



١

تم التحميل من اسهل عن بعد

منتديات التعليم عن بعد <http://www.e1500.com/vb/f50.html>



المملكة العربية السعودية

جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية

عمادة التعليم عن بعد

ملخص مبادئ الأعمال المصرفية

قام بتلخيصه ...

خيار

المستوى الثالث

1430/1431هـ

تعريف النقود :

أ- هي كل ما نال ثقة بين الناس في عملية التداول وذلك في حالة أن هذا الشيء المملوك لهذا الشخص لدى الشخص الآخر ثقة به وهذا

- الشخص الأول يريد شراء جزئية من الشخص الثاني وبالتالي يمكن عملية التبادل بينهما وهو ما يسمى بعملية المقايضة .
- ب- أو النقود أي شي يلقي قبولاً عاماً كوسيط للتبادل مهما كان ذلك الشيء وعلى أي حاله
- ج- وسيله أو واسطة متداولة لتبادل مقبولة على نطاق واسع في معيار أو مقياس لقيمة الأشياء
- د- أيضا هي كل ما يتمتع بقبول عام بين أفراد المجتمع وبين الأفراد الذين يرغبون بعملية تبادل السلع أو الخدمات
- هـ- وكذلك من الممكن أن يعرف بأنه وسيله لتبادل مخزن للقيمة ومقياس للقيمة...

أنواع النقود :

أ / النقود السلعية :

هو أول نوع من أنواع النقود ظهورا وهذا النوع كان في قديم الزمان متعارف عليه في المجتمعات في ذلك الحين وقاموا بتبادل السلع والخدمات عن طريق هذا النوع من أنواع السلع .

ومن أمثلة هذى النوع: (الماشية بأنواعها , القمح . الملح . التمر . و المعادن النفيسة كالذهب و الفضة) .

أهم الخواص التي يتصف بها هذا النوع من النقود :

انه يكون نابعاً بذاته كما انه سهل النقل و التقسيم , مثل الذهب والفضة من الممكن أن يقسم ومن الممكن أن يخزن و يجزأ إلى مجموعه من الأجزاء , هذا النوع ظهر وذلك لرغبة المجتمعات في ذلك الحين في عملية التبادل .

ولكن هنا قضيه وهي عملية صعوبة تجزئة الجزء , وعلى سبيل المثال الماشية الواحدة صعوبة تجزئتها إلى مجموعه من الأجزاء وذلك للحصول على جزء يسير من الحبوب وهذه في المجتمعات القديمة سببت إشكاليه في عملية تبادل السلع والخدمات وبالتالي ظهر النوع الأخر من النقود

ب / النقود المعدنية :

وهي عبارة عن قطع معدنية تستعمل وسيطة لتبادل إما وزناً وإما عدداً .

وقد صيغا بأشكال معينة ليسهل التعامل بها وهذه النقود تصل عملية تجزئتها إلى أجزاء يسيره ليس مثلها مثل الماشية والحبوب وغيرها .

ظهر عيب في هذه العملية التبادلية بالنسبة للمعادن أو النقود وهيا صعوبة تخزينها، وبالتالي ظهر في ذلك الحين ما يسمى بالصوارفه وهؤلاء الصوارفه لديهم المحلات التجارية والمقدرة على حماية هذه المعادن النفيسة وبالتالي أي شخص كان يمتلك من المعادن النفيسة كالذهب والفضة كان يقوم في إيداعها لدى هؤلاء الصوارفه ويأخذ ورقه استنادية تثبت إن هذا الكم من المعادن يساوي كذا إما وزناً وإما عدداً . وبمقدرة تبادل السلع والخدمات عن طريق هذه الورقة المستنديه . ومن هنا بدأت عملية الصيرفه أو ظهور المصارف .

ومن الخصائص:

- ✓ من أحقية هذا المودع يسحب هذه المعادن النفيسة متى ماشاء .
- ✓ ومن الممكن تجزئة المعادن النفيسة إلى مجموعه من الأجزاء ووضعها في مجموعه من الصوارف في ذلك العهد .
- ✓ أيضا من الممكن اخذ مجموعه من الأوراق المستنديه ليسهل على مستخدم هذه الورقة لتبادل السلع والخدمات في ذلك العهد .
- ✓ أيضا من الممكن بالنسبة لهذه الورقة المستنديه أن تكون صالحه لعملية التداول بين المجتمعات أو بين الناس في ذلك العهد .
- ✓ هذا هو سبب ظهور الصوارفه وسبب ظهور الأوراق أو النقود الورقية .

إذا النوع الثالث من أنواع النقود هو النقود الورقية ..

ج / النقود المصرفية :

هي النقود التي تودع لدى المصارف سواء الإسلامية أو التقليدية وذلك في حسابات جارية أو كوديعة جارية ويحق لمودعه السحب متى ماشاء .

فهي وديعة تحت الطلب ومن الممكن أن يقوم بسحبها إما بنفسه أو تحرير شيك مصرفي .

في حالة ظهور النقود المصرفية أن النقود أصبحت تحت تصرف البنوك أو المصارف سواء تقليديه أو إسلاميه وهذه النقود ليس لها وجود خارجي وإنما هي موجودة داخل هذه المصارف الإسلامية والتقليدية وتحت تصرف تلك المصارف وذلك بعملية إفرادها للغير , وعملية استثمارها بنفسها , أو عملية مشاركتها للمستثمرين آخرين .

خصائص النقود:

- 1. القبول العام:** يجب أن يكون هنالك قبول عام لهذه الورقة المستنديه حتى يتمكن الأشخاص من تبادل السلع والخدمات عن طريق هذه الورقة أو عن طريق هذا النقد المتبادل بينهم.
- 2. الثبات النسبي:** حتى تؤدي النقود وظيفتها كعملة للقيمة يجب أن تتوفر على خاصية الثبات بحيث يمكن استخدامها كمقياس لتقييم مختلف السلع والخدمات بينما في حالة النقود الأولية أو في عملية المقايضة. الريال على سبيل المثال له قيمة وانه من الممكن أن تحصل على سلعه معينه لقيمة هذا الريال وإذاً مقارنة بالعمولات العالمية من الممكن أن تقوم بمقارنة هذا الجزء من العملة كالريال مثلاً.
- 3. القدرة على إبراء الذمة:** فمن الممكن إبراء ذمة المدين للدائن وذلك بعملية السداد كورقة مستنديه تثبت الحق على هذه المؤسسة للشركة الأخرى أو أنها تثبت حق المدين كم هو للدائن .

وظائف النقود:

- **الوظيفة الأولى:** أنها عملية أو وسيلة للتبادل: سواء تبادل خدمات أو تبادل سلع معينه من قبل التجار المختلفين الذين يقدمون سلع بعينها أو خدمات تنقضي مجال انتهاء هذا الخدمة.
- **الوظيفة الثانية:** وهي مقياس للقيمة: أي أن هذي السلعة تقاس بكم من الريالات, إذا هذه النقود الورقية لها مقياس للقيمة وبالتالي إن السلع والخدمات تقاس بهذه العملة .
- **الوظيفة الثالثة:** مخزن للقيمة: فالنقود الورقية لها خاصية تخزين إلى فترة زمنية قادمة إما بخزائن معينه داخل الشركات أو داخل البنوك كوديعة تحت الطلب ويستطيع مودعها بسحبها متى ما شاء أو تحرير شيك مصرفي لأحد البائعين كوسيلة للتبادل أو انه قام بشراء من احد الأشخاص .
- **أنها سهله لعملية التخزين, ووسيلة للدفع الآجل:** مثال عند شراء التاجر بالأجل سوف يحرر الكمبيالة للبائع وتسمى من النقود المصرفية لكونها يمكن إظهارها وبيعها للمصرف.

حجم النقود: هنالك ثلاث أنواع لحجم النقود:

- (1) النقد المتداول (M1) واسمه النقد المتداول خارج البنوك عمولات نقدية وورقيه ومعدينية بالإضافة إلى الودائع تحت الطلب , الحسابات الجارية لدى البنوك.
- (2) (M2) وهو يساوي (M1) بالإضافة إلى الودائع الزمنية والادخارية.
- (3) (M3) وهو يساوي (M2) بالإضافة إلى الودائع الزمنية والادخارية طويلة الأجل الموجودة لدى المصارف التقليدية وذلك لكي يحصل مودعها على فوائد ربوية وهذه محرمه شرعا ويجب التجنب عنها وعدم التعامل بها .

تاريخ البنوك:

- 1/ سبب ظهور المصارف بشكل عام هو أن التجار كانوا يقومون بإيداع المعادن النفيسة لدى الصيارفة و أخذ مستندات ثبوتية تثبت إيداعهم لهذه المعادن لدى المصارف و من حق المودعين استرجاع معادتهم أو بيع أوراق المستندات الثبوتية لتجار آخرين .
- 2/ السبب الأخر : هم المرابون وهم التجار الكبار ومن لدية أوراق ثبوتية أو مستندات ثبوتيه تثبت أنهم يمتلكون قدر معين من المعادن النفيسة لدى الصيارفة. فمن حقهم بيع هذه الاوراق المستنديه ولكن بقيمة أعلى من قيمتها و من هنا ظهر الربا .
- 3/ السبب الثالث: الصاغة وهم الذين يشتغلون بتجارة الحلي والمعادن فهم يمتلكون هذه المعادن ويقومون باعادة تصنيعها بأشكال لكي تستطيع النساء استخدامها للزينة او ماشابهما..

يعرف البنك: منشأة مالية تتاجر بالنقود ولها غرض رئيسي وهو العمل كوسيط بين رؤوس الأموال التي تسعى للبحث عن مجالات الاستثمار وبين مجالات الاستثمار التي تسعى للبحث عن رؤوس الاموال .

بمعنى آخر (وسيط بين من لديهم أموال فائضة ويرغبون في إيداعها لدى هذه البنوك كوديعة جارية أو كوديعة توفير أو كوديعة استثمارية أو كوديعة ادخارية .

أنواع البنوك : من حيث الوضع القانوني للبنك:

- (1) البنوك العامة : هي التي تمتلكها الدولة وتمتلك كامل رأس مالها وتشرف على أعمالها وأنشطتها كالبنوك المركزية (مؤسسة النقد العربي السعودية)
- (2) البنوك الوطنية التجارية: البنوك المتخصصة مثل البنك العقاري _ البنك الزراعي _ البنك الصناعي _ بنك التسليف _ جميعها مملوكة للدولة وهي بنوك متخصصة لغرض معين يمتلك رؤوس أموالها الدولة كاملة.
- (3) البنوك الخاصة : هي البنوك التي يملكها أشخاص سواء كانوا طبيعيين أو معنويين ويتولون إدارة شؤونها ويتحملوا كافة مسؤولياتها القانونية والمالية إزاء الدولة ممثلة بالبنك المركزي .
- (4) البنوك المختلطة : هي البنوك التي تشترك في ملكيتها وإدارتها كلاً من الدولة والأفراد أو الهيئات ولكي تحافظ الدولة على سيطرتها على هذه البنوك فإنها تعتمد إلى امتلاك رأس مال بما يسمح بفتح أو إيجاد هذا البنك وتعامله داخل هذه الدولة والبنوك هذه ويشرف عليها البنك المركزي.

أنواع البنوك: من حيث طبيعة الأعمال التي تزاولها:

- (1) بنوك تجارية : وهي التي تزاول الأعمال المصرفية من قبورها للودائع وإقراضها لمبالغ معينة من المال وأيضاً خصم الأوراق التجارية مثل الكمبيالة وفتح الاعتمادات المستندية التي يطلبها العملاء وكيفية التعامل بها وكذلك بيع وشراء الأسهم ..
- (2) البنوك الصناعية : هي التي تقوم بتمويل المصانع وهذه البنوك الصناعية تمتلك رؤوس أموالها الدولة وهذه مساهمة من قبل الدولة لعملية الصناعة وبالتالي أي مصنع من المصانع من الممكن ان يتقدم الى هذه البنوك الصناعية ومن الممكن حصوله على مبالغ معينة لهذا البنك هنالك شروط معينة لقبول طلب هذا العميل او هذا المصنع.
- (3) البنوك الزراعية : وظيفتها المساعدة في عملية الاستثمارات الزراعية , و يوجد بنود وشروط معينة يجب على المتقدم لهذا الطلب ايفائها لكي يحصل على القيمة المعينة, وهذه القيمة مسترجعة لهذا البنك وليست كالربا اما هي قرض حسن من قبل الدولة ممثلة بالبنك الزراعي لصاحب الطلب والاستثمار الزراعي وعندما يصبح لديه أرباح معينة من جراء عملية الاستثمار لهذه المزرعة يقوم بعملية السداد .
- (4) البنوك العقارية : وهي البنوك التي تقدم كافة التسهيلات والخدمات المصرفية للأفراد او المؤسسات او الجمعيات التعاونية السكنية لمساعدتها في انشاء العقارات وله شروط معينة يشترطها الصندوق العقاري ومن ثم صاحب الطلب يتوجب عليه ايفاء الشروط للحصول على القرض وبعد أخذه يتوجب عليه سدادها بعد انتهاء الفترة المعينة من صندوق التنمية العقارية .

نقطه مهمة:

البنك المركزي لا يدخل ضمن هذا التصنيف بصفته هو البنك الذي يشرف على عمليات الجهاز المصرفي ويراقب أنشطته دون أن يمارس أي نشاط معتاد من أنشطة المصارف السابقة وإنما هو من يتحكم بعمليات السياسة النقدية والسياسة المالية وكذلك يتحكم بالاحتياطيات القانونية التي تصرف على المصارف التجارية

أنواع البنوك من حيث مصادر الأموال تنقسم الى مجموعة من الأقسام:

1. البنوك المركزية , هي البنوك التي تنشئها الدولة مثل " مؤسسة النقد العربي السعودي " تتولى عملية الإشراف والتوجيه والرقابة على الجهاز المصرفي ويكون لديه سلطة رقابية على البنوك التجارية وكذلك بوضع السياسات النقدية والسياسات المالية وأيضاً بإفراغ الاحتياطيات القانونية على المصارف التجارية.
2. بنوك الودائع , وهي البنوك التجارية وسميت ببنوك الودائع لأنها تقبل الودائع. وهذه الودائع تحت الطلب ويمكن سحبها متى يشاء المودع . هذه البنوك هي التي تتكون أموالها الخاصة من رأس المال المملوك للشركاء وكذلك من الودائع التي يقدمها الافراد والمؤسسات لغرض الحسابات الاستثمارية او الحسابات الجارية
3. بنوك الاعمال أو الاستثمار , هي البنوك التي تعتمد بشكل رئيسي على أموالها الخاصة بالإضافة الى الودائع لقيامها بالاعمال التي انشأت من اجلها , من اهم هذه الاعمال تقديم القروض طويلة الأجل للمشروعات او للمساهمة فيها لاغراض الاستثمار والقانون يسمح بإنشاء مثل هذا البنك .

الفرق بين بنوك الودائع و بنوك الاستثمار (أن بنوك الودائع يقبل الودائع , أما بنوك الاستثمار لا تقبل الودائع و إنما تشارك بالعملية الاستثمارية إما باقراض المبلغ كاملاً أو بالاشتراك مع طالب القرض .

أنواع البنوك من حيث شرعية العمليات التي تزاولها هذه البنوك:

بنوك تقليدية : مثل الربوية هي التي تقوم بتعامل الربا سواء للمودعين أو للمقرضين.

البنوك الاسلامية : وهي التي لا تقبل الربا كغيره أو قليلة وتلتزم بالمعاملات الإسلامية في جميع تعاملاتها المالية . هذه هي الأنواع (بنوك تقليدية - بنوك إسلامية)

تعريف البنك : من الممكن تعريفه بأنه تاجر ديون ديونة وديون غيره , أي انه يأخذ هذه الودائع المودعه لديه كحسابات جارية ويقوم بعملية

استثمارها ولكنه مطالب بتسليمها للمودعين متى ما طلبوها , و أيضا عرفت بأنها البنوك التي تقوم بقبول الودائع وإقراض مبالغ معينة للمستثمرين أيضاً هي عرض الأموال و الطلب على الأموال التي تتخذ من الإتجار على النقود حرفة لها .
وهذه فيما يتعلق بعملية الايداع وهو الخاصية الرئيسية لهؤلاء البنوك في عملية اقتنائهم للمبالغ تحت مسمى الودائع سواء إستثمارية أو ودائع تحت الطلب او ودائع إيداعية .

مهمة البنك : تعهدات البنك هي عبارة عن ديون البنك للجمهور ومطالب هذا البنك بسداد هذه المبالغ المودعة لديه لدى الجمهور متى ماشاء هذا الجمهور .

عندما يكون لدى البنك السمعة الطيبة , السمعة الجيدة ؛ سوف يتعامل معه كثيرا من الجمهور بإيداعهم لمبالغهم هذه البنوك .
كلما كانت الايداعات لدى (س) بنك أعلى من البنوك الاخرى بإمكان هذا البنك إقراض مبلغ أكبر من البنوك الاخرى لمجموعة من المبالغ .

خصائص البنوك:

الخاصية الأولى : قبول الودائع , في حالة ان أحد البنوك لم يكن لديه المقدرة على قبول الودائع فلا يستطيع التصرف بالعمليات الاستثمارية التي هو يستثمرها والعمليات الاشرافية وعمليات الاقراض , وذلك لانه في حالة تصرفه في عدم وجود ودائع سواء تحت الطلب او ودائع إيداعية او استثمارية لديه لا يستطيع التصرف الا انه سوف يقوم بعملية سحب جزء من رأس ماله و هذا الجزء سوف يؤثر استثمارياً على إنشاء هذا البنك فبالتالي كلما كانت الودائع أعلى كلما كانت العملية الاستثمارية لهذا البنك لصالحه .

إذاً الخاصية هنا تتمحور تحت مسمى قبول هذه المصارف او هذه البنوك للودائع .

الخاصية الثانية : مشاركة الجمهور لعملية إقراضهم سواء كانت مباشرة بمبالغ معينة او مبالغ عالية او المشاركة مع هؤلاء الافراد او هؤلاء التجار ممن يرغب بعمليات فتح مشاريع معينة ولكن ينقصه الدراية بعملية إدارة هذا المشروع .

من مهام البنوك التجارية داخل البلد: هي وسيط لعملية التبادل التجاري بين من لديهم رؤوس أموال وبين من يحتاجون لرؤوس الأموال , وذلك لسد العجز , بفتح الأعمال التجارية.

- **فائدة قبول الودائع للفرد :** هي ان الفرد يضمن ان امواله تحت تصرف هذا البنك وان المودع سيحصل على المال متى ماشاء البنك .
- **بينما الفائدة لهذا البنك** أكبر وهي ان البنك باستطاعته التصرف بهذا المال ولكن بحدود معينة وذلك بعد استقطاع الإحتياطي القانوني المفروض من قبل مؤسسة النقد او البنك المركزي .

لنفترض ان هناك وديعة قيمتها 1000 ريال من قبل احد العملاء وان احتياطها القانوني المفروض من قبل البنك المركزي على هذا البنك قيمته عشرة بالمائة فبالتالي من حق هذا البنك ان يتصرف بما قيمته تسعمائة ريال بعد خصم العشرة بالمائة كاحتياطي قانوني لدى البنك المركزي .

الاحتياطي المركزي: وضع من قبل مؤسسة النقد لحفظ أموال المودعين من ناحية , ومن ناحية لكي لا يقوم هذا البنك بالتصرف بكامل القيمة او بكامل المبالغ المودعة لديه .

الخاصية الثالثة : الاعتمادات المستندية . وهذه الاعتمادات المستندية بالنسبة للبنك كخدمة يقدمها للعمليات التي يزاؤها التاجر الداخلي مع تاجر أجنبي .

في حالة (س) شركة ترغب باستيراد سلع معينة من الخارج لكي يتمكن المصدر من الخارج ويضمن المبالغ المعينة:

المرحلة الأولى: يذهب (س) المستورد الداخلي الى احد البنوك الداخلية ويطلب فتح الاعتماد المستندي , يتوجب على فاتح هذا الاعتماد المستندي دفع قيمة معينة حسب الاتفاق ومن الممكن ان يصبح البنك بعد فتح الاعتماد المستندي أحد شركاء هذا التاجر .

المرحلة الثانية : سوف يتعامل هذا البنك مع بنك أجنبي متواجد بدولة المصدر او بائع السلعة فيحرر بينهما البنك المحلي والبنك الخارجي اوراق ثبوته معينة , و ذلك لكي يضمن المستورد حصوله على السلع المطلوبة بذاتها بمواصفاتها كما تم الاتفاق عليها , ومن ناحية أخرى يضمن المصدر حقوقه المالية .

المرحلة الثالثة: بعد الانتهاء من الاتفاقية بين البنك المحلي و البنك الأجنبي يقوم البنك الاجنبي بإرسال رسالة الى المصدر بأن البنك (س) بدولة معينة بالاتفاق مع المستورد المطلوب أنه وضع مبلغ من المال أو أن عليه مديونية سيقوم بسدادها ونحن أي المصرف الاجنبي نضمن لك كيفية عملية السداد , او أن القيم هذه سوف تسدد لك.

تعرف البنوك: بانها المؤسسات التي تتعامل بالدين او الائتمان.

فحين يتقدم احد الأفراد لإيداع وديعه بالبنك سواء فرد او مؤسسة تجاربه يصبح البنك لدينا بقيمة هذه الوديعة لمن أودعها ومقابل ذلك فان البنك يمنح العميل ائتماناً بمعنى وعداً يرد بهذه القيمة لهذا المودع متى ماشاء هذا المودع. فهي عملية تبادلية بين المودع وبين البنك يستفيد هذا البنك من قيمة هذه الوديعة إما بعملية إستثمارها واما بعملية إشراكها أو مشاركتها مع الغير , وأيضا يستفيد هذا الفرد او هذه المؤسسة او هذه الشركة من ايداع هذه الوديعة لهذا البنك وذلك لحفظها الى الوقت الذي يشاء هذا المودع.

النظام المصرفي التقليدي: يتكون من عدة جزئيات:

ابنوك

الاقتصاد

التنمية

لوجود التنمية لا بد من وجود الاقتصاد ولوجود الاقتصاد لا بد من وجود البنوك وذلك لكي تعامل أو تتم العملية بشكل مرتب وبشكل مقنن من قبل هؤلاء البنوك وذلك بالاشراف المباشر من قبل البنك المركزي, لان قوة الإقتصاد تكمن في قوة بنوك هذه الدولة , و أيضا بقوة مراقبة او قوة شرعية البنك المركزي.

خصائصه:

- نظام عريق له حوالي أربعة قرون أو تزيد.
- نظام مسيطر على مختلف جوانب الحياة .
- نظام منتشر في مختلف أرجاء العالم محلياً وعالمياً.

وظائف البنوك التجارية:

الوظيفة الاولى:

قبول الودائع: تعتبر من أهم وظائف البنوك التجارية وقد سميت البنوك التجارية ايضاً ببنوك الودائع نسبة الى هذه الوظيفة . اذا لودكرنا ماهي بنوك الودائع ؟ هي البنوك التجارية التي تقبل الودائع لحفظها و من ثم اعادتها لمودعها متى ماشاء هذا المودع.

هناك اشكال متعددة للودائع نذكر منها:

- أ- **الودائع تحت الطلب وهي** _الحسابات الجارية_ و هو اكبر الانواع متواجداً لدى البنوك التجارية أو الاسلامية , حيث يستطيع المودع استردادها وقت الحاجة ولايتقاضى المودع فوائد على هذه الودائع.
- ب- **الودائع لأجل :** حيث يتم ايداع هذه الوديعة لفترة زمنية معينة ولايجق للمودع سحب هذه الودائع الا بعد انتهاء هذه الفترة الزمنية المتفق عليها بين المودع صاحب المال وبين البنك المودع له هذه الوديعة. لذلك يقدم البنك للمودع فوائد مقابل احتفاظه بهذه الودائع لانه يستطيع هذا البنك اقراضها والاستثمار بما خلال الفترة الزمنية المتفق عليها بين المودع وبين البنك .

الوظيفة الثانية :

تقديم القروض: وترتبط هذه الوظيفة ارتباطاً وثيقاً بوظيفة قبول الودائع , حيث إن البنك التجاري يستخدم هذه الودائع في تقديم القروض , فكلما زادت الودائع لدى هذا البنك زادت عملية الإقراض بعد إستقطاع الإحتياطي الإلزامي او القانوني من قبل البنك المركزي. وذلك للمحافظة على الاقتصاد, وهذا الاحتياطي لمواجهة الأزمات.

في حالة حدوث أزمات مستقبلية . يختلف هذا الاحتياطي الإلزامي أو القانوني عن الاحتياطي لدى اي بنك من البنوك وهو الإحتياطي النظامي "مايسمى بالإحتياطي النظامي" هذا الإحتياطي كثيراً من البنوك يقومون باستخلاص جزء معين من الودائع رأس المال وتسميته احتياطي

نظامي , وهذا لمواجهة المخاطر المستقبلية في حالة حدوث جزء أو كل من هذه المخاطر , وذلك لكي تسلم هذه البنوك من الأزمات المالية في حال حدوثها وذلك لكي تستخدم هذه الاموال رداً لهذه الأزمات.

يتشكل معظم ربح البنك التجاري من الفرق بين الفوائد الدائنه التي يأخذها البنك مقابل تقديمه للقروض وهي غالباً مرتفعه والفوائد المدنيه التي يدفعها البنك للمودعين وهي تكون منخفضة عما يعطي للمودعين . اي ان :

$$\text{أرباح البنك التجاري} = \text{الفوائد الدائنه} - \text{الفوائد المدنيه} .$$

الوظيفة الثالثة:

توليد الودائع : ويقصد بها :

- ✓ أن يتمكن البنك من زيادة حجم وودائعه بالاعتماد على الودائع الاصلية المتوفرة لديه. الامر الذي يزيد من قدرته على الافراض في توسع أعماله التجارية والاستثمارية.
 - ✓ القيام بالخدمات المصرفية المختلفة: مثل تحصيل قسائم الخدمات العامة للكهرباء أو الهاتف او ماشايمها.
 - ✓ القيام بأعمال الاستثمار المختلفة: مثل شراء وبيع الاراضي والمباني, شراء وبيع الاوراق المالية كالأسهم والسندات بهدف الاستفادة من أرباحها وكذلك ارتفاع قيمها. او انها تكون كوسيط بين المتعاملين بالاوراق المالية مثل الاسهم والسندات .
 - ✓ الاتجار بالعملات المختلفة بيعاً وشراءً بهدف تحقيق ارباحاً منها , وذلك بشراء العملات الاجنبية والاحتفاظ بجزء منها وعندما تتأثر هذه العملات باختلاف اسعارها تقوم هذه البنوك ببيعها والاستفادة من فروقات الاسعار.
 - ✓ ايداع جانب من أرصدها لدى البنوك الكبرى التي ينجم عنها عائدات مرتفعه
 - ✓ شراء اذونات الخزانة التي تصدرها وزارة المالية ومن ثم الاستفادة من الفائدة المتحققة عنها.
- اذونات الخزانة" هي السندات التي تصدرها الحكومة ممثلة إما في وزارة المالية أو مؤسسة النقد , وهذه الاذونات الخزانة لا تصدّر الا ليتم المحافظة على الارصدة او حجم السيولة في السوق.

دور البنوك في توليد النقود (وهو التوسع في كمية النقود او مايسمى بتوليد الودائع)

نفترض ان : بنك تجاري واحد أو اننا نتكلم عن بنوك مجتمعه .
فجميع المقترضين من البنوك يودعون هذه القروض مرة أخرى في حساباتهم في البنوك . اي انه يحصل على هذا القرض ويقوم بإيداعه مرة أخرى لدى أحد البنوك .

البنوك تتمكن من افراض كل المبالغ التي تزيد عن نسبة الاحتياطي القانوني المعد من قبل مؤسسة النقد.

على ضوء هذه القروض فإن البنك يؤدي هذه الوظيفة على النحو التالي :

- (1) حينما يحصل البنك على ودائع من الجمهور فإنه يتقيد بالاحتفاظ بنسبة احتياطي نقدي قانوني . فمثلا لو حصل البنك على وديعه جديدة هي مبلغ (10) الاف ريال , وكانت نسبة الاحتياطي القانوني (20%) , فان عليه ان يحتفظ بمبلغ قيمته 2000 ريال من (10) آلاف ريال سواء في خزائنه او لدى البنك المركزي حسب ما هو معمول به ويقوم باقراض (8000) الاف ريال الأخرى .
- (2) المبلغ الذي قام البنك بإقراضه سيعود اليه في صورة ودائع جديدة باسماء أناس آخرين أو جدد أو أن المقترض نفسه قد لا يكون مضطراً لانفاق مقدار القرض على الفور ومن ثم سوف يجد ان مصلحته ايداع هذا البنك حين البدء في الانفاق وذلك افتراضا ان هذه الوديعه وديعه زمنية او وديعة طويلة الأجل .
- (3) هذه الودائع الجديدة تعطيه المجال لإعادة إقراضها من جديد مع الالتزام بنسبة الاحتياطي القانوني وعلى ضوء ذلك فإنه سيحتفظ بمبلغ قيمته (1600) ريال . وهي مقدار النسبة المئوية للإحتياطي القانوني العشرين بالمئة من قيمة الوديعه الثانية المودعه لدى هذا البنك وقيمتها (8000) الاف ريال , ويقوم بإقراض المتبقي (6400) الاف من اصل الثمانية الاف ريال .
- (4) وهكذا فإن المبلغ ست الاف واربعة مائة سيعود الى البنك مرة اخرى في صورة ودائع جديدة سيحتفظ البنك بنسبة الاحتياطي وهو مبلغ الالف ومائتين وثمانين ريال وهو نسبة 20% بالمئة من أصل الوديعه الثالثة التي قيمتها ستة الاف واربعة مائة , ويقوم بإقراض المتبقي وقيمتها خمسة الاف ومائة وعشرين ريال ايضاً سيعود المبلغ هذا نفسه الخمس الاف ومائة وعشرين الى البنك بصورة وديعه الى هذا البنك ويجب على هذا البنك استقطاع الاحتياطي القانوني وقيمته الف واربعة وعشرين ريال .

