضخم والنمو الادخار والاستثمار والبطالة والعرض والطلب، فمن خلال تقاريره تستطيع الدولة تحديد توجهات السياسة الاقتصادية للمرحلة القادمة. وهو من جهة أخرى مصرف الدولة يفتح الحسابات للحكومة ويدخر لها أموالها ويسدد عنها المستحقات للعالم الخارجي، فيحدد للحكومة مديونيتها الخارجية أو دائنيتها للدول الأخرى، ويحدد لها حجم القطع الأجنبي الموجود لديها، ويستقبل هذا القطع ويحدد قدرتها على تمويل مستورداتها دون صعوبات.

١ – نشأة المصارف المركزية وتطورها:

لم تظهر المصارف المركزية بصيغتها الحالية، بل كانت الحكومة تعطي أحد المصارف التجارية موقعاً متميزاً بإصدار العملة الوطنية وفتح حساباتها لديه، أو كانت تعطيه حق الإشراف على إصدار العمليات النقدية وتنظيمها وتأمين احتياجات الدولة من الأموال. أي كانت مهام المصرف المركزي الإصدار أو الإشراف على الإصدار وتأمين احتياجات الدولة المالية موكلة للمصرف التجاري.

ويعد المصرف السويدي أول مصرف مركزي في العالم تم تأسيسه عام ١٦٦٨ أخذ مهمة إصدار النقد مقابل تقديم القروض للدولة، لكن تأسيس مصرف إنكلترا عام ١٦٩٤ على شكل شركة خاصة بمرسوم ملكي لغرض منح القروض للدولة مقابل حصوله على حق إصدار النقد كان بمثابة أول مصرف مركزي له الخبرة في الصيرفة المركزية[١]. وقد تطورت وظائف بنك إنكلترا ليشرف على الإصدار ويقوم بوظيفة المقاصة بين المصارف التجارية وتسوية حساباتها.

- وفي عام ١٨٠٠ تأسس مصرف فرنسا بمشاركة بين الدولة والقطاع الخاص أخذت الدولة على عاتقها تعيين المحافظ ونائبه والقطاع الخاص يعين مجلس الإدارة.
- وفي هولندا تأسس البنك الهولندي عام ١٨١٤ لتوحيد أنماط العملة وزيادة حجم الثقة بالعملة الهولندية.
- وفي الدانمرك تأسس المصرف الدانماركي عام ١٨١٧ وأعطي مهمة إصدار النقد.
- أما في ألمانيا فكان ٣٣ مصرفاً يصدر النقد الألماني، لكن الإمبراطورية الألمانية كانت قد أعطت بنك بروسيا الذي سمي بنك الرايخ حق الإصدار والإشراف على النقد الوطني وتمويل الدولة وذلك في نهاية القرن التاسع عشر.
- أما في الولايات المتحدة الأمريكية، فقد تأسس المصرف المركزي عام ١٩١٤ بعد أن كانت عدة مصارف تصدر النقد ويشرف على الإصدار مجلس احتياطي اتحادي يعين ثلاثة من أعضائه من قبل رئيس الجمهورية والآخرون من المصارف.

---

(١)الجنابي، هيل، أرسلان، رمزي: النقود والمصارف، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان ٢٠٠٩، ص ١٧٤.

- وبعد عام ١٩٢٠ توالى إنشاء المصارف المركزية في بقية دول العالم لأن مؤتمر المصارف أوصى بإنشاء المصارف المركزية نظراً لدورها المتميز في الاقتصاد الوطني وفي دعم التجارة الدولية وتمويلها.
- أما في الدول العربية فقد تأسس البنك المركزي العراقي عام ١٩٤٧ ثم المصرف المركزي السوري عام ١٩٥٦[١].

وتابعت الدول العربية تأسيس مصارفها المركزية.

٢ - تعريف المصرف المركزي:

تعد المصارف المركزية من المفاهيم الحديثة في الاقتصاد نظراً لظهورها في بداية القرن العشرين وتطورها بعد الحرب العالمية الثانية لتأخذ الشكل الحالي، فما معنى المصرف المركزي؟

تعرف فيرا سميث المصارف المركزية بأنها «هي النظام المصرفي الذي يوجد فيه مصرف واحد له السلطة الكاملة على إصدار النقد»[٢].

وتكون فيرا سميث قد حددت مهام المصارف المركزية بإصدار النقد فقط وذلك بهدف استقرار قيمة العملة وزيادة الثقة بها.

أما ساموبلسون فإنه يعرف المصرف المركزي:

«بأنه المصرف الذي ينظم ضخ النقود عبر شرايين الحياة الاقتصادية ويحدد مستوى سعر الفائدة ويتولى إدارة الشؤون النقدية في البلاد»[٣]. يضيف ساموبلسون إلى المهام الأخرى للمصارف المركزية مهمتين:

- تحديد سعر الفائدة.

---

(١) العرودي ، زكريا، السامرائي، يسرى: المصارف المركزية، السياسة النقدية، دار اليازوردي، عمان ٢٠٠٦، ص٢٠.

(٢) العرودي، زكريا، السامرائي، يسرى: المصارف المركزية، مرجع سابق، ص ٢٤.

(٣) ساموبلسون، بول : الاقتصاد، ص ٥٣٨.

- إدارة الشؤون النقدية في البلاد.

ويرى آخرون المصرف المركزي بأنه:

«مؤسسة عامة تشرف وتدير شؤون النقد والجهاز المصرفي في الدولة، بما يتوافق مع أهداف المصلحة العامة، ولا يمنع أن تكون المصارف المركزية مؤسسات خاصة تمنحها الدولة وظائف المصارف المركزية وتختلف المصارف المركزية عن غيرها من المصارف الأخرى..».

إن هذا التعريف يركز على:

- إدارة شؤون النقد.
- التوافق بين السياسة النقدية والسياسة الاقتصادية.
- وجود مواصفات خاصة للمصارف المركزية[1].

فهو تعريف شامل لكنه يتجاهل بعض السمات العامة مثل العلاقة بين النقود والأسعار وبقية المتغيرات الاقتصادية.

استناداً إلى هذه التعاريف المذكورة نعرف نحن المصرف المركزي بأنه:

«مؤسسة مصرفية تعنى بشؤون الإصدار النقدي والإدارة النقدية وتعمل على استقرار قيمة النقد الوطني وتحقيق التوازن والاستقرار بين النقد والمتغيرات الاقتصادية الكلية بهدف زيادة الدخل القومي وزيادة معدل النمو الاقتصادي».

إن هذا التعريف الشامل يتضمن الخصائص التالية:

١- مؤسسة مصرفية عامة تكون ملكيتها للدولة تزاول كافة أعمال الصيرفة لأنها تقع على رأس النظام المصرفي، وقد يكون المصرف المركزي خاصاً، يقوم بالأعمال المصرفية نيابة عن الدولة.

---

(١)الطاهر، عبد الله، علي الخليل، موفق :النقود والمصارف والمؤسسات المالية، مركز يزيد للنشر، عمان ٢٠٠٤، ص ٣٠١.

٢- يهتم المصرف المركزي بكافة الإجراءات المتعلقة بالإصدار النقدي من (تحديد حاجة الاقتصاد للنقد - الطباعة - التوزيع على المصارف أو الحكومة أو استرجاعها).

٣- يضمن استقرار قيمة النقد بأي عمل أو إجراء يمكن القيام به بحيث يخفف قدر المستطاع من التقلبات في سعر صرف العملة الوطنية.

٤- يحقق دورا" فاعلا" للنقد في الاقتصاد الوطني استناداً إلى القوانين والنظريات الاقتصادية إذ يستطيع من خلال النقد تشجيع الإنتاج وتخفيض معدل البطالة وزيادة الطلب بحيث يتحقق التوازن بين العرض والطلب فتستقر الأسعار.

٥- زيادة الدخل وزيادة معدل النمو الاقتصادي لأنه من خلال هذين الهدفين يطرأ التحسن على مستوى المعيشة وتزداد الدخول ويتحقق الاستقرار وكل مصرف مركزي لا يركز على معدل النمو يصبح مثل أي مصرف تجاري يسعى للأرباح فقط.

٦- لا يهدف المصرف المركزي إلى الربح لأنه مؤسسة حكومية عامة تهتم بالتوازن وليس الربح لذلك يضطر للإنفاق بدون فائدة أو يخسر جزءاً من أمواله عند محاربة التضخم و إذا حقق الهدف الاقتصادي يكون قد حقق أهدافه في خلق التوازن والاستقرار في الاقتصاد الوطني.

٣ - وظائف المصرف المركزي:

لم تظهر وظائف المصرف المركزي بشكلها الحالي المتطور، بل كانت تظهر الواحدة تلو الأخرى نتيجة التطور الاقتصادي والاجتماعي والسياسي، وكانت الدولة تضيف إلى المصرف وظائف جديدة، واستناداً إلى ذلك يقوم المصرف المركزي بالوظائف التالية:

١- إصدار العملة الوطنية وتنظيمها.

٢- القيام بالأعمال المصرفية للقطاع الحكومي لذلك يطلق على المصرف المركزي (بنك الحكومة)[١].

٣- القيام بأعمال المقاصة بين المصارف وتسوية حساباتها وديونها.

٤- التحكم بحجم الائتمان والرقابة عليه وذلك لتنفيذ السياسة النقدية المطلوبة.

٥- الاحتفاظ بالاحتياطيات النقدية للحكومة وإدارة هذه الاحتياطيات وتوظيفها داخلياً أو خارجياً[٢].

٦- الاحتفاظ بالاحتياطي النقدي للمصارف التجارية.

٧- إعادة خصم الأوراق التجارية للمصارف بهدف تحويلها أو سحب السيولة الفائضة استناداً إلى سياسة نقدية مقترحة.

٨- يشارك مع الحكومة في رسم معالم الخطة الاقتصادية والخطة الخمسية ويضع الخطط السنوية للنظام المصرفي.

٩- يقدم المشورة المالية والنقدية والاقتصادية للدولة بحيث تساهم هذه المشورة في دعم قرارات الحكومة وتوجيهها بالاتجاه الصحيح.

١٠- تقديم الدراسات والأبحاث المالية والنقدية والاقتصادية حول الاقتصاد الوطني والاقتصاديات المجاورة أو العالمية.

إن هذه الوظائف إضافة إلى وظائف مصرفية جزئية أخرى تشكل أهم وظائف المصرف المركزي، ولا نستطيع دراسة جميع هذه الوظائف، بل سنختار البعض منها، وندرسه بشكل مفصل نظراً لأهميتها.

---

(١)عبد الحميد، عبد المطلب: اقتصاديات النقود والمصارف، الدار الجامعية،الإسكندرية ٢٠٠٧، ص ٢٤٢.

(٢)غزلان، محمد عزت: اقتصاديات النقود والمصارف، دار النهضة العربية، بيروت، ٢٠٠٢، ص ١٦٩.

٤ – إصدار النقد وتنظيمه:

يعد إصدار النقد وتنظيمه من أهم الوظائف للمصارف المركزية وهي وظيفة أساسية كانت السبب المباشر لظهور المصارف المركزية.

إن إصدار النقد وتنظيمه يلعب دوراً هاماً في الاقتصاد الوطني، فإذا استقرت قيمة النقد انعكس ذلك إيجاباً على الاقتصاد الوطني، وإذا تقلبت قيمة النقد انعكس سلباً على المتغيرات الاقتصادية، لذلك يجب على المصرف المركزي عند زيادة الإصدار أن يدرس العملية بشكل جيد (إيجابياتها وسلبياتها) ويتخذ قراره بتحديد حجم الإصدار المناسب.

إضافة إلى ذلك فإن قيام الدولة بتوكيل المصرف المركزي بالإصدار جاء لاعتبارات نقدية واقتصادية، أي إذا بقي الإصدار حصراً بالدولة فإنها عند حدوث العجز بالموازنة تقوم بالإصدار المفرط مما يؤدي إلى انخفاض قيمة النقد وحدوث التضخم. وبالمقابل قد تتباطأ في حالة الركود في الإصدار فيتعمق الركود، لذلك قامت الحكومة بتوكيل المصرف المركزي الذي يقوم بدوره بدراسة حالة الاقتصاد والأسعار والإنتاج والادخار والاستثمار ويصدر الكميات المناسبة التي تحافظ على استقرار قيمة النقد.

وقبل شرح آلية الإصدار النقدي لا بد من شرح مذاهب الإصدار فكرياً ورأي كل مذهب في الإصدار النقدي.

– مذاهب الإصدار النقدي:

اختلفت الدول والمصارف المركزية حول إصدار النقد، هل يعطى المصرف المركزي حرية إصدار النقد؟ أم تقيده الدولة بأنظمة وقوانين كي لا يبالغ في الإصدار؟

كما اختلف الاقتصاديون الإنكليز في القرن التاسع عشر بين مؤيد ومعارض لحرية الإصدار ثم امتد هذا الخلاف للوقت الحاضر حيث يؤيد بعض الاقتصاديين حرية الإصدار في حين يذهب البعض الآخر لإعطاء الاستقلالية للمصرف المركزي في تحديد حجم الإصدار، فالحرية تعني الاستقلالية للمصرف المركزي، والتدخل في شؤون المصرف يعني تقييد الإصدار وتابعية المصرف للحكومة، ويعد المصرف المركزي الألماني أول مصرف مركزي مستقل في العالم، في حين يعد المصرف المركزي الأمريكي (بنك الاحتياط الفيدرالي) غير مستقل ويتبع قرارات الدولة.

وسوف نناقش مبررات كل مذهب.

١ – مذهب الحرية في الإصدار:

يرى أنصار هذا المذهب بأن يتمتع المصرف المركزي بحرية مطلقة في إصدار النقود استناداً إلى الظروف الاقتصادية، لأن الاقتصاد الوطني يمر بفترات ركود وكساد أو رواج وازدهار وكل مرحلة تتطلب إما زيادة الإصدار أو سحب كميات من النقد من التداول فإذا تمتع المصرف بحرية فإنه يستطيع التحكم بحجم الأوراق النقدية وكميتها المصدرة وفقاً لكل ظرف اقتصادي.

– ففي ظل قاعدة الذهب لا يستطيع المصرف إصدار النقد الورقي إلا إذا توفرت التغطية ولا خوف من زيادة الإصدار[1] أي تكون التغطية ١٠٠%.

– أما في ظل الإصدار استناداً إلى خصم السندات فهذا يعني إذا ازداد النشاط التجاري والصناعي سوف يزداد خصم السندات ويزداد حجم الإصدار ولا يحصل التضخم مادامت هذه السندات تخفي وراءها قيما" حقيقية لإنتاج حقيقي، أما في حال

(١) زهير شامية، أحمد: اقتصاديات النقود والمصارف، منشورات جامعة حلب، ٢٠٠٠، ص ٣٠٧.

الركود أو تراجع النشاط الاقتصادي، فإن المصرف المركزي يقوم باسترجاع هذه السندات عبر إعادة خصمها ويحصل التوازن.

- أما في الظروف الراهنة فإن الإصدار يتم استناداً إلى حجم الناتج وتكون التغطية إما سندات أو عملات أجنبية وفي جميع الحالات يستطيع المصرف المركزي ضمان استقرار قيمة النقد من خلال عمليات الخصم أو التدخل في السوق النقدية لبيع الأوراق المالية وشرائها.

فالحرية والاستقلالية في إصدار النقد تضمن المرونة للمصرف للتدخل وبالظرف المناسب لكي يحدد حجم النقد في الاقتصاد.

- تؤدي هذه الحرية والاستقلالية إلى حدوث التضخم وانخفاض قيمة العملة الوطنية أي حدوث فوضى نقدية. لذلك يبرر أنصار هذا المذهب هذا التوجه: بأن المصرف المركزي يستطيع من خلال الأدوات التي يمتلكها استرجاع المبالغ الفائضة ثم تحقيق الاستقرار.

٢ - مذهب تقييد الإصدار:

يرى أنصار مذهب تقييد حرية الإصدار وتابعية المصرف المركزي للحكومة بأن إشراف الحكومة على قرار المصرف المركزي بتحديد كميات النقود التي يحتاجها الاقتصاد الوطني سوف تحقق الاستقرار بين النقود والأسعار، وكلما راقبت الحكومة الإصدار التزم المصرف المركزي وأصدر كميات من النقود قليلة تتناسب مع حالة الاقتصاد.

- وفي حالة الحاجة إلى الإصدار يمكن للمصرف المركزي خصم السندات للمصارف التجارية فتزداد كميات النقد التي يحتاجها الاقتصاد، وعند استحقاق هذه السندات يتم سحب النقود الفائضة فيتحقق الاستقرار ثانية.

- وفي الظروف الراهنة إذا أشرفت الحكومة وراقبت الإصدار النقدي هذا يعني أن قيمة النقود سوف تستقر وسوف يصدر المصرف المركزي الكميات التي تحتاجها الحكومة لتمويل عجز الموازنة، لأنها ديون بدون تكلفة أما عند طرح سندات الدين العام فإن الحكومة سوف تضطر لدفع فوائدها وهذا ما يؤثر في حجم الإيرادات العامة ويزيد مديونية الدولة.

إن مذهب تقييد الإصدار قد تحول إلى إيديولوجية تتبناها الدول التي تتدخل في الشؤون الاقتصادية والاجتماعية وكذلك الدول الاشتراكية وحكومات الدول النامية، مما أدى إلى الإفراط في الإصدار بدلاً من تقييده وحصل التضخم لدى الدول التي قيدت الإصدار أكثر من الدول التي أعطت الحرية والمرونة للمصرف المركزي في إصدار النقد.

- أسباب تركز الإصدار:

لقد أحدثت جميع الدول مصارف مركزية، ومنحتها حق الإصدار النقدي، وحصرت هذا الحق فيها، ثم أصدرت الحكومات قوانين وتشريعات مختلفة لتنظيم عمليات إصدار النقد وإدارته، واستناداً إلى ذلك أخذ كل مصرف استقلاليته التامة أو شبه التامة أو عدم الاستقلال في تنظيم الإصدار النقدي وإدارته استناداً إلى وضع كل حكومة في دول العالم وتوجهاتها.

إن حصر الإصدار وتركزه في مؤسسة واحدة يعود للأسباب التالية:

١- إن حصر الإصدار بمؤسسة واحد (المصرف المركزي) يعطي مزيداً من الثقة في النقد الوطني، فقد أظهرت التجارب أن تعدد جهات الإصدار وتعدد العملات سوف يؤثر في الأفراد فعندما يقبلون عملة بنك ما ويرفضون أخرى سوف يزداد الطلب على الأولى وتتكدس الثانية مما يخلق شعوراً بعدم الرضا والارتياح.

٢- إن حصر الإصدار بالمصرف المركزي سوف يزيد من قدرة المصرف المركزي على التحكم بحجم القروض والائتمان، وذلك من خلال زيادة النقد المصدر أو تخفيضه أو من خلال خصم السندات للمصارف التجارية[١].

٣- إن تعدد جهات الإصدار سوف يؤدي إلى التنافس وإصدار المزيد من الأوراق النقدية فيحصل الإفراط النقدي فتنخفض قيمة العملة الوطنية ويحصل التضخم.

٤- إن حصر حق الإصدار بالمصرف المركزي سوف يحقق أرباحاً وفيرة للدولة بدلاً من توجه هذه الأرباح للجهات التي كانت توكل الحكومة لها حق الإصدار كالمصارف الخاصة فقد كانت الدولة تمنح حق الإصدار لعدة مصارف مقابل قيام هذه المصارف بتقديم القروض للحكومة بشروط مغرية.

٥- توحيد شكل العملة مما يؤدي إلى تسهيل المبادلات الداخلية بين الأفراد، وضمان استقرار قيمتها الخارجية نظراً لاعتماد شكل موحد بدلاً من عدة أشكال وعدة جهات مصدرة لا تعرف الدولة أي شكل يجب اعتماده أو دعمه.

٦- إمكانية التحكم بعرض النقد ودراسة العلاقة بين كمية النقد الوطني والناتج المحلي الإجمالي استناداً إلى القوانين والنظريات الاقتصادية الأمر الذي ينعكس إيجاباً على المستوى العام للأسعار.

إن هذه الأسباب أدت إلى توحيد الإصدار وتركزه في مؤسسة واحدة هي المصرف المركزي الأمر الذي انعكس إيجاباً على المعاملات والمبادلات التجارية وأدى إلى استقرار الأسعار وتخفيف حدة التقلبات مقارنة بفترة القرن التاسع عشر.

---

(١) زهير شامية، أحمد: اقتصاديات النقود والمصارف، مرجع سابق، ص ٣٠٩.

٣ – أنظمة الإصدار النقدي:

يقصد بنظام الإصدار النقدي: «القواعد والإجراءات والتنظيمات التي تقوم بموجبها الحكومة بإصدار النقد وتنظيمه بحيث يؤدي إلى تسهيل عمليات الإنتاج والتبادل والاستهلاك».

وتوكل الحكومة مهمة الإصدار للمصرف المركزي الذي يقوم بدوره بإصدار النقد وإدارته من خلال السلطات التي يتمتع بها وإشرافه على المصارف التجارية، ونظراً لأهمية دور النقد في الاقتصاد فإن توكيل هذه المهمة للمصرف المركزي غير كافية، بل يجب أن يتمتع المصرف المركزي بالمرونة الكافية لكي يصدر النقد بالكميات التي يحتاجها الاقتصاد.

إن هذه المرونة لم تصل إلى الحكومات والدول والمصارف المركزية إلا من خلال عدة تجارب وأنظمة وقواعد طبقت تاريخياً وأهم هذه الأنظمة أو القواعد:

➢ نظام الغطاء الذهبي الكامل:

يسمح بموجب هذا النظام للمصرف المركزي بإصدار النقود الورقية استناداً إلى النقود الذهبية بتغطية كاملة ١٠٠% ويطلق على الليرات الورقية المصدرة (النقود النائبة)[١] لأنها تخفي وراءها ذهباً، أي إذا كان لدى المصرف ١٠٠ مليون ليرة ذهبية فإنه يصدر بما يعادلها أوراق نقدية ، وإذا ازداد الإنتاج وتطلب الأمر زيادة الإصدار فإن المصرف لا يستطيع زيادة الإصدار لتزويد الاقتصاد بالسيولة نظراً لتقيد المصرف بالتغطية الكاملة ولذلك يصف البعض هذه الطريقة بالنظام الجامد حيث لا يعطي المصرف أي مرونة، ويكون إصدار الورق أو النقود النائبة مرهوناً بالليرات الذهبية التي ترتبط بالإنتاج من مناجم الذهب.

---

(١) العمار، رضوان: النقود والمصارف، إصدار جامعة تشرين، اللاذقية، ١٩٩٥، ص ٢٨٤.

لقد ساد هذا النظام خلال القرن التاسع عشر وحتى عشية الحرب العالمية الأولى عام ١٩١٤.

➢ نظام الإصدار الجزئي:

إن الجمود الذي تعرض له نظام الغطاء الذهبي الكامل قد دفع الحكومات والمفكرين لإيجاد طريقة جديدة تخفف من الجمود، فقد تم إيجاد نظام الإصدار الجزئي وهو كما يلي:

«هو مجموعة من الإجراءات والتنظيمات التي يسمح بموجبها المشرع للمصرف المركزي بإصدار النقود الورقية بتغطية كاملة ١٠٠% مع السماح بإصدار أوراق إضافية بموجب تغطية بسندات حكومية».

ظهر هذا النظام في بريطانيا عام ١٨٤٤ وسمي قانون بيل[١] أو قانون ١٨٤٤ حيث سمح المشرع بموجب هذا القانون للمصرف البريطاني (بنك إنكلترا) بإصدار نقود إضافية تتم تغطيتها بسندات حكومية وذلك لتمويل الأساطيل التجارية والحربية التي كرست السيطرة البريطانية على العالم وحدد القانون عام ١٨٤٤ إصدار ١٨٤٥٠٠٠٠ جنيه استرليني واستمر العمل بهذا القانون حتى عام ١٩٢٩ عام الكساد الكبير.

أي كانت التغطية ذهبية ١٠٠% ويسمح بإصدار هذه المبالغ لتمويل الأنشطة التجارية والحربية وكان نوعاً من المرونة في النظام النقدي.

إلا أن الجمود قد أصاب ثانية هذا النظام لأنه لا يمكن مجاراة التطور النقدي للتطور الاقتصادي الذي يبقى مقيداً بالذهب والسندات الحكومية.

---

(١) شرف، كمال، أبو عراج، هاشم: النقود والمصارف، جامعة دمشق، ١٩٩٤، ص ٢٢٢.

➢ نظام الغطاء الذهبي النسبي:

هو أحد أنظمة الإصدار التي حققت المرونة وتطور الإنتاج في الدول التي استخدمت هذا النظام، واستناداً إلى ذلك يعرف هذا النظام بما يلي:

«يسمح المشرع بموجب هذا النظام للمصرف المركزي بإصدار النقد مقابل تغطية ذهبية ٥٠% والباقي يغطى بسندات حكومية وسندات تجارية ٥٠%».

إن هذا النظام يسمح للمصرف المركزي بزيادة الإصدار إذا كان الاقتصاد بحاجة إلى السيولة، ولذلك ازداد الإنتاج وتطور الاستهلاك في الدول التي طبقته وهي الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا وبلجيكا وإيطاليا وهولندا.

يعاب على هذا النظام:

١- إذا أصدر المصرف المركزي الكميات اللازمة من النقد ثم استدعت حالة الاقتصاد زيادة الإصدار فلن يستطيع ذلك إلا بعد زيادة الذهب، أي بقيت طريقة غير مرنة.

٢- إذا ازدادت كميات الذهب لدى المصرف المركزي نتيجة المعاملات التجارية فإنه يزيد حجم الإصدار وهذا يؤدي إلى اضطرابات نقدية إذا كان الاقتصاد لا يحتاج هذه الكميات (ركود - تضخم).

لذلك لم يستطع هذا النظام تلبية حاجات الاقتصاد الوطني من النقد.

➢ نظام الحد الأقصى للإصدار:

يحدد المشرع بموجب هذا النظام حداً أقصى لما يمكن أن يصدره المصرف المركزي من أوراق البنكنوت دون وجود أي ارتباط بين الأوراق المصدرة والذهب.

إن التغطية في هذا النظام هي سندات حكومية أو تجارية فقط ويستطيع المصرف المركزي توظيف ما لديه من ذهب في معاملات تجارية داخلية وخارجية.

لقد أخذت فرنسا بهذه الطريقة عام ١٨٨٣ واستمر العمل بها حتى عام ١٩٢٨ لقد أعطي المصرف المركزي مرونة كاملة إذ عندما يتجاوز الطلب على النقود الحد الأقصى للإصدار يطلب من الحكومة ثانية زيادته، وهكذا استمرت طلبات المصرف المركزي بزيادة الإصدار كلما دعت الضرورة لذلك.

المآخذ على هذا النظام:

١- انعدام أي ضمان حقيقي لقيمة النقد الوطني المصدر، وعدم قدرة الدولة على تنظيم الإصدار لأن المصرف المركزي يستطيع أن يطلب بشكل مستمر زيادة الحد الأقصى المسموح به.

٢- إذا قام المصرف المركزي بتوظيف الذهب الموجود لديه في مصارف أجنبية يزداد العجز في ميزان المدفوعات ويؤثر ذلك في قيمة العملة الوطنية.

لقد كان هذا النظام آخر الأنظمة التي طبقتها الدول قبل الانتقال إلى نظام الإصدار الحر وتحرير النقد من القيود الذهبية.

➢ نظام الإصدار الحر:

إن قيام الحكومات بتطبيق الأنظمة السابقة والتعرض لسلبياتها وجمود التداول والإنتاج نظراً لنقص السيولة قد دفع الحكومات لإعطاء المصرف المركزي حرية الإصدار التي تقوم على مجموعة من الأسس العلمية المرنة فنظام الإصدار الحر: «هو مجموعة من الإجراءات والتنظيمات التي يسمح بموجبها المشرع للمصرف المركزي بإصدار النقد الوطني دون تغطية محددة وحسب حالة النشاط الاقتصادي بحيث يكون دور النقد فاعلاً في الحياة الاقتصادية».

وتكون خصائص هذا النظام كما يلي:

١- يحق للمصرف المركزي القيام بالإصدار والإدارة استناداً إلى نص تشـــريعي يصدر من قبل الدولة.

٢- تكون التغطية حرة (ذهب - عملات أجنبية - سندات..) ولا يتقيد بحجم واحدة دون الأخرى أي له الحرية باعتماد التغطية.

٣- يستند الإصدار إلى الإنتاج فكلما ازداد الإنتاج يزداد الإصدار وبالمقابل عند نقص الإنتاج يسحب المصرف المركزي السيولة من السوق.

٤- يصدر المصرف النقد لكي يكون فاعلاً أي في حـــالات الركـــود يزيـــد الإصدار ويقرض الأفراد لكي يتخلص من هذه الحالة، وفي حالات التضخم يخفف حجم السيولة، لكي يخفض ارتفاع الأسعار.

يصدر النقد حسب القانون التالي:

$$\text{مجموع الكتلة النقدية} = \frac{\text{مجموع أسعار السلع والخدمات المنتجة خلال سنة (الناتج)}}{\text{سرعة التداول النقدي}}$$

فإذا كان حجم الناتج ٥٠٠ مليون ليرة وكانت سرعة التداول ٥ هـــذا يعـــني أن هـــذا الاقتصاد سوف يصدر النقود التالية:

$$\text{مجموع الكتلة النقدية} = \frac{\text{٥٠٠ مليون}}{٥} = \text{١٠٠ مليون ليرة}$$

فإذا ازداد الناتج إلى ٨٠٠ مليون ليرة وبقيت سرعة التداول ٥ يكون حجم النقد المصدر:

$$= \frac{\text{٨٠٠ مليون}}{٥} = \text{١٦٠ مليون ليرة}$$

إن حجم النقد المصدر يرتبط بالناتج وسرعة التداول النقدي ومرونة المصرف في الإصدار، لأنه من خلال النقد يتدخل المصرف المركزي في السوق لتحقيق التوازن والاستقرار.

تعمل جميع المصارف المركزية في العالم بموجب هذا النظام الذي يقوم على المرونة من جهة وعلى فاعلية النقد في الاقتصاد من جهة أخرى.

٤ - المصرف المركزي مصرف الحكومة:

عندما كان الإصدار النقدي موكلاً إلى المصارف الخاصة كانت الدولة تعتمد أي مصرف من هذه المصارف لكي يقوم بالعمليات التجارية للحكومة، لكن تأسيس المصارف المركزية قد فتح الباب واسعاً أمام الحكومات لكي تعتمد على مصرفها وعلى عملياته في خدمة النشاط الحكومي والعمليات الخارجية في الإقراض والاستقراض، فماذا تعني وظيفة مصرف الحكومة؟

إن وظيفة مصرف الحكومة تعني:

«قيام المصرف المركزي بالأعمال والأنشطة التي توكلها الحكومة إليه، وتقديم النصح والمشورة لها في المجالين المالي والنقدي وإجراء الدراسات الاقتصادية على المستوى الكلي وتقديمها للحكومة لكي تتخذ القرارات المناسبة».

إن هذه الوظيفة توضح لنا الدور المتميز للمصرف المركزي (مصرفياً ومالياً ونقدياً) وبالتالي فإن مفردات هذه الوظيفة وتفصيلاتها تتضمن الأعمال التالية:

١- الاحتفاظ بكافة الودائع لوزارة المالية (الخزينة العامة) ولكافة الوزارات والمؤسسات والشركات الحكومية[١].

(١)عفيفي حاتم، سامي: اقتصاديات النقود والمصارف، الطبعة الثانية، القاهرة، ٢٠٠٤ ، ص ٢٧٩.

٢- القيام بدور عميل الحكومة في المعاملات الخارجية فكل اتفاقية اقتصادية أو مالية أو نقدية لا تعقد إلا بحضور المصرف المركزي وضمانته، إضافة إلى ذلك يسدد عن الدولة المدفوعات الخارجية ويستقبل لها التسديدات من المصارف الأجنبية.

٣- يمثل الدولة في المحافل النقدية العربية والدولية، فهو عضو في صندوق النقد العربي، والمصارف الإسلامية للتنمية ويمثل الدولة في صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير، وكافة المنظمات المالية الدولية، ومنظمة التجارة العالمية وغيرها.

٤- يقدم القروض قصيرة الأجل للحكومة في بداية كل عام لمدة ثلاثة أشهر ريثما تجبي الضرائب، ويقدم لها القروض طويلة الأجل في حال عجز الموازنة ويصدر القروض العامة لصالح الخزانة العامة وهي أذون الخزينة وسندات الدين العام ويسدد أثمانها والفوائد في موعد الاستحقاق.

٥- تقديم المشورة الفنية المالية عند دراسة الموازنة العامة وإقرارها ويقدم المشورة الفنية عند الإصدار النقدي لتمويل العجز، ويقدم مشورة اقتصادية ونقدية في كافة القضايا الاقتصادية.

٦- يناقش مع الحكومة تحديد سعر الصرف المناسب الذي يخدم الإنتاج وكلا" من الاستيراد والتصدير والاحتياطيات النقدية.

٧- يحتفظ بالاحتياطيات النقدية الأجنبية (دولار - يورو - ين ياباني - جنيه إسترليني) لأنها العملات الأساسية في صندوق النقد الدولي.

إن قيام المصرف المركزي بهذه المهام والأعمال توضح مدى الارتباط والعلاقة بين قراراته وقرارات الحكومة، لذلك ظهرت فكرة تبعية المصرف المركزي أو استقلاله عن الحكومة. فالاستقلالية تعني عدم تدخل الدولة في القرارات النقدية وعدم اعتمادها

على الإصدار النقدي في تمويل عجز الموازنة وتقرير سعر الصرف المناسب للاقتصاد، بينما التبعية تعني:

أن يخضع المصرف المركزي في قراراته المالية والنقدية لسلطة الحكومة وقراراتها وتوجهاتها، وخضوعه لقرار الحكومة في تمويل العجز عن طريق الإصدار النقدي وتحكم الحكومة بأسعار الصرف وعرض النقد دون أي اعتبار لرأي المصرف المركزي.

لكن الرأي العملي لا يحبذ الاستقلالية ولا يحبذ التبعية، فالمصرف المركزي يجب أن يتبع سلطة الحكومة وقراراتها في بعض الأحيان، ويتمتع بالاستقلالية في أحيان أخرى، أي لكل إجراء أو سياسة موقع محدد بين الاتجاهين بما يخدم مصالح الاقتصاد الوطني، وبما أننا ذكرنا أن يقدم النصح والمشورة هذا يعني في حالات ارتفاع الأسعار والتضخم يتشاور مع الحكومة في الإجراءات المنوي القيام بها لكي تتحقق النتائج الإيجابية، أما إذا قام كل فريق باتخاذ الإجراءات التي تخصه فلا يحصل التوافق وتزداد الآثار السلبية للتضخم أي أننا نرى ضرورة خضوع المصرف المركزي لسلطة الدولة وقراراتها وتوجهاتها وسياستها العامة أكثر من استقلاليته، لأن الحكومة تسعى أيضاً إلى الأفضل وتحقيق مصالح الاقتصاد الوطني في النمو والتطور.

٥ – المصرف المركزي مصرف المصارف:

هي إحدى أهم الوظائف التي يقوم بها المصرف المركزي في العمل المصرفي بحيث توفر الحماية والضمان للمصارف التجارية واستناداً إلى ذلك تعني وظيفة مصرف المصارف:

«فلسفة نقدية حديثة تظهر وتوضح دور المصرف المركزي بالتحكم في إدارة النقد والائتمان أي قيادة العمل المصرفي، وتحديد أسس الصيرفة ومبادئها للمصارف التجارية بما يضمن سلامة الجهاز المصرفي».

لا يتعامل المصرف المركزي مع الأفراد، بل مع المصارف التجارية التي تتعامل بدورها مع الأفراد والشركات، وتنحصر مهمته في الإشراف والمراقبة وتوجيه السياسات الائتمانية للمصارف التجارية[1].

استناداً إلى هذا التعريف يمكن تحديد مهام المصرف المركزي في تحديد وتوجيه المصارف التجارية بالنقاط التالية:

١ - الاحتفاظ بالأرصدة النقدية للمصارف التجارية:

كانت المصارف التجارية تودع بعض النقود في المصرف المركزي بشكل اختياري بهدف المساعدة في الظروف الطارئة، لكن تزايد دور المصرف المركزي في الاقتصاد الوطني قد حول هذه المبالغ إلى عمل إلزامي ظهر على الشكل التالي:

أ. ألزم المصرف المركزي المصارف التجارية بإيداع الاحتياطي الإلزامي لديه.

ب. ألزم المصرف المركزي المصارف التجارية باقتطاع نسبة محددة من الودائع والاحتفاظ بها لدى المصرف المركزي للحالات الطارئة وذلك لدعمها بالسيولة إذا ما تعرضت لأزمة السيولة.

ج. الاحتفاظ بكافة الأموال في خزائن المصرف المركزي ضمن حدود معينة يتم الاتفاق عليها (كل فرع يحق له الاحتفاظ مثلاً بـ ١٠٠ مليون والباقي ينقل إلى فروع المصرف المركزي للضمانة..).

أي من خلال هذه المهمة تكون حركة النقود بين المصرف المركزي والمصارف التجارية في جريان مستمر، ويتعرف يومياً على حجم الأموال الجاهزة لديه ولدى المصارف التجارية.

(١)العمار، رضوان: النقود والمصارف، مرجع سابق، ص ٢٨٨.

٢ - تسوية الأرصدة (المقاصة) بين المصارف:

بما أن المصارف التجارية تحتفظ باحتياطيات اختيارية وإجبارية لدى المصرف المركزي، وبما أن عملية تحصيل الشيكات والحوالات تتطلب وقتاً وجهداً بين المصارف، لذلك كان من باب أولى أن يقوم المصرف المركزي بإجراء عمليات المقاصة بين المصارف التجارية وتحديد مديونية كل مصرف للمصرف الآخر، وتسوية الحسابات بالاقتطاع من المصرف المدين للمصرف الدائن وتحديد رصيد كل مصرف في نهاية كل يوم الأمر الذي يسهل على المصارف التجارية الوقت والجهد ويزيد أرباحها.

لقد أصبحت عمليات المقاصة تسوى بشكل إلكتروني في المصرف المركزي وذلك في غرفة المقاصة الأمر الذي يزيد الثقة بالعمل المصرفي ويوفر الوقت والجهد والمال بين المصارف.

٣ - إعطاء أي مصرف تجاري المعلومات التي يحتاج إليها:

يعطي المصرف المركزي جميع المعلومات عند منح الائتمان عن عملاء المصرف الآخر، ويكون ذلك في إطار ما يسمى (مركزية المخاطر) أي يستطيع أي مصرف تجاري أن يستعلم عن زبائن المصارف الأخرى بحيث إذا تقدموا بطلبات اقتراض إليه أن تكون المعلومات موجودة لديه فالزبائن السيئون الذين يقترضون من عدة مصارف ولا يدفعون أصبحوا اليوم بفضل مركزية المخاطر غير قادرين على التلاعب على المصارف التجارية، وهذه من أهم الإنجازات المصرفية للنظام المصرفي يقوم بها المصرف المركزي بهدف حماية المصارف التجارية، ومن ثم حماية النظام المصرفي ككل.

٤ - قيام المصرف المركزي بدور المقرض الأخير:

وتعني هذه المهمة قيام المصرف المركزي بتقديم القروض والسلف للمصارف التجارية في أوقات الأزمات، أو عندما يريد أن يدعم تطور قطاع ما مثل القطاع الزراعي، إن قيام المصرف المركزي بمساعدة المصارف التجارية في أوقات الأزمات

يهدف إلى التخفيف من آثار الأزمة أو إيقافها، لأن إفلاس مصرف مـا، يـؤدي إلى إفلاس كافة المصارف ومن ثم تعرض البلاد لأزمة سيولة.

لكن هذا التدخل ومساعدة المصارف التجارية لا يكون مفتوحاً دون قيود، بل يحدد شروط المساعدة للمصارف وأسسها لكي لا تبالغ في استخدام سيولتها والالتجاء إلى المصرف المركزي في أوقات الأزمات[1].

لقد قدم المصرف المركزي في ماليزيا حـوالي ٥٠ مليـار دولار للمصـارف التجارية في أزمة عام ١٩٩٧، وقدم المصرف المركزي التركي حـوالي ٤ مليـارات دولار في أزمة عام ٢٠٠١ لمساعدة المصارف التجارية وهكذا تقدم جميع المصـارف المركزية المساعدة للمصارف التجارية بهدف وقف الأزمات.

٦ – الرقابة على الائتمان:

تحدثنا في الوظيفة الأولى عن إصدار النقود، وكيف يستطيع المصرف المركـزي تحديد حجم النقد اللازم في الاقتصاد، وآليات الإصدار وتنظيم النقد، وهـذا الأمـر يستلزم الرقابة على الائتمان، لأن التوسع في الائتمان سوف يؤثر في وظيفة الإصدار، لذلك ينبغي على المصرف المركزي القيام بالرقابة على الائتمان لكي يـدعم وظيفتـه الأولى الرقابة على الإصدار، فما معنى الرقابة على الائتمان؟

الرقابة على الائتمان«هي قيام المصرف المركزي بدراسة حجم النقود الخطيـة (الودائع) والقروض التي تخلقها المصارف التجارية من هذه الودائع، والتأثير في هـذه النقود من خلال الأدوات المباشرة وغير المباشرة وذلك لتحقيق التناسب بـين النقـد والناتج الوطني».

(١) زهير شامية، أحمد: النقود والمصارف، مرجع سابق، ص ٣١٩.

إن هذه الوظيفة تتم بتقييد الائتمان بحيث لا يتجاوز إمكانيات الاقتصاد الوطني ويحصل التضخم، أو في بعض الأحيان تنخفض فيحصل الركود، ثم يقوم بالرقابة المباشرة أو غير المباشرة على المصارف التجارية لكي تخلق النقود التي يحتاجها الاقتصاد الوطني مما يهدف إلى زيادة معدلات النمو الاقتصادي وتحقيق الاستقرار النقدي، واستقرار المستوى العام للأسعار.

ثانياً: المصارف التجارية Commercial Banks

لا يختلف المصرف التجاري عن المصارف الأخرى لأن المصرف التجاري بالمفهوم الواسع يتضمن المصارف المتخصصة والإسلامية والشاملة، وكلمة التجاري تعني أنه يهدف إلى الربح ويمول جميع القطاعات الاقتصادية في الاقتصاد الوطني.

وإذا أخذنا المصرف التجاري بالمعنى التخصصي، فإن هذا المصرف يمول قطاع التجارة الداخلية والتجارة الخارجية ويمول الخدمات بكافة أنواعها والاستهلاك.

أي إذا اهتم المصرف الصناعي بتمويل الإنتاج والتصنيع، فإن المصرف التجاري يهتم بتمويل الشراء من المنتجين والتسويق للمواطنين، ويمنح القروض للمستهلكين مما يساعد على سرعة تصريف السلع والخدمات، فالمصارف التجارية بما تقوم به من دور في الاقتصاد لا يدعم فقط قطاع التجارة، بل يمتد تأثيره إلى الصناعة والخدمات والاستهلاك، فهو مصرف وسيط ويلعب دور الوساطة بين المؤسسات و المشترين والبائعين وفي الأسواق المالية.

١ – مفهوم المصرف التجاري:

تكلمنا في الفصل السابق عن سمات المصارف وخصائصها ثم تكلمنا عن مفهوم المصارف وخاصة المتخصصة، أما الآن فسوف نشرح مفهوم المصرف التجاري.

المصارف التجارية مؤسسات ائتمانية غير متخصصة تضطلع أساساً بتلقي ودائع الأفراد القابلة للسحب عند الطلب أو بعد أجل قصير والتعامل بصفة أساسية في الائتمان قصير الأجل».

يركز هذا التعريف على خاصتين للمصارف التجارية قبول الودائع وتقديم القروض للمؤسسات المحتاجة إليها ويهمل تقديم الخدمات التي باتت اليوم أكثر أهمية للمصرف من الودائع والقروض نظراً لارتفاع العمولات عليها.

المصارف التجارية هي:

«مؤسسات مالية تستقبل الودائع وتمنح القروض وتسهل عمليات السحب والإيداع الإلكترونية للعملاء، وتمول التجارة الداخلية والخارجية، تتعامل مع مؤسسات الوساطة المالية والمضاربين في البورصة وتقدم خدمات مصرفية ومالية متنوعة للعملاء».

واستناداً إلى هذا التعريف يمكن تحديد خصائص المصارف التجارية بما يلي:

١ - استقبال الودائع بكافة أشكالها.

٢ - منح القروض لآجال متباينة استناداً إلى حالة كل شركة أو فرد.

٣ - القيام بالخدمات الإلكترونية (الصيرفة الإلكترونية).

٤ - تمويل التجارة الداخلية والخارجية.

٥ - تمويل كافة إجراءات التعامل بالبورصة.

٦ - تقديم خدمات مصرفية متنوعة للعملاء.

إن هذه السمات توضح مدى تطور العمل المصرفي وتطور مجالات التمويل ونشاط المصارف وخاصة دخول البورصات وتمويل المضاربة والسماسرة في مجال البورصة وتكوين محافظ استثمارية وغيرها.

أما الوظائف التي تقوم بها المصارف التجارية فهي:

١- تحصيل مستحقات العملاء من مصادرها المختلفة من شيكات أو كمبيالات أو سندات وغيرها من أشكال الدفع الأخرى ووسائله.

٢- قيام المصرف التجاري بتجميع المدخرات عبر أشكال ووسائل تجارية تجذب الزبائن للإيداع وذلك بهدف استثمارها.

٣- منح القروض قصيرة الأجل بهدف تمويل التجارة والأعمال الصناعية الجارية، والقيام بمنح قروض متوسطة الأجل وطويلة الأجل للأنشطة الإنتاجية الضخمة.

٤- تبديل العملات الأجنبية مقابل عمولة أو الإتجار أحياناً بالعملات الأجنبية.

٥- إصدار الكفالات لصالح العملاء، وهنا لا يقدم المصرف الأموال إنما يتعهد بالدفع في حال قصر الزبون في الوفاء بالتزاماته.

٦- المتاجرة بالأوراق المالية لصالحه، أو تكوين محافظة استثمارية للعملاء وتمويل المضاربين بالأصول المالية وتخديم دفع ثمن الأصول محل المتاجرة في سوق الأوراق المالية.

٧- القيام بتخديم الصيرفة الإلكترونية ونشر أجهزة الصراف في أماكن وجود الزبائن وخاصة الأسواق.

إن أعمال المصارف التجارية لم يعد لها حدود معينة، بل دخلت كافة المجالات والقطاعات حتى مجال تمويل الزراعة قد تقدم عليه المصارف التجارية وخاصة في الجزء الذي يهتم بالاتجار بالمنتجات الزراعية.

❖ أنواع المصارف التجارية:

ويمكن تقسيم هذا النوع من المصارف إلى خمسة أنواع وفقا لحجم نشاطها وتنظيمها الإداري وملكيتها.

١- المصارف ذات الفروع: Branch Banks

وهي منشآت تتخذ غالباً شكل الشركات المساهمة ولها فروع في كافة الأنحاء الهامة من البلاد، وتتبع اللامركزية في إدارتها حيث يترك للفرع تدبير شؤونه، فلا يرجع للمركز الرئيسي للبنك إلا فيما يتعلق بالمسائل الهامة التي ينص عليها في لائحة البنك، وبخاصة فيما يتعلق برسم السياسات والمسائل الإدارية المركزية.

ويتصف هذا النوع من المصارف، بأنه يعمل على النطاق الأهلي، ويخضع للقوانين العامة للدولة وليس لقوانين المحافظات أو الولايات التي تقام فيها الفروع.

وتقوم سياسات الإقراض في هذه المصارف على أساس التمييز بين آجال القروض، فهي تمنح قروضاً قصيرة الأجل تتراوح فترة استحقاقها من ستة شهور إلى سنة كاملة، وبشرط أن تستخدم هذه القروض في تمويل رأس المال العامل لضمان السرعة في استرداد القروض.

٢- مصارف السلاسل: Chain Banks

نشأت مصارف السلاسل مع نمو حجم المصارف التجارية، ونمو حجم الأعمال التي تمولها من أجل تقديم خدماتها إلى مختلف فئات المجتمع.

وهذه المصارف تعد نشاطها من خلال فتح سلسة متكاملة من الفروع، وهي عبارة عن عدة مصارف منفصلة عن بعضها إدارياً، ولكن يشرف عليها مركز رئيسي واحد يتولى رسم السياسات العامة التي تلتزم بها كافة وحدات السلسلة، كما ينسق

الأعمال والنشاط بين الوحدات بعضها مع بعض، ولا يوجد هذا النوع من المصارف التجارية إلا في الولايات المتحدة الأمريكية.

٣- مصارف المجموعات: Group Banks

وهي أشبه بالشركات القابضة التي تتولى إنشاء عدة مصارف أو شركات مالية فتمتلك معظم رأس مالها وتشرف على سياستها وتقوم بتوجيهها.

ولهذا النوع من المصارف طابع احتكاري، وأصبحت سمة من سمات العصر الحديث.

٤- المصارف الفردية: Unit Banks

وهي منشآت صغيرة يمتلكها أفراد أو شركات أشخاص، ويقتصر عملها في الغالب على منطقة صغيرة أو تتميز عن باقي أنواع المصارف بأنها تقصر توظيف مواردها على أصول بالغة السيولة مثل الأوراق المالية والأوراق التجارية المخصومة، وغير ذلك من الأصول القابلة للتحويل إلى نقود في وقت قصير وبدون خسائر.

ويرجع السبب في ذلك إلى أنها لا تستطيع تحمل مخاطر توظيف أموالها في القروض متوسطة الأجل أو طويلة الأجل لصغر حجم مواردها.

وتعتمد هذه المصارف في نشاطها على ما يتمتع به أصحابها أو مديروها من خبرات مصرفية وما يحوزونه من ثقة المتعاملين.

٥- المصارف المحلية: Local Banks

وهي تنشأ لتباشر نشاطها في منطقة جغرافية محددة، قد تكون مقاطعة أو ولاية أو محافظة أو حتى مدينة محددة.

وإذا كان نظام الحكم المحلي في الدولة تتفاوت فيه قوانين المناطق الجغرافية، فإن البنك المحلي يخضع للقوانين المحلية ولإشراف سلطات الرقابة على المصارف في منطقة عمله.

ففي الولايات المتحدة مثلاً يحظر على المصارف المحلية أن يمتد نشاطها خارج نطاق الولاية بصفة عامة. غير أن قوانين الولايات تختلف في هذا الشأن فيما يتعلق بنشاط البنك داخل الولاية ذاتها، فمنها ما يسمح للبنك الواحد أن ينشىء فروعاً له داخلها، ومنها ما يسمح بذلك في المناطق الإدارية القريبة من المركز الرئيسي للبنك، ومنها ما يبيح له إنشاء وحدات في أي مكان في الولاية.

ثالثاً: المصارف المتخصصة: Specialized Banks

المصارف المتخصصة هي مصارف تتخصص في تمويل نشاط اقتصادي معين. فالبنك الصناعي يتخصص في تمويل الاستثمارات الصناعية، والبنك العقاري يتخصص في تمويل الاستثمارات العقارية، والبنك الزراعي يتخصص في تمويل الاستثمارات الزراعية، وبنك تمويل التجارة الخارجية يتخصص في تمويل التجارية الخارجية ومباشرة عمليات مصرفية خاصة بها. ويرجع السبب في هذا التخصص إلى ما تقتضيه ظروف التمويل في كل من هذه المجالات ذات الطبيعة المتباينة.

وتقوم المصارف المتخصصة بتشغيل مواردها في قروض يغلب عليها أن تكون طويلة الأجل باستثناء مصارف تمويل التجارة الخارجية حيث أجل القرض قد لا يتعدى ستة أشهر.

أما موارد هذه المصارف فإنها لا تستقيها من الودائع كما هو الحال في المصارف التجارية. ولكن من رأس مال البنك، ومن السندات والقروض العامة التي تصدرها وتشترك فيها المصارف التجارية كنوع من أنواع الاستثمار عندها لذلك فإن المصارف المتخصصة لا تستطيع التوسع المستمر في نشاطها إلا في حدود مواردها. بعكس الحال عند المصارف التجارية التي تستطيع أن تنمي مواردها عن طريق الودائع وما تقدمه من إغراءات للمودعين كي يزيدوا من مقدارها.

- أنواع المصارف المتخصصة المختلفة

١- مصارف التنمية الصناعية: Industrial Banks

وهي مصارف متخصصة في إنشاء الصناعات المختلفة وتدعيمها وإمدادها بالأموال اللازمة لشراء المواد الخام والآلات أو غير ذلك من وسائل المساعدة، وعادة لا يسمح لهذا النوع من المصارف بفتح حسابات دائنة أو قبول ودائع ولذلك فهي تعتمد- في تمويلها للصناعة - على رأس مالها وما تستطيع الحصول عليه من قروض من البنك المركزي أو المصارف الأخرى أو على السندات التي تصدرها.

وبالتالي فإن قدرة هذا النوع من المصارف على تمويل الصناعات تتحدد على أساس إمكان حصوله على قروض لآجال طويلة بفوائد أقل نسبياً من تلك التي يمنحها لإقامة المشروعات الصناعية.

والمصارف الصناعية تمنح تسهيلات تختلف آجال استحقاقها وفقاً لنوع الائتمان المطلوب، فبالنسبة لشراء أراضي المصنع وتجهيزات مبانيه قد يصل أجل القروض لمدة فيما بين ١٠ و٢٠ سنة، وتقل هذه المدة إلى نحو ٥ سنوات عند تمويل التجهيزات الآلية، وتنخفض إلى مدة لا تتجاوز السنة بالنسبة لتمويل شراء مستلزمات الإنتاج.

٢- مصارف التنمية الزراعية: Agricultural Banks

نظراً لأهمية القروض للتنمية الريفية، ولأن ظروف تمويل الكثير من مشروعات التنمية الريفية أو إقراضها تختلف عن غيرها من المشروعات التجارية، لذلك فقد اهتمت الكثير من الدول بإنشاء مؤسسات ائتمانية متخصصة في تقديم الائتمان للتنمية على مستوى الدولة عامة وعلى مستوى الريف خاصة، وتختلف أهداف هذه المؤسسات وسياساتها وأساليب عملها عن غيرها من مؤسسات التمويل مما يسهل من

عملية الحصول على القروض اللازمة للتنمية الريفية مع ضمان مستوى كفاءة مرتفع في استخدام هذه القروض وضمان سدادها.

والمصارف الزراعية هي منشآت مالية متخصصة في تمويل نفقات الزراعة والحصاد وفي شراء الآلات الزراعية واستصلاح الأراضي وغير ذلك....

لهذا تقوم بمنح ثلاثة أنواع من القروض:

- قصيرة الأجل لتمويل المحاصيل الزراعية.
- متوسطة الأجل لشراء الآلات الزراعية ورفع الكفاءة الإنتاجية بصفة عامة.
- طويلة الأجل لاستصلاح الأراضي البور وزراعتها.

وتختلف سياسة البنك في منح هذه القروض وفقاً لظروف الدولة التي يعمل في نطاقها، كما تختلف المصارف في تكوينها وأغراضها تبعاً لذلك.

وبصفة عامة يمكن القول إن الائتمان الزراعي – أياً كان مكانه – يواجه مشكلات فنية عديدة، لأن القروض الزراعية كثيرة المخاطر بالنسبة إلى قروض المصارف التجارية للأسباب التالية:

أ. دورة الإنتاج الزراعي تستغرق وقتا" أطول نسبياً من دورة الإنتاج الصناعي، وهذا يتيح للمزارع مرونة كافية تمكنه من التصرف في أمواله، سواء بالخفض أو الزيادة أو التحويل إلى مجالات أخرى، الأمر الذي يعرض البنك الزراعي لمصاعب تحصيل الديون.

ب. ظروف الجو التي لا يمكن التنبؤ بها أو التحكم فيها. فالضمان لسداد القروض الزراعية هو الإنتاج الزراعي، و الإنتاج الزراعي ومقداره يكون في علم الغيب وقت منح القروض.

ج. عدم وجود ضمانات سريعة وحازمة يكفلها القانون مثل تلك التي يكفلها القانون في الأعمال التجارية، مثل السندات الإذنية والكمبيالات والتي إذا امتنع المدين عن دفعها فإنه يمكن عمل بروتستو وبالتالي إشهار إفلاسه.

د. يترتب على صغر حجم السلفة الزراعية وكثرة عدد المقترضين من المزارعين في المجتمعات التي تنتشر فيها الملكيات الصغيرة، ضرورة أن يبذل البنك الزراعي جهداً كبيراً في فتح الملف والتثبت من الحاجة إليها واسترداد قيمتها.

ه. هناك مخاطر تسويقية كثيرة، حيث إن أسعار المحاصيل الزراعية عرضة للتغير الحاد بسبب عوامل العرض والطلب، وأيضاً إصابة المحاصيل بالحشرات أو العطب نتيجة التخزين.

و. تفاوت خبرات المزارعين بشكل لا يطمئن على مستوى الإنتاج وبالتالي الثقة في قدرة المزارع على رد القرض.

ز. الائتمان الزراعي قليل العائد بطبيعته، الأمر الذي يسبب للبنك الزراعي صعوبات في تدبير العائد الذي يكفي لتغطية مصروفاته.

وعادة ما تتدخل الحكومات في الإشراف على عملية الائتمان الزراعي، بقصد القضاء على مشكلاته من زيادة في التكاليف، وحماية المزارعين من نزع ملكياتهم، والوصول إلى توزيع عادل للائتمان، فضلاً عن اتخاذ الإجراءات الحاسمة ضد من يتقاعس عن رد القرض.

٣- المصارف العقارية: Real Estate Banks

هي منشآت مالية يقتصر عملها على تقديم سلف بضمان أراض أو عقارات مبنية، وتقديم قروض لجمعيات الإسكان ومنشآته ، كما تساهم في تأسيس هذه المنشآت.

وتعتمد هذه المصارف في تمويل نشاطها على رؤوس أموالها والقروض طويلة الأجل التي تحصل عليها من البنك المركزي والمصارف الأخرى والسندات التي تصدرها.

ومعظم القروض التي تمنحها هذه المصارف طويلة الأجل، والقليل من هذه القروض متوسطة الأجل وقصيرة الأجل.

وينتشر هذا النوع من المصارف في كافة أنحاء العالم، ولا يقتصر دورها على مجرد الإقراض، وإنما أيضاً الرقابة المصرفية الكاملة على الإنفاق، وربطه بعمليات الإنجاز المنفذة.

وكما أنها أيضاً تساهم في بعض الاستثمارات المباشرة مثل الفنادق، والمجمعات السكنية الكبيرة، وتلك المشروعات التي تحتاج بحكم طبيعتها إلى الائتمان طويل الأجل.

٤- مصارف التجارة الخارجية: Foreign Trade Banks

تتخصص مصارف التجارة الخارجية في تمويل التجارة الخارجية والمعاملات الدولية. وفي العديد من الدول تقوم المصارف التجارية أو المصارف المسماة بشركات اعتمادات التصدير بهذه الوظيفة.

والهدف من إنشاء هذا النوع من المصارف هو مساعدة التجارة الخارجية والنهوض بها وتنميتها عن طريق ما يقدمه البنك من تسهيلات مصرفية وعن طريق مختلف الصور الائتمانية التي يمنحها، بما في ذلك قروض الاستثمار طويل الأجل.

كذلك فإن هذه المصارف تمنح تسهيلات ائتمانية مختلفة الآجال للمنشآت الصناعية، لكي تستعين بها في النهوض بالإنتاج المخصص للتصدير من حيث الكم، وشراء المواد الأولية والسلع الوسيطة اللازمة للوحدات الاقتصادية التي تقوم بهذا النوع من الإنتاج.

كما تختص بفتح الاعتمادات اللازمة لعمليات المقايضة والتبادل الثنائي مع الدول الأجنبية وعمليات التصدير.

كذلك فإنها تعقد الاتفاقيات اللازمة مع المصارف القائمة في الدول الأخـــرى. ويمكن أن يعتمد هذا النوع من المصارف في تمويل عملياته على موارده التي تتكون من حصيلة العملات الأجنبية الواردة للدولة، ومن التسهيلات الائتمانية التي يحصل عليها من المصارف الأجنبية.

رابعاً: مصارف الاستثمار: Investment Banks

من الصعب تحديد مفهوم واضح ومحدد لمصارف الاستثمار، وذلك لتعدد الأنشـــطة التي تضطلع بها في الوقت الحالي ولاختلاف وظائفها من بنك إلى آخر حتى داخـــل الدولـــة نفسها.

وعندما نشأ هذا النوع من المصارف كانت أعماله تقتصر على قبـــول الأوراق التجارية بهدف تمويل التجارة الخارجية، وتوفير الأموال اللازمة للمقترضين في الخارج بطرح الأسهم والسندات في الأسواق المحلية لرأس المال.

أما في الوقت الحالي فقد امتد نشاطها ليشمل التمويل المحلي وإدارة الاستثمارات وتقديم المشورة في المجالات الاندماجية بين الشركات، وتمويل عمليات البيع الآجـــل، كما تلعب دوراً هاماً في الأسواق المالية الدولية.

فإذا استطاع البنك أن يبيع الأوراق المالية بسعر أعلى من سعر السوق الـــذي دفعـــه العميل فإنه يربح من هذه العملية — مقدار الفرق بين سعر الشراء وسعر البيع — أمـــا إذا تم بيع الأوراق المالية بسعر أقل من سعر الشراء فيتحمل البنك الخسارة الناتجة عن ذلك.

وفي جميع الأحوال لا يتحمل العميل المقترض أي خسارة أو ربح ينـــتج عـــن تسويق الأوراق المالية الجديدة.

ويمول البنك عملية شراء الأوراق المالية الجديدة، من خـــلال الاقتـــراض مـــن المصارف الأخرى وبالذات من المصارف التجارية، وبالتالي فعليه أن يتأكـــد قبـــل أن

يلتزم بشراء الأوراق المالية الجديدة وبيعها أنه سيحقق عائدا" يكفيه لتغطية تكاليف الحصول على الأموال اللازمة لتمويل هذه العملية وأيضاً هامش ربح معقول.

وعندما تكون عملية الإصدار كبيرة الحجم، عادة ما يشترك عدة مصارف في الاكتتاب.أي يتجمع مجموعة من مصارف الاستثمار ويتفقون على الاكتتاب في الأوراق المالية المصدرة تضامنياً. ويطلق على اشتراك مجموعة من المصارف في شراء الإصدارات الجديدة وبيعها، لفظ أو لقب الاتحاد أو النقابة. والغرض من هذا الاتحاد التضامني بين المصارف هو توزيع المخاطر الناتجة عن عملية الاكتتاب في إصدارات بالغة الكبر.

فهذا النوع من المصارف عبارة عن:

أ. تاجر يقوم بشراء الأوراق المالية الجديدة بالجملة وبيعها بالتجزئة.

ب. وكيل أو سمسار يحصل على عمولة عن عمليات بيع الأوراق المالية الموجودة وشرائها.

ج. سوق أوراق مالية بهدف توفير رأس مال طويل الأجل لكافة المشروعات بما فيها المصالح الحكومية.

ولكن بما أن هذه المصارف تلعب دور الوسيط بين المقترضين والمستثمرين فهي بالتالي من منشآت الوساطة المالية ويطلق عليها إذاً لقب مصارف.

ومما سبق يتضح أن النشاط الرئيسي لمصارف الاستثمار هو التعامل في الأوراق المالية وبالذات فيما يتعلق بإصدار هذه الأوراق وبالتالي فهي تقوم بأعمال ما يطلق عليها بيوت الإصدار Issuing Houses.

ويمكن القول إن مصارف الاستثمار تقوم بثلاث وظائف رئيسية:

١- وظيفة البحث والاستكشاف (الاستقصاء).

٢- وظيفة الاتفاق والاكتتاب.

٣- وظيفة التوزيع والتسويق.

١. وظيفة البحث والاستكشاف(الاستقصاء): Investigation Function

عندما يحتاج مشروع ما للأموال من أجل توسيع أعماله، فإنه يلجأ إلى بنك الاستثمار لكي يموله برأس مال جديد طويل الأجل.

وحتى يوفر بنك الاستثمار الأموال اللازمة للعميل فإنه يقوم بإصدار أوراق مالية (أسهم، سندات)لصالح هذا العميل، وتعرض في أسواق مالية لكي يكتتب فيها جمهور المستثمرين. وإن البنك الاستثماري الذي يأخذ على عاتقه عملية الإصدار هذه، سيتحمل خسارة إذا أحجم الجمهور عن شراء الأوراق المالية المصدرة، فإنه يقوم ببحث واستقصاء ودراسة جدوى إطلاق هذه الأوراق المالية الجديدة في السوق المالية.

وهذا الاستقصاء لا يشمل فقط المركز المالي للعميل بل يمتد أيضاً إلى معرفة مركزه في الصناعة التي يعمل فيها، أي موقفه بالنسبة للمشروعات الأخرى المنافسة والتي تعمل في الصناعة نفسها ، وكذلك مركز الصناعة نفسها في السوق.

وتحدد نتيجة هذه الدراسة ما إذا كان البنك سيقبل أو يرفض عملية الإصدار لصالح العميل.فقد يظهر البحث أن توسع العميل في أعماله، أي طرح الأوراق المالية الجديدة في السوق والتي تمكن العميل من زيادة رأس ماله سينتج عنه خسارة أو أن الربحية التي تنتج من هذه العملية مشكوك فيها، في هذه الحالة يرفض البنك عملية الإصدار الجديدة.

ويقوم بنك الاستثمار كذلك باعتباره يمتلك الخبرة الفنية والمتخصص في التعامل في الأوراق المالية، بتقديم المشورة في المجالات الاستثمارية المختلفة لعملائه وأيضاً يوفر لهم المعلومات والبيانات اللازمة ويساعدهم في كل ما يتعلق بعمليات الإصدار الجديدة.

فهو ينصح العميل بشأن حجم الإصدار (عدد الأوراق المالية المصدرة)، ونـــوع الإصدار (نوع الأوراق المالية، أسهم عادية أو ممتازة، أو سندات)، كـــذلك شـــروط الإصدار التي تمكن العميل من الحصول على الأموال اللازمة بأحسن الشروط الممكنة.

وبالتالي فإن العميل يعتمد اعتمادا كبيراً على بنك الاستثمار، - باعتباره خبيرا" بالسوق المالية- في خلق أوراق مالية جديدة تقابل معظم احتياجاته وأيضـــاً تكـــون مقبولة للبيع للمستثمرين.

٢. وظيفة الاتفاق والاكتتاب: Underwriting Function

إذا أسفرت عملية الاستقصاء ودراسة جدوى إطلاق الأوراق المالية الجديدة عن قبول بنك الاستثمار لعملية الإصدار لصالح العميل، فإن البنك في هذه الحالة يصل إلى مرحلة الاتفاق مع العميل.

وهناك ثلاثة أنواع من الاتفاقات التي يمكن لبنك أن يجريها مع العميل:

أ- اتفاق بذل ما في الوسع (بذل أقصى مجهود): Best Efforts Agreement

من خلال هذا الاتفاق لا يلتزم البنك ببيع كل الأوراق المالية الجديدة بالســـعر الذي يتم تحديده مع العميل. فالبنك يتعهد فقط ببذل ما في وسعه وكل جهده لبيـــع الأوراق المالية الجديدة وبنك الاستثمار في هذه الحالة يلعب دور الوكيل الذي يقـــوم بتسويق الأوراق المالية لحساب العميل مقابل عمولة متفق عليها مسبقاً.

فإذا لم يقم ببيع كل الأوراق المالية، أو تم بيعها بسعر أقل من السعر المتفق عليه فإن العميل هو الذي يتحمل الخسارة الناتجة عن ذلك. وبالتالي في ظل هذا الاتفاق لا يتحمل بنك الاستثمار أي مخاطر أو أي خسارة تنتج عن عملية إصدار الأوراق المالية الجديدة وبيعها.

ب- اتفاق الترقب أو الانتظار: Standby Agrement

في هذا الإتفاق يشترط العميل أن يعطى حق شراء الأوراق المالية الجديدة إلى حملة الأسهم والسندات الأصليين، وما يتبقى منها يلتزم بنك الاستثمار بشرائها ويتحمل في هذه الحالة مخاطر بيع الأوراق المالية الجديدة وتسويقها.

أي أنه في حالة اتفاق الترقب أو الانتظار تعطى أولوية شراء الأوراق المالية الجديدة للمساهمين الأصليين كلٍ حسب حصته في رأس مال الشركة المقترضة أي في الملكية، وما يتبقى من الأوراق المالية غير المشتراة من قبل المساهمين الأصليين، يشتريه بنك الاستثمار لحسابه، أو يلتزم ببيعه لحساب العميل على أساس سعر متفق عليه.

وفي هذه الحالة يلتزم البنك بالجزء المتبقي من الأوراق المالية الجديدة والذي أحجم عن شرائه حملة الأسهم والسندات الأصليين، يلتزم به البنك وبالتالي فإن بنك الاستثمار يتحمل أي خسارة ناتجة عن بيع هذه الأوراق المالية وتسويقها ، ولا يتحملها العميل فالعميل يحصل على قيمة الأوراق المالية الجديدة التي اشتراها أو التزم ببيعها وفقاً لسعر يتم تحديده مسبقاً.

أي بهذه الاستثمارات يتحمل مخاطر بيع وتسويق الأوراق المالية الجديدة.

ج- الاكتتاب الملزم: Firm Underwriting

في هذه الحالة يلتزم بنك الاستثمار بشراء كل الأوراق المالية المصدرة، أو يلتزم ببيعها بسعر محدد وبالتالي فإن البنك يتحمل المخاطر التسويقية الخاصة بهذه العملية. فهو يدفع قيمة الأوراق المالية.

ويتحمل بنك الاستثمار مصاريف توزيع الأوراق المالية الجديدة وهي عبارة عن مصاريف الدعاية والإعلان والترويج وأيضاً عمولات رجال البيع. ويقوم البنك بمواجهة هذه المصاريف من موارده المختلفة وتتكون من:

- الأتعاب التي يحصل عليها من عمليات البحث والاستقصاء.

- دراسة جدوى إطلاق أوراق مالية جديدة يؤديها لصالح عملائه.

- الأرباح التي يحصل عليها من عمليات شراء الأوراق المالية الجديدة وبيعها.

- العمولات التي يتقاضاها من عمليات بيع الأوراق المالية القديمة الموجـــودة في السوق وشرائها.

- العمولات التي يحصل عليها من تسويق أوراق مالية جديدة لحساب عملائه.

وبالرغم من أن الهدف الأساسي لبنك الاستثمار هو الربح، إلا أن هذا البنـــك يؤدي وظيفة اجتماعية هامة. فهي تعمل بمثابـــة حكـــم للائتمـــان (Arbiter of Credit) لأنها ترشد استخدامات رأس المال بمنع – أو على الأقل الحد – من تدفقه إلى تلك الأماكن أو المجالات التي يقل فيها الطلب عليه وتوجهه إلى تلك التي يزيد فيها الطلب عليه أو تلك التي يكون استخدامه فيها أحسن وأمثل. فهي بالتالي توجه تدفق رأس المال في تلك القنوات التي يمكن أن تتعاظم فيها إنتاجيته.

٣. وظيفة التوزيع والتسويق: Distribution Function

وهي آخر وظيفة يقوم بها بنك الاستثمار و يمكن اعتبارها آخر مرحلـــة مـــن مراحل عمله وهو توصيل الأوراق المالية لجمهور المستثمرين.

ويتحدد السعر الذي يمكن أن يبيع به بنك الاستثمار الإصدارات الجديدة- إلى حد كبير- على جهوده البيعية والتسويقية. فمن خلال معرفته بالسوق الماليـــة ومـــن خلال اتصالاته المختلفة بالمستثمرين المرتقبين والمحتملين وأيضاً من خلال جهود رجال البيع Sales Man الذين يعملون لحسابه، يمكنه بيع الإصدارات الجديدة بســـرعة وبسعر ملائم.

فرجال البيع عليهم مهمة الاتصال بالمصارف التجارية ومصارف الادخار وشركات التأمين وسماسرة الأوراق المالية وغيرهم من مؤسسات الوساطة المالية وأيضاً المستثمرين الأفراد، لإقناعهم ودفعهم إلى شراء الأوراق المالية الجديدة.

ومن أساليب الترويج التي تستخدمها مصارف الاستثمار لحفز المستثمرين المحتملين وإغوائهم للإقبال على شراء الإصدارات الجديدة، هي أن تطرح هذه الإصدارات بسعر يقل قليلاً عن سعرها السوقي الجاري. وهذا الخصم Discount يعتبر من الحوافز الهامة Incentive التي تمكن بنك الاستثمار من توزيع الأوراق المالية الجديدة خلال فترة زمنية قصيرة.

خامساً: مصارف الادخار Saving Banks

مصارف الادخار نشأت أساساً بغرض تجميع المدخرات الشعبية. وهي بالتالي مصارف شعبية تتكون من وحدات صغيرة الحجم منتشرة جغرافياً لكي تكون قريبة من فئات ذوي الدخل المحدود. وتتميز بانخفاض الحد الأدنى للإيداع حتى تتمكن من جذب مدخرات القاعدة الشعبية العريضة. وبالتالي تعتبر هذه القروض أقرب وسيلة للمدخر من ذوي الدخول الصغيرة لإيداع أمواله فيها.

وهذه المصارف لا تستهدف الربح بصفة عامة ولكن غايتها الأصلية هي تجميع المدخرات صغيرة الحجم. وقد نالت هذه المصارف شعبية ضخمة في مختلف دول العالم ووجدت مؤازرة من الأفراد ومن الحكومات التي تؤيدها وتدعمها وتمنحها تسهيلات لا توفرها لغيرها من وحدات الجهاز المصرفي، وذلك لعدة أسباب:

١- الانتشار الكبير والقرب البالغ من المدخرين.

٢- استثمار الجزء الأكبر من إيراداتها في المنطقة التي يقع فيها البنك مما يشعر أفراد المنطقة بالولاء للبنك.

٣- تعمل على تنمية الوعي الادخاري لدى أفراد الشعب عموماً، وبالذات في تلك الأماكن التي لم يتطرق إليها الجهاز المصرفي.

٤- تؤدي إلى منع التضخم واستقرار القوة الشرائية للعملة الوطنية نتيجةً لتجميعها للملايين من المبالغ صغيرة الحجم والمشتتة جغرافياً.

٥- توفر لصغار المدخرين ما لا تستطيع المصارف الأخرى توفيره، من ظروف استثمار تلائم صاحب الدخل المحدود وهي الأمان في استثمار مدخراته الصغيرة، والسيولة لأنه يستطيع أن يسحب أمواله المودعة في أي وقت وأيضاً الربح أو العائد المعقول على أموال صغيرة الحجم.

توظف مصارف الادخار أموالها في تلك المجالات التي يتأكد فيها من عنصر الأمان حتى لا يتعرض البنك للخسائر. وأيضاً توفر عنصر السيولة حتى يستطيع البنك تحويل الاستثمارات إلى نقد سائل في وقت سريع، وبالتالي يكون توظيف معظم موارد البنك في استثمارات قصيرة الأجل. وأحياناً يقوم بنك الادخار بتوظيف جزء من موارده في استثمارات طويلة الأجل بشرط أن تكون مضمونة وآمنة.

وبالرغم من تشابه مصارف الادخار والمصارف التجارية فيما يتعلق بالذات بمصادر الأموال، حيث يستقي كلا النوعين من المصارف موارده من ودائع الأفراد، إلا أن هناك فوارق هامة بينها نوجزها فيما يلي:

١- البنك التجاري يسعى أساساً لتحقيق الربح، أما بنك الادخار فهدفه الأساسي هو تجميع المدخرات الشعبية.

٢- البنك التجاري قادر على خلق النقود عن طريق قدرته على خلق الودائع، أما البنك الادخار فلا يستطيع خلق الودائع وبالتالي فهو لا يستطيع خلق النقود، لأن أي قرض يمنحه بنك الادخار يجب أن تقابله ودائع موجودة بالفعل لديه.

٣- بنك الادخار يعطي فائدة على ودائع تسحب تحت الطلب، أما الودائع تحت الطلب في البنك التجاري (الحسابات الجارية) فلا تستحق عليها فائدة.

٤- هناك حد أدنى للودائع في البنك التجاري التي تستحق عليها فائدة وهذا الحد الأدنى يكون دائما مرتفعا" نسبياً، أما في بنك الادخار فإن الحد الأدنى للوديعة التي تعطى عليها فائدة يكون منخفضا" جداً.

٥- هناك حد أقصى للوديعة في بنك الادخار، ولا يوجد حد أقصى للوديعة في البنك التجاري.

وهذا الوضع له ما يبرره بالنسبة لمصارف الادخار، حيث إن عنصر الأمان في عمل البنك جوهري وحيوي. و لكي يقلل البنك درجة المخاطرة في عمله إلى أقل حد ممكن، فإنه يضع حدا" أقصى للوديعة، لأن درجة المخاطرة تزداد كلما زاد حجم الوديعة الواحدة وبالتالي فإن بنك الادخار يقلل بهذه الطريقة من مخاطر عمليات السحب غير المتوقعة لودائع كبيرة الحجم، تلك المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها البنك التجاري دائماً.

وبالتالي فإن بنك الادخار يقلل إلى أقصى حد تلك المخاطر نتيجة توزيع ودائع صغيرة الحجم على أعداد كبيرة جداً من المودعين.

٦- عنصر الأمان مرتفع في عمل بنك الادخار بعكس العمل في البنك التجاري فيما يتعلق بعدم تعرضه لعمليات سحب لمبالغ ضخمة دفعة واحدة وبصورة مفاجئة. و قدرة بنك الادخار على توظيف أمواله في استثمارات طويلة الأجل أكبر من تلك التي يملكها البنك التجاري إذ تقل درجة المخاطرة التي تحيط بعملية منح قروض طويلة الأجل بالنسبة إلى بنك الادخار عنها بالنسبة للبنك التجاري ويعزز هذه القدرة في بنك الادخار بالنسبة للبنك التجاري أن سرعة دوران الوديعة في بنك الادخار أقل منها في البنك التجاري.

إذ إن الصفة الادخارية للأموال المودعة لدى بنك الادخار تغلب على الصفة الاستثمارية، بعكس الحال في البنك التجاري حيث إن الصفة الغالبة للودائع هي الصفة الاستثمارية.

أي وبعبارة أخرى، الأفراد الذين يودعون مدخراتهم في بنك الادخار يودعوها أساساً بغرض الادخار والتوفير، وبالتالي تقل عمليات السحب عليها بخلاف الوضع في البنك التجاري حيث يضع الأفراد ودائعهم أساساً بغرض الاستثمار وزيادة العوائد وتحقيق الربح وبالتالي يزداد احتمال تعرضها لعمليات سحب وإعادة إيداع لمرات عديدة.

٧- يترتب أيضاً على ارتفاع درجة الأمان في بنك الادخار عنها في البنك التجاري أن نسبة السيولة التي يجب أن يحتفظ بها البنك التجاري غالباً ما تكون عالية نسبياً فهي تتراوح بين (٢٠% - ٣٠%) من إجمالي الودائع. بينما تكون منخفضة في بنك الادخار وتصل أحياناً إلى (١% - ٢%)من إجمالي الودائع.

ونتيجة لذلك فإن مصارف الادخار تستطيع أن تحرر كمية كبيرة من مواردها المالية وتخصصها لأوجه الاستثمار المختلفة، بينما يضطر البنك التجاري إلى تجميد نسبة عالية من موارده في صورة سائلة لمواجهة عمليات السحب المختلفة التي يتعرض لها.

معنى ذلك أن الموازنة بين الربحية والسيولة في بنك الادخار تعطي أرجحية لصالح الربحية وذلك على عكس البنك التجاري الذي يعطي الأرجحية لصالح السيولة.

والبنك التجاري في الدول الرأسمالية، يأخذ عادة صورة الشركة المساهمة وعليه فأرباحه توزع على المساهمين فقط، أما بنك الادخار فلا يأخذ شكل الشركة المساهمة فمجلس إدارته يتكون من أعضاء منتخبين من بين المودعين، وتوزع أرباحه على كل المودعين.

سادساً: المصارف الشاملة: Universal Banking

ترجع فكرة التخصص المصرفي إلى بريطانيا وألمانيا حيث اهتمت هذه الدول بإقامة مصارف متخصصة بتمويل قطاع واحد، وذلك بهدف تحقيق التنمية الاقتصادية وتطوير جميع القطاعات دفعة واحدة وبشكل متقارب، فكانت الفترة منذ عام ١٨٧٥ - ١٩٧٠ فترة التخصص المصرفي، فرغم الحروب التي حصلت في أوربا والدمار الذي لحق بالمؤسسات والشركات فقد استطاعت المصارف المتخصصة إعادة إعمار ما دمرته الحروب، وحققت نجاحات باهرة في تطوير القطاعات بشكل متقارب.

لكن الولايات المتحدة خالفت هذه التوجهات حيث كانت المصارف تقوم بالخدمات التقليدية إلى جانب قيامها بأعمال البورصات والمضاربة والاستثمار، لكنها بعد أزمة الكساد الكبير عام ١٩٢٩ - ١٩٣٣ أصدرت قانون «كلاس ستيفال» عام ١٩٣٣ منعت بموجبه المصارف من القيام بدور المصارف الشاملة وأعادتها للتخصص المصرفي، وذلك بسبب إفلاسات المصارف التي وصلت إلى ٥٠٠٠ مصرف في أزمة الكساد، وبالتالي عاد العمل بالتخصص المصرفي حتى عام ١٩٧١ عام انفصال الدولار عن الذهب، أي بعد ١٥ آب ١٩٧١ بدأت حرب المضاربة بالعملات في أوربا والولايات المتحدة وظهرت سوق الدولار الأوربي، وأدت إلى زيادة ثروات المصارف الأوربية الأمر الذي دفع الولايات المتحدة للتخلي عن فكرة التخصص المصرفي والانتقال إلى نظام الصيرفة الشاملة التي كانت تعمل بها قبل الكساد الكبير عام ١٩٢٩.

فما هي المصارف الشاملة؟

المصارف الشاملة «هي تلك الكيانات المصرفية التي تسعى دائماً وراء تنويع مصادر التمويل وتعبئة أكبر قدر ممكن من المدخرات من كافة القطاعات وتوظيف مواردها وتفتح وتمنح الائتمان المصرفي لجميع القطاعات، كما تعمل على تقديم كافة الخدمات المتنوعة، والمتجددة التي قد لا تستند إلى رصيد مصرفي، بحيث تجدها تجمع ما

بين وظائف المصارف التجارية التقليدية ووظائف المصارف المتخصصة ومصارف الاستثمار والأعمال»[1].

إن هذا التعريف يشرح آلية عمل المصارف الشاملة من خلال الدمج بين المصارف التقليدية ومصارف الاستثمار والأعمال، بشكل واضح، لكنه يمكن إيراد تعريف أكثر سهولة من هذا التعريف وبالتالي يمكن تعريف المصارف الشاملة:

«بأنها مؤسسات مالية تستقبل الودائع من كافة الأفراد والمؤسسات وتمنح الائتمان لجميع القطاعات، وتقوم بأعمال الصيرفة الإلكترونية، وتقوم بتمويل التجارة الداخلية والخارجية وأعمال المضاربة في البورصات وتقدم خدمات مصرفية متعددة ومتنوعة وشاملة للعملاء».

إن هذا التعريف المبسط يجمع مهام المصارف الشاملة ووظائفها وأعمالها واستناداً إلى ذلك يمكن تحديد خصائص المصارف الشاملة بما يلي:

١- تستقبل الودائع من كافة الأفراد والقطاعات الزراعية والصناعية والتجارية ومن صغار المضاربين في البورصة إلى شركات الوساطة والمضاربة.
٢- تمنح الائتمان لجميع القطاعات والأفراد بما فيها المضاربين في البورصة.
٣- تقوم بأعمال الصيرفة الإلكترونية (السحب والإيداع - والتمويل).
٤- تمول التجارة الخارجية والداخلية نظراً لتطور حجم التجارة الدولية بعد تطبيق مبادئ منظمة التجارة العالمية وتشجيع التبادل التجاري.
٥- تمول أعمال المضاربة في البورصات وتشتري أسهم الشركات المساهمة، وتقوم بعملية التوريق (تسنيد القروض) وتتعامل بالمشتقات المالية وغيرها.

---

(١)عبد الحميد، عبد المطلب: اقتصاديات النقود والمصارف، الدار الجامعية، الاسكندرية، ٢٠٠٧، ص ١٣٦.

٦- تقدم خدمات مصرفية أكثر من خدمات المصارف المتخصصة، أي جميع الخدمات التي تتصل بالتخصص المصرفي والخدمات التي تتصل بمصارف الاستثمار والأعمال في سوق المال، أي خدمات (كل ما يحتاجه العميل).

إن هذه الخصائص والسمات توضح بشكل مفصل أهم أعمال المصارف الشاملة ووظائفها ، لكننا إذا أردنا التعرف على أسباب نشوء هذه المصارف وتطورها نلاحظ بأنها ترجع إلى جملة من الأسباب التي تحدثنا عنها في بداية حديثنا عن المصارف الشاملة وأهم الأسباب هي:

١- تطور وسائل الاتصال وأنظمة المعلومات والإنترنت والسرعة في نقل الأموال من بلد إلى آخر وفيما بين الأسواق، أي أصبح بإمكان أي مضارب أن يحصل على الأموال في أي سوق يرغب بها[١].

٢- تزايد درجة المنافسة فيما بين المصارف، مما أدى إلى خروجها عن التخصص والقيام بجميع الوظائف التي تزيد أرباحها، وخاصة المنافسة الدولية بين مصارف الدول.

٣- تزايد حركة الاندماج فيما بين الشركات الإنتاجية والخدمية، مما أدى إلى امتداد الاندماج المصرفي إلى أسواق المال وشركات الوساطة وشركات التأمين فكان من الضروري التخلص من التخصص للقيام بهذه التوجهات.

٤- تحرير التجارة العالمية وتحرير المضاربة في أسواق المال، أي السماح لأي بورصة بتسجيل أوراق مالية من بورصات أخرى، مما دفع بالمضاربين لدخول عدة أسواق بآن واحد، وهذا الأمر يحتاج إلى التمويل، فكانت المصارف جاهزة للقيام بهذه المهمة التي حققت لها مصالحها.

---

(١) الطاهر، عبد الله، الخليل، موفق: النقود والمصارف، مرجع سابق، ص ٢٥٠.

إن هذه الأسباب مع غيرها من الأسباب كانت الدافع للدول والمصارف على تجاوز فترة التخصص إلى فترة الشمولية أي إلى المصارف الشاملة التي تستطيع القيام بجميع الأعمال المصرفية وتمويل حركة الاستثمار المحلي والدولي وتمويل حركة المضاربات في البورصة وجني الأرباح الكبيرة أو كما يقال غير العادية.

مما تقدم يلاحظ بأن المصارف الشاملة أصبحت تقوم بوظائف تختلف عن وظائف المصارف التقليدية فما هي هذه الوظائف؟

تقوم المصارف الشاملة بالوظائف التالية:

١- الوظائف التي تقوم بها المصارف المتخصصة (إيداع - إقراض) ولجميع الأفراد والشركات وأسواق المال ولجميع الدول، بما فيها إقراض حكومات أجنبية.

٢- القيام بجميع الخدمات المصرفية الداخلية والخارجية ولجميع الأفراد والشركات والبورصات والحكومات، بحيث لا يرفض المصرف أي خدمة تطلب منه.

٣- الترويج للأسهم المصدرة وبيعها للجمهور وفي حال عدم تصريف هذه الأسهم يقوم المصرف بشرائها لحسابه الخاص بهدف المتاجرة بها.

٤- القيام بعملية التوريق أو ما يسمى التسنيد أي تحويل محفظة القروض الموجودة في البنك إلى أوراق مالية جديدة تطرح للتداول في سوق المال وخاصة قروض الإسكان طويلة الأجل وهذا ما سبب أزمة الرهن العقاري في الولايات المتحدة الأمريكية وكان سبباً لأزمة عام ٢٠٠٨ في البورصة الأمريكية.

٥- التعامل بالمشتقات المالية وخاصة عقود الخيارات المستقبلية في مجال السلع وخاصة النفط وقد سببت ارتفاع أسعار النفط.

٦- التمويل التأجيري: حيث يشتري البنك الآلات أو العدد ويؤجرها للمستثمرين مقابل أقساط تتضمن سعر الفائدة وذلك بهدف مساعدة المشروعات الكبيرة على تأمين رأسمال جديد وكبير، وعادة ما يؤدي هذا الشكل من التمويل إلى تملك الشركات للآلات في نهاية فترة العقد.

٧- إقراض حكومات دول أجنبية وخاصة الدول النامية التي تحتاج إلى الأموال، وهذا الأمر كان مقتصراً في السابق على مصارف الدول أو المصارف المركزية وعلى الحكومات نفسها، أما بعد عام ١٩٧١ فقد سمحت المصارف لنفسها بتمويل الدول، وفي حال عدم السداد تلتزم حكومة المصرف المقرض بالتحصيل وإدارة الأزمة، وهذا ما حصل في أزمة المديونية عام ١٩٨٢ حيث كانت المصارف التجارية الأمريكية قد أقرضت المكسيك والأرجنتين والبرازيل وعهد بحل الأزمة إلى الحكومة الأمريكية وتحصيل الديون.

إن هذه الوظائف الشاملة التي لم تترك مجالاً للتعامل إلا ودخلت فيه توضح حجم مصارف اليوم مقارنة بمصارف القرن العشرين التي كانت تتخصص في خدمات محددة، وقد دفع هذا التوجه إلى قيام مصارف كبيرة أو قيام حركة اندماجات مصرفية بين المصارف الكبيرة أو الكبيرة والصغيرة لتكوين تجمعات مصرفية كبيرة تستطيع السيطرة على السوق الوطنية وحتى الامتداد للسيطرة على أسواق الدول الأجنبية، وظهرت تصنيفات جديدة للمصارف الشاملة تقول: ٢٥ بنكاً الأوائل في أوروبا، ٥مصارف الأوائل في الولايات المتحدة أو ١٠٠ بنك الأوائل في العالم وآخر تصنيف ١٠٠٠ مصرف الأوائل في العالم، وكل مصرف من المصارف يسعى بكل ما يمتلك من قوة لدخول هذه التصنيفات، وبذلك يضرب بالأعراف والتقاليد المصرفية عرض الحائط ويسعى لكسب المال بأي صيغة كانت لدخول هذه التصنيفات، أي أصبح

العمل المصرفي احتكارياً بالمعنى الكامل، أي احتكاري مغامر له من المزايا والصفات التي تجعله أكبر أو أضخم مصرف.. عمل.. لذلك دخل مجال البورصات وشركات التأمين وأعمال الوساطة المالية وتشكيل صناديق استثمار أعمالها وتمويلها، إضافة إلى القيام بالوظائف التقليدية للمصارف.

