



المملكة العربية السعودية
جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية
عمادة التعليم عن بعد

مبادئ الأعمال المصرفية

إعداد طلاب وطالبات
كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية

"نظام الانتساب المطور"

الطبعة الأولى

المستوى الرابع

١٤٣٠/١٤٣١هـ

" المحاضرة الأولى "

مقدمة

بسم الله الرحمن الرحيم

والصلاة والسلام على أفضل الأنبياء والمرسلين

في هذى المقرر مبادئ الأعمال المصرفية راح نتطرق إلى عدة أمور ومن ضمنها النقود كيفيتها، ماهيتها، ما هي أسباب ظهورها، وظائفها، ونتطرق إلى البنوك والأعمال المصرفية الخاصة بالبنوك التجارية، وكذلك بالنسبة للبنوك الإسلامية أو المصارف الإسلامية والفرق بين كل منهما، ونطرق إلى الائتمان ماهية الائتمان كيفيته وسبب ظهوره ومنح الائتمان بالنسبة للمصارف سوا التقليدية التجارية منها أو الإسلامية، وسوف نتطرق إلى مجموعة من الأمور أمثال المخاطر ماهي المخاطر الجوهرية التي من الممكن أن تحدث إلى المصارف كما حدث في الوقت الراهن بالنسبة للأزمات المالية التي ظهرت في البنوك التقليدية في أمريكا وأوروبا وفي كثير من البلدان الآسيوية، ما هو سبب التأثيرات التي حدثت أيضاً راح نطرق إلى مجموعة الخدمات المصرفية التي تقدمها البنوك. هذا بشكل عام ماهية المادة وتعريف مبدئي لهذا المقرر وما هي المواد التي راح نتطرق لها في هذى المقرر بالنسبة

المحاضرة الأولى :

مقدمة النقود (تعريف النقود . أنواع النقود . خصائص النقود . وظائف النقود . وحجم النقود)

١_ تعريف النقود :

- أ - هي كل ما نال ثقة بين الناس في عملية التداول وذلك في حالة أن هذا الشيء المملوك لهذا الشخص لدى الشخص الأخر ثقة به وهذا الشخص الأول يريد شراء جزئية من الشخص الثاني وبالتالي يمكن عملية التبادل بينهما وهو ما يسمى بعملية المقايضة .
- ب - أو بشكل آخر يمكن أن تعرف النقود بأنها أي شي يلقي قبولاً عاماً كوسيط للتبادل مهما كان ذلك الشيء وعلى أي كان حاله
- ج - من الممكن أن تعرف بأنه وسيله أو واسطة متداولة لتبادل مقبولة على نطاق واسع في معيار أو مقياس لقيمة الأشياء
- د - أيضاً 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...

٢_ أنواع النقود :

أ / النقود السلعية :

أول نوع من أنواع النقود ظهوراً وهذا النوع كان في قديم الزمان متعارف عليه المجتمعات في ذلك اللحين 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 .
من 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 مجموعته من الأجزاء ، هذا النوع ظهر وذلك لرغبة المجتمعات في ذلك الحين في عملية التبادل ،
على سبيل المثال شخصا من الناس في تلك المجتمعات كان لديه أو يملك مجموعته من الماشية ويرغب في شراء مجموعته أو كم كيلو من الحبوب أو غيره ، وبالتالي الطريقة التي من الممكن حصوله على الحبوب هي عن طريق بيعه للماشية أو جزء من الماشية التي هو يمتلكها للشخص الأخر صاحب الحبوب ، ولكن هنا قضيه وهي عملية صعوبة تجزئة الجزء ، وعلى سبيل المثال الماشية الواحدة صعوبة تجزئتها إلى مجموعته 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 وهي
ب / النقود المعدنية :

وهي عبارة عن قطع معدنية تستعمل وسيطة لتبادل إما وزن وإما عدداً ، ولما كان لذهب والفضة تميز عن غيرهما من النقود السلعية بالقبول الواسع لما يتمتع به من الخصائص فأنهما قد صيغا بأشكال معينة ليسهل التعامل بهما وهذه النقود تصل عملية تجزئتها إلى أجزاء يسيره ليس مثلها مثل الماشية والحبوب وغيرها ، ولكن ظهر أيضاً عيب في هذه العملية التبادلية بالنسبة للمعادن أو النقود المعدنية والمعادن النفيسة كالذهب والفضة وهيا صعوبة تخزينها ، أي أنها من الممكن أو من السهل سرقة هذه المعادن وبالتالي ظهر في ذلك الحين أو المجتمعات القديمة 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 يسوى كذا إما وزناً وإما عدداً ، ومن ثم هذا الشخص المودع لهذه المعادن تصيح لديه هذه الورقة المستنديه و بمقدرته تبادل السلع والخدمات عن طريق هذه الورقة المستنديه التي تثبت انه يملك جزء من المعادن النفيسة (الذهب أو الفضة) لدى (س) من الصوارفه في ذلك العهد ، ومن هنا بدأت عملية الصيرفه أو ظهور المصارف وهي بداية ظهورها لاقتناء أو لاستلام المعادن النفيسة من قبل الملاك وإعطائهم ورق مستندي يثبت ايداعهم لهذه المستندات وكذلك من أحقية هذا المودع يسحب هذه المعادن النفيسه متى ماشاء وأيضا من الممكن تجزئة المعادن النفيسه إلى مجموعته من الأجزاء ووضعها في مجموعته من الصوارف في ذلك العهد ، أيضا من الممكن اخذ مجموعته من الأوراق المستنديه ليست ورقه واحده وإنما من الممكن تجزئة هذه الورقة إلى مجموعته من الأجزاء ليسهل على مستخدم هذه الورقة لتبادل السلع والخدمات في ذلك العهد ، وبالتالي هذا هو سبب ظهور الصوارفه وسبب ظهور الأوراق أو النقود الورقية ، وأيضا من الممكن بالنسبة لهذه الورقة المستنديه أن تكون صالحه لعملية التداول بين المجتمعات أو بين الناس في ذلك العهد إذا النوع الثالث من أنواع النقود هو النقود الورقية ..
ج / النقود المصرفية :