5) الالف واربع وعشرين اتت من استقطاع 20% الاحتياطي القانوني من قيمة الخمس الاف ومائة وعشرين ويتبقى لنا قيمة اربع الاف وست وتسعين لدى هذا البنك باستطاعته اقراض هذه القيمة . وهكذا يستمر الموال الى ان تصل العملية بمثابة توليد هذا النقد ويتمكن هذا البنك من اقراض نفس المبلغ الى عدة اشخاص او الى عدة شركات التي تقوم بطلب هذا الاقراض.

لدينا سؤال هنا.. لماذا زادت الودائع خمسة اضعاف المبلغ الاصلي ؟

يجيب على هذا السؤال معامل التوسع في الودائع وهو مضاعف النقود البسيطة , لدينا عملية حسابية :

$$5 = \frac{1}{0.2} = \frac{1}{\text{نسبة الاحتياطي القانوني}}$$

الخمسعة وهو مضاعف الودائع ومضاعف النقود البسيط . اي ان هذه الوديعة الاولى التي قيمتها عشرة الاف ريال قد تضاعفت الى خمسة اضعاف. إذاً:

$$50000 = 10000 \times 5$$

فالزيادة الاجمالية في الودائع مقدار التوسع في الودائع و التغير في عرض النقود يساوي مضاعف الودائع في الوديعة الاولى او المبلغ الاساسي لدينا هنا مضاعف الودائع وهو خمسة.

اذا باستطاعة البنك عندما يودع احد الافراد قيمة عشرة الاف ريال ان يولد هذا المبلغ الى ان يصل الى خمسة اضعاف قيمته ولكن بنفس الشروط السابقة التي افترضناها انه لا يوجد الا البنك واحد في هذه الدولة وان جميع المقترضين من هذا البنك يقومون باعادة ايداع هذه المبالغ لدى هذا البنك .

هنالك جزئية في هذا المثال وهي:

الودائع المشتقة الجديدة = الزيادة الاجمالية في الودائع - الودائع الاولى

الزيادة في الاجمالية الاجمالية 50000 والوديعة الاولى متمثلة في 10000 الاف ريال فيصبح لنا الودائع المشتقة الجديدة 40000 ريال
40000=10000-50000 الف ريال.

مضاعف النقود: وهو عبارة عن نسبة تستخدم كوسيلة لقياس مقدرة البنوك على توليد النقود في الاقتصاد الوطني .

مضاعف النقود يقيس مقدرة البنوك في توليد النقود و التأثير على حجمها داخل الاقتصاد ويتم ذلك خلال عملية توليد الودائع , فإذا أودع شخص 100 ريال فان البنك يستطيع اقراض هذا المبلغ الى شخص آخر وتتوقف مقدرة البنك على الاقراض على نسبة الاحتياطي القانوني او الالزامي المقدم من قبل مؤسسة النقد او البنك المركزي , وهي نسبة من الودائع يجب ان يحتفظ بها البنك التجاري في خزائنه او لدى البنك المركزي . كثير من البنوك المركزية تفضل ان يكون الاحتفاظ بهذه الاحتياطيات لديها وذلك لكي لا يتمكن هذا البنك من استخدام هذه الاحتياطيات او التصرف بها . فاذا كانت هذه النسبة 20% فهذا يعني ان البنك يستطيع اقراض ال 80 ريال واذا كانت 40% فانه يستطيع اقراض ال 60 ريال..

مثال:

| لو افترضنا أن الاحتياطي القانوني 10% وأن الوديعة الأولى قيمتها 1000 ريال | | | |
|--|---------|--------------------|---------------------|
| البنك | الودائع | الاحتياطي القانوني | الاحتياطيات الفائضة |
| A | 1000 | 100 | 900 |
| B | 900 | 90 | 810 |
| C | 810 | 81 | 729 |

| | | | |
|---|--------|-------|--------|
| D | 729 | 72.90 | 656.10 |
| E | 656.10 | 65.60 | 590.50 |
| | ===== | ===== | ===== |
| | 10.000 | 1.000 | 9.000 |

لو افترضنا وجود خمسة بنوك ولدينا الاحتياطي القانوني 10% والوديعة الاولى قيمتها 1000 ريال . لنفترض ان القيمة هذه اودعت بالبنك (أ) كوديعة جارية تحت الطلب او وديعة طويلة الاجل .

- الاحتياطي القانوني استقطع نسبته 10% من قيمة هذه الوديعة يعطينا قيمة 100 ريال فبالتالي الاحتياطيات الفائضة هي الـ 900 وهذه 900 يستطيع هذا البنك التصرف بما باي حال من الاحوال .
- هذا البنك قام بايداعها لدى البنك (ب) بقيمة الـ 900 والبنك مجر من البنك المركزي لأن يستقطع نسبة الاحتياطي الالزامي وقيمتها او نسبته 10% فبالتالي الـ 100 من الـ 900 تعطينا 90 ريال والاحتياطيات الفائضة لبنك (ب) هي ثمانمائة وعشرة (810)
- البنك (ب) قام بايداع هذه الاحتياطيات او الودائع المودعة لديه بعد استقطاع نسبة الاحتياطي لدى بنك ثالث لنسمية C وبالتالي هي ثمانمائة وعشرة (810) تكون ضمن الودائع المودعة لدى هذا البنك يستقطع منها نسبة الاحتياطي ماقيمتها الـ 81 ريال يتبقى لدينا سبعمائة و تسع وعشرين (729) ريال وهكذا الى ان تصل قيمة الودائع او اجمالي الودائع عشرة الاف ريال (10000) وقيمة الاحتياطي القانوني الف ريال (1000) ريال والاحتياطيات الفائضة قرابة التسع الاف (9000) ريال .

لماذا وصل معنا الودائع من اصل (1000) ريال الى قيمة (10000) الاف ريال وهذا هو مضاعف النقود بالتطبيق على القاعده التي ذكرناها آنفاً..
عملية اشتقاق النقود :

اذا قام شخص معين بايداع مبلغ 1000 ريال في احد البنوك التجارية(اي زادت ودائع هذا البنك بمده القيمة وكانت نسبة الاحتياطي النقدي (السيولة في خزائن المصرف والمبالغ المودعة لدى البنك المركزي كأحتياطي نقدي الزامي الى جملة الودائع التي تبلغ الـ 20% مثلاً , فان ودائع النظام المصرفي في مجموعة (البنوك التجارية مجتمعه) لاتزيد بهذا المبلغ فقط وانما تزيد بمبلغ 5000 ريال اي ان ايداع مبلغ 1000 في احد البنوك التجارية يؤدي الى زيادة ودائع البنوك مجتمعه بمبلغ 5000 تحتفظ منها البنوك بمبلغ 1000 ريال كاحتياطيات نقدية بنسبة الـ 20% وتقوم بإقراض الباقي وهو 4000 ريال الى الجمهور.

تختلف السياسات هنا من بنك مركزي الى بنك مركزي آخر ليضع الاحتياطيات القانونية وذلك من جراء حجم السيولة السائد في السوق. في حالة أن البنك المركزي يرغب في تقليل حجم السيولة الموجود داخل هذا البلد فانه يقوم برفع قيمة او نسبة الاحتياطي القانوني على البنوك ,بينما إذا كانت السيولة المتوفرة قليلة ويرغب هذا البنك المركزي في زيادة هذه السيولة فإنه يخفض من قيمة الاحتياطي القانوني وذلك يعكس على البنوك التجارية استطاعتها على الإقراض ..

هنا قاعده: كلما انخفضت نسبة الاحتياطي القانوني المعد من قبل البنك المركزي كلما كان باستطاعة البنوك التجارية زيادة القروض للغير .. بينما كلما ارتفعت هذه النسبة المعده من قبل البنك المركزي " نسبة الاحتياطي القانوني" كلما قل امكانية البنوك التجارية لعملية الاقراض للغير .. هذه القدرة على اشتقاق النقود لا يستطيع أي بنك وحده القيام بها بمفرده ، ولكنها تتأتى للبنوك مجتمعه، وعليه يمكن حساب حجم الودائع المشتقة بواسطة المعادلة الرياضية التالية:

الودائع المشتقة = الوديعة الاولى - قيمة الاحتياطي النقدي ÷ نسبة الاحتياطي النقدي.

وهي حسب المثال السابق = (1000 - 200) ÷ 20% = 4000 ريال

مصادر تمويل البنوك التجارية:

1. أموال البنك الخاصة به من رؤوس الاموال
2. الودائع..
3. التسهيلات من بنوك محلية أوخارجية.
4. اعادة الخصم والقروض من البنك المركزي.
5. طرح السندات

وظائف البنوك التجارية بالإضافة الى الوظائف سابقة الذكر :

1/فتح الحسابات وقبول الودائع باختلاف الحسابات التي من الممكن ان تفتح لدى هذا البنك .

2/ تشغيل مصادر اموال البنوك مع المحافظة على السيولة والربحية والضمان.

هنالك استراتيجية للمحافظة على هذه السيولة والربحية والضمان لدى هذا البنك باختلاف اولويات البنك والتي تتاثر بعدة عوامل ، الربحية والسيولة والامان .

الربحية تتمثل بمعدل العائد. اما السيولة والامان فيتوقفان على مدى تتحمل البنك لعنصر المخاطرة .

3/ ادارة ممتلكات الغير وتقديم الاستشارات المالية والاقتصادية وذلك بمقابل.

4/ المساهمة في خطط التنمية الاقتصادية.

وهذه الجزئية الاخيرة تتمثل بشكل اكبر في المصارف الاسلامية اكثر منها من المصارف التقليدية .

المصارف الإسلامية

النظام المصرفي الإسلامي فكرة جديدة ومبتكرة ومطورة وهي كانت موجودة في السابق ولكنها في الوقت الراهن اختلفت في بعض الأمور ولكنها لازالت بشرعيتها المشرعة من قديم الزمان وكيفية التعامل بالمال.

مولد النظام المصرفي الإسلامي:

خصائص النظام المصرفي الإسلامي:

1. فكرة جديدة مبتكرة ومطورة

2. نموذج مصرفي مغاير للنموذج التقليدي في أهدافه ووسائله

3. يستند في أصوله إلى الاقتصاد الإسلامي و أحكام الشريعة الإسلامية

نشأة النظام المصرفي الإسلامي

الاهتمام الرسمي:

في عام 1972 ذكرت توصيات مؤتمر وزراء خارجية الدول الإسلامية ضرورة إنشاء بنك إسلامي دولي للدول الإسلامية وذلك لان تعامل البنوك الإسلامية يختلف عن تعامل البنوك التقليدية.

تم تأسيس البنك الإسلامي للتنمية بتوقيع وزراء مالية الدول الإسلامية, وبأشر أعماله , ومازال مستمراً .

الاهتمام الشعبي :

في عام 1975 أنشئ أول مصرف إسلامي , متكامل قدم جميع الخدمات المصرفية والاستثمارية الأفراد.

قام محمد الفيصل آل سعود بدعوة لإنشاء عدد من المصارف الإسلامية حملة اسمه في عدد من الدول الإسلامية . بإضافة اسم الدولة لاسم المصرف (بنك فيصل الإسلامي لدولة مثلاً كذا...)

وهذا البنك يعتبر من أوائل البنوك الإسلامية التي ظهرت في ذلك العهد وتعامل بالمعاملات الشرعية الإسلامية بخلاف المعاملات التقليدية

الفروق الجوهرية بين المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية من حيث المميزات:

| البنك الإسلامي | البنك التقليدي |
|---|---|
| 1. لا يسعى للربح الأقصى فقط و إنما يسعى لتنمية الاقتصادية ويسعى للمشاركة. | 1. يسعى للربح الأقصى. |
| 2. يسلف جميع أفراد المجتمع دون فائدة ربوية. | 2. يقرض أصحاب الإمكانات والأثرياء. |
| 3. الاعتماد على العمل كعنصر إنتاجي. | 3. الاعتماد على المال كعنصر إنتاجي. |
| 4. تقدير مبدأ المشاركة في الأرباح والخسائر. | 4. الربح المضمون في سعر الفائدة الثابت. |

الفروق الجوهرية بين البنوك الإسلامية والتقليدية في الأعمال:

| البنك الإسلامي | البنك التقليدي |
|---|--|
| 1. يبعث مجهود الادخار الشعبي وكيفية التعامل معه | 1. يعطي قروضاً قصيرة الأجل وخاصة للعمليات المرهبة. |
| 2. يسلف المشاريع والمؤسسات التي تحقق نسب إنتاج وإنتاجية مرتفعتين. | 2. يفضل التعامل مع المؤسسات الكبرى التي تسعى للربح. |
| 3. يشارك مباشرة في التمويل بمساهمات المدخرين. | 3. يدخل في كل عمليات التمويل ذات رأس المال الكبير والربح الأوفر. |
| 4. الأولوية للخدمات | 4. الأولوية عنده للإستثمارات. |

حسب قانون المصارف الخاصة

منح القروض والسلف مقابل ضمانات عينية أو شخصية وغيرها من الضمانات بما يتعلق بالخدمات المالية لكل من المصارف التقليدية والمصارف الإسلامية و توفير التسهيلات اللازمة لعمليات الحفظ الأمين للنقود والأوراق المالية والمقتنيات الثمينة والوثائق أي أن هناك خزائن معينة لدى هؤلاء البنوك ممكن استئجارها وذلك لحفظ ما يمتلكه أي شخص من أوراق ثمينة أو من مستندات ثبوتية أو خلافه تستطيع حفظها لدى هذا البنك

المقارنة بين البنوك التقليدية والإسلامية بشكل مفصل

الفائدة:

- ✓ البنك الإسلامي لا يتعامل بهذه الفائدة وإنما يلتزم بالقواعد الشرعية.
- ✓ بينما البنوك التقليدية تتعامل بالفائدة أخذاً و عطاءً هو لب عملها.

الالتزام الشرعي:

- ✓ البنوك الإسلامية تلتزم بالأحكام الشرعية والتوجيهات في كل أعمالها.
- ✓ بينما البنوك التقليدية لا يوجد إلزام بالأحكام الشرعية حتى ولو كانت بعض أعمالها لا تخالف الشريعة.

الرقابة الشرعية:

- ✓ هناك هيئة خاصة تقوم برقابة شرعية لتضمن الالتزام الشرعي وتخضع للرقابة الشرعية هذا في البنوك الإسلامية.
- ✓ بينما المصارف التقليدية لا يوجد لديها أي لا تخضع لرقابة شرعية.

الاقتصاد الحقيقي والنقدي:

- ✓ البنوك الإسلامية تقوم بالاستثمار الحقيقي أي أنها تستخدم المال للعمليات الإنتاجية.
- ✓ بينما معظم البنوك التقليدية تقوم بالعمليات الاقتصادية النقدي أي أن معظم جزئياتها تتعامل بالأوراق المالية فهي لا تخدم كما في السابق التنمية الاقتصادية إنما تخدم من يتعامل بهذه الجزئيات البنوك التقليدية والمتعاملين معه

العلاقة بين أصحاب الأموال:

- ✓ للبنوك الإسلامية علاقة مضاربة تقوم على أساس المشاركة في الأرباح التي يحققها هذا البنك
- ✓ بينما في البنوك التقليدية علاقة إقراض بفائدة محددة سلفاً بنسبة من أموالهم التي تتعامل بها هذه المؤسسة

استخدام الأموال

- ✓ في البنوك الإسلامية يتم استخدام الأموال طبقاً لصيغ التمويل والاستثمار الإسلامية المبنية على العقود الشرعية المسماة (المراجعة).
- ✓ بينما البنك التقليدي يستخدم هذه المبالغ لإقراضها للغير وجزء آخر في الاقتصاد النقدي في الأوراق المالية والأسهم والسندات شراء وبيعاً.

الخدمة المصرفية

- ✓ الخدمات التي تقدمها البنوك الإسلامية ليس فيها ائتمان أي أنها لا تتقاضى فائدة في العمليات التي تقدمها إنما تتقاضى عمولة أو مبلغ جراً قيامها بالخدمة

✓ بينما البنك التقليدي ورح نتطرق عن الفائدة التي تتقاضها البنوك و أيضا العمولة التي تتقاضها البنوك الإسلامية

الصرف الأجنبي:

✓ البنوك الإسلامية لا تعامل بالصرف لأنه حرام يجب أن يكون يد بيد في عملية الصرف.

✓ بينا في البنوك التقليدية تتعامل بالصرف الفوري والأجل.

المداينات:

✓ البنوك الإسلامية تتعامل بالديون التجارية.

✓ أما التقليدية تتعامل بالديون النقدية

الزكاة:

✓ البنوك الإسلامية تؤدي زكاته على أموالها

✓ بينما التقليدية ليس لها علاقة بالزكاة إلا في حالة كونها مجبرة أن تدفع هذه الزكاة .

الرقابة:

تكون على جميع البنوك لكي يضمن البنك المركزي عدم تلعب هؤلاء البنوك بالإيداعات التي تودع لديها وكذلك الاحتفاظ بالاحتياط الإلزامي.

تعريف المصرف الاسلامي :

هو الذي يتضمن عقد تاسيسه ونظامه الأساسي التزاماً بممارسة الأعمال المصرفية المسموح بها على غير أساس الفائدة أخذاً وعطاءً ووفقاً لصيغ المعاملات المصرفية التي لا تتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية سواءً في مجال قبول الودائع وتقديم الخدمات المصرفية الأخرى أو في مجال التمويل والاستثمار.

قانون المصارف الإسلامية:

إستراتيجية المصرف الاسلامي :

انه **يخدم المصلحة العامة وحاجات الاقتصاد الوطني** ويراعي استيعاب السوق المصرفية وكيفية التعامل مع هذا المجتمع لعمليات التنمية . , وأيضاً يخدم من لديه مال في العمليات الاستشارية وفي العمليات الخدمية .. وكيف يقدم هذا المصرف دراسات الجدوى لمن لديه مبالغ معينة ويرغب بإنشاء مشاريع صغيرة قدر مبالغه التي يمتلكها

هدف المصرف الإسلامي

1. تقديم الخدمات المصرفية وممارسة أعمال التمويل والاستثمار القائمة على غير أساس الفائدة (أي أنه على أساس شرعي إسلامي) في جميع صورها وأشكالها
2. تطوير وسائل اجتذاب الأموال والمدخرات وتوجيهها نحو المشاركة في الاستثمار المنتج بأساليب ووسائل مصرفية لا تتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية

هناك أهداف اقتصادية :

1. محاولة جذب الودائع وتميئتها : تنميئتها بالشكل الشرعي الإسلامي وعدم إقراضها للغير بفائدة
2. استثمار الأموال بإيجاد فرص وصيغ عديدة للاستثمار تتناسب مع الأفراد والشركات بما لا يتعارض مع الشريعة الإسلامية.
3. شمولية العمل المصرفي لقطاعات وأنشطة الاقتصاد ... زراعية وصناعية وتجارة وخدمات مثل الاستصناع والسلم وكيفية التعامل معها ..
4. تحقيق الأرباح: نشأة البنك هي لتحقيق الأهداف .. ولكن كيف تحقق أيها البنك أهدافك ؟ تختلف من وجهة النظر التقليدية , ومن وجهة النظر الإسلامية .

أهداف خاصة بالمتعاملين

1. تقديم الخدمات المصرفية : (إما تقديم هذه الخدمة المصرفية بعمولة وليست فائدة جراء قيام هذا المصرف لخدمة العميل)
2. توفير التمويل للمستثمرين : (في حالة توفر الشروط لدى هذا المستثمر)
3. توفير الأمان للمودعين : (أي أن هذه المبالغ المودعة من قبل هؤلاء المودعين هي حقهم ومن حقهم سحبها متى ما شاءوا وفي الوقت الذي يريدونه)

أهداف داخلية :

1. تنمية الموارد البشرية : يسعى المصرف الإسلامي لتدريب الموظفين لديه ليؤهلهم بشكل أفضل لخدمة عملاءه وكيفية التعامل معهم ..
2. تحقيق معدلات نمو مرتفعة ومتزايدة.
3. الانتشار جغرافياً واجتماعياً: كما هو الحال حالياً بعد ظهور الأزمة الأخيرة أو الأزمة الاقتصادية الأخيرة التي ظهرت والمتسبب فيها البنوك التجارية في أمريكا وانتشرت بشكل موسع نحو العالم قد لا تسلم أي دولة من تأثير هذه الأزمة عليها , بتأثير إما أن يكون كبيراً واما ان يكون متوسطاً أو صغيراً .. تختلف كل دولة بحال الاخرى بتأثرها بسبب هذه الأزمات الاقتصادية التي ظهرت من قبل البنوك التجارية لدى أمريكا .

وسبب ظهورها هنالك أن هؤلاء البنوك كانوا يتعاملون بالاقتصاد النقدي وليس الاقتصاد الحقيقي والفرق بينهما:

1. أن الاقتصاد الحقيقي: في عمليات التنمية الاجتماعية وفي عمليات إنشاء مشاريع جديدة وهكذا ..
2. بينما في الاقتصاد النقدي : العمليات التي تتعامل بها أوراق نقدية , وهذه الأوراق النقدية تنتقل من شخص إلى آخر بدون الفائدة للمجتمع ككل أو لهذه الدولة

أهداف ابتكارية:

1. ابتكار وتطوير صيغ الاستثمار: بما يتماشى مع الشريعة الاسلامية وبما يتماشى مع الوضع الراهن أو الزمن الحالي لمجتمعنا
2. ابتكار وتطوير خدمات مصرفية:

أهداف ونتائج النظام المصرفي:

1. المشاركة في الربح والخسارة : أي أنك أيها المودع وديعة استثمارية سوف تشركني أيها البنك بالربح والخسارة , في حال أنني رحمت سوف يعطى لك أيها المودع مبلغ معين , وفي حال أنني خسرت سوف تتحمل أيضاً جزء من هذه الخسارة .. نسبة إلى رأس مالك الموجود .. داخل هذه الوديعة أو حسب الاتفاق بينك وبين هذا البنك .
2. الالتزام بالمبادئ الأخلاقية : التي من المفترض أن يلتزم بها سواء البنوك التقليدية او البنوك الاسلامية وذلك لأنها حجر الزاوية للاقتصاد الوطني الذي تنتمي إليه تلك المصارف .. في حالة تأثرها كما رأينا في الأزمة .. في حالة تأثر هذه البنوك قد يؤثر هذا أو قد يصل هذا التأثير إلى المجتمع بأكمله
3. إعمار الأرض وتنمية المجتمع :

الربح والخسارة : نجاح في تعبئة المدخرات .. وتغيير عقلية المودع من مجرد مستثمر سلبي نائم إلى مستثمر إيجابي فاعل ..

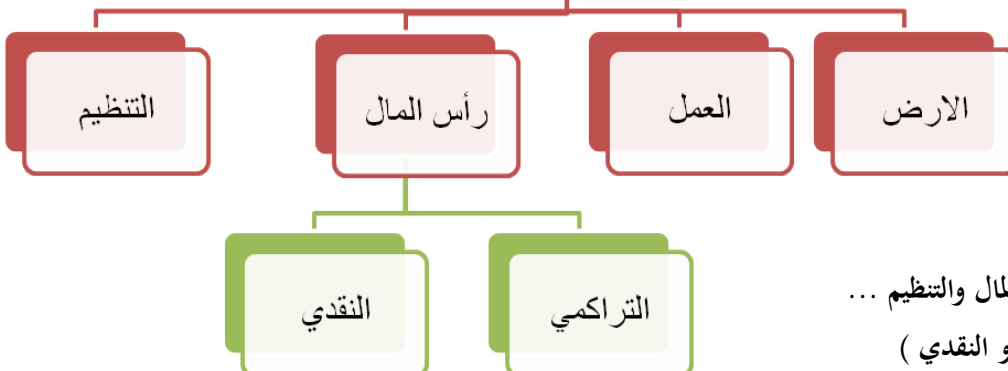
الالتزام بالمبادئ الأخلاقية : وهي تنص على :

✓ استبعاد المشروعات غير المفيدة والضارة بالمجتمع .. كإنشاء مشاريع قد تضر المجتمع بحال أو بأخر

✓ تحقيق الربح الحلال من جراء إنشاء هذه المشاريع .

ضوابط الاستثمار:

مبدأ استحقاق الربح



مبدأ استحقاق الربح :

1. فيما يتعلق بالأرض والعمل ورأس المال والتنظيم ...

2. فيما يتعلق برأس المال (التراكمي أو النقدي)

هل ترغب أيها المستثمر بأخذ المبلغ او حصتك من الربح فوراً أو أنها

عملية تراكمية في

نهاية السنة .. هذا فيما يتعلق بالإيداع أو الوديعة الاستثمارية التي يودعها المودع في المصرف الاستثماري ..

جزئية جيدة : حرم الله عليك من أجل غيرك , وحرم الله تعالى على غيرك من أجلك ,

لكي تنتفع انت لا بد انك لا تتعامل بالفائدة لا أخذاً ولا عطاءً , و لكي ينتفع أيضا غيرك من الأشخاص يجب عليه ان لا يتعامل . وكذلك العكس لكي ينتفع البنك يجب عليه أن لا يأخذ فوائد من المودعين , وايضا ان لا يعطي فوائد للمقرضين , وانما يتعامل بالصيغة التمويلية الإسلامية وذلك بالمشاركة بالربح في عمليات الربح والخسارة ..

الأخذ بمبدأ المشاركة في الربح والخسارة :

وهذه هي العلاقة لدى المصارف الإسلامية وهي تستبعد عنصر الفائدة على الاقتراض والاقتراض اي كانت.

والآلية البديلة التي تستخدمها المصارف الإسلامية هي الاستثمار بالمشاركة ربحاً وخسارة كما هو الحال في صيغ التمويل الاستثمارية.

العوائد والفائدة : تتألف العوائد المصرفية في مجال الإقراض من بندين هما الفوائد والعمولات

الفائدة هي : الثمن المدفوع نظير استعمال النقود :

أي أن البنك يعطي المودع وديعه طويلة الأجل بفائدة أو نسبة معينة يقرها بالاتفاق مع هذا المودع ويعطيه إياها أي أن هذا المودع يضمها , وكذلك يأخذ من أقرضته مبلغ من المال وذلك لأنك قمت بإقراضه هذا المبلغ .

وهذا المبلغ مسماه في الاقتصاد الفائدة الربوية التي يحصل عليها البنك , والفائدة (ربا مضاعف) لا ارتباطها بعنصر الزمن في الحساب كما هو موضح في القاعدة هنا

$$م = 1 م (1 + ف) ن$$

حيث م = 1 هو المبلغ الكلي

م = المبلغ الأصلي

ف = نسبة الفائدة الشهرية التي يتقاضاها إما المودع وإما البنك ..

المودع في حالة إيداعه مبلغ معين من المال في فترة زمنية طويلة والبنك لإقراضه هذا المبلغ لأحد الأشخاص أو أحد الشركات

ن = الزمن

بالتالي هذه الفائدة هي ربا مضاعف وتعتبر فائدة ربوية محرمة شرعاً

العمولة: تؤخذ في مقابل ما يقدمه المصرف من خدمة أو عمل يبذل فيه جهداً ما.

وبالتالي هذه العملة من جراء تقديم هذا البنك خدمه معينه الى العميل , والعمولة التي يقطعها او يتقاضاها هذا المصرف يجب أن تكون محددة بمبلغ **مقطوع** وليس بنسب معينه وليس على أساس نسبي وذلك لأن الجهد الذي يبذله المصرف في إعداد عقد القرض الذي تكون قيمته ألف وحدة نقدية , لا يختلف عن الجهد المبذول في إعداد عقد قيمته عشرة آلاف وحدة نقدية أو أكثر .

فبالتالي هذا المبلغ يكون مقطوع وليس قيمة نسبة مئوية من المبلغ الذي أنت أيها البنك ستشرك العميل فيه وتقوم بتأجيره إياها وتقوم بعملية المراجعة معه وإنما هي تقوم بمبالغ مقطوعة وليست نسب مئوية .

الربا ظلم اجتماعي وظلم اقتصادي

وهو محرم قطعاً في كل الأديان والقوانين وذلك لأنه ظلم اجتماعي حيث أنه يضر الضعفاء ويغني الأغنياء

معنى : من لديه مال يستطيع إقراضه إلى الغير بفائدة وبالتالي هذا الشخص المقترض الآخذ لهذا المال سوف يتضرر زيادة إلى تضرره .. عدم وجود مال لديه .. سوف يتراكم عليه ديون يلزمه سدادها أي سداد هذه الديون إلى الغير .

شروط الاستثمار :

1. أن يكون استثمار الأموال بطريق مشروع وذلك في المصارف الإسلامية .. لاحظ هنا أننا نتحدث عن المصارف الإسلامية .

2. أن يكون غير مضر بالمصلحة العامة أي أنه لا يضر بالمجتمع

قواعد العمل في المصرف الإسلامي :

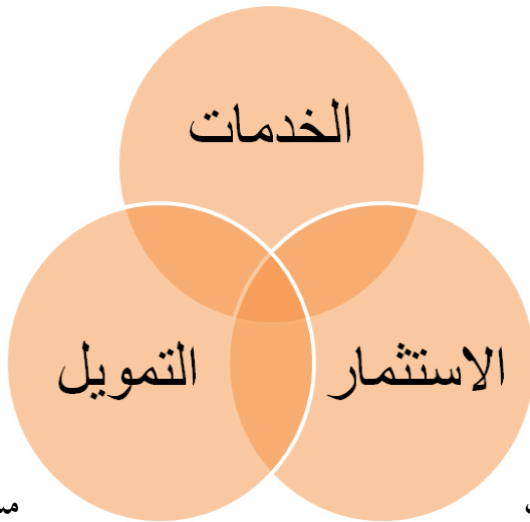
يجب على المصارف الإسلامية أن تكون جميع عملياتها وخدماتها المصرفية والاستثمارية قائمة على غير أساس الفائدة تحت أي شكل من الأشكال وعلى الأخص : هناك جزئيات معينة يجب عدم التعامل بها , هي كلها ولكن هناك جزئيات يجب تخصيصها ويجب عدم دخول الفائدة في هذه المعاملات

القاعدة الأولى :

فائدة الديون , التي تقبض أو تدفع في جميع حالات الإقراض والاقتراض (اخذ او عطاء) والإيداع بما في ذلك أي أجر يدفعه المقترض دون أن تقابله خدمة تنطوي على مجهود ذي منفعة معتمدة حسب رأي هيئة الرقابة الشرعية لدى البنوك والمصارف الإسلامية بينما البنك من حقه أخذ عمولات جراء تقديم هذه الخدمات وهذه العملات ان لا تكون نسب مئوية من كامل القيمة وإنما مبلغ مقطوعة كما ذكر آنفاً

القاعدة الثانية :

فائدة البيوع في إطار العمل المصرفي في حالات عمليات المصرف المرتبطة او المرتبط تنفيذها بأجل وكذلك الفائدة التي تنطوي عليها العمليات المشابهة .