سابعاً: التركز والاندماج المصرفي:

تحدثنا في الفقرات السابقة عن أنواع المصارف وعن مصادر الأموال واستخداماتها في المصارف التجارية، وثمة من يتساءل ما معنى التركز المصرفي، أو بتعبير أدق لماذا يسيطر مصرف معين على العمليات المصرفية في بلد ما؟ وقد يتساءل أحد رجال الأعمال هل المصرف A من المصارف الأولى في أوروبا؟ أم هو مصرف صغير؟.

بالطبع: ظهر التركز المصرفي في أوربا والولايات المتحدة الأمريكية في بداية القرن العشرين نتيجة للتركز الصناعي وسيطرة مجموعة شركات إنتاجية وخدمية ضخمة على إنتاج بعض السلع الهامة وتوزيعها في الاقتصاد الوطني، وسيطرة بعض الشركات على التسويق العالمي مما أدى إلى الصراع والخلافات بين الدول، فكانت سبباً مباشراً للحرب العالمية الأولى.

إن تركز الشركات الصناعية والتجارية قد أدى إلى تركز المصارف وشراء بعض المصارف الكبيرة لعدد من المصارف الصغيرة وذلك لتمويل ومواجهة الطلب الكبير على القروض الكبيرة التي تعجز عنها المصارف الصغيرة.

فما معنى التركز المصرفي؟ وما معنى الاندماج المصرفي؟

التركز المصرفي:

«هو سيطرة مصرف كبير أو عدة مصارف على جزء كبير من العمليات المصرفية في بلد من البلدان».

أو «هو قدرة مصرف أو مجموعة مصرفية معينة على القيام بتجميع الودائع والمدخرات الوطنية وإعادة إقراضها للأفراد والشركات بحيث تمكنها هذه الإمكانيات من السيطرة على جزء كبير من الصيرفة الوطنية».

استناداً لهذا التعريف يمكن تحديد خصائص التركز المصرفي بالنقاط التالية:

١- يمتلك المصرف الكبير إمكانيات كبيرة فالأصول الثابتة كالمباني والسيارات والأجهزة اللازمة للعمل المصرفي والمباني وخاصة الفروع المنتشرة في كافة المدن والمناطق فكلما كانت الأبنية مملوكة من قبل المصرف ازدادت إمكانياته الذاتية.

٢- يمتلك المصرف الكبير إمكانيات كبيرة لتجميع المدخرات الوطنية وذلك من خلال الدعاية والانتشار المصرفي في كافة المدن والبلدان.

٣- يمتلك المصرف الكبير كفاءات وخبرات بشرية جيدة لأنه يقوم سنوياً بإجراء دورات تدريبية لموظفيه بحيث يصبحون أفضل من غيرهم من موظفي المصارف.

٤- القدرة على تمويل شركات ومشاريع كبيرة، فالمصرف الصغير لا يستطيع تمويل بناء فندق بحدود ٥٠٠ مليون دولار، في حين يستطيع المصرف الكبير تمويل بناء مصفاة نفط أو مصانع طائرات أو حوض بناء السفن حتى مليار دولار أو أكثر.

إن هذه الإمكانيات تحفز الأفراد والشركات للتعامل مع المصرف الكبير وخاصة المشاريع الكبيرة والشركات الصناعية وغيرها في حين يتجه الأفراد وصغار المستثمرين إلى المصارف الصغيرة.

إن ظاهرة التركز المصرفي ظهرت بعد الحرب العالمية الثانية وتطورت بسرعة خلال النصف الثاني من القرن العشرين، وأصبح الاندماج المصرفي جزءاً من توجه المصارف الكبيرة واستراتيجيتها، فما هو الاندماج المصرفي وما هي أسبابه؟

الاندماج المصرفي:

«هو اتفاق يؤدي إلى اتحاد بنكين أو أكثر وذوبانهما إرادياً في كيان مصرفي واحد بحيث يكون الكيان الجديد ذو قدرة أعلى وفعالية أكبر على تحقيق أهداف كان لا يمكن أن تتحقق قبل إتمام عملية تكوين الكيان المصرفي الجديد»[1].

يوضح هذا التعريف آلية الاندماج وأهدافه، لكنه لا يركز على آلية العمل المصرفي وحجم المصرف فيها قبل الاندماج وبعده.

وانطلاقاً من ذلك يكون الاندماج المصرفي:

«هو اندماج مصرفين أو أكثر لتكوين مصرف كبير أو مجموعة مصرفية عملاقة تستطيع تجميع المدخرات الوطنية والودائع وتقرضها للمحتاجين من الأفراد والشركات الكبيرة وتسيطر على العمل المصرفي بحيث تساهم في تقديم خدمات مصرفية جديدة وزيادة حجم القروض مما يؤدي إلى زيادة معدل النمو الاقتصادي..».

استناداً إلى هذا التعريف نحدد خصائص الاندماج المصرفي بما يلي:

١- إن اندماج مصرفين أو أكثر لتكوين مجموعة مصرفية كبيرة يساهم في تركز العمل المصرفي وزيادة الإمكانيات للمصرف الجديد.

٢- قدرة المصرف الجديد على تجميع المدخرات الوطنية نتيجة الانتشار الواسع في المدن والمناطق والبلدان الصغيرة.

---

(١)عبد الحميد، عبد المطلب: العولمة واقتصاديات المصارف، الدار الجامعية، مصر ،٢٠٠١، ص ١٥٣ - ١٥٤.

٣- ازدياد قدرة المصرف الجديد على الإقراض لجميع أنواع القروض وخاصة المنشآت والشركات الكبيرة التي تحتاج إلى الأموال (فنادق - مصانع كبيرة - مصافي النفط - وأحواض بناء السفن والطائرات..).

٤- تقديم خدمات مصرفية جديدة لأن المصارف الكبيرة تزداد لديها القدرة على إجراء البحث العلمي وإنتاج خدمات جديدة تساهم في تنشيط السوق المصرفية.

٥- الربط بين متطلبات المنشآت للأموال وحجم إنتاجها بحيث تؤدي زيادة التمويل إلى زيادة حجم الإنتاج وبالتالي زيادة معدلات النمو الاقتصادي.

إن هذه الخصائص تساهم في تحسين آلية العمل المصرفي وتطويره وتطوير الخدمات المصرفية، وزيادة فاعلية المصارف في الإنتاج والخدمات مما يؤدي إلى تحسين آلية عمل السوق المصرفية.

- **أسباب الاندماج المصرفي:**

يرجع الاندماج المصرفي في جوهره إلى التركز ومسايرة نمو المنشآت الكبيرة وتطورها من جهة ومواجهة ظروف العولمة من جهة أخرى، فقد أصبحت المنشآت الصغيرة عاجزة عن التطور وتلبية احتياجات المنشآت الكبيرة لذلك ظهر الاندماج وتطور في الآونة الأخيرة للأسباب التالية:

١. ازدياد حاجة المنشآت الكبيرة للقروض وعجز المصارف الصغيرة عن تلبية هذا الاحتياج وخاصة أن المصارف تتقيد عند الإقراض بحجم رأسمالها، لذلك اندفعت المصارف للاندماج لتلبي هذه الاحتياجات.

٢. تزايد الرغبات في تكوين المصارف الشاملة بدلاً من المصارف المتخصصة الصغيرة، انطلاقاً من تطور الصيرفة واتجاهها إلى الصيرفة الشاملة، فالمصرف

الشامل الذي يعمل في كافة القطاعات والأسواق المالية وداخل الحدود الوطنية وخارجها يحتاج إلى الأموال والإمكانيات الضخمة[1].

٣. تجميع الإمكانيات المصرفية بدلاً من تبعثرها في عدة منشآت صغيرة لا تستطيع تخديم المنشآت والشركات الكبيرة، وزيادة رأس المال المصرفي لكي يتوافق مع متطلبات اتفاقية بازل١ وبازل٢ المتعلقة بكفاية رأس المال.

٤. مواجهة المنافسة الدولية في مجال المصارف وأعمال الصيرفة حيث أصبحت الحكومات تدعم المصارف الكبيرة لكي تزداد خدماتها الخارجية وتزيد حجم أرباحها مما ينعكس إيجاباً على الاقتصاد الوطني.

٥. تفادي إفلاسات المصارف لأن الأزمة المالية تؤثر بشكل مباشر في المصارف الصغيرة، بينما تستطيع المصارف الكبيرة الصمود والمقاومة، وتحمل الظروف الصعبة، فقد تعرض للإفلاس في الولايات المتحدة الأمريكية في الأزمة المالية العالمية ٢٠٠٨ حتى ٢٠١٠/١/١ حوالي ١٤٠ مصرفاً صغيراً، بينما لم يسجل تعثر أي مصرف كبير أو مجموعة مصرفية كبيرة عدا بنك ليمان برذار المصرف الذي بدأت الأزمة بإفلاسه في ١٦ أيلول ٢٠٠٨.

٦. تنويع محفظة القروض والاستثمارات المصرفية وخاصة أن المصرف يستثمر في القروض والخدمات المصرفية والأوراق المالية والسندات الحكومية والسمسرة في الوساطة وغيرها من الخدمات التي تحتاج إلى الأموال الضخمة، فكلما ازداد حجم المصرف وازدادت إمكانياته كان أقدر على تنويع محفظته.

٧. تطوير الصيرفة الإلكترونية والاستفادة من مواردها وزبائنها، فالمصرف الصغير لا يستطيع تطبيق الأنظمة الإلكترونية المتطورة، في حين يستطيع

---

(١)عبد العال حماد، طارق: التطورات العالمية وانعكاساتها على المصارف، الدار الجامعية – الإسكندرية ١٩٩٩ ص ٢٠٣.

المصرف الكبير نشر الصيرفة الإلكترونية والاستفادة من عائداتها المرتفعة بحيث تزداد أرباح المصرف.

إن هذه الأسباب مع توجهات العولمة كما ذكرنا ساهمت في زيادة حجم الاندماج المصرفي بين المصارف الصغيرة نفسها أو بين مصارف صغيرة ومصارف كبيرة، بحيث ظهرت مجموعات مصرفية كبيرة تسيطر على الصيرفة الوطنية وأحياناً على جزء من الصيرفة العالمية. وظهرت تصنيفات للمصارف مثل ١٠٠ البنك الأولى في العالم أو ١٠٠٠ المصرف الأولى في العالم من حيث الإمكانيات والقروض والأرباح وغيرها.

○ – **اتجاهات العمل المصرفي:**

بدأت المصارف بعد ثورة المعلوماتية باتجاهات جديدة نظراً لأنها كانت أفضل القطاعات الاقتصادية استفادة من هذه الثورة، ثم ظهرت توجهات العولمة والاندماجات الإنتاجية العالمية وفتح الأسواق أمام الشركات وبشكل خاص فتح الأسواق المالية أمام المضاربين.

استناداً إلى ذلك ظهرت ثلاثة توجهات في العمل المصرفي[1]:

الاتجاه الأول: اندماج المصارف مع بعضها البعض:

بدأت المصارف الصغيرة بالاندماج مع المصارف الكبيرة، ثم بدأت المصارف الكبيرة بالاندماج مع بعضها البعض، فقد سجل اندماج بنك طوكيو مع بنك ميسوبيشي عام ١٩٩٥ أكبر عملية دمج في العالم حيث بلغ رأس المال حوالي ٢٤,٣ مليار دولار وبلغت الموجودات ٦٤٧ مليار دولار، ورافق هذه العملية اندماج مصارف أخرى مع بعضها في أوربا والولايات المتحدة الأمريكية وأمريكا الجنوبية وغيرها.

(١) كنعان، علي: النظام النقدي والمصرفي السوري، دار الرضا للكمبيوتر والنشر، دمشق، ٢٠٠٠ ، ص ١٣٥.

الاتجاه الثاني: اندماج المصارف مع شركات الوساطة المالية:

إن اتجاه المصارف نحو الصيرفة الشاملة دفعها إما إلى تأسيس شركات وساطة مالية تابعة لها أو الاندماج بين مصرف وشركة وساطة وذلك بهدف جذب المضاربين في البورصة للتعامل مع هذا المصرف وتقديم الخدمات والقروض لهم، كون البورصات أصبحت أهم الأنشطة التجارية منذ عام ١٩٨٥ في الاقتصاد الدولي لذلك إذا اندمج مصرف مع شركة وساطة مالية تصبح المجموعة قادرة على تخديم الزبائن في العمل التجاري والصناعي وأيضاً في العمل المالي والمضاربة في الأسواق المالية فتزداد أرباحها ويزداد الزبائن والانتشار والقوة والنفوذ في الاقتصاد الوطني.

الاتجاه الثالث: الاندماج بين المصارف وشركات التأمين:

اتجهت المصارف لتكوين مجمعات مالية ضخمة فشركات التأمين تتوفر لديها أقساط كبيرة تستثمرها في البورصة أو في المصارف، وكذلك يوجد لدى المصارف شركات وأفراد يرغبون أو يحتاجون إلى التأمين على أنشطتهم، لذلك توجهت بعض المصارف إلى شراء شركات تأمين أو تأسيس شركات تأمين تابعة لها ضمن مجموعة مالية ضخمة، وقد ظهر ذلك جلياً بعد عام ٢٠٠٠ حيث يذكر مجموعة كذا المالية ويكون ضمن المجموعة شركة تأمين - شركة وساطة - مصرف.. وغيرها).

إن هذا التوجه الأخير يعتبر أكبر تجمع للأعمال المالية (مصارف - شركات تأمين - شركات وساطة مالية) أي الأعمال الهامة في القطاع المالي.

ومن الأمثلة على الاندماجات المصرفية:

١. بنك طوكيو + بنك ميتسوبيشي عام ١٩٩٥ - سمي البنك الجديد طوكيو ميتسوبيشي.

٢. اندماج بنك سويس كروب مع س.ج. واربرغ عام ١٩٩٤ ثم اندمج هذا المصرف يونيو بنك سويزرلاند عام ٢٠٠٠ ليشكل أكبر مجموعة مالية في سويسرا باسم (UBS).

٣. اندماج درسدنر بنك مع كلينتورث بنسون باسم درسدنر بنك عام ١٩٩٤ ثم اندمج بنك درسدن مع دويتشه بنك عام ٢٠٠٠ في ألمانيا.

٤. وفي بريطانيا تمكن بنك رويال من حيازة ديستمستر بنك عام ٢٠٠٠.

٥. وفي الولايات المتحدة الأمريكية اندمجت ستي كروب مع ترافلرز كروب لتشكل أكبر مجموعة مالية في أمريكا عام ٢٠٠٠.

٦. وفي الوطن العربي ظهرت بعض الاندماجات المصرفية بين مصارف صغيرة ومصارف كبيرة وذلك بهدف زيادة إمكانيات المصارف وتوسيع مجال عملها وأنشطتها.

إن هذه التوجهات تزداد وتنمو يوماً بعد يوم بفضل التطور التكنولوجي وثورة الاتصالات وانتشار الصيرفة الإلكترونية، وما زال المجال مفتوحاً أمام انتشار الصيرفة الإلكترونية من السحب والإيداع وإجراء كافة العمليات وتطورها بفضل هذه الأجهزة وأنظمة العمل الإلكتروني.

الفصل الثالث

موارد المصارف التجارية واستخداماتها

أولاً: موارد المصارف التجارية.

ثانياً: استخدامات الموارد في المصارف التجارية.

Damascus University

وقل رب زدني علما
جامعة دمشق
Damascus University

تحتوي ميزانية المصرف التجاري بندين أساسيين:

أ – جانب الأصول: وهي المبالغ التي يوظفها البنك أو يستطيع توظيفها.

ب – جانب الخصوم: وهي المبالغ التي يجب على البنك تسديدها للآخرين أو ترتبت عليه.

واستناداً إلى ذلك فإن ميزانية المصرف التجاري: «هي وثيقة تتضمن تقريراً لمختلف الحقوق أو بنود القيم التي يمتلكها المشروع، وكذلك مختلف الديون أو بنود القيم التي يلتزم بها هذا المشروع في مواجهة الغير وفي مواجهة مالكيه، وتسمى تلك الحقوق بالأصول، وتسمى الديون بالخصوم»[1].

أما بالنسبة للمصارف فإن جانب الأصول هي المبالغ التي يودعها الأفراد لديه في سبيل الحصول على الفوائد، وبالمقابل فإن استخدام هذه الأموال يكون في جانب الخصوم أي استخدام هذه الأموال بالقروض للآخرين مقابل فائدة أعلى من فائدة الودائع. تتضمن ميزانية المصرف التجاري البنود التالية:

ميزانية المصرف	
جانب الأصول	جانب الخصوم
١ – أرصدة نقدية جاهزة.	١ – رأس المال.
٢ – أوراق برسم التحصيل.	٢ – الودائع.
٣ – قروض.	٣ – أوراق برسم الدفع.
٤ – الإقراض للمصارف.	٤ – الاقتراض من المصرف المركزي.
٥ – الإيداع لدى المصرف المركزي.	٥ – الاقتراض من المصارف.
٦ – محفظة الأوراق المالية:	٦ – الأموال المجمدة.
– سندات الخزينة.	
– أسهم وسندات.	

(١)عوض الله، زينب، الغولي، أسامة: أساسيات الاقتصاد النقدي والمصرفي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠٠٣، ص ١١٨.

وسوف نبدأ بشرح جانب الخصوم وهي إيرادات المصرف التجاري والتي سوف يوظفها لكي يحصل على الأرباح:

أولاً: موارد المصارف التجارية:

تعتمد المصارف التجارية كما ذكرنا على إيداعات الأفراد والشركات لأنها تشكل العمل الأساسي للمصارف، فكلما توسع المصرف وانتشر أصبح هناك إمكانية لاستقبال ودائع أكثر، إضافة إلى الودائع نجد رأس المال والاحتياطيات والاعتماد على المصرف المركزي والمصارف الأخرى، ولا تعتمد المصارف في ترتيب مواردها على أهمية المورد ونوعه ، بل حسب ترتيبها في الميزانية وسوف نشرحها كما يلي:

١ – رأس المال والاحتياطيات:

يعد رأس المال والاحتياطيات في المصارف (الإمكانيات الذاتية) نقطة الانطلاق لأن المصرف كباقي المؤسسات لا يستطيع أن يبدأ أعماله بدون رأس المال وعندما تزداد أنشطته وخدماته وأرباحه يقوم بتشكيل احتياطيات لكي يدعم مركزه المالي.

أ – رأس المال:

يحتاج أي عمل أو نشاط إلى رأس المال، فكل عمل تجاري أو صناعي، أو خدمي لا يمكن أن ينطلق إلا بوجود رأس المال الذي يتحول إلى الأصول الثابتة (الأرض والبناء والآلات) ثم رأس المال العامل (الأجور – المواد الأولية) أما في مجال العمل المصرفي فإن رأس المال:

«هو المبالغ التي يدفعها المؤسسون أصحاب المصرف، أو ثمن الأسهم إذا كان شركة مساهمة ويخصص لشراء مقر الإدارة والفروع المصرفية والآلات والتجهيزات والسيارات لكي يباشر المصرف أعماله».

واستناداً إلى ذلك لا يخصص رأس المال للإقراض، بل لتجهيز العمل واستقبال الزبائن، والسؤال المطروح:

هل يلعب رأس المال دوراً هاماً في نجاح المصرف؟

بالطبع يخصص رأس المال كما ذكرنا لتجهيزات العمل والتقانات والبرامج والسيارات وغيرها وهي ضرورية لمباشرة العمل.

لقد حددت لجنة بازل المصرفية الدولية كفاءة رأس المال بما يعادل ٨% من الإمكانيات التي يتعامل بها المصرف، أي إذا كان المصرف يعمل بإمكانيات تصل إلى ٥٠٠ مليون دولار فإن رأس المال لا يجوز أن ينقص عن ٤٠ مليون دولار، وكانت هذه الرغبة من لجنة بازل إشارة واضحة للمصارف لكي تزيد من رأسمالها ليزداد ويتحسن وضعها المالي.

لقد أوضح التقرير السنوي للمصارف الأمريكية أن إمكانيات المصارف الذاتية تصل إلى ١٥% بينما تقترض المصارف الإمكانيات الأخرى التي تتعامل بها أي حوالي ٨٥% يكون على شكل ودائع وقروض للمصرف لكي يتصرف بها[1].

ويلاحظ بأن رأس المال في المصارف يحقق الوظائف التالية:

١- ضمانة أساسية لأموال المودعين فكلما ازداد رأس المال ازدادت الثقة بالمصرف وبإمكانياته.

٢- تجهيز العمل والشروط المناسبة لمباشرة العمل (المباني - السيارات - التقانات).

٣- تحديد حصة كل مؤسس وخاصة إذا كان المصرف شركة مساهمة فإن قيمة السهم محددة (القيمة الاسمية) وتزداد القيمة السوقية.

---

(١) حنفي، عبد الغفار: إدارة المصارف،الدار الجامعية، الإسكندرية، ٢٠٠٧،ص ٣٠٤.

أما المصارف الإسلامية فتختلف عن المصارف التقليدية بأنها تزيد رأسمالها لكي تخصص جزءاً منه للإقراض نظراً لكونها مصارف تنموية أكثر من كونها مصارف تهتم بالخدمات المصرفية، أي تكون رسالة المصارف الإسلامية (تحقيق الربحية والتنمية) بينما تكون رسالة المصارف التقليدية (زيادة الربحية وزيادة حجم الخدمات للزبائن).

لقد حدد القانون السوري رأس المال للمصارف الخاصة بالقانون ٢٨ لعام ٢٠٠١ بحدود ٣٠ مليون دولار ثم ازدادت فيما بعد إلى ٥٠ مليون دولار، أما بعد عام ٢٠٠٨ أي بعد الأزمة المالية العالمية فقد قرر المصرف المركزي السوري زيادة رأس المال في المصارف لكي يصل إلى ٣٠٠ مليون دولار للمصارف التقليدية و٥٠٠ مليون دولار للمصارف الإسلامية وقد باشرت المصارف بترتيب أوضاعها لكي تحقق هذا التوجه.

ب – الاحتياطيات:

هي مبالغ نقدية تقتطعها المصارف التجارية من أرباحها الصافية وتحتفظ بها في حساب خاص لتدعيم رأس المال وتحسين الموقف المالي للمصرف الأمر الذي يشجع المودعين على التوجه لهذا المصرف أو ذاك، فكلما ازدادت الإمكانيات الذاتية للمصرف ازدادت القيمة الدفترية للسهم وازدادت الودائع لديه وتقسم الاحتياطيات إلى عدة أنواع:

١- الاحتياطي القانوني: وهو مبالغ نقدية يقتطعها المصرف من الأرباح الصافية استناداً إلى القانون النافذ الذي يحدده المصرف المركزي وذلك لتدعيم المركز المالي للمصرف[١].

(١)زهير شامية، أحمد: النقود والمصارف، مرجع سابق، ص ٢٦٠.

٢- الاحتياطي الاختياري: وهو مبالغ يقتطعها المصرف من الأرباح الصافية بعد اقتطاع الاحتياطي الإلزامي أو القانوني وذلك لتدعيم المركز المالي للمصرف حيث تزداد الإمكانيات الذاتية فينعكس إيجاباً على قيمة الأسهم وتزداد القيمة الدفترية للسهم.

ج - المخصصات:

هي مبالغ تقتطعها المصارف من الأرباح الإجمالية في نهاية السنة المالية وذلك لمواجهة ظروف طارئة أو أهداف محددة.

مثال:

- مخصص الديون المشكوك في تحصيلها.
- مخصص الانخفاض المتوقع في أسعار الأسهم أو العملات الأجنبية.
- مخصص لمواجهة الأحداث الطارئة والمخاطر التي تواجه المصرف.
- مخصص الضرائب.

يحتفظ المصرف بهذه المبالغ لحين استخدامها فإذا لم يحصل الأمر الذي حجز المبلغ من أجله تبقى المبالغ محتجزة في حساباتها وتشكل مورداً ذاتياً للمصرف يستخدمها في عدة مجالات.

د - الأرباح غير الموزعة:

هي مبالغ يقتطعها المصرف من الأرباح الصافية القابلة للتوزيع على المساهمين، فقد يحتجز المصرف ١٠% وقد يحتجز ٥٠% وقد يحتجز جميع الأرباح في بعض السنوات وتبقى في حساب الأرباح غير الموزعة وذلك بهدف دعم المركز المالي للمصرف.

إن جميع المبالغ التي تكلمنا عنها رأس المال والاحتياطيات والأرباح غير الموزعة والمخصصات تشكل الموارد الذاتية للمصرف وتدعم موقعه المالي وتساعده على مواجهة الظروف الطارئة والأزمات، فكلما ازدادت الموارد الذاتية استطاع المصرف تجاوز الأزمات، وبالمقابل إذا انخفض حجم الموارد الذاتية يتعرض المصرف للإفلاس عند أي أزمة مهما كانت صغيرة.

٢ – الودائع:

تعد الودائع أحد أهم مصادر تمويل المصرف، لأنه كما ذكرنا فإن رأس المال والموارد الذاتية للمصارف لا تخصص للإقراض، بل لدعم المركز المالي بينما تخصص الودائع للتوظيف والاستثمار فكلما ازدادت الودائع ازدادت قدرة المصرف على خلق الائتمان وزيادة حجم استثماراته.

أما تعريف الودائع فهي:

«اتفاق بين المصرف والعميل على إيداع مبلغ من النقود يلتزم المصرف برده حين الطلب أو لأجل معين مع دفع الفوائد عليه وتحاط الوديعة بالسرية التامة لأنها تدل على مركز العميل المالي»[1].

ويحدد هذا التعريف الصفة القانونية للوديعة، حيث لم تعد الوديعة اتفاقا"، بل أصبح كل مصرف لديه العديد من العروض التي يقدمها للزبائن، الذين يقومون بدورهم باختيار الوديعة التي تناسبهم.

واستناداً إلى ذلك يمكن تعريف الودائع بأنها:

(١)عجمي، هيل، الجنابي، جمل، ياسين يسع أرسلان، رمزي: النقود والمصارف، مرجع سابق، ص ١٢٥.

«مبالغ من المال يودعها الأفراد أو الشركات التجارية لدى المصارف لأجل محدد ومقابل فائدة استناداً إلى العروض التي تقدمها المصارف للمودعين» فالودائع حسب هذا التعريف تتضمن الخصائص التالية:

١- مبالغ من المال وعادة ما تكون هذه المبالغ فائضة عن حاجة الشخص المودع ويرغب في استثمارها.

٢- تودع الشركات لدى المصارف جميع أموالها وعادة ما تكون في الحسابات الجارية نظراً لأنها تحرك حساباتها يومياً.

٣- تحدد المصارف آجال الودائع اعتباراً من شهر وحتى سنة ولكل نوع من هذه الودائع فائدة ومزايا، ولا يستطيع الفرد رفع سعر الفائدة أو المفاوضة على رفع السعر، إلا إذا كانت مبالغ كبيرة ومغرية للمصرف.

٤- تحدد المصارف أسعار الفائدة لكل وديعة، وقد تعطي مزايا للودائع الكبيرة للأفراد أو الشركات.

٥- تحدد المصارف الودائع في عروض خاصة فكل مصرف لديه جدول بكافة الودائع وأمام كل نوع سعر الفائدة والمزايا التي يمكن تقديمها للزبون.

استناداً إلى هذه الخصائص يوجد أنواع عديدة من الودائع قد تصل إلى ١٠٠ نوع وتظهر في المنشورات التي يقدمها كل مصرف لزبائنه.

➢ - الودائع تحت الطلب:

وتسمى الودائع الجارية أو الحسابات الجارية، وهي مبالغ يودعها الأفراد أو الشركات لدى المصرف وعادة ما تكون فوائدها منخفضة أو بدون فوائد ويحق لصاحب هذه الوديعة سحبها في أي وقت يشاء لذلك سميت الودائع تحت الطلب، أي لا يحتاج المودع إلى إخطار المصرف بالسحب.

وتعد الودائع تحت الطلب من أكبر الودائع حجماً ومبلغاً في المصارف لـــذلك يجب على المصرف عند استثمارها الاحتفاظ بنسبة كبيرة منها وعادة ما تتراوح بـــين ١٠ - ٢٠% من قيمتها. وتوظفها المصارف لفترات قصيرة تتراوح بين ثلاثة وســـتة أشهر وأحياناً سنة، ولا يجوز لأي مصرف استثمار الودائع تحت الطلب بقروض طويلة الأجل لأنها قد توقع المصرف في الأزمة (أزمة السيولة) في حال السحوبات الطارئة.

➢ - **الودائع الآجلة:**

هي مبالغ يودعها أصحابها لدى المصارف التجارية لفترات محددة (٣ أشـــهر - ٦ أشهر - سنة - سنتين - ثلاث سنوات) ويتقاضى المودع الفائـــدة الـــتي يقررهـــا المصرف لكل نوع من هذه الأنواع. وقد يحصل المودع على فائدة أعلـــى أو مزايـــا إضافية إذا كانت لديه مبالغ كبيرة ويريد الاحتفاظ بها لفترة أكثر من ســـنة، فتصـــبح مغرية للمصرف لكي يعطي عليها بعض المزايا.

لا يحق لصاحب هذه الوديعة سحبها إلا عند حلول الأجل، وفي حال اضـــطر المودع للسحب فيخسر سعر الفائدة وتصبح مثل الودائع تحت الطلب، لكن المصارف قد طورت بعض الأنواع من الودائع بحيث لو احتاج صاحبها إلى الأمـــوال تقرضـــه بضمانة هذه الوديعة مقابل فائدة محددة فتبقى الوديعة دون كسر سارية المفعول.

تعد هذه الودائع من أهم موارد المصارف التجارية لأنها تســـتطيع اســـتثمارها لفترات طويلة وتتقاضى فوائد مرتفعة على القروض طويلة الأجل، لذلك تكون أكثـــر الودائع ربحية في المصارف. ويستطيع المصرف تحقيق الاستقرار عندما تكون ودائعـــه الآجلة أكبر موارده وتكون قروضه طويلة الأجل أكبر توظيفاته، أمـــا الاســـتثمارات قصيرة الأجل والودائع قصيرة الأجل أو تحت الطلب فلا تحقق الاســـتقرار للمصـــرف وبالتالي تكون الربحية متدنية.

يحتفظ المصرف بنسبة متدنية من هذه الودائع لمواجهة السحوبات الطارئة، ويوظف القسم الأكبر منها وعادة ما يحتفظ المصرف بنسبة ٥% ويوظف ٩٥% من هذه الودائع، لذلك تزداد ربحيته من خلال استثمار هذه الودائع.

مثال:

استثمر أحمد مبلغاً وقدره (١٠٠٠٠٠٠٠ ليرة في حساب الودائع تحت الطلب مقابل فائدة سنوية ١% ومبلغ ٢٥ مليون ليرة سورية كوديعة آجلة مقابل فائدة ٩% علماً أن المصرف قد قام باستثمار هذه الأموال بقروض متوسطة الأجل بفائدة ١٠% فقط وجب عليه الاحتفاظ بنسبة ٢٠% من الودائع تحت الطلب و٥% من الودائع الآجلة.

احسب إيراداته السنوية من خلال هذا الاستثمار؟

- الفوائد الدائنة:

١٠٠٠٠٠٠٠ × ١% = ١٠٠٠٠٠ ليرة

٢٥٠٠٠٠٠٠ × ٩% = ٢٢٥٠٠٠٠ ليرة

١٠٠٠٠٠ + ٢٢٥٠٠٠٠ = ٢٣٥٠٠٠٠ ليرة

- المبالغ التي يحتفظ بها المصرف:

١٠٠٠٠٠٠٠ × ٢٠% = ٢٠٠٠٠٠٠ ليرة

٢٥٠٠٠٠٠٠ × ٥% = ١٢٥٠٠٠٠ ليرة

٢٠٠٠٠٠٠ + ١٢٥٠٠٠٠ = ٣٢٥٠٠٠٠ ليرة

- المبالغ المستثمرة:

٨٠٠٠٠٠٠ × ١٠% = ٨٠٠٠٠٠ ليرة

٢٥٠٠٠٠٠٠ − ١٢٥٠٠٠٠ = ٢٣٧٥٠٠٠٠ ليرة

٢٣٧٥٠٠٠٠ × ١٠% = ٢٣٧٥٠٠٠ ليرة

- أرباح الاستثمار:

٢٣٧٥٠٠٠ + ٨٠٠٠٠٠ = ٣١٧٥٠٠٠ ليرة

- الأرباح الصافية:

الفوائد الدائنة — الفوائد المدينة

٢٣٥٠٠٠٠ - ٣١٧٥٠٠٠ = ٨٢٥٠٠٠ ليرة

كلما ازداد حجم الاحتفاظ بالأموال لمواجهة الظروف الطارئة تنخفض أرباح المصرف إضافة إلى ذلك فإن استثمار الودائع تحت الطلب يكون باستثمارات قصيرة الأجل لا تتجاوز ٥% أو ٦%.

➢ - الودائع بإخطار:

هي مبالغ يوظفها أصحابها لدى المصارف لفترات محددة ويطلبون سحب جزء منها كل فترة زمنية، لذلك يشترط المصرف تخفيض سعر الفائدة على هذه الودائع إلى ما دون الودائع الآجلة ويضع شرطاً على المودع إخطاره بزمن سحب المبلغ المراد التصرف به، وعادة ما تكون الفترة شهراً على الأقل أي يجب على المودع إعلام المصرف قبل شهر من تاريخ السحب لكي يجري المصرف حساباته الخاصة بالاستثمار.

لا يستطيع المصرف استثمار هذه الودائع مثل الحسابات الآجلة (ودائع آجلة) بل تكون استثماراتها أقل ويحتفظ المصرف بنسبة كبيرة من هذه الودائع عند استثمارها كأن تكون ٢٥% أو أكثر لأنها تصبح أقرب إلى الودائع تحت الطلب خاصة إذا طلب المودع سحباً شهرياً من هذه الوديعة.

➢ – ودائع التوفير:

هي مبالغ يودعها صغار المدخرين في المصارف بقصد تحسين وضعهم المـــادي، وعادة ما تشجع الدولة الادخار بهدف زيادة حجم الودائع اللازمة للإقـــراض فتفـــتح حسابات خاصة تسمى حسابات التوفير وتلتزم المصارف بدفع فوائد مرتفعة على هذه الودائع وعادة ما تكون مثل الودائع الآجلة أو أحياناً أقل بنقطة أو نقطتين فإذا كانت الفائدة على الودائع الآجلة ٩% تكون على ودائع التوفير ٧% ويحق للمودع الإيداع والسحب في أي وقت يشاء وعادة ما يحمل صاحب الحساب دفتراً يســـمى (دفتـــر التوفير) تسجل فيه كل عملية سحب أو إيداع وذلك لإطلاع الزبون علـــى رصـــيده بشكل مستمر، وقد أعطيت هذه المزايا لودائع التوفير لتشجيع صغار المـــدخرين غـــير القادرين على الادخار والمتقاعدين والأطفال والحرفيين والموظفين لادخار مبالغ بسيطة من دخولهم بحيث يمكن من خلال استثمارها في المصارف تحسين دخـــولهم أو زيـــادة مقدرتهم المالية في المستقبل.

٣ – الاقتراض من المصارف:

يستطيع أي مصرف تجاري الاقتراض من المصرف المركزي والمصارف التجارية الأخرى وذلك بهدف تلبية طلبات القروض أو لمواجهة أزمة السيولة التي يتعرض لهـــا المصرف. وسوف نقسم الاقتراض إلى قسمين:

أ – الاقتراض من المصرف المركزي:

يلجأ المصرف التجاري إلى المصرف المركزي في حال تزايد طلبات الاقتراض عليه وفي حالات المواسم، لأن السيولة الموجودة في المصرف التجاري قد لا تســـتطيع تلبيـــة طلبات الزبائن في المواسم مثل المواسم الزراعية في الصيف، أو مواسم الأعياد أو في نهايـــة السنة المالية وتسوية الحسابات للشركات وتسديد الديون، كما أن المصـــرف المركـــزي نفسه قد يفضل زيادة السيولة في الاقتصاد كما سنرى عند دراســـة السياســـة النقديـــة

لاحقاً، فإنه يخفض نسبة الخصم فتقوم المصارف التجارية بخصم أوراقها المالية والحصول على السيولة، ثم زيادة حجم الإقراض.

ب – الاقتراض من المصارف التجارية:

تجيز الأنظمة والقوانين للمصارف الاقتراض من بعضها البعض بهدف مواجهة التزاماتها وتأخذ صور الاقتراض الأشكال التالية:

١- قد يقوم المصرف بافتتاح حساب جار أو لأجل أو وديعة بإخطار لدى مصارف أخرى بهدف التخلص من السيولة الفائضة من جهة واستثمار هذه السيولة لدى المصارف الثانية من جهة ثانية[١].

٢- الاقتراض من مصارف أجنبية هي إما فروع أو إدارة لهذا الفرع الموجود في هذا البلد وذلك لاستثمار هذه الأموال.

٣- حسابات المراسلين: حيث يترك المصرف المحلي لدى المصرف الأجنبي، مبلغاً من المال بهدف تلبية عمليات التحويل ودفع ثمن الاعتمادات المستندية أو غيرها ويأخذ على هذا الحساب فائدة يتم الاتفاق عليها وتعتبر قروضاً بين المصارف.

٤- الاتفاق على قرض بين مصرفين الأول لا يحتاج إلى السيولة والثاني يرغب باستثمارها نظراً لزيادة طلبات الاقتراض عليه، ويتم في هذا القرض تحديد الفترة الزمنية والفائدة والمزايا الأخرى بين المصارف.

٥- الاتفاق بين مصرف محلي ومصرف أجنبي على تقديم قرض بهدف الاستثمار وعادة ما يكون بالعملة الأجنبية ويتم تحديد سعر الفائدة وزمن السداد في عقد القرض، ويتم تحديد سعر الفائدة بالمعدلات الدنيا حسب نظام الفوائد العالمية.

---

(١) زهير شامية، أحمد: اقتصاديات النقود والمصارف، مرجع سابق، ص ٢٦١.

إن هذه الأشكال من القروض بين المصارف تساعد المصرف المقترض على تزويده بالسيولة من جهة ومساعدته على زيادة استثماراته وبالتالي زيادة أرباحه وانتشاره وتمويل القطاعات الاقتصادية بالقروض اللازمة من جهة أخرى.

٤ – الأموال المجمدة:

يطلق بعض الكتاب الاقتصاديين على هذه الأموال أشباه النقد (أو ودائع مجمدة) وتكون هذه الأموال إما ودائع لتغطية عمليات مصرفية (مثل المبالغ التي تدفع عند فتح الاعتماد المستندي للاستيراد) أو المبالغ التي يدفعها الزبون تأميناً لاستعادة القطع الأجنبي أو تسوية حسابه مع المصارف الأجنبية.

إن هذه الأموال تجمد لحين الوفاء بها وقد تكون الفترة ستة أشهر أو سنة أو أكثر ولا يترك المصرف هذه الأموال في الصندوق وإنما يقوم باستثمارها والحصول على عائد من خلال الاستثمار في حين لا يدفع للمودعين أي فائدة وعادة ما تكون مصدر ربح كبير للمصارف فكلما ازدادت الأموال المجمدة أو أشباه النقد ازدادت أرباح المصرف التجاري.

إضافة إلى ذلك فإن الدولة قد تصدر قراراً بالحجز على أموال بعض الشركات أو الوكالات الأجنبية ولحين تسوية المشكلة تبقى هذه الأموال مجمدة ويحق للمصرف استثمارها بأشكال مختلفة، فقد حجزت الولايات المتحدة الأمريكية على أموال الشركات الإيرانية منذ عام ١٩٧٩، وكانت بمليارات الدولارات الأمريكية وتقوم المصارف الأمريكية بدورها باستثمارها والاستفادة منها ولا تدفع عليها أي فائدة فهي ودائع لفترة غير محددة وبدون فائدة، أي هي كتلة أرباح صافية للمصارف.

إن هذه الأموال ودائع مجمدة ولا يمكن اعتبارها موارد عادية للمصرف، بل موارد استثنائية لأنها قد تكون بنسب متدنية وقد لا يكون لدى المصرف أي مبلغ من هذه الأموال.

ثانياً: استخدامات الموارد في المصارف التجارية:

اتضح لنا من خلال تعداد موارد المصارف وشرحها بأن الودائع تشكل نسبة ٨٥ - ٩٠% من هذه الموارد، ومن ثم يجب على المصارف استثمار هذه الأموال لأنها ملزمة بدفع الفوائد عليها للمودعين، ومن جهة ثانية يجب على المصارف استثمار أموالها بهدف تحقيق الأرباح التي تسعى للوصول إليها.

تستثمر المصارف مواردها بأشكال وطرق متعددة تختلف من مصرف لآخر ومن دولة لأخرى لأن الظروف الاقتصادية السائدة، وهيكل الودائع والأنظمة والقوانين تلعب دوراً هاماً في تحديد الطريقة المناسبة لاستثمار الموارد المصرفية وتوظيفها ، وعادة ما تلجأ المصارف في استثمار مواردها إلى التنويع:

أ - توجيه جزء من الموارد إلى القروض قصيرة الأجل.

ب - توجيه جزء من الموارد إلى القروض متوسطة الأجل وطويلة الأجل.

ج - الاستثمار في الأصول المالية وتكوين محافظة استثمارية.

د - الاستثمار في السندات الحكومية.

هـ - الاستثمار لدى مصارف أخرى محلية أو أجنبية.

و - الاستثمار في خصم الأوراق والسندات التجارية.

ز - الاستثمار في الكفالات وخطابات الضمان.

ح - الاستثمار في الخدمات المصرفية المتنوعة وخاصة الصيرفة الإلكترونية.

إن هذه الأنواع المذكورة تمثل الجزء الأكبر من استثمارات المصارف فكلما ازداد حجم التنويع ازدادت درجة الأمان وانخفضت المخاطرة وانخفضت الربحية، وبالمقابل كلما انخفض حجم التنويع في الاستثمار تزداد المخاطرة وترتفع الربحية ويتعرض المصرف للخطر.

لذلك تسعى المصارف للموازنة بين الاستثمارات بحيث تحقق لها أعلى ما يمكن من الربحية وأقل ما يمكن من المخاطرة والاحتفاظ بالسيولة اللازمة لمواجهة الظروف الطارئة، وسوف نوضح بشكل مفصل استثمارات المصارف.

١ – الأرصدة النقدية الجاهزة:

هي الأموال السائلة التي يحتفظ بها المصرف التجاري في خزائنه أو لدى المصرف المركزي وتسمى في العرف المصرفي خط الدفاع الأول، لأن زيادة طلبات السحب من الودائع في بعض الظروف قد توقع المصرف في الأزمة لذلك يجب على المصرف الاحتفاظ بنسبة سيولة معينة لمواجهة مثل هذه الظروف. وتقسم هذه الأموال إلى ثلاثة أنواع:

١- الأموال التي يحتفظ بها المصرف التجاري في خزائنه وهي نسبة من حجم الودائع كما ذكرنا ١٠ - ٢٠% من الودائع تحت الطلب وحوالي ٥% من الودائع الآجلة وتعتبر سيولة جاهزة لتلبية طلبات السحب التي يقوم بها الأفراد أو الشركات.

٢- الأموال التي يحتفظ بها المصرف لدى المصرف المركزي، لأن المصرف المركزي يلزم المصارف التجارية بتشكيل احتياطي قانوني يوضع لديه، يكون جاهزاً للاستخدام عند الضرورة، كما يقوم المصرف بعمليات المقاصة بين المصارف ويسجل لكل مصرف حصته بعد التسوية وتكون هذه الأموال سيولة جاهزة يستطيع المصرف استخدامها أو طلبها عند الضرورة.

٣- الودائع أو الحسابات لدى المصارف التجارية الأخرى، حيث لكل مصرف حساب أو وديعة أو اعتمادات لدى المصارف الأخرى يمكن استخدامها في أوقات السحوبات الطارئة.

٤- يحق لكل مصرف الاحتفاظ بنسبة معينة من القطع الأجنبي لمقابلة طلبات العملاء وتسديد المدفوعات الخارجية وغيرها.

تشكل مجموع هذه الأموال الجاهزة في الصندوق أو لدى المصرف المركزي أو المصارف نسبة ضئيلة من الودائع قد لا تتجاوز في أحسن الأحوال ٢٥% منها وهي تخصص لمواجهة السحوبات أو الظروف الطارئة، لأن المصارف قد لا تستطيع الاعتماد على بعضها البعض في أوقات الأزمات، لذلك يجب على كل واحد منها تكوين سيولة خاصة به تسمى الأموال الجاهزة.

يختلف حجم هذه الأموال من مصرف لآخر استناداً إلى الظروف الاقتصادية ومستوى الوعي المصرفي وحالات الاستثمار الصناعي والزراعي. وعادات دفع الالتزامات بين الأفراد والشركات وغيرها، فكلما ازداد مستوى الوعي المصرفي انخفض حجم الاحتفاظ بالسيولة وزاد استثمار الأموال، وبالمقابل كلما انخفض مستوى الوعي المصرفي زاد الدفع النقدي وازداد احتفاظ المصارف بالأموال الجاهزة، وانعكس ذلك سلباً على الربحية.

٢ - الأوراق التجارية المخصومة:

إذا أردنا ترتيب سيولة المصرف فإن الأموال الجاهزة تمثل خط الدفاع الأول، بينما تعد الأوراق التجارية المخصومة خط الدفاع الثاني لأنها قابلة للتسييل بالسرعة الممكنة.

فالأوراق التجارية المخصومة: هي سندات تخفي وراءها قيمة حقيقية (بضاعة - أو نقد) وهي تستحق الدفع بعد فترة محددة ولها سعر فائدة، وقابلة للتداول في سوق الأوراق المالية، تشتريها المصارف للاتجار بها، وعندما تحتاج للسيولة تقوم بخصمها لدى مصارف أخرى أو المصرف المركزي، وإذا كانت قابلة للتداول فإن المصرف قد يبيعها في البورصة.

تقسم الأوراق التجارية إلى قسمين:

أ – الأوراق الحكومية:

وهي سندات طويلة الأجل لأكثر من سنة أو قصيرة الأجل لمدة أقل من سنة تبيعها الحكومة لتمويل عجز الموازنة وتشتريها المصارف أو الأفراد وتصبح قابلة للتداول في سوق المال، وترغب المصارف بشراء كميات كبيرة من أذون الخزينة لأنها قصيرة الأجل ومضمونة من قبل الدولة وعليها فائدة جيدة مقارنة بالقروض والسلف التي تقدمها المصارف للمواطنين، وعندما يحتاج المصرف إلى السيولة يقوم ببيع هذه الأوراق في البورصة أو بإعادة خصمها في المصرف المركزي.

ب – الأوراق التجارية:

وهي سندات يتم تحريرها بين التجار تستحق الدفع بعد فترة محددة وهي محررة مقابل بضاعة تقوم المصارف بخصمها مقابل سعر فائدة محددة وعندما تزداد الأوراق التجارية لدى المصرف يتخلى عن جزء منها إما بالبيع في البورصة أو من خلال خصمها في المصرف المركزي.

ويوجد من هذا النوع عدة أشكال – السفتجة – السند للأمر – السند للحامل – سندات الشركات المساهمة وغيرها وجميعها أوراق تجارية يتم خصمها في المصرف التجاري ثم تنتقل للتداول في سوق المال. تشتريها المصارف نظراً لارتفاع أرباحها وتبيعها عند الاضطرار للسيولة، لذلك نلاحظ بأن المصارف التجارية توظف جزءاً من مواردها في خصم الأوراق التجارية قد تصل إلى ١٥ – ٢٠% في بعض الأحيان. ويشترط لقبول تداول الورقة المالية في المصرف المركزي أو البورصة أن يوقع عليها شخصان من ذوي الملاءة المالية أو في ظروف البورصة من أحد بيوت القبول المعروفة في البورصة بحيث تضمن إمكانية السداد.

٣ – القروض والسلف:

تعد القروض والسلف النشاط الأساسي للمصارف، لأنه إذا عدنا إلى تعريف المصرف نلاحظ بأنه (قبول الودائع ومنح الائتمان..) واستناداً إلى ذلك فإن القروض والسلف:

«هي مبالغ نقدية تقدمها المصارف للعملاء أو تدفعها نيابة عنهم مقابل بضاعة أو غير ذلك, يتحدد في متن عقدها مدة القرض وسعر الفائدة وفترات تسديد الأقساط والضمانات وسبب منح القرض وذلك بهدف تنمية القطاعات التجارية – والصناعية وتطويرها».

استناداً إلى هذا التعريف فإن خصائص القرض هي:

١– مبالغ نقدية تقدمها أو تمنحها المصارف للزبائن وقد تكون دفع مبالغ نيابة عن الزبون للمصدر في الاعتمادات المستندية.

٢– تمنح القروض إما مقابل بضاعة أو لإقامة الأبنية وشراء الآلات والمواد الأولية بهدف الإنتاج.

٣– يتحدد في عقد القرض وفي جميع المصارف [مبلغ القرض – سعر الفائدة – قيمة القسط – زمن تسديد القسط – زمن القرض بالكامل].

٤– يحدد في هذه القروض الضمانات التي يمكن اللجوء إليها في حال عجز المدين عن السداد وهي تجبر المدين على الالتزام بالسداد، وقد تكون الضمانات شخصية إذا كان صاحب العلاقة من ذوي الملاءات المالية الجيدة.

٥– أهداف القرض: تمنح القروض لتسهيل العمل التجاري (بيع البضائع وشرائها) أو لإقامة المصانع والإنتاج أو لتمويل الإنتاج الزراعي وجميع هذه العمليات تدعم الإنتاج والتشغيل وتنمية الناتج الوطني.

تقسم القروض والسلف إلى ثلاثة أنواع:

١ – القروض:

وهي المبالغ التي يمنحها المصرف للزبائن ولكافة الغايات الصناعية والتجارية والزراعية ولفترات قصيرة أو طويلة أو متوسطة، لأن الأعمال التجارية أو الصناعية أو الزراعية أصبحت تحتاج إلى التمويل نظراً لضعف الإمكانيات الذاتية مقابل ضخامة حجم العمل الصناعي، فالشركات الصغيرة أو الكبيرة أصبحت عاجزة في الظروف الراهنة عن تمويل جميع أنشطتها لذلك تلجأ إلى المصارف للتمويل.

لقد حددت أنظمة التمويل العالمية نسبة التمويل إلى حجم المنشأة بما يعادل ٤٠% فقط فكلما ازداد حجم التمويل للإمكانيات الذاتية تزداد مخاطر عدم السداد، وبالمقابل كلما انخفض حجم التمويل إلى الإمكانيات الذاتية ترتفع قدرة المنشأة على السداد وتزداد ربحيتها ونجاحها وتطورها لذلك يدرس المصرف العميل المنشأة قبل التمويل ويحدد نقاط القوة والضعف والتدفقات النقدية وإمكانيات المنشأة وقدرتها على السداد والضمانات ويقرر (قيمة القرض الممكن منحه).

تتقاضى المصارف نسبة فائدة على القروض أكبر من الفوائد التي تدفعها على الودائع بحدود نقطتين أو ثلاث نقاط فإذا كانت الودائع بـ ٩% قد تكون القروض بين ١١ – ١٢%.

يحدد المصرف المركزي سعر الفائدة للإيداع والإقراض، لكنه يترك للمصارف هامشاً معيناً نقطة أو أكثر تتفاوض بها مع العملاء، فالزبون الجيد تخفض له الفائدة وترفع له سعر الإيداع، وهكذا..

٢ – السلف:

هي مبالغ يمنحها المصرف للعملاء استناداً إلى ملاءتهم المالية وخبرتهم وقدرتهم على استثمار الأموال وعادة ما تسمى (الحساب الجاري المدين) أي يسجل المصرف للزبون مبلغاً وقدره ١٠ ملايين ليرة على سبيل المثال يستطيع التصرف بها لدعم أعماله وتطويرها.

تمنح المصارف السلف (الحسابات الجارية المدينة) للزبائن الجيدين وتسمح لهم بالسحب على المكشوف بحدود ١٠% من قيمة الحساب وعادة ما تكون هذه المبالغ مضمونة إما بالضمانات العينية أو الشخصية استناداً إلى حالة كل زبون وتتقاضى المصارف سعر فائدة على الحسابات الجارية المدينة أعلى من القروض قد تصل إلى ١٢% مثلاً أو أكثر.

٣ – الاعتمادات المستندية:

وهي تعهد بالدفع من قبل المصرف المحلي إلى المصرف الأجنبي لقاء ثمن البضائع التي اتفق عليها التاجر السوري مع التاجر الفرنسي عند وصول البضاعة إلى سورية، وعادة ما يدفع التاجر السوري نسبة معينة من قيمة الاعتماد للمصرف السوري، وعندما تصل البضائع يقدم التاجر السوري للمصرف السوري وثائق تفيد بوصول البضاعة، ثم بعدها يسدد المصرف السوري للمصرف الفرنسي أو قد تسجل ديناً على المصرف السوري تتم تسويته بين المصرفين لاحقاً.

إن هذا النوع من التمويل يعد بمثابة قرض للزبون يستحق الدفع بعد ٩٠ يوماً أو ١٨٠ يوماً في العرف المصرفي أو التجاري، أي هو قرض قصير الأجل يحدد المصرف الفائدة حسب الفترة الزمنية وعادة ما تكون قروضا" قصيرة الأجل.

إن جميع عمليات الإقراض والسلف وغيرها تشكل النشاط الأساسي للمصرف لأن أرباح المصرف تنجم عن المفاضلة بين فوائد الودائع وفوائد القروض، أما ما يحصل عليه المصرف من عمولات لقاء الخدمات فهي قليلة مقارنة بالقروض.

٤ – الاستثمار في الأوراق المالية:

إن نمو الأسواق المالية وتطورها في العصر الحديث قد دفع الأفراد والشركات والمصارف وشركات التأمين للاستثمار في الأسواق المالية وجني الأرباح المرتفعة، إضافة إلى ذلك فقد تخصصت بعض المصارف بالتعامل في الأسواق المالية، مثل الاستثمار ومؤسسات ترويج الاكتتاب وأحياناً المصارف الشاملة.

إزاء هذا الوضع المشجع على الاستثمار في الأصول المالية، فقد سمحت القوانين والأنظمة للمصارف التجارية باستثمار جزء من مواردها في الأصول المالية بما لا يتجاوز ٢٥% من ودائعها، وذلك بهدف زيادة أرباحها.

يعد الاستثمار في الأصول المالية من الأنشطة المربحة للمصارف، ويعتبر العرف المصرفي محفظة الأوراق المالية التي يكونها المصرف خط الدفاع الثالث، لأن هذه الأصول قابلة للتسييل وبسرعة خاصة في أوقات الرواج وصعود الأسهم، لذلك إذا تعرض المصرف لأي أزمة سيولة يستطيع بيع جزء من المحفظة أو المحفظة كاملة بسرعة فيما لو خفض أسعار الأصول.

إضافة إلى ذلك يحق للمصارف المشاركة في تأسيس الشركات المساهمة وشركات التأمين والشركات الصناعية الكبيرة، ولا يحق للمصرف أن يشتري من أسهم هذه الشركات أكثر من ٢٥%.

يحدد المصرف المركزي للمصارف طريقة التعامل وحجم الاستثمار ونوعية الأصول التي يحق للمصارف الاستثمار بها، حيث يفضل المصرف المركزي أن تستثمر

المصارف التجارية في السندات الحكومية وأذون الخزينة وجزء آخر في الأصول المالية، لأنه يحدد أصول التعامل في السوق.

كما يحق للمصارف تقديم القروض للمضاربين في سوق المال، لكن هذا الأمر يرتبط بنظام الاستثمار والمصرف المركزي ووزارة المالية لأن بعض الدول لا تسمح بالاقتراض بهدف المضاربة وذلك بهدف تحقيق الاستقرار في السوق، بينما تسمح دول أخرى بالاقتراض بهدف المضاربة وذلك لتنشيط السوق.

٥ – الأصول الأخرى:

وتشمل مجموعة متنوعة من الحقوق لصالح المصرف ولكنها لم ترد في البنود السابقة، وهي تمثل أصولاً للمصرف ومن أهمها:

١ – الأراضي والمباني التي يمتلكها المصرف.

٢ – الشيكات والذمم التي استحقت للمصرف و لم تحصل فعلا.

٣ – الأراضي التي انتقلت ملكيتها للمصرف وفاءً لديون الغير لأن الأنظمة لا تسمح للمصارف المتاجرة بالأراضي والأبنية أو العقارات.

٤ – النفقات التي قام المصرف بدفعها مقدماً قبل أن تستحق مثل الإيجارات المقدمة أو الأقساط المقدمة.

إن هذه الأشكال من الأصول لا تمثل استثمارات للمصرف بقدر ما تمثل حقوقاً للمصرف أو إن صح التعبير أصولاً متنوعة للمصرف.

الفصل الرابع

العمل المصرفي التقليدي

الخدمات والمناصب والهيكل الإداري

أولاً: الخدمات التي تقدمها المصارف.

ثانياً: المناصب الوظيفية في المصارف.

ثالثاً: العوامل المؤثرة في الإدارة في المصارف.

رابعاً :الهيكل الإداري في الإدارة العامة للمصرف التجاري.

Damascus University

وقل رب زدني علما
جامعة دمشق
Damascus University

يتبين لنا، بعودة بسيطة إلى الماضي، أن العمل المصرفي كان أكثر بساطة وفي أكثر الأحيان أكثر أمناً . فالنظم والتعليمات التي صدرت في الآونة الأخيرة أسهمت وبشكلٍ كبير في تحديد وتعقيد العمل المصرفي، وأمنت في الوقت ذاته درجة كبيرة من الحماية من المخاطر التي تكتنف السوق. إلاّ أن الوضع لم يستمر طويلاً وذلك بسبب تزايد حدة المنافسة العالمية وظاهرة التضخم وعدم استقرار أسعار صرف العملات العالمية، وظهور اقتصاد عالمي متقلب من حيث الطبيعة. هذا بالإضافة إلى الثورة التكنولوجية التي نعيشها اليوم على جميع الصّعد. كل هذه الأسباب وغيرها أدت إلى تناقص دور الحكومات في آلية العمل المصرفي وعدم مجاراتها له، مما أدى بدوره إلى ظهور أنماط جريئة في الإدارة المصرفية وذلك بهدف الحصول على حصص أكبر من سوق العمل المصرفي. وبالتالي ازدادت حوادث الفشل والاندماجات في السوق المصرفي(الأزمة المالية العالمية ٢٠٠٨).

كما أن معظم القوانين العربية لم تستطع حتى الآن مجاراة آليات العمل في بورصاتها بشكل كامل. وضمن هذه البيئة الحديثة من العمل المصرفي يمكننا القول إن العمل المصرفي سابقاً كان متمركزاً حول الإدارة الحريصة لأصول البنك وخصومه. أما العمل المصرفي حالياً فهو متمركز حول المخاطرة وإدارتها والحصول على عوائد أعلى وبالتالي الحفاظ على حقوق الملكية والبقاء في السوق(ظهور البوازل).

إن العمل المصرفي عملٌ متغير ويتصف بالديناميكية، بالرغم من أنه تاريخياً كان يعتبر من أكثر الأعمال عرضةً للتنظيم والمراقبة. ولكن هذه الصفة بدأت بالتغير حيث بدأ العمل المصرفي يتصف بالحرية وبانكماش حجم التعليمات والقيود الخاصة به، وباختلاف الأسس التنظيمية للعمل المصرفي في البلدان الصناعية وبارتفاع مستوى الحرية والمرونة في التعامل. وبدأت بعض المصارف العالمية بالانتشار والتوسع بشكلٍ

هائل للحصول على حصص أكبر في السوق ومجابهة المنافسة الشديدة من قبل الشركات العالمية العملاقة.

تزامن ذلك مع الثورة التكنولوجية التي مسّت عمل المصارف بشكلٍ كبيرٍ جداً. حيث أصبح سباق التقنيات المصرفية من أحد مشاغل الإدارات المصرفية في العالم. وبسبب طبيعة هذه التطورات من حيث ارتفاع تكلفتها فقد أدت إلى تحويل العمل المصرفي من عمل يعتمد على درجةٍ مرتفعة من الموارد البشرية Labor Intensive إلى عملٍ يعتمد على كثافة رأسمالية مرتفعة Capital Intensive. (عمليات أتمتة المصارف بشكل عام)

هذا الارتفاع في التكاليف أدى إلى اعتماد المصارف على زيادة حجم العمل والتوسع فيه، وذلك بهدف تعويض هذه المصاريف المرتفعة اعتقاداً بأن كبر حجم العمل يساهم في رفع فعاليته وزيادة ميزته التنافسية.

أما التحدي الآخر الذي أصبح يواجه المصارف فهو التحدي القادم من المؤسسات المالية التي بدأت في الآونة الأخيرة بالقيام بعمليات ذات طابع مصرفي بحت. من هذه المؤسسات نذكر مؤسسات السمسرة Brokerage Houses ومؤسسات التأمين Insurance Corporations واتحادات التسليف Mutual Funds التي تخضع لقيود ونظم أخف وطأةً مما تخضع له المصارف.

وتعتبر المصارف من أهم المؤسسات المالية في الاقتصاد إذ إنها تمثل المصدر الأساسي للائتمان أو ما نسميه بالأموال الجاهزة للإقراض Loanable Funds وذلك لمختلف القطاعات العائلية والحكومية وقطاعات الأعمال بمختلف حجومها وطبيعة أعمالها.... من هنا أصبح بإمكاننا القول الآن إن البنك هو :

«المؤسسة التي تقوم بتقديم أوسع مجال في الخدمات المالية من أي مؤسسة مالية أخرى». وبالتالي تصبح المصارف المؤسسات الأولى من حيث تقديم الخدمات المالية للجمهور على اختلاف طبيعة أعمالها ومجالاتها.

أولاً: الخدمات التي تقدمها المصارف

إن المصارف هي عبارة عن مؤسسات مالية تقوم أساساً بإنتاج الخدمات المالية وتقديمها وبيعها للجمهور، إضافةً إلى القيام بأدوار اقتصادية أخرى. ويعتمد نجاح البنك على قدرته على إنتاج هذه الخدمات وتقديمها وبيعها بشكلٍ اقتصادي وفعّال. ويمكن تلخيص هذه الخدمات كالآتي:

١. تصريف العملات: Currency Exchange

وتعتبر هذه المهمة من المهمات الأولى التي ارتكز عليها عمل المصارف. حيث يقوم المصرف بتبديل عملة ما بعملة أخرى لقاء رسم مادي (Commission). وقد قدمت هذه الخدمة تاريخياً نوعاً من التجانس والراحة في المعاملات التجارية عبر البلدان ومازالت المصارف إلى يومنا هذا تقوم بهذه المهمة أو الخدمة ولكن بمستويات أكبر وأكثر تطوراً.

٢. خصم السندات التجارية: Commercial Notes Discount

وقد قامت المصارف بهذه العملية منذ بدايتها بحيث كانت جاهزة لشراء وخصم الأوراق التجارية المقدمة من قبل التجار. وتعتبر عملية الخصم الخطوة الأولى على طريق منح القروض. إذ إن خصم الأوراق التجارية من الناحية العملية يعتبر عملية نقل التزامات مُصدر الورقة التجارية إلى البنك. وبالتالي فإن حصول البنك على هذه الورقة وقيامه بخصمها يمثل نوعاً من القرض الذي يحمله البنك تجاه صاحب أو مُصدر الورقة المالية الذي عليه القيام بعملية السداد إلى البنك بدلاً عن حامل الورقة التجارية التي أصبحت بملكية البنك بعد قيامه بخصمها.

٣. منح القروض للتجار: Business Loans

تمنح المصارف قروضا" ذات صفة تجارية لأصحاب الأعمال وبالتالي فهي تساهم في تسهيل عملية شراء البضائع والخدمات، أو في القيام ببناء الخطوط الإنتاجية وغيرها من الأصول.

٤. فتح حسابات الادخار: Saving Deposits Accounts

تقوم المصارف بفتح حسابات ادخار للأفراد وذلك بهدف جمع السيولة اللازمة للإقراض في السوق. ومن الطبيعي أن تقوم المصارف بدفع فائدة سنوية على هذه الإيداعات بهدف جذب المتعاملين لإيداع أموالهم لديها.

٥. تخزين المقتنيات الثمينة وحفظها : Safekeeping Of Valuables

وهي من العمليات القديمة التي قامت بها المصارف منذ نشأتها. حيث كانت تحفظ المقتنيات الثمينة وتحرسها للأفراد وللعائلات، وذلك لقاء رسم أو أجر شهري. وبالمقابل تقوم بإصدار وصولات استلام لهذه المقتنيات (Receipts). هذه الإيصالات أصبحت بدورها تتداول كنقود.ومازالت المصارف حتى يومنا هذا تقدم هذه الخدمة لعملائها، حيث توفر لديها أماكن آمنة وخزائن تتسع لمقتنيات المتعاملين.

٦. توفير الائتمان لعمليات الحكومة: Government Activities

وتعتبر هذه المهمة من المهام الأساسية التي قامت بها المصارف في السابق، حيث كانت تقوم وبشكلٍ إجباري بشراء سندات الحكومة وذلك من أجل تمويل مشاريعها وعملياتها.

٧. فتح حسابات إيداع تحت الطلب (الحسابات الجارية): Current Accounts

حيث تعتبر عمليات فتح الحسابات الجارية تحت الطلب من أهم الخدمات التي تقدمها المصارف. بحيث تكون المصارف جاهزة لتلبية الشيكات القادمة إليها والمصدرة من قبل أصحاب الحسابات. وبالتالي فإن عملية الدفع تتم تحت الطلب.

٨. خدمات إدارة الملكية والأموال:

يقوم البنك بإدارة الشؤون المالية للأفراد والشركات من خلال إدارته لحسابات هذه الجهات مقابل رسم وأجور معينة يتم الاتفاق عليها. وهناك ثلاثة أنواع لمثل هذه الخدمات وهي:

أ. خدمات إدارة الملكية: Trust Services

ب. خدمات الإدارة الشخصية للأموالTrust Services Personal:

حيث يقوم البنك بإدارة أموال الأفراد مثل فتح حسابات خاصة للأطفال، أو حسابات خاصة بمجموعة من الورثة وغير ذلك.

ج. خدمات الإدارة التجارية للأموال: Trust Services Commercial

حيث يقوم البنك بإدارة محافظ مالية للشركات أو أموالها المودعة لديه عن طريق استثمارها والمحافظة عليها.

٩. منح القروض للمستهلك: Consumer Loans

مع بدايات القرن العشرين بدأت المصارف الكبيرة بمنح قروض صغيرة الحجم للمستهلكين وذلك لتمويل شراء مواد ومنتجات استهلاكية. وبالرغم من ارتفاع نسبة إعسار هذه القروض فإن المصارف نجحت في تحسين مستوى أداء القروض الاستهلاكية عن طريق تحسين شروط الائتمان. واستمرت هذه القروض بالنمو حيث شملت كل المصارف التجارية وأصبحت من أحد أهم الأعمال التي يقوم بها البنك التجاري في الوقت الحالي.

١٠. النصح والإرشاد المالي: Financial Advising

منذ نشأتها والمصارف تقوم بتقديم النصح والإرشاد للمتعاملين معها والمودعين لديها، وذلك في أمور تتعلق بإدارة الأموال واستثمارها وتحسين الوضع الائتماني والمساعدة على تحضير الملفات الضريبية، هذا بالإضافة إلى المشاركة في تقديم الإرشادات عند وضع الخطط التسويقية للمتعاملين.

١١. إدارة الأموال الجاهزة: Cash Management

وهي الخدمة التي يقدمها البنك لعملائه من خلال إدارة المدفوعات والمقبوضات الناتجة عن قيامهم بفعالياتهم التجارية. ويقوم البنك هنا باستثمار الفوائض النقدية الناتجة عن هذه التدفقات النقدية لقاء رسم أو أجر متفق عليه. وقد توسع هذا النوع من الخدمات ليشمل المتعاملين الأفراد.إذ يقوم البنك بإدارة أموال الأفراد الجاهزة من حيث استثمارها واستلام مستحقات هؤلاء الأفراد والقيام بدفع التزاماتهم.

١٢. شراء المعدات والتجهيزات وتأجيرها: Equipment leasing

هنا يقوم البنك بشراء التجهيزات المطلوبة من قبل عملائه، ثم يقوم بتأجيرها لهم لقاء أقساط شهرية محددة القيمة والزمن. وبذلك يتجنب هؤلاء العملاء التكلفة المرتفعة التي يمكن أن يتكبدوها فيما إذا لجؤوا إلى بائع التجهيزات مباشرة للحصول على مثل هذه الخدمات.

١٣.منح القروض للمنشآت والأعمال الجديدة:Venture Capital loans

وهي من إحدى أهم الخدمات التي تقوم بها المصارف بشكلٍ منفصل، وذلك من خلال تأسيس فروع وإدارات خاصة بهذه الفعالية لما تتسم به من دقة ومن متطلبات تحليلية خاصة. إذ يقوم المصرف هنا بدراسة تحليلية للمشاريع المطلوب تمويلها قبل قيامه بمنح القرض اللازم للتمويل.

١٤. خدمات التأمين: Insurance Services

وهي من الخدمات القديمة التي قامت المصارف بتقديمها لعملائها وذلك بهدف التأكد من إعادة أموال القروض إلى البنك في حال الوفاة أو الافلاس(ضمان القروض).وقد سميت الخطط التأمينية ببوالص التأمين الائتماني على الحياة Credit Life Insurance.

أما عمليات التأمين التقليدية والتي تغطي الممتلكات والحوادث فإن أغلب البلدان تحصرها بشركات التأمين وتحظر على المصارف القيام بها، وعادةً ما تقوم المصارف بترتيب مثل هذه الخدمات من خلال برامج مشتركة مع شركات التأمين.

١٥. خطط التقاعد وبرامجه : Retirement plans

تقوم المصارف بتقديم هذه الخدمة عن طريق أقسام إدارة الأموال والممتلكات المذكورة سابقاً.كما تقوم بفتح حسابات خاصة للمنشآت والأفراد هدفها الأول إدارة الأموال لتنفيذ مدفوعات التقاعد والعجز وغيرها من أمور تتعلق بالدخل ما بعد التقاعد.

١٦. السمسرة في الأوراق المالية وخدمات الاستثمار:

Security Brokerage and Investment Services.

وهي من الخدمات الأساسية التي أصبحت المصارف تضطلع بها في وقتنا الحالي. وذلك بهدف تقديم خدمات تكاملية لزبائنها. ومن خلال هذه الخدمة يستطيع العملاء شراء الأوراق المالية وبيعها والاشتراك في صناديق الاستثمار التي تقوم المصارف بإنشائها.

١٧. المحافظ الاستثمارية وحسابات الادخار طويل الأجل:

Mutual Funds and Annuities

نشأت هذه الخدمات بسبب تزايد طلب عملاء المصارف على استثمارات مرتفعة العائد ومنخفضة المخاطر. وبذلك بدأت المصارف بتقديم مثل هذه المنتجات الاستثمارية حيث وفرت لعملائها فرصة الاشتراك في صناديق الاستثمار المتنوعة والمرتفعة العائد. إضافة إلى تسهيل فتح حسابات ذات طبيعة ادخارية، بحيث تقوم هذه الحسابات Annuity Accounts بدفع مبالغ معينة في فترات معينة يتم الاتفاق عليها بين البنك والعميل. وأغلب المصارف تقوم بإدارة مثل هذه المنتجات من خلال مؤسسات فرعية تابعة وبذلك تفصلها عن خدماتها التقليدية.

١٨. العمل المصرفي الاستثماري والعمل المصرفي التجاري:

Investment Banking and Merchant Banking Services

يقدم العمل المصرفي الاستثماري المساعدة للشركات الجديدة والقديمة في تأمين رؤوس الأموال من خلال تحضير الإصدارات من الأسهم والسندات والاكتتاب عليها أو بيعها إلى جمهور المستثمرين. هذا بالإضافة إلى خدمات أخرى مثل إدارة عمليات الاندماج والاستحواذ والتحوط من مخاطر تقلبات أسعار الصرف وتحضير الخطط التسويقية الاستراتيجية ودعم الشركات المصدرة للسندات، حيث تقوم المصارف بتقديم الكفالات والضمانات لهذه الشركات في سعيها للحصول على التمويل اللازم لدعم نشاطاتها الاقتصادية.

١٩. تسهيل عمليات الاستيراد والتصدير: Import – Export Services

تقوم المصارف أيضاً بتمويل عمليات الاستيراد والتصدير من وإلى الخارج، وذلك عن طريق تأمين الاعتمادات المستندية وخطوط الائتمان وفتحها وترتيب عمليات دفع التدفقات النقدية الناتجة عن عمليات الاستيراد والتصدير واستلامها.

ومن خلال هذه الخدمات يمكننا حصر دور المصارف في الاقتصاد بما يلي :

١. دور الوساطة: Intermediation Role

وهي عملية تحول الادخارات القادمة من الأفراد إلى ائتمان على شكل قروض تمنح للمؤسسات والأفراد وذلك بهدف القيام بعمليات إنتاجية واستثمارية.

٢. دور الدفع: Payment Role

وهو القيام بدفع وإتمام الصفقات الاقتصادية للأفراد والمؤسسات من خلال تحصيل الشيكات ودفع الحوالات والتحويلات الإلكترونية وغيرها.

٣. دور الضامن: Guarantor Role

أي عملية ضمان دفع المستحقات على الأفراد والشركات من خلال إصدار الكفالات وخطابات الضمان والاعتمادات المستندية. حيث يقف البنك جاهزاً لأداء التزامات عملائه حين الحاجة لذلك.

٤. دور الوكالة: Agency Role

حيث يقوم البنك بإدارة ممتلكات عملائه من أموال وعقارات وأوراق مالية وغيرها وذلك من خلال مختلف الخدمات التي يقوم بتقديمها لهم.

٥. دور تنفيذ السياسة الاقتصادية: Policy Role

وهنا يقوم البنك بتقديم دور أساسي في الاقتصاد حيث يكون الأداة التي من خلالها تقوم الحكومات بتنفيذ سياساتها الاقتصادية وبشكل خاص النقدية منها تحقيقاً للأهداف الاقتصادية العامة للحكومة.وأيضاً عن طريق دعم كل من العرض والطلب من خلال تقديم القروض الاستهلاكية للمستهلكين، مما يشجعهم على زيادة الاستهلاك وهذا بدوره يؤدي إلى زيادة الطلب، ثم يزداد العرض وينمو الإنتاج . ومن

جهة أخرى تقديم قروض للمنتجين، والتي بدورها تؤدي إلى زيادة الإنتاج، والذي بدوره يزيد من معدلات النمو الاقتصادي .

ثانياً: المناصب الوظيفية في المصارف:

Career Opportunities in Banks

تعتبر المصارف من الأماكن المتميزة التي تؤمن مسارات مهنية غنية مادياً ومعنوياً.

ونظراً لخصوصية العمل المصرفي ومتطلباته فإن أغلب العاملين في المصارف عليهم أن يخضعوا لدورات تدريبية خاصة، وأن تتوفر لديهم الخلفية العلمية المناسبة وبشكل خاص في علم الاقتصاد، وفي العلوم المصرفية والمالية.

وسنعرض الوظائف والأعمال المهنية الممكن وجودها في المصارف والمهمات المنوطة بكل وظيفة ونضع توصيفاً بسيطاً لمستوى الخبرات المطلوبة في هذه المهمات:

١. موظف الإقراض: Loan Officer

يقوم موظف الإقراض بالتعامل مع العملاء من الشركات والأفراد والاحتكاك معهم ومساعدتهم على تحديد احتياجاتهم التمويلية ، ثم توجيههم في ملء استمارات القروض وتقديم المعلومات اللازمة لإنشاء القرض. ومن الطبيعي أن تتوفر في موظف الإقراض خبرات مميزة في النواحي الاقتصادية المحلية وطبيعة الأعمال والأسس الواجب توافرها في عملية الإقراض. أما من الناحية العلمية فإن الخلفية المطلوبة عادةً ما تكون إجازة في الاقتصاد أو إدارة الأعمال مع خبرة في عمليات التمويل والإقراض.

٢. محلل الائتمان: Credit Analyst

وهي الوظيفة الداعمة لموظفي الإقراض. إذ يقوم محلل الائتمان بتحليل طلبات القروض ويقدم تقييما" لهذه الطلبات من حيث القدرة الائتمانية والمقدرة على الوفاء.

إضافةً إلى تحليله لطبيعة العمل الذي قُدم طلب القرض من أجله. وبالتالي يجب أن يمتلك محللو الائتمان خبرات مميزة في علم الاقتصاد والمحاسبة وأن يكونوا قادرين على تحليل البيانات المالية التي تشكل جزءاً هاماً من وثائق القرض وتقييمها.

٣. متخصصو معالجة القروض: Loan Workout Specialists

وهي الوظيفة المنوط بها معالجة القروض عند ظهور حالات الإعسار وعدم التسديد. ويقوم الموظف المختص بتحليل أسباب الإعسار وفشل القروض، ثم إيجاد الطرق المناسبة لتحصيل أكبر قدر ممكن من القرض وتقليل الخسائر والتكاليف المصاحبة لعملية التوقف عن السداد. ويجب أن يمتلك هذا الموظف بالإضافة إلى خبرات التحليل المالي والاقتصاد خبرات أخرى في المجالات القانونية والقضائية بالإضافة إلى تحلّيه بقدرات خاصة في المحاورة والتفاوض.

٤. مدير العمليات: Manager of Bank Operations

يقوم مدير العمليات بإدارة أعمال تحصيل الشيكات والإشراف عليها. ويكون مشرفاً على الشبكة الإلكترونية في البنك إضافةً إلى مسؤوليته عن إدارة موظفي الكوات النقدية والشيكات. كما يقوم أيضاً بالإشراف على الحالة الأمنية في البنك والحفاظ على ممتلكاته من تجهيزات وأبنية وغيرها. ويكون مسؤولاً أيضاً عن متابعة مشاكل العملاء مع المصرف ومعالجتها والتأكد من أن الخدمات المتوفرة يتم تقديمها بشكلٍ جيد ومناسب. أما عن الخبرات فبالإضافة إلى الخبرات الاقتصادية والتحليلية يجب أن تتوفر لدى مدير التشغيل المؤهلات الإدارية المناسبة التي تمكنه من إدارة موظفي المصرف والتفاعل والتعامل مع عملاء المصرف. ومؤخراً أصبح من الضروري على من يتبوأ هذا المنصب أن يكون لديه المعرفة والدراية بتكنولوجيا المصارف في التعامل مع الأجهزة الإلكترونية المختلفة.

٥. محلل النظم: System Analyst

يلعب محلل النظم دوراً جوهرياً في ربط التجهيزات الإلكترونية في البنك مع موظفي البنك وعملائه ويقوم بإعداد البرامج المعلوماتية اللازمة لتسيير أعمال البنك وإنتاج المعلومات اللازمة لتحليل الأعمال والعملاء. والخبرة المطلوبة في محلل النظم يجب أن تتمركز حول تكنولوجيا المعلومات وطريقة التعامل معها وتحويلها إلى منتجات معلوماتية يمكن فهمها واستخلاص نتائج اقتصادية منها. ويتطلب من محلل النظم أن يكون حاصلاً على إجازة جامعية في تحليل النظم وعلوم الحواسب بالإضافة إلى الخبرة المناسبة في مجال عمل المصارف بحيث تمكنه من فهم آليات العمل المصرفي وإجراءات تنفيذه.

٦. موظف الرقابة والمراجعة: Auditing and Control Officer

يقوم موظف المراقبة والمراجعة بالإشراف عل كيفية ورود التدفقات النقدية من وإلى خارج البنك وآليتها ، إضافةً إلى دوره الأساسي في تحضير البيانات الختامية في البنك وتقييمها ، وفي النهاية تحديد المركز المالي للبنك ككل. ويحتاج موظف الرقابة والمراجعة إلى خبرة عميقة في مجال المحاسبة المصرفية والتحليل الاقتصادي بالإضافة إلى درجة جامعية في هذا المجال.

٧. المحلل المالي: Financial Analyst

من الوظائف الأساسية للمحلل المالي تحليل المركز المالي للبنك وتقييمه وتحليل أدائه وإيجاد الحلول والمقترحات لتطوير العمل المالي فيه.ويستخدم المعايير المالية العالمية ويطبقها في المصرف ويحدد النسب الجيدة والنسب الرديئة لإدارة المصرف. وعلى الأغلب يكون المحلل المالي حاصلاً على درجة جامعية في الاقتصاد أو المحاسبة أو التحليل المالي. وتعتبر وظيفته من الوظائف الحيوية في البنك ويعتمد عليه في اكتشاف الأخطاء وإيجاد السبل واقتراحها لتنمية عمل البنك وتطويره وتصحيح الانحرافات.

٨. موظف قسم إدارة الممتلكات: Trust Department Officer

يقدم هذا الموظف طيفاً واسعاً من الخدمات للعملاء، حيث يقوم بمساعدة الشركات على وضع برنامج للأفراد وممتلكاته لدى البنك وينظم حساب التقاعد لهذه الشركات. وتحديد أدوات الاستثمار التي سيقوم باستخدامها في إدارة حسابات الممتلكات للشركات والأفراد. وبتقديم النصح والإرشاد للشركات والأفراد الراغبين في استثمار أموالهم لدى البنك. وعلى هذا الموظف أن يكون خبيراً في شؤون التجارة والاستثمار وأن يكون حاصلاً على درجة علمية جامعية في مجال الاستثمار وإدارة الأعمال وأن يكون خبيراً في طبيعة العمليات الاستثمارية وأبعادها في منطقته.

٩. موظف الخدمات المصرفية الشخصية:

Personal Banking Services Officer

وتنحصر مهمة هذا الموظف في التعامل مع الأفراد والعائلات وتقديم المساعدة لهم في عملية انتقاء الخدمات المصرفية المناسبة لطبيعة مركزهم المالي. وهو الذي يقوم بالاحتكاك المباشر مع العملاء بهدف تقديم خدمات شخصية خاصة لهم وتقديم النصح والإرشاد اللازم بهدف توجيههم إلى استخدام خدمات مصرفية معينة تكون مناسبة لأهدافهم المالية المستقبلية. وعليه أن يتحلى بالقدرة والخبرة في التعامل مع الجمهور، وأن يكون لديه فهم للأمور النفسية والاجتماعية التي قد يمر بها العميل.

١٠. موظف الكوة: Teller

وهو الموظف الذي يقوم بالتماس المباشر مع العملاء من خلال الخدمات المصرفية التقليدية المقدمة لهم. حيث يقوم بكافة الإجراءات المتعلقة بعمليات الإيداع والتحصيل والقبض والدفع. ويعتبر هذا الموظف من الأشخاص المهمين في تكوين سمعة البنك من حيث مستوى جودة الخدمات المتوفرة فيه. وبشكلٍ عام يجب أن يتحلى موظف الكوة بقدرة على التعامل والتواصل مع الجمهور بشكلٍ سلس ويسر، وليس

من المطلوب أن تتوفر في هذا الموظف القدرات التحليلية والعلمية، سوى القدرة على التواصل.

١١.محلل الأوراق المالية: Security Analyst

يناط بهذا الموظف عملية تحليل الأدوات الاستثمارية المستخدمة في البنك وتقييمها ثم التنبؤ بأداء هذه الأدوات الاستثمارية في المستقبل.ويقوم بتكوين المحافظ الاستثمارية للعملاء أو للمصرف من خلال خبرته في السوق والأوراق المالية وأرباحها المتوقعة . وتعتمد إدارة الممتلكات وقسم الاستثمار في البنك على عمل هذا الموظف. ويجب أن يكون حاصلاً على شهادة جامعية في الاقتصاد والتحليل المالي بالإضافة إلى خبرة في عمل الأسواق المالية.

١٢.المتعاملون التجار: Traders

وهم أولئك الذين يقومون بعملية شراء الأوراق المالية وبيعها لصالح البنك وعملائه، بالإضافة إلى انتقاء الوقت المناسب لعمليات التداول وحجمها وطرق تمويلها. وعلى المتعاملين أن يكونوا على مستوى من الخبرة للتعامل مع أسواق المال والتكنولوجيا المطبقة لديهم.وعادة ما يطلق على هؤلاء في السوق المالية بـ تجار الصالة أو المتخصصين بالأوراق المالية . ومن الممكن أن يكون هؤلاء المتعاملين من حملة الشهادات الجامعية وباختصاصات مختلفة.

١٣.موظف التخطيط وتوسيع الأعمال:

Acquisition Specialist.Planning and Business

يتولى هذا الموظف أمور التخطيط لأعمال البنك المستقبلية المتعلقة بالتنبؤ بحجم أعمال البنك المستقبلي وأدائه ، إضافةً إلى تحديد المشاريع المتعلقة بتوسيع أعمال البنك في المستقبل وانتقائها وذلك بهدف الحفاظ على حصة البنك في السوق وانتشاره

وتوسع قاعدة عملائه. وعليه أن يكون مؤهلاً في مجال الاقتصاد وإدارة الأعمـــال وأن يمتلك خبرات في مجال التنبؤات الكمية وعلم الاقتصاد القياسي.

١٤.موظف التسويق: Marketing Officer

مع ازدياد حدة المنافسة في قطاع المصارف أصبح دور موظف التسويق أساسياً في عملية تسويق وبيع الخدمات المصرفية المتاحة ومحاولة رفع حصة البنك في الســـوق بالإضافة إلى عملية استقطاب عملاء جدد للبنك. ويقوم موظف التســـويق بوضـــع الخطط التسويقية للبنك والترويج لخدماته والإعلان عنها في مختلف وسائل الإعـــلام، إضافة إلى مهمته في بناء صورة جيدة عن البنك ومستوى أدائه وإخلاصه لعملائـــه. ويجب أن تتوفر في هذا الموظف خبرة في التسويق بالإضافة إلى معرفة ودراية بأعمـــال المصارف. وعلى الأغلب ينبغي على هذا الموظف أن يكون حاصلاً عل درجة جامعية في مجال التسويق وإدارة الأعمال.

١٥.موظف العلاقات الخارجية:International Finance Officer

وتكون هذه الوظيفة متوفرة في تلك المصارف التي تقوم بأعمال مصرفية خارج الحدود. وتكون مسؤولية هذا الموظف إدارة أعمال البنك الخارجية ابتداءً من عمليـــة الحصول على الإيداعات من الخارج والتحويلات الخارجية إلى مواقع تتعلق بالاستيراد والتصدير والعمليات المتعلقة بالعملات الأجنبية. وعلى هذا الموظف أن يكون حاصلاً على درجة دراسات عليا (ماجستير) في علم المالية العالمي أو التمويل الدولي وأن يكون قادراً على التواصل باللغات الأجنبية (خصوصاً الإنكليزية).

١٦.موظف التداول بالعملات الأجنبية:Foreign Exchange trader

وتنحصر مهمة هذا الموظف في بيع العملات الأجنبية وشرائها لصـــالح البنـــك والقيام بعملية التحوط ضد مخاطر تقلبات أسعار الصرف، والتي تؤثر في المركز المـــالي

للبنك. وعلى هذا الموظف أن يكون متمرساً في عمليات تداول العملات الصعبة وليس من الضروري أن يكون حاملاً لشهادة جامعية في مجال معين. إذ يُكتفى بدرجة جامعية في أي مجال أو اختصاص.

الاعتماد هنا على الخبرة بالدرجة الأولى.

١٧. موظف العمليات المصرفية الاستثمارية: Envestment Banking Officer

حيث يقوم هذا الموظف بإدارة عمليات الإصدار والاكتتاب على الأوراق المالية من الأسهم والسندات التي تقوم بإصدارها الشركات المساهمة وشركات الأعمال. وتقديم النصح والإرشاد في الأمور المتعلقة بإصدار الأوراق المالية من حيث التوقيت والكم وطريقة الإصدار. وتعتبر هذه الوظيفة من أكثر الوظائف المصرفية تعقيداً وأهميةً، ومن أكثرها مردوداً من حيث الدخل الذي يحصل عليه العاملون فيها. ويجب على العاملين في هذا المجال أن يكونوا قد حصلوا على درجات علمية متقدمة، إضافة إلى توفر خبرة ودراية في مجالات الاستثمار بشكلٍ عام.

١٨. مدير الفرع: Branch Manager

يقوم مدير فرع البنك بالإدارة والإشراف عل كافة الموظفين، وكافة العمليات المصرفية في البنك. ويعتبر المسؤول الأول والأخير عن حسن سير العمل وعن مستوى أداء البنك بشكلٍ عام. ويشترط في مدير الفرع أن يكون من الخبراء في مجال إدارة المصارف وأن يكون حاصلا على درجة جامعية متقدمة. وعادةً تكون دخول مديري المصارف مرتفعة مقارنةً بالوظائف الأخرى حيث يرتبط دخل المدير بمستوى أداء البنك وربحيته.

١٩.موظف تطوير المنتجات:Product Development Specialist

يتمحور عمل هذا الموظف في تطوير المنتجات المتوفرة لـدى البنـك بحيـث تتناسب مع متطلبات الأفراد والأعمال وتتوافق مع تطور التكنولوجيا الحديثة في مجال المصارف. ويطلب منه تطوير منتجات جديدة وتقديمها إلى العملاء وذلك في حال أن الوضع القانوني يسمح بذلك. وعلى هذا الموظف أن يكون حاصلاً على درجة علمية جامعية متقدمة وأن يكون قادراً على الإبداع والاكتشاف والتطوير.

٢٠.مراقب المصارف: Bank Examiner

يقوم المراقب بالإشراف على سير العمل في البنك من حيـث التـزام البنـك بالقواعد والأنظمة النافذة من الناحية المالية والمحاسبية ويكون هذا الموظف من الخـبراء في أمور المحاسبة المالية والمصرفية، إضافةً إلى خبرات خاصـة في المجـالات القانونيـة المتعلقة بالمصارف.

ثالثاً: العوامل المؤثرة على الإدارة على المصارف:

حدثت خلال العقود الثلاثة الأخيرة مجموعة من عمليات الاندماج والاستحواذ فيما بين المصارف. بالإضافة إلى عوامل التضخم والمنافسة والضغوط الحاصـلة علـى أسواق المال ودخول عصر الحاسبات الإلكترونية، وبالتالي كان لابد أن يكون لها آثار كبيرة في نوعية الإدارة وفعاليتها في الصناعة المصرفية بشكل عام.

وعند النظر إلى المستقبل يمكننا القول إن هناك خمسة اتجاهات سيكون لهـا تـأثير جوهري في البيئة المستقبلية للإدارة في المصارف. وهذه الاتجاهات يمكن إيجازها فيما يلي:

١. تكنولوجيا الحاسبات الإلكترونية:

حيث تستخدم الحاسبات الإلكترونية لترشيد عملية اتخـاذ القـرارات داخـل البنك، وتستخدم في التحليل الجغرافي في مسح دراسة المناطق التي يمكـن للبنـك أن

ينشئ فيها أفرعا" له، وتستخدم في التحليل الديموجرافي في دراسة السكان وتوزيعهم وحركتهم واتجاهاتهم ورغباتهم... والتي يعتمد عليها البنك في تحديد أنواع الخدمات التي يقدمها لعملائه حالياً ومستقبلاً، وتستخدم الحاسبات الإلكترونية أيضاً في وضع خطط ربحية البنك وتخطيط سوق العملاء، وتخطيط العمالة وتخطيط علاقاته بسوق الاستثمار والمستثمرين. فهي بالتأكيد تؤثر من عدة نواح في نمط الإدارة في المصارف.