هي النقود التي تودع لدى المصارف سواء الإسلامية أو التقليدية وفي ذلك حسابات جارية أو كوديعة جارية ويحق لمودعه السحب متى ماشاء إذا هي وديعة تحت الطلب ومن الممكن أن يقوم بسحبها إما بنفسه أو تحرير شيك مصرفي للشخص

الذي تعامل معه عمليه تجاربه وقام بشراء مجموعه من السلع أو الخدمات من قبل هذا الشخص ، يقوم الشخص الأول أو الشاري بتحرير شيك مصرفي للشخص البائع ومن حق هذا الشخص البائع إن يذهب إلى المصرف التجاري للقيام بعملية سحب القيمة نقدا .

هنالك مجموعه من الخدمات التي تقدمها أو تتطوي تحت الشيك المصرفي ماهي التعاملات التي من الممكن أن تحدث لهذا الشيك المصرفي؟ راح نتطرق لها في حلقات قادمة بمشيئة الله ..

نلاحظ هنا أن 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.

مما سبق عرضه بالنسبة لأنواع النقود من الممكن تلخيص خصائص النقود في مجموعه من البنود ..

البند الأول :

القبول العام :

أي انه في حالت عدم وجود قبول عام بالنسبة لهذه الورقة المستديه التي لها قيمة جوهرية في حالة استخدامها كتبادل تجاري فبالتالي يصبح هذا النقد أو هذه الورقة معدومة الثقة. فبالتالي يجب أن يكون هنالك قبول عام لهذه الورقة المستديه حتى يتمكن الأشخاص من تبادل السلع والخدمات عن طريق هذه الورقة أو عن طريق هذا النقد المتبادل بينهم

ثانياً :

الثبات النسبي :

حتى تؤدي النقود وظيفتها كعميار للقيمة يجب أن تتوفر على خاصية الثبات بحيث يمكن استخدامها كمقياس لتقييم مختلف السلع والخدمات بينما في حالة النقود الأولية أو في عملية المقايضة لا تستطيع أن تقول على سبيل المثال أن هذا الجزء من الحبوب أو هذا المنزل أو هذه الأرض تساوي كذا من قيمة الذهب أو من قيمة الفضة أو من قيمة أي سلعة أخرى، بينما في حالة بعد ظهور عملية النقود الورقية من الممكن أن تقول أن هذا المنزل هذه السيارة تلك الحبوب تلك السلعة أي سلعة كانت تساوي كذا من القيمة وبالتالي هنا يوجد ثبات نسبي بالنسبة للنقود الورقية أيضا مقارنتها بالعمولات الخارجية والعمولات القوية من الممكن أن تقول أن ريال يساوي كذا من الدولارات أو من الجنية الإسترليني أو الين ، بينما في حالة عملية المقايضة لا يمكن ثبات هذه السلع. وذلك لأن السلع تتعرض إلى عملية التضخم ، وكذلك الانكماش في حالة وجود الانكماش ، وبالتالي تتعرض لزيادة لسعرها أو بالنقص ،

النقود السلعية لا تملك خاصية الثبات النسبي بينما النقود الورقية لها القبول العام ولها الثبات النسبي .

ثالثاً :

القدرة على إبراء الذمة :

في حالة أن أحد الشركات قامت بشراء مجموعة من السلع أو الخدمات بالأجل فلا تستطيع هذه الشركة إبراء ذمتها إلا عن طريق سدادها للقيمة وتقوم بسداد هذه القيمة بالنقود الورقية والنقود المصرفية بتحرير شيك مصرفي مسحوب على هذه الشركة إلى الطرف الآخر وهو الطرف لهذه الشركة ومن ثم تقوم بعملية الشركة الأخرى بعملية سحب النقود ومن ثم تبرأ ذمة الشركة المسحوب عليها هذا النقد.

هذا فيما يتعلق بخصائص النقود . إذا هنالك ثلاث خصائص للنقود

الأول: القبول العام، يجب أن يكون هنالك قبولاً عاماً لهذه الورقة النقدية داخل هذا المجتمع وخارجة وذلك ليتسنى لمن يتعامل أو لمن يستخدم هذه الورقة أن يقوم بعملية استبدالها بقيمة أو بسلعه معينة أو بخدمة معينة.

الثاني: الثبات النسبي، لهذه الورقة أن لا تكون مضطربة ثباتها نسبياً وبالتالي لها قيمة معينة بذاتها الريال على سبيل المثال له قيمة وأنه من الممكن أن تحصل على سلعه معينة لقيمة هذا الريال وإذاً مقارنة بالعمولات العالمية من الممكن أن تقوم بمقارنة هذا الجزء من العملة كالريال مثلاً.

الثالثة: القدرة على إبراء الذمة، كما ذكرنا أن من 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 .