معاملات المصارف الإسلامية

إما أن تكون:

- ✓ خدمية
- ✓ استثمارية
- ✓ تمويلية ...

الخدمية هي :

كثير من البنوك تقدمها بفتح الحسابات ... بفتح إعمادات سبيل المثال بإعطاء ضمانات معينة ... يجب أن تكون جميع هذه المعاملات الخدمية التي تقدمها البنوك المصرفية الإسلامية مراقبة من الهيئة الرقابية الشرعية وأن تكون مقننة شرعاً .

الاستثمارات :

العمليات الاستثمارية التي تقوم باستثمارها هذه البنوك ..

العمليات التمويلية:

كما هو الحال في عمليات صيغ التمويل الإسلامية.

من أعمال المصرف الإسلامي :

- أ- قبول الودائع بأنواعها : اما ان تكون في حسابات ائتمان أو في حسابات استثمار مشترك أو حسابات استثمار مخصص ولآجال محددة اوغير محددة , قد تكون محددة بأزمنة قد تكون سنة أو ستة أشهر وهكذا ...
- ب- تقديم الخدمات المالية والمصرفية ومباشرة العمليات المصرفية المختلفة ...
- ج- القيام بعمليات التمويل القائمة على غير أساس الفائدة كما هو الحال في صيغ التمويل الاستثمارية من المراجعة ، الاجارة ، المشاركة ، السلم ، الاستصناع ..

البنوك التقليدية أو البنوك الإسلامية جميعها تخضع لمراقبة البنك المركزي ممثلة لدينا هنا بالمملكة بمؤسسة النقد:

وهو بنك يطلق عليه بنك الحكومة ويطلق عليه أيضاً بنك البنوك وذلك لأنه يقوم بالإشراف الرقابي على البنوك التقليدية و الإسلامية وذلك للمحافظة على الاقتصاد داخل هذا البلد ...

حيث أن هذا البنك المركزي يقوم:

- بتنظيم السياسات النقدية وكذلك السياسات المالية وما يحكمها من عمليات من جوار حجم السيولة داخل هذا البلد ...
 - أيضا يقوم بإجبار البنوك سواء التقليدية أو الإسلامية بالاحتفاظ بمبالغ معينة وهذه المبالغ تسمى بالاحتياطي القانوني .. قد تكون هذه النسب عالية أو تكون متدنية وذلك بالرجوع إلى حجم السيولة السائد في السوق .. هذه الاحتياطيات من المفترض أن تكون مودعه لدى البنك المركزي حتى لا يتمكن البنوك التجارية أو البنوك المصرفية التصرف في هذه ... الاحتياطيات .. وذلك لكي يضمن هذا البنك حق المودعين ... وأيضاً لكي يواجه في حال حدوث أزمات لا سمح الله اقتصادية لهذا البلد يكون لديه احتياطيات كافية لمواجهة الأزمات .
- من ضمن الأهداف أن البنوك يجب عليها الاحتفاظ باحتياطيات نظامية ، هذه الاحتياطيات تختلف من بنك إلى آخر بنسبتها ، وهذه النسب قد تكون متدنية وقد تكون عالية ، وأيضاً هذه النسب تعود إلى مقدرة هذا البنك على إمكانية العمليات التمويلية ، على إمكانية الحصول على النقدية ، على إمكانية التعامل مع الغير ، هذه الاحتياطيات النظامية يتوجب على هذه البنوك المحافظه عليها سواء تقليديه او اسلاميه يجب عليها الاحتفاظ بها وذلك لمواجهة اي مخاطر قد تحدث لدى هذه المصارف وذلك لأخذ منها بقدر المستطاع ومن ثم تجنبها او عدم حدوث هذه المخاطر بمشيئة الله تعالى

مصادر الاموال واستخدامها في المصارف الاسلاميه :

أولاً - مصادر الاموال :

1 - اموال البنك الخاصه بـ (حقوق المساهمين)

- رأس المال المدفوع (لهذا البنك عند تأسيسه , وفي حال انه أسس في مساهمات خارجيه من مجموعه من المساهمين)
- الاحتياطيات الخاصه بالمساهمين (ومنها الارباح المحتجزه للمساهمين وهي حق للمساهمين ولكنها لم توزع بعد
- الارباح المدوره

2 - ودائع المتعاملين :

أ - حسابات الامانه (الحسابات الائتمانيه) :

- امانه في يد المصرف (أي انها يأخذها البنك في حكم انه حافظ لهذه الاموال ويستطيع المودع هذه الاموال استرجاعها متى ماشاء)
- قبول السحب منها بشيكات او اعدادتها لهم عند الطلب
- يستثمر المصرف هذه الحسابات لصالحه وعلى مسؤوليته الخاصه (خراج بالضمان) , أي يقبل المتعامل بالتنازل عن ارباح امواله (خراج) مقابل تعهد المصرف له بالحفظ والوفاء (الضمان) .
- شديده السيوله ولكنه دون تكلفه .

ب - حسابات الاستثمار المطلقة (تقوم على مبدأ المضاربه) :

- حسابات التوفير وأشعار ولأجل .
- الآجلة أكثرها كلفه ولكنها أفضلها من حيث أسيوله والأمان

ج - حسابات الاستثمار المفيدة :

- حسابات يقوم أصحابها بتوكيل المصرف في استثمارها لصالحهم في مشروعات محدده مقابل حصول المصرف على نسبة محدده من الربح (إن تحقق) أو أجره .
- ترتبط آجال هذه الحسابات بآجال المشروع أو العملية التي يتم الاستثمار فيها .
- تدرج خارج الميزانية .

ثانياً - استخدامات الأموال :

1. المشاركة

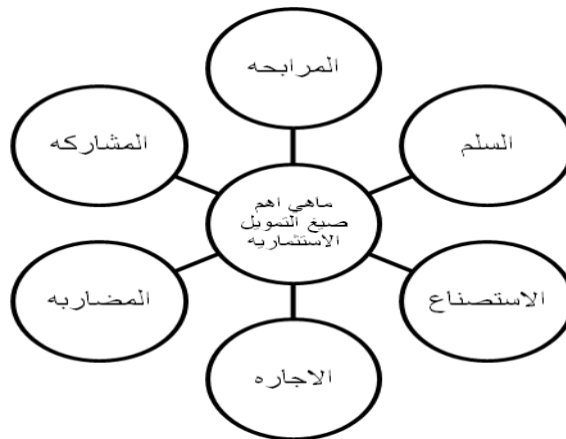
2. المضاربه

3. البيوع وتشمل :

- أ - البيع الآجل : (الثمن المعلوم والآجل المعلوم , البيع الحاضر والبيع الآجل)
ب - بيع المراجحة للأمر بالشراء
ج - بيع المساومة مع خيار الشرط
4. الاجاره بشقيها التشغيليه والمنتھيه بالتمليك
5. المساهمه في تأسيس الشركات المحليه والخارجيه
6. الاستثمارات الخارجيه :

- أ - ودائع استثماريه لدى بنوك ومؤسسات ماليه اسلاميه على اساس المشاركة في الربح والخساره
ب - المشاركة في الصناديق الاستثماريه تنظمها وتديرها بنوك ومؤسسات إسلاميه
ج - المشاركة في محافظ البنوك الاسلاميه (محفظه البنك الاسلامي للتنميه جده)
د - القيام بعمليات المراجحات الدوليه في السلع والمعادن
هـ - المساهمه في تأسيس المصارف الاسلاميه
و - المساهمه في شركات تمتلكها مصارف اسلاميه (شركة التجاره الاسلاميه - البحرين)

مجالات مصادر التمويل الاسلامي :



الاعمال التي تمول بواسطه البنوك الاسلاميه :

التمويل والاستثمار لقطاع الافراد والمشاريع الصغيره والشركات والمؤسسات ابتداءً من : المنزل , السيارة , تجهيزات منزليه وكهربائيه للافراد , تجهيزات ومواد للمشاريع التنمويه الصغيره والمتوسطه وصولاً إلى المشاريع التنمويه الكبيره .

هذه الامور تتعامل بها البنوك بصيغة التمويل او بصيغة المراجحة , و هي أن يقوم هذا البنك بشراء هذه السلعة التي طلبها هذا العميل وبعد تملك هذا البنك لهذه السلعة يقوم هذا البنك ببيع هذه السلعة على العميل ولكن يبعه لهذا العميل يكون بشكل اقساط وتبقى مرهونه لدى هذا البنك إلى أن تتم عملية السداد من قبل هذا العميل .

ومن اهم مجالات (قنوات) الاستثمار والتمويل المباشر مايلي :

البيوع : كبيع المراجحة , وبيع السلم , وعقد الاستصناع

الاجارات : الاجاره الموعودة بالتمليك , التأجير التشغيلي

المضاربة.

المشاركات : المشاركة الثابتة والمشاركة المنتهية بالتملك .

وفيما يلي شرح مبسط لكل منها :

أولاً: المراجعة للأمر بالشراء :

والمراجحة من البيوع المطلقه , والبيع المطلق اما أن يكون مساومه او امانه , والمراجحة من بيوع الامانه , لعلم المشتري بالسعر الاصلي للسلعة.

تعتبر المراجحة الاداء الاكثر شيوعاً في تمويل شراء السلع داخلياً , يقوم البنك بشراء السلع بناءً على طلب العميل ومن ثم يبعها بعد تملكها له .

يمكن استخدام هذه الاداة في تمويل مايلي :

- تمويل فتح الاعتمادات المستنديه الداخليه والخارجيه بالمراجحة باستيراد المواد الاوليه والسلع الرأس ماليه والانتاجيه .
- تمويل المشتريات الداخليه بالمراجحة لشراء المواد الاوليه والسلع الرأس الماليه والانتاجيه .
- المراجحة الشخصيه : وهي تمويل الاحتياجات الفرديه للسلع الاستهلاكيه , والمعمره والمساكن وغيرها بالمراجحة .

كيفية فتح الاعتمادات المستنديه ؟

أن يطلب الشخص فتح الاعتماد المستندي بناءً على شروط معينه يتفق بينها وبين البنك (بين التاجر والمصرف) , وهذا المصرف يقوم بدوره بالتعامل مع المصرف الخارجي لكي يضمن المصدر لهذه السلعة حقه في العمليه التمويلييه او العمليه التي سوف يقوم بتصديرها إلى الداخل , وعند وصول هذه السلعة إلى التاجر سوف يقوم بسداد القيمة فوراً إلى التاجر الخارجي وكذلك في عمليه فتح الاعتماد يجب أن يكون هنالك خانة يُكتب فيها مواصفات السلعة المطلوبه من التاجر الداخلي وحتى يضمن له التاجر الداخلي أن سوف يصل له هذه السلعة بمواصفاتها ,

ثانياً: السلم : هو عقد على الموصوف بالذمه يتم الدفع فيعها الثمن مقدماً واستلام السلعة فيها مستقبلاً.

السلم يعتبر اداة مهمه في تمويل الزراعي والصناعي.

على سبيل المثال : احد التجار او احد المزارعين لديه مزرعه وسوف تثمر محصولها في نهاية السنه ولكن ليس لديه المقدره الكافيه الماليه في اداره هذه المزرعه فيتالي يذهب إلى احد المصارف الماليه ويشرح لهم القضييه ومن ثم تقوم هذه المصارف بشراء هذا المنتج بوصفه من قبل صاحب هذه المزرعه على أن يقوم المصرف بدفع القيمة مقدماً واستلام هذا المحصول الزراعي مؤخراً , وعند استلام هذا المحصول الزراعي من حق هذا المصرف على اساس انه يملكه.

هنا نقطه مهمه وهو عند دفع الثمن مقدماً فان القيمة ممكن أن تكون اقل منها من دفع هذه القيمة عند وقت التحصيل او عند وقت

انتاج للمحصول , السعر الحقيقي لهذه المنتجات هو الذي يعتبر الربح لهذا المصرف الاسلامي

ثالثاً: الاستصناع :

هو العقد المناسب لتمويل مشاريع البنى التحتيه والانشاءات حيث يوقع البنك مع العميل عقداً يقوم البنك من خلاله بإنتاج معدة او انشاء

مبنى او جسر ومن ثم يوقع البنك عقداً مع من يتولى التنفيذ ويكون البنك مسؤولاً فيه أمام العميل مسئولية مباشرة .
عملية الاستصناع عادةً تقدم عليه اما دوائر حكومية او شركات خاصة بالاتفاق مع البنك على اساس بناء بنى تحتية مثل الانشاءات
المعمارية او انشاء طرق او تعبيد طرق معينة لكي يضمن صاحب الحق حقه بينما يتعامل مع هذا البنك بينما ومن هذا البنك يقوم بالتعامل
مع من يقوم بهذه العملية ويكون هذا المصرف بعبارة مبسطة هو الوسيط بين صاحب الحق و العامل الذي سيقوم بانشاء هذه العملية .
رابعاً: الاجاره :

هنا يقوم البنك بتملك الاصل وتأجيرها للزبون الراغب في الاستئجار **وهي على شكلين :**

1. **التأجير التشغيلي :** يقوم البنك بشراء الاصول القابلة للتأجير وتأجيرها لجهات اخرى لتشغيلها او لانتفاع بها لمدة محددة وبأيجار يتفق عليه (وغالباً تكون هذا التأجير في المعدات الكبيرة وغالية الثمن).

2. **التأجير التمويلي :** يقوم البنك بشراء الاصول التي يرغب بها الزبون (وتملكها من قبل البنك) وتأجيرها للزبون لمدة معينة وبأجره معينه يتم الاتفاق عليها
يشمل اقساطها تسديد جزء من الثمن الذي تحمله البنك والجزء الاخر ربح البنك من الاستثمار في الاجاره وهنا يلتزم الزبون باستئجار هذا الاصل لمدة
معينه ودفع كامل قيمة الاقساط المتفق عليها بحيث يوعد الزبون بملكيه هذه الاصول بالكامل بعد الانتهاء المدة المتفق عليها في حال التزامه بالسداد لكامل
قيمه الاقساط .

من حق العميل عند تعامله بهذا النوع من الاستئجار التمويلي من حقه استرجاع هذه السلعة متى ماشاء حتى لو لم ينتهي فتره التمليك المتفق
عليها ولكن في حالة نهاية هذه الفتره من حقه أن يملك هذه السلعة , ولكن لا تنقل لأسمه الا بعد الانتهاء من عملية السداد .

خامساً: المضاربة :

هي الشراكة في الربح بين البنك و عميل او اكثر من الافراد او الشخصيات الاعتبارية ويكون البنك ويكون البنك فيها هو رب المال .
تعني المضاربة أن يدفع البنك بصفته هو (رب المال) إلى الزبون (المضارب) مالياً ليتاجر فيها الزبون على أن يكون الربح مشتركاً بين البنك
والزبون حسب الاتفاق , اما الخسارة فيتحملها البنك بصفته رب المال شريطة أن لا يكون هناك أي تقصير او تعدي من جانب الزبون
المضارب الذي يخسر جهد في هذه الحالة .

وفي هذا المجال سوف يتأكد البنك قبل التمويل من قدره واهليه الزبون على قيام بالعمل بموضوع المضاربة وان يتم تحديد رأس المال او
نصيب كلاً من البنك والزبون المضارب في الربح وعلى نحو كسري نسبي , وان لا يكون مبلغاً مقطوعاً وان لا يتم توزيع الربح الا بعد
استرداد رأس المال لصاحب المال وهو البنك .

سادساً: المشاركة :

هذه العملية تقوم بالمساعدة في عملية تمويل الانشطة الاستثمارية التي تستهدف الى الربح سواء كانت تجاربه او صناعية أو عقارية
يتميز هذا النوع من أنواع التمويل بأنه يعتمد على نوع النشاط ومدته من خلال وجود شريكين فأكثر في رأس المال والخبرة ويتم توزيع الأرباح
حسب النسبة المتفق عليها , أما الخسارة فتكون حسب نسب المساهمة في رأس المال , بينما في الأولى في المضاربة كما ذكرنا في السابق أن
صاحب المال هو من يتحمل الخسارة في حاله عدم إهمال المضارب في العملية الاستثمارية

المشاركة تتم بأسلوبين :

أ- **المشاركة الثابتة :** تقوم على أساس تملك كل من البنك وشركائه حصص أي أسهم ثابتة حتى نهاية المشروع سواء كانت هذه المشاركة مستمرة وغير
محددة بأجل أو مؤقتة ومحددة بأجل معين أو بزمان معين .

ب- **المشاركة المتناقصة :** هي المنتهية بالتمليك للعميل وذلك لان هذا العميل ليس لديه المقدرة للحصول على رأس المال الكافي لإدارة هذا المشروع أو
لإنشاء هذا المشروع وبالتالي يقوم بالعملية التعاونية بينه وبين البنك للحصول على المال من البنك ولكن هذا العملية أو هذا المبلغ يعتبر بمثابة سلفه

من البنك لهذا العميل وهذا العميل يسترجع السلفه لصاحب المال بعد فتره زمنيته متفق عليها اضافته إلى الأرباح وعند استرجاع كامل القيمة أو كامل المبلغ المؤخذ من قبل هذا العميل من البنك ليكون هذا المشروع بأكمله ممتلك للعميل المتعامل مع البنك ، القيمة التي سوف تعاد لهذا البنك ليست دفعه واحده وإنما على دفعات تدريجية بناء على الأرباح المحققة الناتجة من هذا المشروع .

"الهيكل الإداري والتنظيمي للبنك"

وظائف البنوك والخدمات التي تقدمها ، تقوم البنوك بعده وظائف أهمها :

1. فتح الحسابات الجارية وقبول الودائع ، هذا الحسابات إما أن تكون جارية أو ادخار لأجل أو بإشعار .
2. منح التسهيلات الائتمانية على مختلف أنواعها (جاري - مدين - قروض) .
3. تحصيل الأوراق التجارية وخصمها والاحتفاظ بها .
4. بيع وشراء الأوراق المالية لحفظه البنك ولصالح عملائه ، كما هو متعامل به وان يكون البنك ممتلك لأوراق ماليه مثل الأسهم على سبيل المثال وبإمكان هذا البنك القيام بعملية المساهمة في بعض الشركات المحلية أو الخارجية والحصول على فروقات الأرباح .
5. تقديم التسهيلات الائتمانية غير المباشرة كفتح الاعتماد المستندي وتقديم خدمات الضمان المصرفية وتمويل عمليات التجارة الخارجية .
6. التعامل بالعملة الأجنبية ببيعاً وشراءً وبيع وشراء الشيكات السياحية والحالات الداخلية والخارجية " كما ذكرنا في السابق إما أن يحصل البنك على عمولة جراء قيامه بهذه الجزئية وإما ما يتعلق بالعملة الأجنبية ببيعاً وشراءً فإنه يحصل على فروقات السعر وبالتالي فروقات الأسعار إما أن تكون فروقات ربحية بمعنى أن شرائه هذه الأوراق أو العملات بسعر منخفض ومن ثم بيعها بسعر أعلى منه وبالتالي يحقق ربح وإما العكس يحقق خسارة" .
7. القيام بعمليات الإصدار الأولي للأسهم والسندات للشركات المساهمة وهو الاكتتابات التي تقوم بها هذه البنوك وتحصيل قيمة الاكتتابات نيابة عن الشركة المصدرة لهذه الأسهم .
8. تأجير الصناديق الآمنة لعملائها لحفظ المستندات والمجوهرات وفي هذه الجزئية يتقاضى هذا البنك عمولة لتأجير هذه الخزائن .

أهداف البنوك :

1. هدف الربحية (Profitability)
2. هدف الأمان (Safety)
3. هدف السيولة (Liquidity)

يلاحظ وجود تعارض بين تحقيق الأهداف المذكورة مما يشكل مشكله للإدارة المصرفية. والإدارة الجيدة توفق بين عملية الربحية والسيولة. فيمكن للمصرف تحقيق درجة عالية من السيولة باحتفاظه بنقدية كبيرة في خزائنه مما يعني انخفاض هدف الربحية.

وفي نفس الوقت فإن البنك يمكنه توجيه أمواله نحو استثمارات عالية المخاطر لغرض زيادة الربحية وبذلك يكون قد عرض أمواله إلى مخاطر عالية مما قد ينجم عنه خسائر رأسمالية كثيرة ، الأمر الذي يؤدي إلى تدمير الهدف الثاني وهو تحقيق الأمان لأموال المودعين وبالتالي:

- يتوجب على إدارة المصرف أن يكون لديها الخطط الإستراتيجية الواضحة لعملية تنسيق بين عملية الربحية والأمان والسيولة
- ويجب عليها الاحتفاظ باحتياطات نظامية تحتفظ بها هذه البنوك وذلك لمواجهة أي أزمات ماليه قد تحدث كذلك لمواجهة طلب المودعين لسحب المبالغ المودعة وان لا يقف هذا البنك في موقف محرج عندما لا يكون لديه السيولة الكافية لتغطية هذه السحوبات من قبل هؤلاء المودعون .

عمليات الإيداع والإقراض :

عمليات الإيداع والإقراض كيف تتم؟! ..

كلما زادت الإيداعات للبنك كلما كان باستطاعة هذا البنك التصرف بتلك المبالغ بشكل أكبر . فالمودعون يقومون بإيداعات مكلفه وغير مكلفة لدى البنك .

- الإيداعات المكلفة: بمعنى أنهم يتقاضون في المصارف التقليدية على فوائد بينما في المصارف الإسلامية فإنهم يتقاضون في حاله تحقيق هذا المصرف على أرباح.

• **الإيداعات الغير مكلفة:** بمعنى أنهم يقومون هؤلاء المودعون بإيداعات المبالغ في حسابات جارية ولا يتقاضى هؤلاء المودعون أي أرباح ولا يتحملون أي خسائر بالنسبة لكل من المصارف التقليدية والمصارف الاسلاميه .

يقوم هذا البنك بدوره في المصارف التقليدية بالإقرار اقرار هذه المبالغ بينما في المصارف الاسلاميه بعمليات الاستثمارية وتوجيهها لصيغ التمويل الاستثمارية.

عوائد الإقراض والتشغيل يتحصل عليها هذا البنك ومن ثم يقوم بعملية المصاريف والتكاليف والودائع.

فالدائرة التي تتم هي أن المودعون سوف يودعون هذه المبالغ في البنك ، البنك بدوره سوف يقوم بتمويل من يحتاج إلى رؤوس أموال ولكن عملية التمويل إما أن تكون بصيغ التمويلية الاسلاميه وبالتالي يتحمل هذا البنك الربح والخسارة في العملية الاستثمارية أو تكون بشكل قروض في المصارف التقليدية ويتقاضى هذا البنك فائدة ربويه ، هذه الفائدة الربوية تكون ثابتة سنويا أو متغيره حسب الشروط المتفق عليها بين المقرض البنك وبين المقرض من يحصل على المال من البنك .

الهيكل التنظيمي :

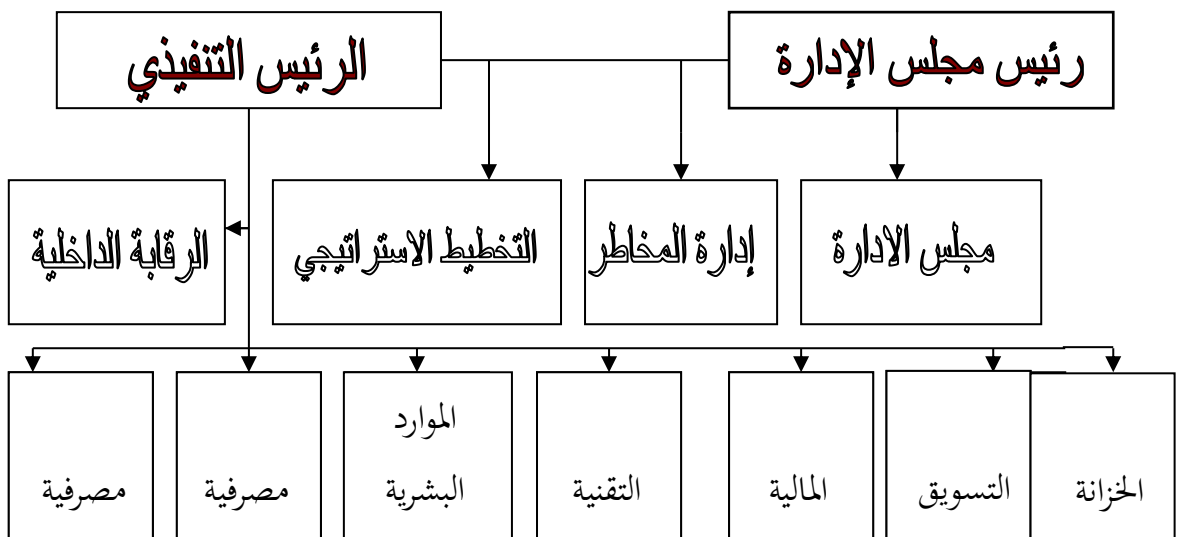
يوجد في البنك الإسلامي هيئة للرقابة الشرعية لتراجع أعمال المصرف وفقاً للشريعة الإسلامية ، كما قد يلحق به قسم خاص بالزكاة ، وهذه الأقسام غير موجودة في البنوك التجارية ، كذلك يمثل قسم القروض أهم قسم في البنوك التجارية بينما يمثل قسم الاستثمار أهم قسم في البنوك الاسلاميه .

الهدف العام من التنظيم في أي مؤسسة تتمثل في:

إعادة ترتيب الموارد المتاحة لرفع الكفاءة الإنتاجية لهذه المؤسسة. ولتحقيق هذا الهدف يتم اختيار الهيكل الإداري والتنظيمي المناسب الذي يستطيع تنفيذ المهام والتعليمات من خلال وجود عدة إدارات ودوائر.

الهيكل التنظيمي يبني على الأسس والمبادئ العلمية التالية :

- **التسلسل الهرمي :** أي وجود رئيس واحد لكل مرؤوس وذلك لتفادي تضارب الصلاحيات بين الموظفين.
- **المرونة :** حيث يتم الفصل بين الوظيفة والشخص الذي يشغلها ، فقد تتطلب إحدى الوظائف أكثر من شخص أو لا تستدعي وظيفة شخصا للعمل وقتا كاملا ، وذلك في بعض الوظائف قد يكون عملها ليس على مدار الوقت وإنما جزئي من الوقت وبالتالي تغطي بالزمن المحدد لتغطيتها ومن ثم انتقال الموظف للإدارة الأخرى لإكمال الوظائف لدى تلك للإدارة .
- **التخصص :** بالفصل بين وظائف النشاطات المختلفة ليقوم كل شخص بأعمال ذات طبيعة واحده .
- **تفويض السلطة :** بتفويض الرئيس ببعض سلطاته لمؤسسية حتى يجعل وقته أكثر إنتاجية بالتخلص من الأعمال الروتينية .



هنا يتكون الهيكل التنظيمي من رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي.

هناك مجموعة من الإدارات : إدارة المخاطر ، التخطيط الاستراتيجي ، والرقابة الداخلية ، وذلك لكي يضمن المصرف أن جميع العمليات التي يقوم بها هؤلاء الموظفون مبنية على معايير وأسس معينة وذلك لتجنب أي مخاطر قد تحدث في المستقبل .

الإدارات الوسطى وتمثل في :

○ التسويق والعلاقات : تنفيذ الحملات الدعائية والإعلامية للمنتجات الجديدة التي تنتجها تلك البنوك لكي يتعرف عليها العملاء فيتوجب على هذا البنك القيام بعملية دعائية وتسويقية .

○ الخزانة والاستثمار : إجراء عمليات بيع وشراء العملات الأجنبية وربط الودائع وكذلك الاستثمارات وإدارة المحافظ الاستثمارية وتنفيذ المضاربات .

○ الإدارة المالية : إدارة وتدقيق الحسابات وإعداد القوائم المالية من أرباح وخسائر وقائمة المركز المالي.

○ التقنية والعمليات : تقديم المساندة للفروع والإدارات الأخرى سواء فيما يتعلق في مراجعة وتدقيق العمليات المالية أو تقديم الحلول التقنية المناسبة لتلك الإدارات .

○ الموارد البشرية : تعتبر من أهم الدوائر والأقسام داخل البنك وذلك لان الجزء البشري هو من يجلب المال وليس العكس لان كل ما كان الموظف مؤهلاً تأهيلاً كاملاً باستطاعته معرفة كيفية التعامل مع هذه الأموال ، كيفية الاستفادة من العمليات الاستثمارية ، كيفية القيام بعمليات دراسات الجدوى عند وجود عمليات إنشائية لمشاريع مستقبلية سواء للبنك أو لمعاملين أو لمن يرغب تقديم خدمات لهم ولديهم رؤوس أموال كافيها أو أنهم يرغبون بعمليات المضاربة والمشاركة مع البنك .

○ مصرفية الأفراد : وهي إدارة الفروع وتقديم الخدمات لهؤلاء الأفراد لفتح حسابات لهم من عمليات تمويلية كما ذكرنا في العمليات التمويلية السابقة من الممكن أن يمول هذا الفرد بالسلع الاستهلاكية مثل السيارات والمنزل وخلافة .

○ مصرفية الشركات : هي إدارة حسابات وعلاقة المؤسسات الداخلية ، كيفية التعامل مع هذه المؤسسات وكيفية رغبة إحدى المؤسسات المصرفية في عمليات التأجير التشغيلي لجزء من السلع التي تمتلكها هذه المؤسسات ، كيفية التعامل مع هذه الشركة وقبل الاتفاق على إعطاء الشركة هذه السلعة التشغيلية يتوجب على المصرف معرفة مقدرة هذا الشخص طالب العملية التشغيلية على سداد المبالغ وقيمة إيجار العملية التشغيلية ، و ماهي المهام التي سوف يقوم بها صاحب الطلب ، ماهو رأس مال صاحب الطلب لكي يتسنى للبنك معرفة مقدرة هذه الشركات الخاصة لاسترداد أو لاسترجاع المبالغ المؤخذة من البنك .