٢. نظم المعلومات الإدارية:

حيث تؤثر هذه النظم في كفاءة الإدارة في المصارف فهي تدعم وتساند عمليات مراجعة التخطيط والرقابة ومتابعتها بالنسبة لتنمية الأعمال وتنمية العاملين. وسيكون لاستخدمها آثار بعيدة المدى في السرعة في عملية اتخاذ القرار وكذلك في تدريب العاملين في كافة المستويات الإدارية، وأيضاً في وسائل الاتصال وتداول المعلومات الداخلية والخارجية.

٣. التنوع:

الاتجاه الحالي والمستقبلي في عمل المصارف هو نحو تنوع الخدمات التي تقدمها وتعدد مهامها وتشعب أنشطتها. فالمصارف تتوسع تدريجياً وبسرعة من نطاق الأنشطة التي تقوم بها والتي تنتمي من قريب أو من بعيد للنواحي المالية سيؤدي هذا الاتجاه إلى ضرورة تنمية أساليب تسويقية جديدة خاصة بالصناعات الخدمية في مختلف مصارف العالم. وسيعطي هذا الاتجاه أهمية متزايدة للتخطيط الاستراتيجي بالذات فيما يتعلق بماهية المنظمة التي يريد أن يجدها البنك ونوعيتها:

كمعدل التنمية ومعدل التغير والتطور، ومعدل التنوع في تقديم خدمات جديدة، وسيكون لهذه العمليات التخطيطية الاستراتيجية أهمية قصوى في عمل أي بنك وفي تحديد مساره المستقبلي.

٤. العالمية:

هناك مؤشرات ودلائل تشير إلى أن التوسع والانتشار وحده من قبل المصارف لن يكون كافياً لمقابلة الحاجة إلى الخدمات المصرفية من قبل العملاء المحليين والعملاء متعددي الجنسية. وبالتالي فإن الاتجاه المستقبلي سيكون نحو إنشاء مصارف متعددة الجنسية ومجموعات مصرفية عالمية لتساعد وتدعم عمليات التنمية الاقتصادية في مختلف دول العالم.

٥. التغير الاجتماعي:

هذا الاتجاه الأخير الذي نشأ وتطور بطريقة موازية للاتجاهات السابقة وربما كنتيجة لها أيضاً، يجب على المصارف أيضاً أن تواجهه. فالمصارف في حاجة متزايدة لمواجهة التحديات الناتجة عن سرعة معدل التغير الاجتماعي واتساع نطاقه واللذين يضيفان بعداً جديداً إلى الفعالية المحتملة والمرتقبة للإدارة في المصارف.

فالمصارف يجب أن تعطي اهتماما متزايداً للأبعاد الاجتماعية لأنشطتها. فعليها مسؤولية اجتماعية متزايدة الأهمية نحو البيئة التي تعمل بها، ولا تستطيع أن تتنصل منها حتى ولو أرادت ذلك، وهذه المسؤولية الاجتماعية بالتأكيد تؤثر وستؤثر في أسلوب إدارتها ونمطها وأولوياتها.

رابعاً:الهيكل الإداري في الإدارة العامة للمصرف التجاري:

لكل مصرف تجاري إدارة عامة تشمل عدداً من المديريات، يرأس كلا" منها مدير مسؤول أمام المدير العام، وتشمل عدداً من الدوائر، وتشمل كل دائرة عدداً من الشعب، ويرأس كلا" منها رئيس دائرة أو رئيس شعبة، ويكون كل منهم مسؤولاً أمام رئيسه المباشر.

ويسمى أحد رؤوساء الدوائر بمعاون مدير ينوب عن المدير في حال غيابه لأي سبب كان، ويتمتع بالصلاحيات نفسها ، وعادةً ما تتألف الإدارة العامة للمصرف التجاري من مجلس الإدارة والمدير العام ومعاونيه و المديريات التالية :

- **مديرية أمانة السر**
- **مديرية الشؤون الإدارية**
- **مديرية الشؤون القضائية والقانونية**
- **مديرية الشؤون التقنية**
- **مديرية العلاقات الخارجية**
- **مديرية التسليف**
- **مديرية المخاطر**
- **مديرية الشؤون المالية**
- **مديرية الحسابات**
- **مديرية التخطيط والتطوير**
- **مديرية الرقابة الداخلية**

١- مديرية أمانة السر

تتولى هذه المديرية القيام بالمهام والأعمال التي تتعلق بأمانة سر مجلس الإدارة وأمانة سر المصرف، وذلك بتهيئة جداول أعمال اجتماعات مجلس الإدارة وحفظها أصولا وصياغة قرارات المجلس وتبليغها إلى المراجع ذات العلاقة وتسجيل البريد الوارد والصادر للإدارة العامة وحفظ الوثائق والعقود للمصرف ومتابعة أعمال نظام كاميرات المراقبة،كما تقوم بالأعمال الأخرى التي تتطلبها طبيعة عمل هذه المديرية وتتألف من :

١- مكتب السكرتارية.

٢- دائرة أمانة سر مجلس الإدارة .

٣- دائرة أمانة سر المصرف .

٤- دائرة الوثائق والعقود والمتابعة.

٥- دائرة الإعلام والتسويق.

٢- مديرية الشؤون الإدارية

تتولى هذه المديرية القيام بالمهام والأعمال التي تتعلق بجميع أوضاع العاملين في المصرف وتتألف من :

١- مكتب السكرتارية.

٢- دائرة شؤون العاملين.

٣- دائرة الرواتب والتأمين .

٤- دائرة الرقابة الذاتية .

٣- مديرية الشؤون القضائية والقانونية

تقوم هذه المديرية بمتابعة الدعاوى القضائية بما يتضمن حقوق المصرف وتحصيل المصرف أمواله وملاحقة المدينين قضائيا وتقديم الاستشارات القانونية لجميع الفروع والمديريات ودراسة نطاق تطبيق أي مرسوم أو قرار أو بلاغ يصدر ويختص به المصرف .

وتتألف هذه المديرية من :

١- مكتب السكرتارية .

٢- دائرة الدعاوى والاستشارات .

٣- دائرة شؤون المحامين ومراقبة النفقات القضائية .

٤- مكتب القضايا .

٤- مديرية الشؤون التقنية

تتولى هذه المديرية القيام بالمهام التالية :

- تحليل مستمر للأنظمة التي يعمل عليها المصرف من أنظمة مصرفية وإدارية ودفع إلكتروني وشبكات وأمن معلومات وغيرها.
- دراسة متطلبات العمل في المصرف من ناحية تقنية .
- إعداد الخطط اللازمة لتطوير العمل التقني في المصرف والإشراف على تنفيذها .
- تشغيل مختلف الأنظمة التقنية في المصرف واستثمارها .
- تقديم الدعم الفني لمختلف مديريات المصرف وفروعه .
- دراسة مختلف خدمات الدفع الإلكتروني وتقديمها.

وتتألف من :

١- مكتب السكرتارية .

٢- دائرة الدعم الفني .

٣- دائرة التشغيل والاستثمار وأمن المعلومات .

٤- دائرة الدراسات والجودة .

٥- دائرة الدفع الإلكتروني (فيزا) .

٥- مديرية العلاقات الخارجية

تتولى هذه المديرية الأعمال والمهام التالية :

- تنظيم علاقة المصرف مع المراسلين ومراقبتها،إضافة إلى علاقة المصرف مع مختلف الأطراف الخارجية (اتفاقيات – قروض – مخاطر) .
- إدارة موجودات المصرف من العملات الأجنبية .

- إعداد البيانات الإحصائية المنسجمة مع قرارات الجهات الوصائية من جهة ومتطلبات الإدارة العليا للمصرف من جهة أخرى .
- متابعة قرارات مكافحة غسيل الأموال خارجياً مع المراسلين .
- متابعة الحركة المصرفية العالمية ومواكبة السياسات النقدية وتقلبات العملات بما يهم المصرف .
- إدارة العمليات الخارجية (اعتمادات – كفالات – مستندات تحصيل– قطع) التي ينفذها المصرف مع المراسلين .

وتتألف من الدوائر التالية :

١– مكتب السكرتارية .

٢– دائرة العلاقات الخارجية .

٣– دائرة القطع والإحصاء .

٤– دائرة العمليات .

٥– دائرة السيولة النقدية .

٦– مديرية التسليف

تتولى هذه المديرية القيام بالمهام والأعمال التي تتعلق بدراسة طلبات التسهيلات المصرفية،ومنح الاعتمادات وجمع المعلومات وتحديد الإمكانيات المالية للمتعاملين مع المصرف وفق التعليمات الخاصة بالاستعلامات،وتعميم الأوامر العرفية وقرارات الحجز الصادرة عن الجهات المخولة بذلك،ومتابعتها وتزويد المراسلين بالمعلومات التي يطلبونها وتتألف من الدوائر التالية :

١– مكتب السكرتارية .

٢– دائرة التسليف .

٣– دائرة الدراسات .

٤- مكتب الإشراف على مراكز التسليف .

٧- مديرية المخاطر

تتولى هذه المديرية مختلف أنواع المخاطر التي يتعرض لها المصرف،وخاصة ما يتعلق منها بمخاطر التسليف ومخاطر العمليات الخارجية،بالإضافة إلى كل ما يتعلق بإجراءات مكافحة غسيل الأموال بما لا يتعارض مع المهام الموكلة لشعبة المراسلين وبالتنسيق معها في حال وجود تقاطعات .

تتألف من الدوائر والمكاتب التالية:

١- مكتب السكرتاريا .

٢- دائرة المخاطر التشغيلية .

٣- دائرة المخاطر الائتمانية .

٤- دائرة مخاطر السوق .

٨- مديرية الشؤون المالية

تتولى هذه المديرية القيام بالمهام والأعمال التي تتعلق بإدارة المباني وكافة ممتلكات المصرف واستثمارها،وكذلك المشاريع الاستثمارية ومتابعة تنفيذها وإعداد مشاريع الخطة المالية للمصرف، ومسك سجلات الأثاث وتنظيم العقود ومتابعة عمليات الصرف وتدقيقها والتأمين على الأموال وموجودات الإدارة وتأمين كل ما يتطلبه عمل المصرف من طلبات النماذج المقررة والمتداولة وتأمين القرطاسية . ويتألف من :

١- مكتب سكرتاريا .

٢- دائرة الخطة والنفقات واللوازم .

٣- دائرة الشؤون الفنية والمباني والتجهيزات .

٩- مديرية الحسابات

تتولى هذه المديرية القيام بالأعمال والمهام التي تتعلق بمسك حسابات الإدارة العامة والحسابات الأخرى التي أوجب نظام المحاسبة الموحد مسكها في الإدارة العامة،وإعداد الموازين الشهرية الموحدة والأوضاع والبيانات الدورية وإنجاز الميزانية العامة والحسابات الختامية السنوية بالاستناد إلى ميزانيات الفروع وأوضاعها وبياناتها،ومسك حسابات المراسلين في الخارج،وإعداد مطابقات الحسابات ومتابعة تصفية القيود المعلقة مع الفروع والجهات الأخرى، والقيام بتدقيق الميزانيات الشهرية والميزانيات الختامية ومطابقات الفروع مع بعضها ومع المصارف الأخرى،وكذلك نفقات الإدارة العامة والفروع بالاستناد إلى التعليمات الناظمة لذلك .

وتتألف من :

١- مكتب السكرتارية .

٢- دائرة المحاسبة المركزية و التدقيق.

٣- دائرة محاسبة العلاقات الخارجية .

١٠- مديرية التخطيط والتطوير

تقوم هذه المديرية بالمهام والأعمال التي تتعلق بإعداد الخطة المالية والاستثمارية،وإعداد الدراسات الاقتصادية لتوسيع شبكة الخدمات المصرفية وتطوير العمل المصرفي والاشتراك في الخطط المتعلقة بالقوى العاملة،ووضع برامج التأهيل والتدريب وتطوير الكفاءات وإعداد جميع الإحصاءات التي تبين نشاط المصرف وتقديم الخدمات الإسلامية ومباشرة العمليات المصرفية المختلفة وبما لا يتعارض مع الشريعة الإسلامية .

١- مكتب السكرتارية .

٢- دائرة التخطيط والدراسات .

٣- دائرة التدريب والتأهيل والنشر .

٤- دائرة التمويل والأدوات الإسلامية .

٥- دائرة وحدة إدارة الإصدار.

١١- مديرية الرقابة الداخلية

تتولى مديرية الرقابة الداخلية ما يلي :

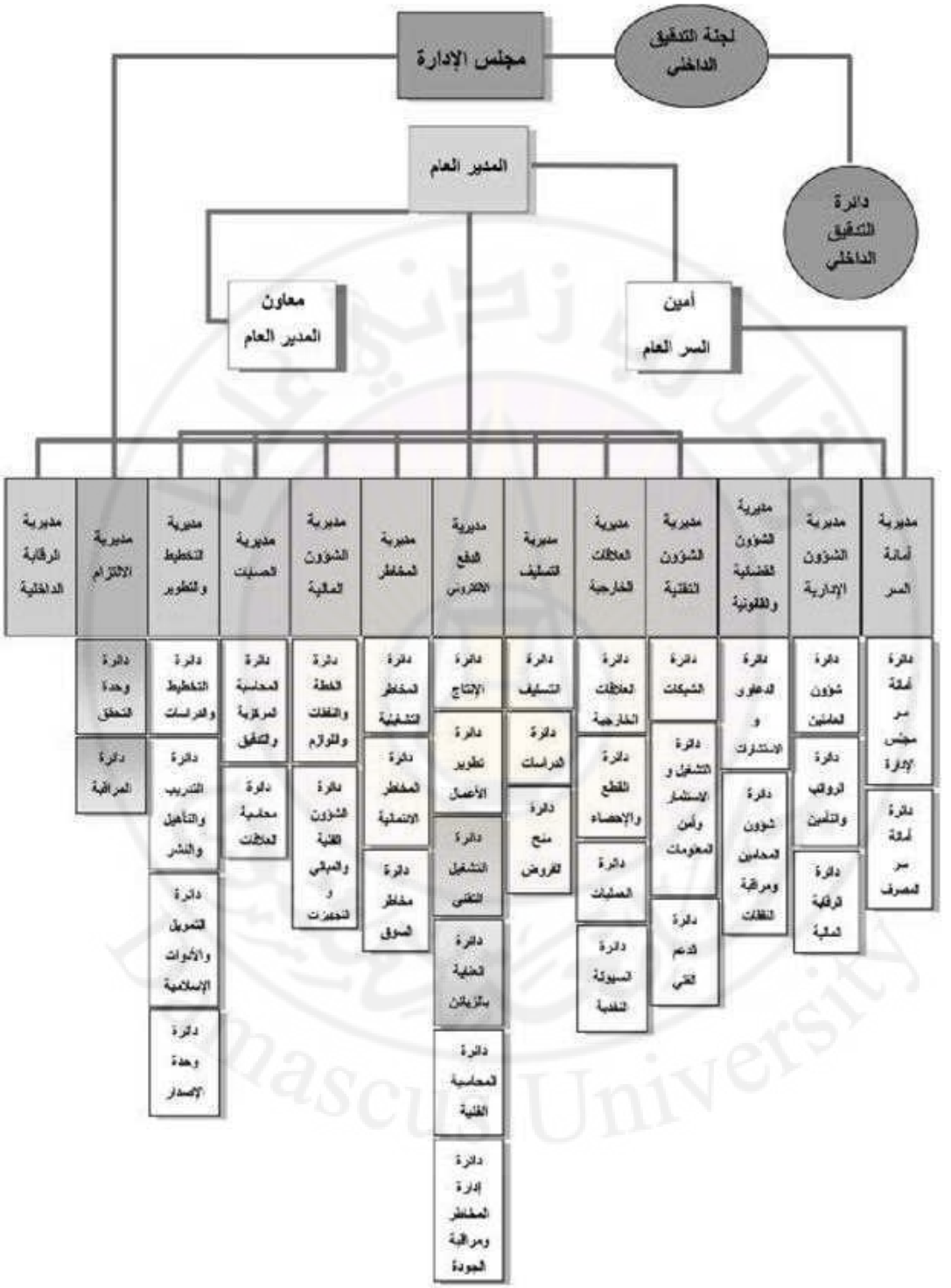
✓ تمكين الإدارة العامة للمصرف من الإحاطة بكيفية سير الأعمال في الجهات التابعة لها،وضمن الولاية العامة للهيئة المركزية للرقابة والتفتيش بما يكشف عن مواطن الخلل والهدر وأسباب قصور الإنتاج ودواعي عدم كفاية تنفيذ المخطط .

وتتألف المديرية من:

١- مكتب السكرتارية .

٢- دائرة الرقابة .

٣- دائرة المتابعة .


مجلس الإدارة
لجنة التدقيق الداخلي
المدير العام
دائرة التدقيق الداخلي
معاون المدير العام
أمين السر العام
مديرية الرقابة الداخلية
مديرية الالتزام
مديرية التخطيط والتطوير
مديرية الصيت
مديرية الشؤون المالية
مديرية المخاطر
مديرية الدفع الالكتروني
مديرية التسليف
مديرية العلاقات الخارجية
مديرية الشؤون التقنية
مديرية الشؤون القضائية والقانونية
مديرية الشؤون الإدارية
مديرية أمانة السر
دائرة وحدة التحقق
دائرة المراقبة
دائرة التخطيط والدراسات
دائرة التدريب والتأهيل والنشر
دائرة التمويل والأدوات الإسلامية
دائرة وحدة الإصدار
دائرة المحاسبة المركزية والتدقيق
دائرة محاسبة العلاقات
دائرة الخطة والنفقات والتوازم
دائرة الشؤون القانونية والمباني و التجهيزات
دائرة المخاطر التشغيلية
دائرة المخاطر الائتمانية
دائرة مخاطر السوق
دائرة الإنتاج
دائرة تطوير الأعمال
دائرة التشغيل التقني
دائرة العناية بالزبائن
دائرة المحاسبة الفنية
دائرة إدارة المخاطر ومراقبة الجودة
دائرة التسليف
دائرة الدراسات
دائرة منح القروض
دائرة العلاقات الخارجية
دائرة القطع والإحصاء
دائرة العمليات
دائرة السيولة النقدية
دائرة الشبكات
دائرة التشغيل و الاستثمار وأمن المعلومات
دائرة الدعم التقني
دائرة الدعاوى و الاستشارات
دائرة شؤون المحامين ومراقبة النفقات
دائرة شؤون العاملين
دائرة الرواتب والتأمين
دائرة الرقابة المالية
دائرة أمانة سر مجلس الإدارة
دائرة أمانة سر المصرف

وقل رب زدني علما
جامعة دمشق
Damascus University

الفصل الخامس

التخطيط المصرفي

أولاً: أهمية التخطيط المصرفي.

ثانياً: أهداف التخطيط المصرفي.

ثالثاً: أسس التخطيط ومبادئه.

رابعاً: السياسات المصرفية.

خامساً: التنبؤ المصرفي.

سادساً: الموازنة التقديرية.

سابعاً: صعوبات التخطيط المصرفي.

وقل رب زدني علما
جامعة دمشق
Damascus University

قبل الحديث عن التخطيط المصرفي لا بد من تعريف التخطيط الاقتصادي على المستوى القومي لأن التخطيط على مستوى المنشأة (المصرف) لا بد أن يتم بالتخطيط على مستوى الدولة واستنادا إلى ذلك يعرف الاقتصاديون التخطيط بأنه :

"عملية حصر وتجميع موارد المجتمع وتنظيم طريقة استغلالها بما يكفل تحقيق أهداف محددة خلال أقصر فترة زمنية ممكنة " [1]. ويركز هذا التعريف على حصر الموارد وتحقيق بعض الأهداف دون ذكر أهداف التخطيط في أي مجتمع.

ويرى شارل بتلهايم بأن التخطيط الاقتصادي هو :

"تحديد أهداف معينة مع وضع الأساليب والتنظيمات والإجراءات لتحقيق الأهداف بأقل تكلفة اجتماعية ممكنة " [2] .

ويركز هذا التعريف على الأهداف والإجراءات دون التعرض للسياسات واستنادا إلى ذلك نرى بأن التخطيط الاقتصادي هو :

" عملية اقتصادية اجتماعية واعية تقوم الدولة من خلالها بحصر وتجميع الموارد الوطنية وتنظيم طريقة استغلالها بحيث يؤدي ذلك لتحقيق الأهداف المرسومة وزيادة معدلات النمو الاقتصادي وتحسين مستوى المعيشة للمواطنين " .

استنادا إلى هذا التعريف يمكن تحديد **خصائص التخطيط الاقتصادي** بما يلي :

١- عملية اقتصادية اجتماعية واعية : أي تقوم الدولة عند إعداد الخطة بتحديد الآلية التي ستعمل بها الموارد والتي ستوظفها وذلك بهدف الوصول إلى الأهداف المخططة، فهي إذن عملية واعية هادفة باتجاه محدد .

---

(١) الغرير، موسى: التخطيط الاقتصادي، منشورات جامعة دمشق ١٩٩٨، ص ١٩ .

(٢) بتلهايم، شارل: التخطيط والتنمية، دار المعارف ، مصر ١٩٦٨، ص ٢٥ .

٢- تقوم الدولة بالتخطيط : من خلال مؤسساتها الجزئية والكلية فكل قطاع يحدد ما هي إمكانياته وإلى أي مكان يريد الوصول، وتجمع هيئة تخطيط الدولة هذه الإمكانيات والأهداف وتصوغها بخطة عامة شاملة لكافة قطاعات الدولة فتكون الأهداف على مستوى الوطن ككل .

٣- معرفة الإمكانيات الوطنية المتاحة، تقوم الهيئات والجهات العامة بحصر ما لديها من موارد وإمكانيات وما تحتاج إليه وتحدد إلى أي الاتجاهات سوف تصل، وتركز الخطة على الإمكانيات وتوظيفها بغية الوصول إلى الهدف الكبير الذي وضعته الخطة .

٤- التنظيم : وهو جزء من عملية التخطيط، فالمخطط عندما يعرف الإمكانيات والموارد المتاحة سوف يحدد آلية استثمار هذه الموارد (تنظيمها) بحيث يمكن الوصول إلى الأهداف، فالتنظيم هو أساس نجاح الخطة وأساس نجاح أي عمل اقتصادي وحتى العمل الفردي لا ينجح بدون التنظيم .

٥- تحقيق الأهداف : لكل خطة مهما كانت صغيرة أو كبيرة هدف محدد وكل فرد يخطط لنفسه ويحدد الهدف المطلوب ومؤسسات الدولة تضع مجموعة من الأهداف الاقتصادية بزيادة الإنتاج والاجتماعية بتحسين ظروف المعيشة والسياسية بإقامة علاقات متميزة مع الاقتصاد العالمي .

٦- زيادة معدلات النمو وتحسين ظروف المجتمع : إن أي خطة إذا لم تؤد إلى زيادة الإنتاج فهي ليست بالخطة وتسمى تخطيطاً، فالمخطط يسعى للأفضل ويسعى لزيادة الإنتاج من السلع والخدمات، ويسعى لتحسين ظروف المعيشة لكافة أفراد المجتمع، أي يجب أن تنعكس عملية التخطيط على أفراد المجتمع بتحسين دخولهم وزيادة استهلاكهم من السلع والخدمات .

إن هذه السمات والخصائص توضح لنا بأن التخطيط سوف يؤدي إلى تحسين ظروف المجتمع ونقله من مجتمع لا يستطيع أن يشبع حاجاته إلى مجتمع نامٍ يستطيع أن ينتج أكثر حاجاته ويزيد من استهلاك أفراده .

أما التخطيط على مستوى المنشأة فهو أقل من ذلك ويهتم بإمكانيات المنشأة وما يمكن أن تصل إليه خلال فترة محددة .

ويرى الدكتور الصيرفي في التخطيط بأنه :

"عملية عقلية في أساسها وميل ذهني إلى أداء الأشياء بطريقة مانعة، فالتخطيط تفكير قبل الأداء، وأداء في ضوء الحقائق والتخمين " [1]

إن هذا التعريف يركز على التفكير بالخطة قبل إعدادها، ولا يحدد ما الأهداف التي ينبغي على المصرف تحقيقها، هل هي زيادة الربحية، أم الحماية من المخاطر ؟ .

ويرى مفكر اقتصادي آخر التخطيط المصرفي بأنه :

"فكر محوري مرن على الأجل الطويل بحكم ما يجب عمله وما يجب أن تكون عليه الأعمال وكنهها في ظل الظروف المتغيرة " [2].

ويركز هذا التعريف عل الفكر ثانية دون تحديد الأهداف التي يسعى المصرف للوصول إليها، واستنادا إلى هذا التعريف يمكن أن نعرف نحن التخطيط المصرفي بأنه :

" عملية اقتصادية واعية تحدد إدارة المصرف من خلالها الإمكانيات والموارد المتاحة وتنظم طريقة استثمار الأموال بحيث يؤدي ذلك إلى تجنب المخاطر وزيادة مستوى الربحية " .

---

(١) الصيرفي، محمد عبد الفتاح: إدارة المصارف، دار المناهج، عمان، ٢٠٠٦، ص ٨٥.

(٢) الحمزاوي، محمد كمال خليل، إقتصادياتالإئتمان المصرفي، منشأة المصارف بالاسكندرية، ١٩٩٧، ص٣١ .

إن هذا التعريف يجمع أكثر جوانب التخطيط المصرفي واستنادا إلى ذلك نحدد خصائص التخطيط المصرفي بما يلي :

١- عملية اقتصادية واعية : يعد المصرف مؤسسة اقتصادية هامة في الاقتصاد الوطني لأنه يأخذ الأموال من المودعين ويوظفها لدى المستثمرين، وهذا الأمر يتطلب عملية تخطيط واعية هادفة تستطيع إدارة المصرف من خلال ما تملكه من خبرة وحنكة أن تصل إلى الأهداف بأقل التكاليف وأكبر الأرباح.

٢- إدارة المصرف : يقوم بالتخطيط إدارة التخطيط بالمصرف بالتعاون مع مديريات الودائع والقروض والتسويق والخدمات بحصر الإمكانيات المتاحة (الأموال) وإعداد طريقة استثمارها (القروض والتوظيفات) بحيث تحقق ما تريد الوصول اليه .

٣- الإمكانيات والاستثمار : تتحد الإمكانيات بحجم الودائع الموجودة وما يمكن أن يجذبه المصرف من ودائع خلال فترة الخطة، وطريقة استثمار هذه الودائع في القروض والأوراق التجارية والأوراق المالية أو التوظيفات في المصرف المركزي والمصارف الأخرى، وتحدد إدارة المصرف المجالات الأكثر ربحية والأقل خطراً بحيث يؤدي ذلك إلى أفضل النتائج .

٤- المخاطر والربحية : كل عملية استثمار للأموال تواجه عدة مخاطر وبالمقابل تؤدي إلى الأرباح، وعلى إدارة المصرف أن توازن بين المخاطر والربحية وتختار الاستثمارات الأقل خطراً وهذا يتطلب تنويع الاستثمارات وتخفيض الربحية لكي يؤدي إلى الوصول إلى النتائج المرجوة، وبالمقابل إذا رغبت إدارة المصرف بأرباح مرتفعة توظف في الاستثمارات ذات الفوائد العالية، لكنها ربما تتعرض لمخاطر إفلاس الزبائن أو عدم قدرتهم على السداد .

ومن هذه الخصائص توضح لنا بأن إدارة المصرف تسعى من خلال الخطة التي تضعها إلى الوصول إلى الأهداف المؤكدة (الربحية) وتخفيض حجم المخاطر المحتملة .

وأما بالنسبة للمصارف فقد تعاظمت أهمية وظيفة التخطيط وبالذات التخطيط طويل الأجل في عالم المصارف في الوقت الحاضر، حيث إن البيئة التي تعمل فيها المصارف سريعة التغيير وهي تولد بالتالي درجة عالية من عدم التأكد التي تكتنف عملية اتخاذ القرار من قبل الإدارة في المصارف.

ويتجلى الدور الحيوي للتخطيط في المصارف في المقدرة على التقليل من درجة عدم التأكد التي تكتنف عمل المصارف.

فالتخطيط عملية إعداد أهداف مناسبة للبنك وتنفيذها من خلال تفاعل الإدارة بمرونة كاملة مع الظروف والأوضاع المتغيرة، ويحتاج ذلك إلى تفهم عميق لخريطة المستقبل، ووضع ذلك في خطط تحقق تعظيم استغلال الفرص المتاحة للبنك، وتقليل أثر التغيرات السلبية إلى أقصى حد ممكن، هذا فضلاً عن تحقيق وضع تنافسي ممتاز يتلاءم مع الفرص والتغيرات المتاحة وذلك بهدف تحقيق أقصى ربحية ممكنة.

إن الشيء الوحيد المؤكد في عالم المصارف هو عدم التأكد، فإدارة البنك تعلم علم اليقين أن المستقبل سيكون مختلفاً عن الحاضر وأن التغير سيحدث. وبالتالي فهي متأكدة أن التغير سوف يتم ولكنها لا يمكن أن تتأكد من توقيته ومكوناته وتفاصيله بالقدر الذي تريده وبالدقة التي تبغيها.

إن التخطيط هو الوسيلة العلمية لإعطاء صورة تقريبية عن التغير المستقبلي والبنك باعتباره إحدى مؤسسات الوساطة المالية التي تسعى إلى تحقيق أقصى مستوى من الأداء في المستقبل، يجب عليه أن يجد ولو إجابات تقريبية للشكل الذي سوف يكون عليه المستقبل مقدماً، ولا يتأتى ذلك إلا من خلال قيام البنك بإعداد دراسات مستفيضة وتخطيط متكامل خلال الأجلين الطويل والقصير وذلك حتى يتمكن من أن

يقلل إلى أقصى حد ممكن من درجة عدم التأكد التي تكتنف أعماله ويزيد بالتالي قدرته على مواجهة التغير ومخاطره.... وبالتالي يمكن القول:

إن التخطيط هو أداة إدارية مكتوبة تحدد مسار البنك خلال فترة زمنية قادمة.

والتخطيط يلعب الدور الجوهري في عمل المصارف في الوقت الحاضر نتيجة:

- ❖ التعقيد المستمر والتطور السريع في قطاعات الأعمال.
- ❖ التوسع الدولي في نشاط المصارف وتعدد خدماتها بشكل كبير.
- ❖ التغييرات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية التي تحدث في المجتمع.

وهناك العديد من العوامل التي أدت بالمصارف إلى الاهتمام بوظيفة التخطيط وهي:

١- الانفتاح المصرفي الدولي (العالمية في نشاط المصارف).

٢- الارتفاع المستمر في أسعار الفائدة الدولية:وذلك نتيجة زيادة الطلب على الأموال المطلوبة لعمليات التنمية الاقتصادية في الدول النامية.

٣- زيادة الاهتمام بنظام المجموعات المصرفية:إن تضخم أعمال المصارف التجارية أدى بها إلى إنشاء وحدات متخصصة مستقلة تمارس أعمال الاستثمار والاعتمادات الإيجارية والتأمين في ظل نظام مجموعة مصرفية متكاملة.

٤- تزايد خدمات الائتمان الاستهلاكي المقدمة من المصارف بشكل كبير:

وبالتالي على المصارف أن تزيد من مصادر أموالها وأن تعمل على جذب المدخرين للتعامل معها من خلال القروض الممنوحة لهم (قروض التجزئة مثلاً).

٥- تحول الأرصدة إلى الاستثمار المباشر في المشروعات الجديدة مع انخفاض الأهمية النسبية لبعض أنواع الخدمات التقليدية.

٦- زيادة أساليب تنمية الأموال وطرقها وفرص الاستثمار وفرص المشاركة مع تطبيق سياسة الانفتاح الاقتصادي.

أولاً: أهمية التخطيط المصرفي:

تسعى كل إدارة في أعمالها السنوية لإعداد الخطط بهدف الوصول إلى النتائج المطلوبة بأقل النفقات، وعادة ما تعتمد الإدارة العليا في عملها التخطيطي على الواقع العملي وعلى نتائج السنين السابقة، فالخطة الطموحة يصعب تطبيقها، والخطة الجامدة لا تفيد المصرف، لذلك على الإدارة العليا في شركة إنتاجية أو خدمية وضع خطة قابلة للتطبيق تحقق الأهداف المطلوبة والمتوقع الوصول إليها .

فالإدارة العليا في كل مصرف تسعى لوضع خطة مصرفية تحقق المزايا التالية :

١- زيادة معدلات الربحية إلى أكثر من العام الماضي ولو بنقطة واحدة.

٢- زيادة درجة الأمان المصرفي وذلك من خلال التغلب أو السيطرة على المخاطر المصرفية المتوقعة.

٣- الوصول إلى نسبة سيولة مقبولة يقبل بها المصرف المركزي وتوفر للمصرف إمكانية سداد طلبات السحب المفاجئة، خاصة في المواسم والأعياد.

٤- زيادة عدد الزبائن في الودائع والقروض وبذلك تزداد حصة المصرف في السوق المصرفية .

٥- توخي الدقة والحذر في الاستثمارات المصرفية (القروض والتوظيفات) كي لا تزداد الديون المتعثرة .

إن هذه المزايا يجب توفرها في الخطة المصرفية، الأمر الذي يجنب المصرف مخاطر التعرض للأزمات من جهة، ويزيد من مستوى الربحية من جهة أخرى، فتتحقق أهداف المصرف في تحسين آلية العمل المصرفي وزيادة أرباحه .

وتنبع أهمية التخطيط المصرفي في الظروف الراهنة من المنافسة والتطورات المتسارعة في العمل المصرفي واستخدام نتائج ثورة المعلومات في المصارف، الأمر الذي

يزيد من حدة المنافسة ورغبة الزبائن في الوصول إلى منتجات جديدة، لذلك تسعى الإدارة المصرفية للموازنة بين عدة خطط واختيار الأفضل التي تحقق لها مزايا أفضل وتزيد من قدرة المصرف على المنافسة مع المصارف الأخرى .

ثانياً: أهداف التخطيط المصرفي:

تسعى إدارة الشركات المساهمة الإنتاجية والخدمية للوصول إلى أفضل وضع ترغب فيه، وعادة ما تكون أهداف منظمات الأعمال تحقق الحد الأقصى للأرباح، إلا أن هذا المفهوم قد تغير لدى إدارة الشركات الحديثة، وأصبح هناك أهداف أخرى تسعى المنظمة للوصول إليها كالأهداف الاجتماعية والاقتصادية والسياسة، لأن الشركات الكبيرة التي يعمل بها أكثر من ٢٠٠ ألف عامل وموظف هي مجتمع بحد ذاته ولديها أهداف عديدة غير الأرباح تسعى للوصول إليها وتحشد إمكانياتها لتحقيقها .

أما المصارف كمؤسسات مالية وخدمية فهي لا تختلف في أهدافها عن منشآت الأعمال الإنتاجية أو الخدمية، لأنها مؤسسات خدمية من جهة، ولديها أعداد كبيرة من الموظفين من جهة أخرى، يضاف إلى ذلك حفاظها على الأموال المودعة لديها، وإمكانية تعرضها للأزمات أكثر من غيرها من المؤسسات .

لذلك تسعى المصارف من خلال خططها المصرفية لتحقيق الأهداف التالية :

١- تطوير طرق العمل المصرفي وأساليبه من خلال إيجاد آليات جديدة ومستندات تساهم في تخفيض زمن كل عملية مصرفية وتؤدي إلى تسهيل الإجراءات .

٢- زيادة حصة المصرف في السوق المصرفية فإذا كانت حصة المصرف ٣% فإنه من خلال التخطيط يسعى لزيادتها إلى ٤% أو ٥% خلال الخطة .

٣- زيادة حقوق الملكية للمساهمين الأمر الذي يؤدي إلى رفع القيمة السوقية للسهم وزيادة حجم التداول عليه في البورصة .

٤- الحفاظ على نسبة سيولة جيدة حسب تعليمات المصرف المركزي تحقق الحد الأدنى من السلامة المصرفية .

٥- زيادة حجم الأرباح المصرفية بهدف تكوين احتياطات مصرفية وتوزيع الأرباح على المساهمين .

٦- تحسين المستوى الفني للموظفين بإجراء دورات التأهيل والتدريب المستمرة.

٧- توخي الدقة والحذر في اختيار الزبائن المقترضين وذلك بهدف تخفيض نسبة الديون المتعثرة التي تؤثر في الربحية .

٨- زيادة حجم الخدمات المصرفية وتنويعها بحيث يؤدي ذلك إلى جذب زبائن جدد مما يؤدي إلى زيادة حجم التعامل مع المصرف .

٩- تطبيق المعايير الدولية (معايير المحاسبة ومعايير لجنة بازل) وذلك لتحسين آلية العمل وتخفيض نسبة التعرض للأزمات المصرفية .

١٠- يسعى التخطيط المصرفي لتجنب المفاجآت والظروف الطارئة، وذلك من خلال توقعها ورصد الإمكانيات اللازمة لتفاديها، لأن عنصر التنبؤ في التخطيط يحدد الحدث والمعالجة فتبقى المؤسسة المصرفية في أعلى درجات الأمان .

إن هذه الأهداف تعكسها كل خطة مصرفية وتسعى إلى تحقيقها، فكلما تحقق جزء منها تسعى الإدارة المصرفية لزيادة حجم الإنجاز والأرباح والخدمات والسيولة والأمان، والوصول إلى مؤشرات أفضل، فالعائد على الاستثمار إذا بلغ ١٦% تسعى المصارف لزيادته إلى ١٨% ثم ٢٠% .... وهكذا .

وتقسم الأهداف المصرفية إلى ثلاث مجموعات :

١- الأهداف الاستراتجية :

تحدد كل مؤسسة أهدافها الاستراتجية وعادة ما يكون الربح الهدف الاستراتيجي الوحيد في كل مؤسسة، لكن المصارف تضيف لهذا الهدف :

- السيطرة على الحصة الكبرى من السوق المصرفية.
- زيادة حقوق الملكية للمساهمين .
- تحقيق أعلى درجات الأمان المصرفي.

إن هذه الأهداف تضمن للمؤسسة الاستمرار والبقاء وتجنب الأزمات .

٢-الأهداف التشغيلية

يحدد المصرف بعض الأهداف التشغيلية لإنجاز الهدف الاستراتيجي فالعلاقة بين الأهداف التشغيلية والأهداف الاستراتيجية متكاملة وتتضمن الأهداف التشغيلية :

- تحسين أساليب العمل المصرفي وطرقه.
- إجراء دورات التأهيل والتدريب للموظفين .
- زيادة نسبة السيولة بحيث يؤدي ذلك إلى مواجهة السحوبات الطارئة.
- اختيار الزبائن الجيدين في الإيداع والإقراض وذلك بهدف استقرار التعامل المصرفي وزيادة حجم العائد على الاستثمار .

٣-الأهداف التكتيكية

يحدد المصرف هدفا" أو هدفين تكتيكيين لإنجاز موضوع معين، ففي أوقات فائض السيولة قد يختار المصرف بعض الأوراق المالية للاستثمار بحيث يحقق أرباحا" سريعة بأقل المخاطر، وتتركز الأهداف التكتيكية على :

- اختيار بعض الاستثمارات قصيرة الأجل وقليلة المخاطر لتوظيف السيولة الفائضة في المصارف .

- اختيار بعض الحسابات الجارية ومنحها سعر فائدة لفترة محدودة سنة أو ستة أشهر وذلك لتوفير السيولة اللازمة.

ثالثاً: أسس التخطيط المصرفي ومبادئه:

أكدت الدراسات والأبحاث أهمية التخطيط ودوره في تنمية المجتمعات وتطويرها، بحيث يرصد المخطط ما لديه من إمكانيات ويوظفها في سبيل الوصول إلى الأهداف، أما على مستوى المنشأة فإن التخطيط لا يختلف كثيراً عن التخطيط القومي، فالمخطط أو الموظفون عندما يشاركون في وضع خطة للمصرف للعام القادم عليهم توخي الدقة والحذر، والانطلاق من الإمكانيات الذاتية للمصرف بحيث تتناسب الأهداف مع الإمكانيات، فهل يعقل أن يضع المخطط هدفاً بزيادة حصة المصرف من السوق المصرفية إلى ٢٥ % و مصرفه لا يمتلك ودائع أكثر من ٥% من إجمالي الودائع في الاقتصاد الوطني .

إن نجاح التخطيط المصرفي يعتمد على المبادئ التالية :

١- الواقعية : إن دراسة خطة المصرف وتحديد الأهداف والإجراءات تتطلب من المخططين الانطلاق من الواقع بكل أبعاده وعدم المبالغة بهذا الواقع، أي يأخذ المخطط الودائع والقروض والاستثمارات والخدمات الموجودة في هذه السنة ويتوقع زيادة معقولة للعام القادم، فإذا أخذنا الودائع المصرفية وكانت ٣٥٠مليار ليرة سورية وتوقعنا معدل نمو في الاقتصاد الوطني ٥% هذا يعني نمو الدخول بمعدل ٥% وسطياً ويمكن للمخطط في المصرف توقع نمو ودائعه ٥% إذا قام بالإجراءات التالية :

- القيام بعدد من الجولات الدعائية في الإذاعة والتلفزيون وطبع المنشورات والاشتراك ببرامج متعددة للدعاية والإعلان.

- إعداد دورات تأهيل وتدريب للموظفين على جذب المودعين بالطرق الحديثة.
- تحسين المزايا للمودعين مثل السماح للمودع بعدم كسر الوديعة والاقتراض بضمانتها أو الحصول على سلفة لفترة قصيرة وغيرها.
- رفع نسبة الفائدة ١% أو ٠,٥% .

إن هذه الإجراءات مع الظروف المحيطة قد تدفع الأفراد للعمل بجدية لتحقيق الهدف وهو زيادة نسبة نمو الودائع ٥% أي تزداد الودائع بمقدار

٣٥٠ مليار X ٥% = 26,5 مليار ليرة

فإذا تحقق هذا الهدف العام القادم نعتبر الخطة واقعية وانطلقت من واقعها وتوصلت إلى ظروف أفضل، وإذا لم يتحقق الهدف فإنها توجد بعض الانحرافات التي يجب أن يعالجها المصرف.

٢- الشمولية : وتعني أن تكون جميع الأنشطة في المصرف متداخلة ومتكاملة مع بعضها البعض لإنجاز الأهداف، ولا يجوز أن يعمل قسم الخزينة بمعزل عن قسم القروض أو بمعزل عن قسم المحاسبة فالأقسام يجب أن تتكامل مع بعضها لإنجاز الهدف، فإذا عدنا إلى هدف زيادة الودائع ٥% فهذا يعني أن قسم الخزينة يقوم بالدعاية ويؤهل الموظفين وقسم المحاسبة يقدم المزايا والحوافز للمودعين، وقسم الخدمات يروج للمودعين بخدمات إضافية، ومدير الفرع يقيم الندوات والاجتماعات لدعم إنجاز هذا الهدف.

إن تكامل الأقسام مع بعضها البعض يساهم في تحقيق الهدف المخطط وتنافرها يؤدي إلى الفشل وعدم الإنجاز، لذلك يقوم التخطيط على مبدأ الشمولية.

٣- الوضوح : ويعني الوضوح أن تقوم الإدارة العليا بصياغة خطة واضحة المعالم والأهداف والإجراءات، وكل إجراء يجب أن يشرح لكل قسم ولكل الموظفين بحيث يعلمون جميعاً أن خطة المصرف للعام القادم تقوم على مبدأ الوضوح وهو الوصول بالقروض إلى ٢٥٠ مليار ليرة، وكل قسم له وظيفة في إنجاز هذا الهدف، فإذا قام قسم التسليف بالدراسة وتأخر قسم الاستعلام في جلب المعلومات فهذا يعني تأخر الإنجاز، وبالمقابل إذا تكامل التسليف مع الاستعلام مع الدراسات وتأخر قسم الخزينة في المصرف فلا يتحقق الهدف، وتكون الخطة غير واضحة لقسم الخزينة.

استناداً إلى ذلك يعني الوضوح ما يلي :

- توزيع الخطة على كافة أقسام المصرف ليأخذوا العلم بها.
- أن يفهم كل قسم مهمته في إنجاز هذا الهدف.
- إعداد إجراءات لكل قسم تتناسب مع إنجاز الهدف .
- أن تتناسب الإجراءات مع الأهداف وإلا تصبح الإجراءات في جهة وتكون الأهداف غير واقعية .

إن هذا الوضوح في الإجراءات والأهداف وتفهم الموظفين لها سوف يسهم في إنجاز الخطة وتحقيق الأهداف المرسومة بنجاح.

٤- المرونة : وتعني أن تتضمن الخطة من الإجراءات ما يسمح لها بالتعديل في حال حدوث ظروف طارئة، أو ظهور أحداث غير متوقعة الأمر الذي يؤدي إلى إجراء تغييرات لا تؤثر سلباً في سير الخطة .

يتضمن التخطيط في جوهره التنبؤ ومادام التخطيط والتنبؤ سيكون على أفعال الأفراد وتصرفاتهم ، فإنه يتضمن بشكل دائم ومستمر ظهور المفاجآت وظهور أحداث طارئة أو تصرفات قد لا تلحظها الخطة، أو تكون جديدة بطبيعتها، لذلك على

المخططين أن يضعوا إجراءات مرنة تساعد على الإصلاح في حال الخلل، ومثال على ذلك إذا قدر المخططون زيادة القروض من ٢٥٠ مليار ليرة إلى ٣٠٠ مليار ليرة وظهرت الأعطال في أنظمة المعلومات في المصرف، أو زادت الدولة سعر الفائدة أو ارتفعت الأسعار، فإن هذه الظروف والمستجدات تحول دون الوصول إلى توظيف ٣٠٠ مليار ليرة، لذلك على المخططين اتخاذ إجراءات مرنة تساعد على سرعة الإنجاز مثل تكليف لجان جديدة للدراسة بدل أجهزة الكمبيوتر في حال حدوث أعطال تقنية، أو تخفيض الفائدة للقروض بنصف نقطة عن الحد الأعلى، أو زيادة القروض في حال ارتفاع الأسعار إلى ٣٢٥ مليار بدلاً من ٣٠٠ مليار، لأن القروض تصبح غير مجدية مع أصحابها ولا تنجز المشروع، فإذا استجابت الإجراءات تكون الخطة مرنة، وإذا تعذر التحول وأحدثت إجراءات جديدة تكون الخطة غير مرنة ويصعب تحقيق أهدافها.

إن مبادئ التخطيط الشامل أو الإقليمي أو على مستوى المؤسسة تعني الدقة والوضوح والمرونة بحيث يمكن تعديل الخطط وتطويرها لإنجاز الأهداف المطلوبة، والوصول إلى الأهداف بأقل الانحرافات.

رابعاً: السياسات المصرفية:

حدد علماء الإدارة عددا" من التعريفات لمصطلح السياسة، لم تختلف عن بعضها البعض في الجوهر، بل في الشكل أو من ناحية تفسير مضمون السياسة، وتركز التعاريف على مصطلح الإدارة كعنصر تابع وليس مستقلاً في عالم التخطيط، واستناداً إلى ذلك فقد عرفها غنايم بأنها : " تعبير ضمني وصريح عن تلك المجموعة من المبادئ والقواعد التي وضعت بمعرفة المختصين أو المفكرين لتوجيه الفكر والعمل التنظيمي "[1]

(١) غنايم، عمرو- وآخرون : تنظيم إدارة الأعمال ، دار النهضة العربية ، بيروت ١٩٨٢ ص ٣٣٢

يركز عمرو غنايم في هذا التعريف على جوهر السياسة بحيث إنها تضبط العمل الإداري أما كونتيز فيرى فيها :

" هي مجموعة من القواعد العامة توضع بمعرفة المديرين في المستويات الإدارية العليا لتوجيه وضبط الأعمال التي تتم في المستويات الإدارية الأدنى، فالسياسة بمثابة خرائط تبين الطريق أمام المرؤوسين وهي في هذا ألا تقلل من الأسئلة التي توجه إلى الرؤساء في المسائل المماثلة))[1]

إن هذا التعريف يركز مرة أخر على جوهر السياسة لكنه يعتبر بمثابة إجراء بين الإدارة العليا والمستويات الإدارية الأدنى .

مما تقدم يمكن تعريف السياسة بأنها :

((هي مجموعة من الإجراءات والقواعد العامة توضع بمعرفة المديرين في المستويات الإدارية العليا مستخدمة بذلك الإمكانيات المادية المتاحة في المصرف بهدف تنظيم سير العمل في كافة أقسام دوائر المصرف وتحقيق التوازن والاستقرار وزيادة الأرباح وتجنب المخاطر المصرفية))

استناداً إلى هذا التعريف يمكن تحديد خصائص السياسة المصرفية بما يلي :

١- هي مجموعة من الإجراءات والقواعد : وتتضمن الإجراءات و القرارات والتوجيهات والنماذج وكافة الأشكال الإدارية الممكنة لإنجاز الهدف المحدد، فإذا كان الهدف زيادة الودائع تكون الإجراءات نماذج الدعاية والإعلان وأشكالها ودورات تدريبية للموظفين، وتقديم مزايا للمودعين والتجار، وقرارات بتخفيض القيود والعقبات وزيادة سعر الفائدة وغيرها وجميعها تساهم في جذب مودعين جدد مما يؤدي إلى زيادة حجم الودائع.

---

(١) كونتيز، هارولد: مبادئ الإدارة وتحليل الوظائف، ترجمة بشر العريضي، بيروت، ١٩٨٢، ص ١٢٠.

٢- تحدد الإدارة العليا (مجلس الإدارة) وكبار المديرين السياسة المصرفية : لا يستطيع الموظفون الصغار أو حتى مدير واحد تحديد سياسة المصرف أو أي سياسة في المصرف، بل يتعاون عدد من المديرين مع مجلس الإدارة لوضع سياسة المصرف العامة، أو بعض السياسات الفرعية، فالإدارة العليا هي صاحبة السلطة في تحديد هذه السياسات نظراً لعلمها المسبق بالوضع القائم والحاجة إلى مثل هذه السياسة .

٣- تستخدم الإدارة العليا (مجلس الإدارة) كافة الإمكانات المتاحة : تستطيع الإدارة العليا استخدام إمكانيات المصرف من قروض وودائع وخدمات وموظفين لتنفيذ سياسة جذب الودائع أو لاتخاذ سياسة تجنب المخاطر، فإذا لم يتوفر لدى المصرف إمكانيات معينة فلا يستطيع تنفيذ سياسته، فالإمكانيات المادية والمعنوية ضرورية لتنفيذ السياسة التي يضعها مجلس الإدارة .

٤- تنظيم العمل : إذا حددت الإدارة العليا سياسة جديدة بالتخفيف من حجم المخاطر المصرفية فإنها تجند لذلك الموظفين والأجهزة التقنية والقروض والاستثمارات بهدف الوصول إلى خطة يعمل الجميع في إطارها للوصول إلى نسبة مخاطر أقل من ١٠%، أما إذا نفذ كل قسم أو مديرية أعمالها بمعزل عن الأخرى فقد لا تنخفض المخاطر بل تزيد عن ١٠% ويقع المصرف في خطر الإفلاس، فالإجراءات تدمج جميع الأفراد في إطار تنظيم محدد لإنجاز هدف السياسة المصرفية .

٥- تسعى السياسة المصرفية لإنجاز الأهداف المخططة : تسعى كل سياسة مهما كان نوعها وحجمها لإنجاز هدف محدد، وإلا لا تعتبر سياسة فالموظفون يقولون في أحاديثهم العامة (سياستنا للعام القادم زيادة الأرباح) سياستنا للعام القادم رفع كفاءة الموظفين .... .

إن هذه الكلمات العامة تستند في جوهرها إلى سياسة مصرفية حددتها الإدارة العليا للمصرف وتشرح للموظفين لإيضاح الأهداف والعمل بجد للوصول إليها

- تتركز الأهداف المصرفية بما يلي :

أ. زيادة الأرباح للعام القادم بهدف زيادة حقوق الملكية كهدف يسعى إليه المالكون بشكل مستمر .

ب. رفع كفاءة الموظفين وذلك من خلال دورات التأهيل والتدريب .

ج. تخفيض حجم المخاطر المصرفية وهو من أهداف مقررات لجنة بازل المصرفية التي تسعى لمنع حدوث الأزمات في المصارف المحلية أو العالمية .

د. تحقيق التوازن والاستقرار في نمو الأعمال المصرفية لأن الركود لا يخدم المصرف والنمو السريع يعقبه الهبوط السريع أما النمو المتوازن والاستقرار فإنه يؤدي إلى سلامة المصرف.

ه. تحقيق مستويات محددة من السيولة لمواجهة السحوبات الطارئة مما يجنب المصرف مخاطر الإفلاس .

إن هذه الأهداف المصرفية تسعى إليها كل سياسة مصرفية وفي حال عدم لحظها في هذه السياسات تكون الإجراءات ناقصة أو لا تخدم هذه الأهداف

مما تقدم يمكن إجراء بعض التطبيقات على السياسات المصرفية كما يلي :

أولاً – شروط السياسات المصرفية وأهدافها:

عندما ترغب إدارة المصرف بإعداد السياسات المصرفية مثل سياسة زيادة الودائع،أو سياسة التوسع في الإقراض فإنها وقبل كل شيء تدرس الواقع القائم وتحدد

الأهداف التي ينبغي الوصول إليها، وتدرس شكل هذه السياسة وهيكلها ثم تصل إلى الأسئلة التالية :

ما هي الشروط الواجب توفرها في السياسة المصرفية الجديدة ؟

ثم : ما هي الأهداف المراد الوصول إليها نتيجة تطبيق هذه السياسة ؟

انطلاقا من ذلك نحدد :

١- شروط السياسة المصرفية :

يشترط في السياسة المصرفية الفعالة ما يلي :

أ. أن تنطلق من الواقع القائم وتدرس إمكانية تطوير الإحصاءات الموجودة مثل زيادة الأرباح من ٥% إلى ٦% أو ٧ %، أو زيادة الودائع ٥% مثلاً ولا يجوز أن تحدد هدفاً أكبر من الإمكانيات القائمة .

ب. أن تكون الإجراءات مرنة بحيث إذا ظهرت بعض العقبات الجديدة يمكن تطبيق إجراءات أخرى والمضي باتجاه الهدف، فإذا كانت السياسة المصرفية تهدف إلى زيادة الودائع بمقدار ٥% أي ١٠مليارات ليرة، وارتفعت الأسعار فإن ذلك يدفع الأفراد إلى زيادة الإنفاق بدلاً من الادخار، وإن الإجراءات نفسها لا تحقق هذا الهدف، لذلك يمكن زيادة سعر الفائدة، أو تقديم مزايا للمودعين حتى يستطيع المصرف الوصول إلى الهدف المنشود.

ج. أن تكون إجراءات السياسة المصرفية مكتوبة ومعلنة لجميع الموظفين ويعرف كل موظف دوره في هذه الإجراء ات، ولا يجوز تهميش أي قسم أو دائرة بل يشترك الجميع بها .

د. أن تكون السياسة المصرفية منسجمة مع الظروف المحيطة، فإذا وضع المصرف سياسة تشجع المشتقات المالية والتعامل بها، وكان الأفراد

والمضاربون لا يعرفون معنى المشتقات والتعامل بها، فهذا يعني أن البيئة لا تساعد على تنفيذ هذه السياسة.

ه. أن تنسجم مع الهرم الإداري بحيث تكون المسؤوليات والصلاحيات محددة لكل موظف ورئيس قسم ومدير، ويقوم الأفراد مع الرؤساء بالتنفيذ استناداً إلى مبدأ الإدارة الديمقراطية، أي دون الاعتماد على مركزية الإدارة في القرارات مما يساعد على إنجاز الأهداف بكل سهولة .

إن هذه الشروط مع غيرها من الشروط الأخرى مثل الاستقرار والانسجام والثبات والحوافز الجيدة للموظفين، يمكن أن تساهم في وضع سياسة مصرفية وإنجازها دون عقبات أما أهداف السياسة المصرفية فيجب أن تتضمن الشروط التالية :

١- وضوح الأهداف بحيث تكون غير قابلة للتأويل مثل زيادة الأرباح إلى ١٠% في العام القادم.

٢- أن تعكس كل سياسة أهداف الخطة المصرفية.

٣- أن تخلق الأهداف جواً من الثقة والتفاؤل لدى الموظفين في المصرف .

٤- أن تكون محفزة للعمال والموظفين بحيث إذا تحققت يمكن أن يستفيد الجميع من وراء ذلك .

٥- مساهمة السياسات المصرفية في استمرار المصرف وتطوره .

٦- تجنب المصرف الأزمات وخاصة أزمة السيولة أو الأزمات المصرفية الكبيرة وأزمات سوق الأوراق المالية وغيرها .

٧- أن تخلق روح العمل الجماعي لدى الموظفين بعيداً عن الفردية والأنانية.

إن هذه الشروط المطلوبة في كل هدف مصرفي هي من أجل التفاهم والتنسيق والتعاون بين الموظفين لإنجاز الأهداف، و إذا لم تتوفر في الهدف هذه الشروط يصعب

تحقيقه ويفشل المصرف في الوصول إلى الحالة الأفضل، وقد يتعرض للأزمات فالمصارف التي تعرضت لأزمة السيولة أو الإفلاس كانت تعمل بصيغة إدارية غير متكاملة وغير منسجمة مما أدى إلى ظهور أحداث طارئة لم تستطع الخطة تلافيها لأنها كانت جامدة مما أدى إلى الإفلاس، وخاصة المصارف التي تعرضت للإفلاس في الولايات المتحدة في أعقاب أزمة عام ٢٠٠٨ حيث أفلس حوالي ٧٠ مصرفاً من المصارف المتوسطة بسبب الإجراءات والسياسات المصرفية الفاشلة .

ثانياً : أنواع السياسات المصرفية :

تصنع المصارف عدداً" من السياسات المصرفية لكن جل هذه المصارف يركز على الأمور الأساسية في المصارف ألا وهي الأرباح و الودائع والقروض و استثمار الأموال و الخدمات و السيولة والأمان وغيرها، وكل سياسة من هذه السياسات تركز على هدف معين وتركز جميعها على الهدف الأساسي لكل منشأة وهو الربح.

وسوف نلقي الضوء على بعض هذه السياسات :

١- سياسة جذب الودائع :

الوديعة هي مبلغ من المال يودعه التاجر أو المؤسسة أو الأفراد في المصارف بهدف الاستثمار ويمكن استرداده في أوقات معينة، وقد عرفت المصارف وطورت العديد من أنظمة الودائع وذلك بهدف توفير الأموال اللازمة للإقراض أو الاستثمار.

إن تطور المصارف وتطور قنوات الاستثمار قد دفع المصارف إلى التنافس في الاستثمار، ثم البحث عن مصادر جذب الأموال، وبما أن الودائع تشكل المصدر الأساسي لأموال المصرف فقد ظهرت أنظمة وإجراءات ومزايا لأقسام هذه الأموال، ووضعت بعض المصارف سياسة جذب الودائع، فما معنى سياسة جذب الودائع ؟

هي سياسة مصرفية تضع الإدارة المصرفية بموجبها مجموعة من الإجراءات والتنظيمات مستخدمة أنظمة الحوافز والمزايا للمودعين بهدف الحصول على أكبر نسبة معينة من هذه الأموال، واستناداً إلى ذلك تتحدد خصائص هذه السياسة بما يلي :

أ- هي مجموعة من الإجراءات والقرارات تضعها الإدارة المصرفية بهدف جذب الودائع وتكون واقعية لزيادة حصة المصرف من الودائع حسب إمكانياته، وهي مثل الترحيب بالزبائن – تقديم المزايا لهم مثل عدم كسر الوديعة في حال حاجة الزبون إلى الأموال وتقديم قرض قصير الأجل لمواجهة متطلبات الحياة .

ب-تضع الإدارة المصرفية هذه السياسة استناداً إلى ما تواجهه من طلبات الاقتراض والتوظيف وبذلك ترى ضرورة توفر الأموال بهدف زيادة الاستثمار، ولا تستطيع مديرية الودائع تحديد مثل هذا الهدف، بل الإدارة العليا (مجلس الإدارة) هو المسؤول عن وضع مثل هذه السياسات .

ج-لكي تحفز الإدارة المودعين تضع عددا" من الحوافز لهم مثل زيادة سعر الفائدة أو منح سعر فائدة للودائع الجارية ($\frac{1}{2}$) نقطة مثلاً ، أو تقديم خدمات مصرفية مجانية أو منح قروض مقابل الوديعة، أو سحب يانصيب على أرقام الودائع، أو تقديم هدايا رمزية وغيرها من المزايا .

د- زيادة حصة المصرف من الودائع المصرفية فإذا كانت حصة مصرف أمية من إجمالي الودائع المصرفية ٢% لعام ٢٠١٣ فإنه ومن خلال هذه السياسة يسعى لزيادة حصته إلى ٣% أو ٤% مثلاً، وذلك استناداً إلى إمكانيات المصرف وحجمه وقدرته على استثمار هذه الأموال.

إن هذه الخصائص توضح لنا معنى هذه السياسة وأهميتها في العمل المصرفي، لكن الأمر المهم في هذه السياسة هو إمكانية تحقيق هذا الهدف، هل يستطيع المصرف زيادة حصته بمقدار ١% أو ٢% ؟

يتوقف هذا الأمر على :

- إمكانيات المصرف ورأس المال وحجمه في العمل المصرفي، فالمصرف الصغير يعجز عن تحقيق هذا الهدف .
- كفاءة الموظفين ودورهم في جذب الودائع .
- المزايا التي يمكن تقديمها (وتقارن بالمصارف الأخرى المنافسة).
- قدرة المصرف على التوظيف والاستثمار، فإذا لم يستطع استثمارها ما الفائدة من جذبها ؟
- البيئة المحيطة وحالة الاقتصاد، فإذا كان المصرف في اقتصاد يعاني من الركود فما الفائدة من جذب الودائع ؟

إن هذه العوامل تساعد على تحقيق هذه السياسة أو على فشلها لذلك تدرس المصارف الإمكانيات والعوامل قبل أن تضع هذه السياسة وتسعى إلى تحقيقها.

٢- سياسة الإقراض

القرض هو مبلغ من المال تمنحه إدارة المصرف لأحد الزبائن يتضمن سعر الفائدة وزمن للسداد ومواعيد دفع الأقساط ويعتبر الاستثمار الأوسع للمصارف التجارية، و يهدف إلى تحقيق الأرباح.

ونظراً لأهمية هذا الاستثمار فقد طورت المصارف العديد من القروض الإنتاجية والخدمية والاستهلاكية وطورت آجالها من يوم وحتى ١٠ سنوات استناداً إلى حالة الاستثمار والمستثمر ووضع المصرف .

وعلى اعتبار أن القروض هي النشاط الأهم للمصارف التجارية فقد اهتمت مجالس الإدارة في هذه المصارف بتحديد سياسة القروض والعمل على إنجاحها.

فما هي سياسة القروض ؟

" هي سياسة مصرفية تحدد الإدارة العليا للمصرف بموجبها الإجراءات والقرارات اللازمة مستخدمة بذلك مجموعة من الحوافز والمزايا للمقترضين بهدف توظيف الجزء الأكبر من أموال المصرف والحصول على أكبر عائد ممكن "

واستنادا إلى ذلك تحدد خصائص الإقراض بما يلي :

١- هي مجموعة من الإجراءات والقرارات والتنظيمات والدراسات التي تقوم بها الإدارة المصرفية عند دراسة القرض ومنحه ، وكل قرار منذ طلب القرض حتى قبضه يعد إجراء في إطار السياسة المصرفية

٢- تحدد الإدارة العليا سياسة الإقراض استناداً إلى إمكانيات المصرف وطلبات الاقتراض وحالة الاقتصاد الوطني ولا تستطيع مديرية التسليف تقرير حجم السياسة المصرفية ونوعها ، بل إدارة المصرف (مجلس الإدارة) هو الجهة القادرة على تحديد هذه السياسة وتقريرها.

٣- تستخدم الإدارة المصرفية مجموعة من المزايا والحوافز لإنجاز خطتها المصرفية فإذا وضعت الإدارة في خطتها إقراض ٣٥٠ مليار ليرة لهذا العام مقابل ٣٣٠ مليار في العام السابق فإن هذه الزيادة تستلزم تقديم مزايا وحوافز للموظفين لزيادة وتيرة العمل من جهة، وتقديم حوافز ومزايا للمقترضين لجذبهم من مصارف أخرى من جهة ثانية فالحوافز يجب أن تقدم للموظفين والمقترضين بهدف الوصول إلى الرقم المطلوب .

٤- توظيف الجزء الأكبر من الأموال المتوفرة في المصرف وعادة ما توظف المصارف التجارية ٥٠% من أموالها في القروض، ٢٥ % في استثمارات الأسهم

والسندات، ٢٥% في الأوراق التجارية، وحتى تستطيع إدارة المصرف تسويق هذه القروض عليها إجراء برامج دعائية وإعلامية وتسهيل الإجراءات عند الحصول على القرض .

٥- الحصول على أكبر عائد ممكن : إن القروض المقدمة للزبائن عادة ما تكون بأسعار فائدة متقاربة، لكن الموظفين يستطيعون بحنكتهم وقدرتهم المصرفية الحصول على مزايا من المقترضين مثل فترة السداد، ومن دفع الأقساط، ومن تسديد المبالغ المستحقة وغيرها، فكلما كانت المفاوضات إيجابية زادت أرباح المصرف وهي هدف كل نشاط مصرفي .

إن هذه الخصائص توضح لنا معنى هذه السياسة وأهمية القروض في العمل المصرفي، ولكن عقبات القروض ومشاكلها كثيرة ينبغي التنبيه إليها فالضمانات والتعثر والإفلاس والظروف الاقتصادية الرديئة تحول دون قدرة المقترض على السداد فيؤثر ذلك في عمل المصرف وفي أرباحه، لذلك على إدارة المصرف (مجلس الإدارة) عند تحديد سياسة الإقراض توخي الدقة والحذر والملاحظات التالية :

- الحفاظ على نسبة سيولة جيدة لمواجهة السحوبات الطارئة.
- تنويع القروض بحيث يكون ٥٠% منها في استثمارات (قروض) قصيرة الأجل وذلك لتأمين السيولة اللازمة في حال حصول الأزمات.
- الحصول على الضمانات اللازمة (العقارية ودعمها بالضمانات الشخصية) نظراً لخوف الكفيل على سمعته التجارية .
- رفع كفاءة الموظفين الدارسين للقروض بالدورات التدريبية اللازمة للوصول إلى قروض حقيقية ولمستثمرين حقيقيين بعيداً عن المتلاعبين.
- التركيز على إقراض شركات كبيرة وتجار ذوي سمعة حسنة في السوق الصناعية والتجارية.

- التعاقد مع شركات التأمين بهدف التأمين على القروض خوفاً من تعرض المصرف لخطر الإفلاس عند تعثر بعض المقترضين، وفي هذا الإطار تقوم شركات التأمين بالدراسة إلى جانب المصرف عند التأمين على القروض .

إن هذه الشروط والملاحظات تعمل على إنجاح سياسة الإقراض، لأنه بدون هذه الشروط ربما يتم منح القروض لأشخاص من ذوي السمعة السيئة مما يؤثر في ملاءة البنك ويؤثر في أرباحه ويعرضه للإفلاس .

إن المصارف التي وظفت القسم الأكبر من أموالها في سوق الأوراق المالية في الولايات المتحدة الأمريكية خلال فترة من ٢٠٠٠- ٢٠٠٧ وفترة حصول الأزمة عام ٢٠٠٨ تعرضت إلى الإفلاس وخير دليل على ذلك إفلاس بنك ليمان برذرز الشهير في أمريكا.

٣-سياسة الاستثمار في الأوراق المالية

يوظف المصرف جزءاً من أمواله في الأوراق المالية بحدود ١٥-٢٥% على أكثر تقدير، وأما الباقي فيوظف في القروض والأوراق التجارية ويوظف المصرف في الأوراق المالية لتحقيق هدفين هما :

١-الحصول على الأرباح في حال ارتفاع قيمة الأوراق المالية، أو على العائد عند استثمار السندات الحكومية

٢-تأمين مصدر مهم للسيولة في فترة الأزمات.

إن مشكلة السيولة تؤرق المصرفيين بشكل مستمر لذلك بدلاً من توجيه الاستثمارات إلى القروض المصرفية قصيرة الأجل، يمكن توجيهها إلى استثمار في الأوراق المالية، ونظراً لأنها قابلة للبيع في حال زيادة طلبات السحب للودائع في المصرف، وقد صنفها البعض بأنها خط الدفاع الثاني بعد (النقدية الجاهزة

والاحتياطيات) لذلك تركز المصارف على هذا النوع من الاستثمارات، فما هي الاستثمارات في الأوراق المالية ؟

" هي سياسة مصرفية تحدد الإدارة العليا للمصرف بموجبها حجم المبالغ المستثمرة ونوع الأوراق المالية (أسهم – سندات) بهدف تأمين السيولة اللازمة في أوقات الأزمات وزيادة مستوى الربحية للمصرف"

إن هذه السياسة قامت على مبدأ توفير السيولة في أوقات الأزمات، لكنها تعرضت لعدة انتقادات أهمها :

١– صعوبة بيع الأوراق المالية في حال كانت الأزمة المالية عامة وشاملة، في أزمة ٢٠٠٨ هبطت الأسعار أكثر من ٤٠ % وتوقفت عمليات البيع والشراء في الأسواق المالية، وبذلك لم تستطع بعض المصارف بيع الأوراق المالية، فتعرضت للإفلاس .

٢– قد لا تكف الأوراق المالية لمواجهة السحوبات الطارئة حتى لو استطاع المصرف بيعها، لذلك يصبح مضطراً لتأمين مصادر أخرى

إن هذين الانتقادين لسياسة الأوراق المالية دفعت المصرف المركزي والسياسة المالية والنقدية لإيجاد مصادر أخرى لمواجهة الأزمة مثل:

- إصدار شهادة إيداع قابلة للتداول.
- الاستفادة من مصارف أخرى محلية أو أجنبية.
- افتتاح فروع للمصرف في دول أجنبية يمكن اللجوء إليها في حال الأزمة.

إن هذه الإجراءات تخفف الآثار السيئة للاستثمارات في الأوراق المالية وخاصة في أوقات الأزمات، لذلك عدلت المصارف من اعتمادها على هذه السياسة إلى سياسات أخرى للتعامل مع هذه السياسة في حال حدوث الأزمات .

٤- سياسة الربحية والسيولة:

الربحية والسيولة مفهومان اقتصاديان يعبران عن كفاءة الإدارة المصرفية وقدرتها على استثمار كافة الإمكانيات المتاحة شريطة الاحتفاظ بالسيولة اللازمة لمواجهة الظروف الطارئة، فالإدارة المصرفية الناجحة تجري الموازنة بين توظيف الأموال و الاحتفاظ بالسيولة اللازمة لمواجهة الظروف الطارئة .

فالربحية : هي تعبير اقتصادي يعبر عن كفاءة الإدارة المصرفية في استثمار الإمكانيات المتاحة من السيولة والخدمات والأعمال التجارية وعادة ما تنسب الأرباح إلى الأصول أو الموجودات أو حقوق الملكية "[١]

أما السيولة : فهي النقود التي يحتفظ بها المصرف على شكل نقود سائلة لمواجهة السحوبات الطارئة وتكون نسبة مئوية من الودائع ولا يستثمرها المصرف وتبقى معه وتؤثر في الربحية لكنها تخفض مخاطر الإفلاس "

استناداً إلى هذين التعريفين للسيولة والربحية نرى بأن الإدارة المصرفية تقارن بين الربحية والمخاطر المحتملة، وتضع لنفسها حدوداً لا تستطيع تجاوزها في سبيل تحقيق أهدفها فإذا قررت الإدارة المصرفية الاحتفاظ بنسبة سيولة ١٥% لهذا العام، فهذا يعني أنها ستوظف ٨٥% من الأموال المتوفرة في المصرف وعندئذٍ توزع المبالغ الأخرى على مجالات التوظيف بهدف الحصول على الأرباح المتوقعة والمخططة في خطة المصرف أي توزع الباقي ٤٥% للقروض، و ٢٥% للأوراق التجارية و ١٥ % للأوراق المالية ولكي لا تفكر بالأموال المجمدة تعيد تركيبة الاستثمارات بين أوراق تجارية وأوراق المالية .

إن هذه السياسة سوف تحقق للمصرف الأهداف التالية :

---

(١) كنعان، علي: النقود والصيرفة والسياسة النقدية ، دار المنهل اللبناني، بيروت، ٢٠١٢، ص١٩١.

١. الاحتفاظ بالأموال اللازمة لمواجهة السحوبات الطارئة .

٢. تحقيق أعلى درجة في الربحية لهذا العام .

٣. تجنب احتمالات حدوث الخطر وخاصة في الظروف الطارئة.

٤. منافسة المصارف الأخرى التي قد تخاطر بسمعتها أو بموقعها المصرفي في حال الخطر .

٥. اكتساب حصة جديدة في السوق المصرفية بشكل تدريجي، مما يزيد في احتمالات التوسع في السوق المصرفية .

إن هذه الأهداف التي تحققها الإدارة المصرفية تحقق لها درجة الأمان والتطور المتوازن والوصول إلى الأهداف المخططة، فالسياسة المصرفية هي جزء من الخطة، وبما أن خطة المصرف تركز على الربحية والأمان، فإن سياسة الربحية والسيولة سوف تسهم في إيصال الإدارة المصرفية إلى الأهداف المخططة .

خامساً: التنبؤ المصرفي:

يعد التنبؤ المصرفي من أهم إجراءات التخطيط وأدواته،فإنه لا يستطيع تحديد أي هدف دون أن يتنبأ بما ستكون عليه الأحوال في العام القادم، والمخطط لا يستطيع تحديد أجزاء الخطة دون التنبؤ، لذلك يعتبر البعض الخطة تنبؤا" واستناداً إلى ذلك يعرف التنبؤ بأنه:

تحديد النتائج المتوقع حدوثها في المستقبل وذلك بالاعتماد على حيثيات المخاطر أي تدخل مقصود من قبل المخطط"[١]

يركز هذا التعريف على تقدير النتائج المحتملة انطلاقاً من الواقع القائم ويرى آخرون في التنبؤ :

---

(١) غنيم، عثمان محمد: التخطيط، أسس ومبادئ عامة، دار صفا للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠٠١، ص ٦٦.

"الدراسة التي تنصب على حالة المخاطرة، وتهدف إلى دراسة الظروف المستقبلية بقصد توقع مواقف معينة قد تؤثر بطريقة مباشرة أو غير مباشرة في المنظمة"[1]

يركز هذا التعريف على الظروف المستقبلية وتوقع أمور إيجابية أو سلبية على المنظمة في محيط الأعمال .

استناداً إلى هذه التعاريف يمكن أن نعرف نحن التنبؤ بأنه :

" هو أحد أدوات التخطيط المصرفي يدرس الواقع القائم ويتوقع حدوث بعض الظروف التي تؤثر في المصرف مما يدفع بالإدارة المصرفية لإعداد بعض الإجراءات التي تخفض من تلك الآثار وإيصال الخطة إلى أهدافها "

إن هذا التعريف يحدد لنا كافة جوانب التنبؤ واستناداً إلى ذلك يمكن تحديد خصائص التنبؤ بما يلي :

١- التنبؤ هو أحد أدوات التخطيط إلى جانب القياس والنمذجة والتوقع ورصد الظروف القائمة بهدف الوصول إلى ظروف أفضل .

٢- يدرس المخطط أو المتنبئ الظروف القائمة والإيداعات و القروض و السيولة والبيئة الاقتصادية والظروف العالمية قبل أن يتوقع أحداثا" معينة، لأن دراسة الواقع ضرورية للتعرف على ما هو قائم .

٣- استناداً إلى الواقع القائم يحدد التنبؤ ما ستكون عليه الظروف في المستقبل، فقد يتوقع المخطط انخفاض الودائع نتيجة الظروف الجوية السيئة، أو نتيجة الركود، وقد يتوقع زيادة السحوبات نتيجة هذه الظروف، أو قد يتوقع زيادة الودائع نتيجة الظروف الاقتصادية الجيدة .

٤- تؤثر الظروف الجيدة في المصرف سلباً أو إيجاباً.

---

(١) الصيرفي، محمد عبد الفتاح: إدارة المصارف، مرجع سابق، ص ١١٦.

٥- استناداً إلى الظروف المتوقعة تضع الإدارة المصرفية في خطتها إجراءات لمعالجة هذه الحالة الجديدة :

- ففي ظروف الركود المتوقعة تنخفض الإيداعات وعلى إدارة المصرف تخفيض حجم القروض والاستثمارات المصرفية، والتركيز على القروض قصيرة الأجل .
- وفي ظروف الرواج المتوقعة تزداد الودائع وعلى إدارة المصرف زيادة حجم القروض والاستثمارات والتوسع في القروض متوسطة الأجل وطويلة الأجل نظراً لارتفاع الفوائد عليها .
- يؤدي التنبؤ إلى الوصول إلى الأهداف المخططة من زيادة الودائع وزيادة الاستثمارات ثم الوصول إلى الربحية المتوقعة، وفي حال الخسارة تخفيض الخسارة إلى أدنى حدودها وإبعاد المصرف عن خطر الإفلاس .

إن هذه الخصائص توضح لنا دور التنبؤ وأهميته لذلك طورت إدارة التخطيط العديد من الأدوات بهدف الوصول إلى ظروف أكثر واقعية بدلاً من التفاؤل، فالمخطط المصرفي لا يمتلك أدنى درجات التفاؤل لأنه يعمل بالأرقام والإحصاءات الأمر الذي يساعده على الوصول إلى نتائج وواقع قريب من توقعاته

- يؤثر التنبؤ في محددات الخطة وأجزائها والأجزاء التي تتأثر بالتنبؤ هي :

١- التدفقات النقدية :

وهي المبالغ التي تدخل صندوق المؤسسة نتيجة المبيعات والمبالغ التي تخرج لدفع ثمن المشتريات والتكاليف الأخرى، وقد فرق الفكر المالي بين التدفقات المالية الداخلة والتدفقات النقدية الخارجة، فكلما ازداد حجم التدفقات الداخلة زادت أرباح المشروع وبالمقابل كلما ازدادت النفقات النقدية الخارجة نقصت الأرباح وربما يعمل المشروع بالخسارة.

أما على صعيد المصرف فيقصد بالتدفقات النقدية الداخلة الودائع وتسديدات القروض من الفوائد والأقساط والأموال المحصلة (شيكات – سندات تجارية)، أما التدفقات النقدية الخارجة فهي القروض الممنوحة للزبائن والفوائد المدفوعة للفوائد، ومبالغ الشيكات والسندات المستحقة للمصارف الأخرى والسحوبات من الودائع .

ففي ظروف الركود الاقتصادي ينخفض الدخول وينخفض حجم الادخار وتزداد أعداد العاطلين عن العمل لذلك ينخفض حجم الودائع، ويتوقف بعض الأفراد والشركات عن سداد الأقساط الأمر الذي يخفض حجم التدفقات النقدية الداخلة، وبالمقابل تزداد السحوبات من الودائع بهدف مواجهة أعباء المعيشة من الأفراد.

فالتنبؤ بالركود يعني انخفاض حجم التدفقات النقدية الداخلة وزيادة حجم التدفقات النقدية الخارجة، وربما يؤدي ذلك إلى مشكلة إعسار المصرف، فماذا يفعل محاسب الإدارة إذا كانت التنبؤات تشير إلى سيطرة حالة الركود على الاقتصاد للعام القادم ؟

يقوم محاسب الإدارة بوضع الاحتمالات التالية :

١- زيادة حجم الدعاية والإعلان لجذب ودائع جديدة من زبائن جدد.

٢- تقديم مزايا وحوافز للمودعين تشجعهم على الإيداع في هذا المصرف.

٣- تخفيض حجم الإقراض من بعض الأنواع وخاصة طويلة الأجل وزيادة حجم القروض قصيرة الأجل ٣-٦-٩ أشهر لتمويل التجارة والاستهلاك.

٤- إصدار شهادات إيداع ذات عائد لمدة سنة أو أكثر مع بعض المزايا بهدف جذب المستثمرين للمصرف.

٥- دعوة المصارف ومؤسسات الادخار للتوظيف لدى هذا المصرف مقابل مزايا معينة بهدف زيادة حجم السيولة.

إن هذه الإجراءات سوف تزيد حجم السيولة في المصرف، فإذا كانت الودائع السابقة ٣٥٠ مليار ليرة والقروض ١٤٨,٧٥ مليار ليرة والتوظيف في الأوراق التجارية والسندات ٧٤,٣٧٥ مليار ليرة والأوراق المالية ٧٤,٣٧٥ مليار ليرة، وكانت نسبة الركود ٥% أحسب النتائج المتوقعة في ضوء هذا الركود ؟

توقعات الانخفاض :

الودائع ٣٥٠ مليار X ٥% = ١٧,٥ مليار ليرة

القروض ٢٩٧,٥ مليار X ٥% = ١٤,٨٧٥ مليار ليرة

الأوراق التجارية ٧٤,٣٧٥ X ٥% = ٣,٧١٨ مليار ليرة

الأوراق المالية ٧٤,٣٧٥X٥% = ٣,٧١٨ مليار ليرة

الاحتمالات تخفيض القروض فقط وإبقاء السندات التجارية والأوراق المالية على حالها.

انخفاض الودائع ١٧,٥ مليار ليرة

انخفاض القروض ١٤,٨٧٥ مليار ليرة

انخفضت التوقعات النقدية الداخلة أكثر من الخارجة

١٧,٥ + ١٤,٨٧٥= ٣٢,٣٧٥ مليار ليرة

الخطة جذب ودائع بـ ٥ % أي

٣٥٠ مليار X ٥ % = ١٧,٥٠ مليار ليرة

شهادات إيداع ٥ % من الودائع

٣٥٠ مليار X ٥ % = ١٧,٥٠ مليار ليرة

إجمالي الجذب =١٧,٥٠ + ١٧,٥٠ = ٣٥ مليار ليرة

المقارنة بين التدفقات الداخلية والخارجية

الداخلة المتوقعة ٣٥ مليار – ٣٢,٣٧٥ = ٢,٦٢٥ مليار ليرة

يكون المصرف قد عالج الحالة قبل حدوثها أما إذا لم يفعل مثل هذه الإجراءات فإن التراجع بحدود ٣٢,٣٧٥ قد يؤثر في حجم التعامل ويدفع لظهور سحوبات جديدة تؤثر في عمل المصرف.

وفي ظروف الرواج الاقتصادي تزداد الدخول وتزداد الإيداعات و يزيد الأفراد طلبات الاقتراض نتيجة التوسع في الاستثمار، وتستمر التدفقات النقدية بالزيادة سواء الداخلة أو الخارجة و على المصرف الاستمرار في إجراءاته السابقة بتوظيف الأموال الموجودة لديه، ولن يجد صعوبة في استثمار أمواله.

السيولة:

هي إحدى أهم الأدوات المالية لمواجهة الظروف الطارئة، وكما ذكرنا تتألف من:

١. النقود الجاهزة الموجودة في فروع المصرف
٢. الودائع لدى المصرف المركزي وهي – الاحتياطي القانوني – الاحتياطي الاختياري
٣. الأوراق برسم التحصيل وهي تشكل خط الدفاع الأول في المصرف
٤. السندات الحكومية و أذون الخزينة
٥. الأوراق المالية والسندات للشركات المساهمة وهي تشكل خط الدفاع الثاني للمصرف

فإذا توقع المصرف ظهور حالة ركود أو ظروفا" متقلبة أو ازديادا" في السحوبات بنسبة ٢٥% فماذا سيفعل إذا علمت أن الودائع ٣٥٠ مليار والاحتياطي ١٥%.

الأوراق برسم التحصيل ٢٥ مليار ليرة

لمعرفة الحالة نقوم بالعمليات التالية:

احتياطي الودائع ٣٥٠ مليار × ١٥% = ٥٢,٥ مليار ليرة

السحوبات المتوقعة ٣٥٠ مليار × ٢٥% = ٨٧,٥ مليار ليرة

إن مقابلة احتياطي الودائع مع السحوبات تكون سالبة

٥٢,٥ − ٨٧,٥ = ٣٥,٠ مليار

على المصرف استخدام الأوراق برسم التحصيل وهي ٢٥ مليار ليرة

٣٥,٠ − ٢٥ = ١٠مليار الرصيد سالب

يستدعي من الأوراق الحكومية و المالية ١٠مليارات للمواجهة بل سوف يزيد إلى ١٥ مليارا"

التوظيفات بالأوراق المالية ٧٤,٣٧٥ − ١٥ = ٥٩,٣٧٥ مليار ليرة

حتى يسيطر على الحالة يستخدم :

احتياطي الودائع ٥٢,٥ مليار + ٢٥مليار ورقة برسم التحصيل + ١٥ مليار ورقة مالية = ٩٢,٥ مليار ليرة

السحوبات الطارئة ٨٧,٥ مليار ليرة

إن مثل هذه الإجراءات هي لمواجهة السحوبات الطارئة، وعلى المصرف استخدام إجراءات أخرى لجذب الودائع أو إصدار شهادات إيداع وذلك لتخفيض التدفقات النقدية الخارجة، لكن الإيداعات لن تزيد في ظل ظروف تزايد السحوبات، فإذا توقفت الأزمة عند هذا الحد يعني نجاح مجلس الإدارة في معالجة الأزمة، و إذا استمرت فإن ذلك سوف يزعزع الثقة بالمصرف وسوف تزداد السحوبات إلى مرحلة الأزمة.

سادساً: الموازنة التقديرية:

بعد أن يقرر مجلس الإدارة في المصرف الخطة السنوية فإن مديرية المحاسبة بالتعاون مع مديرية التخطيط تقوم بتحويل أجزاء الخطة إلى أرقام و تحدد في هذه المجموعة الرقمية (الموازنة) الودائع بكافة أنواعها – القروض – تحصيل الشيكات و السندات – الاستثمار في الأوراق المالية – حجم السيولة المتوقعة – الأرباح المتوقعة وتصدر على شكل موازنة تقديرية، فما هي الموازنة التقديرية ؟

" هي عبارة عن بيان رقمي مفصل تضعه الإدارة المعنية لاستقراء النتائج الفعلية المستقبلية لنشاط معين، يعبر عن ذلك بقيمة عددية كساعات العمل أو وحدات إنتاجية أو ساعة / آلة أو قيم مالية، وقد تكون الموازنات خاصة بالنشاط أو العمليات وبالتالي فقد تعبر الموازنات التقديرية عن التدفقات الرأسمالية الداخلة من جهة، والتدفقات النقدية الخارجة من جهة أخرى "[1]

يركز هذا التعريف على آلية تشكل الموازنات و كيفية التعبير عنها في أشكال إنتاجية أو رقمية في الوحدات الإنتاجية، ويخرجها في صورة تدفقات نقدية (داخلة وخارجة) أما أحمد نور فإنه يعبر عن الموازنة بأنها :

"خطة تفصيلية تحدد مقدماً الأعمال المرغوب تنفيذها و توزع هذه الخطة على جميع المسؤولين حتى تكون مرشداً لهم في تصرفاتهم وحتى يمكن استخدامها كأساس لتقييم الأداء " [2]

يركز هذا التعريف على الموازنة كأساس للتقيم .

---

(١) الخير، طارق، الخضر، علي وآخرون: مبادئ الإدارة ووظائفها، جامعة دمشق، ٢٠٠٤، ص ١٩٩.

(٢) نور، أحمد، المحاسبة الإدارية، دار النهضة العربية، بيروت، ١٩٨٦، ص ٦٣.

أما تعريف الأزهري لخطة المصرف فإنه يركز بها على أنها " ترجمة مادية لأهداف وسياسات البنك حيث تعرض مجموعة التوقعات الخاصة بالنشاط المستقبلي في شكل كمي ومن ثم يتم تحديد الأعمال المستقبلية التي يجب أن تقوم بها إدارة البنك"[1]

يركز هذا التعريف على الخطة في تحديد الموازنة وإمكانية تحويلها إلى أرقام ثم إلى أعمال في المستقبل .

استناداً إلى التعاريف السابقة يمكننا تعريف الموازنة التقديرية بأنها :

" هي تعبير مالي نقدي تتحدد بموجبه موارد البنك من الاحتياطيات والقروض المحتملة والأرباح، واستخدام الأموال من القروض والتسليفات والاستثمارات وذلك كدليل عمل للإدارات والأقسام بهدف الوصول إلى أهداف الخطة المصرفية "

استناداً إلى هذا التعريف فإن خصائص الموازنة التقديرية تتمثل بما يلي :

١- الموازنة تعبير مالي نقدي تتضمن جانب المصادر وجانب الاستخدامات بشكل نقدي للعام القادم، وتتكون هذه الأرقام من نسب النمو المتوقعة التي اعتمدها مجلس الإدارة للعام القادم .

٢- تتضمن الموازنة موارد الأموال من الاحتياطيات والودائع بكافة أشكالها والقروض التي يمكن أن يحصل عليها المصرف من مصارف أخرى أو من المصرف المركزي والأرباح للعام القادم

٣- تتضمن الموازنة استخدامات الأموال في القروض والتسليفات والاستثمار في الأوراق المالية وتحصيل الشيكات والسندات و غيرها

٤- هي دليل عمل لكل مديرية في المصرف للعمل بها لأنها تعكس :

- التنبؤات المحتملة للعام القادم

---

(١) الأزهري، محي الدين عباس: إدارة المشتريات، مبادئ وسياسات، الطبعة الثانية، دار الفكر العربي، القاهرة، ١٩٧٧، ص٣٢٦

- السياسات التي أقرتها الإدارة وتعمل على تحقيقها
- الإجراءات لتنفيذ هذه السياسات

٥- تهدف الموازنة إلى الوصول إلى أهداف الخطة المتمثلة في توفير السيولة اللازمة للمصرف وتحقيق الأرباح، وهي شعار الخطة المصرفية ويسعى المصرف للوصل إليها .

إن هذه الخصائص للموازنة توضح لنا بأن عملية التخطيط المصرفي قد انتهت وتحولت الخطة إلى أرقام مبدئية يجب على كل قسم أن ينفذ ما يتعلق به بهدف الوصول إلى الأهداف النهائية للخطة .

استناداً إلى مفهوم الموازنة وخصائصها وآلية تنفيذها وخطة المصرف نستطيع تحديد أهداف الموازنة التقديرية .