من هنا أيضاً يظهر لنا أن هنالك مجموعه من الوظائف للنقود:

الوظيفة الأولى: أنها عملية أو وسيلة للتبادل، فبالتالي في حالة امتلاكك لمجموعة من النقد ورغبتك في شراء مجموعة من السلع تستطيع اغتناء هذه السلعة باستبدالك الورقة التي تملكها أو عطائك الورق التي تملكه للجانب الأخر أو الجانب البائع، إذا هي وسيلة لعملية التبادل سواء تبادل خدمات أو تبادل سلع معينة من قبل التجار المختلفين الذين يقدمون سلع بعينها أو خدمات تنقضي بحال انتهاء هذا الخدمة.

الوظيفة الثانية: وهي مقياس للقيمة، وذلك كما ذكرنا سابقاً أن نظام المقايضة يتطلب معرفة الأسعار النسبية لجميع السلع والخدمات الموجودة في الاقتصاد بينما السلع الورقية أو النقود الورقية والنقود المصرفية تعطيك قيمة تقريبية قيم شبه دقيقة لعمليات السلع والخدمات المقدمة من قبل التجار داخل هذا المجتمع أو داخل مجتمعات أخرى، على سبيل المثال أن (س) منتج يساوي كذا من الريالات، أو أن أي خدمة تقدم سوف تكلفك أيها المشتري لهذه الخدمة مقدار من الريالات، بمعنى آخر 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، كما ذكرنا أن عملية النقود السلعية يصعب تخزينها إما خوفاً من السرقة، أو لتقادم هذه السلعة وانتهاء صلاحية استخدامها، فبالتالي سوف تصبح معدومة الاستخدام، بينما النقود الورقية فلها خاصية بتخزين هذه الورقة إلى فترة زمنية قادمة من الممكن أن يتم تخزين هذه الورقة إما بخزائن معينة داخل هذه 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 .

إذا باختصار وظائف النقود،

الأولى: وسيلة للتبادل كما ذكرنا أن من الممكن اقتناء سلعه معينة وبالتالي إعطاء بائع هذه السلعة مبلغ من المال وذلك لامتلاكك أيها المشتري لهذه السلعة فهو وسيلة للتبادل سواء في المجتمع الداخلي أو من الممكن استبدالها بعملة أخرى كالريال السعودي في حالة أنك سوف تقوم بالسفر خارج المملكة لبلد آخر تقوم بشراء العملة الأخرى بالعملة التي سوف تسافر لبلدها و بعد اقتناءها تستطيع استبدالها بالسلع والخدمات المقدمة من ذلك البلد.

إذا مقياس لهذه القيمة على سبيل المثال أن هذا المنزل يساوي كذا من الريالات هذه السلعة تساوي كذا من الريالات فهي مخزن أو مقياس لقيمة الأشياء أي أن الأشياء تحطها قيمها في العملة داخل هذا البلد على سبيل المثال هنا في المملكة لو ذكر لنا نوع من السيارات يبدأ في ذهننا مباشرة أن هذا النوع من السيارات في هذا الموديل يساوي كذا من القيمة فهي مقياس لقيمة الأشياء ومن الممكن تحديد قيم السلع والخدمات المتوفرة داخل البلد بمبلغ معين من الريالات ولكي تمتلك

هذه السلعة أو الخدمة يجب دفع كم من الريالات لتغتنى هذه السلعة .

وأيضاً كما ذكرنا أن المقايضة من الصعب ادخارها لفترات طويلة ومن الصعب تخزين هذه النقود السلعية لفترة زمنية طويلة إما من الممكن أن ينتهي صلاحية هذه السلعة ، أو من الممكن ظهور سلع جديدة سوف تقلل من قيمة السلع المخزنة في السابق، لذلك فإن التجار لا يقوموا بتخزين السلع لفترة زمنية طويلة لأنها من الممكن أن تموت (الماشية) هذه السلع أو تظهر سلع جديدة.

ومن احد الوظائف الأساسية لنقود أنها سهله لعملية التخزين ، أيضاً وسيلة 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 :

١ / النقد المتداول (M1)

واسمه النقد المتداول خارج البنوك عمولات نقدية وورقيه ومعنوية بالإضافة إلى الودائع تحت الطلب ، الحسابات الجارية لدى البنوك.

٢ / (M2) وهو يساوي (M1) الذي تحدثنا عنه بالإضافة إلى الودائع الزمنية والادخارية.

٣ / (M3) وهو ما يساوي (M2) بالإضافة إلى الودائع الزمنية والادخارية طويلة الأجل الموجودة لدى المصارف التقليدية وذلك لكي يحصل مودعها على فوائد ربوية وهذه محرمة شرعا ويجب التجنب عنها وعدم التعامل بها .

"المحاضرة الثانية"**تاريخ البنوك واقسامها :**

سنأخذ البنوك : متى بدأت هذه البنوك؟ وما هو سبب ظهور هذه البنوك ؟ و
تعريف البنوك، والى انواع البنوك.

**أولا : تاريخ البنوك **

١ / ذكرنا أن 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 معادنها أو بيع أوراق المستندات الثبوتية
لتجار آخرين .

إذاً أحد أسباب الظهور هو الصيارفة ، هؤلاء الصيارفة و يمكن الإطلاق عليهم أنهم كبار التجار الذين يساعدون في
تنشيط التجارة .

٢ / السبب الآخر : هم المرابون وهم التجار الكبار في الأزمنة القديمة كانوا من لدية أوراق ثبوتية أو مستندات ثبوتية تثبت
حقهم في أنهم يمتلكون قدر معين من المعادن النفيسة لدى الصيارفة من حقهم بيع هذه الاوراق المستنديه ولكن بقيمة أعلى
من قيمتها و من هنا ظهر الربا ، والربا محرم شرعا ويجب تجنبه ولو كان يسيرا .