بشكل مختصر : هذه الدوائر المختلفة سوف ترفع عند رغبتها بعمليات إدارية للرئيس التنفيذي ، الرئيس التنفيذي بدوره يقوم بالعمليات الدراسية ومن ثم يقوم بعمليات رفع المعاملات هذه إلى مجلس الإدارة ، مجلس الاداره بدوره يقوم بالعملية التشريعية أي انه يقوم بإرسال خطابات معينة للرئيس التنفيذي ، وان الإدارات الخاصة تحتاج إلى عمليات تغيير من كذا إلى كذا.

الرئيس التنفيذي من صلاحياته العمليات التنفيذية.

العمليات التشريعية من صلاحيات مجلس الإدارة وذلك بالعمليات التصويتية.

ومجلس الإدارة يمكن أن يكون مرشحا من قبل صاحب البنك ، هذا فيما يتعلق في الهيكل التنظيمي ، والوظائف الهامة لكل دائرة من الدوائر.

أهم الدوائر تنطوي تحت ادارته المخاطر والتخطيط الاستراتيجي ولكي لا يكون هنالك أزمات مالية يتوجب على إدارة المخاطر دراسة احتمالات الخطر التي من الممكن تحدث مستقبلا وبالتالي يتوجب على هذه الاداره معرفة كل صغيرة وكبيره داخل البنك وكذلك بالنسبة للتخطيط الاستراتيجي يجب أن يكون هنالك تخطيط استراتيجيا بالنسبة للمصرف بأكمله وماهي الرؤية المستقبلية لهذا خمس سنوات قادمة .

الدوائر المتوسطة مثل دائرة التسويق والعلاقات والخزانة والاستثمار والمالية والتقنية والعمليات والموارد البشرية ومصرفية الأفراد ومصرفية الشركات ، يتوجب عليهم هنا أن يضعوا تخطيطاً تكتيكياً وهذا التخطيط التكتيكي يجب أن يرفع إلى الرئيس التنفيذي بالتنسيق مع ادارة التخطيط الاستراتيجي وذلك لكي يتسنى على الادارة الإستراتيجية بناء رؤيتها المستقبلية على أن لا تقل عن خمس سنوات بينما الخطط التكتيكية من العادة ألا تزيد عن سنة وهي

خطط قصيرة الأجل ومن ثم تضمن هذه الدوائر المختلفة عملها خلال هذه الفترة بشي من الأمان.
هنا نقطة مهمة يجب أن لا تكون الإدارات منفصلة عن بعضها البعض فهي ليست متباعدة وإنما هذه الإدارات مكتملة لبعضها البعض.

الخدمات المصرفية التي تقدمها المصارف

- **خدمه الصرف** : هي بيع وشراء العملات:

وتستخدم في الاعتمادات المستندية , وتسديد الالتزامات بين المصرف الداخلي والمصرف الخارجي وهي جائزة شرعا مادام أمر الصرف يتم فوراً دون تأجيل بين المصرفين .

كذلك من الممكن أن يكون هنالك بيع لهذا العملات للأفراد أو الشركات وهذا المصرف يقوم بعمليات هذا الجزئية أما انه يتقاضى عمولة أو تكون العملية الربحية لهذا البنك هي بفارق الأسعار بين العملة المشتراه والعملة التي قام ببيعها.

- **السحب على المكشوف** :

تستخدمه المصارف التقليدية . في حال حصوله في المصارف الاسلاميه : ويعد قرضاً حسناً ولمده معينة.

(هذه العملية من الممكن أن تتم في المصارف الإسلامية وتعد قرض حسناً ولمده معينة .

ولكن بالمصارف التقليدية فهنالك اتفاقه بين المودع هذه المبالغ أو صاحب الحساب وبين البنك في حاله سحبك أيها العميل لمبالغ

معينه لفترة تزيد عن 45 يوم سوف يُستقطع منك فوائد معينه.

- **بطاقات الفيزا** : يتقاضى المصرف رسوما تتمثل في :

تكاليف إصدار البطاقة , ورسوم تدفع للشركة الدولية .

في حاله السحب النقدي :-

البنك التقليدي يتقاضى فائدة المصرف الإسلامي يشترط عدم استخدامها في السحب النقدي : إلا في أضيق الحدود وفي حاله

استخدامها من قبل العميل تعتبر قرض حسن .

- **بطاقة الائتمان** : هي : مستند يعطيه مُصدره لشخص طبيعي , أو اعتباري , بناء على عقد بينهما يمكنه من سحب النقود , وشراء السلع

, والخدمات , ممن يعتمد المستند , دون دفع ثمن حالاً لتضمنه التزام المصدر بالدفع .

فائدتها لحاملها "العميل" :

1) انه يستحق بموجبها قرضاً من البنك إما على هيئة الوفاء بما عليه من حقوق "ديون" ناتجة عن تعامله بهذه البطاقة أو على هيئة نقد

يحصل عليه العميل في حالة سحبه على المكشوف بواسطتها .

2) هناك فوائد أخرى لبطاقة الائتمان تشارك معها فيها في بطاقة الصراف الآلي ومنها :

- سهوله التعامل بها , والاستغناء بها عن حمل النقود .

- إمكان السحب النقدي بها .

- إمكان تسديد الفواتير بها .

فائدتها للمصرف "البنك" :

1- توظيف المصرف أمواله من خلالها بالائتمان.

2- كسب عدد كبير من العملاء حاملي بطاقته الصادرة عنه .

3- فتح المتعاملين بها حساباً جارياً لدى المصرف لتسوية ما يتم بواسطتها من معاملته .

4- ما يحصله البنك من عوائد من خلالها على هيئة رسوم وعمولة وفوائد .

الفرق بينها وبين بطاقة الصرف الآلي :

- **بطاقة الصرف الآلي** لا يقترض البنك العميل من خلالها , بل استخدامها مرتبط بوجود رصيد في الحساب الجاري .
- **أما بطاقة الائتمان** فإن البنك يقترض العميل في حال استخدامها , وقد انكشف حسابه .

ولكي يكون هناك أمان لدى البنك يحدد أرصدة معينة بمثابة السحب على المكشوف ألا تزيد على قيمة معينة بناء على شخصية العميل أو الشركة أو التعاملات السابقة من قبل العميل مع البنك و من حق العميل إيقاف البطاقة في حالة عدم سداد المبالغ التي تم سحبها من هذه البطاقة وتم دفعها للشركات الخاصة من خلال هذه البطاقة.

حكمها :

- إذا كان فيها شرط الزيادة "الفائدة" فإنه يمنع التعامل بها , لاشتمالها على شرط الربا.
- في حال كونها إصدار هذه البطاقة من قبل المؤسسات والمصارف الإسلامية فان المصارف الإسلامية لا تتقاضى عليها فوائد ربويه وإنما تتقاضى رسوم إصدار وبالتالي تعتبر هذه الرسوم رسوم خدمية ومن حق المصرف اخذها.

بطاقات الائتمان :

يجوز التعامل ببطاقات الائتمان التي لا تتضمن قرضا , إذ أن حامل البطاقة يكون له رصيد في المصرف والمصرف يكون مدينا واستعمال البطاقة من قبل العميل ما هو إلا حوالة للحقوق المالية التي تترتب عليه والحواله على المدين جائزة.

الشيكات السياحية : هي شيكات تصدرها بنوك أو شركات ماليه كبيره لتلبية رغبات وحاجات المسافرين والسياح وتصدر بجميع العملات وهي مقبولة للصرف لدى جميع البنوك والصرافين في أنحاء العالم.

تمتاز بعدم التقادم كونها لا تحمل تاريخ للإصدار أو الصرف . بمعنى أن حامل الشيكات باستطاعته الاحتفاظ بالشيكات لفترة زمنية طويلة ومن حقه بعد ذلك عمليه صرف هذه الشيكات .

الشيكات السياحية كانت تستخدم قبل صدور البطاقات الائتمانية و لكن بعد صدور البطاقات الائتمانية قل بعض الشيء من استخدام الشيكات السياحية وعاده تستخدم الشيكات السياحية بدل من أن يقوم طالب هذه الشيكات بدل من حمله للمبالغ النقدية في عمليه سفره قد تتعرض المبالغ للسرقة بينما الشيكات السياحية سارق هذه الشيكات لا يستفيد منها لأنها على شقين لا يستطيع صرفها إلا المصدر له بها.

المقاصة : تسوية الشيكات بين البنوك لدى غرفه المقاصة في البنك المركزي لتأمين عمليه الانتقال الفعلي للأموال بتحصيل حقوق كل مصرف تجاه الآخر بعيد عن المخاطر "غرفة المقاصة لدى البنك المركزي"

يقوم قسم المقاصة في البنوك التجارية بتسوية المعاملات المصرفية التي تتم بين البنك والبنوك الأخرى ويتلقى نوعين من الشيكات :

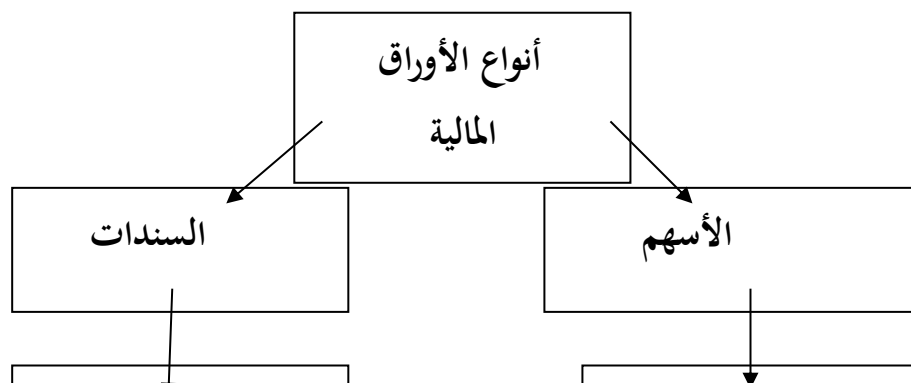
- 1- شيكات مقدمه من عملاء البنك ومسحوبة على عملاء بنوك أخرى "إيداع بشيكات خارجية "
- 2- شيكات مقدمه من بنوك أخرى ومسحوبة على عملاء البنك "سحب بشيكات خارجية " العملية العكسية فتكون من شيكات داخلية لعملاء خارجيين .

الأوراق المالية

أنواع الأوراق المالية :

2 السندات "ذات فائدة ثابتة"

1 الأسهم "ذات عائد سنوي"



- تعتبر السندات ربويه إن لم تكن مشرعه بشكل إسلامي وذلك لكونها تتقاضى فائدة سنوية ومضمونه التحقيق .
- بينما الأسهم فهي ذات عائد سنوي ومن الممكن أن لا يكون هناك عائد ومن الممكن أن تقل ومن الممكن أن تخسر .
- والسندات مضمونه التحصيل , ولكونها مضمونه التحصيل و فائدة ثابتة سنويا فهي محرمة شرعا .
- الخدمات المصرفية على الأسهم المالية :

خدمات الأسهم:

- 1 _ حفظ الأسهم.
- 2 -بيع الأسهم .
- 3 -الاكتتاب.
- 4 -صرف أرباح الأسهم .

حفظ الأسهم : "حفظ الأسهم في حسابات استثماريه بأسماء حاملي الأسهم لدى البنك"

بيع الأسهم :

الاكتتاب : "إصدار الاكتتابات الاولييه وتحصيل المبالغ لإصدار الاكتتابات الأولية حيث هذا البنك يتولى تغطيه الإصدارات ومن ثم المشتري أو المكتتب يقوم بعملية الإيداع لدى البنوك فهذه خدمه تقدمها البنوك .

صرف أرباح الأسهم :

في حاله كون الشركات لديها ربح معين وحققت أرباح معينه وبالتالي من حق حاملي الأسهم الحصول على هذه الأرباح و الأرباح توزع من قبل المصارف حسب الاتفاقية بين الشركة صاحبة الأسهم أو الشركة المساهم بها هذا العميل والبنك المتفق معه.

الخدمات المصرفية الحديثة :

يمكن للمصارف أن تقوم بأعمال:

- الوساطة
- السمسرة.
- تقديم الاستشارات الفنية.
- إدارة الصناديق الخاصة.
- القيام بعمل دراسات الجدوى للمشاريع والشركات.
- إدارة أعمال وممتلكات العملاء.
- تمويل المساكن الشخصية.
- توزيع الزكاة لمستحقيها.
- الاستشارات.
- عمليات الصرف.
- عمليه المقاصة
- خدمة الشيكات السياحية.
- خدمه بيع وشراء الأسهم .
- الاكتتابات الاولييه.

الخدمات التي تقدمها البنوك التقليدية

فتح الحسابات الجارية وحسابات التوفير :

الحسابات الجارية :

عبارة عن حساب دائن يعطي للمتعامل مع المصرف الحق في الإيداع به او السحب منه في أي وقت يشاء, نقدا أو بشيكات، أو بإيصالات سحب نقدية على شبك الصرف، أو من الصراف الآلي.

- الحساب الجاري قرض تحت الطلب لا يتحمل المتعامل أية خسائر, وبالمقابل لا يستحق أية أرباح أو عوائد. ويلتزم المصرف بدفع جميع المبالغ التي بالحساب لصاحبها وقت طلبه.
 - الوديعة المصرفية او المال الموضوع لدى المصرف هو الذي ينشئ الحساب الجاري,
 - الحساب الجاري عبارة عن قائمة تقيّد بما المعاملات المصرفية المتبادلة بين العميل والمصرف.
 - الحسابات الجارية او تحت الطلب هي حسابات ليس هدفها الاستثمار وانما هي حسابات لغرض حفظ الاموال وصيانتها من السرقة او الهلاك, او لغرض تسهيل التعامل التجاري والمعاملات المصرفية الاخرى.
- يسمى الحساب الجاري بهذا الاسم، لان طبيعته تجعله في حركة مستمرة من زيادة بالاداع او نقصان بسبب ما يطرأ عليه من قيود بالسحب والايدياع فتغير من حاله بحيث لا يبقى على صفة واحدة.

طرق المصارف في التعامل مع الحسابات الجارية, ويمكن حصرها في اربعة طرق:

الأول: الا يتقاضى المصرف اية اجور مقابل خدمة فتح الحساب وما يتبعه من خدمات، كإصدار الشيكات، وبطاقة السحب الآلي، وغيرها.

الثاني: أن يتقاضى المصرف أجورا مقابل خدمة فتح الحساب الجاري، وما يتبعه من خدمات.

الثالث: أن يتقاضى المصرف فوائد للعميل مقابل ما سبق إذا نقص رصيد العميل في الحساب عن مبلغ محدد.

الرابع: أن يمنح المصرف فوائد للعميل مقابل وجود المبلغ في الحساب، وبعضها يشترط مبلغا معيناً لاجل منح الفوائد، وهذا هو المعمول به في البنوك الربوية.

حساب الادخار الاستثماري, او حساب التوفير

فتح حساب في المصرف مع تفويضه بالاستثمار، وتقيّد عمليات السحب والايدياع بدفتر لدى المتعامل، ويحق له الايدياع في اي وقت، وتقبل الايدياعات نقدا، او بشيكات تحت التحصيل، او بتحويلات.

- ويتم استثمار الاموال المودعة في هذا الحساب على اساس عقد المضاربة المطلقة، ويبذل المصرف قصارى جهده لتحقيق المصلحة المشتركة بينه وبين المتعاملين معه.
- وتحسب الارباح على اقل رصيد خلال الشهر.
- ويحق للمتعامل السحب مرة واحدة فقط خلال الشهر، ولا يشارك المبلغ المسحوب في الاستثمار خلال شهر السحب.
- ويمكن لاصحاب هذه الحسابات السحب من حساباتهم والايدياع بها والتحويل الى غيرها من الحسابات عن طريق الصراف الآلي وباي فرع من فروع المصرف وعلى مدار الساعة مثلها مثل الحسابات الجارية ولكن حسب الاتفاق بينك وبين العميل.
- تبدأ مشاركة المبالغ المودعة في الاستثمار اعتباراً من أول يوم في الشهر التالي لشهر الايدياع.
- اما المبلغ المودعة في اليوم الاول من الشهر فانها تشارك في الاستثمار في الشهر نفسه.
- ويوزع الربح بين المصرف (المضارب) والمستثمر (صاحب المال) حسب النسبة المتفق عليها في العقد بين الطرفين وقت طلب فتح الحساب ضمن الخيارات المطروحة، ويخطر صاحب الحساب بأية تغييرات (اضطرابية) لهذه النسبة.

الودائع الاستثمارية:

يقبل المصرف الايدياعات في حسابات استثمار، للراغبين بانفسهم او بواسطة من ينوب عنهم بصفة رسمية، وتحدد مدة استثمار الوديعة طبقاً لرغبة المودع ثلاثة او ستة او تسعة شهور او سنة او أكثر.

- الوديعة تتجدد تلقائياً والشروط المتفق عليها مسبقاً ما لم يخطر احد الطرفين (المصرف او المودع) الاخر خطياً قبل شهر من تاريخ انتهاء الوديعة.
- ولا يجوز سحب الوديعة قبل انتهاء المدة المتفق عليها.
- وتبدأ مشاركة الوديعة في الاستثمار اعتباراً من اليوم الأول والعاشر والعشرين من الشهر الذي تم فيه الايدياع.
- ويوزع الربح حسب النسبة المتفق عليها في عقد المضاربة (طلب فتح الحساب) بين المصرف وصاحب الوديعة.
- ويخطر المصرف المتعاملين معه بأية تغييرات (اضطرابية) في هذه النسبة المتفق عليها.

من الخدمات التي تقدمها المصارف خدمة الدفع من الغير وخدمة تحصيل الاوراق التجارية.

أشكال وسائل الدفع: الكمبيالة , السند لأمر , الشيك .

خصائص الورقة التجارية:

- 1- تصرف شكلي
- 2- قابلية الورقة للتداول بالطرق التجارية.
- 2 محل الورقة مبلغ من النقود معين المقدار.
- 3 الكفاية الذاتية (كافية بذاتها للدلالة على مضمون الحق الثابت فيها)
- 4 وحدة الدين ووحدة الاستحقاق(الالتزام بدفع مبلغ واحد وليس مبالغ تدفع فترات)
- 5 الورقة التجارية أداة وفاء تعني عن استعمال النقود
- 6 فيما عدا الشيك. اداة ائتمان تمنح المدين اجلا لسداد الالتزامات
- 7 استقلال التوقيعات

الكمبيالة

- هي أمر كتابي من الساحب (البائع) الى المسحوب عليه (المشتري) بدفع المبلغ معين الى المستفيد (قد يكون الساحب نفسه او اي شخص اخر يعينه الساحب) في تاريخ معين او بعد زمن معين يجب على المسحوب عليه ان يقبل الكمبيالة بالتوقيع عليها.
- بذلك نفترض الكمبيالة وجود ثلاثة اشخاص هم الساحب والمسحوب عليه والمستفيد.
 - كما نفترض قيام علاقة بين اطرافها, فهناك علاقة مديونية بين الساحب والمسحوب عليه يكون فيها الاخير مدينا للاول وتجزئ للساحب اصدار الامر له بدفع دينه كله او جزء منه الى شخص ثالث هو المستفيد ,
 - كما توجد علاقة اخرى بين الساحب والمستفيد يكون فيها الاول مدينا للاخير فيفي دينه باحالة دائنه على مدينه والمسحوب عليه, بينما تنشأ عن الكمبيالة ذاتها علاقة بين المسحوب عليه والمستفيد.

كمبيالة

مبلغ: ريال سعودي

الى: (اسم المسحوب عليه)

وعنوانه:

اندفعوا بموجب هذه الكمبيالة لـ (المستفيد)

المبلغ الموضح أعلاه وقدره:

في: / / (تاريخ الاستحقاق)

توقيع الساحب:

الاسم:

العنوان:

ضمانات تحرير الكمبيالة:

- مقابل الوفاء
- القبول بين كل من المشتري والبائع
- الضمانات الاحتياطية في حالة وجود شك معين بين البائع والمشتري
- ان يكون لديه ضمانات معينه بالتضامن بين جميع الموقعين بالوفاء بقيمة الكمبيالة.

أسباب انقضاء الالتزام الثابت بالكمبيالة:

لكي يقال ان هذه الكمبيالة انتهت وحصل السحب على حقه او المستفيد الاخير وهو البنك على حقه وهو:

- الوفاء في معاد الاستحقاق.
- السقوط بالنسبة لبعض الموقعين.
- عدم سماع اي شكوى على المسحوب عليه .

وبالتالي هنا تكون العملية قد انتهت وهذه الكمبيالة قد سددت قيمتها الى المستفيد النهائي للمستفيد النهائي اما ان يكون كما ذكرنا هو الساحب او هو البنك بعد استقطاعه.

هنا جزئية مهمة: في حالة عدم سداد المسحوب عليه للقيمة وقد ظهرت هذه الكمبيالة الى احد البنوك واتى تاريخ الاستحقاق ولم يسدد المسحوب عليه القيمة لهذا البنك يتحمل هذا الشئ الساحب وهو المستفيد الاول او البائع هو الذي يتحمل قيمة السداد للبنك وليس المسحوب عليه.

لان البنك قد ضمن الساحب ولم يضمن المسحوب عليه بينما الساحب قد ضمن المسحوب عليه وبالتالي هنا علاقة بين كلا من الساحب والمسحوب عليه وبين المستفيد وبين الساحب في حالة عدم وفاء المسحوب عليه في عملية السداد في الوقت المستحق وبالتالي يتحمل المسؤولية الساحب وليس البنك وبالتالي يقوم بعملية سداد هذه القيمة.

السند لأمر

هو ورقة تجارية تحرر بين شخصين لإثبات ذمة مالية وحيدة فهو عبارة على وثيقة يتعهد بموجبها شخص معين لدفع مبلغ ما لشخص آخر في وقت لاحق يسمى تاريخ الاستحقاق وبالتالي فسنجد لأمر يعتبر وسيلة قرض حقيقية حيث يبقى المدين ينتظر مدة الاستحقاق حتى يسدد ما عليه.

أمام حامل هذه الورقة طريقتين:

- إما أن ينتظر تاريخ الاستحقاق.
- إما أن يتقدم قبل تاريخ الاستحقاق إلى اي بنك يقبل هذه الورقة فيتنازل له عليها مقابل السيولة ولكنه في المقابل عليه ان يخسر مبلغ معين يسمى بمبلغ الخصم وهو أجرة تنازل البنك عن السيول.

شكل السند لأمر

صناديق الامانة

ممنوع لأمر

في: / / ١٤ هـ مبلغ: ريال سعودي

أتعهد بأن أدفع بموجب هذا السند: (اسم المستفيد)

المبلغ الموضح أعلاه وقرره

في: / / ١٤ هـ (تاريخ الاستحقاق)

توقيع المحرر:

الاسم:

العنوان:

الشيك:

الشيك صك مكتوب وفق شكل حدده النظام, يتضمن أمرا من الساحب أو المحرر إلى المسحوب عليه "بنك" بدفع مبلغ معين من النقود بمجرد الاطلاع على الصك إلى المستفيد أو لأمرة او لحامله أو لأمر الساحب نفسه.

• تحويل الأموال في الداخل والخارج :

كيفية تحويل الأموال من المصرف الى احد الأفراد في الخارج او الى احدى الشركات داخل البلد أو خارج البلد, كيفية التعامل مع كيفية منح الائتمان المصرفي أي إقراض هذا الشخص مبالغ محددة وكيفية استرداد هذي المبالغ هل تكون هذي الاستردادات على دفعات أم على دفعه واحده هل يتم مشاركة هذا المصرف مع ذلك المقترض لهذه المبالغ أي لتشغيل هذي البالغ هل هذا المقترض اقترض هذه الأموال لزيادة راس ماله أم انه للعمليات التشغيلية الداخلية لهذه الشركة التي ينتمي إليها.

• مفهوم الائتمان المصرفي.

أصل الائتمان في الاقتصاد هو القدرة على الإقراض .

اصطلاحا: هو التزام جهة لجهة أخرى بالإقراض أو المدائنة.

ويراد به في الاقتصاد الحديث :

ان يقوم الدائن بمنح المدين مهله من الوقت يلتزم المدين عند انتهائها بدفع قيمة الدين فهو صيغة تمويله استثماريه تعتمد على المصارف بأنواعها. يعرف الائتمان بأنه : ((الثقة التي يوليها المصرف لشخص ما سواء أكان طبيعيا أم معنويا , بان يمنحه مبلغا من المال لاستخدامه في غرض محدد , خلال فترة زمنية متفق عليها وبشروط معينه لقاء عائد مادي متفق عليه وبضمانات تكمن المصرف من استرداد قرضه في حال توقف العميل عن السداد))

تعرف القروض المصرفية بأنها: تلك الخدمات المقدمة للعملاء التي يتم بمقتضاه تزويد الأفراد والمؤسسات والمنشآت في المجتمع بالأموال

وفوائدها والعمولات المستحقة عليها والمصاريف دفعه واحده, أو على إقساط في تواريخ محده. ويتم تدعيم هذه الالمصرفي: ديم مجموعه من الضمانات.

• أسس منح الائتمان.

الائتمان المصرفي يجب ان يتم استنادا الى قواعد وأسس مستقرة ومتعارف عليها وهي:

1- توفير الأمان لأموال المصرف: يعني اطمئنان المصرف الى ان المنشأة التي تحصل على الائتمان سوف تتمكن من سداد القروض الممنوحة لها مع فوائدها في المواعيد المحددة لذلك .

2- تحقيق الربح: والمقصود حصول المصرف على فوائد من القروض التي يمنحها تمكنه من دفع الفوائد على الودائع ومواجهة مصاريفه المختلفة وتحقيق عائد على رأس المال المستثمر على شكل أرباح صافيه.

3- السيولة: يعني احتفظ المصرف بمركز مالي يتصف بالسيولة ائتمان. فر قدر كافي من الأموال السائلة لدى المصرف - النقدية والأصول التي يمكن تحويلها الى نقدي هاما بالبيع أو بالاقتراض بضماتها من المصرف المركزي - لمقابلة طلبات السحب دون أي تأخير وهدف السيولة دقيق لأنه يستلزم الموازنة بين توفير قدر مناسب من السيولة للمصرف وهو أمر قد يتعارض مع هدف تحقيق الربحية ويبقى على إدارة المصرف الناجحة مهمة الموازنة بين هدي الربحية والسيولة.

فيقوم كل مصرف بوضع سياسته الائتمانية بعد مراعاة الأسس وطبقا لحاجة السوق , وهي عبارة عن : " إطار يتضمن مجموعه معايير والشروط الارشادية - تزود بما إدارة منح الائتمان المختصه - لضمان المعالجة الموحدة للموضوع الواحد , وتوفير عامل الثقة لدى العاملين بالإدارة بما يمكنهم من العمل دون خوف من الوقوع في الخطأ , وتوفير المرونة الكافية , أي سرعة التصرف بدون الرجوع الى المستويات العليا ووفقا للموقف طالما ان ذلك داخل نطاق السلطة المفوضة إليهم "

• المعايير ومقارنتها بما تم انجازها.

المعايير هي : وحدات للقياس يتم استخدامها لقياس نتائج وجهود النشاطات والعمليات التي تتم في المصرف.

أنواع المعايير :

كمية: مثل تقديم 100 خدمه.

نقدية : مثل ان تكون تكلفة تقديم الخدمة كذا ريال.

نوعية: نوعية الخدمة المطلوب تقديمها.

زمنية: ان يتم تقديم الخدمة في زمن قدرة .

قاعدة: كلما كانت النتائج قريبه من المعايير كان المصرف يسير في الطريق السليم.

هناك نوعان من المعايير:

1- معايير وصفية وكمية لتصنيف مخاطر الائتمان:

أ- المعيار الوصفي (النوعي) لتصنيف مخاطر الائتمان:

يأخذ بعين الاعتبار ستة عناصر. كل عنصر من هذه العناصر يعطي وزن نسبي وذلك كما يلي :

1. العناصر الكمية: مل فيها الشركة 10% .
2. المركز التنافسي 15%
3. الأداء التشغيلي 20%
4. التدقيق النقدي 25%
5. الوضع المالي 15%
6. الإدارة 15%

أي ان هذا النظام يأخذ مجموعه من العناصر ويقوم بدراستها ولا يعتمد فقط على عنصر واحد وهو سمعة العميل وتعامله السابق.

لدينا الجزئية الأولى تتعلق بالصناعة التي تعمل فيها الشركة هل هي من الصناعة الزراعي هام من الحدمي هام من الصناعي هام من النقل أو من أي شركة كانت فبالتالي هنا هذه النسبة بالنسبة للصناعة التي ينتمي إليها هذه الشركة تأخذ بوزن نسبي 10%

المركز التنافسي لهذه الشركة مقارنة بمثيلاتها في نفس القطاع تعطي وزن نسبي نسبتته 15%

الأداء التشغيلي لهذه المؤسسة هل قامت بعمليات التشغيل في السابق وكم كان أدائها التشغيلي مقارنة بمثيلاتها في السوق مقارنة بعمليات الداخلية لدى هذه المؤسسة تأخذ نسبة 20%

أيضا بالتدفق النقدي وهو يأخذ من قائمة التدفقات النقدية لدى هذه المؤسسة أي بقوائمها الختامية وبالتالي يتعرف على التدفقات النقدية الداخلة لهذه المؤسسة والتدفقات النقدية الخارجة وبالتالي هذا المعيار يعطي نسبة 25%

الوضع المالي ككل لهذه المؤسسة ويأخذ من القوائم المالية واستخراج نسب مئوية معينة من هذه القوائم المالية وهي قائمة الأرباح والخسائر وقائمة المركز المالي أو الميزانية وهذا الوضع المالي يعطي نسبة 15%

إدارة هذه المؤسسة يعطي له 15% , فبالتالي لو قمنا بجمع هذه النسب جميعها نجد أنها 100%

وبالتالي يتساهل علي أيها الدارس لعملية منح الائتمان لهذه الشركة كيفية إعطائه بالنسبة للمعيار الوصفي هل هذه المؤسسة منح الائتمان وكيفية إعطائه وفي حالة إعطائه ماهي القيمة التي تعطي له هل يعطي كامل القيمة التي تم طلبها من قبلي أما أنا كمصرف في حالة تخوفي من عمليات السداد أو من عمليات عدم سداد هذه الشركة هاو في حالة أيضا تخوف عدم ربحية هذه الشركة في الوقت القصير فبالتالي يتوجب على عدم إعطاء هذه المؤسسة كامل القيمة التي طلبتها إنما تنخفض بعض الشيء .