- **أهداف الموازنة التقديرية**

تسعى الموازنة لتحقيق الأهداف التالية :

١- تساهم الموازنة في تحويل أجزاء ومفردات الخطة المصرفية إلى أرقام تقديرية فإذا كانت خطة المصرف زيادة الودائع بمقدار ٥% فهذا يعني أن الموازنة تتضمن الرقم التقديري (ودائع العام الماضي X ٥% = الرقم للعام القادم)

٢- تعكس الموازنة التنبؤات للعام القادم، فإذا كانت التنبؤات تشير إلى انخفاض حجم الودائع، فمعنى ذلك على الموازنة تحديد حجم الودائع وحجم السيولة المحتملة للعام القادم .

٣- يؤدي إعداد الموازنة إلى تحديد المسؤوليات الملقاة على عاتق كل قسم أو دائرة في المصرف ومسؤولية كل موظف في الوصول إلى الأرقام التقديرية .

٤- تحدد الموازنة حجم التنسيق والتكامل بين الأقسام لأن خطة كل قسم سوف تتحول إلى أرقام تقديرية تشترك فيها عدة أقسام، فإذا لم تتكامل الأقسام مع بعضها فلا تظهر الموازنة .

٥- تحدد الموازنة حجم التزامات المصرف للعام القادم، والخطوط العريضة لإمكانية مواجهة هذه الالتزامات، فإذا كان المصرف لديه ودائع وقروض ٣٠٠ مليار ليرة فإن الإدارة ملزمة بتأمين مقابل هذه الالتزامات ٣٠٠ مليار ليرة

٦- تستطيع الجهات الرقابية الاعتماد على الموازنة في تقدير حجم الخطة المنفذ وغير المنفذ منها والأسباب التي أدت إلى عدم التنفيذ، فتصبح الموازنة أداة رقابية لمراقبة لتنفيذ الخطط .

إن هذه الأهداف التي تسعى الموازنة لتحقيقها تعكس التنبؤ والسياسات والإجراءات وكافة أجزاء الخطة المصرفية لأنه يعبر عن كل قسم بالأرقام التقديرية للعام القادم .

- **متطلبات تطبيق الموازنة التقديرية**

حتى تستطيع إدارة المصرف تطبيق الموازنة التقديرية في العام القادم ينبغي وجود عدد من المتطلبات أهمها :

١- وجود نظام فعال للمعلومات يستطيع توفير جميع البيانات والإحصاءات عن الأعوام السابقة، وهذا ما أصبح سهلاً بوجود المعلوماتية .

٢- تحديد مسؤوليات كل قسم وكل موظف في القسم وذلك بهدف معرفة ماهو سبب التقصير في حال حدوثه .

٣- وجود إجراءات سريعة لتصحيح الانحرافات في حال حدوثها، وعلى موظفي كل قسم أن يعلموا بهذه الإجراءات تمهيداً لاتخاذها في الأزمة .

٤- وضوح أهداف الخطة، فإذا كانت الأهداف غير واضحة أو غير مفهومة للعاملين يصعب تنفيذ الموازنة، وربما يحصل الانحراف .

٥- تقسيم الموازنة إلى موازنات جزئية لكل قسم بحيث يعمل كل قسم على تنفيذ ما يخصه في هذه الموازنة، أي يعمل قسم الودائع على تنفيذ المخطط، وفي حال عدم التنفيذ يستخدم إجراءات أخرى للوصول إلى رقم الودائع المخطط .

إن هذه المتطلبات ضرورية لإنجاح الموازنة وتنفيذها بالشكل الصحيح.

سابعاً: صعوبات التخطيط المصرفي:

التخطيط هو استقرار للمستقبل لذلك يتأثر بالطرق والعوامل المحيطة، ويتأثر بالعوامل الداخلية من أدوات وموظفين وأنظمة وقرارات مصرفية، ويختلف المصرف عن الوحدات الإنتاجية، بأن المصرف يتبع في إجراءاته وقراراته إلى المصرف المركزي الذي يقرر ويرسم معالم السياسة النقدية، ويتدخل في شؤون المصارف في الإيداعات والقروض والتوظيفات لكي يحافظ على أموال المودعين .

لذلك تواجه عملية التخطيط المصرفي مجموعة من الصعوبات أهمها :

١- تبدل الأنظمة والقوانين والتشريعات الإدارية في الدولة يؤثر في المؤسسات المالية والمصرفية، فإذا شجعت الدولة الاستثمار وسمحت بدخول مصارف أجنبية فإن ذلك يؤثر في المصارف الوطنية ويضر بالخطة المقررة .

٢- تغير سعر الفائدة من قبل المصرف المركزي سوف يؤثر على الودائع والقروض فإذا ارتفع سعر الفائدة تزداد الودائع، وتنخفض القروض وتتأثر الخطة.

٣- انخفاض أو ارتفاع سعر الصرف سوف يؤثر في الاستيراد والتصدير ويؤثر في تسليفات المصرف للمستوردين (الاعتمادات المستخدمة) فإذا انخفضت

الاعتمادات المستخدمة يلجأ المصرف لاستثمارات أخرى لتعويض هذا التراجع في التوظيفات.

٤- في حال حصول الركود في الاقتصاد تتأثر الخطة فتنخفض الودائع وتزداد طلبات الاقتراض، مما يؤثر في الخطة المصرفية.

٥- إذا كان الموظفون في المصرف غير قادرين على فهم الخطة أو تنفيذ الإجراءات أو أنهم لم يتعاونوا لإنجاح الخطة يؤدي ذلك إلى تراجع مستوى التنفيذ وعدم إنجاح الخطة .

٦- كثرة التبدل والتغيرات في المناصب الإدارية العليا والمناصب المتوسطة يؤدي إلى الضجر والتململ من قبل الموظفين وينفذون الخطة دون حماس الأمر الذي يؤدي إلى الانحراف .

٧- تخفيض حجم الحوافز والمزايا الممنوحة للموظفين سوف يدفعهم للتذمر والعمل بشكل بطيء مما يزيد الروتين ويخفض حجم التنفيذ.

إن هذه الصعوبات سواء الداخلية (ضمن المصرف) أو الخارجية المتعلقة بالمصرف المركزي أو الإجراءات الحكومية سوف تؤثر في تنفيذ الخطة وتؤدي للانحراف، وعندها على مجلس الإدارة إيجاد إجراءات جديدة لتصحيح هذا الانحرافات.

الفصل السادس

إدارة الرقابة المصرفية

أولاً: مفهوم الرقابة المصرفية وخصائصها.

ثانياً: أهمية الرقابة في المصارف.

ثالثاً: أهداف الرقابة المصرفية.

رابعاً: متطلبات الرقابة المصرفية.

خامساً: خطوات الرقابة المصرفية.

سادساً: أنواع الرقابة المصرفية.

وقل رب زدني علما
جامعة دمشق
Damascus University

إن توسع الأنشطة الصناعية والتجارية في منظمات الأعمال،وتعـــدد فروعهـــا، وانتشارها في مناطق متعددة قد زاد من حجم الأخطاء والعثرات التي تتعـــرض لهـــا، لذلك ظهرت فكرة التخطيط والتنظيم ثم التوجيه بحيث يؤدي ذلك إلى ضبط حركـــة الإنتاج والمبيعات والخدمات التي تقدمها المؤسسة، لتصل إلى الأهداف المخططة،ولكي لا يقع الانحراف أوجدت النظريات الإدارية فكرة الرقابة حـــتى تســـتطيع اكتشـــاف الأخطاء والعمل على تصحيحها قبل أن تؤثر في الأداء الفعلي للمنظمة.

والمصارف كمؤسسات أعمال وخدمات ليس لديها مـــا تقـــوم بتصـــنيعه أو بيعه،وإنما تقدم للزبائن الخدمات وتبيع وتشتري هذه الخدمات من خلال نظام مصرفي متكامل يحدده ويضع أسسه المصرف المركزي،ولكي لا يقع الانحراف أوجد النظـــام المصرفي وظيفة الرقابة المصرفية،بحيث يستطيع القائمون على العمل المصرفي مراقبة عمل الفروع والإدارة من خلال الرقابة الذاتية،وتقوم بالمقابل هيئات رقابية خارجية بالتدقيق والمراقبة لكل العمليات المصرفية وعمل الإدارة والفروع بهـــدف وقـــف الانحرافـــات وتوجيه الإدارة المصرفية نحو العمل المصرفي الناجح.

والمصرف المركزي، مصرف المصارف،هو الجهة العليا التي يحق لها مراقبة عمل المصارف التجارية بهدف منع حدوث الانحرافات،وهدر الأموال وخســـارة المؤسســـة المصرفية،كما يؤثر الانحراف المصرفي في المالكين والمودعين والاقتصاد الوطني،لـــذلك حدد المصرف المركزي عددا" من الآليات لمراقبة عمل المصارف التجارية.

فما هي الرقابة المصرفية ؟ وما هي أنواعها وآثارها ؟

أسئلة كثيرة تطرح حول الرقابة المصرفية

أولاً : مفهوم الرقابة المصرفية وخصائصها:

تشكل الرقابة الحاجز الواقي من الخلل أو الانهيار لمؤسسات الأعمال والمصارف، وتكفل الاستقامة في سير الأعمال وتأدية الخدمات على أكمل وجه ولذلك يجب التعرف على جوهر الرقابة في العمل الإنتاجي،ثم جوهرها في المصارف باعتبارها مؤسسات خدمة .

يعرف علماء الإدارة الرقابة الإدارية على أنها :

" عنصر هام من عناصر العملية الإدارية،يتضمن مجموعة من العمليات والأساليب التي بمقتضاها يتم التأكد من أن الأداء يجري على النحو الذي حددته الأهداف الموضوعة وهي بهذا المعنى تتضمن عمليات تسبق الأداء وتعقب حدوثه " [1]

يركز هذا التعريف على آلية العمل الإداري،دون ذكر الآثار الناجمة عن الأخطاء وآلية التصحيح .

ويركز الدكتور سمير أحمد عسكر في تعريفه للرقابة على أنها :

" قياس وتصحيح أداء الأنشطة المسندة للمرؤوسين للتأكد من أن أهداف المشروع والخطط التي صممت للوصول إليها قد حققت "[2]

ويرى د.محمد عبد الفتاح الصيرفي الرقابة الإدارية بأنها :

" التحقق من أداء العمل وتنفيذ البرامج وفق الأهداف المنوطة بالتنظيم ووفق القواعد والإجراءات والتعليمات والأوامر التي تصدر عن المستويات المختلفة في التنظيم لتنفيذ ما تقدم " [3]

---

(١) الخير، طارق، عبد اللطيف، عبد اللطيف، الخضر، علي وآخرون، مبادئ الإدارة ووظائفها، منشورات جامعة دمشق، ٢٠٠٣ -٢٠٠٤ ، ص ٤١٥.

(٢)عسكر، سمير أحمد: أصول الإدارة، دار القلم، الإمارات العربية المتحدة، ١٩٩٧، ص ٣٩٣.

(٣)الصيرفي، محمد عبد الفتاح: إدارة المصارف ، دار المناهج ، عمان، ٢٠٠٦، ص ٢٢٥.

يلاحظ من هذا التعريف و التعاريف السابقة بأنها تركز على الرقابة الإدارية بشكل عام،بغض النظر عن طبيعة المؤسسات والشركات في حين يجب التمييز بين الرقابة في مشروع إنتاجي والرقابة في شركة مبيعات،والرقابة في المصارف واستناداً إلى ذلك نرى في الرقابة المصرفية بأنها : " مجموعة من عمليات الفحص والمراجعة والتدقيق للعمليات المصرفية والخطط التي يتبناها المصرف تهدف إلى الكشف عن الأخطاء والانحرافات والعمل على تصحيحها قبل أن تؤثر في المصرف والزبائن والمصارف الأخرى "

استنادا إلى هذا التعريف يمكن تحديد خصائص الرقابة بما يلي :

١- الرقابة هي مجموعة من عمليات الفحص والتدقيق والمراجعة للعمليات المصرفية وخطط المصرف في الإيداع والإقراض،فالمراقب يقوم بفحص كل عملية مصرفية سواء كانت وديعة توفير أم قرضا" مصرفيا" وذلك للتأكد من أن العملية كانت صحيحة وتخدم العمل المصرفي.

٢- الرقابة تشمل جميع العمليات المصرفية من الإيداع والسحب والقروض والاستثمار في الأوراق المالية وخدمات الزبائن المادية والمعنوية،والاعتمادات المستندية المخصصة لتمويل التجارة الخارجية،وخطة الربح أو الخسارة لكل نشاط والأرباح المتوقعة لنشاط المصرف في نهاية العام .

٣- اكتشاف الأخطاء في الوقت المناسب : على الرقابة أن تكتشف الأخطاء فور وقوعها،أو بعد فترة وجيزة إذ إن التصحيح يساعد المصرف على تجنب الخسائر،فكلما طالت فترة اكتشاف الخطأ ازدادت خسائر المصرف،فالزبون الذي حصل على قرض وكان غير جاد في إقامة البناء ربما يهرب ويترك الأرض كضمانة للمصرف، لذلك على الرقابة الإسراع في كشف الخطأ للتخفيف من الخسارة المتوقعة.

٤- تصحيح الأخطاء : إن مهمة الرقابة ليست اكتشاف الأخطاء، وإنما وضع الأسس المناسبة لوقفها وتصحيحها فالمراقب يجب أن يكون ملماً بالعمل المصرفي والعمليات المصرفية بحيث يوجه الموظف المختص إلى وقف تنفيذ القرض أو الوديعة واسترجاع المبالغ فورا كي لا تزداد الخسائر .

إن هذه الخصائص مهمة للعمل المصرفي لأن موظف الخزينة الذي يستقبل الودائع ويفتح حسابات متعددة للزبائن ربما يغش أو ينحرف في عمله فيفتح حساباً جارياً بفوائد مرتفعة،أو ربما يمنح القرض لمصنع بينما المستثمر لا يملك إلا محلاً تجارياً وقد يفتح اعتماداً مستندياً لشخص لا يعمل في التجارة وهكذا .....

تؤدي الرقابة على هذه العمليات لوقف الانحراف وإرجاع الأموال التي تسلمها الزبون،وكان يقصد استثمارها في مجال آخر أو الهروب بها .مما يخفض خسارة المصرف أو يمنعها في بعض الأحيان .

ثانياً : أهمية الرقابة في المصارف:

لم تظهر الرقابة الإدارية بمفهومها الحديث،أو الرقابة المصرفية فجأة وإنما تطورت بشكل تدريجي مع تطور الأعمال الإنتاجية والخدمية عبر التاريخ. وكان العرب المسلمون أول من أنشأ ديوان الرقابة المالية في عهد عبد الملك بن مروان عام ٨٠ هـ / ٧٠٢ م وقد تطور نظام الرقابة المالية في عهد الدولة العباسية ليصبح فيما بعد (ديوان الحسبة) يراقب الجباية والإنفاق للأموال العامة،ويكشف حالات الهدر والفساد وقد تحدث الإمام الماوردي عام ٤٥٠ هـ / ١٠٧٢ م عن شروط الرقابة المالية ووظائف ديوان الحسبة[١]، وقد ترجمت كتبه إلى اللغات الأوروبية،وتم تطوير نظام الرقابة المالية في أوروبا في القرنين السابع عشر والثامن عشر لتظهر أنظمة متطورة في الرقابة المالية.

---

(١) الكفراوي، عوف محمود: سياسة الإنفاق العام في الإسلام، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، ١٩٨٩، ص ٤٨٦.

لقد أدى تطور الأعمال الإنتاجية والخدمية والحرف وغيرها إلى ظهور أنماط متعددة من أنواع الرقابة على هذه الأعمال،لأن العامل أو المنتج قد يتعرض للخطأ أو يجنح للانحراف عند تطبيق الإجراءات،لذلك ظهرت مقاييس أو معايير لقياس الجودة ولتصحيح الأخطاء في العمليات الإنتاجية أو الخدمية .

إلا أن تطور المهن الخدمية الهندسية والمالية والمصرفية وغيرها قد دفع المهتمين إلى إيجاد أساليب جديدة في الرقابة وخاصة بعد أزمة الكساد الكبير عام ١٩٢٩ – ١٩٣٣ م. حيث ظهرت أجهزة لمراقبة أعمال المضاربة في البورصات وكان لمراقبة العمليات المصرفية ومنح القروض وتمويل المشاريع الكبيرة في بريطانيا والولايات المتحدة وفرنسا وغيرها دور مهم في منع حدوث الانحرافات المالية .

كما أن تطور الأنظمة والقوانين وأساليب الغش والخداع والمعرفة بهذه الأساليب،دفع الكثيرين إلى إيجاد أساليب لمراقبة الموظفين والمختصين في الانحراف لكشف هذه الأعمال وإيقافها عند حدود معينة .

وقد ساعد على ازدياد أعمال الغش والخداع في المؤسسات المالية ظهور المعلوماتية وأجهزة الكمبيوتر التي تساعد على إنجاز الأعمال وتحسين الخدمات،وتساعد من جهة أخرى المنحرفين على انجاز أعمال لصالح البعض مقابل أجور مرتفعة مما يضر بمصالح المؤسسات والشركات وخاصة المصارف .

إن هذه التطورات سواء في الأنظمة والقوانين أو التقانات قد دفعت المهتمين إلى إيجاد أساليب رقابية في مجال العمل المصرفي تجلت في مقررات لجنة بازل ١ عام ١٩٨٨ م،بخصوص المراقبة في العمل المصرفي ومراقبة النظام المصرفي ككل خشية حصول الأزمات وقد تطورت أساليب الرقابة في بازل ٢ وبازل ٣ عام ٢٠١٠ م وحدوث آليات للرقابة المصرفية تحد من تلاعب المصارف وتمنع الأزمات المصرفية والإفلاسات التي تتعرض لها المصارف في الدول المتقدمة .

واستناداً إلى ذلك حددت كل دولة أنظمة رقابية جديدة للعمل المصرفي فأوجدت :

- الرقابة الذاتية التي يقوم بها المصرف بنفسه .
- الرقابة الخارجية وتكون من قبل الهيئات الرقابية المالية المختصة .
- رقابة المصرف المركزي على المصارف .

كل ذلك بهدف منع الانحرافات والأخطار التي يتعرض لها المصرف،ومنع حدوث الأزمات في النظام المصرفي ككل، الأمر الذي يؤدي إلى سلامة الجهاز المصرفي الوطني.

ثالثاً : أهداف الرقابة المصرفية :

تسعى الرقابة المصرفية كغيرها من الأعمال الإدارية لتطوير آلية العمل ورفع كفاءة الموظفين،وتشجيع دورات التأهيل والتدريب وذلك للحد من الأخطاء والانحرافات في العمل،لأن العمل المصرفي يرتبط بالأشخاص فالزبون يودع أمواله، والآخر يقترض لإقامة منشأته أو لتمويل تجارته،وهكذا نرى بأن الرقابة تساهم في إيجاد آليات جديدة ومعايير جديدة لتطوير العمل المصرفي،نظراً للفروقات الكبيرة بين العمل الإنتاجي،والعمل الخدمي واستناداً إلى ذلك تسعى الرقابة لتحقيق الأهداف التالية:

١- تقويم العمل المصرفي وإيجاد أساليب جديدة ومتطورة في العمل وذلك من خلال الاطلاع على نتائج الرقابة التي ترشد الإدارة العليا إلى إيجاد معايير جديدة لتطوير العمل والخدمات المقدمة للزبائن.

٢- تخفيض حجم الانحرافات في العمل المصرفي وذلك من خلال المتابعة واكتشاف الأخطاء بعد وقوعها،الأمر الذي ينبه الموظفين الآخرين،أو الموظفين أنفسهم إلى الدقة في العمل في بقية أيام السنة.

٣- تخفيض حجم التكاليف من خلال تطبيق معايير جديدة،أو اكتشاف معايير جديدة تساهم في سرعة الانجاز وجذب زبائن جدد في الإيداع والإقراض،مما يخفض التكاليف التي يتحملها المصرف سنوياً فتزداد الأرباح.

٤- زيادة الأرباح نتيجة تخفيض التكلفة السنوية من جهة،وزيادة حجم الاستثمار للودائع المصرفية من جهة أخرى.

٥- زيادة حقوق الملكية للمساهمين (رأس المال – الاحتياطيات – الأرباح المحتجزة) فتزداد القيمة السوقية للسهم،ويزداد الإقبال على سهم الشركة المساهمة فيزداد الإقبال على الإيداع في هذا المصرف.

٦- تؤدي الرقابة إلى زيادة حجم الأمان في المؤسسة المصرفية،لأن الرقابة الجيدة تعطي الاطمئنان للمتعاملين (مودعين ومقترضين) على التعامل مع هذه المؤسسة،مما يؤدي إلى زيادة حجم الودائع والقروض،فتزداد الأرباح وترتفع درجة الأمان في هذا المصرف.

٧- تؤدي الرقابة إلى تطبيق معايير المحاسبة ومعايير لجنة بازل الدولية،الأمر الذي يجنب المصرف مخاطر الإفلاس أو التعرض للإفلاس عند القيام بالعمليات المصرفية ذات المخاطرة،لأن المصرف طبق الاحتياطيات اللازمة فتكون درجة الخطر أقل مما لو لم يطبق هذه المعايير .

إن هذه الأهداف هي جزء من مجموعات أخرى تحققها الرقابة،مثل رفع كفاءة العاملين في الودائع والقروض وخدمات الزبائن،وتحمس الإدارة العليا لزيادة حجم الأرباح للأعوام القادمة،واستثمار الجزء الأكبر من الودائع وغيرها . أي الرقابة الناجحة في العمل المصرفي تدفع الإدارة للمخاطرة لأن العمل المصرفي هو خطر بكل أجزائه،فإذا كانت الرقابة واعية وهادفة يزداد توظيف الأموال وينخفض حجم التحوط فتنجح المؤسسة في تحقيق أهدافها وتصبح من المؤسسات الناجحة فيزداد زبائن

المصرف والمتعاملون معه فتزداد الأرباح وتتحقق أهداف العمل المصرفي في الاقتصاد الوطني .

رابعاً : متطلبات الرقابة المصرفية:

حتى تستطيع الأجهزة الرقابية القيام بدورها الفعال يجب توفر عدد من المتطلبات لتقوم الرقابة بدورها،وإلا تحولت إلى عمل شكلي لا يعطي الآثار الإيجابية ولا يحقق الهدف المطلوب .

١- وجود آليات عمل لكل قسم أو دائرة في المصرف أو ما يسمى نظام العمل:

يجب على الإدارة العليا في كل مصرف أن تدرس خطوات سير العمل في كل قسم، وتحدد الآلية الصحيحة التي توفر الوقت والجهد اللازمين لأي عملية مصرفية.

ولا يجوز أن يعطى الموظف المرونة لكي يحدد الطريقة والأوراق المطلوبة . فعندها قد يضع كل موظف أمورا" شخصية،أو يضيف إجراءات تختلف عن الآخرين،لذلك على الإدارة تشكيل لجان فنية تدرس كل عملية،وتضع الإجراءات والأوراق اللازمة لكل عملية مصرفية .

فإذا كانت العملية فتح حساب مصرفي لزبون جديد يتم تحديد الخطوات التالية :

١. ما هو نوع الحساب .
٢. ما هي الأعمال التي يقوم بها الزبون (نشاطاته).
٣. الأوراق الثبوتية (هوية شخصية – جواز سفر ....).
٤. ترخيص المهنة لبعض الأعمال .
٥. ملء الاستمارات من قبل الزبون .
٦. التوقيع المعتمد .
٧. مشاركة آخرين في الحساب أو توكيله .

٨. المبلغ المطلوب لفتح كل حساب وهو واجب الدفع فوراً أو لاحقاً.

إن توحيد هذه الأوراق والإجراءات لكل فروع المصرف أمر ضروري لسرعة الإنجاز، وتوحيد آلية التعامل مع الزبائن وتوحيد الأوراق المطلوبة لكل حساب .

إن توفير هذه الإجراءات والأوراق المطلوبة وأسلوب العمل ودور الموظف يسهل على الرقابة فحص كل عملية مصرفية وتوثيقها ،والوصول إلى قرار بأن الإجراءات كانت سليمة أو تبين وجود الأخطاء في فتح الحساب،لذلك تقوم الرقابة بالإيعاز للجهات العليا لاتخاذ الإجراء المناسب لتصحيح عملية فتح الحساب،أو تحويل الشيك أو صرف المبالغ المحددة .

فالرقابة تحتاج إلى وجود أنظمة عمل وأوراق ثبوتية لكي يقوم بها الموظف وهي تقوم بعد ذلك بإجراءات الرقابة .

٢- وجود خطط لكل قسم أو إدارة تكون جزءاً من خطة المصرف الشامل : تضع الإدارة العليا للمصرف خطة مصرفية للعام القادم تحدد فيها عدد الحسابات الجديدة، حجم الودائع، حجم القروض، حجم الاستثمارات المصرفية، عدد الخدمات المراد الوصول إليها،عدد الموظفين، المؤشرات المصرفية المراد تحقيقها من الأرباح، حقوق الملكية والتعاقد على الموجودات والمديونية وغيرها.

وعندما يبدأ التنفيذ في العام القادم تراقب الأجهزة الرقابية الوصول إلى الأهداف وفي حال الانحراف تعلم الإدارة العليا لوضع إجراءات تصحيحية في حال عدم تنفيذ ما خطط له.

٣- تعريف الموظف ورئيس القسم ورئيس الدائرة بطبيعة عمله وجميع الإجراءات التي ينفذها وذلك للوصول إلى التنفيذ الصحيح :

فإذا كلفت الإدارة العليا أحد موظفي الخزينة بالحسابات الجارية وكان لا يعرف ما معنى الحساب الجاري فهذا سيؤدي إلى أخطاء عديدة في العمل،لذلك على الإدارة إجراء دورات تدريبية للموظفين وتعريفهم بآلية العمل وتدريبهم في القسم المختص قبل تكليفهم بالعمل مما يؤدي إلى النجاح،أما إذا كلفت الإدارة أي موظف للقيام بعمل آخر دون تعليم وتدريب فإنه سيقع في الخطأ ويؤثر ذلك في عمل المصرف وستعمل الرقابة بعد ذلك إلى تصحيح الأخطاء،وقد يؤدي هذا الإجراء لخسارة فعلية مثل صرف الشيكات أو الحوالات أو تحويل المبالغ لمصارف أخرى.

٤- تحديد المسؤوليات والصلاحيات لكل موظف حتى المدير العام :

إن تحديد صلاحيات لكل موظف في الأقسام،وتحديد علاقته مع بقية الموظفين ومع المدير المختص والتوقيع على المستندات تحدد لنا الآلية الصحيحة للعمل،وتبعد أو تخفف حجم الأخطاء في العمل المصرفي لذلك نلاحظ بأن الأوراق المطبوعة والمستندات يتحدد فيها رأي كل موظف ووظيفته ومكان توقيعه وتوقيع المدير المختص.

فالرقابة تدقق في المستندات وتكشف الأخطاء في العمل وتعرف من قام بالخطأ وتحذره من تكرار الأخطاء أو ترشده للعمل الصحيح قبل إجراءات العقوبة،وفي حال كانت الأخطاء مقصودة يعاقب المخالف حسب أنظمة العقوبات .

٥- تحديد العلاقة بين الأقسام : على الإدارة العليا أن تحدد طبيعة عمل كل قسم وآليات العمل والأوراق المطلوبة،ثم تحديد العلاقة بين كل قسم وأخر وخاصة إذا كانت طبيعة العمل تتكامل فيما بين الأقسام .

إن قسم الخزينة في فرع المصرف يتكامل مع قسم المحاسبة وكل عملية في الخزينة يذهب عنها ملخص إلى قسم المحاسبة لإثبات العملية وتسجيلها في القيود،فإذا

كانت العملية في الخزينة خاطئة فسيتم التسجيل بشكل خاطئ في المحاسبة وستظهر ميزانية الفرع في نهاية العام،وفيها عدة أخطاء تؤثر في ميزانية المصرف ككل.
لذلك تدقق الرقابة إجراءات عمل الخزينة وتدقق الإجراءات لتسجيل القيود في المحاسبة وتكشف الأخطاء بشكل مبكر قبل إعداد الميزانية في نهاية العام .

٦- يجب أن تكون الرقابة موضوعية ومرنة : إذا كانت إجراءات العمل كما ذكرنا صحيحة ودقيقة بالكامل،فإن ذلك يسهل العمل الرقابي لكننا قد نجد المراقب يدقق بشكل شخصي ويبتعد عن الموضوعية ويكشف الأخطاء الصغيرة ويضخمها ويعاقب الموظف،ولكن بعد فترة يتبين بأن آلية الرقابة كانت شخصية وغير موضوعية وأن المراقب كان يريد معاقبة الموظفين ولا يريد تحسين آلية وسير العمل بشكل سليم .

لذلك على المراقب أن يدقق حسب نظام المصرف وأوراقه وتباياناته،وفي حال وجود الأخطاء ينبه عليها ويعلم الموظف الطريقة الصحيحة قبل إجراءات العقوبة،عندها تكون الرقابة موضوعية ومرنة تعطي الموظف فرصة لتصحيح الأخطاء وتعلم الإجراءات الصحيحة،وذلك بهدف تحسين آلية العمل والوصول إلى الأهداف المطلوبة فالمرونة لدى المراقبين ضرورية لكي نتفق أو نصحح الإجراءات والآلية،ونصل إلى الإجراءات الصحيحة المقبولة من الإدارة العليا والرقابة والمصرف المركزي .

إذا لم تتوفر لدى المراقبين الموضوعية والمرونة في العمل الرقابي تصبح الرقابة عقبة في وجه تطور المصارف،بل تضيف إلى التعقيدات والعقبات عقبة جديدة تساهم في تخلف العمل المصرفي .

إن هذا المتطلب من تحديد إجراءات العمل والأوراق الثبوتية المطلوبة وتحديد المسؤوليات والصلاحيات لكل موظف ومدير،وتنظيم العلاقات بين الأقسام تعد جزءا"

من متطلبات الرقابة،يضاف إليها الموضوعية والمرونة في الإجراءات الرقابية ليصل العمل الرقابي إلى الأهداف المطلوبة.

خامساً : خطوات الرقابة المصرفية:

تتطلب الرقابة المصرفية مجموعة خطوات حتى تتمكن من إنجاز أعمالها ومهامها على أكمل وجه،لأن الرقابة كما ذكرنا هي عملية تقويم وتصحيح للأعمال المنفذة فكلما كانت الأعمال صحيحة أدى ذلك إلى الإسراع بالأعمال الرقابية وتطورت الأعمال والإجراءات،وكلما ظهرت الأخطاء يتبقى على الرقابة التصحيح والتصويب حتى تستقيم الإجراءات ويتنظم العمل.وحتى تقوم الرقابة بدورها ينبغي توفر الخطوات التالية :

أ : تحديد وتوصيف المعايير :

بعد أن تضع إدارة المصرف إجراءات العمل والأوراق المطلوبة لكل عملية مصرفية وتحدد خطة المصرف للعام القادم،ينبغي على الإدارة تحديد المعايير اللازمة لإنجاز كل عمل من أعمال المصرف (أي مستوى الأداء) وذلك للمقارنة بين الموظفين وبين الفروع المصرفية بهدف الوصول إلى الأداء الأفضل،وفي هذا الإطار يظهر في المصرف نوعان من المعايير :

١- المعايير الكمية

٢- المعايير النوعية

١ – المعايير الكمية :

وهي المعايير التي يعبر عنها في الصور الرقمية مثل الوقت، النقود، الأوزان، المسافة، وغيرها وتميز هذه المعايير بأنها محدودة بصورة مقبولة ويمكن قياسها بسهولة فمثلاً قياس أداء عامل في الخزينة يصرف الشيكات يقاس بعدد المرات التي يصرف فيها

والمبالغ وفترة الإنجاز وموظف المحاسبة يقاس عمله ب كم قيد محاسبي يسجل في الساعة؟ وهل القيود صحيحة ؟ هل هي معقدة ؟ أو سهلة الفهم والتسجيل ؟ وهكذا

وأهم هذه المعايير :

- **معيار الوقت :**

ويعتمد في هذا المعيار الوقت اللازم لإنجاز عملية مصرفية فمثلاً صرف شيك في الخزينة يحتاج لـ ١٢ دقيقة بشكل معياري فالموظف يعمل في اليوم ٧ ساعات هذا يعني أنه يجب أن ينجز :

٧ ساعات * ٦٠ دقيقة = ٤٢٠ دقيقة

٤٢٠ / ١٢ = ٣٥ شيكا"

وتسجيل قيد محاسبي يحتاج لـ ١٥ دقيقة فالموظف يستطيع أن ينجز:

٤٢٠ / ١٥ = ٢٨ قيداً محاسبياً

فالرقابة تأخذ هذه المعايير وتدقق العمل لكل موظف حسب هذه الأزمنة المحددة

- **معيار التكلفة :**

بما أن المصارف مؤسسات خدمية لذلك لا يوجد لديها مواد أولية أو مواد مساعدة دائماً لديها نفقات الأجور والكهرباء والاتصالات وغيرها ويمكن استناداً إلى ذلك مقارنة تكاليف الأجور من إجمالي التكاليف،فإذا كانت الأجور في مصرف أمية ١٢٠ مليون ليرة وإجمالي التكاليف ٣٥٠ مليون ليرة

$$\text{نسبة الأجور للتكاليف} = \frac{120 \text{مليون}}{350 \text{مليون}} = 34.3\%$$

فإذا ازدادت النسبة عن النسب العالمية فهذا يعني زيادة عدد الموظفين،ومن ثم هدر الوقت دون جدوى فإذا كانت الأجور ٣٠% يعني إنجازا" أفضل وتخفيض التكلفة وإذا كانت الأجور ٥٠% هذا يعني زيادة في التكاليف .

- **معيار الأرباح :**

ويعني مقارنة النفقات بالإيرادات بهدف الوصول إلى أفضل النتائج،وعادة ما تكـــون الأرباح في المصارف تعادل ٣٠% من إجمالي التكاليف فإذا كانت الأرباح لمصـــرف أمية ١ مليار ليرة وكانت التكاليف ٣ مليارات ليرة فالنسبة تكون :

$$\% 33,33 = \frac{1,000,000,000}{3,000,000,000}$$

أي النسبة ٣٣% وكلما زادت الأرباح يحقق المصرف نتائج أفضل،فإذا بلغت الأرباح لعام ٢٠١٤ حوالي ١,٣ مليار ليرة والنفقات بقيت ٣ مليارات ليرة

$$\text{النسبة} = \frac{1,3 \text{ مليار}}{3 \text{ مليارات}} = \% 43$$

أي تحسنت النتائج ويحقق المصرف الأهداف المطلوبة .

– العائد على الاستثمار : ويكون حسب القانون التالي :

$$\text{العائد على الاستثمار} = \frac{\text{الأرباح الصافية}}{\text{رأس المال المستثمر}}$$

فإذا كانت الأرباح الصافية ٢ مليار ليرة سورية ورأس المال المستثمر ١٠ مليارات ليرة

$$\text{العائد} = \frac{2 \text{ مليار}}{10 \text{ مليارات}} = \% 20$$

فالنسبة ١٥ % مقبولة وكلما زاد عن ذلك يحقق الأهداف المطلوبة،وكلما انخفضـــت النسبة عن ١٥ % يعني تراجع الاستثمار ويوجد العديد من النسب المالية لقياس الأداء المصرفي .

- **عدد الموظفين:**

وهو العدد النموذجي لإنجاز الأعمال المصرفية كل يوم،وقد يزداد العدد كلما ازداد حجم الأعمال أو رقم أعمال المصرف (موجودات – مطاليب)

فالموظف يخصص له عدد من العمليات يجب أن ينجزها في اليوم،فكلما ازدادت الأعمال المنجزة تحسن الأداء وازدادت الأرباح .

بلغت أرباح مصرف أمية ١,٣ مليار ليرة وكان عدد الموظفين ١٥٠٠ موظف

$$\text{الربحية للموظف} = \frac{\text{الأرباح}}{\text{عدد الموظفين}}$$

$$= \frac{1{,}3 \text{ مليار ليرة}}{1500 \text{ موظف}} = 866\,666 \text{ ليرة سنوياً}$$

فإذا ارتفعت الأرباح إلى ١,٥ مليار ليرة وبقي عدد الموظفين نفسه ترتفع النسبة إلى

$$\frac{1{,}5 \text{ مليار ليرة}}{1500 \text{ موظف}} = 1000\,000 \text{ ليرة}$$

أما إذا تراجعت الأرباح إلى مليار ليرة هذا يعني :

$$\text{النسبة} = \frac{1 \text{ مليار ليرة}}{1500 \text{ موظف}} = 666\,666 \text{ ليرة}$$

إن تراجع إنتاجية الموظف من مليون ليرة إلى ٦٦٦ ألف ليرة يعني بداية تراجع المصرف،وربما يحقق بعد فترة الخسارة لذلك تلفت الرقابة نظر الإدارة لدراسة أسباب التراجع.

هذه أهم المعايير ويوجد العديد من المعايير الأخرى التي تضعها الإدارة وتقوم الرقابة بتدقيقها وتوضيح الآثار الناجمة عنها .

٢ – المعايير النوعية :

من الواضح صعوبة قياس جميع أنشطة المصرف بصورة كمية ويصعب وضع معايير كمية لكل نشاط لذلك حددت المصارف معايير نوعية لقياس بعض الأعمال المصرفية وخاصة في علاقة المصرف مع الجهات الأخرى فالولاء للمصرف والتعاون بين الموظفين واحترام الزبائن والترحيب بهم لا يوجد له معيار معين

لذلك ظهرت بعض المعايير الشخصية لقياس أو تقييم هذه العلاقات فالولاء والتعاون والمظهر اللائق والمشاعر الإيجابية وإرشاد الزبائن إلى الأعمال والحسابات الأفضل والنصح والإرشاد للزبائن وتقديم خدمات شخصية لهم جميعها علاقات شخصية لا يوجد معيار لقياسها .

لكن إدارة المصرف قد تحدد علامات لكل نوع من هذه العلاقات فتحدد ما يلي :

– المظهر اللائق للموظف	١٠ علامات
– الولاء للمصرف	١٠ علامات
– التعاون مع بقية الموظفين في القسم	١٥ علامة
– التعاون مع بقية موظفي الفرع	١٥ علامة
– الترحيب بالزبائن	١٥ علامة
– احترام الزبائن أثناء الخدمة لهم	٥ علامات
– النصح والإرشاد للزبائن	٥ علامات
– جذب زبائن جدد عن طريق الموظف	١٥ علامة
– الترويج للمصرف في أثناء الجلسات العامة	١٥ علامة
– انجاز الخدمات للزبائن دون أخطاء	٥ علامات
المجموع	**١٠٠ علامة**

وعند قياس هذه الأفعال المعنوية يحصل الموظف على التقييم،وكل موظف لا يحصل على درجة ٥٠ عليه تحسين أعماله،وفي حال حصوله على الدرجة نفسها مرة ثانية ينقل إلى أعمال ليس لها علاقة مع الزبائن،وفي حال الاستمرار لا يجوز إبقاؤه في المصرف،لأن الأعمال المصرفية أعمال خدمية تحتاج إلى هذه المؤشرات والعلاقات الاجتماعية .

يجب على الأجهزة الرقابية التركيز بشكل واضح على المعايير النوعية، لأنها تشكل سر نجاح العمل المصرفي ونجاح المصرف في تحقيق أهدافه .

ب : قياس الأداء المصرفي :

بعد تحديد المعايير بالعمل المصرفي،تقوم الأجهزة الرقابية بعملية القياس وهذه العملية تتطلب المقارنة بين الأداء المعياري والأداء الفعلي،فإذا كان الأداء المعياري لموظف الخزينة تسديد ٣٥ شيكاً في اليوم وتبين بأن الأداء الفعلي كان ٢٠ شيكاً،هذا يعني انخفاضا" واضحا" بين النظري والتطبيقي وعلى الرقابة أن تبحث في أسباب هذا الانخفاض..... هل الموظف نفسه ؟ هل عدم وجود زبائن ؟ هل الأجهزة التي يستخدمها لا تساعد على سرعة الإنجاز ؟ وبعد دراسة هذه الأسباب يمكن التوصل إلى حلول لهذا الانحراف.

إن قياس الأداء المصرفي من قبل الأجهزة الرقابية قد يكشف الأخطاء ويساهم في تصويب العمل والتفاعل بين الإدارة العليا والأخصائيين والأجهزة الرقابية بحيث يتم الاتفاق على تطوير المعايير لأنها غير واقعية،أو إعادة تأهيل الموظف لأنه غير كفء للقيام بهذا العمل،أو تحديث الآلات اللازمة (أجهزة الكومبيوتر ....)

تساهم عملية قياس الأداء في تحقيق الأهداف التالية :

١- تصويب الإجراءات والقواعد النظرية لتنفيذ العمليات المصرفية (الزمن، الكمية، التكلفة).

٢- إجراء دورات التأهيل والتدريب الداخلية والخارجية للموظفين بحيث يتم رفع المستوى الفني لهم في أداء الأعمال.

٣- تطوير أجهزة العمل وخاصة أجهزة الكومبيوتر والشبكة الحاسوبية والربط مع بقية الفروع .... وغيرها .

٤- مدى انعكاس الأداء المصرفي على مستوى الربحية في المصرف، فكلما تحسن الأداء ازدادت الربحية،وكلما انخفض مستوى الأداء تنخفض الأرباح.

إن عملية القياس تساهم في تطوير الأداء المصرفي،وتحسين الخدمات المصرفية للزبائن لأن المصارف العالمية الكبرى قامت بهذه الخطوات وتوصلت إلى ما هي عليه من سيطرة على السوق وازدياد الأرباح .

ت – تصحيح الانحرافات :

هي الخطوة الثالثة في العمل الرقابي فبعد تحديد معايير الأداء،والقيام بعملية القياس تظهر الخطوة الثالثة وهي تصحيح الانحرافات في حال وجودها تدرس الأجهزة الرقابية المعايير والأداء وتصل إلى نتيجة مفادها (وجود الانحرافات) وعلى الأجهزة الرقابية قبل أن تستخدم العقوبات أن تدرس إجراءات التصحيح .

ما هي الآلية الصحيحة للعمل ؟ ما هي الأوراق المطلوبة ؟ ما هي صلاحيات كل موظف ومديره في القسم ؟

فإذا وجدت الأجهزة الرقابية تراجع الأرباح من ٣٠ % إلى ٢٠ % لعام ٢٠١٣ فما هي الإجراءات التصحيحية ؟

تقوم الأجهزة الرقابية بإعلام الإدارات العليا بأن المصرف انخفضت أرباحه إلى ٢٠ % أي حوالي نسبة تراجع ١٠ % والسبب في ذلك انخفاض حجم الودائع،الذي أدى إلى انخفاض حجم القروض والاستثمارات .

الإجراءات التصحيحية :

١- دراسة العلاقة بين الموظفين والزبائن في الفروع للوقوف على نوعية الخدمات،وسبب هروب الزبائن إلى مصارف أخرى.

٢- سعر الفائدة، هل تعطي المصارف الأخرى سعر فائدة أفضل، هل تقدم مزايا إلى جانب سعر الفائدة ؟

٣- القروض هل سعر الفائدة على القروض في المصارف الأخرى أقل، هل يوجد مزايا وحوافز أفضل للمقترضين ؟

٤- الاستثمار في الأوراق المالية (أسهم، سندات) هل هناك توظيفات أفضل وتدر دخلاً أفضل للمصرف ؟

٥- دور المصرف المركزي : هل يعطي بعض المصارف مزايا على حساب مصارف أخرى ؟ وهل يفضل بعض القروض على غيرها ؟ وهل يمول مصارف أخرى بسعر صرف أقل من ٢ % ويمول أخرى بخصم ٥ % ولماذا ؟

٦- المصارف المنافسة : ماذا تفعل في الودائع والقروض والاستثمارات، وكيف تنظم علاقتها مع المصرف المركزي .

إن هذه الدراسات بين الإدارة العليا والأجهزة الرقابية توضح الآلية التي يمكن اتباعها لوقف تراجع الأرباح واستناداً إلى ذلك يتم وضع خطوات جديدة لتصحيح الانحرافات قبل استفحالها وزيادة آثارها السلبية على المصرف .

سادساً : أنواع الرقابة المصرفية:

تختلف الرقابة من جهة لأخرى ومن الأعمال الإنتاجية إلى الأعمال الخدمية وحتى ضمن القطاع الواحد تختلف الإجراءات الرقابية فالرقابة في الأعمال المصرفية تختلف عن الرقابة في شركات التأمين،واستناداً إلى ذلك تقسم الرقابة المصرفية إلى أنواع:

أ. الرقابة الذاتية.

ب. الرقابة الخارجية (رقابة المصرف المركزي).

ج. الرقابة الدولية (مقررات لجنة بازل).

أ: الرقابة المصرفية الذاتية :

هي عملية فحص وتدقيق للإجراءات والأعمال التي يقوم الموظفون بها مقارنة بالمعايير الموضوعية،وبيان حجم الانحرافات أو التطابق مع المعايير بغية تقويم العمل المصرفي .

وقد أحدثت المصارف مديرية متخصصة سميت مديرية الرقابة والتدقيق وهي من ضمن مديريات المصرف تقوم بالإجراءات التالية :

١. مقارنة النتائج المحققة بالمعايير الموضوعية .

٢. دراسة خطة المصرف والمقارنة بين الأهداف المنفذة والأهداف المخططة والتعرف على أسباب الانحرافات .

٣. فحص الإيداعات وتدقيقها بكافة أنواعها.

٤. فحص القروض المصرفية وتدقيقها مع القيام بجولات ميدانية للمقارنة بين المشروع الذي تم تمويله وما تم تنفيذه واكتشاف الانحرافات .

٥. دراسة واقع السيولة ومدى الانحراف عن السيولة المعيارية وأسباب هذا الانحراف والعمل على تصحيحه في حال وجود الإمكانية .

٦. دراسة المصارف المنافسة ودورها في العمل المصرفي ودور المصرف في هذا العمل وإمكانية رفع هذا الدور .

٧. دراسة الخدمات المصرفية التي يقدمها المصرف ودراسة إمكانية تحسينها وتطويرها لزيادة حصة المصرف في السوق المصرفي .

٨. دراسة المخاطر المصرفية التي يتعرض لها المصرف والاحتياطيات التي اتخذها الإدارة (إدارة المخاطر) للوقاية من هذه المخاطر أو تخفيف آثارها السلبية على المصرف في حال تعرضه للأزمة .

٩. دراسة مقترحات لجنة بازل الدولية وبيان مدى تنفيذها لكي يتجنب المصرف مخاطر الإفلاس في حال تعرض النظام المصرفي لأزمة مالية مثل أزمة عام ٢٠٠٨ في الولايات المتحدة الأمريكية وغيرها .

إن هذه الأعمال التي تقوم بها مديرية الرقابة والتدقيق في المصرف تشكل جزءاً أساسياً من طبيعة عملها ويتركز الجزء الثاني من عمل هذه المديرية بفحص النسب والمعايير المطبقة مع التنفيذ العملي وأهم هذه الإجراءات :

١- إنتاجية العمالة بالمصرف : وتقاس بالقانون التالي :

$$\text{إنتاجية العامل} = \frac{\text{إجمالي الأصول}}{\text{عدد العمال}} * 100$$

فكلما ازدادت الإنتاجية يكون أفضل للبنك ويتم ذلك مقارنة بالمصارف الأخرى

٢ – إنتاجية العمالة بالنسبة للودائع : ويكون ذلك بالقانون التالي :

$$\text{إنتاجية العمالة بالنسبة للودائع} = \frac{\text{إجمالي الودائع}}{\text{عدد الموظفين}} * 100$$

وكلما ازدادت النسبة يعني ذلك زيادة جذب الزبائن وزيادة حجم الإيداعات بمختلف أنوعها وهي من أهم مؤشرات الكفاءة لموظفي البنك .

٣ – دور العمال والموظفين في الأرباح : ويعني ذلك الأرباح الصافية مقسومة على عدد العمال :

$$\text{إنتاجية العمال بالنسبة للأرباح} = \frac{\text{الأرباح الصافية}}{\text{عدد الموظفين}} * = 100$$

فكلما ازدادت هذه النسبة تطور البنك ونما وحقق أهدافه وتحسنت حقوق الملكية بالنسبة للمالكين وازدادت أرباح السهم في السوق المالي.

٤ – وسطي الأجور : وهو يقاس بالقانون التالي :

$$\text{وسطي الأجور} = \frac{\text{إجمالي الأجور}}{\text{عدد العمال}}$$

لكن هذا القانون لا يعكس مدى تطور المصرف لكنه يبين أن زيادة الأرباح تنعكس إيجابياً على الكوادر والإدارات المصرفية بغض النظر عن العمال العاديين الذين يقومون بالخدمات الإضافية .

٥ – معدل العائد على الاستثمارات في الأوراق المالية :

$$\text{معدل العائد على الاستثمار في الماليةالأوراق} = \frac{\text{صافي العائد من الأوراق المالية}}{\text{الاستثمار في الأوراق المالية}} * 100$$

وكلما ازداد هذا المعدل يكون الاستثمار مربحاً ومجدياً في الأصول المالية،لكن ذلك كثير المخاطر نظراً لتعقيدات أسعار الأوراق المالية | :

٦ – العائد على الاستثمار في القروض : ويقاس بالقانون التالي :

$$\text{العائد على الاستثمار بالقروض} = \frac{\text{الفوائد المحصلة من القروض}}{\text{إجمالي القروض}} * 100$$

فكلما ازدادت هذه النسبة أدى ذلك إلى تحسين فرص الاستثمار المصرفية لأن القروض تعد النشاط الأساسي للمصرف .

٧ – سقوف الائتمان : وهي نسبة القروض إلى الودائع ويقال عنها باستثمار أموال المصرف أو ودائعه ويقاس بالقانون التالي :

$$\text{استثمار أمول المصرف} = \frac{\text{القروض}}{\text{الودائع}} * 100$$

وتعني هذه النسبة قدرة البنك على استثمار أمواله وقد توصلت المصارف لأعلى نسبة ٨٥% وعندها يحقق المصرف أعلى ربحية وكلما انخفضت النسبة يؤدي ذلك إلى انخفاض الربحية .

مثال :

بلغت الودائع في مصرف أمية ٣٥٠ مليار ليرة سورية وبلغت القروض ١٥٧,٥ مليار ليرة سورية فإذا علمت أن وسطي الفوائد على الإيداعات ٥,٥ % وعلى القـــروض ٨,٥ % احسب الأرباح ؟

الفائدة على الودائع = ٣٥٠مليار * ٥,٥% / ١٠٠ = ١٩.٢٥ مليار ليرة

$$\text{الفائدة على القروض} = \frac{8,5 * 157,5}{100} = 13,387 \text{ مليار ليرة}$$

$$\text{الخسارة} = 19,25 - 13,387 = 5,863 \text{ مليار ليرة}$$

إذا ازدادت القروض إلى ٦٥ % من حجم الإيداعات تصبح الخسارة

$$\text{فائدة القروض} = \frac{8,5 * 227,5}{100} = 19,337 \text{ مليار ليرة}$$

$$\text{الربح} = 19,337 - 19,25 = 0,087 \text{ مليار ليرة}$$

فإذا ازدادت القروض إلى ٨٥ % تكون الأرباح

$$\text{فائدة القروض} = \frac{8,5 * 297,5}{100} = 25,287 \text{ مليار ليرة}$$

$$\text{الأرباح} = 25,287 - 19,25 = 6,037 \text{ مليار ليرة}$$

فكلما ازدادت القروض تزداد الأرباح وبالمقابل كلما انخفضت ازدادت خسارة المصرف .

٨ – مؤشرات السيولة : وهي مؤشر الأمان للمصرف ويجـــب أن يبقـــى في إطـــار مقررات لجنة بازل الدولية وذلك للحفاظ على المصرف من الإفلاس

نسبة السيولة =

الأرصدة النقدية + الأرصدة لدى المصارف الأخرى + الأرصدة لدى المصرف المركزي

إجمالي الأصول

ويعتمد المصرف على هذه النسبة لمواجهة السحوبات الطارئة ومقارنة الأزمات المالية التي يتعرض لها النظام المصرفي ككل وهي تتراوح بين ١٠ – ٢٠ % من إجمالي الأصول في المصارف حسب طبيعة كل مصرف وكل دولة وحالتها الاقتصادية ولا يجوز المبالغة بهذه النسبة لأنها تعرض المصرف للخسارة .

يوجد العديد من النسب المالية في المصارف مثل العائد على حقوق الملكية ومخاطر القروض ومخاطر السيولة وتكلفة الودائع والأصول المنتجة وغيرها وجميعها نسب مالية يجب على المصرف حسابها والوصول إلى النسب العالمية عند التطبيق العملي،والرقابة الذاتية للمصرف تراجع هذه النسب وتدق ناقوس الخطر لكل نسبة تتراجع عن المؤشرات العالمية أو عن المؤشرات المحلية سيما أن المصارف في الدول النامية بطبيعتها لا توظف جميع أموالها وتبقى نسبة كبيرة من الأموال معطلة نظراً لانخفاض مستويات النشاط الصناعي من جهة وانخفاض حجم التعامل في الأسواق المالية من جهة أخرى لذلك تكون أكثر المصارف بعيدة عن الأزمات .

ب : رقابة المصرف المركزي :

يعد المصرف المركزي أعلى سلطة نقدية في الدولة حيث يقرر حجم الودائع والقروض والاستثمارات المصرفية والسياسة العامة للمصارف وسياسة الائتمان والاحتياطيات،ولتنفيذ هذه السياسات يقوم بالمراقبة على الأنشط المصرفية للمصارف التجارية ويراقب تحركات الأسعار وسعر الصرف للعملة الوطنية ويسعى من خلال هذه الرقابة لمنع حدوث الأزمات المصرفية، ويحقق التوازن والاستقرار في الاقتصاد الوطني. واستنادا إلى ذلك تحقق رقابة المصرف المركزي الأهداف التالية:

١- تحقق التوازن بين وسائل الدفع والعرض الكلي في الاقتصاد.

٢- إلزام المصارف التقيد بالنسب المالية المقررة بهدف تحقيق التوازن بين العرض والطلب الكليين .

٣- تحقيق التوازن والاستقرار في المستوى العام للأسعار.

٤- إبعاد المصارف عن شبح الأزمات المصرفية وخاصة في حال السحوبات الطارئة أو المواسم الرديئة أو انعكاس الأزمات المالية على المصارف .

٥- مراقبة الأعمال المصرفية الجزئية وتوزيع القروض بين القطاعات الاقتصادية فكلما توجهت المصارف إلى القطاعات المربحة يضع القيود لإعادتها للتوازن بين القطاعات وذلك بهدف التوازن في التمويل.

٦- مراقبة أنشطة البورصة وتحديد نسبة القروض للمضاربين بحيث لا تتجاوز أكثر من ٤٠ % لأن ذلك يشجع على حدوث الأزمات وفي حال التقييد يخفضها إلى ٢٥ % هامش الأمان .

٧- مراقبة حجم التحويلات الخارجية والتحويلات الداخلة وفي حال الاختلال يدرس الأسباب ويضع القيود التي تحقق التوازن بينها .

٨- يراقب أنشطة صناديق الاستثمار واستثماراتها ويضع القيود عليها بهدف عدم هدر الأموال ومنع الانحرافات في الأسواق المالية وفي الاقتصاد الوطني

استناداً إلى هذه الأهداف يقوم المصرف المركزي بعدد من الأعمال الرقابية أهمها :

١ – الرقابة المكتبية :

يمارس المصرف المركزي هذا النوع من الرقابة عن طريق فحص التقارير والبيانات والإحصائيات التي ترفعها المصارف إلى المصرف المركزي،حيث تقوم الإدارة المختصة وهي مفوضية الحكومة لدى المصارف بالتدقيق والتعرف على الوضع النقدي والمالي والمحاسبي لكل مصرف،وتوجه الملاحظات للمصرف الذي لا يحقق المعايير المطلوبة .

- يرسل المصرف المركزي نماذج مطبوعة لكل مصرف ويطلب من مديرية الرقابة ملء هذه الاستمارات وترسل للمصرف المركزي وتتضمن هذه النماذج (القروض – الاستثمارات – الودائع بكافة أنواعها – ضمانات القروض – مجالات توظيف القروض – البيانات المحاسبية – ودائع المصرف لدى المصارف الأخرى – الاحتياطيات ....)

وجميع هذه البيانات تتضمن حقيقة الوضع المصرفي حيث يقوم الموظفون المختصون في المصرف المركزي بالتدقيق وإبداء الرأي حول كل مصرف وترسل الملاحظات إلى المصرف لكي يعمل على تصحيحها .

- تدقق مديرية الرقابة في المصرف المركزي الميزانية الختامية والتقرير السنوي لكل مصرف وتقف على العثرات أو الانحرافات وتوجه بإصلاحها في العام القادم.

وعادة ما يضم المصرف المركزي البيانات السنوية للمصارف إلى بيانات المصرف بهدف إعداد التقرير النقدي عن السنة المالية.

٢ – الرقابة الميدانية:

يقوم المصرف المركزي بهذا النوع من الرقابة عن طريق إيفاد مندوبين متخصصين بالعمل المصرفي إلى كل مصرف تجاري بهدف التأكد من صحة الأعمال المصرفية،فيدرس القرض والضمانات وتنفيذ القرض والأقساط المسددة وكل تقصير أو انحراف عن المخطط يؤدي إلى توجيه اللوم للمصرف ومعاقبته لذلك تبقى مديرية التسليف حريصة على سلامة القرض خشية الملاحظات من الإدارة العليا من المصرف وخشية ملاحظات المصرف المركزي التي تعطي فكرة عن سوء تنفيذ القروض،وهدر إمكانيات المصرف كما تشمل الرقابة الميدانية إجراءات الإيداع والصرف واستثمار الأموال في السندات والأوراق المالية والقيود المحاسبية وقرارات مجلس الإدارة وطريقة إصدارها وتنفيذها وكافة العلاقات فيما بين المديريات وعلاقات المصرف مع المصارف الأخرى وغيرها .

٣ – الرقابة الكمية على الائتمان :

تهدف الرقابة الكمية على الائتمان إلى التأثير في الحجم الكلي للائتمان الذي تمنحه المصارف التجارية ومن يراقب بشكل يومي احتياطي الودائع الذي تحتفظ به المصارف،كما يراقب نسبة الاحتياطي القانوني والأرصدة لدى المصارف وذلك للحد أو التوسع في الائتمان واستناداً إلى ذلك يقوم بالأعمال التالية :

أ. سعر الخصم : وهي الآلية التي يتم من خلالها زيادة حجم الرصيد النقدي أو تخفيضه لدى المصارف التجارية , فإذا رغب المصرف المركزي بزيادة حجم التسليف فإنه يرفع سعر الخصم للأوراق المالية والسندات التي بحوزة المصارف فتسارع المصارف لخصمها , ثم تحصل على السيولة اللازمة للإقراض،وبالمقابل عندما يرغب المصرف المركزي بتخفيض حجم القروض وحجم السيولة في المصارف فإنه يخفض سعر الخصم فتتوقف المصارف التجارية عن خصم أوراقها

بل تشتري من المصرف المركزي ما لديه من أوراق بسعر خصم منخفض الأمر الذي يؤدي إلى انخفاض حجم السيولة لدى المصارف التجارية وانخفاض قدرتها على الإقراض،الأمر الذي يؤدي إلى تخفيض حجم القروض المصرفية ومعالجة حالة التضخم التي يعاني منها الاقتصاد الوطني .

إن هذا الإجراء يوضح للمصارف رغبة المصرف المركزي إما في التوسع في الائتمان أو تخفيض حجم الائتمان وعلى المصارف تطبيق هذا التوجه بشكل رقمي .

ب. عمليات السوق المفتوحة : والمقصود بذلك قيام المصرف المركزي ببيع أو شراء الأوراق المالية والسندات الحكومية بهدف التأثير في سيولة المصارف التجارية .

- ففي أوقات الركود : يقوم بشراء الأوراق المالية بأعلى من قيمتها في السوق فتقوم المصارف التجارية ببيع ما لديها من أوراق فتحصل على السيولة وتقوم بإقراضها للزبائن والشركات وبذلك تزداد السيولة لدى الأفراد ويمكن أن يخرج الاقتصاد من حالة الركود .
- وفي أوقات الرواج يبيع المصرف المركزي الأوراق المالية للمصارف بأدنى من قيمتها فتتسارع المصارف التجارية لشراء هذه الأوراق فتنخفض السيولة لدى المصارف،ويكون بذلك قد خفض السيولة لديها , وخفض من قدرتها على خلق الائتمان , ويعالج بذلك حالة التضخم وارتفاع الأسعار عند تخفيض حجم وسائل الدفع لدى الأفراد .

ج. تغيير نسبة الاحتياطي : تحتفظ المصارف التجارية لدى المصرف المركزي برصيد دائم فرض عليها المشرع الاحتفاظ به في معظم دول العالم وذلك للتأثير في السياسة النقدية وعادة ما تكون هذه النسبة من الودائع ١٠ % - ١٥ % - ٢٠ % وهكذا حسب حالة الاقتصاد الوطني . (١)

- ففي أوقات الركود يخفض المصرف المركزي نسبة الاحتياطي إلى ١٠ % مثلاً فإذا كانت الودائع لدى المصارف ٥٠٠ مليار ليرة فإن قدرة المصارف على الإقراض ترتفع إلى الاحتياطي ٥٠٠ مليار * ١٠ % = ٥٠ مليارا" وتقرض ٤٥٠ مليار ليرة

ويدعم هذا التوجه رغبة المصارف في التوسع في الإقراض وزيادة أرباحها وبذلك يعالج المصرف المركزي نقص السيولة في الاقتصاد (حالة الركود)

- وفي أوقات الرواج والتضخم يرفع نسبة الاحتياطي إلى ٢٠ % أي سوف يخفض قدرة المصارف على التوسع في الائتمان فإذا كانت الحالة نفسها:

٥٠٠ * ٢٠ % = ١٠٠ مليار

ويقرض ٤٠٠ مليار وبذلك يخفض قدرة المصارف على التوسع في الائتمان ويعالج حالة التضخم وارتفاع الأسعار بتخفيض وسائل الدفع

إن هذه الإجراءات الثلاثة الكمية تساعد المصرف المركزي على تخفيض وسائل الدفع أو زيادتها في الاقتصاد , وتعالج حالات الركود أو التضخم التي يعاني منها الاقتصاد.

٤ – الرقابة النوعية على الائتمان :

وتعني تركيز الاستثمارات والقروض المصرفية بالاتجاهات التي يرغب المصرف المركزي بتمويلها فقد يرغب المصرف بدعم الزراعة فيوجه المصارف إلى تقديم القروض لها وذلك من خلال الإجراءات التالية :

١- رفع قيمة الضمانات مقابل السلف الممنوحة فقد تكون الضمانات العقارية ١٠٠ % ويرفعها المصرف إلى ١٢٥ % بالنسبة للسلف التجارية ويقصد بذلك الحد من القروض التجارية.

٢- وضع هامش أعلى وأدنى للقروض الزراعية وذلك لتشجيع القروض الزراعية أو تمويل المصارف بسعر خصم أدنى لمنح قروض زراعية بسعر فائدة متدن ٥% مثلاً.

٣- اشتراط الممول على موافقة من المصرف المركزي على القروض التي تتجاوز حداً معيناً ولبعض الشركات مثلاً ٢ مليار للزبون.

٤- تخفيض حجم القروض الاستهلاكية إلى ١٠٠ ألف كحد أقصى وذلك للحد من زيادة الطلب على السلع والخدمات في الاقتصاد وخاصة في حالات التضخم وزيادتها إلى ٢٠٠ ألف ليرة في حالات الركود لتشجيع زيادة الطلب.

إن هذه الإجراءات النوعية تساعد على توجيه القروض إلى قطاعات معينة بهدف تشجيع هذا القطاع على حساب قطاع آخر والتأثير في هذا القطاع ودوره في الاقتصاد الوطني .

٥ – الرقابة المباشرة :

يعد أسلوب الرقابة المباشرة من أهم الأساليب وأنجحها في زيادة الائتمان أو تخفيضه لأنه يحمل في طياته صيغ الأمر بعدم منح القروض أو بزيادتها في حال عزوف المصارف عن الإقراض ويستخدم المصرف المركزي في هذا الإطار أسلوبين :

أ- أسلوب الإقناع الأدبي : ويعمد المصرف المركزي من خلال هذا الأسلوب إلى أسلوب التصريحات والندوات والنصائح للمصارف إما بالتوسع في القروض إذا كان الاقتصاد يعاني من حالة الركود أو تخفيض حجم القروض إذا كان الاقتصاد يعاني من حالة التضخم وارتفاع الأسعار.

ب- أسلوب الأوامر والقرارات : قد لا ينجح الأسلوب الأول في الإقناع لذلك يقوم المصرف المركزي بإصدار القرارات المباشرة لتمويل قطاع معين أو تخفيض القروض على قطاع آخر وذلك كما يلي :

- قد يفرض على المصارف زيادة حصة المشاريع الصغيرة والمتوسطة من حجم القروض المصرفية إلى ٢٠ % وذلك بهدف تطوير هذه الصناعات
- قد يفرض على المصارف تمويل الصادرات بحدود ٥٠ % من قيمتها وذلك لتشجيع التصدير ويضمن بذلك عودة القطع الأجنبي إلى المصارف التجارية
- قد يفرض على المصارف تمويل تجار الحبوب عند شراء المحاصيل الزراعية بهدف تشجيع الزراعة
- قد يفرض قروضاً لاستبدال أو شراء التكنولوجيا الحديثة بنسبة ٥٠ % من قيمتها وذلك لتحديث الآلات ومن ثم زيادة السلع المنتجة وتحسين نوعيتها مما يشجع التصدير لهذه السلع.

هناك قرارات عديدة يصدرها المصرف المركزي يحدد فيها مجالات التمويل وحجم التمويل والنوعية تهدف إلى تطوير بعض القطاعات في الاقتصاد الوطني.

ت : الرقابة الدولية (رقابة لجنة بازل) :

إن الرقابة المصرفية الذاتية ورقابة المصرف المركزي قد لا تساهم في الاستقرار المصرفي ومنع حدوث الأزمات لذلك تصدت لجنة بازل الدولية لإحداث معايير رقابية تخفف من حوادث إفلاس المصارف .

إن التطورات التكنولوجية المتمثلة في أجهزة الكومبيوتر،والصراف الآلي وأنظمة المعلومات والأنظمة المحاسبية ساهمت بشكل مباشر في تطوير العمل المصرفي وزيادة حجم الاستثمارات والقروض،يضاف إلى ذلك تطور الأسواق المالية وظهور المشتقات المالية والتمويل المصرفي للمضاربين الأمر الذي أدى إلى زيادة المخاطر المصرفية وزيادة

احتمالات وقوع المصارف بالأزمات المالية لذلك شكلت المصارف المركزية لجنة مصرفية دولية من كبار المصارف لدراسة إمكانيات إيجاد معايير دولية تلتزم بها المصارف وتجنبها خطر الوقوع في الأزمات فكانت أولى هذه المقررات (مقررات لجنة بازل لعام ١٩٨٨) ثم تم تطويرها فيما بعد في لجنة بازل ٢ عام ١٩٩٩ وذلك لوضع ضوابط لكفاية رأس المال ومعايير لقياس المخاطر المحتملة وإدارتها من خلال دمج متطلبات كفاية رأس المال وعمليات الرقابة المصرفية،والانضباط في السوق لتتكامل مع بعضها البعض وتسهم معاً في تغطية المخاطر التي تتعرض لها المصارف .

وتأتي أهمية الرقابة المصرفية في إطار معايير بازل ٢ من خلال النقاط التالية :

١- وضع مقاييس متطورة لكفاية رأس المال تمكن المصارف من مواجهة المخاطر المحتملة .

٢- تشجيع المصارف على اتباع أنظمة رقابية لإدارة المخاطر.

٣- نشر مفاهيم موحدة للرقابة المصرفية قابلة للتطبيق تقوم المصارف بتطبيقها في العمل المصرفي بهدف التخفيف من المخاطر .

٤- تشجيع السلطات الرقابية وخاصة المصارف المركزية لإلزام المصارف الوطنية الالتزام بهذه المعايير لأنها تخفض من مخاطر الإفلاس .

٥- توحيد الأنظمة الرقابية وذلك لخلق جو عادل للمنافسة بين المصارف في الاقتصاد الوطني وفي الاقتصاد العالمي.

إن هذه الأهداف ساعدت وتساعد على تبني أنظمة رقابية فعالة تخفف من حدة الأزمة وآثارها الضارة على النظام المصرفي ككل .

يكون الإطار المقترح من ثلاث دعائم أساسية هي :

١- الحدود الدنيا لمتطلبات رأس المال

٢- المراجعة الرقابية لمتطلبات رأس المال

٣- انضباط السوق (الإفصاح والشفافية)

وسوف نشرح مضمون كل دعامة كما يلي :

الدعامة الأولى : الحدود الدنيا لمتطلبات رأس المال :

حدد هذا المحور الحدود الدنيا لمتطلبات رأس المال وقد بلغت في بازل ١ حوالي ٨ % أما بازل ٢ فقد كانت أكثر شمولاً في المخاطر وركزت على تحسين أساليب قياس المخاطر من خلال إضافة مخاطر التشغيل ومخاطر السوق إلى المخاطر الائتمانية التي تبنتها في بازل ١ كما يلي :

بازل ١ حددت الكفاية ٨ % كما يلي

$$\text{معدل كفاية رأس المال} = \frac{\text{رأس المال}}{\text{مخاطر الائتمان}} \geq 8\ \%$$

بازل ٢ حددت الكفاية ٨ % كما يلي

$$\text{كفايةمعدل رأس المال} = \frac{\text{رأس المال}}{\text{مخاطر الائتمان} + \text{مخاطر التشغيل} + \text{مخاطر السوق}} \geq 8\ \%$$

ويلاحظ بأن صيغة بازل ٢ كانت أوسع شمولاً لتغطية المخاطر التي تتعرض لها المصارف ويقصد بالمخاطر الائتمانية تعثر المقترضين وعدم القدرة على السداد.

أما المخاطر التشغيلية فيقصد بها : مخاطر التعرض للخسائر التي تنجم عن عدم كفاية العمليات الداخلية أو فشلها أو عن العنصر البشري أو الأنظمة أو التي تنجم عن أحداث خارجية .

أما مخاطر السوق فإنها تنجم عن تغير أسعار الصرف أو أسعار الفائدة أو أسعار السلع أو أسعار الأوراق المالية

إن جمع هذه المخاطر الثلاث سوف يخفض من معدل الكفاية فكلما ازداد حجم المخاطر تنخفض الكفاية لذلك تسعى المصارف لزيادة رأس مالها بهدف الوصـــول إلى الحد الأدنى الذي قررته بازل ٢ وهو ٨ %

الدعامة الثانية : المراجعة الرقابية لمتطلبات رأس المال :

تعد المراجعة الرقابية لمتطلبات رأس المال من قبل الجهات الرقابيـــة والإشـــرافية إحدى الدعائم الثلاث التي يقوم عليها اتفاق بازل ٢ ويتضمن هذا المحور مراجعة وضع رأس المال في المصرف وفحصه وكذلك استراتيجية البنك والإجراءات الداخلية المتبعة وذلك للتأكد من مدى كفاية رأس المال وتناسبها مع حجم المخاطر التي يتعرض لهـــا ومع الاستراتيجية التي ينتهجها البنك للتعامل مع المخاطر وتستند الجهات الرقابيـــة إلى المبادئ التالية:

١- يجب أن يتوفر لدى البنك نظام فعال لتقدير الكفاية يتضمن:

أ. مراقبة من مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية.

ب. تقييم سليم وصحيح لرأس المال.

ج. تقييم شامل للمخاطر.

د. إعداد التقارير الدورية عن طبيعة عمل البنك.

ه. مراجعة كفاءة الرقابة الداخلية في المصرف.

٢- أن تتأكد السلطات الرقابية من امتثال البنك لمتطلبات كفاية رأس المـــال واتخـــاذ الإجراءات الرقابية عند عدم تحقق ذلك.

٣- مطالبة المصارف الصغيرة بالاحتفاظ بنسبة أكبر من ٨ % مقارنـــة بالمصـــارف الكبيرة التي تعمل بحدود ٨ % وذلك لتخفيف المخاطر عنها في حال حدوثها.

٤- يجب على السلطات الرقابية التدخل في وقت مبكر للحيلولة دون انخفـــاض رأس المال عن الحد الأدنى المطلوب وهو ٨ %

استناداً إلى هذه المبادئ فإن اللجنة ترى ضرورة التدخل لإنجاز الأهداف قبل الدخول في المخاطر أو قبل تعرض المصرف لأي خطر محتمل.

وبشكل مختصر فإن توفر العناصر الكفوءة في المصرف وإجراء دورات تدريبية للموظفين يهدف إلى رفع مستوى الكفاءة للموظفين الأمر الذي يخفف من حجم المخاطر ويبعد عن المصرف مخاطر الإفلاس في حال حدوث الأزمات المالية.

الدعامة الثالثة: انضباط السوق (الإفصاح والشفافية):

وتتضمن مخاطر السوق تقلبات أسعار الفائدة ومخاطر تقلبات أسعار الصرف ومخاطر تقلبات أسعار الأوراق المالية ومخاطر تقلبات أسعار السلع وهي أنواع المخاطر المكونة لمخاطر السوق.

لتوفير متطلبات الإفصاح والشفافية لا بد من توفير نظام دقيق للمعلومات وتطبيق أنظمة المحاسبة الدولية والتي تسمح للعاملين بالوصول إلى فهم أفضل لأساليب قياس المخاطر التي يواجهها المصرف وإدارته.

إن عمليات الإفصاح والشفافية في المصرف تستلزم تحديد المركز المالي والاستراتيجيات المستخدمة في إدارة المخاطر والانكشاف وإظهار المعلومات الأساسية عن العمل والإدارة والمحاسبة والتعليمات المصرفية وغيرها .

إن المعايير الجديدة لبازل ٢ لا تقف عند حد ضمان كفاية رأس المال بل إنها تتسع لتشمل كافة الإجراءات والتعليمات المصرفية وتعزيز أنظمة الرقابة الداخلية وإيجاد سبل مواجهة المخاطر بهدف عدم تعرض المصارف للأزمات والوصول إلى نظام مصرفي سليم .

وقل رب زدني علما
جامعة دمشق
Damascus University

الفصل السابع

إدارة السيولة المصرفية

أولاً: مفهوم السيولة وخصائصها.

ثانياً: وظائف السيولة.

ثالثاً: أولويات استخدام الأموال في المصارف.

رابعاً: مقاييس السيولة.

خامساً: الربحية والسيولة.

سادساً: مكونات السيولة.

سابعاً: حساب السيولة.

ثامناً: المفاضلة بين الربحية والسيولة.

وقل رب زدني علما
جامعة دمشق
Damascus University

الموازنة، أوحل التناقض بين السيولة والربحية هو التحدي الأكبر الذي يواجه أي مصرف. فلا يستطيع المصرف أن يحتفظ بكل أمواله في صورة سائلة، كما أنه لا يستطيع أن يوظف كل موارده المالية في أوجه الاستخدام المختلفة من إقراض واستثمار وغيرها لأن التشريعات المصرفية وكذلك متطلبات عمله تفرض عليه الاحتفاظ بجزء سائل من النقدية والأصول شبه النقدية.

إن على البنك إذاً أن يوازن بين متطلبات السيولة ومتطلبات الربحية، مع ترجيح السيولة بشكل أكبر من الربحية. وربما تكون هذه المشكلة الكبرى التي تواجه إدارة البنك في محاولة بناء استراتيجيته وتطويرها بما يتلاءم مع مصادر أمواله[1].

أولاً: مفهوم السيولة وخصائصها:

ازدادت أهمية السيولة في النصف الأخير من القرن العشرين نظراً لظهور وتكرار الأزمات المالية مثل أزمة المديونية ١٩٨٢، أزمة الاثنين الأسود ١٩٨٧، أزمة جنوب شرق أسيا ١٩٩٧ وغيرها، وجميع هذه الأزمات أثرت على الوضع المصرفي، لذلك اهتم المصرفيون بالسيولة ونجم عن هذا الاهتمام ظهور لجنة بازل I ١٩٨٨ وتعديلاتها اللاحقة ..... فما هو مفهوم السيولة ؟

يعرف المفكر العربي محمد سويلم السيولة بأنها : "قدرة البنك على مقابلة التزاماته بشكل فوري، وذلك من خلال تحويل أي أصل من الأصول إلى نقد سائل وبسرعة وبدون خسارة بالقيمة، حيث تستخدم هذه النقدية في تلبية طلبات المودعين للسحب من ودائعهم، وتقديم الائتمان في شكل قروض وسلفيات لخدمة المجتمع ."[2]

---

(1)S.Scott MacDonald/Timothy W.Koch .*Management Of Banking*.South Carolina: South-WESTERN-Cengage learning- 2006 .

(٢) محمد سويلم: إدارة البنوك بين النظرية والتطبيق، المنصورة، مكتبة الجلاء ، القاهرة، ١٩٨٣، ص٥٢.

يركز هذا التعريف على طلبات السحب وطلبات القروض أي سيولة المصرف (الودائع والقروض) أما أستاذ الإدارة سيد الهواري فإنه يرى في السيولة " مدى توفر أصول سريعة لتحول إلى نقدية بدون خسائر في قيمتها لمقابلة ديون مستحقة في مواعيدها ودون تأخير ."[1]

إن هذا التعريف الصغير يتضمن معاني كبيرة، لأنه يركز على وجود أصول سائلة لمواجهة الديون (الودائع) للمودعين ودون تأخير.

أما المفكر سعيد سلطان فإنه يرى في السيولة : " احتفاظ البنك بجزء من أصوله على شكل سائل بدرجات متفاوتة، وذلك لمواجهة الزيادة في سحب الودائع والسحب من الاعتمادات المفتوحة للعملاء، بحيث يتمكن البنك في الوقت ذاته من استغلال ودائعه،بما يحقق أكبر ربح ممكن، مع احتفاظه بنقود كافية تمكنه من مقابلة طلبات السحب دون أي تأخير، ومن غير أن ينجم عن ذلك ارتباك في أعماله." [2]

إن هذا التعريف شامل ويشرح كل ما يرتبط بالسيولة. أما تعريفنا للسيولة كمتغير مصرفي هام ويؤثر في الوضع المصرفي سواء المصرف الفرد أو مجموعة المصارف فإنها " المبالغ التي تحتفظ بها المصارف على شكل نقود سائلة لمواجهة السحوبات السريعة والطارئة في الظروف غير العادية، تهدف إلى تجنب مخاطر الإفلاس وتحقق التوازن والاستقرار المصرفي " إن هذا التعريف يوضح آثار السيولة و أهدافها في الحياة المصرفية، لذلك يتضمن هذا التعريف الخصائص التالية :

١- مبالغ نقدية سائلة : أي على المصرف أن يحتفظ بنسبة معينة من الودائع التي يودعها الأفراد والشركات لديه تحسباً للسحوبات المستمرة ويستثمر المبالغ

---

(١) سيد الهواري، إدارة البنوك، مكتبة عين شمس، القاهرة، ١٩٨١، ص١٠٠-١١٠.

(٢) محمد سعيد سلطان: إدارة البنوك، دار الجامعة الجديد،الإسكندرية،٢٠٠٥م، ص ١٤١.

الأخرى في القروض والتسهيلات، ولا يجوز الاستثمار أو توظيف جميع الودائع لأن الأفراد يضطرون للسحوبات حسب ظروفهم .

٢- تخفيض المبالغ المحتفظ بها لمواجهة السحوبات : إن طبيعة العمل المصرفي توضح بأن الأفراد والشركات يسحبون ويودعون يومياً ويحصل التوازن بين السحب والإيداع، لكن الظروف غير العادية مثل المواسم الرديئة – الأعياد – الزلازل – الفيضانات ... والكوارث الأخرى قد تدفع الأفراد والشركات إلى زيادة سحوباتهم أو حتى الجزء الأكبر من ودائعهم، لذلك على المصرف الاحتفاظ بنسبة سيولة جيدة لمواجهة مثل هذه الظروف .

٣- إن الاحتفاظ بالسيولة الجيدة يجنب المصرف مخاطر الإفلاس : إن الظروف غير العادية وظروف الكوارث الطبيعية وظروف الأزمات المالية (انهيار أسعار البورصات) يدفع الأفراد والشركات إلى زيادة سحوباتهم، بل مضاعفتها، فإذا لم يستطع المصرف تأمين هذا الطلب الكبير قد يؤثر ذلك في سمعته، فإذا شعر الأفراد بعدم وجود الأموال اللازمة للسحب يأتون جميعاً ويحصل الإفلاس، لذلك على المصارف الاحتفاظ بالسيولة اللازمة لمواجهة هذه الظروف كي يتجنب المصرف مخاطر الإفلاس. (١)

٤- تحقيق التوازن والاستقرار المصرفي : إن احتفاظ المصارف بالمبالغ اللازمة لمواجهة طلبات الأفراد والشركات يؤدي إلى تحقيق التوازن والاستقرار في العمل المصرفي ويتطور المصرف سنوياً فتنموا ودائعه وقروضه، وفي حال عدم الاحتفاظ بالمبالغ اللازمة قد يتعثر أو يضطر للاقتراض من مصارف أخرى أي ينتقل من اختلال إلى اختلال ولا يتحقق بذلك الاستقرار اللازم للنمو .

---

(1) Anthouysaunders-marciamilloncornet,financialinstitations management – seventh edition – mc grau hill- 2011-ph

إن هذه الخصائص توضح لنا ضرورة الاحتفاظ بالأموال اللازمة لمواجهة الظروف العادية والظروف الطارئة، ومحاولة التخلص من الأزمات المصرفية التي تؤثر في المصرف الفرد أو في النظام المصرفي ككل .

ثانياً: وظائف السيولة:

ذكرنا عند تعريف السيولة بأن المصرف يقتطع مبالغ معينة من الودائع ويبقيها مجمدة ودون استثمار وذلك لمواجهة السحوبات المحتملة والسحوبات العادية والسحوبات الطارئة، ولكن وظائف السيولة تتوسع بالمعنى الواسع لتشمل الطلب على القروض والسلفيات من قبل الأفراد والشركات. واستناداً إلى ذلك تقوم السيولة المصرفية بالوظائف التالية :

١- تغطية السحوبات العادية : تحدد المصارف أنواع السحوبات استنادا إلى الخبرة وحالة الاقتصاد الوطني، فالسحوبات العادية هي احتمالات السحب من الودائع تحت الطلب لتغطية النفقات اليومية والمشتريات بالنسبة للشركات والأفراد، لذلك على المصرف أن يخصص نسبة كبيرة من الودائع تحت الطلب لهذا الهدف، لأن حساب الودائع تحت الطلب كثير الحركة لدى الشركات والتجار، وفي حال استثمار هذه الودائع فيمكن استثمارها في تسليفات تجارية قصيرة الأجل (٣ أشهر – ٦ أشهر – أ قل من سنة) .

فالمصرف الذي يستثمر هذه الودائع يتعرض فوراً لأزمة سيولة، لذلك ركزت الأنظمة المصرفية على ضرورة تخصيص نسبة ١٠ – ١٥% من الودائع الجارية لمواجهة السحوبات المستمرة .

٢- تغطية السحوبات غير العادية (الطارئة): تخصص السيولة للسحوبات العادية وأيضاً الطارئة للسحوبات الطارئة، ففي المواسم والأعياد تزداد السحوبات

العادية وخاصة من قبل الأفراد و أيضاً الشركات، ولكن الأفراد قد يسحبون من الودائع الآجلة أو ودائع التوفير، وهذا الأمر قد يزيد من حالات الحرج للمصرف، لذلك يجب عليه أن يحتفظ بمبالغ أكبر من حالة السحوبات العادية، وهنا على المصرف أن يحتفظ بنسبة من الودائع الآجلة وودائع التوفير تصل إلى ٥% تحسباً لسحوبات غير متوقعة، حتى إن تعليمات المصرف أجازت السحب على الودائع الآجلة شريطة خسارة سعر الفائدة، لذلك لا يستطيع المصرف الامتناع عن دفع هذه الودائع، لأنها تؤثر في سمعته، وهنا يخصص المصرف مبالغ احتياطية لمواجهة احتمالات السحب بهدف الحفاظ على سمعة المصرف وثقة الزبائن به .

٣- تغطية طلبات القروض : يتقدم الأفراد و الشركات لطلب القروض من المصارف بهدف تمويل أنشطتهم التجارية أو الصناعية، وعلى المصرف دراسة هذه الطلبات واختيار الأفضل منها، والمصرف عند استقبال الودائع يخصم النسبة المقررة للودائع ويجهز المبالغ الأخرى للإقراض وعادة ما تكون المبالغ المخصصة للإقراض طويل الأجل قليلة، و القسم الأعظم للإقراض قصير الأجل .

لا يستطيع المصرف الاعتذار عن تقديم القروض بأنواعها الثلاثة قصيرة الأجل و متوسطة الأجل و طويلة الأجل، لأن ذلك يؤثر في سمعة المصرف، لكن يحق له دراستها واختيار المقترضين الجيدين والمشاريع الرابحة و احتمالات السداد الجيدة .

٤- تغطية السلفيات والاستثمارات : تخصص السيولة للقروض قصيرة الأجل والاستثمارات قصيرة الأجل مثل خصم السندات والكمبيالات و شراء الأوراق المالية والسندات الحكومية، لأن سيولة هذه التسهيلات كبيرة لأن المصرف يستطيع إعادتها بسرعة عند الضرورة، وبالمقابل لا يستطيع المصرف

أن يستمر في هذه المجالات لأنها مربحة من جهة وسريعة العودة إلى الأموال من جهة أخرى

فالقسم الأكبر من السيولة المجهزة للإقراض يخصص للتوظيفات قصيرة الأجل

٥- الاستقرار والتوازن المصرفي : عندما يحتفظ المصرف بالسيولة اللازمة لمواجهة الظروف التي تحدثنا عنها، فإن ذلك يجنب المصرف التعثر في رد الودائع ويجنب المصارف العسر المالي، ومن ثم الأزمات المصرفية فالعمل المصرفي يقوم على الاستقرار، فبدون استقرار السيولة واستقرار السحوبات واستقرار القروض والسداد لا يمكن للمصرف أن ينمو ويتطور، لذلك تبالغ بعض المصارف أحياناً في السيولة بهدف الاستقرار الذي يؤدي إلى النمو، بينما التوظيفات الكبيرة وعدم الاحتفاظ بالسيولة يعرض المصرف لاحتمالات غير مرضية قد تؤدي به إلى الإفلاس، كما حدث في العديد من المصارف العربية والعالمية خلال القرن الماضي، وخلال الأزمة المالية (أزمة الرهن العقاري) لعام ٢٠٠٨.

لذلك يركز المصرف المركزي والتشريعات المصرفية والخبراء على ضرورة الاحتفاظ بالسيولة اللازمة لمواجهة المخاطر والوصول إلى الاستقرار حتى لو أدى ذلك إلى انخفاض الأرباح.

ثالثاً: أولويات استخدام الأموال في المصارف:

- **الأولوية الأولى هي: الاحتياطيات الأولية Primary Reserves:**

وهي تمثل خط الدفاع الأول في المصرف تجاه السحوبات من الودائع المنصبة عليه وهي تتكون مما يلي:

١-النقد في الصندوق:

وهو العملة الورقية والمعدنية التي يحتفظ بها المصرف في صناديقه لغرض مواجهة متطلبات السحب اليومي من الودائع ولو أن الاحتفاظ بمبالغ أكثر من اللازم لـذلك يعني التضحية بفرص الربحية.

٢-الاحتياطي القانوني النقدي:

وهو النسبة التي يحددها المصرف المركزي ويشترط الاحتفاظ بها لديه (في سورية 5%). لقد كان الهدف التقليدي من فرض الاحتياطي القانوني هو حماية المودعين، أما الآن فقد أضيف لذلك سبب آخر يتمثل بكونه أصبح جزءاً من أدوات السياسة النقدية.

٣-الأرصدة لدى المصارف الأخرى:

يحتفظ المصرف بأرصدة نقدية لدى المصارف الأخرى المحلية والأجنبية (المراسلين) - Nostro - لتلبية الخدمات التي يحصل عليها المصرف من المصارف المراسلة كالاعتمادات المستندية والبوالص والكفالات وغيرها.

٤-الشيكات برسم التحصيل والحوالات:

والتي تقدم للمصرف من قبل عملائه، والمسحوبة على مصارف أخرى وبالتالي تحتاج إلى مدة لتحصيلها وقيدها في حسابات العملاء من خلال المقاصة Clearing

- **أهداف الاحتفاظ بها:**

يترتب على المصرف، قبل التفكير في أي استخدام لأمواله، أن يكون مزوداً باحتياطيات نقدية كافيه للوفاء بالمتطلبات التالية:[1]

(1)peter s.Rose, Bank management and financial services.. McGraw-Hill/Irwin, 2005 .

أ. مواجهة السحب يومياً، لأنه ملزم بدفع ودائعه (الجارية، وجزء من الودائع الادخارية) حين مطالبة المودعين بها وبدون سابق إشعار، بل إن الودائع الثابتة أصبحت في بعض الدول خاضعة للسحب مع تضحية المودع بفوائده أو بجزء منها.

ب. مواجهة ما يتحقق عليه من التزامات أجنبية بسبب مايتم شحنه من بضائع لحساب المستوردين المحليين (عن طريق فتح الاعتمادات المستندية لديه) ومطالبة المصارف الأجنبية المراسلة بقيمة هذه البضائع بعد أن وعدت المصدرين في بلدانها (بلدان منشأ البضاعة) بتسديد قيم صادراتها حال إتمام شحن البضائع إلى جانب ما يستحق عليه من مدفوعات أخرى بحسب حصيلة التسويات الدولية.

ج. المحافظة على رصيد نقدي (لدى المصرف المركزي) لأغراض مقاصة الشيكات مع المصارف الأخرى (الحساب الطليق) أو الحر.

د. تطبيق قانون المصرف المركزي بخصوص نسبة «الاحتياطي القانوني النقدي» الاحتياطات المطلوبة (Legal or required Cash Reserve) الواجب إيداعها لدى المصرف المركزي مقابل مجموع الودائع التي يقبلها المصرف أو بعد تبويب تلك الودائع بشرائح حسب ما يقررها المركزي.

- **الأولوية الثانية هي: الاحتياطيات الثانوية Secondary Reserves:**

تتكون الاحتياطيات الثانوية في المصرف من موجودات سائلة جداً يحقق منها عائداً متواضعاً وهي ثانوية قياساً بالاحتياطيات الأولية، وغرضها الرئيسي تدعيم الاحتياطيات الأولية عند الحاجة حيث تؤلف خط الدفاع الثاني في مجال الوفاء بمتطلبات السيولة اللازمة واستيعاب ما يفيض من الاحتياطيات الأولية عن متطلبات المصرف. والاحتياطيات الثانوية هي إما أن تكون مشترطة قانوناً أو أن تكون مقاديرها محددة حسب سياسة المصرف ذاته.