٣ / السبب الثالث : الصاغة وهم الذين يشتغلون بتجارة الحلي والمعادن وهم يمتلكون هذه المعادن يقومون باعادة تصنيعها
بأشكال يستطيعون النساء استخدامها للزينة او ماشابهها..

يعرف البنك : بأنه 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 هي كوسيط بين من
لديهم أموال فائضة ويرغبون في إيداعها لدى هذه البنوك كوديعة جارية أو كوديعة توفير او كوديعة استثمارية أو كوديعة
ادخارية .

أنواع البنوك :

من حيث الوضع القانوني للبنك /

البنوك العامة : هي التي تمتلكها الدولة وتمتلك كامل رأس مالها وتشرف على أعمالها وأنشطتها كالبنوك المركزية (
مؤسسة النقد العربي السعودية)

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.

بنوك خاصة : هي البنوك التي يملكها أشخاص سواء كانوا طبيعيين أو معنويين ويتولون إدارة شؤونها ويتحملوا كافة
مسؤولياتها القانونية والمالية إزاء الدولة ممثلة بالبنك المركزي .

البنوك المختلطة : هي البنوك التي تشترك في ملكيتها وإدارتها كلن من الدولة والأفراد او الهيئات ولكي تحافظ الدولة
على سيطرتها على هذه البنوك فإنها تعتمد إلى امتلاك رأس مال بما يسمح بفتح او ايجاد هذا البنك وتعاملة داخل هذه
الدولة والبنوك هذه ويشرف عليها البنك المركزي وهو مؤسسة النقد العربي والسعودي وسوف نتطرق لها في حينها كيفية

إشراف مؤسسة النقد على البنوك سواء التجارية أو الإسلامية وما هو سبب وجود هذا البنك المركزي ..
" ينصح الدكتور بمشاهدة الحلقات جميعها الى الحلقة ٢٠ "

أنواع البنوك من حيث طبيعة الأعمال التي تزاولها البنوك /

بنوك تجارية : وهي التي تزاول الأعمال المصرفية من قبولها للودائع وإقراضها لمبالغ معينة من المال وأيضا خصم الأوراق التجارية مثل الكمبيالة وفتح الاعتمادات المستندية التي يطلبها العملاء وكيفية التعامل بها وكذلك بيع وشراء الأسهم ..
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

البنوك الزراعية : وظيفتها المساعدة في عملية الاستثمارات الزراعية ، أي أن لو أحد الأشخاص لديه مزرعة معينة داخل المملكة ويرغب باستثمارها واستثمار هذه الأرض زراعيًا من الممكن أن يتقدم الى احد البنوك الزراعية داخل المملكة ومن ثم الحصول على قيمة معينة ، و يوجد بنود وشروط معينة يجب على المتقدم لهذا الطلب ايضاً لكي يحصل على القيمة المعينة ، وهذه القيمة مسترجعة لهذا البنك وليست كالربا انما 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 ، مثلها في ذلك مثل البنوك الصناعية يتوجب على من أخذ هذه القيمة من البنك الصناعي او من الحكومة ممثلة بالبنك الصناعي استبدالها في فترة زمنية كما يتم الاتفاق بينه وبين هذا التاجر صاحب هذا المصنع وبين البنك الصناعي.
البنوك العقارية : وهي البنوك التي تقدم كافة التسهيلات والخدمات المصرفية للأفراد او المؤسسات او الجمعيات التعاونية السكنية لمساعدتها في انشاء العقارات هي بالنسبة للأفراد فهو يساعدهم بالتنمية العقارية والسكنية ، له 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 بالاحتياطات القانونية التي تصرف على المصارف التجارية .

من انواع البنوك من حيث مصادر الاموال تنقسم الى مجموعة من الاقسام /

القسم الأول : البنوك المركزية ، هي البنوك التي تنشئها الدولة وهي لدينا هنا ممثلة بمسمى " مؤسسة النقد العربي

السعودي " تتولى عملية الإشراف والتوجيه والرقابة على الجهاز المصرفي يتوجب على هذا البنك لكي لا تحدث أزمات مالية أن يكون لديه سلطة رقابية على البنوك التجارية وكذلك بوضع السياسات النقدية والسياسات المالية وأيضا بإفراغ الاحتياطات القانونية على المصارف التجارية.

النوع الثاني : هي بنوك الودائع ، وهي البنوك التجارية وسميت ببنوك الودائع لأنها تقبل الودائع ممن لديه فائض من المال

وهذه الودائع تحت الطلب ممكن سحبها متى يشاء المودع .

هذه البنوك هي التي تتكون أموالها الخاصة من رأس المال المملوك للشركاء و كذلك من الودائع التي يقدمها الافراد

والمؤسسات لغرض الحسابات الاستثمارية او الحسابات الجارية

النوع الثالث : بنوك الاعمال أو الاستثمار ، هي البنوك التي تعتمد بشكل رئيسي على اموالها الخاصة بالاضافة الى الودائع لقيامها بالاعمال التي انشئت من اجلها ، من اهم هذه الاعمال تقديم القروض طويلة الأجل للمشروعات او للمساهمة فيها لاغراض الاستثمار والقانون يسمح بإنشاء مثل هذا البنك .
إذاً هناك بنوك الودائع و بنوك الاستثمار ، نفرق بينهما 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 .
آخر الأنواع من البنوك هو من حيث شرعية العمليات التي تزاولها هذه البنوك /
هناك بنوك تقليدية : مثل الربوية هي التي تقوم بتعامل الربا سواء للمودعين أو للمقرضين.
البنوك الاسلامية : وهي التي لا تقبل الربا كثيره أو قليلة وتلتزم بالمعاملات الإسلامية في جميع تعاملاتها المالية . هذه هي الأنواع (بنوك تقليدية - بنوك إسلامية)

تعريف البنك وخصائص هذا البنك \ ماهو ماهيته ؟ 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 استثمارية أو ودائع تحت الطلب او ودائع إدارية .