ب- المعيار الكمي : يقوم على (6) نسب مالية رئيسيه لكل منها وزن نسبي :

1. صافي رأس المال العامل / إجمالي الموجودات
2. الموجودات السائلة / إجمالي الموجودات.
3. حقوق الملكية / الالتزامات الخارجية.
4. صافي الربح قبل الضرائب / إجمالي الموجودات.
5. إجمالي الموجودات / الالتزامات الخارجية.
6. صافي حقوق الملكية / إجمالي الموجودات الثابتة.

النوع الثاني من المعايير وهو المعيار الكمي : وهذا أيضا يقوم على (6) نسب مالية رئيسيه لكل منها وزن نسبي :

النسبة الأولى تتعلق بصافي رأس المال العامل على إجمالي الموجودات ماهو رأس المال لدى هذه المؤسسة من ضمنها الأصول , ماهي هذه الأصول لدى هذه المؤسسة على إجمالي الموجودات .

النسبة الثانية تتعلق بالموجودات السائلة أو التي يمكن تحويلها من عازل الى سيوله تقسم على إجمالي الموجودات.

النسبة الثالثة تتعلق بحقوق الملكية لهذه المؤسسة مقسمة على الالتزامات الخارجية أي كم من القيم على هذه المؤسسة يتوجب عليها سدادها

لمصادر خارجية قامت بتمويل هذه المؤسسة هل على هذه المؤسسة ديون وكم قيمة هذه الديون التي يلزم هذه المؤسسة سدادها ومتى مطلوبة

على هذه المؤسسة على إجمالي الموجودات لدى هذه المؤسسة على الالتزامات الخارجية

صافي حقوق الملكية / إجمالي الموجودات الثابتة. {

• **معايير منح الائتمان:**

طريقة 5Cs وهي أشهر الطرق وتحتوي على (5) بنود:

1- **الشخصية:** ويجب على المصرف معرفة شخصية الشركة طالبة الائتمان وهي الركيزة الأكثر تأثيرا في المخاطر التي تتعرض لها المصارف.

2- **المقدرة:** وتعني باختصار قدرة العميل على تحقيق الدخل

3- رأس المال: يعتبر رأس مال العميل احد أهم أساس القرار الائتماني وعنصرا أساسيا من عناصر تقليل المخاطر الائتمانية باعتباره يمثل ملاءة العميل أي مقدرة هذا العميل على السداد وقدره حقوق ملكيته على تحقيق تغطية القرض الممنوح له فهو بمثابة الضمان الإضافي في حالة فشل العميل في عمليات التسديد. وهناك قاعدة (إذا كان رأس المال كبير انخفضت المخاطر الائتمانية) فبالتالي في حالة قدوم أي شركة تطلب منح الائتمان وكان رأس مال هذه الشركة كبيرا فبالتالي سوف تقل مخاطر الائتمان بالنسبة للبنك أو بالنسبة للمانح لهذا الائتمان ولكن في (حاله انخفاض رأس مال لدى هذه الشركة طالبة الائتمان فبالتالي هنا المخاطرة سوف تزيد و يتوجب على البنك اخذ احتياطاته وكيفية التعامل مع هذا النوع من الشركات) .

المصادر الداخلية لهذه المؤسسة في رأس مالها :

تشمل كل من رأس المال المستثمر , والاحتياطيات المكونة , والأرباح المحتجزة , ويجب أن يكون هناك تناسب بين مصادر التمويل للعميل المقترح الذاتية , وبين الاعتماد على مصادر التمويل الخارجية
المصادر الخارجية وهي عن طريق:

- الاقتراض

- طرح أسهم للاكتتاب

- إصدار السندات

4- الضمان "التغطية": في حالة أن إحدى الشركات قامت بطلب الائتمان يتوجب على هذا المصرف إصدار ضمانات معينه وذلك لكي تضمن القيمة أنها سوف ترد بالإضافة إلى المصاريف التي قامت بصرفها لمنح هذه الشركة هذا الائتمان.

5- الظروف المحيطة: سواء الظروف المحيطة لهذا الشركة عن قرب أو عن بعد والظروف المحيطة لها من الناحية الاجتماعية من الناحية السياسية لهذه الشركة التي تنتمي إليها.

طريقة التجربة السابقة:

1- التاريخ الافتراضي للقرض: ماهو تاريخك أيها المقترض أو الشركة طالبة الائتمان وهل قامت هذه الشركة بعمليات اقتراض من الغير وكيف قامت بعمليات اقتراض من الغير وكيف قامت بعمليات السداد وهل التزمت بعمليات سداد الأموال التي قامت بإقراضها في السابق وفي المواعيد المحددة أم أنها ماطلت المقترض ولم تقم بعمليات السداد في الأوقات المحددة.

2- الأداء الائتماني للقرض: هل تم منحه ائتمان من هذا المصرف في السابق وكم القيمة التي منحت له وهل قام بعملية سدادها في الوقت المتفق عليه بين هذه المؤسسة وبين تلك.

طريقة LAAP:

1- السيولة: ليست سيولة المصرف وإنما السيولة لدى الشركة طالبة الائتمان أو طالبة القرض.

2- النشاط: هل هو صناعي أو زراعي أو في الاتصالات .. فيتوجب على المصرف فهم نشاط المؤسسة قبل منح المؤسسة الائتمان.

3- الربحية: هل هذه المؤسسة حققت أرباح خلال الفترات الماضية وكم من هذه الأرباح حققتها

4- التوقع: مدى توقعك أيها البنك لهذه الشركة أنها تحقق أرباح.

طريقة التحليل المالي :

1- الميزانية

3- قائمة التدفق المالي

2- قائمة الأرباح والخسائر

4- النسب المالية

يتوجب على دارس منح الائتمان النظر الى القوائم المالية للشركة طالبة الائتمان واستخراج النسب المثوية لمعرفة مدى إمكانية هذه المؤسسة من عمليات سداد هذا القرض في المستقبل .

طريقة 5Ps:

1- الشخص: مدى مقدرة هذه الشخصية بعمليات السداد

2- المنتج: ماهي المنتجات التي تنتجها هذه الشركة طالبة الائتمان

3- الدفع: مدى مقدرتها لعملية الدفع هل هي متمكنة من عمليات سداد المبالغ أو لا ؟

4- الحماية: وذلك في حالة ان هنالك تامين معين ا وان هنالك ضمانات معينة يتوجب على المصرف أخذها على هذه الشركة وذلك

لضمان حقيقي لعملية الائتمان

5- المقابلة: لمقابلة الأشخاص الممثلين للشركات طالبة الائتمان وذلك معرفة تاريخ المؤسسة الماضي وذلك مدى إمكانية هذه المؤسسة

مستقبلا وماهو الغرض من عملية الاقتراض.

• العوامل المؤثرة في اتخاذ القرار الائتماني:

هناك مجموعة عوامل مترابطة ومتكاملة تؤثر اتخاذ القرار الائتماني في أي مصرف من ضمن هذه العوامل:

(أولاً) العوامل الخاصة بالعميل: وهذه تعتمد على مجموعة من المعايير وهي: الشخصية و رأس المال وقدرته على إدارة نشاطه وتسديده, والضمانات المقدمة من قبل هذه المؤسسة و الظروف المحيطة لدى هذه المؤسسة. ولكي تتخذ إدارة منح الائتمان داخل هذا المصرف قرارا ائتمانيا صحيحا يتوجب عليها دراسة هذه البنود دراسة تفصيلية ومن ثم بناء على النسب السابقة التي ذكرناها إلى أي قطاع تنتمي هذه المؤسسة وضعها المالي السابق أو تاريخها المالي.

(ثانياً) العوامل الخاصة بالمصرف: وهذه يتوجب على المصرف أن يكون لديه درجة سيولة عالية لكي يقوم بعملية منح الائتمان وذلك لان السيولة لها جزئيتين أو أنها مهمة لدى البنك وذلك لعنصرين أساسيين وهي:

1. لتلبية طلبات المودعين للسحب من الودائع التي تم إيداعها من قبلهم خلال فترات ماضيه , أيضا يتوجب على البنك خذ الحيطة والحذر في السحوبات الفجائية التي قد تحدث من قبل عملاءه .

2. تلبية طلبات الائتمان أي القروض والسلفيات لتلبية احتياجات المجتمع وذلك لأن كما ذكرنا في السابق أن احد أهداف إنشاء هذه المصارف هو التنمية الاقتصادية والاجتماعية لكي تتمكن أيها البنك من عملية التنمية الاقتصادية والمساهمة في تنمية هذا المجتمع وهذا البلد يتوجب عليك أن يكون لديك سيولة كافية وذلك لتغطية مصدريين أساسيين وهما: السحوبات التي قد تحدث من المودعون و منح الائتمان وذلك للمساعدة في عمليات التنمية الاقتصادية .

أيضا يتوجب على المصرف أن يكون لديه (سياسات) و (استراتيجيات) داخل إدارة منح الائتمان وان تكون واضحة لجميع موظفي إدارة منح الائتمان وذلك لكي يتسنى لهم معرفة ما هي المخاطر التي من الممكن أن تحدث في حالة إعطاء (س) من الشركات قرض معين أو منح ائتمان معين في حاله عدم إعطائه , ما هي الخسارة التي من الممكن , أو عدم الربحية التي لن تحصل عليها المصرف في حالة عدم إعطاء هذه الشركة طالبة المنح الائتمان فبالتالي هنا من الممكن أن يكون فوات للفرص التي قد تواجهها هذه البنوك من طلب منح الائتمان فبالتالي يتوجب عليها دراسة الشركة دراسة وافيه لمعرفة هل هذه الشركة تستحق منح الائتمان وبحال استحقاقها ما هي الضمانات التي يتوجب على المصرف أخذها على هذه الشركة , وفي حاله عدم

استحقاقها يتوجب على البنك أيضا معرفة لماذا لا يعطيها هذا الائتمان وفي حالة عدم إعطائي إحدى الشركات منحا للائتمان فبالتالي لأحظ انك من الممكن أن تفوت فرصة يمكنك (أي البنك) تحقيق أرباح من خلالها .

(ثالثاً) العوامل الخاصة بعملية التسهيل الائتماني: ويمكن حصر هذه العوامل بمجموعه من البنود:

- 1) الغرض من عملية التسهيل: هل لإنشاء شركة جديدة أو لعملية تشغيلية لشركة قائمة وهل الغرض من هذه العملية زيادة في الإنتاجية مثلا للشركات الصناعية أو الإنتاجية أو أن الغرض من منح هذا الائتمان العملية التوسعية أي زيادة فروع هذه الشبكة , يتوجب على البنك معرفة ما هو الغرض من عملية التسهيل .
- 2) المدة الزمنية التي يستغرقها القرض أو التسهيل: ومدى إمكانية هذه الشركة من عملية السداد وهل سوف تتم عملية السداد على دفعة واحدة أم دفعات .
- 3) مصادر السداد التي سيقوم العميل بها: هل هي من مصادر ربحية أو م مصادر أخرى, فيتوجب على المصرف معرفة ما هو المصدر الذي سوف تتخذه هذه الشركة لسداد الدين .
- 4) طريقة السداد لدى هذه المؤسسة لذلك المصرف مانح الائتمان , يتوجب على المصرف معرفة متى سوف تتم عملية السداد , حجم مبلغ هذا القرض (كلما كان المبلغ عالي كلما كانت المخاطرة عالية بالنسبة للبنك).
- 5) نوع التسهيل المطلوب
- 6) حجم مبلغ هذا القرض أو التسهيل.

• هناك مجموعة من السياسات لإدارة المخاطر الائتمانية تتمثل في مجموعة من العناصر أولها :

أولاً سياسات إدارة المخاطر البنينة الأساسية:

يتوجب على البنك قبل منح الائتمان لأي شركة طالبة الائتمان :

- 1) تحديد أنواع التسهيلات الائتمانية, كم من المبالغ من الممكن أن أقوم بإقراضها للغير وما هي الشركات التي من الممكن أن اقترضها.
- 2) تحديد أنواع الأنشطة, هل هي صناعية, تجارية, زراعية, و خلافه .
- 3) أنواع المنتجات التي تنتج من قبل هذه المؤسسات هل المنتجات حصريه أي أنها منتجات لا ينتجها إلا هذه الشركة أم أن هنالك مجموعة من المنتجات تنتجها هذه الشركة وتنتجها أيضا شركات أخرى .
- 4) تحديد الأنشطة المحظورة فبالتالي في حاله وجود نشاط محظور لدى أي مؤسسة يتوجب على المصرف أن لا يقوم بتسهيل أو بمنح هذه الشركة ائتمانا وذلك لان نشاط هذه المؤسسة محظور داخل هذه الدولة أو دول أخرى .
- 5) تحديد المناطق الجغرافية أي تقسيم المناطق الجغرافية داخليا وخارجيا أي داخل البلد الذي ينتمي إليه هذا المصرف وكذلك خارجيا تقسيمها كقارات معينه أو كدول معينه , أو دول لديها مشاكل اقتصادية , مشاكل سياسية ومشاكل اجتماعية ودول ليس لديها هذه المشاكل وكذلك جغرافيا بعدد السكان على سبيل المثال مقدرة هذه المؤسسة بعملية الإنشاء والتوسع داخل هذا النطاق الجغرافي , مقدرة هذه المؤسسة في حاله رغبتها بعملية التوسع جغرافيا أي فتح فروع أخرى داخل هذا البلد ومدى إمكانية تشغيل الفروع الأخرى في المناطق الأخرى هل هذه الفروع سوف تنجح كما نجحت الشركة الأم أو لا , وبالتالي يتوجب على المصرف في حاله أن الغرض الائتمان أو طالب الائتمان طلب هذا الائتمان لغرض عملية توسعية جغرافيا , يتوجب عليه معرفة كيف سستم عملية زيادة الفروع داخليا وكذلك أين ستفتح هذه الشركة الفرع الجديد , هل المكان الذي سوف يفتح فيه هذا الفرع الجديد ملائما ومناسبا للعملية التشغيلية أم انه يتوجب فترة زمنية معينه لتحديد إمكانية ربحية هذا الفرع كما أن الفرع الأولي حقق ربحيات معينه.
- 6) تحديد أجيال التسهيلات , هل عملية السداد سوف تكون على دفعات أم على دفعة واحدة وأيضا عمليات التسهيلات هل أن البنك سوف يقرضك أيتها الشركة طالبة الائتمان دفعة واحدة أم أن هذا التسهيل سيكون على دفعات متفرقة أي أن هذا القرض لنفترض أن قيمته مليون ريال ولكن على فترات زمنية معينه لنفترض مثلا على سبيل المثال أربع سنوات فبالتالي سوف يقسم هذا القرض على الأربع سنوات ومن ثم يعطى لكل سنة الجزء المطلوب فيها للشركة طالبة الائتمان .
- 7) تحديد نوعية الضمانات , في حالة أن هذه المؤسسة أو هذا المصرف طلب ضمانات معينه على هذه الشركة سوف يقدم لها ضمانات معينه ذكرنا من ضمن هذه الضمانات من الممكن إن ترهن أصول هذه المؤسسة وبالتالي لا تستطيع هذه المؤسسة التصرف بهذه الأصول المرهونة وذلك في حاله عدم سداد هذه الشركة وبالتالي يستطيع البنك التصرف بما بالبيع وتحصيل قيمتها كجزء من قيمة القرض الذي أعطي لهذه المؤسسة ولم تقم بعملية سداده .
- 8) تحديد أسلوب التقييم , مدى إمكانية هذه المؤسسة بعملية السداد .
- 9) أسس التسعير – والربحية المتوقعة , ما هي الأساسات التي بنيت عليها هذه الشركة لتسعير منتجاتها , والربحية هل بإمكان هذه المؤسسة تحقيق الإرباح في الأجل القريب أم انه في الأجل البعيد.
- 10) حجم المخاطرة المقبولة , يجب أن يكون هنالك نسب محدد من قبل إدارة الائتمان لمواجهة المخاطر التي من الممكن أن تحدث .

ثانياً : سياسات و أساليب إدارة مخاطر المقومات و المستندات اللازمة للموافقة الائتمانية :

- (1) تحليل النشاط: يتوجب على المصرف قبل منح هذه الائتمان أن يقوم بمعرفة النشاط التي يقوم به هذه ، أن يكون النشاط متوافق مع متطلبات المجتمع ، هل هذا النشاط مطلوب في السوق؟ ، هل هذا النشاط من الممكن تحقيقه ربحية ، ومدى إمكانية تحقيق الربحية وهل هذا الربحية تحقق فالمدى القصير أم المدى الطويل .
 - (2) الغرض من التسهيل : هل هذا الغرض لعملية زيادة رأس المال ، لعملية زيادة المنتجات ، لعملية تنوع أو إضافة منتج جديد لهذه المؤسسة ، ما هو هذا الغرض بالنسبة لمناح الائتمان .
 - (3) برنامج و مصادر السداد : يجب على البنك إعداد جدول معين لعملية السداد ، الشركة طالبة الائتمان وذلك لضمان حق هذه المؤسسة المالية أو المصرف في عملية السداد من قبل تلك الشركة طالبة السداد ، يجب أن يكون عملية السداد مجدولة وفق تواريخ معينة لكي يتسنى للمصرف تحسين القيم في تواريخها و كذلك بالنسبة للشركة و القيام بعملية السداد في الأوقات المحددة من قبل المتفق عليها من قبل هذه الشركة أو من قبل المصرف مانح الائتمان .
 - (4) تحليل التقارير المالية : إما التقارير الدورية أو إما القوائم المالية في نهاية الفترة .
 - (5) التدفقات النقدية المستقبلية : التنبؤ بها ومعرفتها ، و يتوجب على المصرف قبل القيام بإعطاء منح الائتمان لأي شركة معرفة تدفقات النقدية لهذه الشركة ، مدى إمكانية هذه الشركة لعمليات التحصيل النقدي المستقبلي .
 - (6) الاستعلامات : يتوجب على الشركة أو المصرف معرفة استعلام جميع هذه البنود لهذه المؤسسة ومدى إمكانية المؤسسة في عمليات السداد المستقبلية .
 - (7) التسهيلات المرتبطة بالعمليات : هل هذه التسهيلات ستكون على دفعه واحده تُعطى من قبل المصرف لشركة طالبة الائتمان دفعة واحدة أم أنها على دفعات .
 - (8) الضمانات : في حالة وجود ضمانات يتوجب على المصرف أن يكون لديه ضمانات الكافية للشركة طالبة منح الائتمان و ذلك لضمان حقي لعملية التحصيل في الفترة القادمة .
 - (9) تقييم المخاطر للنشاط و العميل : ما هي المخاطر الممكن حدوثها لهذه المؤسسة خلال الفترة القادمة و التي قد تُعثر عليها عمليات السداد لذلك المصرف ، ومدى إمكانية الشركة لتحقيق أرباح معينة ولذلك لعملية السداد للمؤسسة ، ما هي إمكانية هذا العميل والدخل لهذا العميل ما هو ، كم قيمته و ما هي كيفية عملية السداد .
- جميع هذه البنود يتوجب على المصرف قبل منح أي عميل أو أي شركة ائتمانا دراسة هذه البنود المتعلقة بسياسات و أساليب إدارة مخاطر المقومات و المستندات اللازم تقديمها مثل: الضمانات ، والأوراق الثبوتية لهذه الشركة المستندات المتعلقة بالعملية الإنتاجية لهذه المؤسسة:
- ### المستندات المطلوبة :
- أ- مجموعة المستندات الخاصة بالعميل : على سبيل المثال : رأس مال العميل ما هو ، في حالة كون هذا العميل ممثل للشركة ، ما هو الدخل المتوقع لهذا العميل خلال السنتين أو الثلاث ، على فترة السداد ، ما هو الدخل المتوقع لهذه الشركة خلال فترة آجال التسهيلات أو آجال السداد .
 - ب- مجموعة المستندات الخاصة بالنشاط الذي تزاوله هذه المؤسسة: هل هو نشاط صناعي ، زراعي أم إنه مختلط أي أن هذه الشركة تزاول العديد من الأنشطة .
 - ج- مجموعة المستندات الخاصة بالمنتج : هل هو المنتج الوحيد (واحد) أم أن هنالك مجموعة من المنتجات تقوم بإنتاجها هذه الشركات .
 - د- مجموعة المستندات الخاصة بالمركز المالي : تقوم بدراسة القوائم المالية التي تقدمها هذه الشركة .
 - هـ- مجموعة المستندات الخاصة بالتدفقات المستقبلية .
 - و- مجموعة المستندات الخاصة بالتعامل مع العملاء (بنوك - عملاء - موردين) : مدى كيفية تعامل هذه الشركة مع مصادرها الخارجية (بنوك - عملاء - موردين) ، هل لذا هذه الشركة المقدرة الكافية لعملية التعامل مع أولئك المتعاملون أم أن هنالك اختلافات بين الشركة وموردها أو عملائها أو بنوكها (فبتالي عند حدوث اختلافات المخاطرة سوف تكون أعلى) .

ثالثاً : سياسات إدارة مخاطر سلطات منح الائتمان :

- سلطات منح جماعية ، و ضوابط عملها : يجب أن تكون السلطات جماعية ولا يكون منح الائتمان يقدم من قبل طرف واحد يجب أن تكون هناك شراكة في منح الائتمان .
- فصل سلطة المنح عن مهام الدراسة وعن مهام الرقابة : داخل هذه الإدارة يجب أن يكون كل جزء مستقل عن الآخر و ذلك لكي يتسنى للبنك عملية منح الائتمان و كذلك عملية سداد هذا الائتمان من قبل الشركة طالبة الائتمان .
- تدرج السلطات حسب الخبرة ، والمبلغ ، درجة الخطر ، و الآجل ، ونوع التسهيل .
- سلطات الاعتذار : في حالة أنه يعتذر عن حالة منح الائتمان لهذه المؤسسة ، يجب أن يكون هنالك سلطة داخلية داخل إدارة الائتمان .

- **سلطات الائتمان المؤقت:** و ذلك أن بعض الشركات تطلب ائتماناً و لفترة مؤقتة أو لفترة زمنية قصيرة فيتبالي يتوجب أن يكون لذا إدارة منح الائتمان إدارة مستقلة ولديها السلطة الكافية.

رابعاً : سياسات إدارة مخاطر الحدود القصوى للعميل الواحد و الأطراف ذات العلاقة :

- **تحديد العميل الواحد:** يتوجب على إدارة منح الائتمان أن يكون لديها دراسة لكل عميل منفصل عن الآخر و أن لا تشابه أي عميل بعميل آخر ، و ذلك لأن اختلافات الشركات واختلاف العملاء ، حتما ستكون مختلفة ، وبالتالي يتوجب على الشركة أن لا تقارن أي عميل بعميل آخر .
- **تحديد حدود للعميل الواحد من واقع رأسماله ، و رأسمال البنك:** يتوجب على المصرف معرفة رأس مال هذه الشركة ومدى إمكانيتها للسداد .
- **تحديد حدود الارتباط ونطاقه (بين المؤسسة والبنك) :** تحديد منح الأشكال المرتبطة بين المؤسسة والمصرف .
- **تحديد حدود لمنح الأشكال المختلفة المرتبطة .**

خامساً : سياسات إدارة مخاطر الائتمان للقطاعات الاقتصادية المناطق الجغرافية ، المنتجات ، الفئات المستهلكة ، الأشكال القانونية .

- (1) **قطاعات اقتصادية:** صناعات نسيج ، بتزل ، غاز ، اتصالات (يتوجب على المصرف معرفة الصناعة التي تنتمي إليها الشركة طالبة الائتمان).
- (2) **مناطق جغرافية:** جنوب ، شمال ، محافظات ، مناطق ساحلية (يتوجب على المصرف معرفة الدولة التي تنتمي إليها هذه الشركة إذا كانت خارجية).
- (3) **منتجات:** مياه معدنية ، معلبات ، ملابس جاهزة (يتوجب على المصرف معرفة المنتجات وهل تنحصر في منتج واحد أو أن هنالك عدة خطوط إنتاجية لدى المؤسسة فيتبالي هي تنتج مجموعة من الأنواع وليس نوع واحد).
- (4) **فئات استهلاكية محددة:** تجاريون ، قانونيون ، زراعيون
- (5) **أشكال قانونية محددة:** جمعيات ، شركات معارض ، شركات مضاربة ، شركات توظيف ، شركات تملك ، رخص .

سادساً : سياسات إدارة مخاطر الائتمان الفرص الجديدة :

- أنشطة جديدة
- منتجات جديدة
- مناطق جديدة
- أشكال قانونية جديدة مثل تقديم الرخص التأمينية

سابعاً : سياسات إدارة المخاطر السيادية للائتمان :

تقييم ظروف الدولة الممنوح فيها الائتمان :

- ظروف اجتماعية .
- ظروف سياسية .
- ظروف اقتصادية .
- ظروف ثقافية .
- مخاطر التحويل .
- قدرة المشتري على الحصول على النقد الأجنبي اللازم لخدمة الديون بين المصرف الذي ينتمي لهذه الدولة والشركة التي تنتمي للدولة الأخرى (جميع هذه البنود يتوجب على المصرف دراستها قبل الائتمان لأي شركة) .

نقطه مهمة ذكرها الدكتور (الغرض من إنشاء هذا المصرف ليس ربحياً فقط وإنما خدمياً واجتماعياً وتنموياً للعملية الاقتصادية للبلد الذي ينتمي إليه وبالتالي يتوجب عليه ألا يكون لديه السياسات الحادة على الشركات الطالبة منح الائتمان ولكن تُمنح بمعايير معينه وذلك لضمان حقه في هذه العملية) .

ثامناً : سياسات مخاطر التركيز :

ينشأ التركيز في أي وقت تتجمع فيه عدد من العمليات الائتمانية التي يكون لها خصائص مخاطرة متماثلة مثل :

- طرف واحد .
- مجموعة من الأطراف ذات الصلة .
- صناعة معينة أو قطاع اقتصادي .
- منطقة جغرافية.
- التركيز على دولة ذات اقتصاديات متداخلة .
- الا يتم التركيز على نوع معين من التسهيلات الائتمانية .
- تنوعي الضمانات المقدمة من الشركات طالبة الائتمان.
- عدم التركيز على التسهيلات الأكثر تعقيدا.

السياسة الائتمانية لدى المصارف التجارية

أولاً: تعريف ومفهوم السياسة الائتمانية .

السياسة الائتمانية: هي ذلك الإطار الذي ينظم عملية دراسة ومتابعة التسهيلات الائتمانية , وتحديد التكلفة والشروط الواجب توافرها لكل نوع من أنواع التسهيلات الائتمانية.

هناك مجموعة من التسهيلات الائتمانية التي من الممكن أن تمنح إما للأفراد وإما للشركات , وإما للحكومة في حالة أن تم الإتفاق بين الحكومة وهذا المصرف بتكوين أو بإنشاء مصانع معينة وذلك لكي تضمن هذه المصارف حقها من المشارك معه , لذا يجب على المصرف تكوين شروط معينة يتوجب على هذه الشركة المتفق معها على إنشاء هذه المصانع أو الشركات الوفاء بهذه الشروط , وكذلك لكي يضمن المصرف استرداد حقه من القروض التي أُعطيت لتلك الجهات , وتكون هذه التسديدات على دفعة واحدة أو على دفعات .

تتسم السياسة الائتمانية بقابليتها للتغيير والتعديل , وذلك بناءً على الظروف الخيطة بهذا المصرف و بالجهة التي تأخذ القرض , حسب المتغيرات التي يتعرض لها النشاط المصرفي حيث تتضمن هذه المتغيرات ما يلي :

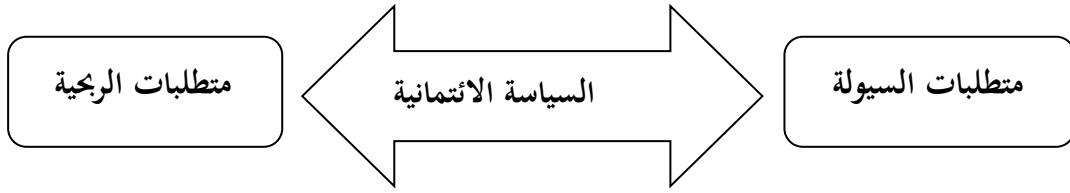
- (1) الخضم الممنوح للعملاء (ما هو هذا الخضم الممنوح ؟ , وعلى أي معايير بني هذا الخضم ؟)
- (2) سياسة التحصيل التي يتبعها العملاء لسداد القروض , (هل هي على دفعة واحدة , هل هي طويلة الأجل, في حالة انه تم الإتفاق بين البنك وبين هذا العميل بشراء مسكن معين , ويصبح هذا مسكن مرهون لهذا البنك , إلى أن تتم عملية السداد وقد تقل هذه الفترة حسب الشروط المتفق عليها , بين هذا المصرف وذلك العميل , وبناءً على الدفعات المتفق عليها بين هذا المصرف و تلك الشركة أو العميل , وعلى أساس القيمة الإجمالية المطلوبة على هذا العميل سدادها خلال تلك الفترة .
- (3) فترة الإئتمان الممنوحة للعملاء (هل تكون هذه الفترة قصيرة المدى , أو متوسطة المدى , أو طويلة المدى), كل ذلك يندرج تحت معايير القيمة المتفق على سدادها بين ذلك العميل, وبالتالي يتوجب على المصرف تحديد الدفوعات الواجب سدادها , خلال فترات زمنية محددة .
- (4) المخاطر التي يتعرض لها البنك في حالة تخلف أحد العملاء عن السداد: بالإضافة إلى التكاليف الأخرى المبنية على منح هذا العميل السداد وكذلك المصاريف الإدارية , فعندما يسدد هذا العميل القيمة المطلوبة منه في الوقت المحدد يستفيد منه هذا البنك أيضاً بإقراض أو الانتفاع بهذا المبلغ في الوقت المحدد المطلوب سداها من ذلك العميل. ولكن في حالة عدم سداد هذا العميل لذلك المبلغ المطلوب سداها في الوقت المحدد , قد يتعرض هذا البنك إلى تغيير خطته المستقبلية , وذلك لأنه لم يحصل على المبلغ المطلوب سداها من ذلك العميل لهذا البنك في الوقت المحدد , فهنا تكمن عملية القيمة الحالية للنقود , وذلك لأن تحصيله للقيمة في الوقت المحدد , يُمكن المصرف من الاستفادة من هذا المبلغ, أو التسهيلات الائتمانية التي حددت من هذا .