تعتبر الاحتياطيات الثانوية غير المشترطة من قبل المصرف المركـــزي ذخـــيرة أو (خزاناً)للسيولة تفتح أبوابها عند الحاجة لغرض تحويل جزء منه إلى احتياطيات أولية أو تحويل جزء من الأخيرة له. فالمصارف كمنشآت أعمال تسعى وراء الـــربح وهـــي لا تستطيع الاحتفاظ باحتياطيات أولية كبيرة توقعاً للسحوبات وينبغي على المصارف إذاً استخدام جزء من أموالها بموجودات ســـائلة ومربحـــة في آن واحـــد. وهـــذه هـــي الاحتياطيات الثانوية بعبارة أخرى: فانه لا يمكن للمصرف التجاري استبقاء نسبة عالية من أمواله بشكل نقدي في الصناديق أو لدى المصارف الأخرى بانتظار سحبها مـــن العملاء. إذ ليس هناك مبرر لاستبقاء أرصدة نقدية فائضة عن حاجـــة المصـــرف في الأحوال الاعتيادية. كما أن استثمار النقد يعتبر سياسة سليمة من حيث تقليل احتمال فقدانه أو سرقته أثناء الاحتفاظ به، إلى جانب تدعيم ثقة المودعين بالمصرف الرابح في الأجل الطويل. وهكذا فعلى الرغم من أن الغرض الأساسي من الاحتياطيات الثانويـــة يبقى (السيولة) فإن الغرض الثاني منها هو تحقيق (الربحية) المتواضعة بسبب ما تتمتع به هذه الاحتياطيات من مواصفات أساسية تؤدي إلى ارتفاع جودتها مقابـــل انخفـــاض العائد منها.

ولذلك على المصرف استثمار هذه الاحتياطيات في المجالات التالية :

- الاستثمار في الأوراق المالية الحكومية قصيرة الأجل ٩٠يوماً – ١٨٠يوماً، وتسمى (أذون الخزينة) .
- الاستثمار في الأوراق المالية الحكومية طويلة الأجـــل – ســـنة إلى خمـــس سنوات وأكثر .
- الاستثمار في الأوراق المالية (الأسهم والســـندات) للشـــركات الكـــبيرة المشهورة ذات الاستقرار المالي.

أ- خصائص الاحتياطيات الثانوية:

يشترط توافر ثلاثة شروط رئيسة للموجودات المصرفية كي تصبح جزءاً من الاحتياطيات الثانوية إذا كانت موجودات بالعملة الوطنية مع شرط رابع في حالة الموجودات بالعملات الأجنبية هي:

١) **الاستحقاق قصير الأجل (Short - term) وانخفاض (أو الخلو من) مخاطرة تقلبات سعر الفائدة**:ذلك لأن أسعار الاستثمارات ذات الأجل الطويل تتعرض لتقلبات حادة في أسعار الفائدة قياساً بالاستثمارات قصيرة الأجل بعبارة أخرى فإنه كلما طال الأجل ازدادت مخاطرة الاستثمارات في السوق المالي. (وهي السوق التي يلتقي بها عرض الأموال والطلب عليها لآجال طويلة) هذا يعني ضرورة شراء استثمارات قصيرة الأجل قدر الإمكان لتكون خالية من (أو قليلة) التعرض لمخاطرة السوق النقدي.و يمكن ترتيب التحوط من مخاطرة سعر الفائدة من خلال مشتقات أسعار الفائدة مثل: الخيارات والمبادلات والعقود الآجلة وغيرها مقابل علاوات أو رسوم تأمين.

٢) **الخلو من المخاطرة الانتمائية أو انخفاضها** :يسمى هذا الشرط أيضا «الجودة» إذ يقصد بالمخاطرة الائتمانية احتمال عدم التسديد أو عدم قيام المدين بالوفاء بالتزامه بالمواعيد المتفق عليه مسبقاً وتنعكس مخاطرة عدم الدفع في سعر الاستثمارات فينخفض السعر كلما ازدادت تلك المخاطرة.

٣) **إمكانية البيع السريع**:يقصد بها ضرورة توفر سوق مالية حاضرة مع عرض وطلب مستمرين بحيث إنه بإمكان المشتري شراء ما يريده من استثمارات بسعر السوق، وبإمكان البائع بيعها بسعر السوق أيضا ولولا هذا الشرط لما كان وقت بيع الاستثمارات موضوع البحث وشرائها قصيراً جداً.

وبالإضافة إلى سرعة التحويل من النقد وإليه فإنه من الضروري - لاستكمال شروط السيولة- أن يكون البيع بدون خسارة قياساً بكلفة الشراء الأصلية.

٤) **انخفاض (أو الخلو من) مخاطرة سعر الصرف**:إذا كانت الاحتياطيات الثانوية مقومة بعملات أجنبية فإنها قد تتعرض لمخاطرة سعر الصرف (أسعار بيع العملات وشرائها مقابل العملة الوطنية) وبالتالي فمن الضروري تدني هذه المخاطرة باستخدام أدوات التحوط Hedging المتمثلة بمشتقات العملات الأجنبية بما فيها الخيارات والمبادلات والعقود الآجلة وغيرها وذلك بدفع العلاوات أو رسوم التامين عليها.

ب) أهداف الاحتياطيات الثانوية :

تستعمل الاحتياطيات الثانوية للوفاء بمطلبين رئيسيين هما:

١- مواجهة المسحوبات المحتملة والممكن التنبؤ بها تقريباً، كازدياد السحب في مواسم معينة وضمن الظروف الاعتيادية.

٢- مواجهة المسحوبات الاستثنائية أو بعيدة الاحتمال (والتي ما تزال ممكنة الحصول مع ذلك) كانتشار الخوف لدى المودعين وتكدسهم أمام المصارف لسحب ودائعهم خوفاً من إفلاس المصارف، أو عدم تمكنها من تسديد التزاماتها، أو كما يحدث في أثناء الأزمات السياسية والاقتصادية والمالية الحادة، أو عند انتشار الإشاعات حول انعدام سيولة المصارف.

ج) الاحتياطيات الثانوية القانونية:

قد تسمح بعض المصارف المركزية باحتفاظ المصرف التجاري بجزء من الاحتياطي القانوني على شكل استثمارات قصيرة الأجل (أو حتى أطول أجلاً) لغرض

تمكينه من اكتساب بعض العائد من الاحتياطيات الثانوية. أي تسمح باستثمارها في الأوراق المالية الحكومية أو في الأسواق المالية كما ذكرنا سابقاً.

- **الأولوية الثالثة وهي : القروض Loans أو منح التسهيلات الائتمانية**

القروض هي أهم نشاط للمصرف ضمن أنشطة استخدام الأموال وفي المصارف التجارية تتراوح نسبة القروض إلى مجموع الموجودات بين ٥٥-٦٠% وتحقق المصارف أعلى عائد إجمالي لها من محفظة القروض. وتبرز بين محفظة القروض المصرفية تلك الممنوحة إلى المنشآت التجارية والصناعية التي قد تصل إلى حوالي ٤٠%من مجموع القروض.

تليها في ذلك القروض الاستهلاكية (أو المقسطة) للقطاع العائلي. وفي المصارف التي لا تعمل على أساس التخصص القطاعي، تحتل القروض العقارية والاستهلاكية ثاني مرتبة مهمة بعد القروض التجارية والصناعية وقد تصل أهمية القروض المذكورة مجتمعة إلى حوالي ٨٠% من مجموع القروض التي تقدمها المصارف. أما المتبقي من القروض فيقدم للزراعة والمقاولات والمصارف والمنشآت المالية الأخرى والدولة إذا كان المصرف غير متخصص. وفي الدول النامية تبرز كذلك فقرة القروض المقدمة للدولة والقطاع العام بشكل مباشر ضمن محفظة القروض.

ومن المهم التمييز بين القروض على أساس الاستحقاق والتسعير. فالمصارف التجارية العاملة على أساس التقليد الإنكليزي في العمليات المصرفية تركز قروضها على الاستحقاقات قصيرة الأجل. أما المصارف غير المتخصصة بقطاع معين فإنها تقرض لآجال قصيرة ومتوسطة وطويلة تمتد أحياناً حتى تصل (١٠-١٥)سنة أو أكثر وتجمع المصارف الشاملة بين هاتين الخاصتين كما تتفاوت القروض من حيث سعر الفائدة المتعاقد عليه:

فهي إما تكون ذات أسعار فائدة معومة أو متغيرةFloatingأو ثابتة. وتستمد أهمية استحقاق القروض وتسعيرها من احتمال تفاوت هاتين الخاصتين بين مصادر أموال المصرف واستخداماتها.

أ) الاستحقاق:

يتفاوت أجل القروض التي تمنحها المصارف التجارية فالقروض التجارية والصناعية تمتد إلى سنة واحدة أو اقل. أما القروض الاستهلاكية فقد تمتد لأجل أطول من ذلك إذا كانت لتمويل شراء السيارات وغيرها من السلع المعمرة وإذا ما كان مسموحاً للمصرف التجاري توسيع نشاطه ليشتمل تمويل المعدات والمكائن أو تمويل العقار، فإن أجل القروض يمتد لأطول من ذلك , يعني هذا أن متوسط أجل محفظة القروض يعتمد على درجة تركيزها في الأنشطة والقطاعات الاقتصادية.

ب) تسعير القروض:

تتفاوت القروض كذلك من حيث طرق تحديد سعر الفائدة فالقروض ذات أسعار الفائدة الثابتة تعني بقاء سعر الفائدة ثابتاً طيلة أجل القرض. أما القروض ذات أسعار الفائدة المعومة أو المتغيرة فهي تعقد باتفاق بين المصرف والمقترض على سعر يتقلب خلال أجل القرض وذلك بحسب ظروف الأسواق النقدية والمالية، مع تحديد كيفية الارتباط بينها وبين سعر قاعدي محدد (مثل السعر على القروض بين المصارف) مضافا إليه هامش معين والمدة اللازمة لتنفيذ تعديلات أسعار الفائدة.

ج) توحيد النظرة للقروض من حيث الاستحقاق والتسعير:

تؤلف آجال القروض وأسعارها عنصرا مهماً في صياغة مفهوم إدارة الموجودات والمطلوبات المصرفية وذلك على النحو التالي:

١- القروض ذات الآجال القصيرة جدا وكذلك القروض الأطول أجلا ذات أسعار الفائدة المعومة تعتبر حساسة تجاه التغيرات في أسعار الفائدة، بمعنى أن الفوائد المكتسبة من قبل هذه القروض تتأثر مباشرة بمستويات أسعار الفائدة السائدة في الأسواق.

٢- القروض ذات الآجال الأطول وأسعار الفائدة الثابتة هي غير حساسة تجاه التغيرات في أسعار الفائدة السائدة.

٣- لابد أن تدار محفظة القروض المصرفية مع الأخذ في الاعتبار طبيعة مصادر تمويل المصرف لأن الأخيرة تتفاوت هي الأخرى من حيث حساسيتها تجاه التغيرات في أسعار الفائدة السائدة.

- **الأولوية الرابعة وهي: الاستثمارات Investment:**

تؤلف الاستثمارات الأولوية التالية للقروض من حيث حجم الأموال المستثمرة. كما أن أدوات المديونية فيها مثل السندات، مع محفظة القروض، «تشكل الائتمان المصرفي».

فهي تمثل التوظيفات في الأوراق المالية القابلة للتداول في الأسواق المالية. في حين أن القروض تبقي العلاقة مباشرة بين المصرف والعميل المقترض.

وتتكون الاستثمارات من التزامات الدولة على شكل سندات وأذونات الخزينة - والتزامات الحكومة المحلية والبلديات - والسندات التي تصدرها شركات القطاع العام ومنشآته.

كما تسمح التشريعات في بعض الدول للمصارف بشراء السندات التي تصدرها المصارف والمنشآت المالية الأخرى وأدوات المديونية للحكومات الأجنبية.وقد يسمح لها بشراء السندات التي تصدرها بعض شركات القطاعين الخاص والمختلط من مواصفات خاصة تؤكد على المتانة المالية للمصدر.ويتزايد الاتجاه للسماح للمصارف

التجارية بشراء الأسهم إذا كانت لشركات من الدرجة الأولى. أو بموجب تشريع خاص ويعتبر ذلك اعتياديا إذا كان المصرف متخصصاً أو مصرفاً للتنمية.وقد يرتبط حجم الاستثمار في المصرف بمبلغ حقوق الملكية حسب تعليمات المصرف المركزي.

وتتفاوت الاستثمارات من حيث: المخاطرة الائتمانية(مخاطرة النكول)والاستحقاق والسيولة (البيعية) والمعاملة الضريبية (المزايا الضريبية) على النحو التالي:

١) **المخاطرة الائتمانية أو مخاطر النكول**: فالتزامات الدولة تعتبر خالية من المخاطرة.أما المخاطرة الائتمانية للمنشآت والأفراد والقطاع الخاص فهي تزداد ومرتبطة بالتصنيف الائتماني مثلاً: وجود سندات لشركات خاصة من الدرجة AAA تكاد تكون خالية.

٢) **الاستحقاق**:تتفاوت الاستحقاقات لالتزامات الدولة من ٣ أشهر وسنة لأذونات الخزينة إلى أكثر من ٢٠ سنة لبعض سندات الدولة «كسندات التنمية» وقد يزيد بعضها عن ذلك.

٣) **البيعية أو القابلية للتسويق**:تتفاوت الالتزامات الحكومية المتنوعة في خاصة البيعية وبالتالي في سيولتها.فالتزامات الدولة تباع في أسواق واسعة مما يوفر لها نشاطاً منتظماً من العرض والطلب. وبالتالي القابلية للبيع في الأسواق الثانوية (البورصات)، وهناك بعض السندات للشركات الكبرى من الصنف AAA أكثر بيعية من السندات المحلية لبعض الدول ذات التصنيف الأقل.

٤) **المعاملة الضريبية**:فالمصرف يفضل الاستثمار في السندات التي تعفى فوائدها المكتسبة من ضريبة الدخل، فالمزايا الضريبية تشكل عامل جذب للاستثمارات.

- **الأولوية الخامسة أو الموجودات الثابتة(المباني والتجهيزات):**

وهي لا تحقق العائد للمصرف ولكنها تستخدم لغرض تقديم أفضل الخدمات للعملاء وإغرائهم من حيث الفخامة والتكنولوجيا المتطورة في العمل المصرفي.

- **الأولوية السادسة أو الحسابات خارج الميزانية (OBS)أو الحسابات النظامية:**

والتي بدأت تطور بشكل كبير من خلال المبالغ الضخمة للاعتمادات المستندية والكفالات المصرفية.

وهي حسب مقررات بازل يجب إما أن يعاد تبويبها «داخل الميزانية» حسب طبيعتها أو توضع في مجموعة مستقلة.

والآن نورد أهم المصطلحات المصرفية:

١- تسمى إدارة الاحتياطيات الأولية والثانوية معاً بـ«إدارة السيولة» لأن الغرض الأساسي منها هو تحقيق السيولة.

٢- تسمى إدارة القروض والاستثمارات معاً بـ«إدارة الربحية» لأن الهدف الأساسي منها هو لتحقيق المردود للمصرف.

٣- تسمى إدارة الاحتياطيات الثانوية وأدوات المديونية في محفظة الاستثمارات بـ«إدارة الائتمان».

٤- تسمى إدارة الأولويات الثانية والثالثة والرابعة بـ«إدارة الموجودات المربحة» لأنها تحقق العائد للمصرف.

٥- تسمى إدارة الأولوية الأولى والخامسة بـ«الموجودات غير المربحة» لأنها لا تحقق العوائد للمصرف.

رابعاً: مقاييس السيولة:

يحدد المصرف المركزي مؤشرات السيولة ويطلب من المراقبين الداخليين في المصارف التجارية مراقبتها، وتكون الجهة المخولة بدراسة معايير السيولة هي مديرية الخزينة في المصارف التجارية .

تظهر الأموال الداخلية والخارجية في قيود الخزينة وتسجل في دائرة الحسابات، لذلك تكون معنية بمراقبة نسب السيولة .

يوجد عدد من المقاييس لقياس السيولة أهمها :

١- نسبة السيولة القانونية = $\frac{\text{مجموع الموجودات السائلة}}{\text{المطلوباتمجموع}} \times 100$

وتشمل الموجودات السائلة ما يلي :

- النقد في الخزينة .
- النقد لدى مصرف المركزي .
- الودائع لدى المصارف الأخرى والمراسلين.
- الذهب.
- حوالات وشيكات قيد التحصيل .

وتتضمن المطلوبات ما يلي :

- الودائع.
- الشيكات و الحوالات مستحقة الدفع.
- ديون المصارف الأخرى على المصرف .

وتبلغ هذه النسبة حسب المعايير الدولية بين ١٠- ١٥ % تقريباً .

٢- نسبة السيولة الاحتياطية = $\frac{\text{الخزينةأدوات+الحكوميةالسندات-التجاريةالأوراق}}{\text{الودائع+الدفعمستحقةوحوالاتشيكات-الأخرىالمصارفحسابات}}$

تبلغ هذه النسبة ٥% وأحياناً تصل إلى ١٠ % عالمياً .

٣- الاحتياطي القانوني = المركز يو المصرف المصرف لدى البنك المركزي الأرصدة النقدية / الودائع

وتعبر هذه النسبة عن قدرة المصرف على مواجهة السحوبات والودائع و الأموال المخصصة لهذا الغرض، فكلما ازدادت هذه النسبة تزداد نسبة الاحتياطي ولا يتعرض للإفلاس لكن ذلك يؤثر في الربحية .

خامساً: الربحية والسيولة:

الربحية والسيولة مفهومان اقتصاديان يعبران عن كفاءة الإدارة المصرفية وقدرتها على استثمار كافة الإمكانيات المتاحة شريطة الاحتفاظ بالسيولة اللازمة لمواجهة الظروف والسحوبات الطارئة، فالإدارة المصرفية الناجحة تجري الموازنة بين توظيف واستثمار الأموال وبين الاحتفاظ بالسيولة لمواجهة الأخطار، وتحقق أعلى درجات الربحية وعادة ما تقارن المصارف بين بعضها البعض من خلال الربحية فالأول يصل إلى ٥% والآخر يصل إلى ٢%، فمثلاً العائد على الموجودات قد لا يتجاوز عالمياً ٣% والعائد على حقوق الملكية قد يصل إلى ١٠% وهكذا.. ولدراسة هذين المفهومين يجب أن ندرس كل منهما على حدة ثم نقارن بينهما في إطار عمل مصرفي متكامل.

❖ الربحية:

إذا قمنا بتحليل العمل التجاري للمصارف التجارية، نلاحظ بأن المصارف مؤسسات خدمية تقوم بتجميع الأموال من المودعين والمدخرين بأشكال وطرق مختلفة ثم تقرض هذه المبالغ للمؤسسات والشركات والأفراد المحتاجين لهذه الأموال، ومن خلال المفاضلة بين سعر الفائدة المتدني الذي تدفعه للمودعين وسعر الفائدة المرتفع الذي يدفعه المقترضون تحقق المصارف أرباحها.

إضافة إلى الأنشطة والأعمال التي تقوم بها مثل الكفالات والحوالات وتحصيل الشيكات والسندات وغيرها تحصل المصارف على عمولات أخرى تضاف إلى أرباحها.

فالربح الإجمالي في المصرف هو:

«جميع العوائد التي يحصل عليها المصرف من استثمار الودائع والأموال السائلة الأخرى والقيام بأنشطة خدمية مثل الكفالات والحوالات والاعتمادات المستندية والمتاجرة بالقطع الأجنبي وخدمة الصيرفة الإلكترونية والمضاربة في البورصة».

فالربح الإجمالي يشمل كل عائد يحصل عليه المصرف عند قيامه بأي عمل أو خدمة أو استثمار أو توظيف للأموال.

أما الربح الصافي فهو:

«الربح الإجمالي الذي يحصل عليه المصرف منقوصاً منه التكاليف الكلية».

أما الربحية فهي:

«تعبير اقتصادي يعبر عن كفاءة الإدارة المصرفية في استثمار الإمكانيات المتاحة من السيولة والخدمات والأعمال التجارية وعادة ما ينسب الربح إلى الأصول أو الموجودات أو أحياناً رأس المال وتارة إلى حقوق الملكية».

واستناداً إلى هذا التعريف يمكن تحديد خصائص الربحية بما يلي:

١- الربحية مفهوم اقتصادي يعبر عن النشاط الذي تقوم به المنشأة، فهل هي رابحة أو خاسرة وما هو مدى هذا الربح؟

٢- تعكس الربحية كفاءة الإدارة فإذا كانت الربحية مرتفعة يعني أن الإدارة ناجحة وحققت أهدافها، وإذا كانت الربحية متدنية يعني أن الإدارة غير كفوءة ومقصرة في تنظيم العمليات المصرفية.

٣- الربحية تعني استثمار الإدارة المصرفية للإمكانيات المتاحة وهي:

أ. توظيف كل ما يتوفر لديها من سيولة.

ب. زيادة حجم الخدمات فتزداد العمولات.

ج. المتاجرة بالقطع الأجنبي.

د. المتاجرة بالأصول المالية في البورصة.

٤- تنسب الأرباح للأصول أو لرأس المال أو أحياناً لحقوق الملكية وهي تعبر عن كفاءة العمل المصرفي في هذا المصرف، وتقارن المصارف هذه النسب ببعضها البعض والأفضل هو الذي يحقق أعلى النسب.

كان مفهوم الربحية وما زال المؤشر الأهم في تاريخ العمل التجاري، والمصرفي والصناعي وجميع الأنشطة، وأهم النسب:

١ - معدل العائد على رأس المال = الربح الصافي / رأس المال

٢ - معدل العائد على الأصول = الربح الصافي / الأصول

٣ - العائد على حقوق الملكية = الربح الصافي / حقوق الملكية

مثال: إليك المعلومات الإحصائية من المصارف التالية:

	مصرف أمية	مصرف العباسيين
رأس المال	٥٠٠٠٠٠٠٠٠ ليرة	٣٠٠٠٠٠٠٠٠ ليرة
الأصول الثابتة	١٥٠٠٠٠٠٠٠٠ ليرة	١٣٠٠٠٠٠٠٠٠ ليرة
الأرباح المحتجزة	٥٠٠٠٠٠٠٠ ليرة	٣٠٠٠٠٠٠٠ ليرة
الاحتياطيات	١٣٠٠٠٠٠٠٠ ليرة	٩٠٠٠٠٠٠٠ ليرة
الأرباح الصافية	٩٠٠٠٠٠٠٠ ليرة	٩٠٠٠٠٠٠٠ ليرة

ولدى المقارنة بين المصرفين تبين ما يلي:

١ - معدل العائد على رأس المال:

مصرف أمية = ٩٠٠٠٠٠٠٠٠ / ٥٠٠٠٠٠٠٠٠ = ١٨٪

مصرف العباسيين = ٩٠٠٠٠٠٠٠٠ / ٣٠٠٠٠٠٠٠٠ = ٣٠٪

٢ - معدل العائد على الأصول:

مصرف أمية = ٩٠٠٠٠٠٠٠٠ / ١٥٠٠٠٠٠٠٠٠٠ = ٦٪

مصرف العباسيين = ٩٠٠٠٠٠٠٠٠ / ١٣٠٠٠٠٠٠٠٠٠ = ٦,٩٪

٣ - معدل العائد على حقوق الملكية:

مصرف أمية = ٩٠٠٠٠٠٠٠٠ / (٥٠٠٠٠٠٠٠٠ + ٥٠٠٠٠٠٠٠٠٠ + ١٣٠٠٠٠٠٠٠٠)

= ٩٠٠٠٠٠٠٠٠ / ٦٨٠٠٠٠٠٠٠٠ = ١٣٪

مصرف العباسيين = ٩٠٠٠٠٠٠٠٠ / (٩٠٠٠٠٠٠٠٠ + ٣٠٠٠٠٠٠٠٠ + ٣٠٠٠٠٠٠٠٠)

= ٩٠٠٠٠٠٠٠٠ / ٤٢٠٠٠٠٠٠٠٠ = ٢١٪

من خلال المقارنة يلاحظ بأن مصرف العباسيين قد حقق نسباً أفضل فالعائد على رأس المال والأصول وحقوق الملكية كانت أفضل.

❖ السيولة:

تسعى المصارف من خلال عملها لتجميع أكبر كمية معينة من الودائع والمدخرات بحيث تستطيع من خلال زبائنها استثمار هذه المبالغ، وفي حال تجاوزت الودائع قدرة المصرف على التوظيف يسعى لاستثمارها لدى مصارف أخرى أو يقرضها للخزينة العامة (سندات خزينة) لكن المصرف لا يستطيع توظيف كامل المدخرات والودائع، بل عليه الاحتفاظ بنسبة معينة من الأموال على شكل نقد سائل وذلك لمواجهة السحوبات الطارئة من قبل الزبائن مثل مواسم الأعياد، والظروف الرديئة أو الظروف السياسية غير المستقرة حيث يقبل الأفراد على سحب ودائعهم، وتحسباً لعدم الوقوع في الحرج، فإنه يجب على كل مصرف أن يحتفظ بنسبة معينة من ودائعه، وعادة ما يحدد المصرف المركزي هذه النسبة ٥% أو ١٠% أو أحياناً ١٥% وهكذا..

واستناداً إلى ذلك يمكن تعريف السيولة:

«قدرة البنك الفردي على مواجهة التزاماته، والتي تتمثل بصفة أساسية في عنصرين هما: تلبية طلبات المودعين للسحب من الودائع، وأيضاً تلبية طلبات الائتمان، أي القروض والسلفيات لتلبية احتياجات المجتمع»[1].

يركز هذا التعريف على مفهوم السيولة التامة ما يمكن إقراضه للزبائن وما يمكن الاحتفاظ به، لكنه لا يؤكد على السيولة لمواجهة ظرف طارئ.

---

(١) سويلم، محمد: إدارة المصارف بين النظرية والتطبيق، المنصورة مكتبة الجلاء، القاهرة، ١٩٨٣، ص٥٢.

أما الدكتور عبد الغفار حنفي أستاذ الإدارة المالية في جامعة الإسكندرية فإنه يرى في السيولة:

«السيولة هي عبارة عن قدرة البنك على مقابلة التزاماته بشكل فوري، وذلك من خلال تحويل أي أصل من الأصول إلى نقد سائل وبسرعة وبدون خسارة في القيمة، حيث تستخدم هذه النقدية في تلبية طلبات المودعين للسحب من ودائعهم وتقديم الائتمان في شكل قروض وسلفيات لخدمة المجتمع»[1].

يتوسع هذا التعريف في شرح السيولة وخاصة لمواجهة الظروف الطارئة وتلبية رغبات المودعين، لكنه يعود مرة أخرى ليقول إن السيولة الإجمالية تخصص للمودعين والمقترضين معاً، أي يشرح السيولة الكلية.

استناداً إلى التعريفين السابقين نعرّف نحن السيولة:

«هي المبالغ التي يحتفظ بها المصرف على شكل نقود سائلة لمواجهة السحوبات العاجلة أو الظروف الطارئة وتكون نسبة مئوية من الودائع ولا يستثمرها المصرف وتبقى معطلة وتؤثر في ربحيته لكنها تخفض من مخاطر الإفلاس».

يتبين من خلال هذا التعريف بأن خصائص السيولة هي:

أ. السيولة هي تعبير نقدي مصرفي تعبر عن المبالغ التي يجب على المصرف الاحتفاظ بها بصفة إلزامية.

ب. تخصص هذه المبالغ لمواجهة السحوبات المفاجئة التي يقوم بها الزبائن مثل فترة الأعياد، والمواسم الرديئة، وأوقات السياحة في الصيف وفي حالات الظروف الطارئة التي يقدم الأفراد فيها على استرجاع ودائعهم.

---

(١)حنفي،عبد الغفار: إدارة المصارف، الدار الجامعية، الإسكندرية، ٢٠٠٧، ص ٢١١.

ج. يفرض المصرف المركزي على المصارف التجارية الاحتفاظ بنسبة معينة من الودائع تتراوح أحياناً بين ٧,٥% إلى ١٥% وذلك حسب كل ظرف يمر به الاقتصاد الوطني فتارة تصبح ١٠% وتارة ٢٠% وهكذا..

د. إن الاحتفاظ بمبالغ معينة دون تشغيل سوف يؤثر في الربحية لأن المصرف يدفع الفوائد للمودعين، ولا يستثمر هذه المبالغ. فكلما ازدادت نسبة السيولة انخفض معدل الأرباح في المصارف.

ح- تخفض من احتمالات الإفلاس في حال زيادة حجم السحوبات الطارئة.

سادساً: مكونات السيولة:

ذكرنا أن السيولة تتألف من المبالغ التي تحتفظ بها المصارف وتقتطعها من المبالغ المودعة لديها، لكن هذا المفهوم يتجاوز هذه المبالغ إلى ما يمكن أن يستطيع المصرف التصرف به في الظروف الطارئة وهي نوعان:

- السيولة الحاضرة أو الفورية: وهي المبالغ التي يستطيع المصرف التصرف بها دون قيود , وتكون تحت تصرفه مباشرة أو قد يتطلب الحصول عليها إجراء الاتصالات مع مصارف أخرى أو مع بعض الزبائن وهي:

أ. النقود الجائزة الموجودة في فروع المصرف أو الموجودة في المصرف على شكل نقود أجنبية.

ب. الودائع لدى المصرف المركزي ولدى المصارف الأخرى، لأن المصرف التجاري يحتفظ بنسبة معينة من الودائع في المصرف المركزي وعادة ما تسمى نسبة الاحتياطي القانوني.

ج. الأوراق تحت التحصيل مثل الشيكات والسندات وغيرها وعادة ما يتم تحصيلها بسرعة ويتأخر الزبائن في سحبها أو الحصول عليها، لذلك يستطيع المصرف

التصرف بها، كما يمكن للمصرف دفعها لأصحابها وتصبح ملكاً لـه لـذلك يستطيع خصمها بسرعة في حالات الضرورة.

- السيولة شبه النقدية: وعادة ما تكون هذه السيولة بحاجة إلى بعض الوقت لكي تصبح نقوداً سائلة أو قد يخسر المصرف جزءاً من قيمتـها مقابـل تسييلها ومثال على ذلك:

أ. السندات الحكومية وأذون الخزينة وهي أوراق مالية قابلة للتسييل حيث يتنازل المصرف عن جزء من الفائدة فيشتريها العديد من المصارف أو المسـتثمرين في سوق الأوراق المالية.

ب. الأسهم والسندات للشركات المساهمة حيث يسـتطيع المصـرف في أوقـات الضرورة تخفيض قيمتها فيبيعها بسرعة في سوق الأوراق المالية فيحصل علـى السيولة اللازمة.

سابعاً: حساب السيولة:

يختلف استثمار الودائع تحت الطلب عن استثمار الودائع الآجلة لـذا يحـتفظ المصرف التجاري لكل وديعة بنسبة معينة، فقد يحدد المصرف المركزي نسـبة ١٥% للودائع العاجلة (تحت الطلب)، وقد يحدد للودائع الآجلة نسبة أقل أي بحدود ٥%.

فإذا بلغت الودائع العاجلة (تحت الطلب) في مصرف أمية ٨٠ مليار ليرة سورية وبلغت الودائع الآجلة ٣٨ مليار ليرة سورية. فكم هو المبلغ الـذي سـيحتفظ بـه المصرف (السيولة).

نسبة الاقتطاع للودائع العاجلة ٨٠٠٠٠٠٠٠٠٠ × ١٥% = ١٢٠٠٠٠٠٠٠٠ ليرة

الاقتطاع للودائع الآجلة ٣٨٠٠٠٠٠٠٠٠ × ٥% = ١٩٠٠٠٠٠٠٠٠ ليرة

إجمالي الاقتطاع ١٩٠٠٠٠٠٠٠٠ + ١٢٠٠٠٠٠٠٠٠ = ١٣٩٠٠٠٠٠٠٠٠ ليرة

$$\text{نسبة السيولة} = \frac{\text{إجمالي الاقتطاع}}{\text{إجمالي الودائع}}$$

$$\text{نسبة السيولة} = \frac{١٣٩٠٠٠٠٠٠٠٠}{١١٨٠٠٠٠٠٠٠٠٠} = \%١١,٧$$

يجب على مصرف أمية الاحتفاظ بمبلغ ١٣٩٠٠٠٠٠٠٠٠ ليرة سورية مقابل الودائع الموجودة لديه وهي ١١٨ مليار ليرة سورية حيث يؤثر هذا المبلغ في الربحية في هذا المصرف.

ثامناً: المفاضلة بين الربحية والسيولة:

تواجه الإدارة المصرفية عدة مشكلات مصرفية تسعى وتحاول إيجاد الحلول لها، استناداً إلى كل حالة، لكن أكبر المشاكل التي تواجه المصرف هي المفاضلة بين الربحية والسيولة، فلكي يحافظ المصرف على الوضع الآمن عليه الاحتفاظ بنسبة سيولة أكبر، وبالمقابل لكي تزداد الربحية عليه توظيف الجزء الأكبر من الودائع.

فالسيولة والربحية مفهومان متعارضان، يؤدي الأخذ بالسيولة للأمن والأمان ولكن مع انخفاض حجم الأرباح، وبالمقابل تؤدي زيادة الربحية إلى إمكانية تعرض المصرف للخطر في بعض الظروف.

إن بقاء المصرف في ظروف آمنة وزيادة معدلات الربح يتطلب من الإدارة المصرفية القيام بالإجراءات التالية:

أ. يجب على إدارة المصرف الاحتفاظ بنسبة السيولة التي يقررها العرف المصرفي أو المصرف المركزي، ولا يجوز للمصرف استثمار هذه الأموال لأن ذلك يعرض المصرف للخطر.

ب. البحث عن الزبائن الجيدين وإهمال الزبائن الرديئين أو الاعتذار لهم عن تقديم القروض والخدمات بطرق دبلوماسية، بحيث لا يؤثرون على سمعة المصرف أو طرق تعامله.

ت. تطوير الخدمات المصرفية بشكل مستمر فقد وصلت خدمات المصرف إلى ١٠٠ خدمة أو أحياناً إلى ١٥٠ خدمة تدر للمصرف عمولات جيدة فعلى المصرف الاستمرار في تطوير هذه الخدمات بهدف زيادة حجم العمولات وبالتالي زيادة الربحية.

ث. تطوير الصيرفة الإلكترونية عبر الاستعانة بشركات الصيرفة والتقانة لأنها تدر دخلاً جيداً للمصرف.

ج. تكوين المحافظ الاستثمارية للزبائن لأن أعمال المضاربة تدر للمصرف التجاري عمولات كبيرة.

ح. التركيز على التوظيفات مقيدة الأجل لأنها تزيد من حجم الربحية وتخفف من مخاطر السيولة وهي مبالغ سريعة العودة مقابل القروض طويلة الأجل.

خ. تطوير الرقابة المصرفية الداخلية وذلك من خلال تكوين كادر متطور يستطيع إيقاف القروض عديمة الجدوى، أو التي يرغب أصحابها باستثمارها في أوجه ونشاطات غير المخصصة لها.

إن هذه الإجراءات والتوجهات سوف تزيد من حجم السيولة وتضع المصرف في حالة آمنة يستطيع مواجهة الظروف الطارئة، وسوف تزيد من أرباحه مقابل المصارف الأخرى.

وقل رب زدني علما
جامعة دمشق
Damascus University

الفصل الثامن

إدارة الاستثمار

أولاً: أهداف الاستثمار.

ثانياً: مجالات الاستثمار.

ثالثاً: العوامل المؤثرة في سياسة الاستثمار في البنك.

رابعاً: ضوابط سياسة الاستثمار.

خامساً: الاعتماد الإيجاري.

وقل رب زدني علما
جامعة دمشق
Damascus University

يحتل التوظيف في الاستثمار المكانة الثانية بعد إشباع حاجات النشاط الاقتصادي إلى القروض. فبعد وضع قدر كاف من الأموال التي في حوزة البنك لمواجهة مسحوبات العملاء وطلبات القروض، يعمل البنك على توظيف الفائض عنده في استثمارات طويلة الأجل نسبياً بدلاً من ترك ذلك الفائض عاطلاً دون تشغيل. فليس من مهمة البنك اكتناز المال وحجبه عن التداول.

ويقوم مجلس الإدارة في أي بنك بإقرار سياسة عامة للاستثمار يلتزم بها المنفذون وتهدف هذه السياسة إلى تعريف أهداف البنك وتوصيفها فيما يتعلق بإدارة السيولة وإدارة الاستثمار، وتحديد نطاق السلطات الممنوحة لمدير الاستثمارات في البنك وحدودها (من قبل مجلس الإدارة). وتعتبر هذه السياسة بمثابة **المرشد للتنفيذ**، وتعتبر الأساس الذي يتم عليه تقييم إدارة الاستثمار في البنك.

والمقصود بالاستثمارات هنا الاستثمارات التي لا تعتبر من الاحتياطي الثانوي (الوقائي). فالاستثمار يتم بعد توفير متطلبات السيولة (الاحتياطيات الأولية والثانوية) وبعد منح القروض المطلوبة، فهو استثمار للأموال الفائضة.

ومن الناحية المصرفية، فإن كلمة الاستثمار تستخدم لتشمل الأموال التي توضع في شراء أسهم شركات وسندات خاصة أو عامة لآجال طويلة بهدف تحقيق عائد. وتختلف الاستثمارات عن القروض من عدة نواح:

١- في حالة الاقتراض نجد أن المقترض هو الذي ينشئ القرض أما في حالة الاستثمارات فإن البنك هو الذي ينشئ العملية بالدخول في أسواق المال للشراء أو للبيع.

٢- في حالة القروض يكون البنك هو الدائن الأساسي أما في حالة الاستثمار فإن البنك يكون مستثمرا" حاله كحال الآخرين.

٣- يحمل القرض معه مفهوم الاحتفاظ بشيء لمدة صغيرة نسبياً على أساس أن المبلغ سيرد بقيمته. أما الاستثمار فإن الهدف منه الحصول على تدفق سنوي لمدة طويلة قبل أن يتم استرداد الأصل.

٤- في الاقتراض المصرفي علاقة شخصية بين المقترض والبنك، أما في الاستثمار المصرفي فلا توجد مثل هذه العلاقة الشخصية.

إن الخط الذي يفصل بين حساب الاستثمار في البنك، وبين الاحتياطي الوقائي (الثانوي) خط رفيع، فمن الممكن جداً أن يحوي الاحتياطي أذوناً على الخزانة وعلى أوراق حكومية (سندات حكومية) كما أنه من الممكن أن يحوي حساب الاستثمار أيضاً أذون خزانة وأوراقاً حكومية.

وإن التمييز الوحيد هو مسألة الاستحقاق مع افتراض درجة جودة الأوراق المالية وقابليتها للبيع نفسها. وإن حساب الاستثمار بالطبع يحتوي على أوراق مالية تحمل قدراً أكبر من الخطورة عما يحويه المستثمر تحت بند الاحتياطي الوقائي، على أساس أن الهدف من الاستثمار المصرفي هو تحقيق الأرباح.

فإذا اعتبر البنك أن الأوراق المالية المستحقة في ظرف ثلاثة شهور أو ستة شهور هي احتياطي وقائي، فإن الأوراق المالية التي تستحق بعد ذلك نصنف على أنها حساب استثمار.

وكثيراً ما يشار إلى الاستثمارات في المصارف التجارية على أنها تلك الأصول التي تكون الاحتياطي الوقائي وحساب الاستثمار. واللفظ الشائع المستخدم ليعبر عن ذلك هو «محفظة الأوراق المالية»

أولاً: أهداف الاستثمار:

تختلف الأهداف العامة التي تسعى إليها المصارف التجارية في عمليات الاستثمارات وفقاً للظروف الاقتصادية والسياسية المحيطة بالمجتمع، وفقاً لدرجة المخاطرة التي يمكن أن تتحملها إدارة البنك. وتتلخص عموماً أهداف الاستثمار عند المصارف التجارية في الأغراض الأربعة الآتية:

١- تحقيق عائد إضافي عن طريق توظيف بعض الموارد بدلاً من تركها عاطلة لدى البنك.

٢- الاحتفاظ باحتياطيات قابلة للتحويل إلى نقود، لتأمين حالة السيولة عند البنك. فالأوراق المالية بأنواعها سهلة التحويل إلى نقود في وقت قصير. وبالمقابل فهي تحقق عوائد للبنك ما دام لا يضطر إلى تسييلها لمواجهة سحوبات المودعين، وسد حاجات المقترضين.

As good as possible- as bad as necessary

١- التمكن من مواجهة التمويل الموسمي أو السحب المفاجئ من الودائع أو من الاعتمادات المفتوحة للعملاء. ففي احتفاظ البنك بمحفظة الأوراق المالية ما يبعد عنه خطر التعرض للأزمات. وأيضاً يستطيع أن يوفر قدراً من السيولة اللازمة له، بأن يقترض من البنك المركزي بضمان ما في حوزته من أوراق مالية.

٢- يستهدف البنك مصلحة الاقتصاد الوطني، فعندما يكتتب في أوراق حكومية (سندات خزينة) فهو يحمل عبئاً في تمويل خطط التنمية وسد حاجات الإنفاق الحكومي.

ثانياً: مجالات الاستثمار

يمكن حصر أوجه الاستثمار التي يقوم بها البنك فيما يلي:

١) الاستثمارات المباشرة:

الاستثمارات المباشرة هي قيام البنك من جانبه بالمشاركة في تأسيس المشروع بغض النظر عن عدد الأسهم المملوكة، وبمقتضى ذلك يتولى البنك دراسة المشروعات المتاحة على الخريطة الاستثمارية للدولة، أو فحص ما يعرض عليه من مشروعات بواسطة المستثمرين، وإذا ما بينت الدراسات إمكانية نجاح تلك المشروعات، فتساهم المصارف في إقامة المشروعات في شكل شركات مساهمة تمتلك جزءا" من أسهمها أو كل أسهمها.

وعادةً ما تكون المشروعات السياحية أسرع الاستثمارات المباشرة تحقيقاً للعائد، تليها مشروعات الأمن الغذائي والمشروعات المصرفية.

٢) الأوراق المالية الحكومية:

وهي السندات التي تصدرها الدولة وتطرحها للاكتتاب طويل الأجل بغرض تمويل بعض المشروعات. وذلك عوضاً عن الاعتماد على موارد خارجية، ومن أمثلة هذه الأوراق سندات القرض الوطني، وسندات قروض الإنتاج، وسندات التنمية التي تصل أحياناً لأكثر من عشرين سنة.

وقد تكون الأوراق المالية مضمونة من الحكومة عن طريق ضمان حد أدنى من الأرباح.

٣) أذون الخزينة:

وهي عبارة عن صكوك تصدرها خزانة الدولة لحاملها لمدة قصيرة تتراوح بين ١٥ إلى ٩١ يوماً وغالباً ما تصدر لمقابلة الغطاء المترتب على زيادة الإصدار النقدي،

أو لمقابلة العجز الموسمي المترتب على زيادة الصرف في أوقات لا تتوفر فيها الإيرادات الكافية. وعادة ما تسعى المصارف المركزية إلى تشجيع المصارف التجارية في الاستثمار في هذا المجال بإدخال هذه الاستثمارات في حساب نسبة الاحتياطي كما قد تعتبر من مكونات الأموال السائلة الداخلة في حساب نسبة السيولة. وأيضاً يمكن إعادة خصمها لدى البنك المركزي عند الضرورة.

٤)- أسهم الشركات:

تتجه نسبة كبيرة من استثمارات المصارف التجارية في الخارج إلى الأوراق المالية للشركات المساهمة باعتبارها تمثل خط دفاع متينا" لمواجهة مخاطر نقص السيولة حيث يمكن بيعها في أي وقت في بورصة الأوراق المالية.

فإذا رغب البنك في استثمار بعض أمواله في هذا النوع من الأوراق فإنه يسترشد بتطور أسعارها السوقية مقارنة بأسعارها الاسمية. وأيضاً بنسبة ما توزعه من أرباح، أما بالنسبة للمساهمة في أسهم الشركات التي لم تقم بعد فيلزم للبنك دراسة مشروع الجدوى الاقتصادية والتسويقية المعد عن الشركة وتحديد إمكانيات المساهمة وفقا لحاجات الاقتصاد الوطني، وما يمكن أن تدره من ربحية في المستقبل.

٥)- الذهب والصكوك المقومة بالذهب:

وهذا وجه آخر من وجوه استثمارات المصارف التجارية- بالذات في الدول الرأسمالية المتقدمة — وفي هذا السبيل تقوم المصارف التجارية بشراء الذهب عند انخفاض أسعاره نسبيا، لكي تبيعه عندما ترتفع تلك الأسعار. ولا شك أن هذا النوع من الاستثمار لا يعادله نوع آخر من حيث كفاءة الضمان، لان التغير في أسعار الذهب يكون ضئيلاً بدرجة لا يخشى البنك المستثمر أمرها، كما أن أسعارها تميل دائما إلى الزيادة لتأثرها بالأحداث العالمية والنقص النسبي في عرض الذهب، ومهما كانت الزيادة في أسعار الذهب طفيفة، فإنها تمثل ربحاً للبنك، فضلاً عما يعود عليه

التعامل في الذهب أو الصكوك المقومة به بسبب ما يتمتع به هـذا المعـدن أو تلـك الصكوك من سيولة ذاتية.

ثالثاً: العوامل المؤثرة في سياسة الاستثمار في البنك

تقوم السياسة العامة للاستثمار عند البنك على مجموعة من العوامل الرئيسة أهمها:

١- حركة الودائع:

إن الزيادة في الودائع لدى البنك، تتيح له القدرة على خلق كمية إضافية مـن الائتمان، ويصبح لديه القدرة على منح كمية أكبر من القروض، ولكن إذا لم يقبـل المتعاملون على القروض، فإن البنك يجد لزاماً عليه أن يعوض هذا الأمر في توجهه نحو الاستثمار في الأوراق المالية وغير ذلك.ولابد من الانتباه لطبيعة هذه الودائع، وهل هي ودائع تحت الطلب (لأجل قصير) أو لأجل طويل، ورسم سياسته الاستثمارية بناء على ذلك وفق ما يسمى بسلم الاستحقاق.

٢- الطلب على القروض:

الأولوية دائماً للقروض، بعد ذلك يأتي الاستثمار (التوسع في الإقراض والانكمـاش في الاستثمار) كونها الأكثر ربحية. فكلما زاد الإقبال على الاقتراض مـن البنـك، أدى هـذا إلى تصفية جزء من استثمارات البنك ليعيد توجيه الأموال نحو القروض.

٣- حالة سوق الأوراق المالية:

إن درجة انتعاش السوق المالي يشكل عامل إغراء للبنك للدخول فيه بائعـاً أو مشترياً. فإذا كان مستوى أسعار الأوراق المالية في ارتفاع، فهذا يعني توقعاً لمزيد مـن الرواج والانتعاش، فيدخل البنك مشترياً لهذه الأوراق، أو على الأقل يظل محتفظاً بمـا في حوزته منها، والعكس صحيح.

٤- سياسة الدولة تجاه عمليات الاستثمار:

من خلال القوانين والأنظمة التي تحرم على المصارف القيام ببعض الأعمال التجارية أو المصرفية، أو من خلال وضع السقوف الائتمانية التي تحددها السلطات النقدية في الدولة، وأيضاً من خلال الضوابط التي يضعها البنك المركزي على المصارف التجارية في إطار رسم سياسته النقدية.

رابعاً:ضوابط سياسة الاستثمار

من الأهمية بمكان لكل بنك تصميم سياسة للاستثمار تتناسب مع قدرته المالية وموسمية أعماله وطبيعة الطلب على قروضه. فالمصارف التي تتعرض لتقلبات موسمية حادة في ودائعها أو في قروضها تحتاج إلى سيولة أكثر من المصارف التي تتميز قروضها وودائعها بالثبات نسبياً. فإذا تم تحديد توقعات البنك من القروض وتوقعاته من الودائع فإنه يمكن رسم سياسته الاستثمارية.

إن هدف الاستثمار يجب ان يكون واضحاً من حيث الربحية والسيولة والأمان. ومن القواعد المصرفية السليمة تنويع الأوراق المالية التي يحتفظ بها البنك، حيث لا يتم الاعتماد على نوع واحد فقط، ولا سيما بالنسبة للأوراق غير المضمونة من قبل الحكومة.

إن درجة الربحية ودرجة المخاطرة في أية استثمارات تتوقف على:

١- جودة الاستثمار: Quality

هناك علاقة عكسية بين الربحية وجودة الأوراق المالية. فكلما كان الاستثمار مضموناً (أذونات الخزينة) قلت ربحيته، بينما تكون العلاقة طردية بين الربحية والمخاطرة (أسهم شركات ضعيفة). وينصح خبراء الاستثمار بضرورة التنويع في الأوراق المالية وذلك للحد من المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها نوع معين في ظروف معينة.

٢- المستوى العام لسعر الفائدة: Interest Rate

تتأثر الأرباح من أصول المحفظة الاستثمارية بمعدل الفائدة السائد وقت شراء الأوراق المالية، ويؤثر مستوى السوق في المخاطرة عندما تكون الأسعار مرتفعة لأن هناك احتمال لانخفاض الأسعار، ومن ناحية أخرى فإنه عندما نشتري الأوراق المالية بأسعار منخفضة نسبياً فإن احتمالات انخفاض السوق تكون قليلة بالطبع.

٣- تاريخ الاستحقاق: Maturity

إن احتفاظ البنك بأوراق مالية معناه في الواقع التزامه بالتخلي عن الأموال لأجل محدد..وكلما طال أجل الاستحقاق زادت درجة عدم التأكد بثبات الظروف. ليس فقط في الوقت الذي يستحق فيه الالتزام ولكن أيضاً في الفترة مابين الشراء وبين الاستحقاق.

وعلى هذا يجب على إدارة البنك مراعاة الاعتبارات السابقة في سياستها الاستثمارية تحقيقاً لوظيفة البنك.

خامساً:الاعتماد الإيجاري Leasing

نشأت هذه الخدمة بمفهومها الحديث لتأكيد دور المصارف التجارية في دعم مجالات التنمية المختلفة، والتغلب على العوائق الخاصة بتمويل المشروعات المفيدة للمجتمع. ويعني الاعتماد الإيجاري قيام البنك بتمويل شراء مجموعة معينة من الأصول الثابتة أو المنقولة والقيام بتأجيرها للغير لفترة معينة وفقا لشروط محددة تنتقل بعدها الملكية للعميل المستأجر.

وترجع فكرة الاعتماد إلى عام ٣٠٠٠ قبل الميلاد (عند المصريين القدماء) وقد ظهر هذا النوع بصورته الحديثة في الولايات المتحدة عام ١٩٥٢م وشهد نجاحاً كبيراً جعله ينتشر في كافة أنحاء العالم خاصة خلال الفترة بين ١٩٦١ حتى ١٩٦٣م.

أ- مزايا الاعتماد الإيجاري:

هناك ثلاثة مزايا رئيسية تدفع المصارف إلى استخدام الاعتماد الإيجاري:

١- وفرة الربح:لأنه عبارة عن قرض طويل الأجل يسدد على أقساط وهو أكثر القروض ربحية.

٢- استكمال وظيفة الإقراض:لأنه يعمل تحت إشراف البنك من أجل تمويل شراء المعدات.

٣- جذب عملاء جدد للبنك:من خلال هذه النوعية من القروض، والتي حققت نجاحاً كبيراً.

٤- إمداد الطرف المستأجر بكمية كبيرة من التمويل في شكل عيني ونقدي مع توفير آجال للاستحقاق.

ب- صور الاعتماد الإيجاري:

يتخذ الاعتماد الإيجاري أربعة صور رئيسية:

١. الاعتماد الإيجاري المنقول:

وعن طريق هذا الاعتماد يتم تمويل التجهيزات المهنية اللازمة للصناعة ووسائل الأشغال العامة وأدوات المقاولة والحاسبات الإلكترونية والأجهزة الطبية.....وغيرها وفترته تتراوح مابين ٢-٥ سنوات.

٢. الاعتماد الإيجاري العقاري:

ويستخدم في بناء العقارات والمكاتب والمستودعات والمصانع والمستشفيات والجامعات والفنادق وتبلغ مدة التأجير مابين ١٥- ٢٠ سنة.

٣. الاعتماد الإيجاري الصناعي:

هنا يقيم البنك مشروعاً صناعياً كاملاً ومستقلاً تماماً بهدف تأجيره، حيث يقوم بدراسته بشكل كامل من حيث الجدوى والسوق والوضع الاقتصادي بشكل عام وكون

المخاطرة عالية فإنه يختار المشروعات المستقرة والتي لا يهددها التطور الفني والتقني السريع مثلاً :معمل أسمنت أو سكر أو زجاج وليس في مجال الكومبيوتر والبرامج.

٤. الاعتماد الإيجاري الدولي:

وهو الذي تشترك به مجموعات دولية (أكثر من بلد) لتمويل عمليات كبيرة على مستوى الاقتصاد الوطني **مثل**:تمديد خطوط أنابيب النفط والغاز وبناء السفن – شبكات الكهرباء المشتركة.

ويمكن للمصارف التجارية في الدول النامية إذا ما طبقت هذا الأسلوب، أن تحل الكثير من المشاكل التي تواجه بلدانها.... مثل الأمور المتعلقة بالطاقة والصناعة، ونظم المعلومات، والإسكان والتعليم والسياحة...الخ. وخصوصاً إذا ما تمت الاستعانة بالتسهيلات التي تقدمها المصارف العالمية في هذا الشأن.

سادساً: مخاطر الاستثمار في الأوراق المالية :

يسعى أكثر المستثمرين للموازنة بين العوائد و المخاطر فيستثمرون بالأوراق المالية التي تحقق أفضل عائد بأقل المخاطر ، وفي حال زيادة المخاطر نجدهم يضحون بالأرباح في سبيل الاستقرار و الابتعاد عن الأزمات . لكن القليل من المستثمرين نجدهم يغامرون فيشترون أوراقا" مالية ذات مخاطر مرتفعة و عوائد قليلة أملاً في تحسن أسعارها فيحققون ضربة الحظ التي يبتغونها ، فيصبحون من كبار المستثمرين .

إن المضاربة في الأوراق المالية أمر متباين بين المستثمرين فالبعض يخاطر ويغامر والبعض يتخوف ، والبعض يتوازن ، أما المستثمر الرشيد فهو الذي يقارن بين العائد والمخاطرة و يختار الاستثمارات الأقل مخاطرة و ذات العائد المرتفع بهدف الاستقرار و التوازن [١]

---

(١) محمد مطر – فايز تيم : إدارة المحافظ الاستثمارية , دار وائل لنشر عمان ٢٠٠٥ ص ٢٠-٢٣

❖ – أنواع المخاطرة الاستثمارية :

تضم جميع المخاطر التي يتعرض لها المستثمر في السوق سواء أكانت ناجمة عن الظروف الاقتصادية العامة ، أم الظروف الخاصة بشكل شركة أو قطاع صناعي معين الأمر الذي يؤثر في الأوراق المالية لورقة معينة .

واستناداً إلى ذلك تقسم المخاطر إلى قسمين :

القسم الأول : المخاطر النظامية أو العامةSystematic Risks

وهي المخاطر التي تصيب السوق بمجملها وهي شاملة بطبيعتها مثل مخاطر سعر ..... و مخاطر السوق لا يمكن التخلص منها بتنويع المحفظة الاستثمارية[1]

إن المخاطر المنتظمة تنجم عن الظروف الاقتصادية والاجتماعية والسياسية العامة و عن القرارات الحكومية التي تخص القطاعات الإنتاجية والحرفية ، ولا يقتصر تأثيرها على قطاع معين أو شركة معينة ، بل تؤثر في السوق المالية بأكملها و في جميع الأوراق المالية وأهم هذه المخاطر :

١. الإضرابات الاجتماعية و المطالبة بزيادة الأجور مما يؤثر في كافة القطاعات الاقتصادية .
٢. الاضطرابات السياسية والصراع بين الأحزاب حول البرامج الحكومية مما يؤثر في الوضع الاجتماعي والسياسي معاً .
٣. ظروف الركود أو التضخم في الاقتصاد الوطني (الدورات الاقتصادية)
٤. القرارات الحكومية التي ترفع من سعر الفائدة أو تخفضه مما يؤثر في جميع الأسعار .
٥. زيادة معدلات الضرائب أو تخفيضها فتتأثر جميع القطاعات .

---

(١)نضال الشعار : سوق الأوراق المالية وأدواتها (البورصة) حلب سوريا ٢٠٠٦ ص ١٢٨

٦. ظهور مواسم زراعية رديئة فتؤثر في الصناعة والتجارة و يتأثر الاقتصاد بهذا الموسم نظراً لانخفاض الأجور والأرباح في الزراعة كقطاع رائد .

إن هذه الظروف و الإجراءات تؤثر بشكل مباشر في أسعار الأوراق المالية،فالمصرف الذي اشترى أوراقاً كثيرة من شركات متعددة و تأثرت بالظروف الجديدة سوف تزداد خسارته ، وهذا الأثر ينجم عن الظروف العامة لا دخل للمصرف بها .

القسم الثاني : المخاطر غير النظامية(الاستثنائية)Nonsystematic Risks

وهي المخاطر التي تحيط بشركات معينة في السوق مثل المخاطر القطاعية أو المالية . و هذه المخاطر ترتبط بفرع صناعي مما يؤثر في شركات تعمل في هذا القطاع ، وتكون أسعارها عرضة للتقلبات ، فإذا حصل موسم قطن رديء تتأثر شركات الغزل والنسيج و يؤثر ذلك في أسهم شركات الغزل والألبسة القطنية مثلاً.

إن هذه الأنواع متعددة أهمها :

١. حدوث إضرابات عمالية في شركة معينة أو قطاع معين بهدف زيادة الأجور مما يؤثر في أرباح هذه الشركات فتنخفض أسعار أسهمها [١]
٢. ظهور أخطاء إدارية معينة في بعض الشركات مثل سوء التخزين في شركة نفطية زيادة أو نقصاناً قد يؤثر في أرباحها فتتأثر أسهمها .
٣. ظهور اختراعات تقانية جديدة في مجال النسيج أو التبريد والتكييف فيؤثر في الشركات القائمة وتتأثر أسعار أسهمها .

(١) محمد مطر – فايز تيم : إدارة المحافظ الاستثمارية , دار وائل لنشر عمان ٢٠٠٥ ص٤٠ مرجع سابق

٤. تغير أذواق المستهلكين من سلعة إلى سلعة أخرى , مثل شركات البلاستيك أثرت في صناعة الأخشاب والحديد , وقد انخفض الانتاج من تلك السلع مما أثر في أسعار أسهمها .

٥. المبالغة في القروض في شركة معينة قد يؤثر في أرباحها أو قد يعرضها للإفلاس عندما لا تستطيع سداد ديونها مما يؤثر في أرباحها وأسعار الأسهم.

إن هذه المخاطر أو هذه الأحداث تؤثر في قطاع معين من شركات محددة مما يؤثر في أسعار الأسهم فتزداد مخاطر المستثمرين في أسهم هذه الشركات.

❖ - سياسات الاستثمار والحد من المخاطر الاستثمارية :

بعد ذكر أنواع المخاطر ينبغي على إدارة المصرف إعداد سياسات استثمارية تخفف إلى حد ما من المخاطر المحتملة التي تحدثنا عنها , ومعرفة المخاطر وأنواعها وآلية تأثيرها في أسعار الأسهم تشكل نصف الحل لمشاكل المصرف , لذلك على المصرف دراسة عدد من الخيارات عن إعداد سياسة الاستثمار وأهم هذه الخيارات :

١- سياسة التنويع: وتعني أن يقوم المصرف بتوظيف أمواله في عدة مجالات استثمارية وعدة أوراق مالية وعدد كبير من السندات بحيث إذا تعرض قطاع معين أو ورقة معينة للمخاطر يكون أمامه أوراق أخرى قليلة المخاطر, فلا تتأثر استثماراته سلباً في الظروف غير الجيدة.

يعد التنويع أداة مؤثرة في تخفيض المخاطر في الأوراق المالية , ويكون تنويع الاستثمار في عدة أشكال أهمها :

- تنويع الأوراق : أي على المصرف أن يستثمر في الأسهم العادية والأسهم الممتازة والسندات الحكومية والسندات غير الحكومية ... [١]

(١) رضا صاحب أبوحمد : إدارة المصارف ، مرجعه سابق ص ٢٦١

- تنويع النشاط : أي يستثمر المصرف في أوراق مالية لشركات صناعية وتجارية وزراعية وشركات الخدمات والشركات المالية ...
- تنويع الفترة الزمنية : أي يجب على المصرف أن يشتري الأوراق المالية من فترة شهر إلى ثلاثة أشهر إلى ستة أشهر إلى سنة أو أكثر بحيث كلما استحق قسم منها يشتري أوراقاً جديدة تستمر باسترجاع السيولة إلى المصرف .

٢- استراتيجية الاستثمار في الأوراق الحكومية :

تفرض وزارة المالية على المصارف التجارية الاستثمار بالأوراق الحكومية (أوراق خزينة – سندات حكومية – سندات المحافظة أو البلدية)

وهذا الاستثمار لا يكون مجزياً كثيراً للمصرف لأن الفائدة عادةً ما تكون بين ١ – ٢ % مقابل الفائدة العادية ٥-٦% لذلك على المصارف ألا تبالغ في شراء الأوراق المالية الحكومية لأنها ذات مخاطر معدومة ، لكن أرباحها منخفضة وسيولتها مرتفعة ، فعندما يحتاج المصرف إلى سيولة يبيعها بسرعة وفي حال عدم البيع يخصمها لدى المصرف المركزي مقابل التنازل عن جزء من أرباحها الأمر الذي يحقق للمصرف درجة عالية من الأمان المصرفي .

٣- سياسة العائد المطلوب :

نظراً لأن المصرف سوف يضحي بالعائد المتحقق له من جراء الاستثمار بالقروض، لذلك عليه تحديد العائد المطلوب للاستثمار في الأوراق المالية ، واستناداً إلى ذلك يجب أن يحقق العائد المطلوب الشروط التالية :

- مقابل السيولة الممكنة يجب أن يكون العائد في أدنى مستوياته، وذلك في الأوراق المالية الحكومية (عائد متدن).
- مقابل المخاطر المرتفعة (الاستثمار بالأسهم) يكون العائد مرتفعاً.

- مقابل فوائد القروض طويلة الأجل يكون العائد مرتفعاً (أي الاستثمار في الأوراق المالية لشركات خاسرة أو مغمورة) على أمل تحسن وضعها المادي فترتفع أسعار أسهمها.
- العائد حسب الزمن، فكلما انخفضت فترة الورقة المالية ينخفض سعر الفائدة وكلما زاد زمن السداد تزداد أسعار الفائدة.

على المصرف إجراء دراسة حول طبيعة كل استثمار واختيار مزيج من هذه العوائد بحيث يكون متنوعاً من حيث الزمن والعائد والمخاطرة.

وقل رب زدني علما
جامعة دمشق
Damascus University

الفصل التاسع

الائتمان المصرفي

ماهيته وأهميته وأنماطه

أولاً: تعريف الائتمان.

ثانياً:محددات الائتمان وضوابطه.

ثالثاً: أهداف الائتمان.

رابعاً: آلية خلق الائتمان.

خامساً: حدود خلق الائتمان.

سادساً: مزايا الائتمان.

سابعاً: سلبيات الائتمان.

وقل رب زدني علما
جامعة دمشق
Damascus University

يلعب الائتمان دوراً هاماً في الاقتصاديات الحديثة، وتزداد هذه الأهمية مع تطور الإنتاج والاستهلاك (العرض والطلب)، فالمنتج أصبح بحاجة ماسة إلى الأموال نظراً لعدم قدرته على تمويل جميع عملياته، والشركة المساهمة بما تمتلكه من إمكانيات أصبحت عاجزة عن تمويل كافة مراحل أنشطتها الإنتاجية والخدمية، لذلك أصبحت مضطرة للاقتراض بهدف إتمام خطتها السنوية وتقديم السلع والخدمات للمجتمع.

إضافة إلى ذلك أصبح المستهلك بحاجة إلى الائتمان لكي يشتري جميع حاجياته، بسبب تدني الدخول من جهة أو الحاجة للشراء في فترات تخفيض الأسعار من جهة ثانية. لذلك أصبح المستهلك مضطراً لتمويل الشراء عن طريق الائتمان.

إن تطور الأعمال الإنتاجية والاستهلاكية وتطور الأنشطة الخدمية ساعد المصارف على زيادة الائتمان وتنويعه، فكلما أنتجت المصانع أصنافاً جديدة أدى ذلك إلى توسع مجالات عملها. كما أن ثورة الاتصالات وتطور أنظمة المعلومات والإنترنت والنقل بكافة مجالاته واختصاصاته قد ساعدت المصارف على الدخول في مجال جديد لتقديم القروض للطالبين الجدد في هذه الأنشطة.

وبالمقابل ساعد تطور الائتمان المدخرين على توظيف أموالهم في المصارف من خلال عروض وأشكال جديدة قدمتها لكي تجذب هذه المدخرات وبالتالي زادت من الفوائد والمزايا التي يحصلون عليها مقارنة بالفترات السابقة.

فما هو الائتمان، وما هي أنواعه وآثاره على الاقتصاد الوطني؟

أولاً: تعريف الائتمان:

يعني الائتمان لغة الاطمئنان على سلامة المال الذي يقدمه المقرض للمقترض، وقد أتت من الأمان، أما في النظام المصرفي فهو:

«تأجير لرأس المال أو لقوة شرائية اعتماداً على الثقة التي يستحقها عمل تجاري أو عميل معين لما يتضمنه الائتمان من مخاطرة كبيرة حيث ينبغي على المدين أن يستثمر رأس المال المقترض حتى يتمكن من رده مع الفائدة المستحقة عليه»[1].

إن هذا التعريف يركز على قروض رأس المال أو النقود بحد ذاتها ولا يظهر مانح الائتمان من هو وما هي مجالات عمله ولماذا منح هذا الائتمان.

أما التعريف الثاني للائتمان فهو:

«مبادلة قيمة حاضرة في مقابل وعد بقيمة آجلة مساوية لها، غالباً ما تكون هذه القيمة نقوداً، وهناك طرفان في عملية الائتمان: الأول هو مانح الائتمان ويسمى بالدائن أو المقرض، والثاني هو متلقي الائتمان ويسمى بالمدين أو المقترض ويضاف إلى قيمة الائتمان سعر الفائدة تدفع مستقبلاً نظير تخليه عن القيمة الحاضرة»[2].

ويؤخذ على هذا التعريف عدم وضوح أهداف الائتمان ولماذا يحصل عليه المقترض هل لتمويل الأنشطة الإنتاجية، أم الاستهلاكية.

ومما تقدم يمكن أن نعرف الائتمان بأنه:

«علاقة نقدية بين صاحب المال وهو المقرض والمستفيد وهو المقترض تقوم في جوهرها على التخلي عن القيم الحاضرة ولفترة زمنية محددة مقابل الحصول على قيم آجلة أكبر بهدف تطوير القطاعات الإنتاجية أو زيادة الاستهلاك للمستفيد، يؤثر في النتيجة على حركة النشاط الاقتصادي».

إن هذا التعريف الشامل للائتمان يتضمن مجموعة من السمات والخصائص أهمها:

---

(١)عبد الحميد، عبد المطلب: اقتصاديات النقود والمصارف، مرجع سابق، ص ١٤١.

(٢)شامية،أحمد زهير: اقتصاديات النقود والمصارف، مرجع سابق، ص ٢٣٣.

١- الائتمان في جوهره هو علاقة نقدية لأن النقد يتوسط هذه العملية ويجب أن يتوفر عنصر الثقة في هذه العلاقة لكي يتخلى المقرض عن المال، ويحصل عليه المستفيد على أمل السداد مستقبلاً دون مخاطرة.

٢- يوضح مضمون هذه العلاقة وهو الدين المبلغ الذي يتم الاتفاق عليه وعادة ما يطلق على مبلغ الدين القيم الحاضرة مثلاً ٥٠ ألف ليرة أو مليون ليرة.

٣- المدين والدائن: يجب أن يمتلك الدائن المبالغ اللازمة التي يحتاجها المقترض وبالشكل الذي يريد حتى يبقى الإنفاق حراً وليس عقد إذعان، كما يحق للمقترض الحصول على الأموال حسب حاجته لكي يقوم بالأعمال التي يخطط لها.

٤- سعر الفائدة: إن سبب التخلي عن القيم الحاضرة الفورية (النقد) هو الحصول على مبالغ أكبر في المستقبل بعد سنة أو خمس سنوات (الأصل + الفائدة المقررة) فلو كانت المبالغ المسلفة مليون ليرة ولمدة عشر سنوات يكون المبلغ الذي يجب سداده (الأصل + سعر الفائدة) فلو كان ٩% يكون التسديد بعد سنة باعتبار الفائدة بسيطة هو: ١٠٩٠٠٠٠ ليرة

وبعد ٥ سنوات ٩% × ٥ سنوات = ٤٥٠٠٠٠

١٠٠٠٠٠٠ + ٤٥٠٠٠٠ = ١٤٥٠٠٠٠ ليرة.

وأما إذا كانت الفائدة مركبة فيكون المبلغ المسدد هو:

١٠٠٠٠٠٠ × (١+ ٩%)٥ = ١٥٣٨٦٢٤ ليرة.

٥- يحقق الائتمان للمستفيد إما تمويل مشروعه الإنتاجي والحصول على الأرباح أو إذا كان مستهلكاً شراء سلع بأسعار أرخص أو يساعده على الشراء.

٦- يحقق الائتمان للاقتصاد الوطني زيادة الإنتاج وزيادة الاستهلاك معاً مما يؤثر إيجاباً في معدل النمو الاقتصادي.

إن هذه الخصائص توضح وتشرح هذه العلاقة الجديدة في الاقتصاديات الحديثة وتوضح دورها وأثرها في النمو والرواج في الاقتصاد حيث كلما ازداد معدل نمو الائتمان ازداد الإنتاج والاستهلاك ونما الاقتصاد الوطني.

ثانياً:محددات الائتمان وضوابطه :

لما كان الائتمان عملية مبادلة قيمة حاضرة مقابل الوعد بقيمة آجلة أكبر منها، هذا يعني أن مالك المال يمكن له التخلي عن هذه القيمة في سبيل الحصول على قيمة أكبر منها في المستقبل، كما أن المصرف مانح الائتمان يعتمد هذا المبدأ حيث يحصل على الودائع بأسعار فائدة أقل من الفائدة التي يحصل عليها عند منح القروض، لذلك يحقق القرض مصلحة المودع والمقرض ومصلحة المستفيد والمصرف هو سيد الموقف حيث يحدد جميع الشروط للمودعين والمقترضين عند إجراء صفقات الإيداع والإقراض، واستناداً إلى ذلك حددت المصارف عدة أنواع ونماذج من القروض كما يلي:

➢ مدة القرض:

تحدد المصارف فترة القرض وقد جرى العرف المصرفي على تقسيم القروض حسب مدتها إلى عدة أنواع هي:

أ. القروض قصيرة الأجل: وتكون لتمويل العمليات التجارية والتصنيع والشراء وغيرها وتكون مدتها أقل من سنة – أو أحياناً ٣ أشهر أو ٦ أشهر وغالباً ما تسمى هذه العملية (تمويل رأس المال العامل) في المشاريع الصناعية أو التجارية.

ب. القروض متوسطة الأجل: وهي لتمويل المشروعات الصناعية مثل شراء الآلات والمعدات المختلفة وعادة ما تكون لفترة تتراوح بين ثلاث إلى خمس سنوات،

وقد يستفيد من هذه القروض المستهلكون لشراء السلع المعمرة (أدوات منزلية - سيارات - كمبيوترات..).

ج. القروض طويلة الأجل: وتخصص هذه القروض للمشروعات الإنتاجية الضخمة التي تحتاج إلى الأصول الثابتة مثل بناء المصانع الكبيرة - مصافي النفط - الفنادق والمجمعات السياحية، تمويل شراء المساكن، مشاريع القاعدة الأساسية، (سكك الحديد - المطارات - المرافئ) وغيرها من المشاريع الكبيرة.

وعادة ما تحتاج هذه المشاريع إلى فترة عشر سنوات إلى خمس عشرة سنة لأن فترة إنشاء هذه المشاريع تحتاج عند التأسيس لسنتين أو ثلاث سنوات أحياناً، لذلك تعطى فترة طويلة للسداد.

➢ أنواع القروض:

تقدم المصارف القروض للمستفيدين لتمويل احتياجاتهم، وهذه الاحتياجات تختلف من شركة لأخرى ومن مستثمر لآخر، كما تختلف القروض الاستهلاكية بين المستفيدين لذلك يوجد عدة قروض.

أ. القروض الاستثمارية وهي مبالغ تمنحها المصارف للشركات الإنتاجية وتخصص لتمويل شراء الآلات والمعدات وإقامة المباني اللازمة للإنتاج وغيرها حيث تساعد المنشآت الإنتاجية على تأسيس أعمالها وبالتالي إمكانية الحصول على أرباح أفضل في فترة ما بعد التأسيس.

ب. القروض التجارية: وهي مبالغ تمنحها المصارف للشركات التجارية التي تشتري السلع من المنتجين بهدف بيعها للمستهلكين أي كوسيط في عمليات الإنتاج.

ج. كما يمنح الائتمان التجاري للشركات الإنتاجية لتسريع عملية بيع السلع وإعادة الإنتاج مرة أخرى، خاصة أن التجار يشترون السلع حالياً بالدين (بيع آجل).

د. القروض الاستهلاكية: وهي قروض تمنحها المصارف للمستهلكين بقصد شراء السلع المعمرة وشراء السيارات وحاجات الرفاهية وغيرها.

ضمانات القروض:

عادة ما تحدد المصارف عند منح القروض الأشياء الثابتة أو المتحركة التي يمكن أن تكون ضمانة لتسديد هذا القرض، لأنه في حالات تعرض المستثمر للأخطار أو الظروف الاستثنائية فإنه يعجز عن الوفاء بالتزاماته لذلك تحجز المصارف على الأشياء المرهونة وتقوم ببيعها للوفاء بالقرض واستناداً إلى ذلك توجد عدة أنواع للقروض.

أ. القروض الشخصية: وتمنح هذه القروض للأشخاص بغض النظر عن أملاكهم، أي تكون السمعة الشخصية لهؤلاء الأشخاص أهم من الأراضي والمباني، وتأتي هذه السمعة نتيجة التعامل في السوق التجاري والعلاقات الصناعية والتعامل مع المصارف فالتاجر ذو السمعة الجيدة يحصل على القرض دون تقديم ضمانات.

ب. القروض العينية: وتمنح هذه القروض للمنشآت والشركات والأشخاص ويشترط فيها تقديم ضمانات عينية تضمن تسديد القرض في حالات الإفلاس، وعادة ما تكون القروض المضمونة بضمانات عينية النسبة العظمى من القروض وتكون القروض الشخصية متدنية نظراً لقلة التجار والصناعيين الذين يحافظون على سمعتهم الشخصية وعلى علاقات متميزة في السوق التجاري.

ثالثاً: أهداف الائتمان:

يلعب الائتمان دوراً هاماً في الاقتصاديات الحديثة نظراً لأن المستثمر والمستهلك والبائع والتاجر جميعهم لا يمتلكون الأموال اللازمة لإتمام أعمالهم، و على الجميع أن يلجؤوا إلى المصارف للحصول على القروض بهدف إنجاز خططهم، فالمنتج لا يستطيع تمويل إنتاجه بدون المصرف، والتاجر لا يستطيع دفع ثمن البضائع كاملة بدون القرض

المصرفي، وحتى المستهلك أصبح غير قادر على شراء حاجاته والسلع المعمرة بدون قروض استهلاكية. لذلك أصبح المصرف شريكاً في كل عملية (إنتاجية - تجارية - استهلاكية) فإذا كان القرض يدخل في كل عملية فما هي الأهداف التي يحققها المصرف من وراء هذه القروض؟ وما هي الأهداف التي يحققها المنتج والتاجر والمستهلك؟ وبالنتيجة تصب هذه العمليات في الناتج المحلي الإجمالي على شكل نمو اقتصادي أو تراجع في حجم النمو الاقتصادي.

لذلك يحقق الائتمان الأهداف التالية:

١- تمويل التصنيع والعمليات الإنتاجية:

لقد وضعت الدول النامية وخاصة دول جنوب شرق آسيا في بداية نهضتها الصناعية هدف تصنيع البلاد، وهذا الهدف لا يمكن تحقيقه على المستوى الحكومي أو مستوى القطاع الخاص نظراً لعدم توفر التمويل اللازم، لذلك لاحظنا أن كل دولة حاولت الاقتراض الخارجي لتمويل المشاريع الحكومية ووفرت التمويل اللازم للقطاع الخاص نهضت صناعتها وحققت الأهداف التنموية، بينما من ترك العملية لقوى السوق من عرض وطلب لم يستطع تحقيق الأهداف المطلوبة. فالائتمان يلعب دوراً هاماً في تمويل المشاريع الصناعية التي تعتبر قاعدة الانطلاق وقاطرة النمو في الاقتصاد الوطني، وبالتالي من باب أولى أن نقول: إن الائتمان هو الذي يجر قاطرة النمو (الصناعة) إلى الأمام.

كما نستطيع وضع قاعدة عامة تقول: كلما ازداد حجم التمويل للقطاع الصناعي وكانت تكاليفه متدنية ازداد معدل النمو وتحققت أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وبالمقابل إذا انخفض حجم التمويل الصناعي تتراجع العمليات الإنتاجية وتكون التنمية بطيئة أو متعثرة.

٢ - تمويل الاستهلاك:

إن المقصود بوظيفة تمويل الاستهلاك هو حصول المستهلكين على السلع الاستهلاكية الحاضرة بدفع أجل لأثمانها، إذ قد يعجز الأفراد عن توفير القدر المطلوب من السلع الاستهلاكية الآنية بواسطة دخلهم الجاري، لذا يمكنهم الائتمان من الحصول على هذه السلع[1].

إن حصول المستهلكين على القروض يوفر لهم قوة شرائية، وهذه القوة سوف تساهم في تصريف السلع والخدمات، الأمر الذي يساعد المنتجين على زيادة الإنتاج لأن سرعة التصريف سوف تزيد الإنتاج، بينما بطء التصريف يعني بطء العملية الإنتاجية وزيادة خسارة المنتجين بدلاً من زيادة أرباحهم. فالاستهلاك يؤثر بشكل كبير في الإنتاج، وبما أن الائتمان يؤثر في الاستهلاك فالائتمان بدوره يساعد على زيادة الإنتاج عندما يساعد عمليات تصريف السلع.

٣ - تنمية النشاط المصرفي:

يعتمد العمل المصرفي كما ذكرنا على الودائع من جهة وعلى القروض من جهة ثانية، فكلما ازداد الطلب على القروض سعى المصرف لتأمين التمويل اللازم، أي يقوم بالتسويق لجذب الودائع وتشجيع المدخرين وإصدار شهادات الإيداع ذات العائد، ودفع مزايا عديدة للمودعين لكي يتحولوا إليه، كما يقترض المصرف من مصارف أخرى أو من المصرف المركزي.

إن هذه الحركة النشيطة التي يقوم بها مصرف معين أو عدة مصارف سوف تساهم في تنمية العمل المصرفي وتنشيطه في الاقتصاد الوطني، مما يساهم في زيادة معدل النمو في الاقتصاد.

---

(١)الشمري، ناظم محمد، النقود والمصارف، مرجع سابق، ص ١٢٩.

إن تنشيط العمل المصرفي قد يدفع الدولة إلى تأسيس مصارف جديدة في حالات النقص، أو قد تسمح الدولة للقطاع الخاص أو القطاع الأجنبي، بإقامة فروع جديدة لتلبية طلبات الائتمان التي تظهر في الاقتصاد.

٤ - زيادة حجم النقد ودوره في الاقتصاد الوطني:

إن نمو حجم الائتمان في الاقتصاد وتطوره سوف يدفع بالمنتجين والمستهلكين إلى زيادة حجم التعامل بالشيكات وتسوية المدفوعات عن طريق المصارف، وتمويل الاستيراد والتصدير والتحويلات الخارجية عن طريق المصارف الأمر الذي يعطي النقد دوراً هاماً ومميزاً في الاقتصاد، أي تصبح العلاقات البضاعية النقدية هي الشائعة ويزول البيع الآجل والبطء في عمليات الإنتاج والتبادل والتوزيع وتصبح العملية أسرع بوجود النقد.

رابعاً: آلية خلق الائتمان:

تخلق المصارف التجارية نقوداً جديدة بمجرد أن تقدم مديونيتها، فالودائع تتمتع بالقبول العام وهي بذلك نقود مثل أوراق البنكنوت، ونحن نعرف أن مديونية البنك تحقق له ربحاً، لأن القروض التي يمنحها البنك لعملائه تعطيه فائدة لذلك من مصلحة البنك أن يزيد من معاملاته ومن حجم الودائع لديه[1].

وتعد عملية الإقراض الوظيفة الأساسية للمصارف بعد تجميع الودائع والمدخرات، فإذا احتفظت بهذه الأموال دون إقراضها سوف تقع في حالة الخسارة ثم الإفلاس، وإن هي أقرضتها بالكامل يمكن أن تتعرض لنقص السيولة، لذلك توازن المصارف بين الودائع والقروض وتحتفظ ببعض المبالغ لكي تلبي طلبات السحب.

(١)حشيش، عادل أحمد، أساسيات الاقتصاد النقدي والمصرفي، بيروت، الدار الجامعية، ١٩٩٢م، ص١٣٧.

إن عملية السحب والإيداع في المصارف لا تتوقف في يوم من الأيام، لأنه كلما تطور الوعي المصرفي ازداد حجم التعامل بالنقود الخطية وبقيت النقود القانونية في المصارف، وعلى المصرف أن يجد استثماراً لهذه الأموال، فالمصرف كما ذكرنا سابقاً أصبح يهتم بالتنمية وتوظيف الأموال وذلك لتحقيق مصلحته الذاتية أولاً ثم تحقيق مصلحة الاقتصاد الوطني ثانية، فأصبح المصرف في العصر الحديث مركز المال ومصدره للمضطرين للسيولة والمكان الآمن لمن يرغب بتوظيف مدخراته.

وبالنتيجة يجب على كل مصرف أن يوظف الأموال الموجودة لديه شريطة الاحتفاظ بنسبة محددة لتأمين السيولة اللازمة للأعمال اليومية.

وذكرنا في السابق أن الائتمان هو علاقة نقدية بين صاحب المال (المقرض) والمستفيد وهو (المقترض) تقوم في جوهرها على تخلي المقرض عن القيم الحاضرة مقابل استردادها في المستقبل مع سعر الفائدة المتفق عليه.

أما عملية خلق الائتمان Creation of Credit فهي:

«عملية مصرفية فنية يقوم المصرف بموجبها بالاحتفاظ بنسبة معينة من حجم الودائع وإقراض الباقي للراغبين بالحصول على القروض استناداً إلى أسس الإقراض ومبادئه التي يتبعها، وذلك بهدف زيادة حجم أرباحه».

استناداً إلى هذا التعريف يمكن تحديد خصائص عملية خلق الائتمان بما يلي:

١- إن عملية خلق الائتمان تعد عملية مصرفية فنية بما تحتويه من حسابات وأنظمة وإجراءات لتحديد حجم المبالغ الجاهزة للإقراض بشكل يومي، أي على كل مصرف أن يحسب الودائع الجارية وودائع التوفير والودائع الآجلة ويحدد نسبة الاحتفاظ لكل منها ويحدد كم من المبالغ هو الجاهز للإقراض.

٢- تقوم عملية خلق الائتمان على عنصر الثقة، أي أن الأفراد يثقون بالمصرف فلا يسحبون إلا المبالغ المحتاجين إليها، والمصرف يطمئن لهذه الناحية ويقرض المبالغ كاملة بعد الاحتفاظ بنسبة معينة.

٣- تقوم عملية الإقراض على أسس ومبادئ عملية مصرفية تتضمن دراسة الزبون وحجم المبالغ وسعر الفائدة وزمن السداد وكل ما يتعلق بالقرض واسترداده.

٤- إن هدف الإقراض هو الحصول على فائدة أعلى من فائدة الودائع وذلك لتحقيق أرباح مؤكدة للمصرف، وتخدم في النهاية تنمية القطاعات الاقتصادية في الاقتصاد الوطني وتطويرها.

إن هذه الخصائص توضح لنا بأن كل مصرف أصبح يسعى لزيادة حجم استثماراته بهدف تعظيم أرباحه والنجاح في المنافسة مع المصارف الأخرى.

تتم عملية خلق الائتمان وفق أسلوبين:

- **الأسلوب التقليدي:**

وبموجب هذا الأسلوب أو الطريقة يقوم المصرف باستقبال الوديعة ويقتطع جزءاً منها على شكل احتياطي ويقرض الباقي، فإذا كانت قيمة الوديعة ١٠٠٠٠ ليرة و نسبة الاحتياطي ٢٠% فإن المصرف سيحتفظ بقيمة ٢٠٠٠ ليرة ويقرض الباقي وهو مبلغ ٨٠٠٠ ليرة. وكلما عاد جزء من هذه المبالغ يقوم المصرف بالاحتفاظ بنسبة الاحتياطي المقرر ويقرض الباقي، وبما أن الأفراد سيقومون بإنفاق المبالغ التي يقترضونها بأشكال مختلفة وأن الجميع لا يتعاملون بشكل كامل مع المصارف لذلك ربما لا يعود أي مبلغ من القرض للمصرف المقرض أو حتى المصارف الأخرى، وبهذه الحالة تنخفض قدرة المصارف على خلق الائتمان، بينما لو ازداد حجم التعامل المصرفي فإن المبالغ سوف تتجمع في المصارف فتزداد قدرتها على خلق الائتمان، لكن

انخفاض حجم الوعي المصرفي والتعامل النقدي يؤدي إلى انخفاض قدرة المصارف على خلق الائتمان.

- **الأسلوب الحديث:**

وبموجب هذا الأسلوب يتعامل معظم الأفراد والفعاليات مع المصارف ويزداد حجم التعامل بالنقود الخطية وينخفض حجم التعامل بالنقود السائلة، فإذا كان الاقتصاد بحاجة إلى الأموال فإن قدرة المصارف تزداد على خلق الائتمان.

فإذا فرضنا أن الوديعة الأولية بلغت ١٠٠٠٠ ليرة سورية وأن نسبة الاحتياطي النقدي التي يجب على المصارف الاحتفاظ بها هي ٢٠ % فإن معرفة الوديعة المشتقة أو حجم القروض التي يمنحها المصرف هي:

$$\text{الوديعة المشتقة} = \frac{\text{الوديعة الأصلية} - \text{قيمة الاحتياطي}}{\text{نسبة الاحتياطي}}$$

$$\text{الوديعة المشتقة} = \frac{١٠٠٠٠ - ٢٠٠٠}{٠,٢٠} = \frac{٨٠٠٠}{٠,٢٠} = ٤٠٠٠٠ \text{ ليرة}$$

فلو أن نسبة الاحتياطي انخفضت إلى ١٠% فتكون الوديعة المشتقة:

$$\text{الوديعة المشتقة} = \frac{١٠٠٠٠ - ١٠٠٠}{٠,١٠} = \frac{٩٠٠٠}{٠,١٠} = ٩٠٠٠٠ \text{ ليرة}$$

إذا فرضنا أن نسبة الاحتياطي ارتفعت إلى ٥٠% فتكون الودائع المشتقة:

$$\text{الوديعة المشتقة} = \frac{١٠٠٠٠ - ٥٠٠٠}{٠,٥٠} = \frac{٥٠٠٠}{٠,٥٠} = ١٠٠٠٠ \text{ ليرة}$$

ولكي نوضح كيف يستطيع المصرف من خلال مبلغ محدد أن يقـــرض مبلغـــاً أكبر، فإذا أودع شخص مبلغاً من المال وقدره (١٠٠٠٠ ليرة) فكيف يستطيع أن يخلق منه قرضاً بمقدار ٩٠ ألف ليرة سورية إذا كان الاحتياطي الواجـــب الاحتفـــاظ بـــه ١٠%.

إذا فرضنا أنه لا يوجد إلا مصرف واحد , وأن الأفـــراد ســـينفقون الأمـــوال بموجب شيكات أي ستبقى الأموال في المصرف فهذا يعني أن المبلغ بمقـــدار ١٠٠٠٠ ليرة سوف يولد لنا قروضاً بمقدار ٤٠٠٠٠ ليرة كما في الجدول التالي:

جدول يوضح آلية منح القروض وإعادة إيداعها وإقراضها ثانية

الدورات	المبالغ المودعة	القروض	الاحتياطي
١	١٠٠٠٠	٨٠٠٠	٢٠٠٠
٢	٨٠٠٠	٦٤٠٠	١٦٠٠
٣	٦٤٠٠	٥١٢٠	١٢٨٠
٤	٥١٢٠	٤٠٩٦	١٠٢٤
٥	٤٠٩٦	٣٢٧٦,٨	٨١٩,٢
٦	٣٢٧٦,٨	٢٦٢١,٤	٦٥٥,٢
٧	٢٦٢١,٤	٢٠٩٧,٢	٥٢٤,٣
٨	٢٠٩٧,٢	١٦٧٧,٧	٤١٩,٤
٩	١٦٧٧,٧	١٣٤٢,٢	٣٣٥,٥
١٠	١٣٤٢,٢	١٠٧٣,٧	٢٦٨,٤
١١	١٠٧٣,٧	٨٥٨,٤	٢١٤,٦
١٢	٨٥٨,٤	٦٨٦,٧	١٧١,٧
١٣	٦٨٦,٧	٥٤٩,٣	١٣٧,٣
١٤	٥٤٩,٣	٤٣٩,٥	١٠٩,٨
المجموع	٥٠٠٠٠	٤٠٠٠٠	١٠٠٠٠

يلاحظ من خلال الجدول بأن إيداع مبلغ ١٠٠٠٠ ليرة ولمصرف واحد وإعادة القرض إلى المصرف وإعادة إقراضه وهكذا حتى آخر ليرة يستقبلها المصرف فإن إجمالي الإقراض والإيداع سوف يصل إلى ٥٠٠٠٠ ليرة وحجم القروض ٤٠٠٠٠ ليرة وحجم الاحتياطي الذي يحتفظ به المصرف هو ١٠٠٠٠ ليرة، لكن هذه الشروط

مثالية أن يكون مصرف واحد فقط في الاقتصاد، بل إن وجود المصارف المتعددة وارتفاع مستوى الوعي المصرفي هو الذي يجمع الأموال في النظام المصرفي , ويرفع من قدرة المصارف على خلق الائتمان إضافة إلى ذلك لا يقوم المصرف بمتابعة الوديعة، بل إن تعدد القروض اليومية والإيداعات اليومية يجعل من عملية خلق الائتمان عملية آلية تسير بشكل تلقائي ويصبح حساب الاحتياطي لإجمالي الودائع يومياً بغض النظر عما إذا كان المصرف قد منح قرضاً أو لا، أي يحتفظ المصرف بالنسبة المقررة وتصبح بقية المبالغ قابلة للإقراض.