مهمة البنك : هو تعهدات البنك ، عبارة عن ديون البنك للجمهور و مطالب هذا البنك بسداد هذه المبالغ المودعة لديه لدى الجمهور متى ماشاء هذا الجمهور ، أي انك من حقك ايها المودع عند إيداعك مبلغ معين من المال لدى احد البنوك ان تقوم بسحبه متى ماشئت ومن ثم يتوجب على هذا البنك الوفاء بعملية السداد لهذا البنك وإلا سوف يفقد سمعته وعندما يفقد سمعته سوف يتجنب المودعون إيداع مبالغهم بهذه البنوك .
نلاحظ هنا جزئية مهمه لدى البنوك عندما يكون لدى البنك السمعة الطيبة ، السمعة الجيدة ؛ سوف يتعامل معه كثيرا من الجمهور بإيداعهم لمبالغهم لهذه البنوك ، و كلما كانت الايداعات لدى (س) بنك أعلى من البنوك الاخرى بإمكان هذا البنك إقراض مبلغ أكبر من البنوك الاخرى لمجموعة من المبالغ ، وبالتالي كلما كانت لديك ايها البنك سمعة طيبة كلما كان لديك جمهور أكثر ، كلما كان لديك إيداعات أعلى ، كلما كان بإمكانك التصرف بهذه الإيداعات بشكل أكبر .

نلاحظ أن هناك خاصية أساسية للبنوك وهي : قبول الودائع ، في حالة لو ان أحد البنوك لم يكن لديه المقدرة على قبول الودائع فلا يستطيع التصرف بالعمليات الاستثمارية التي هو يستثمرها وعمليات الاشرافية وعمليات الاقراض ، وذلك لانه في حالة تصرفه في عدم وجود ودائع سواء تحت الطلب او ودائع إدارية 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 الممكن ان يذهب الى المصارف و يأخذ الاستشارة من قبل هؤلاء المصارف ، ماهي الامكانيات او ماهي العمليات الاستثمارية الممكنة خلال الفترة الزمنية المعينة بقدر المدخر من المال او بالقدر الذي سوف تقوم بإقتراضه من البنك . كل هذه الامور من مهام البنوك التجارية داخل البلد ، و كما ذكرنا هي وسيط لعملية التبادل التجاري بين من لديهم رؤوس أموال وبين من يحتاجون لرؤوس الأموال ، وذلك لسد العجز ، بفتح الأعمال التجارية التي قام هو والبنك بدراستها او قام بدراسة الجدوى ومدى ربحية هذا المشروع من عدمه ، كل هذه الخصائص من الخصائص التي تقوم بها البنوك سواء التجارية او الإسلامية وكما ذكرنا هناك فروق يتوجب لمن يريد الحصول على المبالغ ان يسأل عن شرعية حصوله على هذا المال من قبل احد البنوك وكيفية سداد هذا المال .

ذكرنا الخاصية الرئيسية للبنوك هي قبول الودائع ، فائده 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 هي فائدة اكبر 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 ١٠٠٠ 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 وهو الفرق بين الالف بعد خصم العشرة بالمائة كاحتياطي قانوني لدى البنك المركزي وبالتالي هذا 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 .

أيضا من خصائص البنوك التجارية : الاعتمادات المستندية هذه الاعتمادات المستندية بالنسبة للبنك كخدمة يقدمها هذا البنك وذلك للعمليات التي يزاولها التاجر الداخلي مع تاجر أجنبي في حالة (س) شركة ترغب باستيراد سلع معينة من الخارج لكي يتمكن المصدر من الخارج ويضمن المبالغ المعينة سوف يذهب (س) المستورد الداخلي الى احد البنوك الداخلية ويطلب فتح الاعتماد المستندي ، يتوجب على فاتح هذا الاعتماد المستندي دفع قيمة معينة حسب الاتفاق و من الممكن ان يصبح البنك بعد فتح الإعتامد المستندي أحد شركاء هذا التاجر .

المرحلة الثانية : سوف يتعامل هذا البنك مع بنك اجنبي وهذا البنك الاجنبي المتواجد بدولة المصدر او بائع السلعة الاجنبي يحزر بينهما البنك المحلي والبنك الخارجي ويحرر بينهما اوراق ثبوتيه معينة ، و ذلك لكي يضمن المستورد حصوله على السلع المطلوبة بذاتها بمواصفاتها كما تم الاتفاق عليها بينه وبين المصدر ، ومن ناحية أخرى لكي يضمن المصدر حقوقه المالية أنه سوف يقبض حقوقه المالية عند إرساله للطليبة التي قام بطلبها ذلك المستورد المحلي ، 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 .

عموماً بالنسبة للاعتمادات المستندية لها أهمية في العمليات الدولية بين البلد المحلي و البلد الأجنبي ، و سنخصص لها حلقة كاملة بإذن الله ..