ثانياً : أهداف السياسة الائتمانية :

الهدف الأساسي للسياسة الائتمانية في المصرف هو تحديد أنواع القروض وشروط منحها بالشكل الذي يمكن أن يضمن ربحية المصرف حيث أن المصرف لا بد و أن يستكمل الودائع الموجودة لديه في مجالات مربحة وعليه في نفس الوقت مراعاة متطلبات السيولة.

كذلك الأمر إن قامت إدارة المصرف بالاحتفاظ بكافة الأموال التي لديها , ولم تقم بإقراضها فإنه يحدث العكس حيث تكون قد راعت متطلبات السيولة ولم تراعي أو تحقق متطلبات الربحية , لذلك فإنه على إدارة المصرف :

تحقيق التوازن بين متطلبات السيولة و متطلبات الربحية وهذا ما يتحقق من خلال السياسة الائتمانية المبنية على شروط معينة :



- يتوجب على البنك معرفة قدرة هذه الشركة طالبة منح الائتمان , رأس مال هذه الشركة , هل أن هذه الشركة طلبت هذا المبلغ أو هذا الائتمان لكي تزيد في رأس مالها , أم أنه هو رأس المال الأساسي لهذه الشركة كذلك من البنود.
- يتوجب على المصرف أن يدرس الوضع الحالي لهذه المؤسسة وكذلك يقوم بدراسة الجو المحيط بهذه المؤسسة من السياسية ومن الإقتصادية , وكذلك المنتجات التي تقوم بإنتاجها .
- وكذلك يتوجب على المصرف أخذ ضمانات معينة على هذا العميل طالب الائتمان إما أن تكون هذه الضمانات بشكل رهن أصول أو تؤخذ ضمانات من طرف آخر يضمن أن هذه الشركة سوف تقوم بسداد القيم المطلوبة عليها لدى هذا المصرف في الأوقات المحددة .

وبشكل عام تهدف السياسة الائتمانية في البنك إلى تحقيق ما يلي :

- 1- العمل على التنسيق والفهم المتبادل بين البنك و عملائه .
- 2- اتخاذ القرارات داخل البنك على أسس موضوعية تمتع التضارب والحياد عن الإطار المرسوم , (يتوجب على الإدارة الائتمانية أن يكون لديها هدف عام ومن ثم أهداف فرعية , ويتوجب أيضاً على الإدارة الائتمانية أن يكون جميع موظفيها لديهم الدراية الكافية بمعايير منح الائتمان وأن لا يتم منح الائتمان إلا بعد دراسة وضع هذه الشركة مالياً وإقليمياً داخل البلد التي تنتمي إليه هذه الشركة بحيث لا تترتب على منح هذا الائتمان مخاطر على هذه الشركة).
- 3- وضع الأسس التي بناءً عليها يتم منح الائتمان أو رفضه .
- 4- تحديد مجالات توظيف القروض .
- 5- المحافظة على استمرار البنك ونجاحه وتقليل حجم الخسائر و تعظيم الربح .
- 6- تحقيق نوع من التوافق والتناسق بين أهداف البنك وأهداف الجهاز المصرفي ككل وأهداف المجتمع.
- 7- مراعاة خطة التنمية الإقتصادية و الاجتماعية التي تضعها الدولة وعدم الموافقة على منح القروض التي تتعارض مع هذه الخطة التنموية لهذا البلد .
- 8- تحقيق وحدة الفكر والتنسيق بين أقسام منح الائتمان في فروع البنك المختلفة , يجب أن يكون التوافق بين إدارات الائتمان لدى هذا الفرع وذلك الفرع من نفس المصرف وأن لا يكون هنالك ازدواجية بين الأهداف المتفق عليها بين إدارة منح الائتمان في ذلك الفرع والفرع الآخر.
- 9- تقديم قروض جيدة للبنك سهلة التحصيل بدون متاعب.

المكونات الأساسية للسياسة الائتمانية :

- 1- **تحديد المنطقة التي يخدمها المصرف في مجال الإقراض :** يتوجب على المصرف أن لا يقرض كل من طلب منح الائتمان , وإنما يتوجب عليه تحديد مناطق معينة (في شركات معينة) , هذه الشركات تطلب منح الائتمان وبالتالي من الممكن أن يعطي هذا المصرف تلك الشركات وذلك لانتماها لتلك المنطقة لكون تلك المنطقة تتطلب تنمية اقتصادية أعلى من المناطق الأخرى أو تنمية اجتماعية أعلى من المناطق الأخرى.

ويتوقف حجم المنطقة التي يغطيها نشاط المصرف في الإقراض على مجموعة من العوامل والتي في مقدمتها حجم الموارد المتاحة والمنافسة التي يلقاها في المناطق الأخرى , وطبيعة المناطق المختلفة وحاجة كل منها للقروض , ومدى قدرة المصرف على التحكم في إدارة هذه القروض والرقابة عليها , وبناءً على ذلك قد يمتد نشاط الإقراض في المصرف إلى مؤسسات كبيرة خارج المنطقة الموجودة فيها أو إلى دولة أخرى.

2- تحديد أنواع القروض : على إدارة المصرف أن تحدد أنواع القروض التي يمكن للمصرف أن يتعامل فيها , آخذة في الاعتبار عامل المخاطرة والربحية عند هذه الأنواع , حيث تعتمد المصارف عادة إلى تنوع القروض الممنوحة حتى تحقق أكبر توزيع ممكن للمخاطر الغير متوقعة. فيتوجب على المصرف أن لا يحصر قروضه على نوع واحد من هذه الأنواع وإنما يتطلب منه تنوع هذه القروض وذلك لكي يتسنى له في حالة عدم ربحية جزء واحد من هذه الأنواع أن يعوضه في الجزء الآخر أو في البيع أو في نوع القروض الأخرى.

3- تحديد الضمانات المقبولة من جانب المصرف: حيث يمكن للمصرف أن يسهم في عملية منح الائتمان ويقلل من المخاطر المحيطة بها , فإنه يسعى إلى وضع بعض الأنظمة والمقاييس النمطية , التي يستخدمها المنفذون للسياسة الائتمانية كمرشد في التنفيذ.

4- تحديد آجال الإستحقاق : يتوجب على المصرف أن لا يقوم بعملية منح الائتمان إلا بعد تحديد آجال الإستحقاق المتفق عليها بينه وبين تلك الشركة , وأن يدرس إمكانية مقدرة هذه الشركة لعمليات السداد في الأوقات المحددة بالنسبة لهذه الشركة وبالنسبة للمصرف , لكي لا يقع هذا المصرف في موقع حرج وذلك لعدم حصوله على السيولة الكافية في الوقت المحدد الذي حدده المصرف وكذلك الشركة في وقت سابق.

◆ قاعدة: كلما زاد أجل الإستحقاق زادت المخاطر المحيطة بسداد القرض ◆

أي أنه كلما كان القرض طويل الأجل فبالتالي هذا المصرف لا يتمكن من استخدام هذا المال إلا بعد استرداده وقد لا يتم استرداده إلا بعد فترة زمنية طويلة , فكلما كانت الفترات أو الدفوعات المسددة أو متفق على سدادها بين المقرض (المصرف) وبين المقرض (الشركة) , في أوقات قصيرة كلما كانت المنفعة لدى المصرف.

5- تحديد تكلفة القروض : يعتبر الدخل المتولد من عملية الإقراض من الأمور الهامة بالنسبة لمصرف , فإذا كان سعر الفائدة منخفضاً (فيما يتعلق في المصارف التقليدية) فإن هامش الربح المتاح لا يمكن من تغطية تكاليف القرض كما أن زيادة أسعار الفائدة أكثر من الممكن قد لا تمكن المصرف من الحصول على حجم ائتمان مناسب يكفي لتغطية تكاليفه . وبالتالي يتوجب على المصرف قبل منح الائتمان دراسة أسعار الفائدة في السوق.

6- مراعاة السقوف الائتمانية: يتوجب على الشركة وضع سقف أعلى لمنح الائتمان وذلك لكي يتسنى لهذا المصرف أو لكي يضمن عملية سداد هذا المبلغ المقرض لتلك الشركة في أوقات محددة. من المعروف أن السلطات الائتمانية في الدولة تحدد مجموعة من القواعد والنسب التي يجب أن يلتزم بها المصارف لمنح الائتمان وذلك حفاظاً على الاقتصاد القومي من الموجات التضخمية , لذلك على المصرف مراعاة هذه السقوف الائتمانية المسموح بها وأخذها بعين الاعتبار عند رسم السياسة الائتمانية.

7- تحديد مستندات الإقراض : حيث تحدد سياسة الائتمان المستندات الواجب توافرها والتي تتمثل في :

- طلب منح الحصول على قرض (من قبل الشركة طالبة منح الائتمان) .

- القوائم المالية عن عدد من السنوات الماضية.

- التقارير السابقة للقروض التي منحت.

- وثائق تأمين على الأموال المقدمة كضمان .

- عقد التأسيس للشركة .

- أي أوراق أخرى يرى المصرف ضرورة توافرها . (على سبيل المثال: الضمانات المطلوبة من قبل هذه الشركة لكي تقوم بعملية السداد) .

عناصر نجاح السياسة الائتمانية :

1- الشمول (أن تكون هذه السياسة شاملة) .

2- التكامل (أن لا تكون متضاربة).

3- الثبات (ثبات الظروف المحيطة , في حالة تغير هذه الظروف ممكن تغير السياسة الائتمانية).

4- المشاركة (يتوجب على إدارة الائتمان أن يكون جميع من يقوم بعملية المشاركة في منح الائتمان أن يكونوا جميعاً مشاركين لمنح مثل هذا الائتمان لدى إدارة

الائتمان , كما ذكرنا سابقاً , يتوجب أن يكون جميع الموظفون داخل إدارة الائتمان لديهم الدراية الكافية بمعايير منح الائتمان , ولأن يعطى منح الائتمان).

5- المرونة (يتوجب أن تكون هذه السياسة الائتمانية مرنة بمعنى يمكن تغييرها في حالة تغير أحد الظروف المحيطة , وبالتالي من الممكن تغيير هذه السياسة الائتمانية

لدى هذا البنك).

تعريف الإعتماد المستندي : هو تعهد كتابي صادر من مصرف بناء على طلب مستورد.

هذا المستورد يعتبر من داخل البلد أي شركة تطلب إستيراد مجموعة من الآلات أو المعدات من الخارج بضائع لصالح مصدرها يتعهد فيه المصرف بدفع أو بقبول كمبيالات مسحوبة عليه في حدود مبلغ معين ولغاية أجل محدود إذا هي في حدود مبلغ معين يسجل في هذا الإعتماد المستندي وأيضاً لغاية أجل محدد إذا هو معلوم الأجل مقابل استلامه مستندات الشحن طبقاً لشروط الإعتماد والتي تظهر شحن بضاعة معينه بمواصفات وأسعار محددة ...

هي عملية تعاملية بين أربعة أطراف تتمثل فيما يلي :

1) طالب فتح الإعتماد (المستورد) أي الشركة المحلية .

2) المصرف مصدر الإعتماد (مصرف المستورد) وهو المصرف المحلي ..

3) المستفيدين من الإعتماد (المصدر) وهو المصدر .

4) المصرف مبلغ الإعتماد (مصرف المصدر) أي المصرف الأجنبي ..

عملية نظام الإعتمادات المستندية والشحنات تتمثل في بيانات فتح الإعتماد ويتوجب أن يكون هناك بيانات محددة ومن ضمنها إسم هذه الشركة محلها نوعية التجارة التي تقوم بها وكذلك بيانات الأصناف المطلوبة من قبل هذه الشركة لكي تستوردها من الخارج طلبات الشراء يتوجب أن يكون هنالك جزئية معينة داخل هذا الإعتماد بأن يتمثل في طلبات الشراء .. الشحنات الجزئية في حالة أن هذه الشحنات الجزئية سوف تتمثل في عمليات تجزئة ليست كدفعة واحد إنما على دفعات أيضاً تكاليف الإنشاء وكذلك تكاليف الجمارك في حالة وصول هذه المبالغ إلى الجمرك من يتحمل هذه التكاليف هل هو المصدر أم المستورد .. في حالة كونه المستورد من يتحملها المشتري نفسه الشركة نفسها أم أنه يتحملها المصرف بناء على الشروط التي وضعت بين المصرف وبين الشركة وعلى أنها مشاركة بين المصرف وبين الشركة أم أنها تغطية كاملة أم أنها تغطية جزئية .. وراح نتحدث عن هذه الجزئية بشكل مفصل ..

من يقوم بعملية تحمل تكاليف النقل هل هو الشركة المستوردة أم الشركة المصدرة؟ أيضاً من الممكن أن تدخل تكاليف متنوعة كذلك تكلفة الإعتماد في حالة إنهاء الجزئية الأولى على اليسار ننتقل إلى الجزئية الثانية على اليمين تتمثل في تكلفة الإعتماد أي أن هذه وكتابة هذا الإعتماد بكونه خدمه تقوم به المصرف الداخلي يتوجب على المستورد أن يدفع تكلفة هذا الإعتماد لذلك المصرف .

بيان المارشات الربحية بيان تسهيلات البنوك التي قد يقوم بها هذا البنك كذلك بيان تسهيلات الموردين وتكلفة البضاعة المشحونة وفروق الإعتماد والشحنة فروق الشحن والمخزون وتغطية الإعتمادات المفتوحة ..

هناك مجموعة من النقاط يتوجب على طالب فتح الإعتماد فهمها وهي تتمثل في:

1) العقد وهو الإنفاق بين المستورد والمصدر وهذا قبل الذهاب إلى المصرف يتوجب أن يكون هناك عقد مبرم بين الشركة المستوردة والشركة المصدرة وهذا العقد يسجل فيه جميع الشروط والمواصفات للبضائع المطلوبة والكمية وكذلك النوعية.

2) طلب فتح إعتماد مستندي وهذا تذهب الشركة المستوردة للبنك لطلب فتح الإعتماد..

- (3) إجراء البنك المحلي وفتح الإعتماد .
 - (4) إرسال الإعتماد إلى المصرف الإجنبي لكي يتولاه المصرف الأجنبي وإرساله إلى الشركة المصدرة .
 - (5) إجراءات البنك الأجنبي .
 - (6) تبليغ الإعتماد للمصدر .
 - (7) الشحن وتجهيز المستندات من قبل الشركة المصدرة .
 - (8) تقييم المستندات حسب المطلوب في الإعتماد للمصرف المحلي
 - (9) دفع قيمة المستندات المطابقة .
 - (10) قيد القيمة على حساب البنك المحلي .
 - (11) إرسال المستندات إلى البنك فاتح الإعتماد .
 - (12) قيد القيمة على حساب العميل للمصرف المحلي وذلك لأن المصرف المحلي تحملها في البداية .
 - (13) إرسال المستندات إلى المتعامل أو شركة الملاحه المحددة من قبله .
 - (14) التخليص على البضاعة وإستلامها من قبل المستورد أو من يفوضه أو من يؤكله هذا المستورد .
- فهذه الاربعة عشر عملية التي يتم إنشاؤها في حالة طلب إحدى الشركات الداخلية لفتح إعتماد أو التعاون مع الشركة المصدرة وذلك لكي يضمن كلاً من المستورد والمصدر حقه المستورد يضمن حقه في حصوله على البضاعة بالمواصفات المتفق عليها بينه وبين الشركة المصدرة في بداية العقد المبرم بينهما وكذلك بالنسبة للشركة المصدرة لكي تضمن المبالغ عملية التحصيل في الأوقات المحددة في ذلك العقد .
- الإعتمادات المستندية في المصارف التقليدية أو في المصارف عموماً بأحد أسلوبيين:**

- حالة التغطية الكاملة: خدمة مصرفية
- دور المصرف : فتح الإعتماد لدى المراسل , سداد قيمة الإعتماد .
- تغطية جزئية: إئتمان مصرفي، يقوم المصرف باستكمال سداد قيمة الإعتماد .

الإعتمادات المستندية في المصارف الإسلامية :

حالة التغطية الكاملة: تكون خدمة مصرفية ودور المصرف فتح الإعتماد وسداد قيمته ومن ثم تدفع من قبل الشركة المستوردة لهذا المصرف مبالغ تتمثل في عملية الخدمة .

حالة التغطية الجزئية: إما أن تكون مرابحة وإما أن تكون مضاربة.

- في حالة كون أن التغطية تمت جزئية بين البنك وبين المصرف ومن ثم هذا البنك يمكن أن يكون شريك لدى هذه المؤسسة أو هذه الشركة المستوردة أو أن يكون بشكل مضارب.
- في حالة المرابحة يقوم هذا البنك بعملية شراء البضاعة من المصدر ويعد تملكه إياها يقوم ببيعها إلى المستورد الداخلي أو المحلي ولكن بأقساط معينه وبالتالي قد تزيد هذه القيمة على ذلك المستورد وتكون هذه العملية عملية مضاربة.
- أي أن هذا المصرف يقوم بعملية الشراء وقد يدفع جزئية المبلغ من قبل هذه الشركة وبالتالي تكون هذه الجزئية مشاركة بين كلاً من المصرف والشركة المستوردة يتفق عليها والكمية الربحية بين كلاً من المصرف والشركة وفي حالة وجود خسارة من يتحمل هذه الخسارة يتوجب أن يكون هنالك عقد مبرم بين الشركة المستوردة وكذلك المصرف عند وصول هذه البضائع في حالة الخسارة من يتحمل هذه الخسارة وفي حالة الربحية كيف يتم توزيع الربح .

في الإعتمادات المستندية الممولة تمويلًا ذاتيًا من العميل يكون المصرف وكيل ويستحق أجراً على وكالته .

- في حالة التغطية الكاملة من قبل هذا العميل فإن هذا المصرف يتقاضى مبلغ معين وذلك لتقديم خدمة لهذا المستورد وهي فتح الإعتماد

و ضمان الحصول على البضائع من الخارج بالموصفات وشروط معينه.

● في حالة الإعتمادات المستندية التي يمونها المصرف بالكلية تتحول المعاملة إلى شركة مضاربة ، بحيث يكون الربح بين المصرف والعميل بحسب الإتفاق ، كما يمكن أن تكون العملية على أساس المراجعة ..

● في حالة أن البنك قام بعملية التغطية إما أن تكون هذه التغطية جزئية فبالتالي تتحول من كونها مضاربة إلى كونها مشاركة.

● في حالة كونها مغطاة بالكامل تتحول من كونها تتمثل في عملية المضاربة بحيث أن هذا البنك هو رب هذا المال والشركة المستوردة هو من يقوم بعمليات التشغيل لهذه الآلات أو المعدات التي إستوردت لهذه الشركة وكذلك يتوجب على الشركة المستوردة والبنك أن يكون بينهم عقد مبرم عن كيفية توزيع الأرباح في حالة حدوث أرباح ومن يتحمل الخسارة في حالة حدوث الخسارة.

● في حالة كون هذه الجزئية أو الشراكة مراجعة بين الشركة المستوردة وبين البنك فبالتالي عند وصول هذه البضائع تسجل مباشرة بإسم المصرف ومن ثم يقوم هذا المصرف ببيع هذه البضائع إلى المستورد مراجعة بشكل أقساط.

✓ عند عملية السداد تنتقل ملكية هذه المواد إلى ذلك المستورد وعملية ربحية ذلك المصرف تتمثل في كونها لم تسدد كاش من قبل هذا أو نقدا من قبل هذه الشركة وإنما سددت هذه على فترات وبالتالي هنا

✓ تختلف القيمة من كونها على شكل دفعات في فترات زمنية مختلفة وكونها نقداً أو عملية السداد حالياً وتتمثل الفروقات بين السداد المسدد فوراً وقيمة السداد التي قد تسدد مستقبلاً تتمثل في عملية الربحية لدى هذا المصرف .

مصاريف فتح الإعتماد قد تتحملها الشركة المستوردة والشركة طالبة فتح الإعتماد وذلك لكون المصرف وسيط وليس طالب لهذه البضائع. من العمليات التي يمكن أن يتحملها وتدخل ضمن فتح الإعتماد مراسله المصرف الأجنبي والذي بدوره يقوم بمراسله الشركة المصدرة والشركة المصدرة تعود بمراسله المصرف الأجنبي و المصرف الأجنبي يعود بمراسله المصرف الداخلي إلا أن تصل البضاعة إلى المصرف المحلي والذي يقوم بدوره بإعادة بيعها بعد تملكه إياها للشركة طالبة فتح الإعتماد للشركة المستوردة الداخلية ..

خطاب الإعتماد هو ترتيب يتعهد بموجبه بنك (يسمى بنك المشتري أو البنك مصدر الإعتماد بأن يقوم بناء على طلب وتعليمات عميل) يسمى طالب فتح الإعتماد.

البنك المشتري يقوم بمخاطبة بنك البائع أو البنك المصدر ومن ثم هذا البنك المصدر بعد الإتفاق بينه وبين المصرف الأجنبي على المبالغ التي يتقاضاها هذا المصرف الأجنبي لفتح هذا الإعتماد ولإستقباله لهذا الإعتماد ومخاطبة البائع أو الشركة المصدرة لم يقم بها إلا بعد عملية الإتفاق بينه وبين المصرف الأجنبي والمصرف الداخلي على المبالغ التي يتحصلها أو الأجر الذي يتحصل عليه لهذا المصرف الأجنبي من جراء مخاطبة الشركة المصدرة.

بعد عملية المخاطبة للشركة المصدرة التي تقوم بدورها بتجهيز البضائع وتجهيز المستندات الثبوتية التي تثبت إرسال هذه البضائع إلى بلد أو إلى المشتري ومن ثم إرسال هذه الجزئية لإعتماد إعادة إلى المصرف الأجنبي ومن ثم المصرف الأجنبي يتأكد من عمليات جميع الشروط للبضاعة والموصفات المتفق عليها كاملة من يقوم بعملية إرسالها لا يكون هناك إخفاق من قبل هذه الشركة بإرسال بعضاً من البضائع التي قد لا تتسم بالموصفات المتفق عليها بينه وبين الشركة المستوردة مما قد يؤثر على كلاً من المستورد والمصدر في عمليات الشحن.

● من يقوم بتحمل البضائع التي لا تتطابق مع المواصفات المتفق عليها وكذلك قد تكلفهما المستورد والمصدر عمليات إعادة الشحن مرة أخرى وإعادة هذه البضائع مرة أخرى للبائع ويكون هنا مسؤولية البنك الأجنبي بمطابقة هذه المواصفات قبل عملية إرسالها إلى البلد المستورد.

● في كون أن هذه المواصفات أرسلت إلى البلد المشتري بحسب المواصفات والشروط المتفق عليها بين الشركة المصدرة والشركة المستوردة الشركة المحلية الشركة المشتري والشركة البائعة أو الشركة الأجنبية في حالة عدم رغبة أو إستمرارية رغبة هذا المشتري لهذه البضائع هو أو هذا المشتري يتحمل جميع المصاريف التي قد تتكون في حالة عدم إستمرارية رغبته لإمتلاك هذه البضائع وإستردادها مرة أخرى في حالة أن المصرف الأجنبي يوافق على عملية إسترداد هذه البضائع ..

المصرف الأجنبي عند مطابقته بأن الشروط كاملة للبضائع المتفق عليها بين المستورد وبين المصدر يقوم بإرسال الإعتماد المستندي إلى المصرف المحلي ويؤكد له بأن هذه البضاعة كاملة المواصفات وبحسب الشروط المتفق عليها بين الشركة المصدرة والشركة المستوردة ومن ثم يقوم

بعملية إرسال طلب الشراء ومن ثم تقوم الشركة المصدرة بإرسال هذه البضائع وعند وصولها إلى الجمارك محلياً في بلد المشتري أو في بلد المستورد يقوم هذا المشتري أو من ينوب عنه بإستلام هذه البضائع ومطابقتها للشروط المتفق عليها بينه وبين المشتري في حالة مطابقتها يتم إستلامها فوراً ويتم التوقيع على إستلامها ومن ثم هذا المستورد بإكمال مصاريف فتح الإعتقاد وكذلك إكمال العملية مع المصرف المحلي ومن ثم تنتهي مهمة كلاً من المصرف الأجنبي والشركة المصدرة.

يبقى التعامل بين المصرف المحلي والشركة المستوردة حسب الإتفاقيات السابقة المبرمة بينهما ..

الإستفادة من هذا الإعتقاد لكي يضمن كلاً من المستورد الداخلي حقه في عملية إستلام هذه الشحنات بالمواصفات وكذلك لكي يضمن المصدر البضائع على حقه

=====

"

خطابات الضمان: تعهد كتابي صادر من البنك بناء على طلب احد عملائه يقر فيه بان يدفع قيمة للجهد الصادر لصالحها في حالة المطالبة بسداد قيمته دون الالتفات الى اية معارضة.

كما يقر بتجديده بشرط ان تصل المطالبة بالدفع او التجديد للبنك في موعد اقصاه تاريخ الاستحقاق المبين بخطاب الضمان. هذا الخطاب يسجل فيه بان هذا العميل سوف يقوم بعمليات انشائه على سبيل المثال عقاريه او اتمام عملية معينه باحد الشركاء لاحدى الشركات بمدة وزمن مقداره كذا وهذا الخطاب يتمثل في أن هذا العميل لديه ارصده معينه لدى هذا البنك خلال فتره زمنييه معينه تضمن امكانيات العميل بإنشاء او بإتمام عملية شراكه معينه بينه وبين من قام بطلب هذا الضمان اي الطرف الثالث الذي يعطي له هذا الضمان.

خطابات الضمان اما ان تكون (ابتدائي - نهائي)

- غطاء كامل (وكاله بأجر).

- غير المغطي او بغطاء جزئي (كفالة ووكاله او يمكن تمويله بطريقه شرعية).

خطاب الضمان الابتدائي:

وهو الذي يرفقه المفاوض المقدم منه في المناقصة او المزايدة , ويمثل نسبه معينه من قيمته لكي تطمئن الجهد طارحه المناقصة الى جدية العطاءات المقدمه وعدم تراجع مقدم العطاء اذا تغيرت الاسعار او تبين له خطأ تقديره .
المصرف يعد كوسيط بين الشركة طالبة الخطاب وتسجيل خطاب الضمان وبين الجهد طالبة تزويد بعمليات انشائه او آلات او خلافة. وذلك لكي يضمن كل من الجهد طالبة التزويد وطالبة الانشاء حقها في حالة ان هذه المناقصة رست على هذا الشخص انه يقوم بعملية تزويد وعملية الانشاء.

عند فتح الحساب المصرف يتقاضى رسوم خدميه تعتبر في حالة ان هذه التغطية سوف تغطي بالكامل من قبل شركة طالبة خطاب الضمان في حالة ان التغطية سوف تتم جزئيا بين الشركة وبين شركة طالبة فتح الضمان تتم الاتفاقية بين كل من المصرف وبين هذا العميل او هذه الشركة عملية الاتفاقية في عملية التمديدات وعملية الانشاءات كعملية رجبه المتفق عليها بين هذا المصرف وبين ذلك العميل في حالة ان هذه المناقصة رست على هذه الشركة.

● الضمان الابتدائي سمي ضمان ابتدائي او مؤقت لان الغرض منه ينتهي بعدم رسو المناقصة او المزايدة على العميل مقدم العطاء او برسوها عليه وتوقيعه على عقده , ففي الحالتين يسترد المفاوض خطاب الضمان اما اذا تراجع عن توقيع العقد بعد ان رسي عليه كان للجهد المستفيدة طارحة المناقصة او المزايدة ان تصادر قيمة الضمان الابتدائي.

اذا تراجع عن توقيع العقد في حالة عدم توقيعه هذا العميل على العقد بالرغم من انه تم ترسيته على القيام بتزويد هذه الجهد الحكوميه بالمعدات التي طلبتها او العملية الانشائية التي طلبتها ومن ثم رفض هذا العميل لأي سبب من الاسباب فإن الضمان المالي الذي احتجز من

قبل البنك لا يتم استرداده لهذا العميل.

الجهة المستفيدة طارحة المناقصة والمزايدة تصادر قيمة الضمان الابتدائي فبالنالي هذه القيمة تعود الى الجهة المصدره لمناقصه او المزايدة.

خطاب الضمان النهائي:

هذا الضمان يتعين بأن من يقدمه يرسو عليه العطاء بغرض ضمان حسن تنفيذ الارتباطات المبرمه مع الجهات المستفيدة وفق شروط عقد المقاولة او التوريد ويظل خطاب الضمان النهائي ساري المفعول بكامل قيمته لحين انتهاء الغرض منه او انتهاء مدته. فلكي تضمن الجهة المصدره للمناقصه بعد رسوها على احد العملاء تطلب منه تزويدها ضمان نهائي وهذا الضمان النهائي يقوم باعداده من المصرف , فا المصرف يقوم باعداده بناء على الودائع المودعه من قبل هذا العميل او بناء على القيمة التي لدى هذا المصرف. الضمان النهائي يكون بتاريخ محدد وقيم معلومه لدى كل من العميل الذي سيقوم بالعمليه الانشائية او تزويده وكذلك الجهة المستفيدة.

هناك ثلاثة اطراف في عمليات الضمان:

الطرف الاول : وهو العميل (وهو الذي يصدر بناء على طلبه وحسابه خطاب الضمان).

الطرف الثاني : وهو المستفيد (وهو الذي يصدر لصالحه خطاب الضمان).