فافتراض أن يحصل شخص ما على مبلغ معين ويذهب بكامل مبلغه إلى المصرف ليودعه فيه بأكمله افتراض يرتبط بطريقة تصرف الأفراد بدخولهم، ولكن من الناحية العملية نلاحظ أن الأفراد يحتفظون بنسبة معينة من النقود القانونية، وكلما ارتفعت هذه النسبة أدت إلى الحد من قدرة الجهاز المصرفي على خلق النقود الكتابية.

وفي هذه الحالة تتم إضافة نسبة المبلغ المتسرب خارج الجهاز المصرفي إلى نسبة الاحتياطي النقدي. وهذا يعني أن مقدرة المصارف التجارية على خلق النقود الكتابية سوف تتراجع ليس بنسبة الاحتياطي النقدي فقط بل بنسبة التسرب أيضاً، وبالتالي فإن مقدرة المصارف التجارية على خلق النقود الكتابية تصبح كما يلي:

$$\text{حجم النقود الكتابية} = ع \left(\frac{1}{\text{النقدبالاحتياطينسبة}} - 1 \right) (1 - \text{نسبة التسرب})$$

من هنا نلاحظ أن قدرة المصارف التجارية على خلق النقود الكتابية ليست متحرّرة من أية قيود قانونية أو عملية، فأول قيد يحد من قدرة هذه المصارف هو معامل السيولة ونسبة الاحتياطي النقدي لدى المصارف التجارية إلى إجمالي الودائع الجارية وهذه النسبة غالباً ما يحددها المصرف المركزي ويكون من مصلحة المصارف التجارية التقيد بها.

كما تشترط التشريعات المختلفة احتفاظ المصارف التجارية في خزائنها أو خزينة المصرف المركزي باحتياطي نقدي حيث يمثل هذا الاحتياطي النقدي جانباً من صرح الثقة القائمة بين المودعين في المصارف التجارية وهذه المصارف، لضمان وقوف المصرف المركزي إلى جانبها إذا دعت الضرورة واحتاجت إلى السيولة النقدية. ويضع ضعف الوعي المصرفي في مجتمع ما وتفشي ظاهرة التسرب قيداً يحد من قدرة المصارف التجارية على خلق النقود الكتابية.

والمعادلة أعلاه هي الأساس في تحديد ما يمكن أن يخلقه البنك التجاري من ائتمان من وديعة أصلية محددة المقدار وعند تطبيق المعادلة أعلاه لوديعة (ع)مقدارها ٥٠٠٠ دولار ونسبة الاحتياطي القانوني ٢٥%، نحصل على مقدار الائتمان الذي تستطيع المصارف التجارية من خلقه هي:

ك = ٥٠٠٠(١/٢٥% - ١) = ٥٠٠٠(٣) = ١٥٠٠٠$

ويلاحظ أن مقدار ما خلقه البنك التجاري من ائتمان يساوي ثلاثة أضعاف الوديعة الأصلية.

وأما إذا كانت نسبة التسرب ٢٠% فيكون مقدار الائتمان = ك = ٥٠٠٠(١/٢٥% - ١)(١ - ٢٠%) = ٥٠٠٠(٣)(٨٠%) = ١٢٠٠٠$

أي أن البنك التجاري قد ساهم بزيادة وسائل الدفع داخل الاقتصاد بقيمة الائتمان الذي خلقه.

إن العلاقة بين قدرة البنك التجارية في خلق الائتمان ونسبة الاحتياطي القانوني التي تقرها السلطة النقدية هي علاقة عكسية.

لأن قدرة المصارف التجارية على خلق الائتمان تحددها عوامل ثلاثة:

١) وجود أرصدة نقدية لدى المصارف التجارية.

٢) أن تكون نسبة الاحتياطي ونسبة التسرب أقل من واحد عدد صحيح.

٣) حالة النشاط الاقتصادي التي تحكم الطلب على الائتمان ورغبة المصارف في تسهيل الائتمان أو تضييقه.

وعلى ضوء هذا التحديد يمكن التوصل إلى الاستنتاج الآتي:

أ. تتناسب القدرة في خلق الائتمان تناسباً عكسياً مع نسبة الاحتياطي القانوني.

ب. يتناسب خلق الائتمان تناسباً طردياً مع مبلغ الوديعة الأصلية.

ج. تضعف قدرة المصارف التجارية على الائتمان إذا ما تسرب جزء من الائتمان إلى التداول.

وهكذا يبدو جلياً أهمية خلق الائتمان للاقتصاد الذي تنفرد به المصارف التجارية وتتميز به مقارنة بالمؤسسات المالية الأخرى، كما تعكس هذه القدرة أهمية المصارف التجارية كمؤسسات مالية وسيطة واهتمام السلطة النقدية بهذه المؤسسات للتأثير في النشاط الاقتصادي.

خامساً: حدود خلق الائتمان:

يؤدي الائتمان كما ذكرنا إلى تسهيل عمليات التبادل وزيادة الإنتاج وتسريع عمليات الاستهلاك، وبالتالي من مصلحة المصارف زيادة حجم القروض لكي تزداد أرباحها، ومن مصلحة المقترضين وأصحاب المنشآت الاقتراض لتمويل مشاريعهم بهدف زيادة الإنتاج وزيادة الأرباح، فالجميع تتحقق مصالحهم عندما تزداد كميات النقود والقروض، فإذا كانت مصالح الجميع تتحقق عند زيادة القروض فلماذا لا تزيد السلطات النقدية القروض إلى أبعد الحدود، أو بتعبير أدق ما هي القيود التي تحد من زيادة الائتمان وتطوره؟

يوجد عدة قيود تحد من خلق الائتمان أهمها:

- **مجموع النقد المتداول:**

إن الائتمان لا يمكن أن يحصل في المصارف إلا إذا كان هناك وديعة أولية وهذه الوديعة سائلة يودعها صاحبها في المصرف، والمصرف يقوم بعد ذلك بالاحتفاظ بنسبة معينة ثم إقراض الباقي، أي أن حجم الكتلة النقدية التي يصدرها المصرف المركزي لتسهيل عمليات التبادل تعد أساساً هاماً لخلق الائتمان، فبدون هذا الإصدار النقدي لا يمكن إصدار القروض أو حتى زيادتها[1].

يبقى كل اقتصاد محكوماً بحجمه وحجم تعاملاته وبالتالي حجم الكتلة النقدية السائلة، فكلما ازداد حجم الاقتصاد يزداد حجم الإصدار وترتفع قدرة المصارف على خلق الائتمان، وبالمقابل إذا انخفض حجم الاقتصاد (اقتصاد متخلف) ينخفض حجم الإصدار النقدي، وتنخفض قدرة المصارف على خلق الائتمان.

- **مستوى الوعي المصرفي:**

يتوقف حجم التعامل المصرفي على مستوى الوعي المصرفي فكلما ازداد مستوى الوعي المصرفي زاد الأفراد ودائعهم وخدماتهم وتعاملاتهم وزادت القروض، وبالمقابل إذا انخفض مستوى الوعي تبقى الأموال السائلة في المنازل كما كان التعامل في الاقتصاديات القديمة.

فالسؤال المطروح ما هو مستوى الوعي المصرفي وكيف يتطور أو يتراجع؟

الوعي المصرفي: «هو اعتياد الأفراد على إيداع أموالهم في المصارف والتعامل مع الآخرين عبر أدوات الدفع المتطورة (شيكات - حوالات - كفالات..) استناداً إلى خدمات متطورة وسريعة تقدمها المصارف للمتعاملين».

---

(١)شرف، كمال، أبو عراج، هاشم: النقود والمصارف، جامعة دمشق، ١٩٩٤، ص ١٧١.

فالوعي المصرفي ينمو ويتطور استناداً إلى سهولة التعامل والسرعة ومتابعة الزبائن في مواقع عملهم. كما يعتبر بعض علماء الاقتصاد أن الوعي المصرفي هو من الوعي العام والوعي الاجتماعي، فالمجتمعات المتقدمة يتطور لديها الوعي الاجتماعي والوعي السياسي والاقتصادي ومن ضمنها تطور الوعي المصرفي. أي أن الوعي الاجتماعي لا ينفصل عن بقية أنواع الوعي.

واستناداً إلى ذلك فإن الوعي المصرفي يرتبط:

١- بمستوى الوعي الاجتماعي والسياسي والاقتصادي.

٢- بمستوى تطور الخدمات المصرفية وتقدمها.

٣- بمستوى تطور العلاقات النقدية والمصرف المركزي وحركة النقد في الاقتصاد.

فكلما تطور العمل المصرفي والخدمات المصرفية اعتاد الأفراد على التعامل مع المصارف، وكلما انخفض مستوى العمل المصرفي وزاد الروتين والانتظار احتفظ الأفراد بأموالهم في منازلهم وزادت عادات الدفع النقدي. وانخفضت قدرة المصارف على خلق الائتمان، فإذا حصل المواطن على قرض وسحبه دفعة واحدة يؤدي ذلك إلى انخفاض حجم السيولة في المصارف، أما إذا استخدم المواطن القرض على عدة دفعات فهذا يعني بقاء الأموال في المصارف فترتفع قدرتها على خلق الائتمان.

- نسبة الاحتياطي السائل:

نسبة الاحتياطي: وهي مبالغ يحددها المصرف المركزي للمصارف التجارية لكي تحتفظ بها ضماناً للودائع الموجودة لديها. ويأتي هذا التحديد من المصرف المركزي لكي يتحكم بحجم القروض والسيولة في الاقتصاد الوطني.

وتعتبر سياسة الاحتياطي من السياسات المصرفية التي يستخدمها المصرف المركزي لتحقيق أهدافه وتوجهاته في الاقتصاد الوطني.

تؤثر نسبة الاحتياطي النقدي على قدرة المصارف على خلق الائتمان، فإن كانت نسبة الاحتياطي ١٠% وكان المبلغ المودع ١٠٠٠٠ ليرة هذا يعني أن قدرة المصرف على خلق الائتمان هي:

$$\text{الوديعة المشتقة} = \frac{١٠٠٠٠ - ١٠٠٠}{٠,١٠} = \frac{٩٠٠٠}{٠,١٠} = ٩٠٠٠٠ \text{ ليرة}$$

فإذا ارتفعت نسبة الاحتياطي إلى ٢٠% هذا يعني:

$$\text{الوديعة المشتقة} = \frac{١٠٠٠٠ - ٢٠٠٠}{٠,٢٠} = \frac{٨٠٠٠}{٠,٢٠} = ٤٠٠٠٠ \text{ ليرة}$$

يلاحظ من خلال هذا المثال بأنه كلما ازدادت نسبة الاحتياطي كلما انخفضت قدرة المصارف على خلق الائتمان، وبالمقابل كلما انخفضت نسبة الاحتياطي كلما ارتفعت قدرة المصارف على خلق الائتمان.

سادساً: مزايا الائتمان:

تنبع أهمية الائتمان من دوره في تمويل المشاريع الاقتصادية والاجتماعية ومساهمته غير المباشرة في زيادة معدلات النمو الاقتصادي ومن جهة أخرى كلما ازداد مستوى التطور الاقتصادي ازدادت الحاجة إلى القروض المصرفية وازداد التعامل المصرفي.

واستناداً إلى ذلك يحقق الائتمان للاقتصاد الوطني المزايا التالية:

- الاقتصاد في استعمال النقود القانونية: إن تطور العادات المصرفية وزيادة حجم الإيداعات في المصارف والحصول على القروض سوف يخفف من

استعمال النقود الورقية والمعدنية التي يصدرها المصرف المركـــزي ويـــزداد استخدام النقود الخطية[1].

- يساعد الائتمان المصرف المركزي على التحكم في السياسة النقدية، فكلمـــا ازداد حجم الائتمان، يزداد بالمقابل حجم الادخار وتزداد الودائع المصرفية، وعندها تزداد قدرة المصرف المركزي على معالجة التضخم أو الركود مـــن خلال التحكم بنسبة الاحتياطي التي تجبر المصارف على التقيد بهـــا، ففـــي أوقات التضخم يرفع المصرف المركزي نسبة الاحتياطي فتـــنخفض قـــدرة المصارف على خلق الائتمان، وبالمقابل في حالات الركود يخفـــض نســـبة الاحتياطي فتزيد قدرة المصارف التجارية على زيادة الائتمان.
- يساعد الائتمان أصحاب المواهب والمخترعين والمبدعين على تحويل أفكارهم النظرية إلى مشاريع وتطبيقات عملية، فالمخترع أو المبدع صاحب الفكـــرة إذا لم تتوفر له مصادر تمويل سيضطر لبيع فكرته إلى الشركات الاحتكارية.

مثال: قام أحد المخترعين السوريين باختراع مكثفات في جهاز الراديو (صغيرة الحجم) تساعد على تصغير حجم جهاز الراديو ولم يتوفر له من ينتج هذا المكثـــف، لذلك اضطر لبيع فكرته إلى شركة فيليبس التي دفعت له ١٠% من الأرباح الصـــافية بعد الإنتاج، فلو توفرت مصادر التمويل لأقام المصنع بنفسه.

- يساعد الائتمان المؤسسات والشركات الإنتاجية على زيادة الإنتاج ويساعد التجار على زيادة عمليات الشراء من المصانع ويساعد المســـتهلكين علـــى زيادة حجم مشترياتهم من السلع والخدمات وبالمحصلة يؤدي الائتمـــان إلى زيادة الناتج المحلي الإجمالي وزيادة معدل النمو الاقتصـــادي الأمـــر الـــذي ينعكس إيجاباً على حياة المواطنين ومستوى المعيشة.

---

(١) شرف، كمال، أبو عراج، هاشم: النقود والمصارف، مرجع سابق، ص ١٦٣.

إن هذه المزايا دفعت الحكومات إلى تعميق دور الائتمان وتطويره في الاقتصاديات الوطنية فقد سمحت أكثر الحكومات استناداً إلى هذه المزايا بزيادة نسبة الائتمان للناتج المحلي الإجمالي من ٥٠% إلى ٧٥% وتجاوزت بعض الدول هذه النسب لتصل إلى ١٠٠% من الناتج ذلك لأن الائتمان يساعد المنتج والتاجر والمستهلك وهذا الأمر يخفف من الأزمات أو يمنع حدوثها في أكثر الأحيان.

سابعاً: سلبيات الائتمان:

يتضح من خلال دور الائتمان وأهميته في الاقتصاد الوطني، ومن خلال مزاياه بأنه الرافعة المالية لهذا الاقتصاد، والمانع للأزمات ولكن هل نعتبر الائتمان بكل ما يحمله من مزايا هو إيجابي للاقتصاد الوطني، أم هناك سلبيات لهذا المتغير الاقتصادي، بالطبع كما أن الائتمان يحمل العديد من المزايا للاقتصاد، فهو يحمل بعض السلبيات في مواقع أخرى، فما هي سلبيات الائتمان؟

أ. يؤدي الائتمان لحدوث التضخم، لأنه يسهم في خلق أدوات دفع جديدة، فكلما ازدادت أدوات الدفع شجع ذلك على زيادة الإنتاج، لكنه بعد وصول الاقتصاد إلى حالة التشغيل الكامل، لا يمكن بعدها زيادة الإنتاج، فالاستمرار في زيادة حجم القروض سوف يزيد الطلب وبما أن العرض توقف عن الزيادة لذلك يحصل التضخم وترتفع الأسعار، ويفضل أكثر الاقتصاديين في حالات التضخم تخفيض حجم القروض عن طريق رفع سعر الفائدة.

ب. إن المبالغة في الحصول على القروض تؤدي إلى الإسراف، فإذا وجد رجال الأعمال سهولة في الحصول على القروض، فإنهم يتجهون إلى الاستهلاك الترفي، مثل بناء القصور والفيلات الفاخرة وما يستتبعها من زيادة في الاستهلاك الترفي، ومن هنا تأتي أهمية مراقبة القرض ومتابعته بعد عملية المنح .

ت. يدعم الائتمان إقامة المشروعات ذات الكفاءة المتدنية أو متدنية الأرباح وهـذا الإجراء غير اقتصادي لأن دعم شركات غير ذات ربحيـة يـؤثر في كفـاءة استخدام رأس المال الوطني ويعتبر هدراً للطاقات الوطنية.

ث. يؤدي الائتمان إلى سرعة الوصول إلى الاحتكـار، فالشـركات الصـغيرة أو المتوسطة التي تحصل على الائتمان اللازم نجدها بعد فترة قـد تضـخمت وإذا توفرت لها الإدارة الجيدة تنقلها من شركة صغيرة أو متوسطة إلى شركة تسيطر على إنتاج بعض المنتجات أو توزيعها فتسيطر على الإنتاج أو التوزيع وتحتكـر السوق وتضع الأسعار التي تريدها.

إن هذه السلبيات توضح الأمور التي يمكن أن يؤدي إليها الائتمان، لذلك يجب على الدولة أن تدرس هذه النقاط السلبية وتخفف من إجراءات المـنح بحيـث تمنـع حدوث التضخم أو الاحتكار أو تمويل مشاريع ذات كفاءة متدنية.

وقل رب زدني علما
جامعة دمشق
Damascus University

الفصل العاشر

أنواع الائتمان المصرفي

أولاً: تقسيم الائتمان وفقاً للغرض منه.

ثانياً: تقسيم الائتمان وفقاً لأجله.

ثالثاً: تقسيم الائتمان المصرفي وفقاً للشخص المقترض.

رابعاً: تقسيم الائتمان المصرفي وفقاً للضمان.

خامساً: الائتمان المصرفي النقدي المباشر.

سادساً: الائتمان المصرفي غير المباشر.

سابعاً:الخلاصة في الفرق بين خطاب الضمان والكفالة.

وقل رب زدني علما
جامعة دمشق
Damascus University

لقد أصبح من المعروف في العمل المصرفي بأن الائتمان هو الاستثمار الأكثر جاذبية لنشاط المصارف التجارية والمؤسسات المصرفية الأخرى، فهو الاستثمار الذي يحقق الربحية العالية. ولكنه في الوقت ذاته قد يحمل البنك أكبر مقدار من الخسائر نظراً لمخاطره العالية. وعادةً ما تعرض المصارف التجارية أنواعا" مختلفة من الائتمان إذ تتغير هذه الأنواع وفقاً للتغيرات التي رافقت نشاط المصارف التجارية في الاقتصاد.

وعادة ما يتفاوض البنك (إدارة الائتمان) مع طالب الائتمان على مقداره وشروطه وكلفته وطريقة تسديده ونوع الضمانات المطلوبة. وعليه فإن الائتمان يتعدد من ناحية النوع ويصنف وفق طرق وتقسيمات مختلفة يمكن حصرها فيما يلي:

أولاً: تقسيم الائتمان وفقاً للغرض منه:

تعرض المصارف التجارية أنواعا" من الائتمان المصرفي وفقاً لمنظور النشاط الاقتصادي مثل:

١. الائتمان الاستثماري:وهو الذي يمنح للمشروعات الانتاجية لتمويل العمليات الاستثمارية طويلة الأجل مثل: شراء الآلات والمكائن وغيرها من الأصول الثابتة.

٢. الائتمان التجاري:وهو الذي يمنح لشركات الأعمال من أجل تمويل عمليات رأس المال العامل فيها، لذلك يعتبر هذا النوع من الائتمان قصير الأجل يستخدم لتمويل العمليات الجارية وهو يصفي نفسه بنفسه.

٣. الائتمان الاستهلاكي:وهو الذي يمنح عادةً إلى الأفراد لتمويل عمليات استهلاكية مثل:شراء السيارة أو الأثاث أو بعض السلع المعمرة، فهو ائتمان شخصي يقدم في العادة إلى الموظفين في القطاعات المختلفة.

ثانياً: تقسيم الائتمان وفقاً لأجله:

عادة ما تعرض المصارف التجارية أنواعا" من الائتمان المصرفي تختلف وفق أجل استحقاقها،لذلك يقسم الائتمان إلى:

١. ائتمان قصير الأجل:وهو الائتمان الذي لا تزيد مدة استحقاقه عن سنة واحدة. وهو عادة ما يمنح لتمويل عمليات رأس المال العامل ذات الدوران السريع مثل تمويل شراء المواد الأولية أو تمويل النقدية. وتكون أسعار الفائدة المطبقة عليه منخفضة نظراً لقصر أجل استحقاقه.

٢. ائتمان متوسط الأجل:وتنحصر مدة استحقاقه بين (١-٥) سنوات، ويمنح هذا النوع لتمويل تلك العمليات التشغيلية التي لا تحتاج إلى فترات طويلة جداً.

٣. ائتمان طويل الأجل:وعادةً تزيد مدته عن (٥) سنوات وتصل أحياناً لـ(٢٥) سنة ويكون لإنشاء المشاريع الكبيرة. ونتيجة لطول أجله وحجم المخاطر المحيطة به تكون الفائدة عليه عالية، ويمنح ضمن اتفاق وبشروط خاصة.

ثالثاً: تقسيم الائتمان المصرفي وفقاً للشخص المقترض:

يقسم الائتمان المصرفي وفقاً للشخص المقترض إلى:

١. ائتمان مصرفي خاص:وهو الذي يمنح لأشخاص القانون الخاص سواء كانوا طبيعيين أم اعتباريين حيث يتم الاعتماد في منح الائتمان على الملاءة المالية الحالية والمستقبلية لهؤلاء الأشخاص.

٢. ائتمان مصرفي عام:ويكون لأشخاص القانون العام (جميع المؤسسات العامة) ويعتمد هنا على عنصر الثقة في التعامل مع الدولة ومركزها المالي ومجمل الظروف المحيطة بها.

رابعاً: تقسيم الائتمان المصرفي وفقاً للضمان:

يقسم الائتمان المصرفي وفق الضمان المطلوب، ويشاع استخدام هذا التقسيم من قبل المصارف التجارية باعتبار الضمان يعطي للبنك تأميناً ضد المخاطر الناتجة عن عدم قدرة العميل المقترض على السداد أو عدم رغبته في ذلك. ولذلك تتنوع الضمانات التي يطلبها البنك، فهناك ائتمان بضمان شخصي أو بضمان بضائع أو بضمان أوراق مالية أو أوراق تجارية أو غيرها.

وعموماً فإن الائتمان المصرفي قد يكون بضمان أو بدون ضمان:

١. الائتمان المصرفي المضمون:

والشائع منه الائتمان ذو الضمان العيني.إذ إن المصارف تطلب في العادة ضماناً تكميلياً على شكل أموال عينية سواء كانت هذه الأموال ثابتة أم متداولة.

٢. الائتمان المصرفي غير المضمون:

وهو المعروف بالائتمان الشخصي، إذ تكتفي إدارة الائتمان في البنك التجاري باعتماد تعهد طالب الائتمان (المقترض) بالتسديد عند تاريخ الاستحقاق، فهو ائتمان يبنى على عنصر الثقة فيما بين العميل والبنك.

خامساً: الائتمان المصرفي النقدي المباشر:

وهو قيام إدارة الائتمان في البنك التجاري بمنح مبالغ نقدية مباشرة لطالب الائتمان لاستخدامها في تمويل عمليات متفق عليها ومحددة بعقد الائتمان ونوع الضمان المطلوب. ويعتبر هذا النوع من الائتمان النشاط الأكثر شيوعاً والتوظيف الأكثر أهمية في نشاط المصارف التجارية.

ويمكن حصر أنواع الائتمان النقدي المباشر الذي تنفرد به المصارف التجارية عن غيرها من المؤسسات المصرفية فيما يلي:

١. الجاري المدين: Over draft

هو اتفاق بين البنك وطالب الائتمان يضع البنك التجاري بموجبه ائتمانا" نقديا" بشكل تسهيلات تحت تصرف العميل يسمح له بالسحب منه بحيث يكون رصيد الحساب مديناً إلى حد معين أو بمعنى آخر إلى سقف أعلى متفق عليه مع العميل وذلك من خلال فترة الائتمان والتي تكون في العادة سنة واحدة قابلة للتجديد.

ومن الأمور التي يجب تأكيدها أن الائتمان الذي يقدمه البنك التجاري بشكل الحساب الجاري المدين يحمل البنك مخاطر إضافية تتمثل بعدم القدرة على رقابة السحوبات بدقة **غير أن المطلوب من هذا الحساب أن يظهر ما يلي:**

❖ حركة الأرجوحة: Swinging Account

المطلوب من الحساب أن يتحرك بين رصيد مدين أقصاه الحد الممنوح وأدناه رصيد دائن.وأن فترة بقاء الرصيد ضمن السقوف المحددة مع حركة السحوبات والإيداعات هي الدلالة على صحة استعمال هذا الحساب.

❖ الرصيد الدائن:

يرغب البنك في أن يظهر الحساب المدين رصيداً دائناً مرة واحدة على الأقل في السنة وفي غياب ذلك يستدل على صعوبة في التسديد من قبل العميل. **مدين– دائن مصادفة.**

❖ تجديد الاستحقاق:

إن استحقاق التسهيلات هي بمثابة إلغائها، ما لم تجدد بموافقة ائتمانية خاصة وتتجاهل المصارف عادة هذا الموضوع بالرغم من مخاطره.

❖ عدم التجزئة في الحساب:

يعتبر الحساب المدين وحدة حسابية بحيث لا يفرق بين الفائدة وأصل الائتمان. ولا يعتبر الحساب المدين ديناً قابلاً للسداد ما لم يقفل الحساب ويبلغ المدين عن رصيده الموقوف بتاريخ الإقفال والإشعار بالتسديد.

٢. القروض والسلفيات النقدية:

يتم اللجوء إلى هذا النوع من الائتمان لتغطية احتياجات المقترضين المختلفة سواء تلك المستخدمة في تمويل احتياجات رأس المال العامل أو تلك التي تستخدم في عمليات التمويل الاستثماري الطويل الأجل.

والائتمان المصرفي الشائع في هذا النوع هو ائتمان الأعمال والذي قد يكون ائتمانا" تجاريا" أو ائتمانا" صناعيا". وعادة ما تتميز الائتمانات التجارية بقصر أجلها بسبب تركيزها على تمويل دورة رأس المال العامل، على عكس الائتمان الصناعي والذي يقدم لمواجهة متطلبات الإنتاج الجاري أو عمليات التوسع الداخلي مما يجعل هذا الائتمان تتجاوز مدته السنة الواحدة.

ومن الممكن أن تأخذ هذه الائتمانات واحدة من الصور التالية:

❖ القروض العادية: Ordinary Term Loans

وهي القروض التي يمتد استحقاقها إلى أكثر من سنة وتسدد دفعة واحدة أو على أقساط.

❖ القروض المتجددة: Revolving Credit Agreement

يكون القرض هنا في صورة كمبيالة تستحق بعد بضعة شهور، يكون للعميل الحق في تجديده مرة أو أكثر وقد تصل إلى عدة سنوات.

❖ القروض تحت الطلب: Standby Credit

وهو اتفاق يعطي للعميل الحق في أخذ القرض وفي حدود معينة وخلال فترة معينة.

❖ قروض الحد الأعلى: Credit Line

وهي القروض التي تتحدد في ظل اتفاق يضع حدا" أقصى لما يمكن أن يقترضه العميل خلال فترة زمنية معينة وله أن يسدد القرض أو جزءا" منه ثم يعيد اقتراض ما يحتاجه، طالما أنه بذلك لا يتجاوز الحد الأقصى المتفق عليه.

٣. الكمبيالات المخصومة:

تعتبر عملية خصم الكمبيالات أو الأوراق التجارية من قبل المصارف التجارية شكلا" من أشكال الائتمان المصرفي قصير الأجل وينتشر استخدام هذا النوع من الائتمان المصرفي نظراً لشيوع استخدام الأوراق التجارية أو الكمبيالات في المعاملات التجارية لتنظيم علاقات البيع الآجل بين الفعاليات الاقتصادية.

فالورقة التجارية سند قانوني يتعهد بمقتضاها أحد التجار بدفع مبلغ معين إلى تاجر آخر في تاريخ محدد. وعلى هذا الأساس فإن البنك التجاري يستطيع أن يخصم الورقة التجارية للتاجر الذي يحملها مقابل عمولة متفق عليها تمكنه من الحصول على قيمتها قبل حلول أجل استحقاقها ويقوم البنك بتاريخ الاستحقاق بمطالبة المدين بقيمتها. ولهذا فإن شيوع استخدامها يجعل منها شكلاً مهماً من أشكال الائتمان المصرفي المباشر.

سادساً: الائتمان المصرفي غير المباشر:

يختلف هذا النوع من الائتمان عن الائتمان النقدي المباشر في أن إدارة الائتمان في البنك التجاري لا تعطي حقاً لطالب الائتمان باستعمال النقد بشكل مباشر.

ومن أهم صور الائتمان المصرفي غير المباشر :

- الكفالات المصرفية.
- الاعتمادات المستندية.

- البوالص والوثائق المستندية برسم التحصيل.
- القبولات المصرفية.
- خطابات الضمان.

١. الكفالات المصرفية (خطابات الضمان)

عرف القانون المدني السوري الكفالة بأنها:

عقدٌ بمقتضاه يكفل شخص تنفيذ الالتزام بأنه يتعهد للدائن، بأن يفي بهذا الالتزام إذا لم يف به المدين نفسه[١].

أي أن هناك علاقة بين شخص يحتاج إلى مال، فيبحث عنه وشخص آخر يقرضه، فيكون الأول المقترض أي المدين والثاني المقرض أي الدائن. إلا أن الثاني تأميناً لدينه يطلب ضمانة، فيدخل عندئذٍ شخص ثالث يلتزم بتسديد الدين في حال عدم التزام المدين بالسداد، أو عدم تنفيذه للشروط المتفق عليها.

شروط الكفالة: هناك شروط واجب توفرها كما أن هناك شروط يجوز توفرها في الكفالة:

الشروط الواجب توفرها:

- يجب أن تثبت الكفالة بالكتابة، أي بالتوقيع الصحيح على المستند.
- أن يكون الالتزام المكفول صحيحاً، والكفالة تتبع التزام المدين وجوداً، أو عدماً.
- ألا تتجاوز الكفالة مبلغ الدين المكفول، ويمكن أن تكون بمبلغ أقل.
- كما تشمل الكفالة ملحقات الدين المكفول.

الشروط الممكن توفرها:

- يمكن كفالة الغير من دون علمهم ورغم معارضتهم.

---

(١)القانون المدني السوري، المادة رقم ٧٣٨.

- يمكن كفالة ناقصي الأهلية وهي ملزمة إذا كان سببها نقص الأهلية.

أركان الكفالة: إضافة إلى الشروط الواجب توفرها في الكفالة، هناك أركان أساسية للكفالة بحيث يجب تحديد:

المبلغ المكفول، أي السقف -استحقاق الكفالة -اسم الكفيل وتوقيعه -اسم الجهة المكفولة (المدين) -اسم الجهة المستفيدة من الكفالة (الدائن) -موضوع الكفالة أي الغرض التي من أجلها أنشئت الكفالة -تاريخ الكفالة[1].

أشكال الكفالة: وهي عادةً ما تكون لقاء:

- ضرائب ورسوم وتراخيص: المالية -الجمارك -شركات الضمان - وزارة السياحة وغيرها.
- أو لقاء ضمانة عودة أشخاص: التجنيد -الجوازات -الجباة.
- أو لقاء التعهدات بإنجاز أعمال أو بتوريد سلع: وهذه الكفالات هي الأكثر شيوعاً واستعمالاً والتي تعمل بها المصارف أكثر من النوعين الأولين ويصدر معظمها لصالح الوزارات والإدارات والمؤسسات العامة وشركات القطاع العام.

وكل ما تم ذكره عن الكفالة سابقاً ينطبق على الكفالة المصرفية ولا فرق بينهما إلا في شيء واحد، وهو أن الكفيل في الكفالة المصرفية هو **مصرف** وليس فردا" عاديا" ولهذا التخصيص أسبابه القانونية في القطر العربي السوري.

وقد أوجبت القوانين المالية في سورية على المتعهدين تقديم ضمانات لتعهداتهم تجاه الجهات الرسمية، ومن هذه الضمانات الكفالة المصرفية، ومن أهم هذه القوانين المرسوم التشريعي رقم (٢٧٦٦) المتضمن دفتر الشروط العامة، والتي تحتوي على ما يلي:[1]

(1) Uniform Rules For Demand Guarantees- 1993- Publication No.458- Article (3).

يكون أداء التأمينات المؤقتة، أو النهائية إما نقداً في أحد صناديق الإدارة، أو شيكا" مصدّقا" يؤشر عليه بالقبول من المصرف المسحوب عليه، أو كفالة أو حوالة مصرفية من المصارف المعتمدة في سورية. ولا علاقة للمصرف في الشكل الأول من التأمين، أي عندما يؤديه صاحب العلاقة نقداً إلى صندوق الإدارة، أما الشيك المقبول أو المصدّق فهو عبارة عن شيك يصدر عن المصرف لأمر الإدارة صاحبة العلاقة مسحوباً من حسابه، ويقوم المصرف بتجميد قيمته من حساب طالب إصدار الشيك، أي (المتعهد) ويوضع في حساب اسمه حساب الشيكات المصدّقة. ولا يفرج عنه إلا بعد إعادة الشيك إلى المصرف وتمتاز هذه الوسيلة عن الدفع نقداً بأن الشيك لا يخضع للطوابع،وأن المبلغ المجمد لدى المصرف لا ينتج فائدة لصالح صاحب الحساب، ولكن استعمال هذين الأسلوبين نادر جداً لأنه يجمد مبالغ يكون المتعهد بأمس الحاجة إليها لتوظيفها في المشاريع التي يقوم بإنجازها، ويلجأ في معظم الحالات إلى طلب إصدار كفالة مصرفية أي الأسلوب الثالث.

أنواع الكفالات المصرفية:

يمكن أن نميز بين ثلاثة أنواع من الكفالات وهي جميعها صادرة حسب نموذج النص الرسمي الموضوع من قبل رئاسة مجلس الوزراء[٢]:

-الكفالة المؤقتة Bid Bond:

وتكون لدخول مناقصة تعهدات أو توريدات، وتنتهي بانتهاء تاريخها أو حين البت في المناقصة، ولا يلزم المصرف بدفع قيمتها إلا في حال رسو المناقصة والتوقيع على العقد، وكل ذلك ضمن المبلغ ومدة الاستحقاق والغرض الذي تم إصدار الكفالة من أجله.

---

(١)المرسوم التشريعي رقم ٢٧٦٦ تاريخ ١٩٦٩/١٢/١٥م، المادة (٥٠)، الفقرة (ج).

(٢)تعميم رئاسة مجلس الوزراء رقم ٤٣/ب/١٥/١٦٣٧ تاريخ ١٩٨٧/٥/٢٦م.

-الكفالة النهائية performance Bond:

وهي لضمان حسن تنفيذ العقد، ولضمان حسن التعهدات، ولضمان توريد السلع والمعدات والتعهدات، والمصارف ملزمة بتأدية قيمتها أو أجزاء منها في حال الإخلال بتنفيذ العقد، أو التوريد، أو التعهد، ولكن خلال سريان مفعول الكفالة على أن تصل المطالبة إلى المصرف الساعة الواحدة ظهراً من يوم الاستحقاق.

-كفالة السلفة Advance Payment Guarantee:

وهي كفالة مصرفية لا تقل قيمتها عن قيمة السلفة الممنوحة للمتعهد من قبل الإدارة صاحبة المشروع والتي لا تتجاوز١٥٪ من قيمة العقد، وتعطى السلفة للمتعهد بناءً على الكشوفات المعدة من قبل الإدارة بصورة مرحلية وفق دفتر الشروط والعقد ومراحل الإنجاز، وذلك عملاً بالمادة ٥٣ من نظام العقود التي تجيز إعطاء المتعهدين، أو المقاولين الذين يقومون بتنفيذ مشاريع إنمائية، أو عمرانية أو توريد معدات ولوازم لتلك المشاريع فقط.

أطراف الكفالات المصرفية: وتتكون مما يلي[1]:

- المكفول Principal: وهو الطرف الذي تصدر الكفالة بناءً على طلبه لصالح طرف آخر هو المستفيد.

الكفيل Guarantor: وهو البنك الذي يصدر الكفالة لصالح طرف آخر (المستفيد) بناءً على طلب المكفول.

- المستفيد Beneficiary:وهو الطرف الذي تصدر لصالحه الكفالة كأن يكون مؤسسة عامة أو شركة مساهمة أو غير ذلك.

---

(١)حبش، محمد محمود،إدارة العمليات المصرفية الدولية، عمان، دارالإقبال للنشر، ٢٠٠١م، ص٣٩٥.

هذا في حال كانت هذه الكفالات محلية، وأما إذا كانت خارجية فيدخل هنا طرف رابع وهو:

- البنك الخارجي (المراسل)Correspondent طالب إصدار الكفالة.

والكفالات المصرفية نوع من أنواع التسهيلات الائتمانية غير المباشرة التي يقدمها البنك خدمة لعملائه.

وتعتبر الكفالة بالنسبة للبنك الذي قام بإصدارها التزاما عرضياً، تظهر ضمن حساباته النظامية وتتحول إلى التزام فعلي إذا تخلف العميل عن الوفاء بالالتزامات التي أصدرت من أجلها، وقام البنك بدفعها[١].

وتصدر المصارف الكفالات بناء على طلب شخص طبيعي أو اعتباري، وتقدم في العادة إلى الدوائر الحكومية والجهات الرسمية والشركات العامة بدلاً من دفع تأمينات نقدية إلى تلك الجهات، الأمر الذي يساعد العميل على عدم تجميد أمواله النقدية. وربما تكون إجراءات استرداد تلك التأمينات النقدية عند إنجاز العميل لالتزاماته طويلة ومعقدة، وبالتالي تعود بالضرر عليه نتيجة تعطيل أمواله ولكن بالإمكان تفاديها عن طريق إصدار الكفالات المصرفية[٢].

ولا بدَّ أن ننوه بأن إصدار أي كفالة مصرفية يجب أن يكون خاضعا" للقرار الرسمي من المديرية العامة للمصرف التجاري والذي يحدد شروط إصدار الكفالة بما يلي[٣]:

- يجب أن يذكر استحقاق للكفالة بدمشق.
- أن يحدد المراسل مبلغ الكفالة بصراحة.

---

(١)الهندي، عدنان، العمليات المصرفية، إتحاد المصارف العربية، بيروت، ١٩٨٧م.

(٢)عبد الله، خالد أمين، الطراد، اسماعيل ابراهيم، إدارة العمليات المصرفيةالمحلية والدولية،دار وائل للنشر، عمّان، ٢٠٠٦م

(٣)معجم المنجد في اللغة العربية المعاصرة، دار المشرق، بيروت، عام ٢٠٠٠م، ص١٠١٩.

- الغاية من الكفالة، أي موضوع الكفالة.
- أن تكون خاضعة للقوانين والأنظمة السورية.
- موطن المطالبة في دمشق لغاية الاستحقاق بغض النظر عن وصول المطالبة للمراسل.
- بدون مهلة بريد (أي في يوم الاستحقاق نفسه).
- أن تصدر بالنص الرسمي المعتمد حسب تعميم رئاسة مجلس الوزراء.

وغالبية الكفالات التي يصدرها المصرف التجاري السوري تكون لصالح القطاع العام كمستفيد من الكفالة. ومؤخراً أصبح من الممكن إصدار الكفالات المصرفية من قبل المصارف الخاصة العاملة في سورية سواء كانت للقطاع الخاص أم للقطاع العام كمستفيد من الكفالة وهي تخضع لشروط مشابهة لما ذكرناه سابقاً.

٢. الاعتمادات المستندية:

الاعتماد كلمة معناها الثقة والاطمئنان، ويقال اعتمد عليه أي اتكل عليه، وإعطاء الاعتماد يعني إعطاء التخويل للقيام بعمل ما، وبموجب تدبير ما، لإجراء الدفع في تاريخ لاحق. فالدفع إذن مشروط بالقيام بالعمل.

وقد سمي اعتمادا مستندياً استنادا" إلى المستندات المرفقة معه، باعتبارها الأداة الوحيدة التي يقوم عليها التعامل بين أطرافه، كما أن تسليمها يمثل حيازة للبضاعة. ويعتبر وسيلة مصرفية ابتكرها الفكر المصرفي من أجل خدمة التجارة الخارجية، الغرض منها تسوية المشتريات بضمان مستندات تمثل البضائع المستوردة. مما يعطي الثقة لكل من المصدّر والمستورد بضمان حقوقهما بواسطة المصارف بصفتها وسيطا" بين البائع والمشتري.

وللاعتماد المستندي دور هام في التجارة الدولية، إذ يعتبر أهم مصدر للنشاط التجاري، كما أنه وسيلة مضمونة لتمويل التجارة الخارجية بحيث يضمن للمصدّر قيام

المصرف فاتح الاعتماد بدفع قيمة البضاعة لدى تقديمه للمستندات المطلوبة، وبالتالي يفتح المجال أمام المستورد إما بدفع نسبة من القيمة أو الحصول على تسهيلات مصرفية بضمان البضاعة تتيح له تسويقها وبيعها تمهيداً لسداد قيمتها.

والاعتماد المستندي يكون نتيجة العقد التجاري بين المشتري والبائع، حيث يشتركان في الجذور نفسها إلا أنّ الفارق بينهما هو أنّ العقد التجاري يولّد ثنائية الالتزام أي أنّ:

البائع يلتزم أمام المشتري بشحن البضاعة إليه، مقابل التزام المشتري بأن يدفع له قيمتها عند شحنها. بينما الاعتماد المستندي هو أحادي الالتزام، إذ يلتزم المصرف بأن يدفع إلى المستفيد (البائع) عند استلامه المستندات المتعلقة بالاعتماد.

وبشكل عام يمكننا القول إن الاعتماد المستندي هو كتاب صادر عن المصرف يتعهد بموجبه لجهةٍ معينة(المستفيد)، بدفع مبلغ معين ضمن شروط تذكر بكتاب فتح الاعتماد لقاء تقديم وثائق ومستندات تثبت تنفيذ جميع الشروط والأحكام الواردة بكتاب الاعتماد، ويكون الاعتماد المستندي للاستيراد حين يكون المستورد محلياً والمصدّر خارجياً، في حين يكون للتصدير عندما يكون المصدّر محلياً والمستورد خارجياً. ويوجد اعتمادات مستندية أخرى لغايات أخرى، وهي التي تتمثل بتعهد بدفع القيمة لقاء تنفيذ عقود غير متمثلة بتقديم وثائق شحن مثل أجور الشحن، وغرامات تفريغ البواخر وأجور الخبراء والكشوف الشهرية لتنفيذ أعمال أو دراسات أو مخططات[1].

ويعتبر الاعتماد عقداً رضائياً يقوم على الاعتبار الشخصي للعميل وينعقد بتوافر رضاء أطرافه بحيث يلتزم المصرف بتقديم التسهيلات الائتمانية بناءً على التزام عميله

(١)المصرف التجاري السوري، المديرية لعامة، نظام العمليات المصرفية، دمشق، ٢٠٠٤، ص١٥.

بالوفاء بقيمته مع الفوائد المتفق عليها والعمولات، ويعتبر عقداً مستقلاً عن العمليات الأخرى كالقرض أو الخصم وعمليات البيع، لذا عندما يقرر المصرف فتح أي اعتماد يتم التركيز في المقام الأول على سلامة مركز العميل المالي، وعلى ما توفره له حيازة المستندات من حماية تتمثل في رهن البضائع، بالإضافة لما تتضمنه وثيقة التأمين من غطاء تغطي جميع الأخطار التي قد تنشأ. ورغم ذلك يضع المصرف في الحسبان جميع الاحتمالات، كتدهور أسعار البضائع عند تلفها، ومركز العميل المالي الذي قد يدعوه لترك المستندات تهرباً من سداد قيمتها، بحيث يحتاط لمثل هذه الأمور طالباً من العميل تغطية الاعتماد بغطاء نقدي جزئي أو كلّي، أو غطاء عيني يودع في حساب العميل بحيث يبقى تحت تصرف المصرف كمقابل للوفاء لا يحق سحبه، وقد يختلف الوضع إذا كان العميل موسراً أو معروفاً للمصرف، بحيث يعفى من تقديم الغطاء.

- **نشأة الاعتماد المستندي:**

نشأت أول عملية اعتماد في بريطانيا، وبانتعاش التبادل التجاري بين الدول الأخرى أخذت بالانتشار فازدادت وتطورت حتى أصبحت الوسيلة الأولى التي يؤخذ بها في تمويل التجارة وتسويتها، وكان ذلك في عام ١٩٢٠م حيث وضعت الصيغ الموحدة، التي تناولت تعريف الاعتماد وأنواعه وشروطه، وكيفية ضمان حقوق كل من البائع المصدّر والمشتري المستورد. بالإضافة للأطراف الأخرى تلافياً للخلافات والمنازعات التي تنشأ بين الحين والآخر، بين كل من المورّد والمستورد من جراء الاعتمادات المستندية التي قد تؤدي بالخسارة للمصارف عند عدم وجود الضمان اللازم. ولأهمية دور الاعتماد المستندي في التجارة الدولية من حيث تنظيم المبادلات التجارية بين شعوب الدول المختلفة، وبصفته عملية مصرفية أساسية تفتقر لها التشريعات المحلية، فلقد بدأت معظم الدول بدراسة القواعد الموحدة فشكلت في عام ١٩٢٦م لجنة وضعت مشروعاً أولياً تم إقراره في مؤتمر الغرفة التجارية المنعقد في

((((أمستردام عام ١٩٢٩م تحت اسم النظام الموحد للاعتماد المستندي، وقد جرى تعديله في مؤتمر فيينا عام ١٩٣٣م طبقاً للتطورات التي طرأت فأصبح هذا النظام قاعدة قانونية وعرفاً دولياً خاصاً بالتجارة الدولية استقرت الدول على إتباعه والأخذ به، مما أعطاه قوة إلزامية بحيث أصبح النظام الوحيد الذي يؤخذ به في فض المنازعات المستندية بسائر دول العالم، وسمي بالقواعد والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية إلا أنه ما لبث أن جرى إعادة النظر فيه مرة أخرى في مؤتمر لشبونة عام ١٩٥١م، الذي أضاف نصوصاً أخرى تتفق والتطورات التي طرأت على الاعتمادات فتبنته معظم دول العالم.

ورغم تبني معظم الدول للأنظمة الموضحة أعلاه، إلا أنها لم تكن تتمتع بقوة نفاذ القانون الدولي، وبقيت حتى صدور توصية لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولي في عام ١٩٧٥م بناءً على اعتماد لجنتها التنفيذية لنصوصه بتاريخ ١٩٧٤/١٢/٣م. مما جعل الغرفة التجارية الدولية تحرص على تدوين أصوله، وتعميمها على المصارف، لاعتمادها والأخذ بها كأساس للتعامل فيما بينها لتسهيل عمليات المبادلات التجارية الدولية، وتنمية التجارة بين سائر الدول لصلاحيتها في فض المنازعات فأصبحت تطبق وتتبع لدى جميع الأطراف، لما تتمتع به من قوة تشريعية ولما لهذه الأصول والأعراف الموحدة من أهمية بالغة بالنسبة للمصارف، وبالتالي للمعنيين بالعمليات التجارية، لذا أصبح لزاماً على قسم الاعتمادات في جميع المصارف أن يضع نصب أعينه أهم الشروط العامة التي نصت عليها الغرفة التجارية الدولية المعدّلة بالفقرة (ج) من الشروط العامة والمادة ٨/أ المنوه عنها فيما يلي للحفاظ على مصالحها إذا نشأ نزاع بين المصدّر والمستورد.

١- « نصت الفقرة (ج) من الشروط العامة للأصول والأعراف الدولية على أن الاعتمادات بطبيعتها عمليات تجارية مستقلة عن عمليات البيع أو العقود الأخرى

التي قد تستند إليها ولاتعتبر المصارف بأية حال ذات علاقة بهذه العقود ولا تلزمها».

٢- «نصت المادة ٨/أ من الأصول والأعراف الدولية على أنه في عمليات الاعتمادات المستندية يتم التعامل بين جميع الأطراف ذات العلاقة بالمستندات وليس بالبضائع».

- مما تقدم يتضح أن ما قضت به الأصول والأعراف الموحدة من نصوص تكفل حماية المصارف، إذا نشأ أي نزاع يخرج عن نطاق المستندات، وشروط الاعتماد، بحيث يسأل عنه المصدّر والمستورد فقط دون المصارف.

من هذا المنطلق، بدأت معظم المصارف تعيد النظر في نماذجها، وأصبحت تتضمن شروطاً تتفق والتعليمات الموحدة الصادرة عن غرفة التجارة الدولية بالإضافة إلى الشروط التي يطلبها (العميل) فاتح الاعتماد والبيانات الأخرى الخاصة باسم فاتح الاعتماد والمستفيد وعنوانه. بالإضافة إلى قيمة الاعتماد، ووصف البضاعة، مع وضع نص هام يشار إليه في الطلب بحيث يخضع شروط الاعتماد للأصول الموحدة باستثناء الشروط الإضافية التي يضعها العميل المستورد، والتي تلزم المصارف باستيفائها والالتزام بها.

- **أطراف الاعتماد المستندي وأنواعه:**

- **أطراف الاعتماد:** تتكون أطراف الاعتماد مما يلي:

أ- العميل المستورد(المشتري):

يسمى العميل المستورد بالآمر، وهو الجهة التي تطلب من المصرف فتح الاعتماد وفقاً لشروط يحددها في طلبه تتفق وشروط البائع الموضحة بالبروفورما (الفاتورة المبدئية) التي يرسلها البائع المصدّر تتضمن وصفاً للبضاعة ونوعها ومقدارها وقيمتها،

وللمصرف الحق في قبول طلب المستورد أو عدم قبوله ، إلا أنه متى قبله يترتب في ذمة كل من الطرفين التزامات متقابلة حسب الشروط والبيانات المحددة بالطلب والتي على المصرف إضافتها إلى شروط الاعتماد ونصوصه، وبعدها يقوم المصرف بإصدار كتاب الالتزام بالدفع للمراسل الذي يتعامل معه، في بلد المصدّر وتنحصر مهمته بالوساطة واستلام الاعتماد، وتبليغ شروطه للمستفيد(المصدّر)[1].

وتبدأ صلاحية الاعتماد من حين فتحه وإخطار المستفيد به ليسرع في تنفيذ التزامه بتجهيز البضاعة موضوع الاعتماد، وشحنها ضمن مدة سريانه (صلاحيته). وفي هذه الأثناء لا يجوز للمستفيد أن يطالب المشتري مباشرة بالقيمة، مادام لم يقدم المستندات التي تثبت قيامه بالتزامه المتمثل في تجهيز البضاعة وشحنها ، إلا إذا طرأ سبب قانوني كإفلاس المصرف أو رفضه الوفاء عندها يحق له التوجه إلى المشتري مباشرة ما لم يكن المشتري قد دفع كامل قيمة الاعتماد للمصرف المفلس بحيث يتوجه إلى وكيل التفليسة (المصفي) لأنه حق خاص للبائع وليس لوكيل التفليسة احتساب المبلغ المخصص للاعتماد في أصول التفليسة، طبقاً للمادة ٨/أ من الأصول الموحدة التي نصت على:

«أنه في عملية الاعتمادات المستندية، يتم التعامل بالمستندات بين كافة أطرافها وهذا أمر هام بالنسبة للبائع والمصرف»[2].

ب- المصرف فاتح الاعتماد:

هو المصرف مصدر الاعتماد، أي مصرف المشتري الذي يتعهد بدفع القيمة للمستفيد لدى تقديمه للمستندات. بحيث يلتزم بتنفيذ تعليمات العميل الآمر بالإضافة

---

(1) Dresdner Bank - Foreign Treade Related International Banking Services - 2003- p52

(٢)غرفة التجارة الدولية، الأصول والأعراف الموحدة، نشرة/٥٠٠/ ، المادة الثامنة.

للالتزام الذي تعهد به المشتري للبائع حال استلام البائع لإشعار فتح الاعتماد وإلا تعرض للمسؤولية، إلا أنه قبل وصول الإشعار إلى البائع ينحصر التزام المصرف في علاقته بالمشتري فقط إلى أن يصل خطاب الاعتماد للبائع (المستفيد) عن طريق فرعه، أو بواسطة المصرف المراسل، الذي يتعامل معه ويتم ذلك بالاعتماد القطعي، أما إذا كان الاعتماد قابلاً للنقض، فيختلف الأمر بحيث يحق للمصرف إلغاؤه في أي وقت شريطة أن يكون هناك سبب جوهري للإلغاء.وإلا سيكون المصرف عرضة لمطالبة المشتري له بالخسارة، وما فاته من ربح بالإضافة إلى المصاريف التي تكبدها تأسيساً على مضمون الاعتماد، الذي يتضمن عادة حقوق المستفيد وواجباته التي يحددها العميل فاتح الاعتماد ضمن البيانات التي يقدمها للمصرف، باعتبارها من العناصر الجوهرية التي يقوم عليها الاعتماد المستندي كصلاحيته، ونوعه، وقيمته، وكيفية تنفيذه، واسم المستفيد مع ذكر المستندات الواجب تقديمها.

ت- المستفيد(البائع):

وهو الذي يتم فتح الاعتماد لصالحه بصفته البائع المصدّر للبضائع بحيث تصرف قيمتها له متى التزم بالشروط الواردة به بعد تقديمه للمستندات المطلوبة التي تثبت قيامه بشحن البضاعة المباعة، بناءً على التزام المصرف بالدفع وفقاً لتعهد المراسل للمستفيد، بموجب الاعتماد الذي يضمن الوفاء لحقوق البائع ويعطيه الحق بالمطالبة، والتتبع على أساس المسؤولية العقدية، بمقتضى عقد الاعتماد المفتوح، إذا ما لحقه ضرر.

ث- المصرف المراسل:

هو المصرف الذي يستعين به المصرف مصدر الاعتماد في بلد المستفيد إن لم يكن لديه فرع هناك. بحيث يقوم هذا المصرف (ويسمى بالمصرف المراسل) مقامه بإبلاغ المستفيد حال استلامه إشعاراً من المصرف المصدر، إما برقياً، أو بواسطة سويفت يتضمن العناصر التي توضح حقوق المستفيد، والواجبات التي يجب عليه

تنفيذها فيقوم المصرف المراسل، بإبلاغ المستفيد بنص خطاب الاعتماد والوارد إليه من المصرف مصدر الاعتماد دون أن يلتزم بشيء ما.

- علاقة **أطراف** الاعتماد والتزاماته:

حيث إن عقد الاعتماد يرتب آثاراً قانونية فور انعقاده استنادا إلى الروابط القانونية الناشئة عنه وبما أنه ينجم عن هذه الروابط حقوق والتزامات بين أطرافه نتيجة علاقاتهم المتبادلة التي تربط كل متدخل فور فتح الاعتماد مبتدئاً بالمصرف وعميله المستورد، وتمتد تدريجياً لتصل إلى المصدر والمصارف المتدخلة، فتنشىء التزامات، وحقوقاً تختلف وفقاً لطبيعة علاقة كل طرف حسب ما يلي:

أ- علاقة المصرف مصدر الاعتماد بعميله المستورد:

إن أساس العلاقة التي تقوم بين المصرف وعميله هي عقد الاعتماد، الذي ينشأ بمجرد الإيجاب والقبول، وهي علاقة منفصلة عن علاقة المصرف بالمستفيد رغم التزامه في مواجهة عميله المستورد، بفتح الاعتماد ضمن مدة محددة، وإخطار البائع (المستفيد) بواسطة مراسله بخطاب مطابق لتعليمات المشتري واستعداده لدفع القيمة لدى تقديمه للمستندات، بعد مطابقتها بتعليمات العميل وشروط الاعتماد، ورغم تنفيذه لهذه الالتزامات إلا أنه يعتبر غريباً عن عقد البيع القائم بين البائع والمشتري بصفته منفذاً لالتزامات يرتبها عقد الاعتماد الصادر عنه، والذي يعتبر بمثابة ضمان، وأداة وفاء للبائع تحفظ حقوقه في حالة تخلف المشتري عن الوفاء بالتزامه، بتسديد القيمة إذا لم يكن العميل قد تقدم بغطاء كامل عند فتح الاعتماد، أو قام بتغطية كاملة للمصرف قبل وصول المستندات.

وهناك نقطة هامة تجدر الإشارة إليها، وهي أن العميل بعد قبوله للمستندات، يكون ملزماً بسداد قيمتها، مضافاً إليها عمولة المصرف، وليس له أن يعيدها إلى المصرف، حتى لو كانت مخالفة إلا أنه يحق له الرجوع إلى المصرف بالتعويض عن

الضرر الذي لحقه، من جراء قبوله للمستندات، في حالة عدم قيام المصرف بفحصها، أو عدم مراعاته لتعليماته.

ب- علاقة المصرف مصدر الاعتماد بالمصرف المراسل والمصارف المتدخلة:

حيث إن الاعتماد يتم تنفيذه عادة بين مصرف المشتري ومصرف البائع في الخارج فيحتاج الأمر إلى مصرف وسيط، إذا لم يكن للمصرف مصدر الاعتماد فرع في بلد البائع. لذا فإنه يلجأ إلى مراسله في الخارج، لقاء عمولة تدفع له للخدمات، التي يقوم بها بصفته وكيلاً عنه تنحصر مهمته باستلام خطاب الاعتماد، وتبليغه للبائع ليقوم بتجهيز البضاعة المطلوبة، وبعد قيام البائع بتجهيز البضاعة، وتجهيز كافة المستندات، التي ينص عليها الاعتماد بما في ذلك مستندات الشحن، يجب عليه إيداعها لدى المصرف المراسل لاستلام القيمة منه باعتباره وكيلاً يتصرف لحساب المصرف الآمر، مصدر الاعتماد الذي يأتمر بأوامره، وينفذ تعليماته.

وتطبق هذه القاعدة على علاقة جميع المصارف المتدخلة، لتنفيذ الاعتماد باعتبارها وكيلة عن المصرف المصدر للاعتماد إذا انحصر دورها في قبول المستندات، وتبليغ خطاب الاعتماد فقط.

ويختلف الأمر إذا قام أحد المصارف المتدخلة بتأييد الاعتماد بحيث يتغير التزامه في مواجهة المستفيد، ويعتبر التزامه التزام المصرف المصدر ذاته لأن المصارف المتدخلة لا تتحمل عادة أية مسؤولية، أو أي التزام لاقتصار دورها على تقديم خدمات للمصرف المصدر، وعلى مسؤوليته إلا إذا قامت بتأييد الاعتماد، أو ارتكبت خطأ فتعتبر آنذاك مسؤولة عن أخطائها، وكذلك الحال عن تأييد الاعتماد.

ت- علاقة المصرف مصدر الإعتماد بالمستفيد (البائع المصدّر):

تنشأ العلاقة فيما بين المصرف، والمستفيد لدى استلام الأخير خطاب الاعتماد ترتيباً على التزام المصرف المراسل، بسداد قيمة البضائع المصدّرة عند تقديم المستفيد للمستندات كاملة، ومطابقة للتعليمات والشروط. إلا أنه لو فرضنا أن التعليمات كانت ناقصة، أو غير واضحة، فعلى المصرف أن يخطر المستفيد فوراً، لإحاطته علماً بها دون أن يرتب ذلك أية مسؤولية عليه وبهذه الحالة لا يعتبر الاعتماد قد تم تأييده، إلا بعد إرسال البيانات الناقصة، أو توضيح البيانات الغامضة، وإبلاغها برقياً، أو بواسطة الفاكس، أو السويفت، وبمطابقة المصرف للمستندات بعد تصحيحها. فلا يجوز له الامتناع عن دفع القيمة، لكونه أصبح مديناً أصلياً في مواجهة المستفيد، وليس كضامن، أو وكيل، ويتم عادة تسديد القيمة بعد فترة من فحص المصرف للمستندات، للتحقق من مطابقتها للتعليمات، وتحدد هذه الفترة مابين ٢٤ساعة، وخمسة أيام. علماً أن عملية فحص المستندات، إذا وقعت بعد انتهاء مدة الاعتماد فلا تؤثر في صلاحيته، مادامت قد قدمت خلال فترة الصلاحية. ويختلف مركز المصرف أمام المستفيد بالاعتماد القابل للنقض، لأن مثل هذا الاعتماد لاينشأ حقاً ولا محل له لالتزام المصرف، لأن التزامه مستقل عن عقد البيع المبرم مع المشتري، الأمر الذي لايلزمه الإبقاء على الاعتماد، ومن حقه أن يرجع عنه في أي وقت يشاء دون إشعار مادام المستفيد لم يتقدم بالمستندات التي تدل على تنفيذه للاعتماد وهذا ما نصت عليه المادة الثانية من الأصول والأعراف الموحدة بنصها التالي:

«يمكن تعديل الاعتماد القابل للنقض أو إلغاؤه، في أية لحظة دونما حاجة إلى إشعار المستفيد مسبقاً. إلا أنه ملزم بتغطية أية عملية، أو مصاريف قام بها المصرف المراسل، ويصبح أهلاً للدفع، أو القبول، أو التداول، وفقاً للشروط والقواعد الواردة فيه، أو لأية تعديلات تستلم حتى موعد الدفع، أو القبول، أو التداول، وفقاً للشروط

والقواعد الواردة فيه، أو لأية تعديلات تستلم حتى موعد الدفع، أو القبول، أو التداول التي يكون قد أجراها المصرف المراسل قبل تسليمه لإشعار الإلغاء، أو التعديل»[1]

ث- علاقة العميل المستورد بالمستفيد:

تنشأ العلاقة بين كل من المستورد، والمستفيد، بناءً على عقد البيع، أو قبول المشتري لعرض البائع

طبقاً للبروفورما المرسلة له، وليس بناء على عقد الاعتماد لاستقلال علاقة البيع، بالاعتماد وتأسيساً على ذلك، إذا صدرت أية مخالفة من البائع، فليس للمشتري إلا الرجوع على البائع، إما بدعوى فسخ العقد، أو تنفيذ التزامه مع التعويض.

واحتياطيا" يحق له الحجز على مبلغ الاعتماد من أجل المحافظة على حقوقه، علماً أنه لا يحق له الرجوع إلى المصرف بمثل هذه الأمور لأن المصرف يتعامل بمستندات فقط، وملتزم أمام المستفيد بالقيمة، إلا إذا كانت المستندات المقدمة من البائع للمصرف مصدر الاعتماد، بواسطة المصرف المراسل، مخالفة لشروط الاعتماد فعندها يحق له مطالبة المصرف الآمر بالتعويض.

ج- علاقة المصارف المتدخلة فيما بينها:

تخضع العلاقة بين المصارف المتدخلة، لقانون مكان التنفيذ رغم ما يتضمنه الاعتماد من شروط تحدد التزامات المستفيد، والمصرف , فإذا كان التنفيذ بطريق السحب أي الكمبيالة فإن القانون المطبق يعتبر قانون مكان سحبها، وإذا كان التنفيذ للاعتماد منعقداً بالدفع الفوري فإن التنفيذ يخضع لقانون المكان الذي بوشر به، أو الفرع القائم على تنفيذه.

---

(1)غرفة التجارةالدولية، الأصول والأعراف الموحدة، سبق ذكره، المادة الثانية.

أما إذا كان فاتح الاعتماد مصرف المشتري، وقام بتنفيذه مصرف البائع بواسطة فرعه، أو مراسله، فيختلف القانون الذي يحكم العلاقة، بحيث يطبق قانون بلد الفرع، أو المصرف المراسل. علماً أنه لا يجوز للمصرف بأي حال التنفيذ إلا إذا كان حقه مستحقاً، ولأهمية هذا الموضوع على المصارف توضيح موعد الاستحقاق، وذلك ضمن نص صريح في عقودها بأنه متى استلم المصرف المستندات من البائع، وقام بإخطار المشتري بضرورة استلامها منه فإن حقه باسترداد ما دفعه يستحق بمجرد إرساله للإخطار.

وبناءً على ما تقدم من شرح خاص باختلاف العلاقة التي تربط أطراف الاعتماد باعتبارها الأساس الجوهري لالتزام الأطراف بتنفيذ الشروط المتفق عليها، لذا يجب الرجوع إليها لتحديد التزام كل منهم بصفتها الأداة التي تربط العلاقة وتلزم كل طرف على حدة بما التزم به، وحيث إن الالتزامات تختلف باختلاف العلاقة بين طرف وآخر من أطراف الاعتماد الثلاثة لذا من الضروري، إيضاح التزام كل طرف لتحديد مسؤوليته للرجوع إليه بدلاً من مطالبة الدائن بالتزام مؤسس على علاقة مستمدة من علاقة أخرى ليست طرفاً فيها، ولأهمية هذه الالتزامات يمكن إيجازها فيما يلي:

أ) التزام المشتري تجاه البائع والمصرف:

حيث يلتزم المشتري، أمام البائع بشروط البيع، وأمام المصرف بالوفاء.

ب) التزام البائع تجاه المشتري والمصرف:

ويلتزم البائع هنا بشروط البيع، وشروط الاعتماد، وإلا فقد حقه كمستفيد أي دائن بقيمة البضائع ومستفيد تجاه المصرف باستيفاء حقه منه بموجب عقد الاعتماد.

ج)التزام المصرف تجاه المشتري، والبائع:

يلتزم المصرف، تجاه البائع بتسديد قيمة الاعتماد والرجوع إلى المشتري إذا لم يسدد القيمة كاملة بصفته دائناً له بعد تفحصه للمستندات وتسليمها له.

د) التزام المصرف مصدر الاعتماد تجاه المصرف المراسل، والمصارف المتدخلة:

وهنا يلتزم المصرف مصدر الاعتماد تجاه المصرف المراسل، والمصارف المتدخلة بدفع عمولة لهم لقاء الخدمات التي يقومون بها نيابة عنه، كإبلاغ الاعتماد للبائع (المستفيد)، وتلقي المستندات منه وفحصها، ونقلها إلى المصرف مصدر الاعتماد وغيرها كما يلتزم بتغطية جميع المصاريف، التي تقوم بها هذه المصارف، بما في ذلك المبالغ التي تنشأ عن الاعتمادات المعززة.

- **أنواع الاعتماد المستندي:**

تنقسم الاعتمادات المستندية إلى عدة أقسام تبعاً لتخصص كل منها، والتزام المصارف بشروطها، ويمكن أن نحصر الأنواع الرئيسة للاعتمادات المستندية فيما يلي:

١) الاعتماد القابل للنقض .

٢) الاعتماد غير القابل للنقض.

٣) الاعتماد القابل للتحويل أو التنازل.

٤) الاعتماد المجزأ.

٥) الاعتماد الدوري أو المتجدد.

٦) اعتماد مقابل اعتماد آخر/ أو الاعتماد المساعد أو الظهير.

٧) الاعتمادات المضمونة مقابل رهن أو سحوبات مضمونة.

٨) الاعتماد المؤازر /اعتماد ضمان.

٩) الاعتماد المعزز والمؤيد.

١٠) اعتماد الدفعات المقدمة ذات الشرط الأحمر والأخضر.

وهنا تجدر الإشارة إلى نقطة هامة جداً، وهي أن المصارف السورية، تفرض على العميل أن يدفع قيمة مستورداته كاملة قبل فتح الاعتماد، أي تغطية كاملة للاعتماد قبل الحصول على إجازة الاستيراد، هذا إذا لم يكن قد حصل على تسهيلات مصرفية.

وإن الاعتمادات المستندية إما أن تكون اعتمادات صادرة وهي الاعتمادات التي تخص الواردات في التجارة الدولية أو أن تكون اعتمادات واردة وهي الاعتمادات التي تخص الصادرات.

٣. البوالص والوثائق المستندية برسم التحصيل

تعتبر بوالص التحصيل Bills for Collection عبارة عن مجموعة من المستندات التجارية تبين شحن كمية من البضاعة من بلد التصدير إلى بلد الاستيراد تنفيذاً لعقد البيع Contract Sales أو الفاتورة Proforma Invoice متفق عليها بين المصدر والمستورد، ومرسلة بواسطة بنك المصدّر إلى بنك مراسل له في بلد المستورد ليقوم الأخير بتحصيل قيمتها من المستورد، ثم تحويلها إلى المصدّر من خلال المراسل. ولا تختلف المستندات التي تشكل بوالص التحصيل كثيراً عن تلك المطلوبة في الاعتمادات المستندية (فاتورة تجارية، مستند شحن البضاعة، شهادة المنشأ، بوليصة التأمين على البضاعة، وغيرها).

وبوالص التحصيل هذه لا تكون نتيجة فتح اعتماد مستندي، وإنما تنشأ نتيجة الثقة المتبادلة بين المصدرين والمستوردين التي تولدت نتيجة التعامل التجاري فيما بينهم، حيث يلعب البنك دور الوسيط فقط في تحصيل قيمة البوالص، وتحويلها إلى مراسله في الخارج ليقوم بدوره بدفعها إلى أصحابها، وبالتالي تكون أطراف العملية:

الساحب وهو العميل المصدّر للبضاعة، والبنك المراسل الذي يوكله المصدر بعملية التحصيل والبنك المحصل الذي يقوم بتقديم المستندات إلى المسحوب عليه مقابل التحصيل، وأخيراً المسحوب عليه وهو مستورد البضاعة.

وتعتبر بوالص التحصيل الأكثر شيوعاً لدى القطاع الخاص كونها **الأسرع، والأسهل، والأقل كلفة** من القيام بفتح الاعتمادات المستندية لكونها تعتمد على الثقة المتبادلة بين المصدّر والمستورد حيث يعرف كل منهما الحالة المادية للآخر، واستعداده للوفاء بالالتزامات المالية والشروط المتفق عليها. ومن جهة أخرى كونها تجنب المستورد تجميد أمواله لفترة طويلة (**بدون فائدة**) لحين استلام البضاعة.

وقد بدأت المصارف العمل بالقواعد والأصول الموحدة لبوالص التحصيل الصادرة عن غرفة التجارة الدولية في بداية عام ١٩٧٩م، والتي يطرأ عليها تعديلات كلما استدعت الحاجة إلى ذلك وكان آخرها النشرة رقم (٥٢٢) الصادرة عن غرفة التجارة الدولية عام ١٩٩٥م[١].

وتعتبر البوالص والمستندات برسم التحصيل (**لعمليات الاستيراد**)تلك التي تأتي من المصارف المراسلة في الخارج إلى المصارف السورية لتقوم بتحصيل قيمتها من المستوردين المحليين، وتحويل قيمتها اليهم. ويمكن تقسيمها إلى ما يلي:

أ- البوالص والمستندات برسم التحصيل الواردة ضد الدفع(against payment)

يوجه المراسل الأجنبي كتاباً إلى الفروع الداخلية للمصارف السورية، يتضمن المستندات وتعليمات تسليمها لقاء تحويل قيمتها عند الاطلاع عليها (At sight) حيث تتضمن ما يلي:

---

(١) عبد الله،خالد أمين، د.الطراد،اسماعيل ابراهيم، إدارة العمليات المصرفيةالمحلية والدولية، دار وائل للنشر، عمان، ٢٠٠٦م، ص٢٦١.

- فاتورة تجارية مصدّقة من غرفة التجارة في بلد المصدّر والمنشأ.
- بوليصة الشحن والتي تتضمن البضاعة الواردة وكمياتها ومواصفاتها بالفاتورة المرسلة.
- شهادة منشأ مصدّقة من غرفة التجارة.
- قائمة التعبئة: Packing list
- قائمة الأوزان: Weight list
- شهادة صحية زراعية.
- شهادات خلو من الإشعاع الذري.

حيث يقوم الفرع الداخلي بعد تلقي المستندات والتعليمات من المراسل بكافة أشكال البريد المعتمدة (سريع، عادي، مضمون، مسجل...) بإنشاء إضبارة الإرسالية التي تحوي المستندات الواردة مدرج عليها:

- اسم المصرف المرسل للمستندات.
- اسم المستورد.
- قيمة المستندات الواردة.
- قيمة العمولات المترتبة إن وجدت.

ويقوم قسم البوالص في الفرع بدراسة التعليمات الواردة على كتاب المراسل بشكل دقيق، للتأكد من عدم وجود أية عبارة تلزم المصرف التجاري السوري بأي التزام مخالف للتعليمات المقبولة في القطر، أو مخالفة للأعراف المصرفية.

وتجري مطابقة الفاتورة الواردة مع بوالص الشحن المرسلة وشهادة المنشأ من حيث:

- نوع البضاعة- الوزن- الكميات المشحونة -المنشأ -اسم المسحوب عليه على كافة المستندات.

كما يجري التأكد من أن بوليصة الشحن صادرة لأمر المسحوب عليه (المستورد) أو صادرة لأمر المصرف وهنا نميز بين الحالات التالية:

- في حال صدور بوليصة الشحن لأمر الشاحن (أي المصدّر) يجب تظهير بوليصة الشحن من قبل الشاحن إما لأمر المصرف ، أو لأمر المسحوب عليه أي المستورد، أو التوقيع على ظهر البوليصة، وهذا يعني أن الشركة المصدّرة قد تنازلت عن محتويات بوليصة الشحن، وأصبحت لأمر المستورد الذي اشترى البضاعة بموجب فاتورة البيع المرسلة مع المستندات.

يمكن التنازل عن بوليصة الشحن أمام إحدى الدوائر الجمركية المختصة، أو لدى إحدى مديريات الاقتصاد، ويتم إرفاق هذا التنازل مع بوليصة الشحن وتقديمها إلى المصرف التجاري السوري لاعتماد التنازل المذكور، وفي هذه الحالة يمهر المصرف بوليصة الشحن المتنازل عنها لأمر صاحب العلاقة الجديد.

كما يجوز أيضاً أن يرد إلى المصرف المحلي سويفت من المراسل للمستندات يتم بموجبه تغيير الأمر الوارد على بوليصة الشحن وتعديله بحيث يذكر فيه التالي:

بوليصة الشحن رقم...
تاريخ ...
أصبحت لأمر...
بدلاً من...

وفي هذه الحالة فإن شركة الشحن تقوم بدورها بإبلاغ شركة التوكيلات الملاحية إذا كان الشحن بالبحر، أو شركات النقل البرية ووكلائها إذا كان الشحن عن طريق البر بالسيارات والسكك الحديدية، أو بالطائرة من أجل تعديل المانيفست الوارد مع البضاعة والصادر عنها بالأساس.

وعندها يجب على المصرف المحلي إرفاق نسخة من هذا السويفت الذي يتم بموجبه تعديل ملكية بوليصة الشحن مع كتاب التخليص الممنوح إلى المستورد من أجل تقديمه إلى الدوائر الجمركية المختصة، وتخليص البضاعة حسب الأصول.

وفي حال كانت بوليصة الشحن صادرة لأمر حاملها على بياض (TOORDER) فيجب أن تكون حاملة توقيع الشركة المصدرة وختمها على ظهر البوليصة إقرارا منها بالتنازل عنها لأمر حاملها.

وأما إذا كانت بوليصة الشحن صادرة لأمر أحد فروع المصرف المحلي غير الفرع الواردة إليه المستندات من قبل المراسل، فيجب إرسال بوليصة الشحن إلى الفرع الصادرة لأمره والتنازل عنها لأمر الفرع المرسلة إليه، إلاّ إذا كانت النسخ الصادرة عن بوليصة الشحن مرسلة بكاملها إلى الفرع المتلقي للمستندات فلا داعي إذاً إلى تظهيرها من قبل الفرع الصادرة لأمره.

ويقوم قسم البوالص في الفرع المعني بملء النموذج الخاص بالمستندات الواردة والذي يحتوي على (٨) نسخ توزع حسب ما يلي:

- ترسل النسخة الأولى من النموذج إلى المراسل.
- ترسل النسخة الثانية إلى المستورد صاحب العلاقة بالبريد أو باليد.
- ترسل النسخة الثالثة إلى المستورد صاحب العلاقة بالبريد وذلك في حال تخلفه عن سحب المستندات بعد مضي ١٥ يوماً من تاريخ إرسال النسخة الثانية.
- تحفظ النسخة الرابعة في إضبارة الإرسالية.

تشكل النسخة الخامسة والسادسة القيد النظامي التالي:

من ح/المصرف المراسل إلى ح/المستورد

ويتضمن هذا القيد قيمة المستندات الواردة بالعملات الأجنبية.

ترسل هاتان النسختان إلى يومية القسم.

بالنسبة للنسخة السابعة، يجب على المتعامل المستورد أن يوقع عليها إشعاراً منه بقبول المستندات الواردة دون أية تحفظات، وإخلاء مسؤولية المصرف من أي التـــزام لقاء استلامه المستندات الواردة. ولكن لا يسمح له بالتوقيع عليها إلا بعد إبراز إجازة الاستيراد كما يطلب منه عقد التأمين على كافة البضائع المستوردة ما عدا المعفاة منها.

وترسل النسخة الثامنة إلى ديوان الفرع للأرشفة.

ب–البوالص والمستندات برسم التحصيل الواردة بموجب نظام الصفقة المتكافئة

يوجه المراسل كتاباً إلى الفروع الداخليـــة للمصـــرف ويتضـــمن المســـتندات وتعليمات تسليمها بدون قيمة (Free of payment) ودون أية عمولات، حيث تكون الإرساليات المبعوثة من قبل المراسل والإضبارة المفتوحة لذلك من قبل الفـــرع المعني هي نفسها المذكورة في حالة (ضد الدفع).

يجب التأكد من عدم وجود عبارة بدون مسؤولية من قبل المراسل المرسل للمستندات.

كما يجب التأكد من عدم مطالبة المراسل بفوائد أو عمولات أو دفـــع مؤجـــل للإرساليات المرسلة من قبله بتعليمات تسليم بدون قيمة.

ج– البوالص والمستندات برسم التحصيل الواردة بدون مقابل

ويتم اتباع الخطوات السابقة نفسها من حيث التأكد من الإرساليات المبعوثـــة من قبل المراسل ومحتويات الإضبارة المفتوحة لذلك من قبل الفرع المعني.

- وأما بالنسبة للبوالص والمستندات برسم التحصيل (**المرسلة للتصدير**) فهي تلكالمستندات التي يقبلها المصرف التجاري السوري من عملائه المصدّرين بناءً علـــى ثقته بهم، ثم يرسلها إلى مراسليه في الخارج لتحصيل قيمتها لصالحهم مقابل عمـــولات معينة، حيث يطلب من المصدّرين المستندات التالية:

- فاتورة بيع تجارية مصدّقة Commercial invoice من إحدى غرف التجارة السورية يجب أن تتضمن الفاتورة قيمة البضاعة مبيعة إلى المستورد الأجنبي والمراد تصديرها، ومواصفاتها بتفصيل أعدادها وأوزانها وكمياتها ونوعياتها. كما يجب أن تتضمن الفاتورة اسم المسحوب عليه في الخارج (المستورد للبضاعة Drawee).
- بوليصة الشحن الصادرة من إحدى شركات النقل المعتمدة في القطر، ومشحونة من قبل مصدّر البضاعة السوري Drawer لأمر المستورد الأجنبي المبيعة إليه البضاعة المذكورة بموجب فاتورة البيع المرفقة، أو لأمر المصرف الأجنبي الذي سترسل إليه المستندات من قبل فروع المصرف التجاري السوري الداخلية.
- شهادة المنشأ وتتضمن مواصفات البضاعة الواردة على الفاتورة وبوليصة الشحن ومصدّقة من إحدى غرف التجارة السورية أصولاً وقوائم التعبئة والوزن إن وجدت.
- وثائق وشهادات أخرى مطلوبة من قبل المسحوب عليه خارج القطر.

ولبيان كيفية تقديم المستندات والبوالص إلى فروع المصرف بغية إرسالها برسم التحصيل للتصدير:

يتقدم المصدّر السوري بتقديم المستندات الأصلية للتصدير بموجب كتاب يتضمن التالي:

إلى المصرف .....
الفرع رقم .....
نرفق لكم ربطا المستندات التالية:
- فاتورة تجارية مصدّقة بقيمة
- بوليصة شحن رقم تاريخ
- شهادة منشأ مصدّقة رقم
راجين إرسالها وعلى كامل مسؤوليتنا إلى المراسل:
يجب ذكر اسم المراسل وعنوانه بشكل واضح ومفصل وصريح
بتعليمات تسليم إلى المسحوب عليه في الخارج
تحصيل قيمتها للإطلاع
لقاء الدفع المؤجل
شروط أخرى خاصة
تترتب العمولات على عاتق .....
لحساب المسحوب عليه المستورد الأجنبي:
يجب إدراج اسم المسحوب عليه وعنوانه بشكل واضح ومفصل وصريح

حيث نميز بين الحالات التالية:

حالة ذكر شرط تحصيل القيمة: يجب وضع رقم الحساب الذي سيقوم المراسل المتلقي للمستندات بالدفع عن طريقه.

حالة ذكر طلب الدفع عن طريق مراسل وسيط من قبل المصدّر: يجب تحديده والطلب إلى الفرع الدفع إليه عن طريق أحد مراسلي المصرف التجاري السوري في الخارج حسب الأصول.

حالة ذكر عدم تحديد مراسل للدفع من قبل المصدّر: يقوم الفرع الداخلي للمصرف التجاري السوري بتحديد أحد مراسليه في الخارج وإلزام المراسل الذي سترسل إليه المستندات به.

قبل إدخال المستندات الخاصة بالتصدير يقوم قسم البوالص بمطابقة التالي:

- اسم المصدّر السوري واسم المستورد الأجنبي.
- البضاعة المذكورة على الفاتورة مع ما هو وارد على بوليصة الشحن وشهادة المنشأ.
- الأمر المدرج على بوليصة الشحن والذي يحدد مالك البضاعة النهائي.

وبعد تلقي المستندات المقدمة من قبل المصدّر يقوم قسم البوالص في الفرع بإنشاء إضبارة إرسالية برسم التحصيل للتصدير تحوي التالي:

- الكتاب المرفق به المستندات.
- صور عن كافة المستندات المقدمة.

٤. القبولات المصرفية

القبولات المصرفية هي سحوبات زمنية بقيمة البضاعة مؤجلة الدفع وهي ناشئة بالأصل عن عملية تجارية مضمونة الدفع أو القبول لدى بنك أو مؤسسة مالية، وقد

نشأت هذه الأداة المصرفية في سوق النقد نتيجة التطور في المعاملات التجارية الدولية، وهي نوع من التسهيلات التي يقدمها البنك مقابل عمولة، ويؤيد البنك قبول دفع قيمة هذه السحوبات عند الاستحقاق وذلك بكتابة كلمة مقبولة(**Accepted**) على وجهة السحوبات وتصدرها الشركات أو المؤسسات التي تكون بحاجة إلى الأموال قصيرة الأجل، وذلك بإصدار سحب على بنك طالبة منه دفع مبلغ محدد من النقود لحامل السحب خلال فترة محددة، وعند قبول البنك لهذا القبول يصبح السحب قابلاً للتداول في السوق الثانوي إلى تاريخ الاستحقاق. وقد أصبحت القبولات تنشأ عن عمليات تجارية مبنية على الالتزام بدفع مؤجل لثمن البضاعة حيث يحرر المصدّر سحباً زمنياً (Time draft) بالقيمة المؤجلة الدفع من ثمن البضاعة ويقدم هذا المستند إلى بنك المستورد من ضمن المستندات المطلوبة عند فتح الاعتماد حيث يؤشر بنك المستورد عليه بالقبول ويصبح أمام المصدّر إما خصم السحب فوراً والحصول على صافي قيمته، أو الاحتفاظ به لتاريخ الاستحقاق وقبض قيمته الاسمية كاملة.

ومن أهم الشروط الواجب توفرها في القبولات المصرفية ما يلي:

- أن تكون هذه القبولات ناشئة عن عمليات تجارية حقيقية من استيراد أو تصدير.
- أن تكون السحوبات الزمنية قابلة للتداول في الأسواق النقدية.
- ألا تتجاوز مدتها سنة واحدة.
- أن يكون هنالك توثيق لعمليات القبولات بين بنك المستورد وبنك المصدّر.
- أن تصدر بفئات تساعد على تداولها في الأسواق الثانوية.

٥. خطابات الضمان

تعتبر خطابات الضمان من الأدوات البنكية التقليدية في العالم القديم، حيث اقتصر عملياً إصدار خطابات الضمان على المصارف دون سواها. وتعرف خطابات الضمان على أنها:«تعهد يصدر من بنك بناء على طلب عميل له (الآمر) بدفع مبلغ

معين أو قابل للتعيين لشخص آخر (المستفيد) دون قيد أو شرط إذا طلب منه ذلك خلال المدة المعينة في الخطاب , ويوضح في خطاب الضمان الغرض الذي صدر من أجله».

ومن تعريف خطاب الضمان يتضح الآتي:

١) مصدر خطاب الضمان بنك.

٢) يتعهد من خلاله بدفع مبلغ معين أو قابل للتعيين للمستفيد منه.

٣) صورة من صور الائتمان التي تقدمها المصاريف لعملائها.

٤) إن نص خطاب الضمان على الموضوع الذي أُصدر من أجله حسب ما ذكر في التعريف، فيكون البنك أجنبياً عن العقد.

٥) فصل القانون خطاب الضمان عن العقد وجعل خطاب الضمان أجنبياً عن العقد حيث «لا يجوز للبنك أن يرفض الوفاء للمستفيد لسبب يرجع إلى علاقة البنك بالآمر أو علاقة الآمر بالمستفيد».

سابعاً:الخلاصة في الفرق بين خطاب الضمان والكفالة:

يتجلى لنا واضحاً وجود فرق بين الكفالة وخطاب الضمان في مسألة مبلغ الضمان أو الكفالة. فإذا نصت الكفالة «بأننا نكفل فلانا" بموجب العقد....» فإنها تعني أن قيمة المطالبة ستكون حسب العقد ومنها الفوائد وغيرها، وهذا خلاف خطابات الضمان فإن الموجب ما هو إلا إشارة لا يمكن إقحام البنك المصدر للضمان فيها لاعتباره أجنبياً.

وقد أعطت قوانين بعض الدول العربية استقلال التزام البنك قبل المستفيد من غيره من العلاقات الأخرى، كالعلاقة بين البنك والآمر بالخطاب أو بين الآمر والمستفيد، إذ ينشئ الخطاب بذاته في ذمة البنك التزاماً أصلياً ومباشراً بأداء قيمته للمستفيد متى طلب ذلك خلال المدة المعينة في خطاب الضمان، وهو ما يميزه عن

الكفالة، التي يعتبر فيها التزام الكفيل التزاماً تابعاً لالتزام المدين المكفول ومرتبطاً به من حيث صحته وبطلانه. وينبني على ذلك أنه لا يجوز للبنك أن يرفض الوفاء للمستفيد لسبب يرجع إلى العلاقة بين الآمر والمستفيد أو العلاقة بين الآمر والبنك، ولا يتمسك قبل المستفيد بأن دفع ناشئ عن هذه العلاقات الجانبية. كما أنه لا حاجة للبنك إلى إخطار الآمر قبل الوفاء للمستفيد.

ولما كان التزام البنك قبل المستفيد مقيداً بمدة معينة، هي مدة سريان الخطاب فإن ضمان البنك يسقط تلقائياً وتبرأ ذمته قبل المستفيد إذا لم تصله مطالبة منه خلال هذه المدة إلا إذا اتفق صراحة قبل انتهائها على تجديدها لمدة أخرى.

ولا تنطبق مدة سريان خطاب الضمان وتبرئة ذمة البنك في الكفالات حيث إن الكفيل وهو البنك يصبح التزامه تابعاً لالتزام المدين المكفول ومرتبطاً به من حيث صحته وبطلانه كما شرحناه سابقاً.

وفي بعض الأحيان تعتبر الكفالة تعهدا" بنكيا" ثانويا" غير مستقل عن الموجب الأساسي والذي صدرت بسببه الكفالة، ولا يدفع البنك المصدر للكفالة عند أول طلب يقدم من قبل المستفيد، حيث يجب على المستفيد من الكفالة مطالبة الآمر مباشرة أولاً وهو الأساس في المطالبة، ويحق للمصدر الكفيل أن يفاوض المستفيد والتدخل بالحيثيات الموجبة ليتخذ قراره النهائي في الدفع بعدما يتحقق من أحقية المستفيد في المطالبة، وعليه للكفيل كذلك الحق في رفض الوفاء إذا اعتقد بعدم أحقية المستفيد بالمطالبة – فلكل كفالة نص معين تحكم بموجب نصها وليس تسميتها.

ولا تنتهي الكفالة بانتهاء مدتها لأنها مرتبطة بالموجب الأصلي – أي أصل العقد وموضوعها حسب إصدارها، والسبب الرئيسي هو أن الضامن ملتزم بالدين حال نشوبه قبل انتهاء الصلاحية وأن تاريخ انتهاء الكفالة هو فقط لانتهاء الزمن النهائي لثبوت صحة الدين.

أما المطالبة فيمكن أن تمتد لمدة عشر سنوات بعد انتهائها – في بعض الدول – شريطة أن يثبت المستفيد أن الدين قد وقع أثناء صلاحية الكفالة – أي أن يكون الإخلال من قبل الآمر ونشأة الدين خلال مدة صلاحية الكفالة، إلى جانب ذلك، يجب على المستفيد أن يبين الخلل والضرر.هذا ما نسميه الكفالة غير المستقلة عن العقد، ولكن ماذا عن الكفالات المستقلة عن العقود.

الكفالات المستقلة تكون شبيهة بخطابات الضمان لا اختلاف بينهما في كثير منها إذا كانت تدفع دون قيد أو شرط.

وحسب المذكرة الإيضاحية للقانوني المدني الكويتي «الكفالة في اصطلاح الفقهاء، هي ضم الكفيل ذمته إلى ذمة الأصيل، أو بعبارة أخرى إلى ذمة المكفول عنه بالشيء المكفول به».

➢ بطاقات الائتمان Credit Cards

وهي شكل متطور من أشكال الائتمان المصرفي الذي تقدمه المصارف التجارية لعملائها وقد انتشر في السنوات الأخيرة بشكل كبير حتى في البلدان النامية.

وبطاقة الائتمان أو ما يسمى ببطاقة الملاءة تعطي لحاملها الحق في التعامل مع العديد من المحلات التجارية المتفقة مع البنك المصدر للبطاقة على قبول منح الائتمان لتسديد مشترياته على أن يقوم بسداد قيمة المشتريات إلى البنك خلال٢٥ يوما" من تاريخ استلامه لفاتورة الشراء. ولا يدفع العميل أي فوائد للبنك على هذه الخدمة إذا سدد خلال الفترة، إلا أنه يتحمل فوائد مقدارها ١.٥% على الرصيد المتبقي دون سداد. أما البنك فإنه يتقاضى من البائع عمولة مقدارها ٣-٥% من قيمة الفاتورة.

١-الائتمان الدولي:

تعتبر المصارف التجارية قلب نظام التمويل الدولي. وهي تمارس دوراً فريداً في تسهيل التجارة الدولية وتدعم توسيع الشركات متعددة الجنسيات من خلال تمويل المعاملات الدولية، قصيرة الأجل وطويلة الأجل. وذلك من خلال ضمان الالتزامات الدولية التجارية للزبائن وأوراق الخصم الدولية وتسهيل المدفوعات الدولية.