" المحاضرة الثالثة "

نواصل ماتوصلنا اليه في الحلقات الماضية ، البنوك التجارية سنتطرق في هذه الحلقة باذن الله تعالى الى تعريف البنوك التجارية، النظام المصرفي التقليدي ،وظائف البنوك التجارية وأخيرا مضاعف الودائع واشتقاق النقود

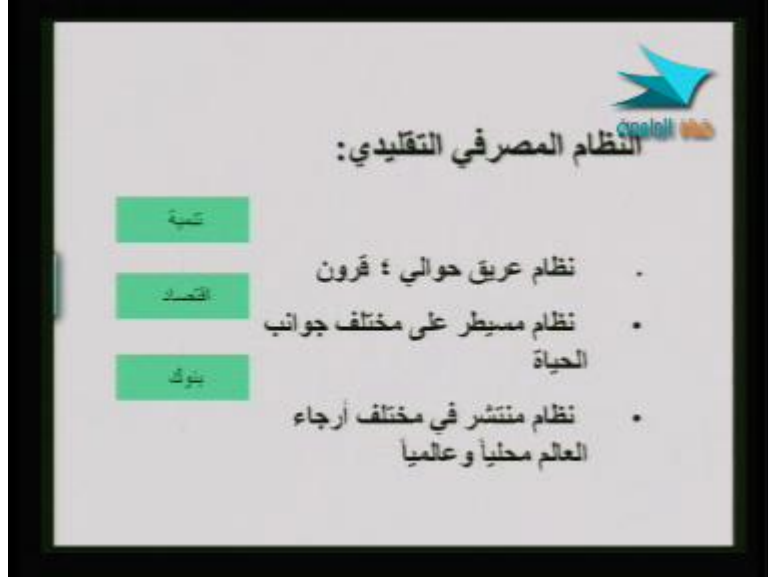
بسم الله الرحمن الرحيم
مبادئ الأعمال المصرفية
الحلقة الثالثة
البنوك التجارية

- تعريف البنوك التجارية
- النظام المصرفي التقليدي
- وظائف البنوك التجارية
- مضاعف الودائع واشتقاق النقود

تعريف البنوك التجارية :

هي المؤسسات التي تتعامل بالدين أو الائتمان، فحين يتقدم أحد الأفراد بإيداع وديعة بالبنك، يصبح البنك مديناً بقيمة الوديعة، ومقابل ذلك فإن البنك يمنح العميل ائتمانا بمعنى وعداً برد قيمة هذه الوديعة عند الطلب أو في الوقت المتفق عليه.

تعرف البنوك بانها المؤسسات التي تتعامل بالدين او الائتمان فحين يتقدم احد الأفراد لإيداع وديعه بالبنك سواء فرد او مؤسسة تجارية يصبح البنك مديناً بقيمة هذه الوديعة لمن أودعها ومقابل ذلك فإن البنك يمنح العميل ائتمانا بمعنى وعداً يرد بهذه القيمة لهذا المودع متى ما شاء هذا المودع فبتالي هي عملية تبادلية بين المودع وبين البنك يستفيد هذا البنك من قيمة هذه الوديعة إما بعملية استثمارها 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: التنمية ، الاقتصاد ، البنوك

لوجود التنمية لا بد من وجود الاقتصاد ولوجود الاقتصاد لا بد من وجود البنوك وذلك لكي تعامل أو لكي تتم العملية بشكل مرتب وبشكل مقنن من قبل هؤلاء البنوك وذلك بالاشراف المباشر من قبل البنك المركزي كما ذكرنا في السابق ان البنك المركزي ممثلة لدينا هنا في مؤسسة النقد العربي السعودي ، تقوم بالمراقبة على هذه البنوك وذلك للمحافظة على إقتصاد هذه الدولة ، وذلك لان قوة الإقتصاد تكمن في قوة بنوك هذه الدولة ، و أيضا بقوة مراقبة او قوة شرعية البنك المركزي الذي هو لدينا في المملكة العربية السعودية مؤسسة النقد العربي السعودي .

إذا النظام المصرفي نظام عريق حوالي له اربعة قرون او تزيد. نظام مسيطر على مختلف جوانب الحياة. نظام منتشر في مختلف أرجاء العالم محلياً وعالمياً.

وظائف البنوك التجارية:



لدينا مجموعه من الوظائف سنتختر منها ونذكر

الوظيفة الاولى:

أ/ قبول الودائع ، وهذه النقطة تعتبر من أهم وظائف البنوك التجارية وقد سميت البنوك التجارية ايضاً ببنوك الودائع نسبة الى هذه الوظيفة. اذا لوذكرنا 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 الودائع تحت الطلب وهي الحسابات الجارية وهذا النوع من الودائع هو اكبر الانواع متواجداً لدى البنوك التجارية أو الاسلامية ، حيث يستطيع المودع استردادها وقت الحاجة ولايتقاضى المودع فوائد على هذه الودائع ، نقصد بهذه الفوائد < هي الفوائد الربوية >. بعض من البنوك من الممكن ان تكون خارج المملكة ، يتقبل هذه الودائع ومسماهها ودائع تحت الطلب أو الحسابات الجارية ويعطى للمودع فوائد وذكرنا في السابق ان هذه الفوائد لاينبغي للمسلم بان يتعامل بها كونها فوائد ربوية والابتعاد عنها أخرى له وأسلم .

ب/ الودائع لأجل ، حيث يتم ايداع هذه الوديعة لفترة زمنية معينة ولايحق للمودع سحب هذه الودائع الا بعد انتهاء هذه الفتره 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 بها خلال الفترة الزمنية المتفق عليها بين المودع وبين البنك وهذا النوع من الودائع محرم شرعاً وذلك لإقتنائها فوائد ربوية لاينبغي للمسلم التعامل بها.