الطرف الثالث : وهو البنك (وهو الذي يصدر الضمان نيابة عن عميله وحسابه ويقبل بمقتضاه ان يضمه لدى المستفيد في مبلغ الضمان). في حالة عدم استمرارية العميل لعمليه التوريد او عمليه الانشائية .. المستفيد وهو الجهة طالبة التوريد تقوم بطلب البنك فان هذا العميل لم يتم بعمليات انشائية وتزويده خلال الفترات الماضية وخلال التواريخ المحدده في الشروط المعلن عنها مسبقا والمتفق عليها فبا التالي يحصل على حقه من قبل هذا البنك يعتبر وسيط بين الجهة المنفذه والجهة المستفيدة.

خطابات الضمان:

يتمثل غطاء خطابات الضمان في الضمانات التي يقدمها العميل للمصرف لتغطية مركزه عن كل مبلغ يتعهد بدفعه فيما لو اضطر المصرف الى ذلك تنفيذها لخطاب الضمان وقد تكون قيمة الغطاء متمثلة في مجموعات من الجزئيات كالآتي:

غطاء مادي : مثل النقدية او اوراق مالية او شهادات استثمار او بضائع.

غطاء غير مادي : مثل ان يكون هناك كفيل يكفل العميل للوفاء بقيمة الغطاء في حالة مطالبة المستفيد بالقيمة وعدم دفع العميل لها او ان يتنازل العميل للمصرف عن مستحقته لدى المستفيد.

انواع الغطاء طبقا للكمية التي تقدم في مقابلها:

1. غطاء كامل:

عند دفع العميل قيمة خطاب الضمان بالكامل نقدا او عن طريق تخصيص وديعه لاجل او شهادات استثمار وفي كل الحالات يجب ان نعرف ان قيمة هذا الغطاء تكون دائما وابدا بمنأى عن الدائنين بخصوص الحجز عند المنازعات وبقية هذا الغطاء يتم اضافة حساب غير شخصي يسمى حساب احتياطي او حساب خطابات الضمان . وذلك لكي يضمن المستفيد حقه في حالة عدم السداد وفي حالة عدم الاستمرارية في العمليه الانشائية او التوريديه او ان هذه الانشاءات تمت غير مطابقه للمواصفات التي تمت الموافقه عليها بين المنفذ وبين المستفيد.

2. غطاء جزئي:

من الممكن للبنك اصدار خطاب الضمان مع القبول لتغطية قيمته تغطيه جزئيه او بدون غطاء وهذا كله يعتمد على قوة وضع العميل في السوق ومدى مصداقيته وسمعته الخارجيه وللبنك حرية التصرف في هذا الشأن واتخاذ كافة الاجراءات التي يراها مناسبة في هذ الشأن بناء على الوضع المالي لهذه الشركه وبناء على معامله هذا العميل السابقه ووضع التاريخ السابق للشركه. خطاب الضمان المغطى غطاء جزئيا يكون وكاله في الجزء المغطى وقرضا في الجزء غير المغطى فيحوز اخذ اجر على الوكاله ولا تجوز الزيادة في عمليه القرض.

• في حاله ان الغطاء جزئيا من الممكن ان يكون عمليه شراكه بين البنك وبين الجهة المنفذه.

- اما ان تكون عملية مشاركته واما ان تكون عملية مضاربه اي ان البنك بصفته رب المال والمنفذ بصفته القائم بالعمل وتكون مشاركة كل منهما يقوم بعملية تزويد رأس المال للعملية التنفيذية.
- في حالة كون خطاب الضمان كليا يكون المصرف وكيلا يستحق أجر على الوكالة فقط.
- في حالة كون غطاء خطاب الضمان جزئيا او كان الخطاب غير مغطى لعدم توفر السيولة لدى العميل , يكون المصرف شريكا في الصفقة التي هي محل خطاب الضمان.
- في حالة ان العميل ليس لديه المقدرة الكافية لعملية تغطيه هذا الضمان اي ان لا يكون غطاء كاملا وانما يكون غطاء جزئيا او قد لا يكون هناك غطاء با الكليه , فبا التالي هذا العميل يشرك ذلك المصرف با العملية التنفيذية ولكن يكون مشاركا له في عملية الخساره في حالة حدوث هذه الخساره وايضا مشاركا له في حالة حدوث الربحيه اي انه يكون له نسبه معينه من الربحيه , فبا التالي يتوجب على كل من المصرف والمنفذ الاتفاقيه حسب شروط معينه يعدها كل من الشركه وكذلك المصرف للعمليات التنفيذية وكذلك العمليات الربحيه على ان يمد المصرف هذه الشركه با السيوله الكافيه في حالة نقص السيوله لدى هذا العميل طالب ضمان معين من هذا المصرف ولكن تبعا لشروط معينه وحسب اتفاقيه بين المصرف والشريك.



البنك المركزي: يعتبر بنك البنوك و متمثل لدينا في المملكة بمؤسسة النقد العربي السعودي وهذه المؤسسة تعتبر المؤسسة الدولة أو خزينة بنك البنوك أو بنك الدولة. وهو الذي يقف على قمة النظام المصرفي سواء من ناحية الإصدار النقدي أو من ناحية العمليات المصرفية وتحقيق الرقابة عليها.

بعكس الحال بالنسبة للبنك التجاري, فإن الهدف الرئيسي للبنك المركزي حتى في البلاد الرأسمالية ليس في تحقيق أقصى ربح ممكن بل في خدمة الصالح الاقتصادي العام أو المصلحة الاقتصادية القومية لهذا البلد.

وذلك لكي يتسنى لهذا البنك عمليات وضع السياسات النقدية وكذلك مراقبة هذه البنوك واعطاء الصكوك الائتمانية المسموح بها وكذلك تحديد اسعار الفوائد لهذا البلد ولكي تضمن عملية الوضع الاقتصادي لهذا البلد

البنك المركزي يعتبر بنك البنوك وبنك الحكومه وذلك لكونه المراقب لهذه البنوك باحتفاظه باحتياطات قانونيه بنسبة معينة يقوم بتحديد لها بناء على الوضع الاقتصادي داخل هذا البلد ,, وبناء على حجم السيوله داخل هذا البلد.. يتوجب على المصرف تحديد هذه القيم أو هذه الاحتياطات على ان تقوم هذه البنوك بوضع هذه الاحتياطات وهي نسب معينه من الودائع المجله لديها , وهذا الاحتياطي يحدد بناء ع حجم السيوله السائد في السوق

كلما كانت السيولة عاليه يتوجب على هذا المصرف أن يقوم بعملية الرفع الاحتياطي للتخفيف من السيوله.

كون السيولة منخفضه يتوجب على البنك المركزي ان يقوم بعملية تحفيظ الاحتياطي القانوني لاعطاء فرصة أكبر للبنوك اقراضهم واعطاء تسهيلات احتمالية اعلى.

البنك المركزي هو بنك الحكومة:

حيث تفتح الحكومة حساباتها وحسابات المؤسسات التابعة لها داخل البنك المركزي , وكذلك تضع إيراداتها داخل هذا البنك المركزي, وكذلك كثير من معاملات الحكومة تتصف بالسرية التامة كالتفقات العسكرية والأمنية مما يقتضى التعامل مع جهة مأمونة كالبنك المركزي وكذلك يمثل البنك المركزي المستشار للحكومة في النواحي الاقتصادية والمصرفية, ويقوم البنك المركزي بدور اساسي في حالات الحروب, حيث يضع كل احتياجاته تحت تصرف الحكومة.

اهم وظائف البنك المركزي:

1 اصدار اوراق البنكنوت [النقود الورقية بكافة انواعها] حيث أن النقود المساعدة [المعدنيه] تصدرها وزارة المالية في الدولة, وتعتبر هذه الوظيفة من الوظائف الهامة جداً للبنك المركزي.

2 الرقابة على اعمال البنوك التجارية: من خلال مراجعة حساباتها للتأكد من سلامتها المالية وتقيدها بالاجراءات واللوائح التي يصدرها البنك المركزي نفسه.

- 3) تقديم الدعم والموازرة للبنوك التجارية وخاصة في اوقات الشدة, ويكون هو الملجأ الأخير للإقراض لهذه البنوك حيث يتعذر عليها الحصول على احتياجاتها من أي جهة اخرى.
- 4) حل مشكلة السيولة للبنوك التجارية عن طريق قيامه بإعادة خصم الأوراق التجارية الموجودة لدى البنوك التجارية مقابل فائدة يتقاضاها الأخير أو تخفيض سعر الفائدة التي يتقاضاها مقابل تقديم القروض للبنوك التجارية.
- 5) القيام بأعمال المقاصة بين البنوك التجارية عن طريق تسوية الحسابات المدينة والدائنة بين البنوك عن طريق غرفة المقاصة.
- 6) مراقبة الائتمان [القروض الممنوحة] عن طريق أدوات السياسة النقدية.

السياسة النقدية: هي السياسة التي يضعها البنك المركزي ويشرف على تنفيذها بهدف معالجة أوضاع الركود أو التضخم الاقتصادي.

أدوات السياسة النقدية: تنقسم أدوات السياسة النقدية إلى نوعين:

النوع الأول: الأدوات التقليدية (الكمية).

النوع الثاني: الأدوات النوعية.

ينقسم النوع الأول إلى ثلاث أدوات هي:

- 1) سعر الفائدة. بناء على اسعار الفائدة الموجوده وبناء على حجم السيولة داخل هذا البلد يتم معالجة وتحديد هذه الاسعار.
 - 2) عمليات السوق المفتوحة.
 - 3) نسبة الاحتياطي القانوني, وكيفية التعامل معه بالنسبة للبنوك ومن يقوم بتحديد هذه النسبة البنك المركزي وبناء على الاسعار السائدة في السوق وحجم السيولة السائدة. يتوجب على البنك المصرفي تحديد النسبة بدقة لكي تتمكن هذه المهمة تمكين هذه البنوك منح الائتمان أو تخفيض منح الائتمان
- النوع الثاني: الأدوات النوعية:
- وتتكون من اداتين هما:

- 1) **الرقابة على الائتمان:** عن طريق سياسة السقوف الائتمانية, وتهدف إلى الحد من قدرة البنوك التجارية على منح الائتمان, وتستخدم هذه السياسة لمعالجة أوضاع التضخم الاقتصادي.
- قد يصل السقف الائتماني الى 50% من اجمالي الودائع, أو 75% بمعنى إقراض 75% من الودائع فقط, والباقي يبقى كاحتياطي نظامي يعتبر لدى هذه البنوك وذلك لمقابلة اي سحوبات من الممكن أن تحدث داخل هذه البنوك. وبالتالي البنك المركزي بدوره يقوم بالرقابة والإشراف على البنوك التجارية وكذلك بأعطاء السقوف الائتمانية المحددة ويتوجب على البنوك التجارية إلتئعدى هذه السقوف وذلك لضمان مقابلة سيولتها المتبقية للايداعات أوللسحوبات الفجائية. ومن الممكن الا تتم عملية السداد لأي سبب من الأسباب من احد المقترضين؛ فبالنالي السيوله المتبقية ممتثلة كنسب مائوية من نسبة اجمالي الودائع لدى هذا المصرف.
- 2) **الرقابة على الأرصدة الأجنبية:** وذلك بهدف المحافظة على استقرار سعر صرف العملة الوطنية, حيث عند زيادة طلب البنوك التجارية على الاحتفاظ بأرصدة كبيرة من العملات الأجنبية في الخارج فهذا يقلل من قيمة العملة الوطنية ومن ثم عدم الاستقرار في سعر الصرف, لذلك تقوم سياسة البنك المركزي على اساس: تقليل احتفاظ البنوك التجارية بأرصدة أجنبية كبيرة في الخارج.

اهداف سلطة النقد:

1. ضمان سلامة العمل المصرفي
2. الحفاظ على الاستقرار النقدي
3. تشجيع النمو الاقتصادي وفقاً للسياسات العامة للسلطة الوطنية

الوظائف والوسائل التي يجب أن تقوم بها سلطة النقد:

1. ممارسة امتياز إصدار النقد الوطني والمصكوكات وفقاً للشروط والأوضاع التي يقرها القانون الخاص بأصدار النقد وتأمين الاحتياطي الضروري لذلك.
2. تنظيم الأنشطة المصرفية وإصدار وإلغاء تراخيص المصارف والرقابة والإشراف عليها وفرض الغرامات.
3. إعداد ونشر ميزان المدفوعات المتعلق بالصادرات والواردات.
4. توفير السيولة للمصارف ضمن الحدود المقررة قانوناً.
5. وضع وتنظيم السياسات النقدية والائتمانية والسياسات الخاصة بالتعامل بالنقد الاجنبي.
6. الاحتفاظ بإحتياطي السلطه الوطنية من الذهب والعملات الأجنبية وإدارته
7. تقديم المشورة المالية والاقتصادية للسلطة الوطنية
8. القيام بوظيفة الوكيل المالي للحكومة.
9. وضع وتنفيذ الأنظمة والقرارات والتعليمات التي تكفل المحافظة على جهاز مصرفي فعال ومأمون.
10. تنظيم كمية الائتمان ونوعيته وكلفته ليتجاوب مع متطلبات النمو الاقتصادي والاستقرار النقدي وفقاً لأحكام القانون.
11. العمل كمقرض للمصارف المرخصة ومؤسسات الإقراض المتخصصة والشركات المالية ومراقبتها بما يكفل سلامة مراكزها المالية وحماية حقوق المودعين.
12. تنظيم نشاط مهنة الصيرفة والشركات المالية وصناديق التنمية والإستثمار وإصدار التراخيص المتعلقة بها والرقابة والإشراف عليها. وهذه الامور يجب اعدادها بدقة واستراتيجيات معينة .

الأركان الأساسية للعملة:

1. اسم الجهة صاحبة امتياز الإصدار: (اسم البنك المركزي) حيث يمثل اسم الجهة مصدرة العملة أول وأهم اركان الورقة النقدية، وقد تكون تلك الجهة مؤسسة النقد أو المصرف المركزي أو أي جهة اخرى مخولة بحق امتياز إصدار العملة.
2. اسم العملة: حيث تتضمن كل ورقة نقدية يتم اصدارها اسم تلك العملة وايضا فتتها حيث يمثل ذلك القيمة المفترضة للورقة النقدية، ولا يمكن تصور إصدار ورقة نقدية بدون أن تحمل اسم لها أو بدون فئة نقدية. ولهذا فإن اسم الورقة النقدية وفتتها يمثلان ركناً اساسيا من اركان الورقة النقدية.
3. التوقييع المعتمدة للعملة: تعتبر التوقييع المعتمدة احد الأركان الأساسية للعملات الورقية، إذ بدونها تفقد الورقة قيمتها. وقد تتضمن الورقة النقدية توقييعين أحدهما لوزير المالية والآخر لمحافظة البنك المركزي [كما في حالة الريال السعودي] أو رئيس مجلس ادارة البنك المركزي أو مؤسسة النقد، كما أن قد تقتصر على "توقيع واحد" فقط لمحافظة البنك المركزي.
4. اللغة: تمثل اللغة بطبيعة الحال أهم الأركان الأساسية للعملة، فمن غير المتصور أن تصدر اي عملة ورقية أو حتى غير ورقية بدون لغة، ومن الطبيعي أن تصدر الورقة النقدية بلغة الدولة مصدرة العملة، كما أنها قد تتضمن لغة ثانية بجانب لغة الدولة صاحبة العملة كما هو الحال في معظم العملات. لكي يتسنى لمن لا يعرف هذه اللغة معرفة اللغة الثانية..
5. الرقم المسلسل: يمثل الرقم المسلسل إلى جانب كونه أحد أدوات الأمان ركناً اساسياً من اركان العملات الورقية، فلا توجد عملة مصدرة دون أن يكون لها رقماً تسلسلياً.
6. تاريخ الإصدار: قد تتضمن الأوراق النقدية المصدرة تاريخ إصدارها، كما أن بعض العملات تخلو من مثل هذا التاريخ. وقد يعود تضمين الورقة لتاريخ إصدارها من عدمه إلى مكان طباعتها حيث يسهل تضمينه إذا كانت مؤسسة النقد أو البنك المركزي يقوم بطباعة أوراقه النقدية باستخدام مطبعته الخاصة.

تسعير الخدمات المصرفية:

تسعير الخدمات المصرفية تعتبر من القرارات الهامة في المصارف وذلك لتأثيرها على ربحية البنك وفي قدرته على التكيف والبقاء في السوق

بالإضافة إلى أن سياسة التسعير المتبعة تعكس الأهداف العامة لهذا المصرف.

أنواع الخدمات المصرفية:

الخدمات الغير ائتمانية :

1. _ الإيداع والسحب النقدي وتطرقنا لها في حلقات سابقة.
2. _ الشيكات ومعاملتها.
3. _ إصدار واستقبال الحوالات كيفية عملية تحويل الأموال من بلد إلى بلد آخر من هذا البنك إلى البنك الآخر.
4. _ الودائع وهي من أهم مصادر أموال المصرف تعتبر الودائع بأنواعها .
5. _ صناديق الأمانات وهذه الصناديق تعتبر بمثابة أنه لو كان هنالك وثائق أو مجوهرات أو خلافه لدى أحد العملاء ويرغب في وضعها كأمانه لدى هذا المصرف فالبتالي يعطى له إما صندوق أمانه وإما تحتفظ لدى هذا المصرف في أي حال و تعاد إلى صاحبها عند طلبه إياها .

الخدمات الائتمانية :

1. _ القروض بأنواعها سواء قصيرة الأجل أو بعيدة الأجل .
2. _ كذلك تشمل الجاري المدين .
3. _ الاعتمادات المستندية وتطرقنا لها في الماضي وكيفية التعامل مع هذه الاعتمادات.
4. _ خطابات الضمان وكيفية التعامل معها ولمن تُصدّر هذه الخطابات وما هي الفائدة من إصدار هذه الخطابات وكيفية التعامل معها في حالة أنّها ابتدائية أو نهائية.

خصائص الخدمات المصرفية:

تعريف الخدمة المصرفية: تعرف الخدمة المصرفية على أساس أنّها مجموعة من الأنشطة والعمليات ذات المضمون النفعي الكائن في العناصر الملموسة وغير الملموسة المقدمة من قبل المصرف والتي يدركها المستفيدون المتعاطون لهذه أو العملاء من خلال ملامحها و قيمتها النفعية.

هنالك مجموعة من خصائص الخدمة المصرفية تتمثل في مجموعه من النقاط:

1. منتجات غير ملموسة : أي أنّ هذا المصرف يقدم منتجات غير ملموسة حيث أنّها لا تشغل حيزاً من الفراغ.
2. تكامل الخدمة المصرفية: أي التلازم فيما بينها من خصائص الخدمة حيث أنّها تتميز بعدم إمكانية الفصل بين إنتاجها وتوزيعها بمعنى أنّه لا يمكن إنتاج الخدمة وتخزينها ومن ثم بيعها وإنما هي تقدم في وقت واحد من عملية إنتاجها وتقديم هذه الخدمة إلى أن تصل إلى العميل.
3. الخدمة المصرفية: تتصف باعتماده على نظام التسويق الفردي فلكي تعرف لدى العملاء يتوجب على هذا المصرف أن يوجد طريقه لكي يوصل معنى الخدمة وكيفية أدائها وما هي الفائدة المرجوة من جراء تقديم هذه الخدمة للعملاء وذلك لجلب هؤلاء العملاء لشراء مثل هذه الخدمات اقتناء مثل هذه الخدمات .
4. الانتشار الجغرافي: يجب على المصرف امتلاك شبكة فروع لكي يستطيع تقديم وعرض الخدمات والوصول إلى أكبر شريحة ممكنة من المتعاملين ومن العملاء.
5. المدى الواسع للخدمات المصرفية: يجب على المصرف التقدم بمجموعه واسعة من الخدمات حيث أنّ الخدمات المصرفية تحتاج بعضها لبعض على أساس أنّ العميل يحتاج لمجموعة من الخدمات على أساس أنّ هذا المصرف لا يحصر نفسه في مجموعه من الخدمات إلا من محاولة تنويع هذه الخدمات وذلك لتلبية طلبات العملاء وما يحتاجون إليه من هذه الخدمات .
6. الموازنة بين النمو والمخاطر: الموازنة و المقارنة بين الربحية والسيولة وما نجد أنّ الموازنة بين النمو والمخاطر يتوجب على البنك أن لا يمضي قدماً في عملية التوسع في الخدمات أو الفروع أو خلافه إلا بعد الدراسات الموسعة والدراسات المدروسة بدقه وذلك لكي لا يواجه مخاطر قد تجره إلى أزمات ماليه.
7. صعوبة الرقابة على الجودة: أي أنّ الخدمات المصرفية تُستهلك أثناء إنتاجها مباشرة مما يجعل من صعوبة الرقابة وضبط الجودة كما هو الحال في منظمات الإنتاج فبالتالي لكي يقدم هذا المصرف نوعية وخدمات ذات جودة عالية يتوجب عليه أن تتم هذه الخدمة التي تقدمها بأرقى التعاملات لكي يجذب هذا العميل مرة أخرى لهذا المصرف.

8. الاعتماد على الودائع: أكبر مصدر للمصرف يعتبر مصدر الودائع بأنواعها وكلما كانت الودائع لدى هذا المصرف عالية وكبيره بالنسبة يتمكن هذا المصرف من تقديم خدمات أعلى من تقديم التسهيلات الائتمانية أعلى من التوسع في عمليات المشاريع.

خصائص الخدمات المصرفية وأثرها على سياسات التسعير: (كيفية أن هذه الخصائص تؤثر على عملية التسعير)

1. **خاصية عدم الملموسية**: ويحتاج الأمر لمسوقين على قدر من الكفاءة والدراية والتدريب لتقديم الخدمة وشرح مميزات وإقناع العميل بها وهذا كله بالطبع يمثل تكلفه إضافية يتم تحميلها على الخدمة تدريب الموظفين درايتهم معرفتهم لتقديم هذه الخدمة كل ذلك يمثل عبء على المصرف يتوجب عليه تقديمها ولكنه في النهاية من الممكن أن يحصل على عملاء أكثر وبالتالي تقديمه للتدريب وتحفيز الموظفين مما يجلب عملاء جدد وبالتالي هو يقوم بعملية تكلفه من هنا ويقوم هذا المصرف بتغطية هذا التكاليف من جهة أخرى .
2. **بالنسبة لعدم إمكانية فصل الخدمة عن مقدمها**: حل هذه المشكلة يجب على المصارف إتباع استراتيجية لاختيار وتدريب مقدمي الخدمات على كيفية تقديم الخدمة والتعامل مع المستفيدين عند تقديم الخدمة هذه الإستراتيجية تؤدي لإيجاد التكلفة التي تؤخذ بعين الاعتبار عند تحديد سعر الخدمة المصرفية .
3. **بالنسبة للفردية في تسويق الخدمات المصرفية**: يمكن للمصارف التغلب على هذه المشكلة بإيجاد وكلاء لتقديم بعض أنواع خدماتها مثل الحوالات المصرفية كما هو الحال في بعض المصارف لدينا هنا في المملكة يوجدون مجموعة من الوكلاء يمثلون هذا المصرف يقومون بعملية تقديم بعملية خدمات الحوالات وتقديم بعض الخدمات الأخرى عن طريق هذا الوكيل .
4. **بالنسبة لخاصية المخاطر في تقييم الخدمة المصرفية**: فعلى المصرف تنويع خدماتها وتنويع في أماكن تقديم الخدمات وهذا كله يشكل تكلفه إضافية لدى هذا المصرف عملية التوسع الجغرافي على سبيل المثال يطلب من هذا المصرف عملية إيجاد فروع خارجية في مناطق متفرقة وكذلك إيجاد موظفين لدى هذه الفروع ومن ثم تدريب هؤلاء الموظفين لكي يكونوا على دراية كافية على تقديم هذه الخدمات المطلوبة أو المطلوب تقديمها للعملاء.
5. **أما بخصوص اعتماد الخدمات المصرفية على الودائع**: يمكن للمصارف التغلب على هذه المشكلة إما بتنشيط وزيادة إيراداتها الغير فائديه من عمولات و استثمارات وذلك بحالة إشراك الآخرين بهذه الجزئية من التعاملات.

مفهوم السعر المصرفي :

يشير مفهوم السعر المصرفي إلى معدل الفائدة على الودائع والقروض ووصول المصروفات الأخرى التي يتحملها المصرف لقاء تقديم الخدمات المصرفية أو العمولات التي يتلقاها المصرف نتيجة تقديمه الخدمات للغير.

أما عملية التسعير فهي قرار وضع الأسعار الذي يتخذ من خلال عملية إداريه متكاملة مع مراعاة جملة من الأمور تتداخل في مفهوم السعر . فالتسعير هو وضع أسعار عالية بما يكفي لتغطية التكاليف والحصول على الأرباح من جانب وأسعار منخفضة بما يكفي لاجتذاب العملاء وتكون في بداية الأمر هذه الخدمة بسعر أقل وذلك لتعريف هؤلاء العملاء بوجود هذه الخدمة ولكن بعد فترة زمنية قد يرتفع تكلفه هذه الخدمة أو يبيع هذه الخدمة وسعر هذه الخدمة وذلك لكي يغطي التكاليف وجزء أيضاً يكون كأرباح لهذه المؤسسة مقدمة الخدمة.

أهمية التسعير في المصارف :

1. **يعتبر السعر محدداً لربحية المصرف لمجموعه من الأسباب أولها:**
 - تشكل الأسعار التي يدفعها العملاء للبنك لقاء الخدمة المصرفية المصدر الرئيسي لدخل المصرف كما ذكرنا في السابق أن أحد المصادر على الأموال هؤلاء المصارف لتقديم الخدمات وأخذ رسوم على هذه الخدمة أو من جراء تقديمهم لهذه الخدمة .
 - تؤثر أسعار الخدمات المصرفية على حجم أعمال المصرف .
 - تؤثر أسعار الخدمات المصرفية على حجم الودائع التي تعتبر المصدر الرئيسي لتمويل عمليات المصرف كما تؤثر أسعار الفوائد على القروض على حجم التسهيلات الائتمانية وبالتالي تؤثر على أرباح هذا المصرف.
2. **يعتبر السعر أحد أدوات تحقيق الأهداف الإستراتيجية للمصرف** يتوجب على هذا المصرف تحديد الأسعار أو تحديد سعر الخدمة التي تقدم

من قبله على أساس استراتيجيات كما في السابق أنه يتوجب عليه تحديدها بناء على الأهداف الإستراتيجية لدى هذا المصرف وبناءً على أنواع الخدمة المقدمة وكيفية تقديم هذه الخدمة.

3. السعر المصرفي عامل مؤثر في قدرة المصرف على التكيف والبقاء.

4. يعتبر أحد أدوات التسعير في المصارف لمواجهة تحديات العولمة وذلك لوجود أكثر من مصرف داخل هذا البلد وهذه المصارف متنوعة بأماكنها أو بأماكن الرئيسية لهذه المصارف وبالتالي قد تتنوع الخدمات التي يقدمونها هؤلاء المنافسون وكذلك أسعار هذه الخدمة قد تتغير من فترة إلى أخرى بناءً على نوع الخدمة هذه وبناءً على طلب هذه الخدمة وكيفية تقديم هذه الخدمة.

متخذي قرارات التسعير وكيف يتم هذه القرارات من تسعير للخدمات:

- يجب على إدارات المصارف أن تحدد الجهة المسؤولة عن عملية التسعير . في المصارف الصغيرة تقع مسؤولية التسعير على عاتق الإدارة العليا أما في المصارف الكبيرة فإن مسؤولية التسعير تناط بمسؤولي الدوائر أو الفروع .
- قد تقوم بعض المصارف بتشكيل لجان لعملية التسعير وهذه اللجان تكون مكونة من دوائر التسويق والعمليات والتسهيلات والفروع والمحاسبة الإدارية والتخطيط والكمبيوتر وتقوم هذه اللجان بالاجتماع بشكل منتظم بشكل دوري أو عند الحاجة وتسليم مقترحاتها للإدارة العليا لمراجعة الأسعار وهذا هو الجزئية المتعامل عليها في كثير من البنوك.
- قرارات التسعير تتخذ عند تسعير خدمة جديدة أو تغيير أسعار خدمات موجودة إذا كان هنالك تغيير مفاجئ في الكلفة أو عندما يبدأ المنافسون بتغيير أسعارهم أو عندما تسمح السلطات المختصة بذلك أو عند تغيير الأهداف الإستراتيجية للمصرف.

مفهوم السعر المصرفي :

يشير مفهوم السعر المصرفي إلى معدل الفائدة على الودائع والقروض ووصول المصروفات الأخرى التي يتحملها المصرف لقاء تقديم الخدمات المصرفية أو العمولات التي يتلقاها المصرف نتيجة تقديمه الخدمات للغير أما عملية التسعير فهي قرار وضع الأسعار الذي يتخذ من خلال عملية إداريه متكاملة مع مراعاة جملة من الأمور تتداخل في مفهوم السعر فالتسعير هو وضع أسعار عاليه بما يكفي لتغطية التكاليف والحصول على الأرباح من جانب وأسعار منخفضة بما يكفي لاجتذاب العملاء أو الزبائن وذلك لكي في بداية الأمر أن تباع هذه التسعيرة أو هذه الخدمة بسعر أقل وذلك لتعريف هؤلاء العملاء بوجود هذه الخدمة ولكن بعد فترة زمنية قد يرتفع تكلفه هذه الخدمة أو بيع هذه الخدمة وسعر هذه الخدمة وذلك لكي يغطي التكاليف وجزءاً أيضاً يكون كأرباح لهذه المؤسسة مقدمة الخدمة.

أهمية التسعير في المصارف :

1/ يعتبر السعر محددًا لربحية المصرف لمجموعه من الأسباب أولها:

— تشكل الأسعار التي يدفعها العملاء للبنك لقاء الخدمة المصرفية المصدر الرئيسي لدخل المصرف كما ذكرنا في السابق أن أحد المصادر على الأموال هؤلاء المصارف لتقديم الخدمات وأخذ رسوم على هذه الخدمة أو من جراء تقديمهم لهذه الخدمة .

— تؤثر أسعار الخدمات المصرفية على حجم أعمال المصرف .