٢-الائتمان المشترك:

إذا دعت حاجة المشروعات الكبرى إلى تمويل ضخم قد لا يستطيع بنك واحد تقديمه تجنباً للمخاطر الكبيرة. لذلك تسعى إدارة الائتمان إلى الاشتراك مع مصارف أخرى في تقديم الائتمان بعد دراسة جدوى المشروعات الاستثمارية وتحديد طريقة التسديد وطرح المساهمة في الاشتراك في هذا الائتمان بين المصارف التجارية.

٣-الائتمان المصرفي بصيغة التمويل التأجيري والتمويل التشغيلي

❖ في **التمويل التأجيري** Financing Leasing أو ما يسمى بالتأجير للدفع الكامل يقتصر الأمر على أداء قيمة الإيجار المستحق على الموجود الثابت عن كل فترة زمنية مع الحفاظ في الوقت ذاته على كامل الضمانات اللازمة للمؤجر في تلك الموجودات أو المعدات إيجاراً تمويلياً عن طريق الاعتراف للمؤجر بحق الملكية لتلك المعدات أو الموجودات مع الاتفاق على إمكانية استرداد الأصول المؤجرة إذا امتنع المستأجر عن أداء قيمة الإيجار المتفق عليه.

والتمويل التأجيري يمثل – ائتمانا" مصرفيا"-ويشبه التمويل التأجيري القرض المضمون الذي قد يحصل عليه المستأجر لغرض شراء الأصل.

❖ أما **التمويل التشغيلي** Operating Leasing فهو شكل من أشكال الائتمان المصرفي من خلاله يقوم البنك بإيجاد أصل معين إلى عميل (شركة

الأعمال مثلاً) مقابل مبلغ للإيجار ولفترة من الزمن تقل عن عمر الأصل الافتراضي **بحيث لا يترتب عليها حق المستأجر في امتلاك الأصل.**

ومن السمات المميزة للتمويل التشغيلي أن دفعات الإيجار لا تكفي لتغطية الكلفة الكلية للأصل ويعزى هذا إلى أن عقد الإيجار لا يمتد إلى نهاية العمر الافتراضي للأصل. هذا يعني أن الكلفة الكلية للأصل يتم تغطيتها من إعادة تأجير الأصل إلى شركات أخرى أو من حصيلة بيع الأصل ذاته.

وبالتالي يمكننا ملاحظة أن الاختلاف بين التمويل التأجيري والتمويل التشغيلي ينصهر في النواحي الآتية:

- **من ناحية تكاليف الصيانة:**

في التمويل التشغيلي يتحملها البنك بينما في التمويل التأجيري يتحملها المستأجر.

- **من ناحية المدفوعات الإيجارية:**

في التمويل التأجيري المدفوعات الإيجارية تغطي كلفة الأصل بالكامل + عوائد للبنك، بينما في التشغيلي لا تغطي ويكون هناك حاجة لتأجير الأصل أكثر من مرة.

- **من ناحية القابلية للإلغاء:**

في التمويل التأجيري لا يحق للمستأجر أن يلغي العقد من تلقاء نفسه، بينما في التشغيلي لا يتعارض الغاؤه مع العقد.

الفصل الحادي عشر

إدارة الائتمان المصرفي

الاستعلام والتحقق ومعايير المنح

أولاً: إجراءات (مراحل) منح الائتمان.

ثانياً: دور التحليل المالي في اتخاذ قرار منح الائتمان المصرفي.

ثالثاً: دور النسب المالية في اتخاذ قرار منح الائتمان المصرفي.

رابعاً: الركائز الأساسية للتحليل الائتماني.

خامساً: معايير منح الائتمان.

وقل رب زدني علما
جامعة دمشق
Damascus University

يعتبر الائتمان المصرفي من وجهة نظر البنك التجاري, النشاط الذي يرتبط بالاستثمار الأكثر جاذبية له، ومن خلاله يستطيع البنك التجاري أن يضمن الاستمرارية،ويحقق الجزء الأكبر من عوائده. ولكنه بالمقابل يعتبر الاستثمار الأكبر تأثيراً في إدارة البنك لما يحمله من مخاطر متعددة.

وعلى ذلك اعتبر الائتمان المصرفي من أهم مصادر التمويل للقطاعات الاقتصادية المختلفة، وفي حالة عدم التحكم به بكفاءة فسيؤثر في الاقتصاد الوطني إما بالكساد أو بالتضخم. كما اهتمت جميع المصارف والمؤسسات المالية الأخرى بهذا الموضوع وأنشأت لذلك إدارة متخصصة ضمن هيكلها التنظيمي تسمى إدارة منح الائتمان (التسليف)، ومنحتها موقعاً قريباً من الإدارة العليا بل أصبحت هذه الإدارة المتخصصة من أخطر القرارات ضمن منظومة العمل المصرفي.

أولاً: إجراءات (مراحل) منح الائتمان:

تمر عملية منح الائتمان في المصارف التجارية عادةً بعدة إجراءات (مراحل) أهمها:

١. يقوم العميل (طالب الائتمان) بطلب الحصول على القرض حيث يحتوي على معلومات عامة من الناحية القانونية كشهادة التسجيل، رخصة مهنية سارية المفعول، وثيقة إثبات شخصية، عقد التأسيس والنظام الداخلي في حالة كان طالب الائتمان شركة مساهمة، أما من الناحية المالية فيجب تزويد البنك بقوائم مالية معدة داخلياً ومدققة من مدقق حسابات قانوني، ودراسة جدوى اقتصادية للمشروع المطلوب تمويله، أما من الناحية الإدارية فيجب أن يقدم معلومات عامة عن الإدارة والأقسام والأنشطة التي تقوم بها.

٢. يقوم البنك بالفحص المبدئي للطلب المقدم له ومراجعة المعلومات الواردة به والتأكد منها.

٣. يقوم البنك بالتحليل الائتماني حيث يقوم بتحليل كمي للمعلومات الواردة له وتحليل نوعي للمعلومات أيضاً.

٤. إجراء مقابلة بين العميل والموظف المختص في قسم منح الائتمان للاستفسار وتوضيح بعض المعلومات المقدمة من العميل أو لطلب معلومات أخرى.

٥. في حالة الموافقة المبدئية يقوم الموظف المختص في قسم منح الائتمان بإرسال جميع الأوراق والمستندات إلى اللجان المختصة في البنك للاعتماد واتخاذ قرار منح الائتمان.

ثانياً: دور التحليل المالي في اتخاذ قرار منح الائتمان المصرفي:

تقوم إدارة منح الائتمان بإجراء التحليل المالي للمعلومات المتاحة لديها من مصادرها المختلفة باستعمال أدوات التحليل المناسبة، وتعتبر المصارف التجارية متمثلة في إدارتها واحدة من الجهات التي أولت التحليل المالي أهمية خاصة كأداة تساعده على اتخاذ قرار منح الائتمان.

وتقوم المصارف بهذا النوع من التحليل للتعرف على المخاطر المالية التي يمكن أن تواجهها في المستقبل (الذي يشوبه عدم التأكد) . وأيضاً للتعرف على الأخطار المتوقع مواجهتها في علاقتهم مع المقترضين وتقييم هذه العلاقة والعمل على بناء القرارات المرتبطة بها. ويقدم التحليل المالي نموذجاً مناسباً لمسؤولي الائتمان في تقييم الأداء المالي لطالب الائتمان وقدرته على تسديدها.

وإن الهدف الأساسي من إجراء التحليل المالي في اتخاذ قرار منح الائتمان المصرفي من وجهة نظر المصارف:

١- تقييم الوضع المالي والوضع النقدي لطالب الائتمان.

٢- تقييم الأداء التشغيلي لطالب الائتمان من خلال تقييم فعل قرارات الاستثمار والتمويل لديه.

٣- يساعد التحليل المالي إدارة الائتمان في البنك التجاري على رسم سياستها وأهدافها, من خلال التنبؤ والتوقعات المستقبلية, مما يوفر الدقة في وضع الخطة الائتمانية اللازمة.

٤- معرفة قدرة العميل على سداد التزاماته المستحقة للبنك.

٥- معرفة قدرة العميل على ضمان الربحية وأهم ما تركز عليه ما إذا كانت الأرباح هي انعكاس لعمليات تشغيلية تتسم بالتكرار.

ثالثاً: دور النسب المالية في اتخاذ قرار منح الائتمان المصرفي:

تعتبر القوائم المالية انعكاساً لأي نشاط اقتصادي، لذلك من الضروري أن تكون هذه القوائم موضوعة على أسس ومعايير تتفق مع متطلبات الإفصاح عن الأمور الغامضة ذات التأثير الهام في عملية اتخاذ القرارات الإدارية إذ إن أي تضليل في البيانات المالية والمعلومات المتضمنة في هذه القوائم من شأنه أن يفقدها أهميتها وبالتالي التأثير في القرارات الإدارية.

ولأن البيانات المالية في هذه القوائم عبارة عن أرقام ربما لا تعكس الواقع الحقيقي والأداء المالي للمنشأة, تأتي أهمية استخدام أدوات التحليل المالي لتفسير تحليل هذه البيانات وتحويلها من بيانات مالية خام إلى بيانات مالية ذات معنى وتحمل دلالات اقتصادية ومالية يعتمد عليها في اتخاذ قرار منح الائتمان.

وهنا لابد أن ندرك مسألة في غاية الأهمية وهي أن نتيجة كل نسبة مالية تتأثر عادة بقيمة البند المكون للنسبة فإذا كان جيداً كانت مدلولات النسبة جيدة، وأما إذا كان ضعيفا" فإن مدلولات النسبة ضعيفة، ولذلك فإن إدارة الائتمان والمحلل الائتماني

لابد له من أن يحلل السبب في ذلك لاتخاذ القرار المناسب مع الأخذ بعين الاعتبار مقارنة نتيجة النسبة بالمعايير المختلفة، فمثلا نقارن مستوى أداء طالب الائتمان وتقييم قراراته بأدائه السابق عندها يلجأ إلى المعيار التاريخي، أما إذا أرادت الإدارة أن تحدد موقف طالب الائتمان بالشركات المماثلة له في القطاع الذي ينتمي إليه فتلجأ إلى المعيار الصناعي وهكذا.

ويمكننا اختصار ما سبق بما يلي:

- تتحدد كفاءة إدارة الائتمان وفاعليتها في البنك التجاري بكفاءة قرار الائتمان وفاعليته فيها.
- إن محور القرار الائتماني يدور حول اتخاذ قرار الموافقة على منح الائتمان عندما يطلبه العميل (الفرد أو شركة الأعمال) أو رفض طلبه.
- إن قرار الموافقة أو قرار الرفض هو عملية جوهرية تقوم بها إدارة الائتمان من خلال دراسة مجموعة كبيرة من البيانات وتحليلها وتبدأ بدراسة الملف الائتماني لطالب الائتمان من الأفراد وشركات الأعمال وتحليله ، وما تقوم به من استعلام مصرفي حول العميل إذ تشكل عملية تحليل الملف الائتماني وما تحصل عليه من استعلام مصرفي جوهر اتخاذ القرار الائتماني.
- يقصد بالملف الائتماني سجل طالب الائتمان (الفرد أو شركات الأعمال) بما يحتويه من معلومات وبيانات عن حالته (بشكل عام) التي تسهم في عملية اتخاذ القرار وتحديد المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها المصرف عند منح الائتمان.
- إدارة الائتمان تستكمل بياناتها من خلال عملية الاستعلام المصرفي عن العميل، ويتم من خلالها التأكد من صحة البيانات والمعلومات المقدمة عن طالب الائتمان.

وتتمكن إدارة الائتمان من الحصول على المعلومات التي ترغب بها من مصـــادر عديدة ويمكن عرض هذه المصادر بما يلي:

١- العميل طالب الائتمان: من خلال المقابلة الشخصية والحديث معه باهتمام خاص, لأخذ جميع المعلومات المطلوبة.

٢- مصادر داخلية من داخل البنك: ويمكن إجمال مصادر المعلومات الداخلية بما يلي:

- حسابات العميل لدى البنك أي طبيعة العلاقة التي تربط العميـــل بالبنـــك. وسجل الشيكات المرتجعة التي يخصمها.
- كفاءة العميل في التسديد لالتزاماته بتواريخ الاستحقاق.
- طلبات العميل من البنك فيما يخص دعوته إلى تخفيض أسعار الفائدة أو تأخير التسديد أو غيرها.
- مراجعة العميل للبنك ومعرفة مدى تعامله مع البنوك الأخرى.

٣- مصادر خارجية: تتسم بدرجة من الحيادية والموضوعية وأهم المصـــادر الخارجيـــة للمعلومات هي:

- مركز المخاطر المصرفية (البنك المركزي) من خلال بنك المعلومـــات أو مـــا يسمى (مركزية المخاطر).
- السجل التجاري.
- الصحيفة العينية.
- الموردون.
- تجار الصنف.
- المصارف الأخرى.
- الصحف والجرائد الرسمية والنشرات التجارية.
- مكاتب الاستعلامات الخاصة.

رابعاً: الركائز الأساسية للتحليل الائتماني:

١- إن قدرة العميل على الوفاء بالتزاماته ليست مرهونة فقط بوضعه المالي بل يجب ألا يتم تقويم قدرته هذه بمعزل عن تقويم المخاطر الائتمانية التي تحيط بقدرته على التسديد وذلك على مدار فترة الائتمان.

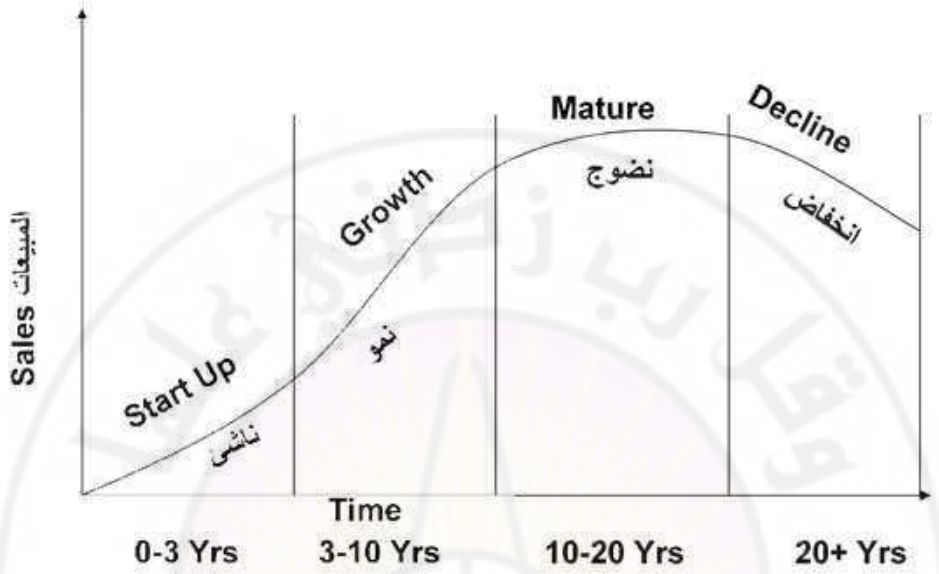
٢- في عملية التقويم لمخاطر الائتمان تمتد العملية إلى تقويم مخاطر البيئة المحيطة بالعميل.

٣- يجب على إدارة الائتمان في تحليلها لطلب العميل الاعتماد على دورة الحياة أو العمر المحدد في الحياة الاقتصادية في السوق.أي أن تحلل الوضع الاقتصادي بشكل عام ,وما هي اتجاهات السوق المستقبلية .

- ❖ إن إدارة الائتمان تهتم كثيراً **بمسار هذه الدورة** وتحليل جوانب متغيراتها وتحديد المرحلة التي يعمل فيها العميل(طالب الائتمان)
- ❖ وعادة ما تقسم دورة الحياة إلى أربعة أقسام مترابطة:

١. مرحلة دخول السوق.
٢. مرحلة التوسع.
٣. مرحلة النضج أو الاستقرار.
٤. مرحلة التراجع.

دورة العمل Business Cycle



- واعتماداً عليها تستطيع إدارة الائتمان تحديد درجة المخاطر التي يتعرض لها العميل ودرجة المخاطر التي يمكن أن تتعرض لها إدارة الائتمان في البنك
- في المرحلة الأولى (مرحلة الدخول) في السوق يلاحظ أن المبيعات تنمو ببطء لأسباب متعددة وعادة ما تتميز هذه المرحلة بضعف الأرباح ومحدودية التدفق النقدي مما يزيد من احتمالات المخاطر.
- أما المرحلة الثانية وهي (التوسع) إذ يزداد الطلب على المنتجات فترتفع المبيعات وتزداد التدفقات النقدية وتحصل الشركة (العميل) على حصة سوقية جيدة مما يخفض من احتمالات مخاطر الائتمان إلى أدنى درجة متوقعة.
- عند المرحلة الثالثة (مرحلة النضج): إن مبيعات الشركة تزداد بشكل كبير إلا أن أرباحها وتدفقاتها النقدية تنكسر بشكل شديد الأمر الذي يزيد من المخاطر التي يتعرض لها العميل فتزداد مخاطر الائتمان وبالتالي تزداد مخاطر إدارة الائتمان.

❖ أما المرحلة الأخيرة (مرحلة التراجع) فإن وضع الشركة (العميل) سوف يتدهور بسبب الهبوط الشديد في المبيعات واحتمالات تحقق الخسائر وضعف التدفقات النقدية الداخلية مما يعطي احتمالات تعرض العميل إلى الانتهاء في السوق الأمر الذي يجعل هذه المرحلة أشد المراحل قسوة على إدارة الائتمان.

خامساً: معايير منح الائتمان:

إن عملية تحليل المعلومات والبيانات عن حالة العميل المحتمل سوف تخلق القدرة لدى إدارة الائتمان على نضج القرار الائتماني وعلى التحليل الائتماني بشكل عام.

ومن أجل الوصول إلى تحديد موضوعي لعملية التحليل فقد أتيحت أمام إدارة الائتمان دراسة عدد من المعايير الائتمانية وتحليلها مثل:

5Cs - 5Ps - PRISM - 4H - PARTS

ورغم الاختلاف في مسميات هذه المعايير إلا أنها جميعا" متشابهة مع بعضها من حيث درجة المخاطر والأخذ بها وتحليلها.... إذ لا يوجد ائتمان خال من المخاطر.

فجميعها تسعى لإعطاء تصور شامل عن العميل، والإحاطة بالمخاطر التي تتعرض لها مع بيان مصادر تلك المخاطر المحيطة بعناصر الائتمان:

- **البنك والائتمان والعميل.**

أولاً- نموذج الائتمان المعروف بـ5Cs

١)- القدرة على الاستدانة Capacity

وهي تتمثل في مقدرة العميل على إعادة ما اقترضه من البنك وهناك أربعة اتجاهات في هذا الأمر:

أ- يفسر قدرة العميل من خلال اقترابها من الشخصية فهي تعني **أهلية الشخص** للاقتراض.

ب- من خلال قدرة العميل على إدارة أعماله، وخصائص أعماله ومدى شرعيتها واستقرارها.

ج- التركيز على النواحي المالية ومدى قدرة العميل على خلق عوائد مالية متوقعه وكافية لضمان المخاطر.

د- النظر إلى مقدار التدفق النقدي المتوقع تحقيقه من قبل العميل لسداد الائتمان.

٢)- شخصية العميل Character

ويتعلق هذا العنصر بمدى قدرة ورغبة **العميل** في سداد أصل الدين وفوائده حتى أثناء الأزمات وفي وقت الكساد، وهذه الرغبة تعتمد على التنشئة الاجتماعية للشخص وما يتمتع به من أخلاقيات وصفات الأمانة والشرف والعدالة، ومن هنا يقوم مسؤول الائتمان بدراسة سلوكيات المقترض ومدى احترامه لتوقيعه والتزامه بتعهداته، ويبدو التركيز على دراسة هذا العنصر أكثر أهمية في ظروف الكساد وفي حالة المؤسسات والشركات صغيرة الحجم، لأن العامل الشخصي هنا له تأثير أكبر في مجريات الأمور. أما الشركات الكبيرة فإن مواصفات شخصيتها تتجاوز محيط إدارتها لتتوسع وتشمل العمليات التي تقوم بها والسياسات التي تعتمدها والسجلات التي تحتفظ بها لأدائها.

٣)- رأس مال العميل Capital

يعتبر رأس مال العميل أحد أهم أسس القرار الائتماني، ولهذا فإن إدارة الائتمان تزيد من تحليلها لرأس مال العميل لتحديد درجة المخاطر التي تتعرض لها، ويقصد برأس مال العميل مقدار ما يملكه من ثروة، أو ما يملكه من أصول منقولة مثل الأسهم والسندات وأملاك أخرى غير منقولة. فرأس مال العميل يمثل قوته المالية وهو أيضاً الضمان الإضافي لإدارة الائتمان عندما يفشل في تسديد ما عليه من التزامات.

وعن أهمية رأس المال كأحد عناصر منح الائتمان أو معاييره يشير بعض الباحثين إلى أن نوع رأس مال العميل وقيمته يؤثران في قدرته على سداد الائتمان.

ولذلك فإن لرأس المال دوراً أساسيا" في حماية الدائنين من تعرضهم لخسائر جسيمة، إذ يعتبر العنصر الواقي من وصول الخسائر إلى حقوق الدائنين، فكلما كبر حجم رأس المال قلت احتمالات أن تصل الخسائر إلى حقوق الدائنين، ومن هنا يأتي التركيز على تحليل نسب المديونية وتحليل التمويل والأموال المقترضة والتأكد من تخطي نسب المديونية للمعايير المعروفة في الصناعة، فإن كان رأس المال يتمتع بالملائمة فإن ذلك يشجع إدارة المصرف على اتخاذ قرار إيجابي بمنح الائتمان للعميل.

٤)- الضمان Collateral

ويقصد بها مقدار ما يملكه العميل من موجودات منقولة وغير منقولة والتي يقدمها العميل لضمان الائتمان المصرفي. وقد يكون الضمان شخصاً ذا كفاءة مالية وسمعة أدبية مؤهلة لكي تعتمد عليها إدارة الائتمان في ضمان تسديد الائتمان. بل يمكن أن يكون الضمان مملوكاً لشخص آخر وافق أن يكون ضامناً للعميل. ولذلك تنوعت الضمانات حتى قسمت الائتمانات بحسب ضماناتها إلى قروض بضمان بضائع وبضمان أوراق مالية. وهنالك قروض بضمان أقطان أو محاصيل زراعية، أو بضمان رهن عقاري أو بضمان شخصي أو بدون ضمان.

وتعتبر الضمانات نوعاً من الحماية أو التأمين للمصرف من مخاطر التوقف عن السداد، ولا ينبغي إطلاقاً اعتبار الضمانات المصدر الرئيسي للاطمئنان ودرء المخاطر الائتمانية، فهي تعتبر ضمانات تكميلية استكمالاً لعنصر الثقة المتوفرة أصلاً، إلا أنه يمكن اعتبارها مصدراً رئيساً للاطمئنان ودرء مخاطر الائتمان فقط في كونها ودائع مقيدة لتغطية قرض معين.

إن الضمان الأفضل للمصرف هو ذلك الضمان الذي يمكن تحويله إلى نقد بسهولة وبدون خسارة، ولذلك يراعى أن تتوفر في الضمانات عدة صفات محددة مثل: سهولة التوثيق وسهولة التصريف والبيع وإمكانية التخزين بدون كلفة عالية، وبالإضافة إلى ذلك يفترض أن يقوم المصرف بطريقة أو بأخرى بمتابعة التطورات التي تحدث على الأصل موضع الضمان ومراقبتها سواءً من حيث الكمية الموجودة أو تذبذب أسعار البيع أو تاريخ انتهاء الصلاحية.

٥)- المناخ العام Conditions (الظروف الاقتصادية)

تنظر إدارة الائتمان إلى الظروف الاقتصادية كمعيار في منح الائتمان، فهي تشمل التغيرات التي يتعرض لها العميل في شكل المنافسة والطلب على السلع وظروف البيع والتوزيع.

ولهذا يمكن أن يترتب على وجود أجواء ازدهار اقتصادي في قطاع معين أو في بلد أن تقوم إدارة المصارف باتخاذ سياسات ائتمانية مرنة، إيماناً منها بأن العمل في أسواق نشطة تعزز من الربحية والملاءة.

وبعد ذلك تم تطوير هذا النموذج بإضافة كل من الـ: **التدفقات النقدية Cash flow** و**المنافسة Competition** ليصبح «7 Cs»

- ❖ إن الدارسة المتعمقة للمعايير الخمسة السابقة التي تشكل منهج إدارة الائتمان في قرارها الائتماني يمكن أن نستخلص ما يلي:
- ❖ أن المعيارين الأول والثاني (شخصية العميل، القدرة) بمثابة مبادئ ثابتة لا اجتهاد في تفسيرها، ولا ينظر بأمر الائتمان ما لم يتم تغطية كافة النواحي القانونية والتأكد من سلامة التعامل وحسن سلوكيات العميل.

❖ أما المعايير الثلاثة الباقية (رأس المال، الضمان، الظروف الاقتصادية) فهي متداخلة مع بعضها، والمطلوب اتخاذ قرار الائتمان بعد دراسة كل منها.

ومن الطبيعي ألا تستوفي جميع المعايير الخمسة أعلاه أعلى مراتب لها، لذلك فإن الضعف المقبول في أحد المعايير يمكن أن يعوض بقوة المعيار الآخر على أن تأتي الدراسة لها جميعاً متوازنة ومقبولة.

❖ ويمكن الحصول على تسع درجات لنوع الائتمان من ناحية المخاطرة عندما يتم دمج المعايير الثلاثة مع بعضها وهي:

١. الشخصية+القدرة+رأس المال = مخاطرة ائتمانية منخفضة جداً.

٢. الشخصية+القدرة – رأس المال = مخاطرة ائتمانية منخفضة إلى متوسطة.

٣. الشخصية+رأس المال+قدرة غير كافية = مخاطرة ائتمانية منخفضة إلى متوسطة.

٤. القدرة +رأس المال — شخصية ضعيفة = مخاطرة ائتمانية متوسطة

٥. القدرة+رأس المال- الشخصية = مخاطر ائتمانية عالية

٦. الشخصية+رأس المال-القدرة = مخاطر ائتمانية عالية

٧. الشخصية-رأس المال-القدرة = مخاطر ائتمانية عالية جداً

٨. رأس المال- الشخصية- القدرة = مخاطر ائتمانية عالية جداً

٩. قدرة — الشخصية — رأس المال = أي لا وجود للشخصية ولا لرأس المال ولكن لديه القدرة وهذا ما يسمى (المخادع) .

ثانياً- نموذج المعايير الائتمانية المعروفة بـ 5Ps

تعزز إدارة الائتمان قرارها الائتماني بتحليل ائتماني آخر من خلال دراسة معايير أخرى مهمة تعرف بـ **5Ps** ولكن بأسلوب آخر وفيما يلي استعراض لماهية هذه المعايير:

١)- العميل People

يتم تقييم الوضع الائتماني للعميل من خلال تكوين صورة كاملة وواضحة عن شخصية العميل وحالته الاجتماعية ومؤهلاته وأخلاقياته من حيث الاستقامة وغيرها.

وبالتالي فإن الخطوة الأولى في عملية تقييم العميل واتخاذ القرار الائتماني هو مقابلة العميل والتحدث إليه، وبالتالي تكوين صورة متكاملة عن العميل (فرد أو شركة).

٢)- الغرض من الائتمان purpose

وهو مدى توافق احتياجات العميل مع سياسة البنك بشكل عام. فإذا كان الغرض من الائتمان هو الحصول على ائتمان لتمويل احتياجات تتعارض مع سياسة إدارة الائتمان في البنك. هنا يمكن لإدارة الائتمان أن تعتذر للعميل عن ذلك ليس بسبب وضعه من ناحية الثقة الائتمانية وإنما لتعارض طلبه مع سياسة البنك.

٣)- القدرة على السداد payment

ويتم التركيز هنا على تحديد مدى قدرة العميل على تسديد الائتمان وفوائده في موعد الاستحقاق فالاختبار الحقيقي لسلامة القرار الائتماني هو حصول التسديد في الموعد المتفق عليه، ويتم ذلك من خلال تقدير التدفقات النقدية الداخلة للعميل والتي تعد الركيزة الأساسية في تحديد قدرته على التسديد. فمن المؤكد أن مقدار التدفقات النقدية الداخلة للعميل أو الخارجة منه تعطي تصوراً أولياً عن مدى تعرض العميل إلى حالة العسر المالي Insolvency ونوع ذلك العسر أي هل هو:

عسر مالي فني والذي يتمثل بعدم قدرة العميل على سداد الالتزامات المترتبة عليه على الرغم من أن إجمالي أصوله يكون أكبر من إجمالي خصومه.

أم عسر مالي حقيقي والذي يتمثل بعدم قدرة العميل على سداد الالتزامات المترتبة عليه بالإضافة إلى أن إجمالي أصوله يكون أصغر من إجمالي خصومه.

٤)- الحماية protection

وهو استكشاف احتمالات توفر الحماية للائتمان المقدم للعميل، وذلك من خلال تقييم الضمانات أو الكفالات التي سيقدمها العميل سواء من حيث قيمتها العادلة أو من حيث قابليتها للتسييل فيما لو عجز العميل عن الوفاء بالتزاماته اتجاه البنك.

٥)- النظرة المستقبلية perspective

وتعتمد على مدى استكشاف أبعاد حالة عدم التأكد التي تحيط بالائتمان الممنوح للعميل ومستقبل ذلك الائتمان، أي محاولة معرفة كل الظروف البيئية والمستقبلية المحيطة بالعميل سواء كانت داخلية أم خارجية ولهذا فقد تتأثر السياسة الائتمانية للمصارف بمؤشرات الاقتصاد من معدل النمو العام إلى نسبة التضخم ومعدلات الفوائد وغير ذلك.

ثالثاً- نموذج المعايير الائتمانية المعروفة بـ PRISM

ويعكس هذا المنهج جوانب القوة والعافية لدى العميل وتساعد إدارة الائتمان عند تحليل معايير هذا المنهج على تشكيل أداة قياس توازن من خلالها بين المخاطر والقدرة على السداد وفيما يلي عرض لماهية هذه المعايير:

١)- التصور Perspective

أي الإحاطة الكاملة بمخاطر الائتمان والعوائد المنتظر تحقيقها من قبل إدارة الائتمان بعد منحه، ومضمون هذه الأداة التفسيرية هي القدرة أو الفاعلية في:

أ- تحديد المخاطر والعوائد التي تحيط بالعميل عند منحه للائتمان.

ب- دراسة إستراتيجيات التشغيل والتمويل عند العميل والتي من شأنها تحسين الأداء وتعظيم القيمة السوقية للسهم الواحد باعتباره الهدف الذي يجب أن تدور حوله كل القرارات.

٢)- القدرة على السداد Repayment

ومضمون هذا المتغير هو تحديد قدرة العميل على تسديد القرض أو فائدته خلال الفترة المتفق عليها ومن الأمور التي تهتم بها إدارة الائتمان اهتماما خاصاً هو تحديد نوع مصادر التسديد سواء كانت داخلية أم خارجية والتي يلجأ إليها العميل طالب الائتمان عندما يستعد لتسديد الائتمان.

وما يهم إدارة الائتمان هو دور المصادر الداخلية التي تساعد العميل على إعادة تسديد ما بذمته من التزامات لأنها تعكس قدرة العمليات التشغيلية على توليد التدفقات النقدية الداخلة والتي يستطيع العميل استخدامها في تسديد ما بذمته من التزامات مستحقه.

٣)- الغاية من الائتمان Intention Or Purpose

ومضمون هذا المعيار هو تحديد الغاية من الائتمان المقدم للعميل وكقاعدة عامة فإن الغاية من الائتمان يجب أن تشكل الأساس لدراسة هذا الغرض أو الغاية وإن آخر ما تفكر به إدارة الائتمان هو تصفية موجودات العميل لاسترداد الائتمان.

٤)- الضمانات Safeguards

وهو تحديد الضمانات التي تقدم إلى البنك لتكون ضامناً لاسترجاع الائتمان لمواجهة احتمالات عدم القدرة على التسديد ويمكن للضمانات أن تكون داخلية , وهي التي تعتمد على قوة المركز المالي للعميل أو خارجية كالضمانات العينية أو

الكفالات الشخصية بالإضافة إلى ما يتم وضعه من شروط في عقد الائتمان لضمان السداد.

٥)- الإدارة Management

حيث تركز إدارة الائتمان على تحليل الفعل الإداري للعميل ومضمون هذا الفعل سوف يشمل:

أ- العمليات: ومن خلالها يتم التعرف على:

- أسلوب العميل في إدارة أعماله.
- تحديد كيفية الاستفادة من الائتمان.
- تحديد فيما إذا كان العميل يتسم بتنوع منتجاته، أو يقتصر في عمله على منتج واحد.
- تحديد فيما إذا كان العميل يعتمد على موسمية الإنتاج أو أنه دائم الإنتاج.

ب- الإدارة: وتتمحور في:

- استعراض الهيكل التنظيمي للعمل.
- استعراض السيرة الذاتية لمديري الأقسام.
- تحديد قدرة العميل على النجاح والنمو.

رابعاً- نموذج تقصي الأهلية المعروف بـ 4H

ويتمحور هذا النموذج حول مدى معرفة إدارة الائتمان للإجابة عن التساؤلات التالية:

- المبلغ المطلوب How much Money is needed?
- الغرض من القرض How it will be used?

- المدة اللازمة How long do you need it?
- كيف سوف تسدد How it will be repaid?

يجب على إدارة الائتمان مطابقة الأجوبة مع السياسة الائتمانية المكتوبة أو المتعارف عليها.

خامساً- نموذج تقصي الأهلية المعروف بـ PARTS

١) الهدف Purpose ماهو الغرض من القرض؟؟
٢) المبلغ Amount ماهو مبلغ القرض؟؟
٣) السداد Repayment ماهي طريقة السداد المقترحة؟؟
٤) الشروط Terms ماهي الشروط المطلوبة؟؟
٥) الضمانات Securities ماهي الضمانات المقترح تقديمها؟؟

سادساً- نموذج تقصي الأهلية المعروف بـ CAMPARI

Character	الشخصية
Ability	المقدرة
Margin	الربحية
Purpose	الغرض
Amount	المبلغ
Repayment	السداد
Insurance	الضمان

وهي مشابهة إلى حد كبير للمعايير السابقة .

وقل رب زدني علما
جامعة دمشق
Damascus University

الفصل الثاني عشر

إدارة المصارف الإسلامية

أولاً: مفهوم المصارف الإسلامية، نشأتها، وطبيعة عملها.

ثانياً: مصادر الأموال واستخداماتها لدى المصارف الإسلامية.

ثالثاً: تكامل الخدمات في المصارف الإسلامية وفق مفهوم المصرف الشامل.

رابعاً: العلاقة بين المصارف الإسلامية وبقية المصارف الأخرى.

وقل رب زدني علما
جامعة دمشق
Damascus University

على الرغم من حداثة «تجربة» المصارف الإسلامية مُقارنةً بالتاريخ الطويل للمصارف التجارية، وعلى الرغم من المصاعب والعقبات الكثيرة والكبيرة التي تواجه العمل المصرفي الإسلامي، فقد استطاعت المصارف الإسلامية تحقيق نجاحات واضحة على الصعيدين الإقليمي والعالمي، وليس أدل على ذلك من زيادة عدد هذه المصارف واتساع انتشارها الجغرافي والنمو المُستدام في حجم أنشطتها، إذ زاد عدد المصارف الإسلامية على ٣٠٠ مصرف مُنتشرة في ٧٥ دولة في العالم، وهي تزداد يوماً بعد يوم.

كما لم يعد تقديم الخدمات المصرفية الإسلامية حكراً على المصارف الإسلامية المُتخصصة فقط، إذ أصبح بإمكان المصارف التقليدية ومصارف الاستثمار تقديم هذه الخدمات، ولم يقتصر ذلك على المصارف العاملة في الدول العربية والإسلامية بل تعداها إلى المصارف العالمية مثل: Citi Bank وHSBC وBarclays وUBS، وABNAMRO وبنك «ب. أن.ب.باريبا» و«ستاندارد تشارترد» و«سيتي غروب» و«مورغان ستانلي» و«دوتشي بنك»..... وغيرها*.

حيث قامت هذه المصارف بفتح نوافذ ودوائر مُتخصصة للاستثمار والعمل المصرفي الإسلامي.بالإضافة إلى ذلك فقد نشطت في الآونة الأخيرة حركة التعامل بالأدوات الاستثمارية الإسلامية وذلك من خلال تأسيس صناديق استثمار مُشترك تعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية، ولم يقتصر نشاط الاستثمار في هذه الأدوات على الأسواق المالية في الدول الإسلامية، إذ إن هناك تعاملاً واسعاً بهذه الأدوات في الأسواق والبورصات العالمية، لا سيما بعد أن تم استحداث مؤشر داو جونز والفايننشال تايمز للأسواق المالية الإسلامية في عام ١٩٩٩م، الأمر الذي أدى إلى توسيع نطاق الأنشطة التي تُمارسها المصارف الإسلامية وتنويعها.

(*)شاكر، فؤاد، رئيس اتحاد المصارف العربية، مؤتمر المصارف الإسلامية، دمشق، ٢٠٠٨م.

وأما في سورية فقد صدر المرسوم التشريعي رقم /٣٥/ لعام ٢٠٠٥م الخاص بإحداث المصارف الإسلامية في سورية، وذلكتلبية لرغبات فئات واسعة من المُجتمع السوري التي تُفضل التعامل مع هذا النوع من المصارف من جهة، ولما يُتوقع أن تُساهم به هذه المصارف في تمويل النشاط الاقتصادي والاستثماري بشكل عام.

أولاً: مفهوم المصارف الإسلامية، نشأتها، وطبيعة عملها:

تتميز المصارف الإسلامية عن غيرها من المصارف بأنها مؤسسات مالية اقتصادية واجتماعية لا تسعى فقط لتعظيم أرباحها، وإنما أيضاً تسعى لتشجيع الاستثمار وجعل العمل شريكاً أساسياً لرأس المال ومصدراً للكسب الحلال لأن المال بمفرده لا يحقق أي عائد ما لم يقترن بالعمل.

ويمكن لنا تعريف المصارف الإسلامية بأنها:

مؤسسات مالية مصرفية لتجميع الأموال وتوظيفها وفق أحكام الشريعة الإسلامية، بما يخدم مُجتمع التكافل الإسلامي، وتحقيق عدالة التوزيع، مع الالتزام بعدم التعامل بالفوائد الربوية أخذاً أو إعطاءً وباجتناب أي عمل مخالف لأحكام الإسلام.

كما تُعرف أيضاً بأنها:

مؤسسات تقوم بجذب رأس المال الذي يكون مكتنزاً وغير مُستثمر لاستثماره ومنح صاحبه ربحاً عن طريق أعمال التنمية الاقتصادية التي تعود بالفائدة الحقيقية على جميع المُساهمين فيها، باعتبارها وسيطاً بين صاحب المال والمُستثمر ليحصل كل منهما على حقه في نماء هذا المال.

وبذلك، فإن المصارف الإسلامية هي أجهزة مالية تستهدف التنمية وتعمل في إطار الشريعة الإسلامية وتلتزم بقيمها الأخلاقية، وتسعى إلى تصحيح وظيفة رأس المال في المُجتمع، بالإضافة إلى كونها أجهزة تنموية اجتماعية، فهي مؤسسات مالية إذ إنها

تقوم بما تقوم به المصارف التجارية من وظائف ومُعاملات، وهي مؤسسات تنموية لأنها تهدف إلى خدمة المُجتمع وتنميته.

وتقوم المصارف الإسلامية بتقديم خدماتها المصرفية والاستثمارية طبقاً لأسلوب الوساطة المالية القائم على مبدأ المُشاركة في الربح والخسارة وذلك وفق قاعدتي«الخراج بالضمان والغنم بالغرم»، حيث تُعد المُشاركة القاعدة الرئيسة التي تعتمد عليها المصارف في تعاملها مع عملائها، وهي ما يُميز المصارف الإسلامية في القطاع المصرفي حيث أخرجت العميل من دائرة المديونية إلي دائرة المُشاركة.

ونتيجةً لما تقدّم فإن الركائز الأساسية التي يقوم عليها العمل المصرفي الإسلامي تتمثل بما يلي:

- أن مصدر المال وتوظيفه لا بد أن يكون حلالاً.
- أن توظيف المال لا بد أن يكون بعيداً عن شُبهة الربا.
- أن توزيع العوائد والمخاطر يتم بين أرباب المال والقائمين على إدارته وتوظيفه.
- أن للمُحتاجين حقاً في أموال القادرين عن طريق فريضة الزكاة.
- أن الرقابة الشرعية هي أساس المراجعة والرقابة في عمل المصارف الإسلامية.
- عدم الفصل بين الجانب المادي والجانبين الروحي والأخلاقي.

- نشأة المصارف الإسلامية

بدأ التفكير بالمصارف والأعمال المصرفية من منظور الفكر الإسلامي في منتصف الثلاثينات من القرن الماضي، وكانت أول محاولة لإنشاء المصارف الإسلامية في إحدى المناطق الريفية في باكستان خلال الأربعينات من القرن الماضي من خلال إنشاء مؤسسة تقوم باستقبال الودائع من الموسرين وإقراضها إلى المزارعين المُحتاجين للأموال وذلك بدون عائد، وكانت المؤسسة تتقاضى أجوراً رمزية تغطي تكاليفها

الإدارية فقط، وبعد ذلك ظهرت التجربة الثانية في الريف المصري في الستينات من خلال تأسيس مصارف ادخار إسلامية، وتعد هذه التجربة من أوائل التجارب المسجلة في العصر الحديث في مجال العمل المصرفي الإسلامي.

وبالرغم من عدم نجاح التجربتين السابقتين، بسبب عدم وجود الكوادر المؤهلة من العاملين، إلا أنها عكست مدى الرغبة في إيجاد البدائل للمؤسسات المصرفية الربوية التي كانت قائمة آنذاك، لذلك شهدت بداية السبعينات من القرن الماضي انطلاقة جديدة لفكرة إنشاء المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية:

- في عام ١٩٧١ تم إنشاء بنك ناصر في مصر ليقوم بكل أعمال المصارف دون التعامل بالربا (أخذاً أو إعطاءً).
- في عام ١٩٧٤ تمّ إنشاء المصرف الإسلامي للتنمية (كمصرف إسلامي دولي) في مدينة جدة بالسعودية.
- في عام ١٩٧٥ تمّ إنشاء مصرف دبي الإسلامي.

وبعد عام ١٩٧٥، بدأ نشاط المصارف الإسلامية بالتسارع، إذ تأسس مصرف فيصل الإسلامي المصري في عام ١٩٧٧، وكلٍ من مصرف فيصل الإسلامي السوداني والبنك الإسلامي الأردني في عام ١٩٧٨، وفي عام ١٩٩٠ انضم مصرف قطر الدولي الإسلامي إلى قافلة المصارف الإسلامية، وبعد ذلك توالت المصارف الإسلامية....

وقد صاحب حركة تأسيس المصارف الإسلامية قيام المصارف التجارية التقليدية في بعض الدول بافتتاح فروع أو نوافذ للمُعاملات الإسلامية، إضافةً إلى إنشاء شركات إسلامية مُتخصصة في مجالات الاستثمار والتمويل والتأمين والتكافل.

أمّا اليوم، فبالإضافة إلى المصارف الإسلامية القائمة، فإن الصناعة المصرفية الإقليمية والعالمية تشهد تطوراً هائلاً في تقديم العمليات المصرفية الإسلامية يأخذ أشكالاً مُتعددة من أهمها:

١. إنشاء مصارف إسلامية جديدة وانتشارها بشكل كبير.

٢. تحول بعض المصارف التقليدية إلى مصارف إسلامية.

٣. تحويل بعض الفروع التقليدية إلى فروع إسلامية.

٤. وعلى النطاق الدولي تقوم مؤسسات مالية دولية مثل HSBC و Citi Groupبتقديم العمليات المصرفية الإسلامية، كما تم إنشاء المصرف الإسلامي البريطاني بمدينة لندن.

ويُقدّر عدد المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية على مُستوى العالم، طبقاً لآخر إحصائية صادرة من المجلس العام للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية في عام ٢٠٠٤ بحوالي ٢١٧ مصرفاً إسلامياً في ٤٨ دولة حول العالم، بالإضافة إلى المصارف التقليدية التي تقدم عمليات مصرفية إسلامية والتي تُقدر بـ ٣٠٠ مصرف، وهذا الانتشار السريع للمصارف الإسلامية خلال الثلاثين سنة الماضية يدل على نجاح الطلب على المصارف الإسلامية وتزايده ، وكان من أهم عوامل انتشار العمل المصرفي الإسلامي هو تعهد تلك المؤسسات المالية بالالتزام بالضوابط الشرعية في جميع معاملاتها، حيث تُعد الضوابط الشرعية الركيزة الأساسية التي تتعامل بها المصارف الإسلامية مع عملائها.

لقد رافق التوسع في عدد المصارف الإسلامية ظهور عدد من المؤسسات الداعمة للعمل المصرفي الإسلامي مثل هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، والمجلس العام للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، والسوق المالية الإسلامية الدولية، ومجلس الخدمات المالية الإسلامية، والوكالة الدولية الإسلامية للتصنيف.

وقد ساعد على انتشار المصارف الإسلامية وتوسع نطاق عملها عدد من العوامل والمزايا، من أهمها:

١. أن طبيعة عمل المصارف الإسلامية من حيث مُشاركتها للمخاطر مع العملاء وعدم تحملها وحدها مخاطر الأعمال المصرفية (أي تقاسم المخاطر) يجعلها أقل عُرضة للمخاطر الناجمة عن الأزمات الاقتصادية والمالية، فقد أثبتت (الأزمات المالية) أن المصارف الإسلامية كانت أقل تأثراً بالصدمات من المصارف التقليدية.

٢. قدرة المصارف الإسلامية على تطوير الأدوات والآليات والمنتجات المصرفية الإسلامية مما أدى إلى انتشارها بسرعة، إذ إن صيغ التمويل الإسلامية تتميز بمرونة عالية وتُناسب كل حالة من حالات التمويل التي تقدم للمصرف الإسلامي.

٣. زيادة حجم الفوائض المالية في الدول الإسلامية سواء كان ذلك على مُستوى الأفراد أم على مُستوى المؤسسات والحكومات.

٤. تزايد أعداد شريحة الذين يُفضلون التعامل المصرفي الإسلامي.

وعلى الرغم من هذا الانتشار، فما زالت المصارف التقليدية هي المسيطرة على السوق المصرفية في دول العالم باستثناء بعض الدول التي لديها نظام مصرفي مزدوج (تقليدي وإسلامي) والدول التي لديها نظام مصرفي إسلامي كامل.

- **طبيعة أعمال المصارف الإسلامية**

تعتمد طبيعة أعمال المصارف الإسلامية على عدد من القواعد والأسس من أهمها:

- منع التعامل بالفائدة (الربا) أخذاً أو إعطاءً.
- مبدأ الغنم بالغرم، أي المُشاركة بالربح والخسارة.
- مبدأ أن النقود لا تنمو إلاّ بفعل استثمارها، وأن هذا الاستثمار يكون مُعرضاً للمخاطر، وفي ضوء ذلك فإن نتيجة الاستثمار قد تكون ربحاً أو خسارة.

- التعامل بصيغ التمويل الإسلامية من مُشاركة، مُضاربة، مُرابحة، بيع السلم، وغيرها من صيغ التمويل.
- توجيه المدخرات إلى المجالات التي تخدم التنمية الاقتصادية والاجتماعية.
- ربط أهداف التنمية الاقتصادية بالتنمية الاجتماعية وأن للمصرف الإسلامي دورا" في تحقيق هذه التنمية.

بناء على ذلك فإن أساس عمل المصرف الإسلامي يقوم على عدم التعامل بالفائدة (الربا) أخذاً وإعطاءً، كما يلتزم في نواحي نشاطه ومعاملاته المختلفة بقواعد الشريعة الإسلامية، وبالتالي يلتزم بعدم الاستثمار أو تمويل أي أنشطة مخالفة للشريعة، وبتوجيه ما لديه من موارد مالية إلى أفضل استخدامات ممكنة بما يحقق مصلحة المجتمع، بالإضافة إلى قيام المصرف الإسلامي بممارسة الأعمال الاستثمارية والتجارية مُباشرةً على عكس ما هو مسموح للمصارف التقليدية القيام به، حيث يحظر عليها غالباً مُمارسة الأعمال التجارية.

وفي مُنتصف السبعينات من القرن الماضي، بدأت المصارف الإسلامية نشاطها في عمليات مُشاركة مع العملاء ولكن ذلك الأمر لم ينجح لأسباب عدة، أمّا الآن فإن المُرابحة هي التي تُسيطر على عمل المصارف الإسلامية، تليها الإجارة، كما تعاملت المصارف الإسلامية أيضا في العقار والسبائك الذهبية والعملات، ومُعظم الخسائر التي ألّمت ببعض المصارف الإسلامية سابقاً كانت ناشئة عن مثل هذا النوع من المُعاملات .

وقد تطورت أعمال المصارف الإسلامية خلال العقد الأخير من حيث تنوع المُنتجات والخدمات المصرفية والتمويلية التي تقدمها لعملائها حيث بلغت الخدمات المصرفية الإسلامية المُقدمة للعملاء ما يزيد عن ثلاثين خدمة مصرفية مُطابقة لأحكام الشريعة ومنها بطاقات الائتمان والاعتمادات المستندية، وخطابات الضمان، وصناديق الاستثمار الإسلامية، والصكوك الإسلامية.

أي أن المصارف الإسلامية تعمل بالمهام الرئيسة ذاتها للوساطة المالية التي تقوم بها المصارف التجارية التقليدية مع فارق أن المصارف الإسلامية تُمارس أعمالها المصرفية وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية وعدم استخدام الفائدة (الربا)، إذ أن المودعين يتقاضون عوائد وأرباحاً بدلاً من الفوائد، وهذه العوائد لا تكون مُحددة مُسبقاً كما في المصارف التقليدية، وإنما تتمثل في مُشاركة المودعين في الأرباح التي يُحققها المصرف، وكما هو معلوم فإن هذه الأرباح تختلف من نشاط لآخر ومن سنة لأخرى، وبالتالي فإن نسبة الأرباح التي تتقاضاها الودائع في المصارف الإسلامية ليست ثابتة، وفي المُقابل فإن الاستثمارات أو أوجه التوظيف في المصارف الإسلامية تختلف في مُعظمها عن مثيلاتها في المصارف التقليدية، حيث إن الائتمان في المصارف التقليدية قائم على إقراض الأموال لآخرين مُقابل فائدة في حين تكون توظيفات المصارف الإسلامية في أوجه الاستثمار المقبولة شرعاً مثل المُشاركة والمُضاربة والمُرابحة، وهذه الأوجه ليست قائمة على مبدأ الفائدة.

ثانياً: مصادر الأموال لدى المصارف الإسلامية واستخداماتها:

- **مصادر أموال المصارف الإسلامية:**

ويمكن حصرها فيما يلي:

١) حسابات رأس المال (حقوق المُلكية):

وهي تشتمل على رأس المال المدفوع والاحتياطيات المُختلفة والأرباح غير الموزعة، ولا يختلف هذا المصدر من حيث أهميته والغاية منه عما هو عليه في المصارف التقليدية.

٢) حسابات الودائع والحسابات الاستثمارية:

تُعتبر حسابات الودائع والحسابات الاستثمارية المصدر الأساسي للأموال في المصارف الإسلامية، وعلى خلاف العلاقة القائمة بين المودعين والمصارف التقليدية

والمُتمثلة بعلاقة الدائن بالمدين، فإن العلاقة بين المودعين والمصارف الإسلامية تختلف باختلاف نوع الأوعية الادخارية، إذ إن لكل نوع من الحسابات الادخارية شروطا" وخصائص مُحددة تختلف عن الأنواع الأخرى من الحسابات، وبشكلٍ عام فإن أساس العلاقة بين المودعين والمصارف الإسلامية تقوم على أسس عقد المُضاربة.

كذلك فإنه يُمكن تقسيم الودائع وحسابات الاستثمار إلى نوعين رئيسيين هما:

- الودائع المُطلقة (غير المُقيدة) وهي الودائع التي يُعطي أصحابها للمصرف حق استثمارها بالأسلوب الذي يراه المصرف مُناسباً.
- الودائع المُقيدة وهي التي يُعطي أصحابها للمصرف الحق باستثمارها في مشروع معين أو غرض معين وفق شروط مُحددة.

٣) الموارد الأخرى:

وتشتمل على التأمينات النقدية، ومُخصص مخاطر الاستثمار، وأرصدة دائنة أخرى (مُخصصات مُختلفة، حسابات وصناديق الزكاة).

وتبقى الودائع والحسابات الاستثمارية هي المصدر الرئيسي للأموال في المصارف الإسلامية، حيث تأخذ هذه الودائع والحسابات الاستثمارية صيغا" مُتعددة من أهمها:

➢ **الحسابات الجارية / تحت الطلب:**

وهي الأموال التي يودعها العملاء في المصرف الإسلامي بمثابة الأمانة بغرض التعامل عليها بالشيكات أو الانتفاع من الخدمات المصرفية التي يقدمها المصرف، أو الحاجة إلى الاحتفاظ بالسيولة التي لديهم في مكان آمن ويستطيع العميل أن يودع أو يسحب من حسابه في أي وقت.

ويستطيع المصرف استخدام أرصدة هذه الحسابات ولكنه لا يشارك العميل في الربح أو الخسارة ولا يعطي عنها عائداً، فإذا حدثت خسارة عند استخدام أرصدة

هذه الحسابات يتحمّل تبعتها المصرف، وإذا تحقّق الربح يحصل عليه المصرف بالكامل، وذلك تطبيقاً للقاعدة الفقهية التي تقول أن «**الخراج بالضمان**» ويقصد بها أن من ضَمن أصل شيء جاز له أن يحصل على ما تولد عنه أو منه من منافع أو إيرادات حيث يعتبر المصرف ضامناً لهذه الحسابات، ويجوز للمصرف أن يفرض عمولات على إدارته لهذه الحسابات.

➢ **حسابات الاستثمار:**

تمثل هذه الحسابات الوعاء الذي تتدفق من خلاله الأموال من العملاء بغرض قيام المصرف الإسلامي - وهو المُضارب هنا - باستثمارها، وبذلك تكون شروط هذه الحسابات وقواعدها مستمدة من شروط عقد المُضاربة وقواعده ، ولكي تتقيّد هذه الحسابات بشروط عقد المُضاربة فإنه يجب أن يتضمن فتح الحساب بنوداً تتعلق بكيفية توزيع الأرباح والخسائر، وتحديد نصيب المصرف المُضارب مقابل عمله وإدارته، وكذلك الإذن للمصرف بالخلط (أي أن يُسمح للمصرف بخلط أموال هذه الحسابات مع بقية الأموال المتوفرة لديه)، ويوجد نوعان من حسابات الاستثمار:

- حسابات الاستثمار المشترك (المُطلق): حيث تخضع هذه الحسابات لقواعد المضاربة المطلقة (لا ترتبط بمشروع أو برنامج استثمار معين)، وهي تشمل الودائع النقدية التي يتسلّمها المصرف من العملاء وتشترك هذه الأموال بالأرباح المتحققة وتتحمّل مخاطر الاستثمار. ويمكن تقسيم هذه الحسابات إلى أنواع تختلف شروط كل منها ونسبة مشاركة كل منها في الأرباح، وذلك وفقاً لآجال استحقاقها، وتختلف تسميتها وشروطها من مصرف إلى آخر.

-حسابات الاستثمار المخصص (المُقيدة): وتخضع هذه الحسابات لقواعد المُضاربة المُقيدة، وهي الودائع النقدية التي يتسلمها المصرف من العملاء لاستثمارها في مشروع محدد أو غرض معين يحدده العميل، وبما إن العميل هو الذي يقرّر نوع

الاستثمار وطبيعته فإن المصرف يشارك في الأرباح المتحققة ووفق النسبة المُتفق عليها في حين يتحمل العميل (بصفته صاحب رأس المال) وحده الخسائر، وتوجه حسابات الاستثمار المخصص غالباً لتمويل المشروعات الاستثمارية متوسطة الأجل (سنتين فأكثر) وتُحقق هذه الحسابات ميزة عدم خضوعها لنسبة الاحتياطي النقدي التي يفرضها المصرف المركزي.

- **المحافظ الاستثمارية:**

وهي عبارة عن أوعية ادخارية يقبل فيها المصرف المبالغ من أصحابها لإدارتها واستثمارها نيابة عنهم على أساس المضاربة الشرعية، وغالباً ما تكون لدى المصرف مجموعة من المحافظ الاستثمارية موزعة على القطاعات الاقتصادية المُختلفة.

- **صكوك (سندات) التأجير الإسلامية:**

وهي أدوات مالية تُمثل أصولاً، يُصدرها المصرف ويدعو المُستثمرين للاكتتاب عليها، ثم يقوم المصرف بتملك هذه الأصول وتأجيرها بموجب عقود إجارة منتهية بالتمليك، والأرباح المُتحققة من ذلك يتم اقتسامها بين المُستثمرين والمصرف وفقاً للأسس الواردة في نشرة إصدار هذه الصكوك.

- **صكوك (سندات) السلم الإسلامية:**

وهي أدوات مالية تُمثل أصولاً، يُصدرها المصرف ويدعو المُستثمرين للاكتتاب عليها، حيث يقوم المصرف بشراء سلع على أساس الاستلام الآجل لها، ثم يتم بيعها، والأرباح المُتحققة من ذلك يتم اقتسامها بين المُستثمرين والمصرف وفقاً للأسس الواردة في نشرة إصدار هذه الصكوك.

➢ صكوك (سندات) المُقارضة :

وهي شهادات موحدة القيمة صادرة عن المصرف بأسماء من يكتتبون عليها، وتشترك هذه السندات في الأرباح المُتحققة حسب الشروط الخاصة بكل إصدار، وقد تصدر سندات المُقارضة وفق أسلوب المُضاربة المُخصصة (سندات مُقارضة مُخصصة) أو وفق أسلوب المُضاربة المُشتركة (سندات مُقارضة غير مُخصصة).

وتقوم فكرة سندات المُقارضة الإسلامية على الاستثمار في المشروعات والعمليات ذات الجدوى الاقتصادية، ويتولى المصرف إدارتها واستثمارها وفقاً لأسس المُضاربة الشرعية وقواعدها وتُعتبر سندات المُقارضة وعاءً ادخارياً مرناً في التداول من خلال المصرف وهي تُساهم في نشر الوعي الادخاري وتُساعد على استقطاب المُدخرات وتجميعها وتوجيهها مُباشرةً إلى المشروعات والأنشطة الاقتصادية التي ترفد مسيرة التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

وتتميز سندات المُقارضة غير المُخصصة عن حسابات الاستثمار المُشترك فيما يلي:

- قد تكون شروط سندات المُقارضة أفضل من شروط حسابات الاستثمار المُشترك في حالة الرغبة في اجتذاب المزيد من الأموال.
- يُمكن إصدارها بفئات صغيرة تناسب صغار المُدخرين.
- يُمكن إيجاد سوق لهذه السندات بحيث يستطيع حامل السندات تسييلها عند حاجته إلى المال.

- استخدامات الأموال في المصارف الإسلامية

تتوزع استخدامات الأموال في المصارف الإسلامية بشكل عام على الأوجه التالية:

١- موجودات نقدية:

لا تختلف مكونات هذا البند كثيراً عما هو لدى المصارف التقليدية باستثناء كون حسابات المصارف الإسلامية لدى المصارف الأخرى - إسلامية كانت أم غير ذلك - لا تتقاضى أية عوائد، وعادةً ما تحتفظ المصارف الإسلامية بأرصدة سائلة بمبالغ تفوق ما هو لدى المصارف التقليدية «وبالتالي ترتفع نسبة السيولة لدى المصارف الإسلامية» بسبب عدم وجود سوق ما بين المصارف Inter Bank تلجأ إليه المصارف الإسلامية لتغطية احتياجاتها من النقد.

٢- حسابات الاستثمار المُخصص (المُقيد)

وهي الأموال التي يودعها أصحابها لدى المصرف الإسلامي والتي تكون مُقيدة ببعض الشروط الخاصة مثل الاشتراط على المصرف أن يستثمر تلك الأموال في مشروع معين، أو لغرض معين، أو في صفقة تجارية مُحددة يتم الاتفاق عليها بين الطرفين، كما يمكن أن يكون تقييد أصحاب هذه الحسابات للمصرف بأشكال أخرى مثل اشتراط عدم خلط أموالهم بأموال الغير، أو عدم البيع بالأجل، أو عدم البيع بدون كفيل أو رهن، أو اشتراط البيع بربح لا يقل عن حد معين أو غير ذلك من الشروط.

والعلاقة التعاقدية بين المصرف وأصحاب الحسابات الاستثمارية المخصصة يُمكن أن تكون على صيغة المُضاربة أو على صيغة الوكالة، فإذا كان العقد وفق صيغة المُضاربة:

فإن تسلم المصرف لتلك الأموال يعطيه صفة المُضارب بينما يُمثل أصحاب الحسابات الاستثمارية المخصصة رب المال، ويستحق كل منهما حصة متفقا" عليها من الربح، أما في حالة حدوث خسارة فيتحملها المستثمر وحده وعندئذ يخسر المصرف جهده وعمله دون أن يحصل على أي مُقابل.

أمّا إذا كان العقد وفق صيغة الوكالة:

فيجب أن يتم الاتفاق بين الطرفين على تحديد أجر معلوم يستحقه المصرف بصفته وكيل الاستثمار سواء تحقق ربح أم لم يتحقق، بينما ينفرد صاحب هذا الحساب بكل ما يتحقق من أرباح بعد اقتطاع المصاريف وأجرة الوكيل، كما أنه يتحمل أي خسارة قد تحدث.

وغالباً ما يتم الاتفاق بين المصرف والمُستثمر في هذا النوع من الاستثمار على تحديد أرباح تحفيزية يحصل عليها المصرف من إجمالي الأرباح المتحققة في حالة تحقيق الاستثمار لربح أعلى من حد معين، وحينئذ يكون للمصرف نسبة من الزيادة المتحققة بالإضافة إلى حصته الأولى المقررة في عقد المضاربة، كما أنه يحصل على تلك الزيادة كلياً أو جزئياً بالإضافة إلى الأجرة المعلومة المقررة له سلفاً في حالة التعاقد على أساس الوكالة بالاستثمار.

ونظراً لأن الحسابات الاستثمارية المخصصة أو المُقيدة تكون إمّا على هيئة عقد مضاربة أو وكالة بالاستثمار، فإنها لا تُمثل علاقة دائنيه/ مديونية بين أصحاب هذه الحسابات والمصرف سواء بصفته مضارباً أو وكيلاً، وعليه فإن هذه الحسابات لا تدخل ضمن عناصر المركز المالي للمصرف لأن حقه بالتصرف فيها ليس مطلقاً.

٣- القرض الحسن:

هو قرض بدون فائدة يُقدمه المصرف للمُقترض عوناً له في الشدة أو دعماً له في فعل خير أو عمل طيب، وتقسم القروض الحسنة من حيث الغرض إلى قسمين:

- **قروض اجتماعية** لمواجهة حاجات اجتماعية مُلحة مثل (حالات المرض والوفاة والتعليم والإسكان).
- **قروض إنتاجية** تُقدّم لصغار الحرفيين والعمال لمعاونتهم لكي يتحوّلوا إلى طاقة إنتاجية وأن ينتجوا ما يفي حاجاتهم ويُحقّق فائضاً يُسددون به القرض.

٤- الاستثمارات المُباشرة

ويُمكن أن يأخذ الاستثمار المُباشر الصور التالية:

- توظيف أموال المصرف في مشروعات تأكد له من واقع دراسات جدواها وربحيتها ويقوم المصرف بنفسه بتنفيذ تلك المشروعات ومتابعتها وتظل هذه المشروعات دائماً مُلكاً للمصرف.
- شراء أصول أو سلع معينة (عقارات، سيارات، آليات،... وغيرها) وتأجيرها والحصول على عائد التأجير أو بيعها والحصول على عائد البيع.
- المُساهمة في الشركات التي تعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، حيث تمثّل هذه الشركات فروعا" استثمارية للمصارف الإسلامية.

وتستطيع المصارف الإسلامية أن تستثمر أموالها المتاحة في مُختلف المشاريع والمجالات شريطة أن تتجنّب الربا وأن تكون مجالات عمل المشاريع المُستثمر بها مقبولة شرعاً.

٥- التمويل والاستثمار (الاستثمار غير المُباشر)

في هذا النوع من الاستثمار يقوم المصرف بالاشتراك مع أشخاص طبيعيين أو معنويين بتأسيس مشروع جديد أو الاشتراك في مشروع قائم له شكل قانوني معين، ويتحدّد دور المصرف في تلك المشروعات حسب قيمة مُساهمته ومدى مُشاركته في الإدارة الفعلية وهو شكل سائد لدى كثير من المصارف الإسلامية، ويشتمل الاستثمار غير المُباشر على أكثر من صيغة، من أهمها:

أ- عقد المُضاربة.

ب- عقد المُشاركة.

ج- عقود البيوع:

- عقد المُرابحة للآمر بالشراء.

- عقد المُساومة.
- عقد بيع السلم.

د) عقد الاستصناع.

ذ) التأجير المُنتهي بالتمليك.

وتتميز هذه الصيغ التمويلية المُختلفة بالمرونة التي تُمكنها من تلبية رغبات العملاء المُتنوعة ولكافة القطاعات الاقتصادية، كما تتميز كل صيغة من تلك الصيغ بإمكانية استخدامها لتمويل نشاط لا يُمكن لصيغة أخرى تمويله، فما يصلح للتمويل بالمرابحة لا يمكن تمويله بالاستصناع وهكذا، وفيما يلي عرض موجز لأهم صيغ التمويل/الاستثمار غير المُباشر في المصارف الإسلامية:

أ)- عقد المُضاربة:

هو عقد يقوم المصرف بموجبه بتقديم التمويل اللازم لعملية تمويل محددة كلياً أو جزئياً، ويقوم المتعاقد معه (المضارب) بالعمل فيها على أساس المشاركة في الربح، وعلى أن يقسم الربح بنسبة متفق عليها بينهما، ولا يلحق المضارب شيء من الخسارة إلا إذا كان مقصراً أو متعدياً، ويجوز أن يقدّم المصرف تمويلاً جزئياً للمُضاربة والباقي من المُضارب، وفي هذه الحالة يكون المُضارب شريكاً في المُضاربة بما وضعه فيها من مال، ومُضارباً لرب المال في رأس مال المُضاربة، فإذا حدثت الخسارة يتحمّل المُضارب جُزءاً من الخسائر عن حصته في رأس مال المُضاربة إضافة إلى خسارة جهده، وعلى هذا الأساس فإن هناك خمسة أركان للمُضاربة هي: رأس المال، والعمل، والربح، والصيغة، والمتعاقدان.

وبشكلٍ عام فإن بعض المصارف الإسلامية تُحجم عن التعامل بصيغة المُضاربة وذلك بسبب عدم استيعاب المُتعاملين لأسلوب تطبيق هذه الصيغة، بالإضافة إلى أن

هذه الصيغة من صيغ التمويل الإسلامي تتطلب أن يكون المُضارب من ذوي الأمانة والثقة العالية.

➢ شروط المُضاربة

(١)- الشروط المتعلقة برأس المال

- أن يكون رأس المال من النقود.
- ألا يكون رأس المال دينا في ذمة المُضارب.
- أن يتم تسليم رأس المال للمضارب (إما أن يكون التسليم بالمناولة أو بالتمكين من المال).

(٢)- الشروط المتعلقة بالربح

- أن تكون حصة كل منهما من الربح معلومة.
- أن تكون حصة كل منهما من الربح شائعة كالنصف أو الثلث أو كأن تكون نسبة مئوية ١٠%، ١٥% مثلاً.

(٣)- الشروط المتعلقة بالعمل

- اختصاص المُضارب بالعمل دون رب المال.
- ألا يفرض رب المال شروطاً تفوق طاقة المُضارب.

➢ أشكال المُضاربة

١- مُضاربة مُطلقة: وهي المُضاربة غير المُقيدة بزمان ولا مكان ولا عمل، فالمضاربة المطلقة يكون للمضارب فيها حرية التصرف كيفما شاء دون الرجوع إلى رب المال إلا عند نهاية المُضاربة، ومن الجدير بالذكر أن هذا الشكل من المُضاربة غير شائع الاستعمال بسبب المخاطر التي قد يتعرض لها رب المال.

٢- مُضاربة مُقيدة: وهي التي توضع عليها قيود معينة مثل المكان والزمان ونوع البضاعة وظروف التخزين والتأمين، والجهات التي يُمكن للمُضارب أن يتعامل معها... الخ، وإذا خالف المُضارب ما قيد به كان ضامناً لما يمكن أن يحدث، وهي صيغة يستخدمها المصرف في استثمار أمواله بصفته رب المال، ومن الجدير بالذكر أن هذا الشكل من المُضاربة هو الأكثر شيوعاً واستخداماً لأنه يُعطي رب المال الحق في فرض الشروط والضوابط التي يراها مُناسبة.

➢ أجل المُضاربة

بما أن المُضاربة علاقة تعاقدية بين رب المال والمُضارب يجب أن يعلم كل منهما الوقت الذي تنتهي فيه هذه العلاقة، ولكن يُراعى أن يتناسب الأجل مع طبيعة العمل الذي يتعامل به المُضارب، أي أن المُضاربة قد تكون قصيرة الأجل أو متوسطة الأجل أو طويلة الأجل، فقد يضارب المصرف على صفقة واحدة فهي مضاربة قصيرة الأجل، وقد يضارب على سلعة تشترى ثم تباع على فترات فهي مضاربة متوسطة الأجل، وقد يشترك مع آخرين في تمويل رأس مال مشروع بالكامل لفترة طويلة فهي مضاربة طويلة الأجل.

➢ إدارة المُضاربة

للمُضارب (العميل) التصرف بمقتضى عقد المُضاربة في كل ما يدخل في المُضاربة، إذا أذن المصرف له أو فوضه في شؤون المُضاربة ككل، ولا يحق للمصرف أن يعمل مع المُضارب إلا أن له حق تقديم العون والمشورة والرقابة والإشراف عليه.

➢ المزايا الاقتصادية والاجتماعية للمُضاربة

١. تحقيق التكامل بين عناصر الإنتاج.

٢. مُعالجة المشاكل الاقتصادية من ركود وتضخُّم وسوء توزيع الثروة وهدر الموارد الاقتصادية.

٣. تشجيع إقامة المشاريع الصغيرة والحرفية.

٤. ارتفاع فرص التشغيل وزيادة عدد المُلاك.

وعلى الرغم من أهمية هذه الأداة الاستثمارية في مُعالجة كثير من المشاكل الاقتصادية والاجتماعية، وأنها من الأدوات التي لا توجد حولها شبهات في الفقه الإسلامي فإن ممارسة المصارف الإسلامية لهذه الأداة الاستثمارية مازال دون المُستوى المطلوب.

ب)- المشاركة:

تُعد المُشاركة من أهم صيغ التمويل والاستثمار الإسلامي فهي من الصيغ التي تلائم طبيعة عمل المصارف الإسلامية، فيُمكن استخدامها في تمويل الأنشطة الاقتصادية المختلفة، وهي أكثر الصيغ التمويلية مُرونة ومُلاءمة وشمولاً، ويُمكن أن تُلبي حاجات المُجتمع المحلي وأن تُساعد على تحقيق التوازن الاجتماعي والاقتصادي.

ووفق هذه الصيغة يُقدّم المصرف الإسلامي التمويل الذي يطلبه المُتعاملون دون اشتراط فائدة ثابتة كما هو الحال في التمويل بالمصارف التقليدية، وإنما يُشارك المصرف المُتعامل في الناتج المُتوقع ربحاً كان أو خسارة، وذلك في ضوء قواعد وأسس مُتفق عليها بين المصرف والمُتعامل، أي أن طبيعة العلاقة بين المصرف الإسلامي وعملائه وفق هذه الصيغة تكون في إطار المُشاركة وليست في إطار علاقة الدائن بالمدين كما هو مُتعارف عليه في المصارف التقليدية.

وتنظم هذه العلاقة بموجب عقود يبرمها المصرف مع العملاء (الشركاء) تتضمن كل التفاصيل الخاصة بعمليات المشاركة وبتحديد الحصص في المساهمة والإدارة ونسبة الأرباح.

➢ ضوابط المُشاركة وشروطها :

١. أن يكون رأس المال من النقود ويجوز أن يكون عروضاً (كالبضائع والعقارات).
٢. أن يكون رأس المال معلوماً وموجوداً يُمكن التصرف فيه.
٣. لا يُشترط أن تتساوي رؤوس أموال كل الشركاء بل يُمكن أن تتفاوت الحصص.
٤. يتم توزيع الربح بين الشركاء حسب ما اتفقوا عليه، وإذا لم يكن هناك اتفاق مُسبق على أسس التوزيع يتم التوزيع حسب نسبة مُساهمة كل منهم في رأس المال، كما يتم توزيع عبء الخسارة في حال تحققها على الشركاء وفق ما هو مُتفق عليه بينهم، وبخلاف ذلك يتحمل الشركاء الخسارة حسب نسبة مُساهمة كل منهم في رأس المال.
٥. يجوز أن ينفرد أحد الشركاء بالعمل ويتقاسم الشركاء الربح بنسب مُتساوية، كما يجوز أن يختلفوا في الربح على الرغم من تساويهم في المال.

➢ أشكال المُشاركة

١- المُشاركة الثابتة

يقوم هذا الشكل على مُساهمة المصرف في تمويل جزء من رأسمال مشروع معين مما يترتّب عليه أن يكون شريكاً في مُلكية هذا المشروع، وبالتالي في إدارته وتسييره والإشراف عليه، وشريكاً في الأرباح التي يُحققها المشروع بالنسب التي يتم الاتفاق عليها وشروط عقد المُشاركة، وأحياناً يأخذ المشروع الممول إطاراً قانونياً ثابتاً مثل الشركة المُساهمة أو التوصية بالأسهم حسب طبيعة المشروع وحجمه.

٢- المُشاركة المُتناقصة (المُشاركة المُنتهية بالتمليك)

بمقتضى هذا الشكل يكون من حق طالب التمويل (الشريك) أن يحل محل المصرف في مُلكية المشروع، حيث يُصبح المشروع في النهاية مُلكاً لطالب التمويل، ووفقاً لهذه الصيغة فإنه يتم تقسيم عائد المشروع بين المصرف والشريك حسب مساهمة كل منهما في رأس المال، ويُخصص الشريك جزءا" من حصته من العائد بالإضافة إلى ما يتوفر لديه من موارد أخرى للتسديد التدريجي لحصة المصرف في رأس المال حتى يتمكن العميل من سداد كامل حصة المصرف في المشروع وبالتالي تؤول المُلكية الكاملة للمشروع إلى العميل (الشريك).

- **إدارة المُشاركة:**

يقوم المصرف غالباً - بموجب عقد المُشاركة - بتفويض طالب التمويل بإدارة عملية المُشاركة والإشراف عليها، ويقوم المصرف بالمُتابعة والإشراف على حُسن سير العميلة وإلزام الشريك بالشروط المُتفق عليها في العقد وكذلك المُساهمة في التغلب على أية مُشكلات قد تواجه عملية المُشاركة.

- **المزايا الاقتصادية والاجتماعية للمُشاركة :**

١. حشد الموارد الاقتصادية وتأسيس المشروعات الإنتاجية وارتفاع فرص التشغيل، مما يعني المُساهمة في مُعالجة المشاكل الاقتصادية.
٢. توزيع المخاطر بين الممولين.
٣. توفير الجهود بسبب توزيع المسئوليات بين الشركاء.
٤. عدالة توزيع العائد وزياد عدد المُلاك.

ت)- البيوع:

ويندرج تحت هذا التصنيف عدد من أنواع البيوع التي أقرها الإسلام، وكل منها يخدم هدفاً وغرضاً مُعيناً وهي: بيع المُرابحة للآمر بالشراء، بيع المُساومة، بيع السلم.

١) بيع المُرابحة للآمر بالشراء:

هو عقد يتعهد بموجبه المصرف بشراء سلعة بمواصفات مُحددة وبكمية مُعينة بناءً على طلب العميل، فعندما يتقدم العميل إلى المصرف طالباً منه شراء ما يريده فإن ذلك يُعتبر أمراً بالشراء وحين يقبل المصرف شراء السلعة سواء من الداخل أو استيرادها من الخارج لصالحه، فإن ذلك يُعتبر وعداً بالبيع من قبل المصرف كما يُعتبر وعداً بالشراء من قبل العميل ويكون السداد عادة كما يلي:

- جزء من الثمن كمقدّم يدفعه عند طلبه كدليل على جديته في الشراء.
- الباقي يُسدّد على أقساط شهرية أو دفعات يتحدد تاريخها في عقد البيع بالمرابحة بين المصرف والعميل.

والفرق بين «بيع المُرابحة للآمر بالشراء» وبين «بيع المُرابحة» أن بضاعة المُرابحة تكون مملوكة للبائع عند البيع في بيع المُرابحة، أمّا في بيع المُرابحة للآمر بالشراء فإن المصرف يقوم بشراء البضاعة وتملكها بعد أن يتفق مع العميل على الصفقة.

- **شروط المُرابحة للآمر بالشراء**

١. تحديد مواصفات السلعة وزناً أو عدداً أو كيلاً أو وصفاً تحديداً نافياً للجهالة.
٢. أن يعلم المُشتري الثاني (العميل) بثمن السلعة الأول الذي اشتراه المصرف به من البائع.
٣. أن يكون الربح معلوماً.

٤. أن يكون العقد الأول صحيحاً.

٥. أن يكون العقد الأول خالياً من الربا.

٦. أن يتفق الطرفان على باقي شروط المواعدة من حيث زمان التسليم ومكانه وكيفيته ، حيث يقوم المصرف المموّل بتسليم البضاعة المُتفق عليها للعميل في الزمان والمكان والطريقة المُتفق عليها، وفي حالة حدوث أي تلف في البضاعة قبل أن يتسلّمها العميل يتحمل المصرف مسؤوليتها.

٢) بيع المُساومة:

ويتمثل بيع المُساومة في طلب المُتعامل من المصرف أن يشتري له سلعة مُعينة، دون تحديد سعرها، فيشتري المصرف السلعة من طرف ثالث بسعر ليس للمُتعامل دخل في تحديده، وبربح لا يعلمه تبعاً لذلك، وحيث إن للمُتعامل الحق في قبول السلعة وبالسعر المُحدد من قبل المصرف أو رفضها، فإن المصرف يتفق مع الطرف الثالث على إعادة البضاعة إليه في غضون فترة مُعينة إذا لم تتم الصفقة مع المُتعامل.

٣) بيع السلم:

وهو تقديم الثمن وتأخير استلام البضاعة المُشتراة، وتكون الصورة هنا مُعاكسة تماماً للبيع الآجل، أي أن المصرف يدفع مُقدماً ثمن بضاعة يتعاقد على شرائها من المُتعامل الذي يتعهد بتسليم البضاعة للمصرف بعد إنتاجها، وعادةً ما تستخدم هذه الصيغة في تمويل المشاريع الإنتاجية.

ث)– الاستصناع:

و هو عقد يطلب فيه المستصنع (المشتري) من الصانع (البائع) أن يصنع له سلعة معينة بأوصاف محددة، وبثمن معلوم.

ويلاحظ من هذا التعريف أركان الاستصناع وهي: (صانع-مستصنع- شيء مصنوع- صيغة) وأهم شروط صحته هي أن تكون المواد والعمل من الصانع، وهذا الشرط يميّز الاستصناع من الإجارة؛ لأنه لو كان العمل من الصانع والمواد من المستصنع لكان إجارة.

وبيّنت أيضاً أن عقد الاستصناع إنما هو بيع للعين المصنوعة وليس مواعدة[1].

وصورة عقد الاستصناع: أن يطلب شخص (مستصنع) يريد صناعة طاولة مثلاً بمواصفات محددة (نوع الخشب وجودته- اللون- هيكل الطاولة-القياس- طولها وعرضها وارتفاعها...) من شخص آخر (صانع) ليقوم بصناعة الطاولة بمواد من عنده، وبثمن معلوم يتفق عليه الطرفان.

ج)- التأجير المُنتهي بالتمليك:

هو صورة مُستحدثة من صور التمويل في ضوء قواعد عقد الإجارة، وفي إطار صيغة تمويلية تُحقق حاجات الراغبين في اقتناء أصل رأسمالي ولا يملكون كامل الثمن فوراً، ويكون التأجير كما يلي:

١. قيام المصرف (المؤجر) بشراء أصول ثابتة مُحددة بمعرفة طالب التمويل (المُستأجر) وتأجيرها للمُستأجر وتسليمها له لحيازتها واستخدامها.

٢. تُحتسب الدفعات الإيجارية على مدى فترة التعاقد بحيث تُغطي ما يلي بالاتفاق مع العميل:

أ. الأموال المدفوعة في شراء الأصل.

ب. القيمة التخريدية للأصل في نهاية مُدة الإيجار.قيمة الأصل (خردة) في نهاية عمره الإنتاجي .

---

(١) الكاساني، ابو بكر، الحنفي، علاء الدين، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، دار الكتب العلمية، ٢٠٠٣.

ت. ربح مُناسب (يمثل عائد المصرف من عملية الإيجار).

١. يقوم المُستأجر بدفع مبلغ مُعين يُعتبر بمثابة التأمين للمصرف يُعادل نسبة مُتفقاً عليها من قيمة الأصل وذلك لضمان المُحافظة على الأصل المؤجر وصيانته خلال فترة التأجير كاملة.

٢. يُعتبر المصرف مالكاً للأصل طوال فترة الإيجار والعميل حائزاً أو مُستخدماً له حتى نهاية الفترة المُتفق عليها.

ثالثاً: تكامل الخدمات في المصارف الإسلامية وفق مفهوم المصرف الشامل:

- الخدمات التي تقدمها المصارف الإسلامية:

تُعتبر الخدمات المصرفية في المصارف الإسلامية وسيلة لخدمة العملاء وتسيير أعمالهم وكذلك تُساعد على جذب عملاء جدد والمُحافظة عليهم في مجال الإيداع والتوظيف، ويتم ضبط مُعاملات الخدمات المصرفية في إطار الصيغة الإسلامية المُلائمة لكل مُعاملة والمُتفق عليها من هيئات الرقابة الشرعية في المصارف الإسلامية، ومن أهم الخدمات المصرفية التي تقدمها المصارف الإسلامية ما يلي:

١. **فتح الاعتمادات المُستندية:** يتم تنفيذ الاعتمادات المُستندية في المصارف الإسلامية من خلال أسلوبين:

- الأسلوب الأول يتم تنفيذ الاعتماد كخدمة مصرفية حيث يتم تغطيته بالكامل من قبل العميل ويقتصر دور المصرف على الإجراءات اللازمة لفتح الاعتماد وحتى سداد قيمته.
- أمّا الأسلوب الثاني فيتم تنفيذ الاعتماد المستندي فيه عن طريق إحدى قنوات الاستثمار الإسلامي مثل المرابحة أو المشاركة.

٢. **خدمات الأوراق المالية:** وتتضمن هذه الخدمات خدمة الاكتتاب بالأسهم وخدمة حفظ الأسهم والاتجار بها بيعاً وشراءً لصالح البنك أو لصالح الغير، بالإضافة إلى خدمة المحافظ الاستثمارية.

٣. **خدمة الأوراق التجارية:** وفي هذا المجال تقوم المصارف الإسلامية بمجموعة من الخدمات المُتعلقة بالأوراق التجارية مثل:

- خدمة التحصيل حيث يتولى المصرف الإسلامي تحصيل هذه الأوراق نيابة عن عملائه مُقابل عمولة مُحددة.
- قبول الأوراق التجارية كضمان وذلك بشرط التأكد من صحة الأوراق التجارية المُقدمة كضمان.
- خدمة حفظ الأوراق التجارية.

أمّا بخصوص موضوع خصم الأوراق التجارية كما هو مطبق في المصارف التقليدية) فإنه لا يجوز تقديم هذه الخدمة في المصارف الإسلامية نظراً لأنها تقوم على مبدأ الفائدة.

١. **إصدار الكفالات المصرفية:** ويُراعى في عملية إصدار الكفالات أن يكون الغرض الذي تُمنح لأجله هذه الكفالات مقبولا" شرعاً، كما تجدر الإشارة إلى أن العمولات التي يتقاضاها المصرف الإسلامي على هذه الخدمة يجب ألا تكون مُرتبطة بمبلغ الكفالة، كما أن هذه العمولات يتم تقاضيها من العملاء لتغطية المصاريف التي يتكبدها المصرف جراء تنفيذ الكفالة.

٢. **تقديم خدمة بطاقات الائتمان:** يختلف تقديم هذه الخدمة في المصارف الإسلامية عنه في المصارف التقليدية من حيث استخدام البطاقات في السحب النقدي، ففي المصارف التقليدية يتم تحميل العميل فوائد وعمولات مقابل عمليات السحب النقدي في حين لا يجوز تحميل العميل مثل هذه الفوائد والعمولات في المصارف

الإسلامية، ولذلك فإن المصارف الإسلامية تشترط على عملائها عدم استخدام البطاقات في السحب النقدي إلاّ في أضيق الحدود، ومن الجدير بالذكر أن مجمع الفقه الإسلامي الدولي والمجلس الشرعي لهيئة المُحاسبة والمراجعة الإسلامية قد أجازا للمصارف الإسلامية تقاضي عمولة على السحب النقدي على شكل رسوم مقطوعة لا ترتبط بمقدار المبلغ المسحوب.

٣. **تأجير الخزائن والصناديق الحديدية:** هذه الخدمة شبيهة تماماً لما هو معمول به في المصارف التقليدية، ويرى بعض الفقهاء أن هذه العملية هي عبارة عن عقد وديعة لأنها لا تختلط بغيرها، ويجوز أخذ عمولة على الوديعة، إلا أن الرأي الغالب الآن لدى الفقهاء هو اعتبارها عقد إجارة، وحيث إن كلا" من عقد الوديعة وعقد الإجارة هما من العقود المشروعة، فيجوز للمصرف أخذ العمولة على هذا العمل.

٤. **إعداد الدراسات اللازمة** لحساب المُتعاملين مع المصرف وغيرهم في مجال الاستثمارات الخاصة وتقديم المعلومات والاستشارات المُختلفة.

٥. **مُمارسة التأمين التعاوني** والذي لم يطبق حتى الآن من خلال المصارف الإسلامية، وإنما جرى تطبيقه بمُساهمة بعض هذه المصارف في شركات تأمين إسلامية.

٦. **الحوالات المصرفية:** ولا يختلف تقديم هذا النوع من الخدمات عما هو مطبق في المصارف التقليدية، ويجوز للمصرف أن يتقاضى عمولة مُقابل عملية التحويل.

٧. **إدارة المُمتلكات.**

٨. **شراء العملات الأجنبية وبيعها.**

- **شمولية العمل المصرفي الإسلامي:**

يُعرف المصرف الشامل بأنه المصرف الذي تزول فيه الحدود بين المصارف التجارية ومصارف الاستثمار والمصارف المُتخصصة بحيث يُمارس كافة الخدمات

المصرفية التقليدية وغير التقليدية، أي أن المصرف الشامل لا يقوم على أساس التخصص القطاعي أو الوظيفي.

ويُساعد تطبيق مفهوم المصرف الشامل على تقليل درجة المخاطرة بسبب التنويع في محفظة المصرف الإقراضية والاستثمارية من جهة، والتنوع في مصادر الأموال من جهةٍ أخرى، بالإضافة إلى تمكين المصرف من تقديم حزمة متكاملة من الخدمات المالية والمصرفية لتلبية كافة احتياجات عملائه المتنامية والمتطورة، الأمر الذي يساعد على تعزيز موارد البنك وإيراداته من ناحية، ويمكن البنك من الاحتفاظ بعملائه الحاليين واجتذاب المزيد من العملاء الجدد، وكذلك المساعدة على تحقيق التوازن بين القطاعات الاقتصادية المختلفة، من خلال تقديم الخدمات التمويلية والمصرفية المتنوعة لكافة القطاعات.

من خلال ما تقدم يُلاحظ أن المصارف الإسلامية بطبيعتها مصارف مُتعددة الوظائف، إذ إنها تؤدي دور المصارف التجارية والمصارف الاستثمارية والمصارف المُتخصصة ومصارف التنمية، لذلك يُمكن القول بأن المصارف الإسلامية ينطبق عليها مفهوم العمل المصرفي الشامل، وذلك للأسباب التالية:

١. أن مصادر أموال المصارف الإسلامية مُتأتية من الأفراد وكافة القطاعات الاقتصادية.
٢. أن المصارف الإسلامية تُقدم التمويل لكافة الأفراد والقطاعات الاقتصادية المُختلفة، دون التخصص بتمويل قطاع مُحدد كالقطاع العقاري أو الإسكاني أو الصناعي...الخ.
٣. أن المصارف الإسلامية تجمع بين مفهوم المصارف التجارية في مجالات التمويل المُختلفة ومصادرها (دون الاعتماد على الفائدة) وبين مفهوم المصارف الاستثمارية من حيث توظيف الودائع في أوعية استثمارية نيابةً عن المودعين أو

المُستثمرين، وبين مفهوم صناديق الاستثمار المُشترك من حيث كون المصارف الإسلامية تُعتبر وعاءً استثمارياً يوزع منافعه على المُشتركين فيه.

٤. أن المصارف الإسلامية تقوم بتقديم مجموعة كبيرة ومُتكاملة من الخدمات والمُنتجات المصرفية والتمويلية.

٥. أن المصارف الإسلامية تُقدم بعض الخدمات التي لا تُقدمها المصارف التقليدية مثل القيام بدور الوصي المختار لإدارة التركات وتنفيذ الوصايا وفقاً للأحكام الشرعية.

٦. يحق للمصارف الإسلامية ممارسة بعض الأعمال والأنشطة مثل تملك الأموال المنقولة وغير المنقولة وبيعها واستثمارها وتأجيرها واستئجارها لمُختلف الغايات، في حين أن مثل هذه الأعمال والأنشطة محظور مزاولتها من قبل المصارف التقليدية بما فيها المصارف التجارية ومصارف الاستثمار.

رابعاً: العلاقة بين المصارف الإسلامية وبقية المصارف الأخرى:

- طبيعة العلاقة بين المصارف الإسلامية و المصارف المركزية :

من المعلوم أن المصارف المركزية تسعى إلى تحقيق الاستقرار المالي والنقدي في النظام المصرفي من خلال تنظيم عمل المصارف والإشراف عليها والتأكد من سلامة أوضاعها المالية والتزامها بتطبيق معايير وإجراءات عمل تتفق والمعايير العالمية من ناحية والمعايير المُحددة من قبل الجهات الرقابية (المصارف المركزية) المحلية من ناحية أخرى.