الوظيفة الثانية من وظائف البنوك

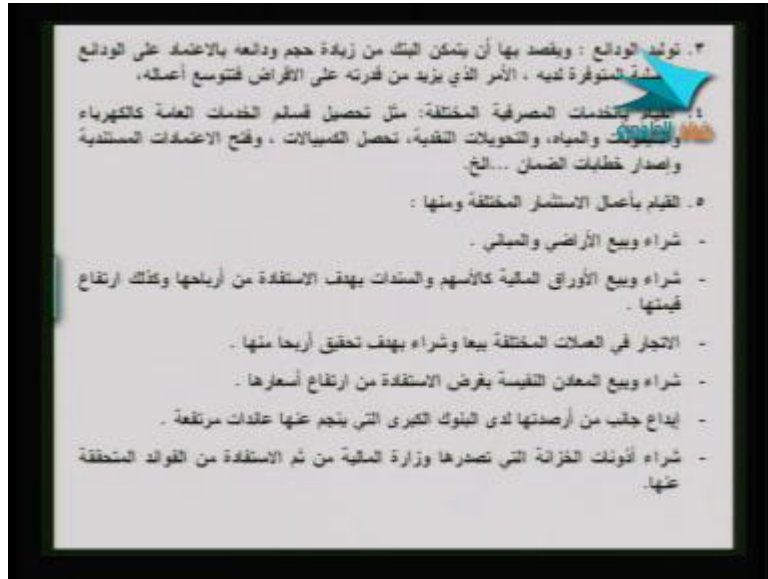


الوظيفة الثانية : تقديم القروض ، وترتبط هذه الوظيفة بتقديم القروض ارتباطاً وثيقاً بوظيفة قبول الودائع ، حيث ان البنك التجاري يستخدم هذه الودائع في تقديم القروض ، لذا نلاحظ هنا انه كلما زادت الودائع لدى هذا البنك زادت امكانية هذا البنك من عملية الإقراض بعد إستقطاع الإحتياطي الإلزامي او القانوني من قبل البنك المركزي او المودع لدى البنك المركزي وذلك للمحافظة على الاقتصاد ككل او اقتصاد هذه الدولة ككل ، وذلك 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 الدائنة التي يأخذها البنك مقابل تقديمه للقروض وهي غالباً مرتفعه والفوائد المدينة التي يدفعها البنك للمودعين وهي تكون منخفضة عما يعطي للمودعين . اي ان أرباح البنك التجاري تساوي الفوائد الدائنة نخصوم منها الفوائد المدينة .

بعبارة اخرى ، ذكرنا ان هنالك الودائع لفترة زمنية او لأجل التي تودعها اما الشركات الخاصة او بنوك اخرى تودعها لدى هذا البنك. تلك الشركات أو هؤلاء الافراد او تلك البنوك الاخرى التي تقوم بايداع هذه المبالغ لدى هذا البنك لم تودعها الا لكي تتقاضى عليها فوائد وذكرنا انها فوائد ربوية. وبالتالي هذه الفوائد تكون معطاة لهؤلاء المودعين جراء ايداعهم لهذه المبالغ لدى هذا البنك وبشرط انها تكون مودعة لدى البنك الى فترة زمنية موقع عليها بين هؤلاء المودعين وهذا البنك. و أيضاً من الناحية الاخرى يقوم هذا البنك باستثمار تلك الودائع المودعة لديه إما عن طريق إستخدامها استخداماً شرعياً كما سنذكر لاحقاً بمشيئة الله في المراجحة والمشاركة والسلم والاستصناع وخلافه ، وإما أن يقوم بعملية اقراضها للغير أو لمحتاجين المال لافراد او لشركات اخرى أو حتى بنوك أخرى و كذلك اقراضها بفائده ، هذه الفوائد التي سوف يأخذها البنك تفوق حجم الفائدة المعطاه للمودعين جراء ايداعهم لوديعة طويلة الاجل.

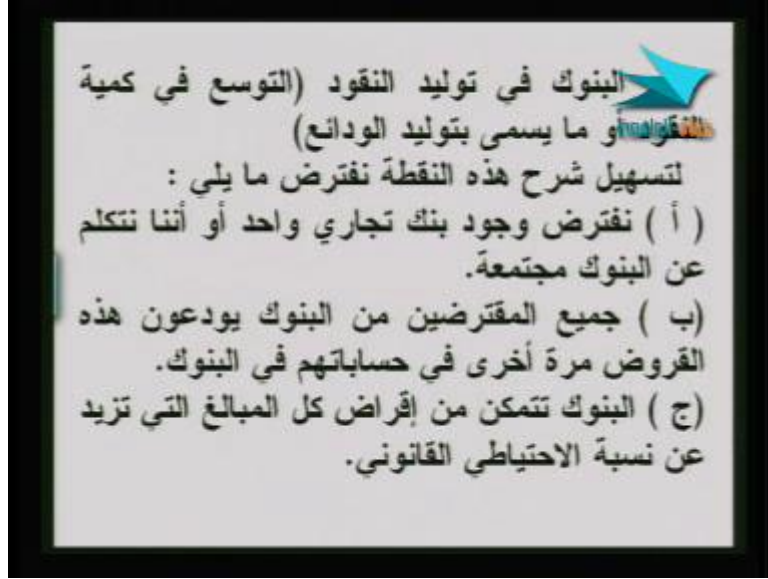
الوظيفة الثالثة:



الوظيفة الثالثة: توليد الودائع ، ويقصد بها أن يتمكن البنك من زيادة حجم ودائعه بالاعتماد على الودائع الاصلية المتوفرة لديه. الامر الذي يزيد من قدرته على الاقراض في توسع أعماله التجارية وأعماله الاستثمارية. هذه النقطة سنتطرق لها خلال هذه الحلقة بمشيئة الله بشكل أوسع.