— تؤثر أسعار الخدمات المصرفية على حجم الودائع التي تعتبر المصدر الرئيسي لتمويل عمليات المصرف كما تؤثر أسعار الفوائد على القروض على حجم التسهيلات الائتمانية وبالتالي تؤثر على أرباح هذا المصرف.

2/ يعتبر السعر أحد أدوات تحقيق الأهداف الإستراتيجية للمصرف يتوجب على هذا المصرف تحديد الأسعار أو تحديد سعر الخدمة التي تقدم من قبله على أساس استراتيجيات كما في السابق أنه يتوجب عليه تحديدها بناء على الأهداف الإستراتيجية لدى هذا المصرف وبناءً على أنواع الخدمة المقدمة وكيفية تقديم هذه الخدمة.

3/ السعر المصرفي عامل مؤثر في قدرة المصرف على التكيف والبقاء.

4/ يعتبر أحد أدوات التسعير في المصارف لمواجهة تحديات العولمة وذلك لوجود أكثر من مصرف داخل هذا البلد وهذه المصارف متنوعة بأماكنها أو بأماكن الرئيسية لهذه المصارف وبالتالي قد تتنوع الخدمات التي يقدمونها هؤلاء المنافسون وكذلك أسعار هذه الخدمة قد تتغير

من فترة إلى أخرى بناءً على نوع الخدمة هذه وبناءً على طلب هذه الخدمة وكيفية تقديم هذه الخدمة.

متخذي قرارات التسعير وكيف يتم هذه القرارات من تسعير للخدمات:

– يجب على إدارات المصارف أن تحدد الجهة المستولة عن عملية التسعير وتختلف المصارف في هذا الأمر ففي المصارف الصغيرة تقع مسؤولية التسعير على عاتق الإدارة العليا أما في المصارف الكبيرة فإن مسؤولية التسعير تناط بمسؤولي الدوائر أو الفروع أو مقدمي ذلك لكبر حجم هذا المصرف وبالتالي يكون لكل فرع دائرته الخاصة فيه وذلك لعملية كيف تتم تقديم هذه الخدمة خاصة في حالة أن أحد المصارف العاملة لديه فروع خارج المملكة على سبيل المثال وبالتالي هذه الفروع تقوم بتحديد أسعارها بمفردها عن طريق إدارة هذا الفروع بينما في حالة وجود مصارف صغيرة وبالتالي تحدد هذه التسعيرة أو تسعيرة هذه الخدمات التي تقدمها هذه البنوك عن طريق الإدارة العليا لدى هذا المصرف .

– قد تقوم بعض المصارف بتشكيل لجان لعملية التسعير وهذه اللجان تكون مكونة من دوائر التسويق والعمليات والتسهيلات والفروع والمحاسبة الإدارية والتخطيط والكمبيوتر وتقوم هذه اللجان بالاجتماع بشكل منتظم بشكل دوري أو عند الحاجة وتسليم مقترحاتها للإدارة العليا لمراجعة الأسعار وهذا هو الجزئية المتعامل عليها في كثير من البنوك وذلك لإشراك كما ذكرنا في السابق أنه يتوجب على المصرف بإشراك كل من له علاقة بالعملية على سبيل المثال عملية التسعير يشرك جميع الدوائر المناطة أو من لها علاقة بعملية تقديم هذه الخدمة وذلك لكي يتسنى لهذا المصرف معرفة ما هي التكاليف التي يتوجب على هذا المصرف دفعها لكي أو سوف تكلفه لكي يصل أو لكي يقدم هذه الخدمة لدى الغير وبالتالي رفع مقترحاتهم إلى الإدارة العليا ومن ثم الإدارة العليا تقوم باتخاذ ما يلزم لكي تحدد السعر المناط لهذه الخدمة التي سوف تقدم من قبل ذلك المصرف.

– قرارات التسعير تتخذ عند تسعير خدمة جديدة أو تغيير أسعار خدمات موجودة إذا كان هنالك تغيير مفاجئ في الكلفة أو عندما يبدأ المنافسون بتغيير أسعارهم أو عندما تسمح السلطات المختصة بذلك أو عند تغيير الأهداف الإستراتيجية للمصرف وذلك من الاستراتيجيات التسعير وتعني بتحديد مستويات الأسعار ومقدار تجاوبها مع أهداف المصرف وربحية الخدمات المقدمة من قبل هذا المصرف وبالتالي يتوجب على هذه الإدارة العليا تحديد السعر المناسب وذلك لكي تجذب العملاء وأيضاً لكي تحقق أرباح من جراء تقديمها لهذه الخدمة التنافسية التي من الممكن أن لا تكون هذه منحصرة لدى هذا المصرف لوحده وإنما تكون مقدمه كثيرا من المنافسين .

أهداف التسعير المصرفي :

1/ الأهداف المرتبطة بالتعامل : وتتمثل في :

أ/ تحقيق أكبر حصة سوقية من السوق المصرفي : من خلال طرح خدمات مصرفية متعددة ومتنوعة وبمستوى عالي من الجودة وبأسعار منخفضة منذ البداية لاستقطاب حصة كبيرة من السوق بأسرع وقت ممكن .

ب/ المحافظة على الحصة السوقية للمصرف في السوق : بعض المصارف ترى أن وضعها مثالي في السوق فتحاول المحافظة عليه بدون إيجاد صراعات مع المنافسين .

2/ الأهداف المرتبطة بالأرباح : وتتمثل في :

أ/ تعظيم الأرباح : فيعد الربح أحد الأطراف الأساسية للمصرف ، ويعنى بتحقيق معدلات معقولة من الأرباح للمساهمين ويختلف مستوى الأرباح المطلوب من مصرف لآخر بناء على وضع المصرف في السوق ومدى حصة المصرف في القطاع المصرفي ومدى حجم المصرف من الناحية الجغرافية ، ومن ناحية رأس ماله .

ب/ تغطية العائد على عملية الاستثمار : قد يكون الهدف من عملية التسعير تحقيق نسبة العائد المطلوبة على أموال المستثمرين في المصرف ، لذا فقد تقوم إدارة المصرف بتحديد الأسعار على أساس هذه النسبة بمعنى أن يتم إضافة نسبة العائد المطلوب لتكلفة الخدمة (أي أنه نسبة مئوية من سعر الخدمة المقدمة لهذا السوق) ، بينما المصارف الإسلامية عند تقديمها لخدمة من الخدمات فإنها تأخذ مبلغاً (رسوم خدمة وليس نسبة مئوية من جراء قيمة الخدمة ، أو من جراء قيمة الحوالة على سبيل المثال) .

العوامل المؤثرة في قرارات التسعير :

أولاً/ العوامل الداخلية :

أ/ الأهداف الإستراتيجية .

ب/ تكلفة الخدمة المقدمة من قبل المصرف : فتلعب التكاليف دوراً رئيسياً في وضع الأساس الذي تعتمد عليه إدارة المصرف في تحديد سعر الخدمة حيث من المفترض أن أي سعر يتم وضعه يجب أن يكون كافياً لتغطية التكاليف والتي تشتمل تكلفة الحصول على الأموال وتكاليف التشغيل وتكاليف المخاطرة بالإضافة لهامش الربح.

هناك عدة أساليب للتسعير على أساس التكلفة :

- الأساليب المحاسبية في التسعير .
- الأساليب المستندة للتكلفة .
- على أساس التكلفة الكاملة .
- على أساس استيعاب هامش الربح لجزء من التكلفة (للحصول عليه كريح جراء تقديم الخدمة) .
- على أساس التكلفة الإضافية .
- الأساليب المستندة لتحليل التعامل مع العميل وتمثل في : (1/ فرض رسوم موحدة على الودائع الجارية ، 2/ فرض رسوم على خدمات المقاصة ، 3/ تحليل ربحية العميل) .

ج/ مخاطر العمل المصرفي : وتعرف المخاطر بأنها احتمالية تعرض المصرف إلى خسائر غير متوقعة وغير مخطط لها ، أو تذبذب العائد المتوقع على استثمار معين ، أي أن هذا التعريف يشير إلى الآثار السلبية الناجمة عن أحداث مستقبلية محتملة الوقوع لها قدرة على التأثير على تحقيق أهداف البنك المعتمدة وتنفيذ استراتيجياته بنجاح ، وبالتالي يتوجب على المصرف أخذ الحيطة والحذر في عملية المخاطرة التي من الممكن أن تواجهها عملية التسعير .

وأنواع المخاطر :

1/ من حيث إرتباطها بالمنشأة :

أ/ مخاطر منتظمة (عامة) : تتعرض لها جميع المنشآت بالسوق بصرف النظر عن خصائص المنشأة .

ب/ مخاطر غير منتظمة أو مخاطر خاصة : تواجه منشأة معينة نتيجة لخصائص وظروف تلك المنشأة ، أو نتيجة لأهداف تلك المنشأة ، أو نتيجة للاستراتيجيات التي تقدمها المنشأة .

2/ المخاطر التي تواجه المصارف :

- 1/ مخاطر سوقية :** (مخاطر تقلب أسعار الأسهم ، مخاطر تقلب أسعار الفائدة ، مخاطر تقلب أسعار الصرف ، مخاطر تقلب أسعار السلع) .
- 2/ مخاطر مالية :** (مخاطر الائتمان ، مخاطر السيولة ، مخاطر التشغيل) .
- 3/ مخاطر بشرية :** (تتمثل في مدى دراية الموظفين بعملية تقديم الخدمة) .
- 4/ مخاطر فنية :** (تتمثل بعمليات الأجهزة وعمليات الحاسب الآلي ومدى إمكانية تشغيل هذه الأجهزة في فترات زمنية محددة وعدم انقطاع هذه التقنية لأي سبب من الأسباب) .

د/ تنظيم عملية التسعير : بمعنى أن عملية التسعير وقرارات التسعير تتأثر بالأشخاص متخذي قرارات التسعير من حيث الخبرة والكفاءة والتخصص فمثلاً نجد أن المحاسبين يعتمدون لاعتماد الأسس المحاسبية في التسعير وتحقيق الربح بينما خبراء التسويق يهدفون لتسويق وبيع الخدمة وموظفي التسهيلات معنيون بجودة القروض على حساب الربحية والتسويق .

ثانياً/ العوامل الخارجية :

أ/ طبيعة السوق والمنافسة. على إدارة المصرف تفهم طبيعة العلاقة بين سعر الخدمة المصرفية والطلب عليها ودراسة جميع الجوانب التي قد تؤثر في الطلب على هذه الخدمة سواء كانت الخدمات التي يعرضها المنافسون أو أوضاع السوق أو التأثير المحتمل للخدمات المكملة والبديلة على الخدمة المراد تسويقها .

ب/ مرونة الطلب السعرية : وتعني مدى تأثير الطلب على خدمة معينة نتيجة تغير السعر بافتراض ثبات العوامل الأخرى ، فيمكن للمصرف تعظيم إيراداته بزيادة السعر على الخدمات التي تتصف بعدم المرونة وتخفيض سعر الخدمات التي تتصف بعملية المرونة .

ج/ المسؤولية الاجتماعية : أشارت إحدى الدراسات إلى أن سمعة المصرف من العوامل المؤثرة على ولاء العملاء للمصارف (وبالتالي يتوجب على المصرف أن يكون ذا سمعة حسنة لكي يجذب أكبر عدد ممكن من العملاء) ، فقيام المصارف بمسئولياتها الاجتماعية يحقق أرباحاً في الأجل الطويل ، فهذا الالتزام يحسن من صورة وسمعة المصرف ويكسبه عملاء جدد (لأنه قام ببناء عملية خدمة المجتمع في بداية الأمر عند إنشائه ولكن في الفترة القصيرة من الممكن ألا يحقق أرباحاً ولكنه في المدى الطويل وبعد اكتسابه لمجموعة من العملاء بعدد أكبر من منافسيه ، وخدمته للمجتمع الذي ينتمي إليه فكل هذه العناصر تزيد في عملية العائد الاستثماري للمصرف ومن ثم يقوم بعملية تحقيق أرباح قد تفوق أرباحه أرباح المنافسين في المدى الطويل) .

د/ التشريعات والقوانين : يمكن للدولة استخدام أدواتها المالية والنقدية للتأثير بشكل غير مباشر على أسعار الخدمات المصرفية ، مثل التحكم بأسعار الفائدة على الودائع أو الإقراض والتحكم بمعدلات الخصم ونسب الاحتياطيات ، وقد يكون التأثير بشكل مباشر بتحديد الأسعار أو وضع حدود دنيا وعليا للأسعار لتترك مجالاً للمنافسة بين المصارف ، أو بزيادة فرص المنافسة أمام المصارف بتحديد الحدود العليا لبعض الخدمات التي قد تكون أساسية أو تمس الطبقات ذات الدخل المحدود من المجتمع (فيتوجب على البنك المركزي هنا بمثابة أن يقوم بعملية تحديد هذه القوانين من احتياطيات وتقلبات أسعار الخدمات التي سوف تقدم للعملاء من قبل البنوك المختلفة ، وتحديد أسعار الفائدة لدى البنوك) .

ويتوجب على هذه المصارف الإسلامية أن يكون لديها الدراية الكافية بحل أو حرمة هذه الخدمات التي تقدم للعملاء ، وماهي الرسوم التي من الممكن أن تتقاضها من جراء تقديمها لهذه الخدمات ، ومدى حل هذه الرسوم من حرمتها .

إدارة الخزينة

يعتبر قسم الخزينة من أهم وأكثر أقسام البنك نشاطاً وإرتباطاً بالعملاء أو الجمهور . فهو بمثابة القلب بالنسبة لدورة عمليات البنك في جميع أقسامه الفنية ، ففئة تتجمع كل واردات البنك النقدية ومنه تخرج جميع مدفوعات البنك النقدية إلى الغير بعد إستكمال دورتها المستندية في أقسام البنك الأخرى

أقسام الخزينة: يتم تقسيم الخزينة في البنك التجاري إلى قسمين وهما:

1- قسم الخزينة الرئيسية:

وفية يتم الإحتفاظ بأموال البنك النقدية ومنها يتم تسليم النقدية لصيارفه العهد في الخزائن الفرعية للبنك أول كل يوم وإستلام مالديهم من نقدية في نهاية العمل اليومي وكذلك تسليم فروع البنك ماتحتاجة من نقدية خلال فترة معينة وإستلام فائض منها لديهم

2- قسم الخزائن الفرعية

وهي الخزائن المرتبطة بأقسام البنك المختلفة كخزائن الخاصة بقسم الودائع وحسابات التوفير أو الخزائن العامة بقسم الحسابات الجارية وتتولى كل خزينة عملية إستلام النقود من العملاء أو صرف مايستحق لهم من نقود بعد إكمال إجراءاتها المستندية. وفي البنوك الكبيرة يتم تقسيم الخزائن الفرعية إلى قسمين: خزينة للوارد وأخرى للصادر وخاصة في الأقسام التي تتعامل بكثرة مع الجمهور (بينما في البنوك الصغيرة تكون خزينة واحدة) أو العملاء كاقسم الحسابات الجارية أو حسابات التوفير عن طريق الخزائن الفرعية تتم عمليات القبض والدفع النقدي إستناداً إلى إشعارات مدينه هي بمثابة أوامر قبض أو دفع صادرة من الأقسام المختلفة في البنك.

المقبوضات والمدفوعات:

أولاً: المقبوضات: تتمثل بنود المقبوضات في مايلي :

- 1- المبالغ المقبوضة لإيداعها في الحسابات الجارية للعملاء وحسابات التوفير وحسابات الودائع ثم إيداعها في خزائنها لدى هذا المصرف.
 - 2- المبالغ المقبوضة تسديدا لذمم المالبه للعملاء ومنها تحصيل الوراق التجارية نيابة عن العملاء حوالات داخلية وخارجية .
 - 3- القيم النقدية المقابلة لبيع أو تحويل النقد الأجنبي
 - 4- تسديدات السلف والقروض الممنوحة للعملاء عند حلول أجلها.
 - 5- النقدية التي تستلمها الخزينة الفرعية في بداية كل يوم من قسم الخزينة الرئيسية وتسمى بالعهددة اليومية والتي يتسلمها صراف الخزينة الفرعية قبل بداية عمله اليومي في البنك.
- في نهاية اليوم يقوم صراف الخزينة الخاص بالمقبوضات (الوارد) بمطابقة رصيد النقدية في نهاية اليوم مع مجموع يومية النقدية الواردة بالمعادلة التالية :

$$\text{رصيد نهاية اليوم} = \text{العهددة المستلمة في أول يوم} + \text{مجموع النقدية الواردة (المقبوضة) خلال اليوم.}$$

ثانياً : المدفوعات تتمثل بنود المدفوعات فيما يلي :

1. دفع الشيكات المسحوبه على الحسابات الجارية للعملاء .
 2. تنفيذ اوامر الدفع الواردة اشعاراتها من اقسام البنك المختلفه (سلف , قروض , خصم اوراق تجاريه , شراء عمله اجنبيه , ... الخ).
 3. دفع رواتب واجور موظفي البنك , بما فيها سلفة صندوق المصروفات النثريه .
 4. شراء الات ومعدات مكنتيه ودفع اجرات وشراء اثاث وغيره .
- وفي نهاية اليوم يقوم صراف خزينه المدفوعات (الصادر) بمطابقة رصيد النقدية في نهاية اليوم مع مجموعته اليومية النقدية الصادره وفقاً للمعادله الاتيه :

$$\text{رصيد النقدية في نهاية اليوم} = \text{العهددة المستلمة في اول يوم} - \text{مجموع النقدية الصادره (المدفوعه)}$$

وفي قسم الخزينه الرئيسييه يتم التحقق من النقدية في نهاية اليوم من خلال المعادله التاليه :

$$\text{الرصيد الدفترى} = \text{رصيد النقدية في بداية اليوم (فعلي)} + \text{مجموعه نقديه المستلمه خلال اليوم} - \text{مجموعه النقدية المنصرفه خلال اليوم} .$$

ويتم المطابقه والتحقق بين الرصيد الدفترى بدفتر يوميه الخزينه مع الموجود فعلاً بالخزينه الرئيسييه (الرصيد الفعلي).

مصادر تمويل البنك :

ويمكن تقسم موارد البنك إلى :

- 1- مصادر تمويل داخليه : رأس المال المودع من حملة الاسهم وعلاوة الاصدار والاحتياطات القانونيه والاحتياطات الاختياريه والارباح المحتجزه . وتعرف هذه الموارد جميعاً بأسم حقوق الملكيه (المساهمين) او مايسمى قاعدة رأس المال البنك وفقاً لمسميات لجنة بازل المصرفيه .
- 2- مصادر تمويل خارجيه مثل : ودائع تحت الطلب (الحسابات الجاريه) وودائع لأجل وودائع باشعار وودائع التوفير . ايضاً مصادر تمويل البنك اهمية رأس المال ودوره في البنك :

يمكن تلخيص وظائف مصدر المال بمجموعه من الجزئيات:

- وظيفه تنظيميه: وذلك للاستفاده منه في بداية عمل البنك كمصرفات التأسيس وتعيين الموظفين وشراء الاصول خاصه في المرحله الاولى من النشاط البنك.

- **أيضاً وظيفة تشغيلية:** وذلك للاستفادة منه في تيسير وتشغيل أعمال البنك ادارياً ومالياً وتشغيلياً.
- **وظيفة حماية اموال المودعين:** حيث أن رأس المال يوفر حماية لاموال المودعين ضد المخاطر التي تواجه أعمال البنك التي تواجه البنك , وان زياده الحجم يؤدي إلى دعم قاعده المال مما يعزز الثقة في اداء البنك ويجذب المودعين .وان اموالهم لن تستخدم في العمليه التأسيسية وانما سوف تستخدم من قبل هذا البنك في مجالات اخرى .وان كل ماتم استخدامه في العمليات التأسيسية او لفتح فروع جديده للبنك من رأس مال البنك .
- **وظيفة استثمارية:** حيث يمكن للبنك استثمار جزء من رأس مالي في انشطه استثماريه بجانب ايداعات العملاء , اذاً ايداع العملاء تكون في وظيفه استثماريه وليست في وظيفه تشغيليه وكذلك كذلك وظيفه انشائيه في بداية المشروع كما لو تكون في وظيفه استثماريه . يتوجب على من يقوم بعمليه الصرف هنا داخل هذا المصرف أن يكون ذا دقه ومعرفه عاليه بمعرفة ماهية التوقييع الملزمه لدى المودعون . هنا جزئيه مهمه في القرى النائية او في الفروع النائية يتوجب ايضاً عدم اهمالها وذلك في حالة اهمالها قد ينتقل هذا العميل إلى فروع اخرى قد تقوم بتقديم خدمات افضل ,



المخاطر التي تواجه المصارف

- تعرف المخاطرة من المنظور المالي بأنها إمكانية حدوث إخراف في المستقبل بحيث تختلف النواتج المرغوب في تحقيقها عما هو متوقع . (ذلك بأن يتوقع شئ ويحدث شئ آخر غير المتوقع) .
- من وجهة النظر الرقابية تعرف المخاطرة بأنها تمثل الآثار غير المواثبة الناشئه عن أحداث مستقبلية متوقعة أو غير متوقعة تؤثر على ربحية المصرف ورأسماله .

الشروط الواجب توافرها في المخاطرة : (أي لكي تصبح مخاطرة)

- 1- وجود حدث يرتبط بالمستقبل:
- 2- ويكون الحدث غير متوقفاً
- 3- عدم توافر أية معلومات عن احتمالات وقوع الحدث مستقبلاً

إدارة المخاطر :

توقع _ قياس _ خطط ضبط

نظام متكامل وشامل لهيئة البيئة المناسبة والأدوات اللازمة لتوقع ودراسة المخاطر المحتملة وتحديد قياستها وتحديد مقدار آثارها المحتملة على أعمال البنك وأصوله وإيراداته ووضع الخطط المناسبة لما يلزم ولما يمكن القيام به لتجنب هذه المخاطر أو لكبحها و السيطرة عليها وضبطها للتخفيف من آثارها إن لم يمكن القضاء على مصادرها . (لا يمكن القضاء عليها وإنما محاولة التقليل من مخاطرها ولا يمكن عملية القضاء على مثل هذه المخاطر لأنها قد تمتد لأي سبب من الأسباب)

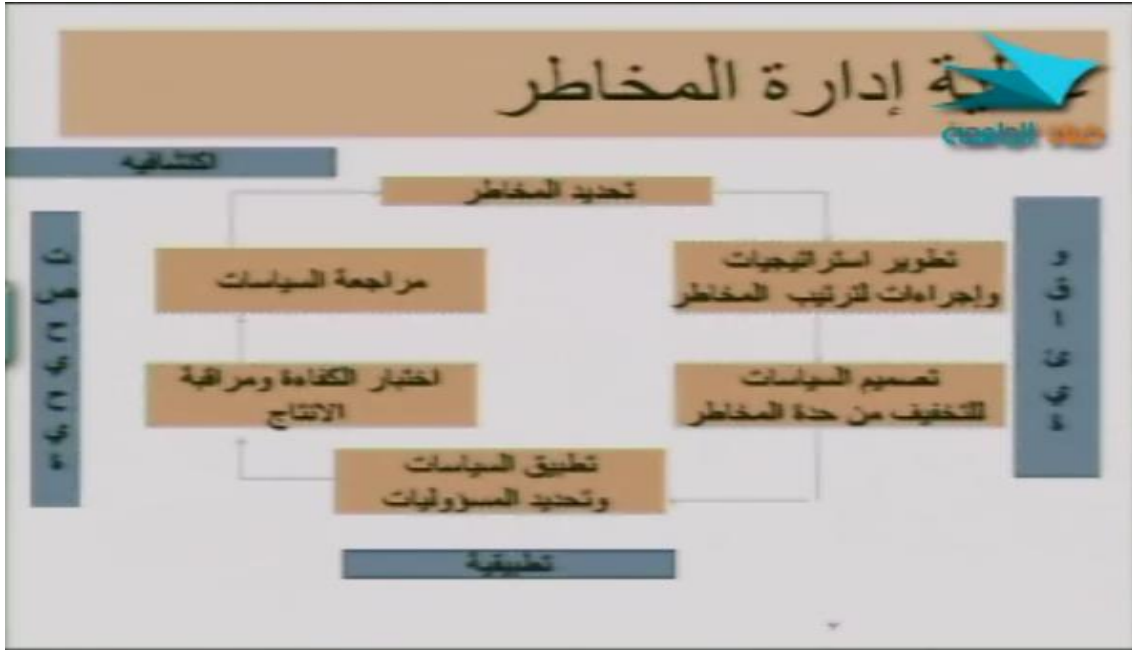
إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية :-

- _ إدارة المخاطر يجب ان لا تشكل هائناً أمام المصارف الإسلامية للعمل وليس الهدف من إدارة المخاطر القضاء على المخاطر فهذا غير ممكن وغير مطلوب .
- _ إن قاعدتي الخراج بالضمان والغرم تفترض في طبيعة المعاملات المصرفية الإسلامية وجود مخاطر وإلا فلا معنى ولا مسوغ للربح بدون مخاطر .
- _ أن لاتزيد تكلفة درء مخاطرها عن قيمته .
- _ التفريق بين قياس المخاطر وبين إدارتها .

مضامين إدارة المخاطر :

- الوقاية من المخاطر المحتملة .
 - الإكتشاف المبكر للمشاكل حال وقوعها .
 - العمل على تصحيحها: وهي عملية مستمرة شاملة يشترك الموظفون على جميع المستويات فيها .
- الإدارة الفعالة للمخاطر وجدت لتقوم بأربع وظائف متماسكة مع بعضها :**

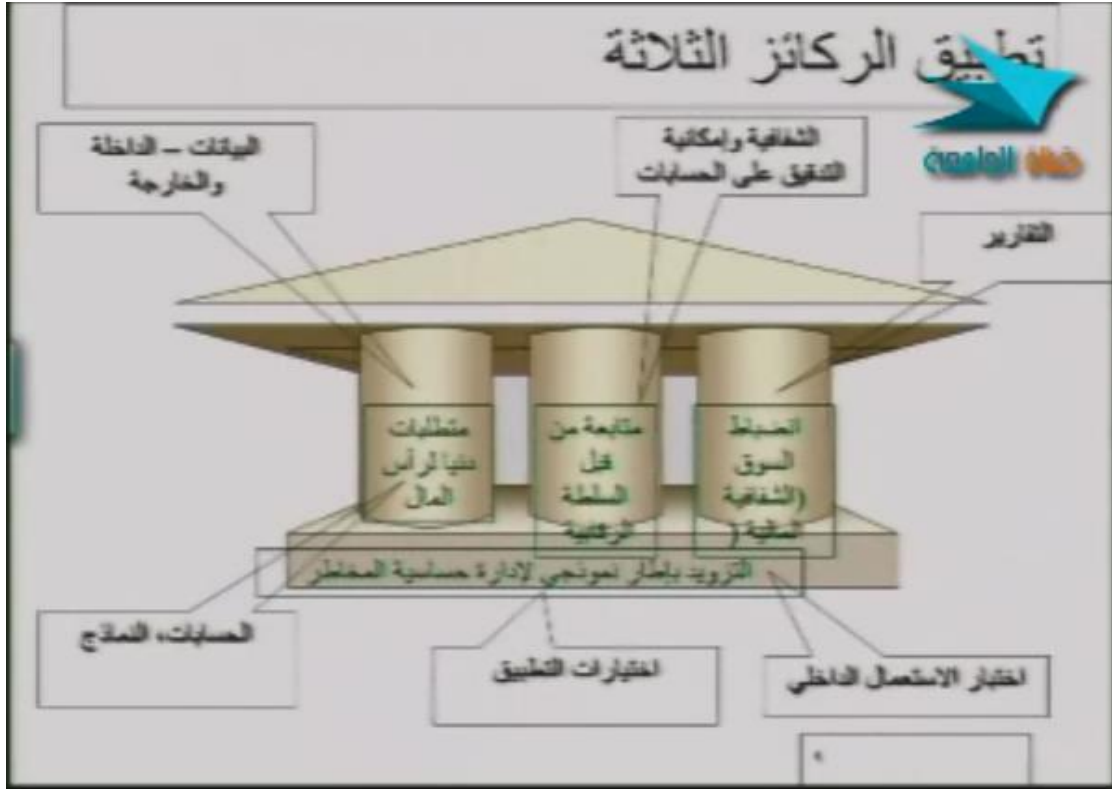
- 1- وظيفة وقائية
- 2- وظيفة إكتشافية
- 3- تطبيقية
- 4- وظيفة تصحيحية .



إدارة المخاطر

نظام شامل ومتكامل يشمل جميع أعمال المصرف وجميع العاملين فيه وجميع المعاملات والوسائل المستخدمة . وتعني إدارة المخاطر بكل عناصر العمل والنشاط وبمستويات مختلفة متوازنة أحياناً ومتقطعة أحياناً أخرى لإكتشاف أي خطر وتلمسه مع بدايات حدوثه وبالتالي معالجته معالجة فعالة تشترك فيها المستويات المختلفة في المصرف .

تطبيق الركائز الثلاثية :



- 1- **الركيزة الأولى : إنضباط السوق وهو يتمثل بالشفافية المالية:** فكلما كان منضبطاً كان دقيقاً في حساباته كلما كان يتعامل بشكل جيد مع العملاء ، وأن تكون الحسابات والتعاملات لدى هذا المصرف واضحة وتتماشى مع الشروط المعده من قبل البنك المركزي لكي لا يكون هنالك أخطاء جوهرية من قبل هذا المصرف التي قد تجره للمخاطر .
- 2- **الركيزة الثانية : المتابعة من قبل السلطة الرقابية:** يتوجب على هذا المصرف أن تكون لديه الرقابة الداخليه بالتعاون مع الرقابه الخارجيه المعده من قبل البنك المركزي وذلك لتقليل حدوث المخاطر .
- 3- **الركيزة الثالثة : متطلبات دنيا لرأس المال:** يجب ان يكون لدى هذا المصرف حد معين من رأس ماله يكون متوفراً بشكل سيولة بشكل احتياطات وذلك لمواجهة أي مخاطر قد تحدث لهذا المصرف وأن تكون هذه الحسابات واضحة .

تم بحمد الله ..
خياراً