وبما أن المصارف الإسلامية تُعتبر جزءا" لا يتجزأ من النظام المصرفي في الدول التي تعمل فيها، فإن الأمر يتطلب إخضاع هذه المصارف لأنظمة رقابية وإشرافية تُناسب طبيعة عملها واحتياجاتها وبما يضمن لها العمل في ظروف متساوية مع غيرها من المصارف التقليدية، وفي مُعظم الدول التي يوجد فيها مصارف إسلامية تم سن تشريعات ووضع تعليمات خاصة بعمل هذه المصارف إلاّ أن بعض المعايير المُطبقة على

المصارف الإسلامية مُستمدة من تلك المُطبقة على المصارف التقليدية دون مُراعاة للفروقات بينهما.

ومما تقدم فإن الأمر يتطلب قيام المصارف المركزية بالتعامل مع المصارف الإسلامية وفق أسس تختلف عن تلك المُطبقة في حالة المصارف التقليدية، فعلى سبيل المثال ليس بمقدور المصارف الإسلامية المُشاركة في عمليات السوق المفتوحة في الدول التي تُطبق هذا النمط في إدارة سياستها النقدية لأن الأدوات المُستخدمة في هذا المجال هي أدوات دين قائمة على أساس الفائدة.

كما أن بعض الدول تُعاني من نقص في النظام الإشرافي المناسب على أعمال المصارف الإسلامية نتيجة عدم وجود الكوادر المؤهلة تأهيلاً كافياً في مجال العمل المصرفي الإسلامي، إذ إن عدم وجود الكوادر التي لديها المعرفة والإلمام بعمل المصارف الإسلامية قد يؤدي إلى تطبيق المعايير المُطبقة على المصارف التقليدية الأمر الذي من شأنه أن ينعكس سلباً على أداء المصارف الإسلامية، وفي بعض الأحيان فإن نقص الخبرات لدى العاملين في المجال الإشرافي على عمل المصارف الإسلامية يؤدي إلى تساهلهم مع هذه المصارف وعدم قيامهم بالدور الإشرافي المطلوب منهم.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن مُعظم المصارف المركزية لا توجد لديها هيئات رقابة شرعية للتأكد من السلامة الشرعية للمُعاملات التي تُنفذها المصارف الإسلامية، وقد يُعزى ذلك إلى أن المصارف المركزية تعفي نفسها من هذه المهمة وتترك عبء هذه المهمة لهيئات الرقابة الشرعية في المصارف الإسلامية نفسها.

وعلى الرغم مما تقدم فإن ظهور عدد من المؤسسات الداعمة للعمل المصرفي الإسلامي مثل هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، والمجلس العام للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، والسوق المالية الإسلامية الدولية، ومجلس

الخدمات المالية الإسلامية، والوكالة الدولية الإسلامية للتصنيف، سيكون له أثر إيجابي في تعزيز قدرة أجهزة الرقابة المصرفية على المصارف الإسلامية.

كما أنه يجب على المصارف المركزية أن تلعب دوراً أكثر إيجابية في التعامل مع المصارف الإسلامية وبما يُمكنها من القيام بالدور المطلوب منها وفق القواعد والأسس التي تضمن سلامة مراكزها المالية وضمان حقوق المُتعاملين معها، ولعله من المُناسب في هذا المجال التنويه إلى أهمية التعاون والتنسيق البناء بين المصارف المركزية في مختلف الدول التي لديها مؤسسات مالية ومصرفية تعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية وبما يُساهم في تعزيز الدور الرقابي والإشرافي على عمل تلك المؤسسات.

- **طبيعة العلاقة بين المصارف التقليدية والإسلامية**

على الرغم من وجود اختلافات جوهرية بين المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية من جهة والمصارف والمؤسسات المالية التجارية (التقليدية) من جهة أخرى، فإن هناك قنوات اتصال جيدة وأوجها" مُتعددة للتعاون فيما بين هذين النوعين من المؤسسات، ومن أوجه هذا التعاون:

١. قبول الكفالات (خطابات الضمان) وإصدارها.
٢. عمليات الصرافة (بيع وشراء العملات).
٣. إنشاء شبكات اتصالات خاصة بالمصارف.
٤. التدريب المُتبادل.
٥. الدخول في عمليات التمويل المُشترك لبعض المشاريع الكبيرة، وفق صيغ تمويل متطورة مثل (B.O.TBuild Operate and Transfer).
٦. تغطية الاعتمادات المستندية.
٧. صناديق الاستثمار المشترك.

٨. التحويلات المحلية والدولية من خلال العمل كمصارف مراسلة لبعضها البعض.

كما أن هناك مجالات عدة للتعاون بين المصارف الإسلامية والمصارف التجارية من خلال إنشاء فروع للمُعاملات الإسلامية لدى المصارف التجارية في الدول التي تسمح قوانينها وأنظمتها بذلك، حيث يُمكن للمصارف الإسلامية أن تتعامل مع المصارف التقليدية من خلال فروع المُعاملات الإسلامية الموجودة لدى المصارف التقليدية.

وفي ضوء ما تقدم فإنه يتبين أن العلاقة بين المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية يجب أن يُنظر إليها على أنها علاقة تكاملية وليس على أنها علاقة تنافسية أو علاقة إحلالية، إذ إن هناك أعمالا" وأنشطة لا يُمكن للمصارف التجارية التقليدية مُمارستها في حين يُمكن للمصارف الإسلامية تقديمها، بالإضافة إلى ذلك فإن هناك شرائح واسعة من الجمهور لا تتعامل مع المصارف التقليدية من منطلق ديني حتى لو لم يكن في بلادهم مصارف إسلامية، الأمر الذي يترتب عنه زيادة في الاكتناز وعدم توظيف تلك الأموال في المشاريع التنموية، ولذلك فإن وجود المصارف الإسلامية يُساهم في توظيف أموال هذه الشرائح من الجمهور في العملية الاقتصادية.

- **التحديات التي تواجه المصارف الإسلامية**

١. عدم وجود أسواق مالية ونقدية نشطة تتعامل بأدوات الاستثمار الإسلامية المُستخدمة في السوقين المالي والنقدي، وعدم قدرة المصارف الإسلامية على الاستفادة من السندات الحكومية التي تصدرها المصارف المركزية والتي غالباً ما تشكل مجالاً رحباً لاستثمار الفوائض المالية لدى المصارف.
٢. ضيق السوق من حيث عدم وجود عدد كاف من المصارف الإسلامية في كل دولة من الدول التي تعمل فيها هذه المصارف، الأمر الذي يحرمها من تكوين سوق نشط للعمل المصرفي الإسلامي، حيث إن وجود عدة مصارف إسلامية

يُساعد على زيادة حدة المُنافسة وبالتالي تنوع الخدمات والمُنتجات المصرفية المُقدمة.

٣. وجود مشاكل مُحاسبية نتيجة الاختلافات بين محاسبة المصارف الإسلامية ومحاسبة المصارف التقليدية.

٤. وجود تناقض في بعض الأحيان في الفتاوى الصادرة عن هيئات الرقابة الشرعية لدى المصارف الإسلامية فيما بينها، إضافة إلى وجود تناقض بين الفتاوى الصادرة عن هيئات الرقابة الشرعية من جهة والفتاوى الصادرة عن علماء المسلمين من خارج هذه الهيئات من جهةٍ أخرى.

٥. عدم وجود الأعداد الكافية من أصحاب الاختصاص المؤهلين لإصدار الفتوى المُتعلقة بالأعمال المصرفية الشرعية.

٦. عدم مراعاة بعض المصارف المركزية لخصوصية عمل المصارف الإسلامية التي تعمل في نطاقها، إذ إن مُعظم القوانين والأنظمة المُتعلقة بالعمل المصرفي جاءت لتناسب أعمال المصارف التقليدية بالدرجة الأولى.

٧. قلة الكوادر البشرية المؤهلة في العمل المصرفي الإسلامي.

٨. ارتفاع السيولة، إذ إن نسب السيولة لدى المصارف الإسلامية تفوق مثيلتها في المصارف التقليدية الأمر الذي يعني تراجع مُعدلات تشغيل تلك الأموال محلياً وخارجياً واستثمارها.

٩. ضعف التنسيق والعمل المُشترك فيما بين المصارف الإسلامية.

١٠. عدم توفر مؤشرات خاصة لقياس أداء المصارف الإسلامية، وافتقار المصارف الإسلامية إلى معايير وإجراءات عمل دقيقة وقواعد مراقبة وتفتيش على غرار ما هو موجود لدى المصارف التقليدية.

وقل رب زدني علما
جامعة دمشق
Damascus University

الفصل الثالث عشر

إدارة حقوق الملكية والربحية

أولاً: مفهوم حقوق الملكية.

ثانياً: وظائف حقوق الملكية .

ثالثاً: أساليب زيادة حقوق الملكية.

رابعاً: قياس مدى كفاية حقوق الملكية أو متانتها.

خامساً: قياس أثر التغيير في حقوق الملكية على القابلية الإيرادية.

سادساً: إدارة الربحية.

سابعاً: نسب الربحية.

وقل رب زدني علما
جامعة دمشق
Damascus University

أولاً: مفهوم حقوق الملكية:

يعرف بأنه مجموع قيم الأسهم العادية،والممتازة المدفوعة من قبل المؤسسين، والمساهمين في بداية حياة المصرف، وأي إضافات،أو تخفيضات قد تطرأ عليه في وقت لاحق.أو هو عبارة عن مجموع الأموال التي يحصل عليها من أصحابه عند البدء بتأسيسه، أو تكوينه إضافة إلى احتياطياته و أرباحه التي احتجزها على مر السنين، أي أن حقوق الملكية أو (رأس المال الممتلك) تساوي مجموع كل من رأس المال المدفوع، والاحتياطيات، والأرباح المحتجزة.

ثانياً: وظائف حقوق الملكية:

يمكن تلخيص وظائف حقوق الملكية في المصارف التجارية بما يأتي[1]:

١. تمويل المباني والتجهيزات الرأسمالية التي يستخدمها المصرف.

حيث لا تمول هذه البنود عن طريق الودائع ولكنها تمول من خلال رأس المال المدفوع، لأنها تمثل أموالا" ثابتة لا تتحول إلى نقدية إلا عند التصفية. ورأس المال هو البند الوحيد الذي لا يتم أداؤه إلا عند تصفية المصرف.

٢. التوظيف في بداية حياة المصرف.

إذ يصعب على المصرف في بداية نشأته الحصول على الأموال من مصادر أخرى غير رأس المال، وما قد يرد إليه من ودائع، لذلك فإن لرأس المال دوراً أساسياً في تمويل النشاط الاقراضي والاستثماري للمصرف خلال الفترة الأولى من نشأته.

٣. تدعيم ثقة المودعين، والسلطات الرقابية في قدرة المصرف على الصمود أمام الصعوبات التي تعترضه في أثناء عمله.

---

(١) د. محمد سعيد سلطان,وآخرون, إدارة البنوك, مؤسسة شباب الجامعة, الإسكندرية, ١٩٨٩م.

ومن أجل ألا تؤدي الأزمات أو الظروف غير الطبيعية التي قد يتعرض لها المصرف التجاري إلى قيام المودعين بسحب ودائعهم ينبغي أن يكون رأسماله الممتلك كافياً ومتيناً بحيث يساعده على البقاء مستمراً في عمله لأن المودعين، والسلطات الرقابية يعتقدان بأن قوة المصرف تعتمد فيما بعد على متانة رأسماله، وعليه فالمصرف ذو رأس المال الكبير والذي يواجه بعض الخسائر يوماً ما يستطيع البقاء مفتوح الأبواب، ويتلقى خسائره تدريجياً من أرباحه دون أن يؤدي ذلك إلى سعي المودعين إلى سحب الودائع منه.

٤. تستخدم حقوق الملكية في تدعيم المصرف، وزيادة استعداداته المالية لمواجهة الخسائر التشغيلية الناجمة عن ممارسة نشاطاته المختلفة. مثال ذلك عدم قدرة بعض المقترضين على تسديد أصل القروض، والفوائد المترتبة عليها.

٥. تستخدم حقوق الملكية في تمثيل المالكين (المساهمين) في مجلس إدارة المصرف حيث تحدد القوة التصويتية للمساهمين في التعيين، أو انتخاب أعضاء مجلس الإدارة، والمدير العام بعدد الأسهم التي يمتلكونها.

ثالثاً: طرق زيادة حقوق الملكية:

تعد حقوق الملكية من العناصر الأساسية والمهمة التي يعتمد المصرف التجاري عليها في تحقيق الأمان للمودعين. وفي زيادة ثقة السلطات الرقابية بقدرة المصرف على الوفاء بالتزاماته في الظروف غير الاعتيادية، خاصة أن المصارف التجارية من أكثر أنواع منشآت الأعمال تعرضاً للمخاطر، بمعنى أن انخفاضاً معيناً من الإيرادات يترتب عليه انخفاض أكبر في الأرباح، بل قد تتحول تلك الأرباح إلى خسائر تلتهم رأس المال، وتمتد إلى أموال المودعين، لذلك تسعى المصارف التجارية إلى زيادة رأسمالها، وهناك عدة أساليب لتحقيق ذلك من أهمها ما يأتي:

١- زيادة حقوق الملكية بإصدار أسهم عادية جديدة

(Issue of NewCommon Stocks)

ويتمثل هذا الأسلوب في إصدار أسهم جديدة يتم الاكتتاب عليها إما من قبل المساهمين القدماء أو تعرض للاكتتاب العام، وفي الوقت الذي يمكن هـذا الأسـلوب المصارف من الحصول على موارد مالية جديدة إلا أن هناك بعض الانتقادات عليه:

أ- قد يترتب على هذه الزيادة انخفاض في ربحية السهم الحالية خاصة إذا كـان عائد الاستثمارات الجديدة هو أقل من الفوائد الحالية.

ب- يترتب على اعتماد هذا الأسلوب تحمل تكاليف إصدار للأسـهم الجديـدة، وكذلك تحمل تكاليف تسويقية، وبعض المصاريف الإدارية.

ج- إن إصدار الأسهم الجديدة إنما يؤدي إلى دخول مساهمين جدد مما يـؤدي إلى فقدان المساهمين القدماء الحق في الرقابة والإدارة خاصة في ظل اختلال القـوة التصويتية لهم.

٢- زيادة حقوق الملكية باحتجاز الأرباح (Retained Earning):

تعد الربحية إحدى أهم الأهداف الخاصة بالمنشآت الماليـة، ويعكـس حجـم الأرباح المتحققة ومعدلات النمو فيها مدى الكفاية في استخدام الموارد المالية وحسـن إدارتها. ولذلك فإن المصارف تسعى إلى تعظيم القيمة السوقية للأسهم وتمكـن الإدارة من القيام بعمليات التطور والتوسع، ولذلك تلجأ بعض الإدارات إلى احتجاز بعـض الإدارات إلى احتجاز نسبة من الأرباح المتحققة، وإضافتها إلى رصيد حقوق الملكيـة، وعلى الرغم من مجموعة المزايا التي يحققها هذا الأسلوب إلا أن هناك بعض الانتقادات الموجهة وهي:

أ- يتصف حجم الأرباح المحتجزة بصغر طاقتها الاستثمارية، حيث غالبـاً مـا يكون حجم الأرباح المحتجزة ضئيلاً في السنة الواحدة.

ب- عدم ملاءمة هذا الأسلوب لصغار المالكين الذين يعتمدون على هذه التوزيعات في تغطية احتياجاتهم الأساسية.

ج- قد تتولد آثار عكسية على القيمة الاسمية للأسهم أي أن قيمة السهم عند توزيع الأرباح مضافاً إليها قيمة التوزيع تكون أكبر من القيمة السوقية عند إجراء التوزيعات من الأرباح.

رابعاً:قياس مدى كفاية أو متانة حقوق الملكية:

إن حقوق الملكية ينبغي أن تكون قوية، ولكن من الصعب من الناحية العملية تحديد مدى قوة رأس المال للمصرف التجاري الواحد أو حتى للجهاز المصرفي ككل، وذلك لعدم معرفة سلوك المودعين والمقترضين في المستقبل بدقة.

لقد فشلت بعض المصارف في العديد من الدول بسبب ضعف رؤوس أموالها الممتلكة، غير أن متانة رؤوس الأموال الممتلكة لم تقف حائلاً أمام فشل مصارف أخرى في دول أخرى، فحقوق الملكية ضرورية لسلامة المصرف وتدعيم الثقة فيه، ولكنها لا تضمن تلك السلامة وحدها بأي حال من الأحوال، ويجب أن تكون هناك عوامل أخرى إلى جانبها تحقق له السلامة.

وبشكل عام يجب أن تكون حقوق الملكية كافية لتغطية الموجودات الثابتة التي يحتاج إليها المصرف والخسائر التشغيلية الناجمة عن عمليات الإقراض والاستثمار وغيرها. وتساعد المصرف على الاستمرار والبقاء، كما أن حقوق الملكية وثيقة الارتباط بالمخاطر التي يتحملها المصرف كلما زادت الحاجة إلى تدعيم رأسماله، وأمام المصرف التجاري الذي يواجه زيادة في المخاطرة حلان رئيسيان:الأول زيادة رأسماله الممتلك، والثاني توظيف جزء أكبر من موجوداته في مجالات أقل مخاطرة.

وتوجد عدة مقاييس كمية لمعرفة مدى متانة حقوق الملكية أو كفايتها في المصرف التجاري أهمها ما يأتي:

١)-حقوق الملكية إلى مجموع الموجودات

تشير هذه الدراسات إلى المدى الذي ذهب إليه المصرف في الاعتماد على حقوق الملكية في تمويل الموجودات، وتحتسب هذه النسبة على النحو الآتي:

$$\text{نسبة حقوق الملكية إلى مجموع الموجودات} = \frac{\text{حقوق الملكية}}{\text{مجموع الموجودات}} \times 100$$

وعلى الرغم من أن نسبة حقوق الملكية إلى مجموع الموجودات تعد بين النسب التقليدية، التي ينظر إليها البنك المركزي بشيء من الاهتمام عند قياس مدى كفاية حقوق الملكية، إلا أنها تعاني من بعض العيوب من أهمها تعارضها مع مصالح الملاك(المساهمين)، فزيادة هذه النسبة يعني تحقيق حماية أفضل للمودعين، وهو ما يهدف إليه البنك المركزي، إلا أنها تؤدي في الوقت نفسه إلى انخفاض في معدل العائد على حقوق الملكية مما يلحق الضرر بالمساهمين . يضاف إلى أن النسبة المذكورة تكفي للحكم على مدى كفاية حقوق الملكية أو متانتها باعتبارها خط إسناد لحماية أموال المودعين، فتساوي نسبة حقوق الملكية إلى مجموع الموجودات لمصرفين لا يعني أن مودعي هذين المصرفين يتعرضان للقدر نفسه من المخاطر، إذا ما تباينت درجة التقلب في الودائع.

٢)-نسبة حقوق الملكية إلى الموجودات ذات المخاطر

يقصد بالموجودات ذات المخاطر هي كل موجودات المصرف باستثناء النقد في الصندوق، والأرصدة لدى البنك المركزي، والأرصدة لدى المصارف الأخرى، والسندات التي تصدرها الحكومة، سواء أكانت حوالات خزينة أم سندات قرض، وسائر القروض للدوائر الحكومية، أو شبه الرسمية بضمانة الحكومة، وهو تعهد الحكومة(وزارة المالية، أو وزارة الخزانة) في الغالب، بتسديد كل هذه القروض فيما لو

عجزت الدوائر المقترضة عن التسديد، ونظراً لأن الحكومة تسيطر على إصدار العملة، وتمتلك سلطة فرض الضرائب فإنها تستطيع الوفاء بالتزاماتها في أي وقتٍ تشاء.

ويشير المختصون في العلوم المصرفية إلى أن الحجم الملائم لحقوق الملكية يتوقف على تشكيلة الموجودات التي يستثمر فيها المصرف بأمواله، فالمصرف الذي تكون معظم استثماراته ذات مخاطر منخفضة نسبياً كالسندات الحكومية يمكنه ممارسة النشاط برأسمال أقل من مصرف آخر مماثل تماماً غير أن معظم استثماراته ذات مخاطر مرتفعة نسبياً كالسندات غير الحكومية .

وفي ضوء ما تقدم يتضح أن الموجودات ذات المخاطر هي تلك الموجودات التي قد يتعرض المصرف من جراء بيعها إلى بعض الخسائر كالأسهم والسندات غير الحكومية، وكذلك الموجودات التي يصعب تحويلها أصلاً إلى نقدية كالقروض، والاستثمارات طويلة الأجل.

وتحسب هذه النسبة وفق ما يأتي:

$$\text{نسبة حقوق الملكية إلى المخاطر} = \frac{\text{حقوق الملكية}}{\text{مجموع الموجودات ذات المخاطر}} \times 100$$

وكما هو واضح تقيس هذه النسبة مدى الحماية التي تقدمها حقوق الملكية لمواجهة الخسائر التي تعرض لها المصرف إذا ما انخفضت القيمة السوقية للأوراق المالية، أو إذا ما فشل في تحصيل أحد القروض التي سبق أن قدمها لأحد الزبائن، ويمكن أن تطلق على هذه النسبة (هامش الأمان) المتاح لمواجهة الاستثمار في الموجودات الخطرة، ومما يذكر في هذا الصدد، أن مفردات لجنة بازل الدولية التي أقرتها الدول الصناعية الكبرى، تقضي بألا تقل نسبة حقوق الملكية(حقوق الملكية) إلى الموجودات الخطرة عن(80%) واستناداً إلى ذلك على المصرف أن يسوي وضعه من خلال الوصول إلى هذه النسبة.

٣)-نسبة حقوق الملكية إلى الودائع

تشير هذه النسبة إلى مدى قدرة المصرف على رد الودائع من رصيد حقوق الملكية وفيما يأتي كيفية حساب هذه النسبة:

$$\text{نسبة حقوق الملكية إلى الودائع} = \frac{\text{حقوق الملكية}}{\text{إجمالي الودائع}} \times 100$$

إن أهمية هذه النسبة تعود إلى أنها تعطي صورة أفضل عن مدى كفاية حقوق الملكية، بمعنى أن البنك المركزي قد يتغاضى عن زيادة طفيفة في الموجودات الخطرة إذا كانت نسبة حقوق الملكية إلى مجموع الودائع مرتفعة نسبياً، على أساس أن ارتفاعها يعني حماية للمودعين قد تعوضهم عن المخاطر الإضافية الناجمة عن زيادة في الأصول الخطرة .

٤)- نسبة حقوق الملكية إلى القروض

$$\text{تم حساب نسبة حقوق الملكية إلى القروض} = \frac{\text{حقوق الملكية}}{\text{مجموع القروض}} \times 100$$

وكما هو واضح تعتبر هذه النسبة مقياساً لهامش الأمان في مواجهة مخاطر الفشل في استرداد جزء من الأموال المستثمرة في القروض.

ويعاب على هذه النسبة تجاهلها لحقيقة أن بعض القروض ليست في حاجة إلى هامش الأمان، وهي التي لا تتمتع بضمان عيني وبذا تظهر النسبة السابقة على النحو الآتي:

نسبة حقوق الملكية إلى القروض دون ضمان عيني=

$$\frac{\text{حقوق الملكية}}{\text{مجموع القروض دون ضمان عيني}} \times 100$$

٥)- نسبة حقوق الملكية إلى استثمار الأوراق المالية

تقيس نسبة حقوق الملكية إلى الاستثمار في الأوراق المالية هـامش الأمـان في مواجهة مخاطر انخفاض القيمة السوقية للأوراق المالية، ويتم حسابها على النحـو الآتي:

$$\frac{\text{حقوق المالملكية}}{\text{مجموع الاستثمار في الأوراق المالية}} \times 100$$

خامساً: قياس أثر التغيير في حقوق الملكية في القابلية الإيرادية:

تهتم إدارة المنشآت المالية والمصرفية في السعي إلى تحقيق الاستثمار الأمثل وذلك لتحسين قدرة، المنشآت على توليد الإيرادات وقابليتها لذلك ، والقابلية الإيرادية تمثل العلاقة بين صافي الربح المتحقق وحجم الأموال المستثمرة في الأنشطة المختلفة، ولذلك تنشأ المنشآت المالية والمصرفية في اعتماد سياسة محددة لحقوق الملكية سواء من حيـث زيادته أو تخفيضه وعلى هذا الأساس أيضاً يتحدد حجم الأرباح المحتجزة، إضـافة إلى ذلك فإن سياسة تنمية الودائع وجذبها، إنما تدرس من خلال تأثيرها في القابلية الإيرادية للمنشأة، وكذلك يلاحظ أن القابلية الإيرادية بوصفها أحـد الأهـداف الأساسـية للمصارف التجارية تتأثر بشكل كبير أو بآخر بسياسة حقوق الملكية والودائع.

لذلك، فإن قياس أثر التغيير في كل من رأس المال والودائع، وعلاقتها بالقابليـة الإيرادية يتطلب وجود مؤشر مالي دقيق، وبهذا يمكن الاعتماد علـى مؤشـر العائـد ومعدله على حقوق الملكية(حق الملكية) والتعبير الرياضي عن هذه العلاقة.

$$\text{عتلة الأرباح}^{(*)} = \frac{\text{معدل العائد على حقوق الملكية}}{\text{معدل العائد على الاستثمار}}$$

(*) مفهوم العتلة (الرافعة) مأخوذ من علم الفيزياء ويعني إمكانية رفع أو تحريك كتلة ثقيلة باستخدام قوة صغيرة نسبياً وذلك باستخدام الرافعة.

وفيما يأتي أمثلة رياضية على قياس كفاية، أو متانة حقوق الملكية وعلى قياس أثر التغير في حقوق الملكية والودائع والقابلية الإيرادية للمصرف.

مثال رقم(١)

في أدناه بيانات متعلقة بمصرف السلام التجاري لسنتين٢٠١٣/٢٠١٤، وإن الرقم الأول متعلق بسنة ٢٠١٣ والرقم الثاني مرتبط بسنة ٢٠١٤، وإن المبلغ بآلاف الدولارات الأمريكية.

رأس المال المدفوع (1000,1500) أوراق تجارية مخصومة (82,105)، سندات حكومية (96,58) أراح محتجزة (116,212)، قرض وسلف (1396,1397)، موجودات ثابتة أخرى (266,150)، ودائع لأجل(966,412)، قروض من شركة التأمين (76,85)، نقد لدى البنك المركزي (97,110)، أرصدة مستحقة الدفع (21,55)، أثاث (36,47)، حوالات الخزينة (72,86)، عملة أجنبية (53,112)، سيارات (126,145)،نقد في الصندوق (الخزينة) (422,64)، صكوك مستحقة الدفع (96,127)، حسابات دائنة مختلفة (45,78)، حسابات مدينة مختلفة (316,350)، حوالات داخلية (72,86)، أوراق مالية أخرى (279,565)، احتياطيات (210,350)، استثمارات متنوعة (415,1066)، ودائع توفير (417,565)، مستحق للمصارف الأخرى (32,90)، ودائع جارية (1205,1220).

المطلوب:

١- تقييم كفاية(متانة) حقوق الملكية لمصرف السلام التجاري من خلال المقارنة بين السنتين أعلاه.

٢- قياس أثر التغيير في حقوق الملكية في سنة ٢٠١٤ في القابلية الإيرادية للمصـــرف المذكور، إذا علمت أن معدل العائد على الاستثمار الذي يحققه المصرف ســـنوياً يساوي(15%).

الحل:

(١) إعداد ميزانية عمومية لمصرف السلام التجاري لسنتين ٢٠١٣-٢٠١٤

الموجودات	2013	2014	المطلوبات	2013	2014
النقد في الصندوق	637	422	ودائع جارية	12205	1205
نقد لدى البنك المركزي	110	97	ودائع توفير	65	417
عملة أجنبية وذهب	64	53	ودائع لأجل	412	366
حوالات الخزينة	86	72	رأس المال المدفوع	1500	1000
أوراق تجارية مخصومة	105	82	الاحتياطات	350	210
سندات حكومية	85	76	أرباح محتجزة	212	116
أوراق مالية أخرى	285	279	قروض من شركات التأمين	85	76
قروض وسلف	1397	1396	قروض من البنك المركزي	90	75
مستحق على المصارف	122	95	أرصدة مستحقة الدفع	55	21
حسابات مدنية	436	316	صكوك مستحقة الدفع	127	96
استثمارات متنوعة	1066	415	مستحق للمصارف الأخرى	45	32
سيارات	145	126		78	45
أثاث	47	36	حسابات دائنة	86	72
موجودات ثابتة أخرى	250	266	حوالات داخلية		
مجموع الموجودات	4825	3731		4825	3731

(2) استخدام مقياس الكفاية، أو المتانة لقياس كفاية حقوق الملكية

أ- حقوق الملكية= رأس المال المدفوع+الاحتياطات+الأرباح المحتجزة

- حقوق الملكية لسنة2013=1500+350+212=2062.
- حقوق الملكية لسنة 2014=1000+210+116=1326.

مجموع الودائع= الودائع الجارية+ودائع التوفير+ودائع لأجل.

ب- مجموع الودائع لسنة 2013=1220+565+412=2197.

مجموع الودائع لسنة 2014=206=1205+417+366=1988.

ج- مجموع الموجودات= مجموع الموجودات في الجانب الأيمن من الميزانية

- مجموع الموجودات لسنة 2013=4825 ألف دولار
- مجموع الموجودات لسنة 2014=3731 ألف دولار

ح- الموجودات ذات المخاطر= كل الموجودات باستثناء النقد في الصندوق والأرصدة لدى البنك المركزي والأرصدة لدى المصارف أخرى، والعملة الأجنبية والذهب، والسندات التي تصدرها الحكومة، والقروض للدوائر الحكومية، أو شبه الرسمية بضمان الحكومة.

- الموجودات ذات المخاطر لسنة

2013=105+285+1397+436+1066+145+47+250=3731 ألف دولار

- الموجودات ذات المخاطر لسنة

2014=82+279+1396+316+415+126+36+226=2916 ألف دولار

هـ- الأوراق المالية (في هذا السؤال)= سندات حكومية+أوراق مالية أخرى

- الأوراق المالية لسنة 2013=85+285=370 ألف دولار
- الأوراق المالية لسنة 2014=76+279=355 ألف دولار

(1) نسبة حقوق الملكية إلى مجموع الموجودات=$\frac{\text{رأس المال المملك}}{\text{مجموع الموجودات}} \times 100$

هذه النسبة لسنة 2013=$\frac{2062}{4825} \times 100$=%42,74

وهذه النسبة لسنة 2014=$\frac{1326}{9731} \times 100$=%24,54

(2)نسبة حقوق الملكية إلى الموجودات ذات

$$\text{المخاطر} = \frac{\text{رأس المال الممتلك}}{\text{مجموع الموجودات ذات المخاطر}} \times 100$$

هذه النسبة لسنة ٢٠١٣ $= \frac{2062}{3731} \times 100 = 55{,}27\%$

هذه النسبة لسنة ٢٠١٤ $= \frac{1326}{2916} \times 100 = 45{,}47\%$

(3) نسبة حقوق الملكية إلى الودائع $= \frac{\text{رأس المال الممتلك}}{\text{مجموع الودائع}} \times 100$

هذه النسبة لسنة 2013 $= \frac{2026}{2197} \times 100 = 93{,}86\%$

هذه النسبة لسنة 2014 $= \frac{1326}{1988} \times 100 = 66{,}70\%$

(4) نسبة حقوق الملكية إلى القروض $= \frac{\text{رأس المال الممتلك}}{\text{مجموع القروض والسلف}} = 100$

هذه النسبة لسنة 2013 $= \frac{2062}{1397} \times 100 = 147{,}60\%$

هذه النسبة لسنة 2014 $= \frac{1326}{1396} \times 100 = 94{,}99\%$

(5) نسبة حقوق الملكية إلى الأوراق المالية $= \frac{\text{رأس المال الممتلك}}{\text{مجموع الاستثمارات في الأوراق المالية}} \times 100\%$

هذه النسبة لسنة 2013 $= \frac{2062}{370} \times 100 = 557{,}29\%$

هذه النسبة لسنة 2014 $= \frac{1326}{355} \times 100 = 373{,}52\%$

(3) قياس أثر التغيير في حقوق الملكية والودائع في القابلية الإيرادية للمصروف

أ- مجموع حقوق الملكية والودائع= حقوق الملكية+ مجموع الودائع

حساب هذه المعادلة لسنة 2013 =2062+2197 =4259 ألف دولار.

حساب هذه المعادلة لسنة 2014=1326+1988 =3314 ألف دولار.

ب- مجموع صافي الأرباح المتحققة =

مجموع حقوق الملكية والودائع×معدل العائد على الاستثمار

حساب هذه المعادلة لسنة 2013 = 3314 ×0.15=638.85

وحساب المعادلة لسنة 2014 = 3314 × 0.15 = 497.1

ج- معدل العائد على حقوق الملكية =

$$100 \times \frac{\text{مجموع صافي الأرباح المتحققة}}{\text{رأس المال الممتلك}}$$

حساب هذه المعادلة لسنة 2013 = $100 \times \frac{638,85}{2060} = \%30,98$

حساب هذه المعادلة لسنة2014= $100 \times \frac{497,1}{1326} = \%37,48$

د- عتلة الأرباح= $\frac{\text{معدل العائد على رأس المال الممتلك}}{\text{معدل العائد على الاستثمار}}$

حساب هذه المعادلة لسنة 2013= $\frac{\%30,98}{\%15,00} = 2,1$ مرات

حساب هذه المعادلة لسنة 2014= $\frac{\%37,48}{515,00} = 2,47$ مرات

تحليل النتائج:

١- انخفضت نسبة حقوق الملكية إلى مجموع الموجودات من (42,74%) عام 2013 إلى (35,54%) عام 2014 مما يعكس انخفاض قدرة حقوق الملكية على مواجهة الخسائر في الموجودات عموماً، أي أن المصرف في عام 2013 كان قد مول (42,74%) من إجمالي الموجودات من رأسماله والباقي وهو (75,26%) قد تم تمويلها من أموال الآخرين ومن أهمها أموال المودعين، أما في عام 2014 فقد انخفض تمويل المصرف للموجودات مدة رأسماله

إلى (35,54%) مما يعني انخفاض الحماية التي يقدمها حقوق الملكية لمواجهة الخسائر في الموجودات التي قد يتعرض لها المصرف.

٢- انخفاض حقوق الملكية إلى الموجودات ذات المخاطر من (55,27%) عام 2013 إلى(45,47%) الذي يظهر أن تمويل الموجودات الخطرة من حقوق الملكية انخفض بمقدار (9,8%) الأمر الذي سبب انخفاضاً في الحماية التي تقدمها حقوق الملكية لمواجهة الخسائر في الموجودات ذات المخاطر.

٣- كذلك انخفضت نسبة حقوق الملكية إلى الودائع من (593,86) عام 2013 إلى (566,70)عام 2014 مما يشير إلى انخفاض قدرة المصرف على رد الودائع من رصيد حقوق الملكية.

٤- كما أن حقوق الملكية إلى مجموع القروض قد انخفضت من (147,6%)عام2013إلى(94,99%) عام 2014 وهذا يعكس انخفاضاً في هامش الأمان الذي يوفره حقوق الملكية اتجاه القروض، أي أن رصيد حقوق الملكية انخفضت قدرته على مواجهة مخاطر الفشل في استرداد جزء من الأموال المستثمرة في القروض.

٥- كذلك انخفضت نسبة حقوق الملكية إلى مجموع الاستثمار في الأوراق المالية من(557,29)إلى(373,52) عام ٢٠١٤ مما يظهر انخفاض هامش الأمان في مواجهة الاستثمار في الأوراق المالية من قبل رصيد حقوق الملكية.

من خلال نتائج النسب الخمس أعلاه يتبين أنها جميعاً تشير إلى انخفاض في قدرة حقوق الملكية وقابليتها لمواجهة الخسائر سواء أكانت في مجموع الموجودات، أم في الموجودات ذات المخاطر، أم في الودائع، أم القروض، أم في الأوراق المالية في عام 2014 مقارنة بعام 2013 وبالتالي فإن أداء المصرف في عام 2013 أفضل منه في عام 2014 مما يتطلب من المصرف وإدارته استخدام سياسة أفضل في إدارة

الأموال. وإعادة العمل بسياسة جديدة لرفع النسب إلى ما كانت عليه، أما فيما يتعلق بتحليل نتائج العلاقة بين الموارد المالية المتاحة(حقوق الملكيـــة والودائـــع) والقابليـــة الإيرادية للمصرف، فإنه يتضح بأن مجموع الموارد المالية المتاحة هذه قد انخفضت من 4259ألف دولار)عام٢٠١٣ إلى (3314 ألف دولار) عـــام ٢٠١٤. إلا أن هـــذا الانخفاض قد أسهم إيجابياً في القابلية الإيرادية حيث زاد معدل العائد علـــى حقـــوق الملكية من (30,98%) عام 2103 إلى (44,72%) عام 2014، أي أن نسبة الزيادة كانت(13,74%)، وهذا يعني أن الانخفاض المتحقق في كل مـــن حقـــوق الملكية والودائع قد أثر إيجابياً في القابلية الإيرادية، وهذا يعني أن نســـبة الانخفـــاض في مجموع صافي الأرباح المتحققة هي أقل من نسبة الانخفاض في حقوق الملكية من جهة الودائع ومن جهة أخرى، والذي يبرهن ذلك زيادة معدل العائد على حقوق الملكيـــة من(30,98%) إلى (44,72%) في ظل ثبات معدل العائد على الاستثمار.

مثال رقم(2)

فيما يأتي البيانات المستخرجة من الميزانية العمومية لمصرف الأهلـــي التجـــاري للسنتين ٢٠١٣ – ٢٠١٤، وإن المبالغ بآلاف الدولارات وإن الرقم الأول يتعلق بنسبة 2013 والرقم الثاني لسنة 2014.

نقد لدى البنك المركزي (164-194)، صكوك دوريـــة مســـتحقة الـــدفع (104,90)، نقد في الصندوق (294,250) حسابات دائنة مختلفة (174,144) حسابات مدينة مختلفة (56,44) ودائع لأمد (770,450)، حـــوالات الخزينـــة (136,88)، استثمارات متنوعة مالية(142,94)، ودائع تـــوفير (648,450)، قروض من شركة التأمين(174,130) ، ودائع جارية (1612,1228)، أســـهم متنوعة (648,450)، قروض قصيرة الأجل (1042,1092)، حوالات داخليـــة (38,28)، مطلوبـــات أخـــرى (176,136)، قـــروض طويلـــة الأجـــل

(1836,1092)، رأس المـــال المـــدفوع (800,500)، ســـلف متنوعـــة (220,190)، احتياطيات وأرباح محتجـــزة (160,110)، موجـــودات ثابتـــة (820,644).

المطلوب:

1- إعداد الميزانية العمومية للمصرف.

2- تقويم كفاية إدارة حقوق الملكية والودائع للقابلية الإيرادية للمصرف إذا علمت أن معدل العائد على الاستثمار في المصرف سنوياً(13%).

الحل:

(1) الميزانية العمومية لمصرف الأهلي التجاري لسنتين متتاليين ٢٠١٣-٢٠١٤

الميزانية العمومية لمصرف الأهلي التجاري

الموجودات	2013	2014	المطلوبات	2013	2014
نقد الصندوق	250	294	ودائع جارية	1228	1612
نقد لدى البنك المركزي	164	194	ودائع توفير	834	1364
حوالات الخزينة	88	136	ودائع الأمد	450	770
أسهم متنوعة	450	648	رأس المال المدفوع	500	800
استثمارات مالية متنوعة	94	124	الاحتياطات وأراح محتجزة	110	160
حسابات مدينة مختلفة	44	56	قروض من شركة التأمين	130	174
قروض قصيرة الأجل	634	1042	حسابات دائنة مختلفة	144	172
قروض طويلة الأمد	1092	1836	حوالات داخلية	28	38
سلف متنوعة	190	220	صكوك دورية مستحقة الدفع	90	104
موجودات ثابتة	644	820	مطلوبات أخرى	136	176
مجموع الموجودات	3650	5370	مجموع المطلوبات	3650	5370

(2) استخراج النسب أو المؤشرات المالية لقياس كفاية إدارة حقوق الملكية وكما يأتي:

أ- نسبة حقوق الملكية غلى مجموع الموجودات=

$$\frac{\text{رأس المال الممتلك}}{\text{مجموع الموجودات}} \times 100$$

حساب هذه النسبة لسنة 2013=$\frac{610}{3650} \times 100 = \%16,17$

وحساب هذه المعادلة لسنة 2014=$\frac{960}{5370} \times 100 = \%17,88$

ب- نسبة حقوق الملكية إلى الموجودات ذات المخاطر=

$$\frac{\text{رأس المال الممتلك}}{\text{مجموع الموجودات المخاطر}} \times 100$$

حساب هذه النسبة لسنة 2013=$\frac{610}{3148} \times 100 = \%19,38$

وحساب هذه النسبة لسنة 2014=$\frac{960}{4746} \times 100 = \%20,23$

ج- نسبة حقوق الملكية إلى الودائع=$\frac{\text{رأس المال الممتلك}}{\text{مجموع الودائع}} \times 100$

حساب هذه النسبة لسنة 2013=$\frac{610}{2512} \times 100 = \%24,28$

حساب هذه النسبة لسنة 2014=$\frac{960}{3746} \times 100 = \%25,63$

د- نسبة حقوق الملكية إلى مجموع القروض والسلف=

$$\frac{\text{رأس المال الممتلك}}{\text{القروض والسلف}} \times 100$$

حساب هذه النسبة لسنة 2013=$\frac{610}{1916} \times 100 = \%31,84$

حساب النسبة لهذه السنة 2014=$\frac{960}{3098} \times 100 = \%30,98$

ه- نسبة حقوق الملكية إلى الأوراق المالية=

$$100 \times \frac{\text{رأس المال الممتلك}}{\text{مجموع الاستثمارات في الأوراق المالية}}$$

حساب هذه النسبة لسنة 2013=$\frac{610}{544} \times 100 = \%11,13$

وحساب هذه النسبة لسنة 2014=$\frac{960}{772} \times \times 100 = \%142,35$

(3) قياس أثر التغير في حقوق الملكية والودائع في القابلية الإيرادية للمصرف وكما يأتي:

أ- مجموع حقوق الملكية والودائع لسنة 2013=3122 ألف دولار.

ب- مجموع حقوق الملكية والودائع لسنة 2014=4706 ألف دولار.

ج- مجموع صافي الأرباح المتحققة=

مجموع حقوق الملكية والودائع ×معدل العائد على الاستثمار.

حساب هذه المعادلة لسنة 2013 = 3122 ×0,13=405,86.

وحساب هذه المعادلة لسنة 2014 = 4706 × 0,13 = 611,78.

د- معدل العائد على حقوق الملكية=

$$100\times \frac{\text{مجموع صافي الأرباح المتحققة}}{\text{رأس المال الممتلك}}$$

حساب هذه النسبة لسنة 2013=$\frac{405,86}{610} \times 100 = \%66,53$

حساب هذه النسبة لسنة 2014= $\frac{611,78}{910} \times 100 = \%63,73$

ه- عتلة الأرباح = $\frac{\text{معدل العائد رأس المال الممتلك}}{\text{معدل العائد على الاستثمار}}$

حساب هذه المعادلة لسنة 2013= $\frac{\%66,53}{\%13,0} \times 100 = 5,11$ مرات

حساب هذه المعادلة لسنة 2014= $\frac{\%63,73}{\%13,0} \times 100 = 4,90$ مرة

(4)تحليل النتائج:

١- زادت نسبة حقوق الملكية إلى مجموع الموجودات من(16,71%) عام 2013 إلى(17,88)عام 2014 الأمر الذي يعني تحسين قدرة حقوق الملكية على مواجهة الخسائر في الموجودات عموماً.

٢- زادت نسبة حقوق الملكية إلى الموجودات ذات المخاطر (19,38%) عام 2013، الأمر الذي يشير إلى ارتفاع مقدرة حقوق الملكية على مواجهة الخسائر في الموجودات ذات المخاطر في عام 2014مقارنة بعام٢٠١٣.

٣- كذلك زادت نسبة حقوق الملكية إلى الودائع من (24,28%) عام 2013 إلى (25,63%) عام2014، مما يعكس قدرة أفضل في مواجهة المسحوبات من الودائع في عام2014 عما كان عليه في عام 2013.

الزيادة في مجموع صافي الأرباح المتحققة هي أقل من نسبة الزيادة في حقوق الملكية بدليل انخفاض معدل العائد على حقوق الملكية من (66,53%) عام٢٠١٣ إلى (63,73%) عام2014 في ظل ثبات معدل العائد على الاستثمار.

سادساً: إدارة الربحية:

أولاً- مفهوم الربح Profit Concept

للربح مفهوم محاسبي وآخر اقتصادي، فمن الناحية المحاسبية،هو عبارة عن مبلغ الزيادة في الإيرادات الكلية على التكاليف الكلية خلال مدة معينة، أي أنه الفرق بين قيمة العوائد المتحققة وكلفتها، ويمكن توضيح ذلك وفق المعادلة الآتية:

$$P=TR-TC.....(1)$$

حيث إن:

P: تمثل الربح المحاسبي.

TR: تمثل الإيراد الكلي Total Revenue

TC: تمثل التكاليف الكليةTotal Cost

أما من الناحية الاقتصادية فالربح: هو عبارة عن الزيادة في الثروة والتي تتضمن الإيرادات المتحققة عن تكاليفها مضافاً إليها تكاليف الفرص البديلة، ويعرف كذلك بأنه عبارة عن زيادة الإيرادات الكلية على التكاليف الكلية(التكاليف الظاهرة Explicit Costsوالتكاليف الضمنية Implicit Costs) وهذا يعني أن الربح الاقتصادي أقل من الربح المحاسبي بسبب وجود التكاليف الضمنية (غير الظاهرة) ويمكن التعبير عن الربح الاقتصادي وفق المعادلة الآتية:

$$P=TR-(TC+IC).....(2)$$

P: الربح الاقتصاديEconomic Profit

TR: الإيرادات الكليةTotal Revenue

TC: التكاليف الكليةTotal Cost

IC: تكاليف الفرص البديلة Implicit Costs

وتسعى المصارف التجارية إلى تحقيق هدف زيادة ثروة الملاكين عن طريق تحقيق أرباح ملائمة، أي لا تقل عن تلك التي تحققها المنشآت الأخرى، والتي تتعرض للدرجة نفسها من المخاطر، وتوزيعها عليهم بعد الاحتفاظ بجزء منها على شكل احتياطات إجبارية واختيارية ومخصصات متنوعة، وأرباح غير معدة للتوزيع[1].

ولكي يحقق المصرف هذه الأرباح فإن عليه أن يوظف الأموال التي يحصل عليها من المصادر المختلفة، وأن يخفض نفقاته وتكاليفه إلى أقل حد مكن.

ويبرر رجال المصارف أرباحهم بأن كل عملية يجريها المصرف تنطوي على مخاطر وتكاليف، بالإضافة إلى المصاريف العامة التي يتكبدها المصرف والاحتياطات الضرورية لمواجهة متطلبات نشاطه، جميع هذه الأمور تبرر حصول المصرف على الأرباح لتغطية هذه النفقات وتحقيق عائد معقول على رأس ماله.

والمصرف يسعى لأن تكون كل عملية يقدمها تنطوي على عائد، إلا أن المصرف عند تقريره لهذا العائد قد ينظر إلى المدى البعيد، أو إلى جميع العمليات التي يقوم بها المتعامل، فيقدم له بعض التسهيلات التي قد لا تنطوي على ربح أملاً في تشجيعه على استخدام المصرف في عمليات تعود على المصرف بالربح في المدى البعيد. والمصرف ليس له مطلق الحرية في تحديد حجم أرباحه فقد تقوم الدولة ممثلة بالبنك المركزي بوضع الشروط الخاصة بالائتمان، وخاصة في الدول التي تتبع نظام الائتمان الموجه وتستعمل هذه الشروط كأداة من أدوات السياسة النقدية، لتوجيه النشاط الاقتصادي إلى جهات معينة وذلك بوضع معدلات تشجع، أو تعرقل إمكانية الحصول على القروض لهذه الغاية، أو تلك.

---

(١) للمزيد من المعلومات يمكن الرجوع إلى: أكرم الحوراني، عبد الرزاق حساني، النقود والمصارف، منشورات جامعة دمشق، سورية، ٢٠١١.

ثانياً- مصادر الأرباح Profit Resources:

تتكون مصادر الأرباح من الفوائد المستحقة من القروض والفوائد(الأرباح الرأسمالية) المستحصلة من الاستثمارات، وأجور الخدمات المختلفة، وسوف نتناول هذه المصادر بشيء من التفصيل.

1- الفوائد على القروض Interest Debt

يعتمد دخل المصرف من الفوائد على حجم قروضه من جهة، وعلى سعر الفائدة من جهة ثانية، ويرتبط حجم القروض ارتباطاً وثيقاً بنسبة القروض إلى الاستثمارات، أي بمقدار الأموال التي يستطيع المصرف تخصيصها للقروض قياساً إلى مجموع الأموال القابلة للاستخدام المربح، فكلما زادت هذه النسبة زاد حجم القروض قياساً بالاستثمارات والعكس بالعكس، من أهم المؤثرات في هذه النسبة حجم الطلب، ودرجة نموه المتزايد. فكلما ازدادت طلبات الاستقراض المستوفية للشروط اتجهت المصارف إلى توجيه قسم أكبر من مواردها المالية من الاستثمارات إلى القروض، وقد لا تحتل الاستثمارات إلى القروض،وقد لا تحتل الاستثمارات مركزا مهما في استخدام الأموال. كما يرتبط حجم القروض التي يقوم بها المصرف ومدى الخدمات التي يقدمها لزبائنه، والتي تسهم في جذبهم للاستقراض، كلما أصبح بالإمكان زيادة حجمها دون زيادة مخاطر المصرف بصورة ملحوظة.أما العامل الثاني الذي يحدد مقدار القروض أي سعر الفائدة بافتراض عدم توحيده من قبل الدولة – فيمكن تحديد أهم المؤثرات في تحديده كما يأتي:

أ- القابلية الإقراضية للمصارف Loaning Ability Banks

فكلما ازدادت الاحتياطيات الفائضة لدى المصارف، مالت أسعار الفائدة نحو الانخفاض، ذلك لأن المصارف تسعى لتوظيف أموالها من أجل الربح وهي مستعدة

لتخفيض أسعار الفائدة إذا كان الطلب على القروض غير كافٍ لاستيعاب قابليتها الإقراضية الفائضة.

ب- درجة المخاطر الإقراضية Degree of Loaning Risks

ترتفع أسعار الفائدة، كلما ازدادت مخاطر إقراض القروض لغرض تغطية الخسائر المتوقعة بسبب ذلك، ولتغطية مصاريف تحصيل القروض ذات الصعوبات الاستثنائية.

ج- العادة والتقليد Habit and Tradition

تتصف أسعار الفائدة المستوفاة على بعض القروض بدرجة من الاستقرار بسبب العادة أو التقليد، وتعمد المصارف إلى تحديد القروض أو الامتناع عن منحها في حالة ازدياد الطلب عليها لدرجة كبيرة بدل اللجوء إلى رفع أسعار الفائدة.

د- التوثيق: Documentation

كلما ازداد توثيق القرض، تشجع المصرف لتخفيض سعر الفائدة، كما أن أسعار الفائدة تميل إلى الانخفاض، كلما ازدادت بيعة الموجودات المستعملة في التوثيق.

ج-الأمد: Term

نظراً لتأثير احتمال تسديد القرض في كل من المخاطر الائتمانية، ومخاطر تبدل أسعار الفائدة فإن سعر الفائدة المفروض على القروض موضوع البحث يميل إلى الارتفاع بزيادة الأمد.

و- حجم المقترض وحجم القرض:Loanee Size and London

وبفرض تساوي المخاطر الائتمانية والأمد والعوامل الأخرى، فإن سعر الفائدة يميل إلى الانخفاض كلما ازداد حجم القرض أو حجم المقترض، بسبب زيادة عدد مصادر الائتمان المتيسرة لهؤلاء المقترضين الصغار.

ي- كلفة الإقراض: Cost of Loaning

يتحمل المصرف تكاليف ومصارف عديدة لازمة للحصول على طلب الاستقراض واستقصاء المركز الائتماني، والحصول على الودائع اللازمة لتمويل القرض، ومراقبته ثم تحصيله، وتبلغ هذه التكاليف في بعض القروض حدوداً عالية، تضطر المصارف إلى زيادة أسعار الفائدة لتعويضها عن ازدياد التكاليف، ولتمكينها من الحصول على ربح صافٍ مناسب.

ز- المناطق الجغرافيةGeographical Regions:

تميل أسعار الفائدة إلى الارتفاع في المناطق الريفية والنائية قياساً بالأسعار السائدة في المدن ومراكز التمويل الرئيسية.

د- الأرصدة المعوضة: Compensating Funds

تنخفض أسعار الفائدة الاسمية، كلما وافق المقترض على استيفاء جزء أكبر من مبلغ القرض، كرصيد معوض غير قابل للسحب. لأن سعر الفائدة الفعلية يمثل في الحقيقة، الفائدة التي يستوفيها المصرف على القرض زائداً الفائدة التي يجب على المصرف دفعها على الرصيد المعوض باعتباره وديعة لدى المصرف.

ك- المنافسة competition

بالرغم من أن المنافسة فيما بين المصارف تنصب على نوعية الخدمات التي تقدمها للزبائن وطبيعتها ،وشروط منح القرض، إلا أن المنافسة السعرية تكون ذات أثر أقوى في أساس تعديل أسعار الفائدة استجابة لسياسات تلك المصارف أو لسياسات مؤسسات التمويل المنافسة.

2- الفوائد والأرباح الرأسمالية من الاستثمارات
Capital and Profits and Interest from investments

يأتي الاستثمار في الأوراق المالية بمختلف أنواعها ومسمياتها في المرتبة الثانية بعد القروض، من حيث الأهمية كمجال لاستثمار الموارد المالية للمصرف، كما أن السياسات التي تحكم الاستثمار في الأوراق المالية تختلف عن تلك التي تحكم الاستثمار في القروض نظراً لتباين الهدف من الاستثمار في كل منهما.

فالاستثمار في الأوراق، تتخذه معظم المصارف كبديل للنقدية أي لا بد من أن تحتفظ المصارف بأرصدة نقدية كبيرة في خزائنها لمواجهة متطلبات السيولة، تقوم باستثمار كل جزء منها في أوراق مالية يتولد عنها عائد يحقق لها هدف الربحية(Profitability) وفي الوقت نفسه يمكن تحويلها إلى نقدية بصورة سريعة، عندما يقتضي الأمر ذلك، وهو ما يحقق هدف السيولة.

وهذا يعني أن الاستثمار في الائتمان المصرفي يكون هدفه الأساسي هو الربح، بينما الاستثمار في الأوراق المالية يستهدف تحقيق الربحية والسيولة معاً:

وقد تقوم بعض المصارف باستثمار ما تبقى من مواردها المالية في العقارات والأراضي وغيرها من الموجودات بهدف تحقيق الربح.

3- أجور الخدمات المصرفية المختلفة Different Bank Service Wages

تستوفي المصارف التجارية مجموعة كبيرة من الأجور لقاء الخدمات المتزايدة التي تقدمها لزبائنها وهي تفرق بين المودعين والمربحين وغير المربحين، ويمكن تقسيم هذه الأجور إلى الأنواع الرئيسية الآتية:

أ- أجور خدمات الأمانة أو الوصاية: مثل خدمات استثمار الأموال لصالح الآخرين، وتنفيذ وصايا المتوفين، وجباية إيجار الممتلكات لصالح الآخرين

والإشراف على صرف أموال معينة لأغراض معينة لصالح الآخرين وغير ذلك من خدمات الأمانة.

ب- أجور خدمات متعلقة بالإقراض: مثل أجور الاستعلام عن المركز الائتماني، وكشوف الممتلكات والعقارات، والأجور المفروضة على تحديد القروض، أو تمديد مدتها، وأجور الرهن والأجور الإضافية لخصم الأوراق، وما شاكل ذلك.

ج- أجور إصدار خطابات الضمان وعملاتها : المحلية والخارجية لحساب جهات مقيمة وغير مقيمة ولمنفعة الأشخاص الطبيعيين الاعتياديين.

د- الأجور والعمولات المستوفاة عن جباية إيرادات المصالح العامة: مثل التلفون والماء والكهرباء وبيع وثائق التأمين لصالح منشآت التأمين. وجباية إيجارات مشاريع الإسكان الحكومية، وغير ذلك من الخدمات التي يتزايد عددها بصورة مستمرة بسبب كفاية المصارف في تحصيل هذه الإيرادات.

ه- أجور وعمولات تحويل الأموال داخل البلاد وخارجها، مقابل استلام مبالغها نقداً أو تحويلها من حسابات الإيداع للزبائن، وذلك مثل شيكات المسافرين وكتب اعتمادات المسافرين و الحوالات الداخلية والخارجية.

و- أجور خدمات الإيداع والسحب: تفرق الكثير من المصارف التجارية بين زبائنها المودعين بسبب وجود الكثير من حسابات الإيداع غير المربحة،أي التي لا تغطي إيراداتها مجموع التكاليف والمصارف التي تتحملها المصارف لقاء ذلك ولا تفرض مثل هذه الأجور على الودائع لأمد (توفير وثابتة) في الغالب إلا إذا ازداد عدد الصكوك المسحوبة عن حدٍ معين، بحيث إن حركة الحساب تجعله غير صالح للتوظيف في القروض والاستثمارات،ويعود السبب وراء إعفاء هذه الودائع من الأجور إلى استقرارها النسبي وعدم تحمل المصارف كلفة مهمة من جراء القيام باستلام المبالغ ودفعها في فتراتٍ معينة.

أما الودائع التجارية فلا تدر أرباحاً للمصارف بل إن قسماً ملحوظاً منها لا يغطي التكاليف التي يتحملها المصرف من جراء الإيداع والسحب المتكرر، وعليه فالمصارف في العديد من الدول تقوم بتحليل دوري لكل حساب، مستهدفة فرض أجور معينة على حسابات معينة بسبب ما تطلبه من خدمات متزايدة ومن أهم أشكال هذه الأجور أجور على الصكوك، وأجور معينة كلما انخفض رصيد الحساب دون حد معين، وأجور عن كلفة تحصيل الصكوك المسحوبة لصالح الزبون والمودعة في المصرف، وغيرها من الأجور.

ثالثاً–المصروفات والتكاليفSpent Sums and Costs

المصارف التجارية هي المنشآت التي تؤدي خدمات معينة لزبائنها وبسبب كونها من منشآت الخدمات، فإن مصروفاتها تتصف بدرجة ملحوظة من الثبات في الأمد القصير، وتشابه المصارف المرافق العامة في الدولة من حيث إنها تتأثر بالصالح العام ولا يمكن انقطاع خدماتها عن الجمهور وهي لا تستطيع إنتاج الخدمات لغرض خزنها وبيعها في المستقبل أو إيقاف عملياتها أو تقليص اليد العاملة فيها بصورة ملحوظة في الأمد القصير.

وهذا لا يعني أن إيرادات المصارف لا تتمكن من تخفيض تكاليفها في الأمد الطويل، فقد عمدت الكثير منها في الدول المتقدمة في الآونة الأخيرة إلى تحسين هياكلها التنظيمية وإدخال الحاسوب الآلي وشبكات الإنترنيت في حساباتها والاقتصاد في نفقات القوى العاملة مما أدى بها إلى تقليل كلفة الوحدة الواحدة من خدماتها، وقد أدى التوسع المستمر في نطاق المصارف التجارية وتوسع حجم أعمالها وارتفاع نسبة الفوائد المدفوعة لجذب ودائع التوفير والودائع الثابتة، وزيادة مستويات الرواتب والأجور إلى ارتفاع مجموع تكاليفها ومصاريفها غير أن إيراداتها قد نمت هي الأخرى بنسبة أسرع قليلاً من نمو مصروفاتها مما أدى إلى تحسين نسبي في صافي أرباحها.

لقد تم ذكر أن إيرادات المصارف تتصف عادةً بنوع من الاستقرار، كما تم ذكر أن تكاليف المصارف تتصف أيضاً بدرجة من الثبات في الأمد القصير وهذا يعني أن السبب وراء المصارف في تحمل التكاليف الثابتة هو الاستقرار النسبي لإيراداتها ومن جهة أخرى فإن تقلب الإيرادات في أوقات الأزمات مع بقاء التكاليف ثابتة يعني ضغطاً ملحوظاً على الأرباح الصافية، ويمكن تقسيم المصاريف والتكاليف إلى عدة مجموعات رئيسية أهمها الرواتب والأجور والفوائد على الودائع لأمد، وفوائد القروض المستحصلة من الآخرين والمصروفات والتكاليف الأخرى وضريبة الدخل.

(١) الرواتب والأجور Salaries and Wages

تشمل الرواتب والأجور ما يدفع إلى الموظفين والمستخدمين من أجور ورواتب إضافة إلى العلاوات والمدفوعات الأخرى ذات العلاقة مثل حصة المصروف على التأمين على حياة العاملين فيه، وتعتبر هذه الفقرة أهم مجالات مصروفات المصارف التجارية، ويعتمد حجم الفقرة عند العاملين من جهة وعلى مستويات الرواتب والأجور من الجهة الأخرى.

لقد شهدت هذه الفقرة في كثير من المصارف نمواً متزايداً بسبب ارتفاع عدد العاملين نتيجة توسع عملياتها وخدمات المصارف التجارية وزيادة مستويات الرواتب والأجور التي تعتبر ضرورية لجذب العاملين والمؤهلين لقطاع الصيرفة ومنافسة باقي القطاعات.

(2)الفوائد المدفوعة على الودائع لأمد والقروض من الآخرين

Payed Interests on term Deposits and Loans from Other

تأتي هذه الفقرة عادة بعد فقرة الرواتب والأجور من حيث الأهمية النسبية، وهي تشمل الفوائد المدفوعة على ودائع التوفير والودائع الثابتة، والقروض المستحصلة من البنك المركزي، ومن المصارف الأخرى، وقد تضع بعض الحكومات حداً أقصى لنسبة الفائدة التي تدفع لأمد بقصد تقييد منافسة المصارف بعضها مع بعض ومع

منشآت التمويل الأخرى في مجال جذب الودائع ومع ذلك فإن نسبة الفائدة على الودائع لأمد تعتبر من أهم الوسائل التي تتنافس فيها المصارف التجارية مع منشآت التمويل الأخرى كما أنها وسيلة مهمة للتنافس بين المصارف التجارية نفسها إذا كانت الحكومة لا تفرض سعر فائدة موحدا" لجميع المصارف التجارية.

ومن أهم العوامل التي تدفع المصارف التجارية إلى الحصول على الودائع قابليتها لتوظيف الأموال في قروض مربحة، ومدى ضغط المقرضين على المصارف للحصول على القروض وعليه يمكن أن نقول إنه كلما ازداد طلب الاستقراض كانت المصارف التجارية مستعدة لزيادة سعر الفائدة المدفوع لجذب الودائع كما أن توفير مجالات لتوظيف الأموال في الاستثمارات ذات النواتج التي تفوق أسعار الفائدة المدفوعة على الودائع يؤدي بالمصارف إلى زيادة أسعار الفائدة المدفوعة للمودعين الأمد، وقد تصل المصارف في تحديد أسعار هذه الفوائد إلى الحد القانوني الذي تسمح به الدولة لمثل هذه الودائع كلما ازدادت منافستها مع بعضها ومع منشآت التمويل الأخرى.

(3)المصروفات والتكاليف الأخرىCosts and Other Spent Sum

يمكن تقسيم هذه الفقرة إلى ثلاث مجموعات فرعية هي مصروفات بناء المصرف وتكاليفها ومصاريف التشغيل الأخرى، والمصاريف والخسائر الاستثنائية.

أ- مصروفات وتكاليف الأبنية:

وهي تتضمن مصاريف أشغال الأبنية بما فيها اندثار الأبنية الممتلكة، أو استئجار الأبنية العائدة للآخرين ومصاريف الصيانة،والتصليحات، والماء، والكهرباء،والتلفون والتأمين على الأبنية وإيجار مواقف السيارات للمصرف وضرائب العقار وقد تضمن أيضاً أجور الموظفين اللازمين لإدارة الأبنية ورواتبهم بعد طرحها من مجمل فقرة الرواتب، والأجور أعلاه وتعتبر تكاليف الاندثار فقرة مهمة بسبب ما تم ذكره من اهتمام المصارف ببنايتها وحبها للظهور بمظهر السلامة المالية والضخامة أمام الجمهور.

ب- مصاريف التشغيل الأخرى:

ومن أهم محتويات هذه المجموعة مخصصات أعضاء مجلس الإدارة والفوائد المدفوعة على القروض من الآخرين ومصاريف التأمين ضد خيانة الأمانة، والأخطاء الحسابية، وفقدان الصكوك والمستندات والحوالات والتأمينات والتأمين على الصناديق، أو الخزائن الخاصة المؤجرة للآخرين وتبرر فقرة التأمين بصورة ملحوظة بسبب تعرض المصارف لأنواع شتىً من المخاطر الناجمة عند تعاملها بموجودات سائلة هي النقود وما شابهها، كما تضم الفقرة مصاريف الدعاية اللازمة لجذب الودائع والمنافسة، وهناك كذلك فقرة الطوابع ثم القرطاسية والتجهيزات بما فيها الطبع والأوراق والسجلات والبطاقات والاستثمارات والمستندات.

ج-المصاريف والخسائر الاستثنائية:

من أهم محتويات هذه المجموعة الخسائر على القروض التي تدخل كفقرة دائنة إما في حساب الأرباح والخسائر المباشرة، أو في حساب احتياطي خسائر القروض وغالباً ما تشجع المعاملة الضريبية لهذه الخسائر وضعها ضمن حساب التقاعد السنوي، كما تشمل كذلك الخسائر الناجمة عن شراء الأوراق المالية والمتاجرة بها واستعادتها من قبل مصدريها.

د- ضريبة الدخل:

تفرض على المصارف التجارية شأن باقي منشآت الأعمال ضرائب مختلفة، وقد تم شرح بعضٍ منها ضمن المصاريف والتكاليف وهناك بالإضافة إلى ذلك ضريبة الدخل التي تدفعها المصارف على صافي أرباحها وفق جدول أسعار الضريبة وحسب الفئة الضريبية التي تنطبق عليها، وغالباً ما تدفع المصارف بسبب ارتفاع حجم أرباحها أسعاراً ضريبية وفق المستويات المتوسطة أو حتى المستويات العليا مما يؤلف اقتطاعاً مهماً من مجمل إيراداتها لصالح الحكومة.

رابعاً- العوامل المؤثرة في ربحية المصارف Factors Affecting Bank Profits

هناك بعض السياسات التي تتبعها المصارف، وتلتزم بها للمحافظة على بقائها واستمرارها وهي تؤثر بشكل أو بآخر في مقدار الربحية التي يحققها ومن أهمها:

١) رغبة المصرف في تدعيم مركزه المالي وذلك عن طريق تدعيم الاحتياطات الحرة والمخصصات التي تواجه مخاطر معينة.

٢) التزام المصرف جانب الأمان في اتخاذ قراراته التمويلية.

٣) تغيرات أسعار الفائدة هي من أهم العناصر التي تتحكم في حجم أرباح المصرف، ولا يمكن فصله عن قرار التمويل،إذ إنه يعد جزءاً من هذا القرار وقد ازدادت أهمية هذا العنصر في الآونة الأخيرة نتيجة التقلبات السريعة في أسعار الفائدة.

٤) رغبة المصارف في توفير السيولة في أصولها وهذا يشكل مردود السلبية لربح المصرف وذلك لتقاطع الربحية مع السيولة.

٥) رغبة المصارف في تقليل المخاطر الناتجة عن سحب الودائع ورغبتها في زيادة موارد المصرف، بحيث تضمن استمرارها في مزاولة نشاطها وليس ثمة شك في أن اطمئنان المودعين على ودائعهم يعد نتيجة حتمية لتدعيم المركز المالي للمصرف.

٦) رغبة المصارف في إبقاء علاقة وطيدة مع الزبائن من خلال منحهم تسهيلات كبيرة تؤدي إلى التأثير في أرباح المصرف.

٧) سياسة المصرف في عدم دخول منافسين جدد فيعمل على تقديم الخدمات بأقل سعر.

خامساً- طرق زيادة أرباح المصارف Method of Increasing Bank Profits

حتى يتمكن المصرف من زيادة أرباحه عليه اتباع أساليب معينة تؤدي به إلى زيادة موارده من العمليات المصرفية التي هي بدورها تؤدي إلى زيادة ربحيته، فمن ناحية

يجب عليه زيادة الموارد التي يحصل عليها من موجوداته، ومن الفوائد التي يتقاضاها عن القروض والاستثمارات |، ومن ناحية أخرى يجب عليه تقليل التكاليف التي يتحملها من أجل تقديم الخدمات المصرفية، ولهذه الإجراءات معوقات كثيرة منها ما يأتي:

١- فيما يخص زيادة الإيراد من الموجودات فإنه يحتم على المصرف زيادة موجوداته ليتسنى له الحصول على إيرادات أعلى من السابق لأنه لا يمكن تحقيق زيادة في ربحيته عند استقرار الإيرادات والتكاليف، وإن قيام المصرف بزيادة موجوداته من القروض والاستثمارات يقف عند حدود معينة لا يستطيع تجاوزها،إضافة إلى ذلك فإن زيادة أرباح المصرف بهذه الطريقة سوف تكون على حساب تقليل سيولة المصرف، وكذلك فإن توسع الائتمان المصرفي يخضع للسياسة النقدية التي يحددها البنك المركزي.

٢- أما فيما يخص زيادة العوائد من خلال الفوائد التي يحصل عليها المصرف على القروض والاستثمارات فإنه يخضع لما يأتي:

أ- السياسة النقدية والمالية للدولة.

ب- درجة المنافسة بين المصارف وباقي منشآت التمويل، ولكن في هذه الحالة تعمل المصارف على فرض أجور وعمولات معينة على زبائنها لقاء تقديم الخدمات المصرفية لهم كإجراء الفوائد التي تتقاضاها وذلك لعدم إمكانية تجاوز تلك المصارف لحدٍ معين بالنسبة للفائدة المحددة بالقانون.

٣- وفيما يخص تقليل التكاليف فإن المصارف تسعى لتقليل تكاليفها كإجراء منها لزيادة ربحيتها، وبرغم ذلك فإنها في هذا المجال لا تستطيع تجاوز ما يأتي:

أ- أنها لا تستطيع الاستغناء عن موظفيها أو العاملين في المصرف، وذاك لحاجة المصرف للموظفين للقيام بالأعمال المصرفية حتى ولو أدخلت تلك المصارف الحاسوب الآلي في عملياتها، فإنها لا تستطيع الاستغناء عنهم أو عن أعمالهم.

ب- أنها لا تستطيع الاستغناء عن تقديم بعض العملات المصرفية.

ج- أنها لا تستطيع الاستغناء عن بعض الفروع غير المربحة وذلك لأن المصارف قد تفتح بعض الفروع لكي تؤدي أو توصل خدماتها إلى تلك المناطق التي فتحت فروعها بالدرجة الأولى كخدمة اجتماعية لذا فإن عامل الربح لا يمكن قياسه هنا لغلق الفرع وأما ما يتعلق بتقليل التكاليف فإنه إذا تحقق فإن هذا يشير إلى توليد أرباح إضافية وبالتالي إلى زيادة مقدرة المصرف على المنافسة لما للأرباح من أهمية بالغة في ذلك.

سابعاً: نسب الربحيةProfitability Ratios

من المعروف أن الهدف الرئيس للمصرف التجاري هو تعظيم الأرباح،وبالتالي حقوق الملكية. وتحقيق هذا الهدف يتوقف على عوامل عديدة، من بينها قدرة المصرف على تحقيق الأرباح، وعادةً ما تقاس تلك القدرة بمجموعة من النسب يطلق عليها نسب الربحية، وفيما يلي أهم مكونات هذه المجموعة من النسب.

أولا- معدل العائد على حقوق الملكية(Return On Equity)

يقيس معدل العائد على حقوق الملكية ما يحصل عليه الملاك من استثماراتهم لأموالهم في نشاط المصرف، وتتمثل تلك الأموال في رأس المال والاحتياطات والأرباح المحتجزة، وفيما يلي كيفية حساب هذا المعدل:

$$ROE = \frac{NP}{E} \dots\dots\dots\dots\dots (1)$$

حيث إن:

ROE: تمثل معدل العائد على حقوق الملكية.

NP: تمثل صافي الأرباح بعد الضريبة.

E: تمثل حقوق الملكية.

غير أن التساؤل يثار إذا تضمنت حقوق الملكية أرباحاً محتجزة عن العام الـذي يحسب عنه ذلك المعدل، فالأرباح المحتجزة ما هي إلا جزء من الأرباح المتولدة علـى مدار العام، وبالتالي فإن إدراج الأرباح المحتجزة ضمن حقوق الملكية، يفترض أن تلك الأرباح قد تم تحقيقها في بداية العام، وتم توظيفها في عمليات المصرف منـذ ذلـك الحين، وهذا لم يحدث، كذلك فإن أخذ الأرباح المحتجزة في الحسبان وتجاهل الأربـاح الموزعة عند حساب المعدل، يعتبر تصرفاً غير صحيح، فالأربـاح وتجاهـل الأربـاح الموزعة عند حساب المعدل يعتبر تصرفاً غير صحيح، فالأرباح توزع في نهاية العـام، ومعنى هذا أن المصرف كانت لديه الفرصة لاستثمار الأرباح المتولدة كافة بمـا فيهـا الأرباح الموزعة.

وبناءً عليه سيتم استبعاد الأرباح المحتجزة كلياً من مقام المعادلة علـى أن يحـل محلها متوسط الأرباح المتولدة خلال العام، ولقد استخدم المتوسط علـى أسـاس أن الأرباح لم تتولد في لحظة معينة طوال السنة بل على مدار السنة. ويحتسـب متوسـط الأرباح خلال العام على النحو الآتي:

$$\text{متوسط الأرباح المتولدة على مدار العام} \frac{\text{صافي الربح بعد الضريبة}}{2}$$

أي أن متوسط الأرباح المتولدة ما هو إلا صافي الربح بعد الضريبة، كما تظهره قائمة الدخل مقسوماً على(2)، وبناءً عليه يمكن إعادة صياغة معـدل العائـد علـى حقوق الملكية الوجه الآتي:

$$ROE = \frac{NP}{E - R + \frac{1}{2}I} \dots\dots\dots (2)$$

حيث إن:

ROE: تمثل معدل العائد على حقوق الملكية.

NP: تمثل صافي الأرباح بعد الضريبة(صافي الدخل) Net Income

E: تمثل حقوق الملكيةEquity

R: تمثل الأرباح المحتجزة Retained Earnings

I: تمثل الأرباح المتولدة عن السنةOperating Profit

ولتوضيح كيفية حساب هذه النسبة والنسب الأخرى نفترض أن أحد المصارف التجارية كانت ميزانيته العمومية المقارنة(لسنتين2014/12/31 و 2013/12/31) كما في الجدول .

معدل العائد على حقوق الملكية =

$$\%26.1 = 0.261 = \frac{1950}{7475} = \frac{1950}{1950\ \frac{1}{2} + 500 - 7000}$$

وهذا يعني أن المصرف قد تمكن من تحقيق عائد قدره 2.615%على الأموال المستثمرة بواسطة الملاك.

جدول (١) الميزانية العمومية المقارنة للسنتين الماليتين المنتهيتين في2014/12/31,2013/12/31

(بآلاف الدولارات)

2014	2013	الخصوم	2014	2013	الأصول
30000	31000	ودائع جارية	5000	2000	نقد في الصندوق
20000	24500	ودائع توفير	17000	17000	أرصدة لدى البنك المركزي
20000	18000	ودائع الأجل	14000	12000	أرصدة لدى المصارف الأخرى
500	500	خصوم أخرى	3000	3000	سندات حكومية
4500	4500	رأس المال المدفوع	4500	2700	سندات غير حكومية
1500	2000	احتياطيات	500	500	أسهم عادية
500	500	أرباح محتجزة	32500	42300	قروض
77000	81000	مجموع الخصوم	500	500	أصول أخرى
			77000	**81000**	**مجموع الأصول**

جدول(٢) قائمة الدخل المقارنة عن السنتين الماليتين2014,2013(بآلاف الدولارات)

المؤشرات	2013	2014
فوائد القروض	6000	4000
فوائد السندات الحكومية	200	200
فوائد السندات غير الحكومية	200	350
فوائد مستحقة على مصارف أخرى	600	800
توزيعات على الأسهم العادية	120	100
إيرادات أخرى	80	50
مجموع إيرادات العمليات	7200	5500
فوائد على الودائع	1800	1600
مصروفات إدارية	800	800
مصروفات أخرى	70	600
مجموع مصروفات العمليات	3300	3000
صافي ربح العمليات	3900	2500
ضرائب(50%)	1950	1250
صافي الربح بعد الضريبة	1950	1250

ثانياً– معدل العائد على الودائع Return On Deposits

يقيس معدل العائد على الودائع مدى قدرة المصرف على توليد الأرباح من الودائع التي نجح في الحصول عليها، وفيما يلي كيفية حساب هذا المعدل

$$RD = \frac{NP}{D} = \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots(3)$$

حيث إن:

RD: تمثل معدل العائد على الودائع.

NP: تمثل صافي الربح بعد الضريبة.

D: تمثل الودائع بأنواعها الثلاثة.

وبتطبيق المعادلة(3) على المثال السابق نحصل على الآتي:

معدل العائد على الودائع= $\frac{\text{صافي الربح بعد الضريبة}}{\text{الودائع بأنواعها الثلاثة}}$

$$\%2.7 = 0.027 = \frac{1950}{73500} =$$

وهذا المعدل يمثل العائد الصافي على الودائع، إذ إن الفوائد على الودائع قد تم خصمها من صافي الربح الذي يظهر في بسط المعادلة.

ثالثاً– معدل العائد على الأموال المتاحة Return on Total Resources

يقيس هذا المعدل نسبة صافي الأرباح المتولدة إلى جملة الموارد المتاحة الممثلة للودائع وحقوق الملكية، ويتم حساب هذا المعدل على النحو الآتي:

$$RR = \frac{NP}{E+D} = \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots$$

حيث إن:

RR: تمثل معدل العائد على الأموال المتاحة.

NP: تمثل صافي الربح بعد الضريبة.

E: تمثل حقوق الملكية.

D: مجموع الودائع.

وعند تطبيق المعادلة (4) على المثال السابق يكون الآتي:

معدل العائد على الودائع= $\frac{NP\text{صافي الربح بعد الضريبة}}{D\text{الودائع}+B\text{حقوق الملكية}}$

$$\frac{1950}{73500+7000} =$$

$$\%2,4 = 0.024\frac{1950}{80500} =$$

رابعاً– معدل العائد على الموارد المتاحة Return on Total Financial

وتقاس هذه النسبة بقسمة صافي الربح بعد الضريبة على الموارد المتاحة التي تتمثل في الخصوم وحقوق الملكية.

$$RR = \frac{NP}{E+L} \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots$$

حيث إن:

RR: تمثل معدل العائد على الموارد المتاحة.

NP: تمثل صافي الربح بعد الضريبة.

E: تمثل حقوق الملكية.

L: تمثل الخصوم.

وتتمثل الخصوم أساساً في الودائع والأموال المقترحة، التي يحصل عليها المصرف لتدعم طاقته الاستثمارية ومن الواضح أن المعدل المذكور لا يخرج عن كونه معدل العائد على مقام المعدل ولا بد أن يساوي مجموع الأصول.

وبتطبيق المعادلة(5) يكون الآتي:

$$\text{معدل العائد على الموارد المتاحة} = \frac{\text{صافي الربح بعد الضريبة}}{\text{حقوق الملكية+الخصوم}}$$

$$= \frac{1950}{81000} = 0.024 = \%2.4$$

ويرجع تساوي هذا المعدل مع سابقه إلى أن المصرف المذكور يأخذ بسياسة التمويل التقليدية، إذ لم يقترض سوى(50) ألف دولار فقط، وهو رقم ضئيل لا يتوقع أن يحدث فرقاً يذكر بين المعدلين.

خامساً– معدل القوة الإيرادية الأساسية Basic Earning Power Ratio

يقاس هذا المعدل بقسمة صافي الربح قبل الضريبة والفوائد المستحقة على الخصوم وحقوق الملكية، وعليه فإن هذا المعدل يعكس الموارد التي حصل عليها المصرف من الأطراف كافة، أما البسط فيشير إلى العائد الذي حققته الاستثمارات التي وجهت إليها الموارد، بصرف النظر عن المستفيد بذلك العائد، ويتمثل هذا المعدل في المعادلة الآتية:

$$BP = \frac{NBP+1}{E+L} \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots$$

حيث إن:

Bp: تمثل معدل القوة الإيرادية الأساسية.

NPB: تمثل صافي الربح قبل الضريبة.

E: تمثل حقوق الملكية.

L: تمثل الخصوم.

وبتطبيق المعادلة (٦) يكون الآتي:

معدل القوة الإيرادية الأساسية:

$$\text{معدل العائد على الموارد المتاحة} = \frac{\text{صافي الربح قبل الضريبة NPB} + \text{الفوائد المستحقة I}}{\text{ح الملكية E} + \text{الخصوم L}}$$

$$\frac{1800+3900}{81000} =$$

$$\%7 = 0.070 = \frac{5700}{81000} =$$

وهذا يعني أن كل دولار من الموارد المالية المتاحة للمصرف التجاري في عام 2013، قد تولد عنه أرباح قدرها (7) فلوس، وغني عن البيان أن الفوائد المستحقة

تمثلت فقط في الفوائد على الودائع، حيث لم تظهر فوائد أخرى مستحقة في قائمة الدخل للمصرف المذكور.

سادساً– نسبة الفوائد المكتسبة إلى الفوائد المستحقة:

Ratio of Gained Interests Agains Payable Interests

وذلك على النحو الآتي:

$$RI = \frac{IB}{ID} \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \quad (7)$$

حيث إن:

RI: تمثل نسبة الفوائد المكتسبة إلى الفوائد المستحقة.

IB: تمثل العوائد المكتسبة.

ID: تمثل العوائد المستحقة.

وتشير هذه النسبة إلى عدد المرات تغطية العوائد المكتسبة للفوائد المستحقة، وبذا فإنها تقيس مدى قدرة المصرف على الوفاء بالفوائد المستحقة عليه من العائد الذي يحققه على استثماراته.

وعند تطبيق المعادلة (7) يكون الآتي:

$$\text{نسبة الفوائد المكتسبة إلى الفوائد المستحقة} = \frac{\text{العوائد المكتسبة IB}}{\text{العوائد المستحقة ID}}$$

$$\frac{7120}{1800} = 3.96 \text{ مرة}$$

المراجع

المراجع العربية:

١- أكرم الحوراني، عبد الرزاق حساني، النقود والمصارف، منشورات جامعة دمشق، سورية، ٢٠١١.

٢- الأزهري، محي الدين عباس: إدارة المشتريات، مبادئ وسياسات، الطبعة الثانية، دار الفكر العربي، القاهرة، ١٩٧٧.

٣- بتلهايم، شارل: التخطيط والتنمية، دار المعارف ، مصر ١٩٦٨.

٤- تعميم رئاسة مجلس الوزراء رقم ٤٣/ب/١٥/١٦٣٧ تاريخ ٢٦/٥/١٩٨٧م.

٥- الجنابي، هيل، أرسلان، رمزي: النقود والمصارف، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان ٢٠٠٩.

٦- حبش، محمد محمود، إدارة العمليات المصرفية الدولية، عمان، دار الإقبال للنشر، ٢٠٠١م.

٧- حشيش، عادل أحمد، أساسيات الاقتصاد النقدي والمصرفي، بيروت، الدار الجامعية، ١٩٩٢م.

٨- الحمزاوي، محمد كمال خليل، اقتصاديات الائتمان المصرفي، منشأة المصارف بالإسكندرية، ١٩٩٧.

٩- حنفي، عبد الغفار: إدارة المصارف، الدار الجامعية، الإسكندرية، ٢٠٠٧.

١٠- الخير، طارق، الخضر، علي وآخرون: مبادئ الإدارة ووظائفها، جامعة دمشق، ٢٠٠٤.

١١- الخير، طارق، عبد اللطيف، عبد اللطيف، الخضر، علي وآخرون، مبادئ الإدارة ووظائفها، منشورات جامعة دمشق، ٢٠٠٣ - ٢٠٠٤ .

١٢- زهير شامية، أحمد: اقتصاديات النقود والمصارف، منشورات جامعة حلب، ٢٠٠٠.

١٣- ساموبلسون، بول : الاقتصاد.

١٤- سيد الهواري، إدارة البنوك، مكتبة عين شمس، القاهرة، ١٩٨١.
١٥- شافعي، محمد زكي، مقدمة في النقود والمصارف، دار النهضة العربية، بيروت.
١٦- شاكر، فؤاد، رئيس اتحاد المصارف العربية، مؤتمر المصارف الإسلامية، دمشق، ٢٠٠٨م.
١٧- شرف، كمال، أبو عراج، هاشم: النقود والمصارف، جامعة دمشق، ١٩٩٤.
١٨- الشمري، ناظم محمد، النقود والمصارف والنظرية النقدية، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠٠٦م.
١٩- الصيرفي، محمد عبد الفتاح: إدارة المصارف، دار المناهج، عمان، ٢٠٠٦.
٢٠- الطاهر، عبد الله، علي الخليل، موفق :النقود والمصارف والمؤسسات المالية، مركز يزيد للنشر، عمان ٢٠٠٤.
٢١- الطراد، اسماعيل ابراهيم، إدارة العملات الأجنبية، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠٠٥م.
٢٢- عبد الحميد، عبد المطلب: اقتصاديات النقود والمصارف، الدار الجامعية،الإسكندرية ٢٠٠٧.
٢٣- عبد الحميد، عبد المطلب: العولمة واقتصاديات المصارف، الدار الجامعية، مصر،٢٠٠١.
٢٤- عبد العال حماد، طارق: التطورات العالمية وانعكاساتها على المصارف، الدار الجامعية - الإسكندرية ١٩٩٩.
٢٥- عبد الله، خالد أمين، الطراد، اسماعيل ابراهيم، إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية،دار وائل للنشر، عمّان، ٢٠٠٦م
٢٦- العرودي ، زكريا، السامرائي، يسرى: المصارف المركزية، السياسة النقدية، دار اليازوردي، عمان ٢٠٠٦.
٢٧- عسكر، سمير أحمد: أصول الإدارة، دار القلم، الإمارات العربية المتحدة، ١٩٩٧.
٢٨- عشي، جورج، النظام النقدي في سورية، الطبعة الرابعة، دمشق.
٢٩- عفيفي حاتم، سامي: اقتصاديات النقود والمصارف، الطبعة الثانية، القاهرة، ٢٠٠٤.

٣٠- العمار، رضوان: النقود والمصارف، إصدار جامعة تشرين، اللاذقية، ١٩٩٥، .
٣١- عوض الله، زينب، الغولي، أسامة: أساسيات الاقتصاد النقدي والمصرفي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠٠٣.
٣٢- غرفة التجارة الدولية، الأصول والأعراف الموحدة، سبق ذكره، المادة الثانية.
٣٣- غرفة التجارة الدولية، الأصول والأعراف الموحدة، نشرة/٥٠٠/ ، المادة الثامنة.
٣٤- الغرير، موسى: التخطيط الاقتصادي، منشورات جامعة دمشق ١٩٩٨.
٣٥- غزلان، محمد عزت: اقتصاديات النقود والمصارف، دار النهضة العربية، بيروت، ٢٠٠٢.
٣٦- غنايم، عمرو- وآخرون : تنظيم إدارة الأعمال ، دار النهضة العربية ، بيروت ١٩٨٢.
٣٧- القانون المدني السوري، المادة رقم ٧٣٨.
٣٨- الكاساني، أبو بكر، الحنفي، علاء الدين، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، دار الكتب العلمية، ٢٠٠٣.
٣٩- الكفراوي، عوف محمود: سياسة الإنفاق العام في الإسلام، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، ١٩٨٩.
٤٠- كنعان، علي: النظام النقدي والمصرفي السوري، دار الرضا للكمبيوتر والنشر، دمشق، ٢٠٠٠ .
٤١- كنعان، علي: النقود والصيرفة والسياسة النقدية ، دار المنهل اللبناني، بيروت، ٢٠١٢.
٤٢- كونتيز، هارولد: مبادئ الإدارة وتحليل الوظائف، ترجمة بشر العريضي، بيروت، ١٩٨٢.
٤٣- محمد سعيد سلطان: إدارة البنوك , دار الجامعة الجديد, الاسكندرية ٢٠٠٥م.
٤٤- محمد سويلم: إدارة البنوك بين النظرية والتطبيق، المنصورة، مكتبة الجلاء ، القاهرة، ١٩٨٣.
٤٥- المرسوم التشريعي رقم /٣٥/ تاريخ ٢٠٠٦/٨/١٣م.
٤٦- المرسوم التشريعي رقم ٢٧٦٦ تاريخ ١٩٦٩/١٢/١٥م، المادة (٥٠)، الفقرة (ج).
٤٧- المصرف التجاري السوري، التقرير السنوي، الوضع المقارن، ١٩٩٨م.

٤٨- المصرف التجاري السوري، المديرية لعامة، نظام العمليات المصرفية، دمشق، ٢٠٠٤.
٤٩- معتوق، سهير محمود، النظريات والسياسات النقدية، الدار المصرية اللبنانية، القـــاهرة، ١٩٨٩م.
٥٠- معجم المنجد في اللغة العربية المعاصرة، دار المشرق، بيروت، عام ٢٠٠٠م.
٥١- نور، أحمد، المحاسبة الإدارية، دار النهضة العربية، بيروت، ١٩٨٦.
٥٢- الهندي، عدنان، العمليات المصرفية، اتحاد المصارف العربية، بيروت، ١٩٨٧م.
٥٣- د. محمد سعيد سلطان,وآخرون, إدارة البنوك, مؤسسة شباب الجامعة, الإسكندرية, ١٩٨٩م.

المراجع الأجنبية:

1- Anthouysaunders-marciamilloncornet, financial institations management – seventh edition – mc grau hill- 2011-ph
2- Dresdner Bank - Foreign Treade Related International Banking Services -2003- p52
3- john ،Hicks-A theory Of History-Oxford University - 1969-p.7
4- peter s.Rose, Bank management and financial services.. McGraw-Hill/Irwin, 2005 .
5- S.Scott MacDonald/Timothy W.Koch .*Management Of Banking*.South Carolina: South-WESTERN-Cengage learning- 2006 .
6- Uniform Rules For Demand Guarantees- 1993- Publication No.458- Article (3).