القيام بالخدمات المصرفية المختلفة مثل تحصيل قسائم الخدمات العامة للكهرباء أو الهاتف او ماشابهها. القيام بأعمال الاستثمار المختلفة مثل شراء وبيع الاراضي والمباني، شراء وبيع الاوراق المالية كالأسهم والسندات بهدف الاستفادة من أرباحها وكذلك ارتفاع قيمتها . او انها تكون كوسيط بين المتعاملين بالاوراق المالية مثل الاسهم والسندات . الاتجار بالعملات المختلفة ببيعاً 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 مرتفعة.. لان مثل ما ذكرنا أن القروض المعطاة للمقترضين واحتساب الفائدة تتحكم بوضعية هذا البنك وعلى سياساته وايضا على سياسات البنك المركزي لدى هذه الدولة الموجود فيها هذا البنك .فتختلف بالتالي هذه الفوائد المعطاة للمقترضين من بنك الى آخر..
 شراء اذونات الخزانة التي تصدرها وزارة المالية ومن ثم الاستفادة من الفائدة المتحققة عنها.
 اذونات الخزانه" هي السندات التي تصدرها الحكومة ممثلة إما في وزارة المالية أو مؤسسة النقد ، وهذه الاذونات الخزانه لا تصدر الا لكي يتم المحافظة على الارصدة او حجم السيولة في السوق.



نتقل الان الى دور البنوك في توليد النقود (وهو التوسع في كمية النقود او مايسمى بتوليد الودائع)
 لكي تسهل معنا فهم هذه النقطة نفترض ان : بنك تجاري واحد او اننا نتكلم عن بنوك مجتمعه .
 النقطة الثانية جميع 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 اقراض كل المبالغ التي تزيد عن نسبة الاحتياطي القانوني المعد من قبل مؤسسة النقد.



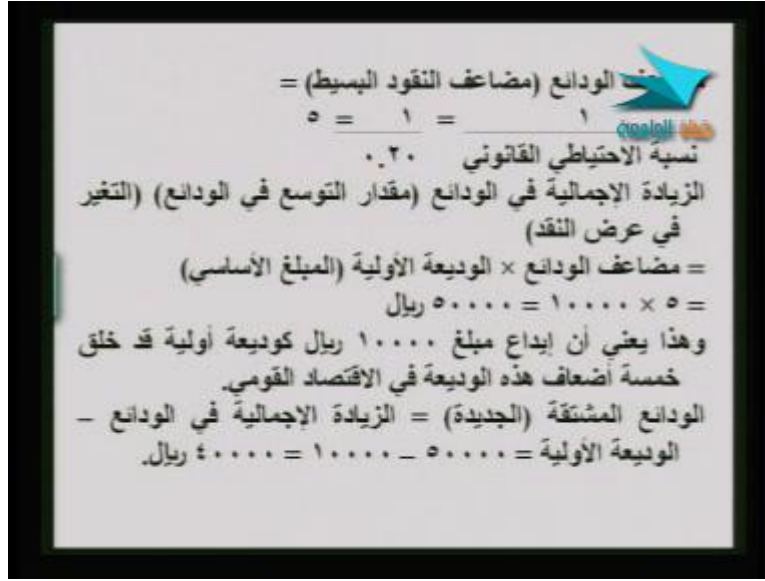
على ضوء هذه الفروض فإن البنك يؤدي هذه الوظيفة على النحو التالي :

/ حينما يحصل البنك على ودائع من الجمهور فإنه يتقيد بالاحتفاظ بنسبة احتياطي نقدي قانوني . فمثلاً لو حصل البنك على ودیعه جديدة هي مبلغ (١٠) آلاف ريال، وكانت نسبة الاحتياطي القانوني (٢٠%)، فإن عليه ان يحتفظ بمبلغ قيمته ٢٠٠٠ ريال من (١٠) آلاف ريال سواء في خزائنه او لدى البنك المركزي حسب ما هو معمول به ويقوم باقراض (٨٠٠٠) الاف ريال الأخرى .

/ المبلغ الذي قام البنك بإقراضه سيعود اليه في صورة ودائع جديدة بأسماء 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 لحين البدء في الانفاق وذلك افتراضاً ان هذه الودیعه وديعه زمنية او وديعة طويلة الأجل .

نجد ان في النقطة الثالثة البنك يعامل هذه الودائع الجديدة تعطيه المجال لإعادة إقراضها من جديد مع الالتزام بنسبة الاحتياطي القانوني وعلى ضوء ذلك فإنه سيحتفظ بمبلغ قيمته (١٦٠٠) ريال . هذه الالف وست مائة هي مقدار النسبة المئوية للإحتياطي القانوني العشرين بالمئة من قيمة الودیعه الثانية المودعه لدى هذا البنك التي قيمتها ذكرناها (٨٠٠٠) الاف ريال ، ويقوم بإقراض المتبقي (٦٤٠٠) الاف من اصل الثمانية الاف ريال . وهكذا فإن المبلغ ست الاف واربع مائة سيعود الى البنك مرة اخرى في صورة ودائع جديدة سيحتفظ البنك بنسبة الاحتياطي وهو مبلغ الالف ومائتين وثمانين ريال وهو نسبة ٢٠% بالمئة من أصل الودیعه الثالثة التي قيمتها ستة الاف واربع 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 وقيمتها الف واربع وعشرين ريال . الالف واربع وعشرين اتت من استقطاع ٢٠% 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.

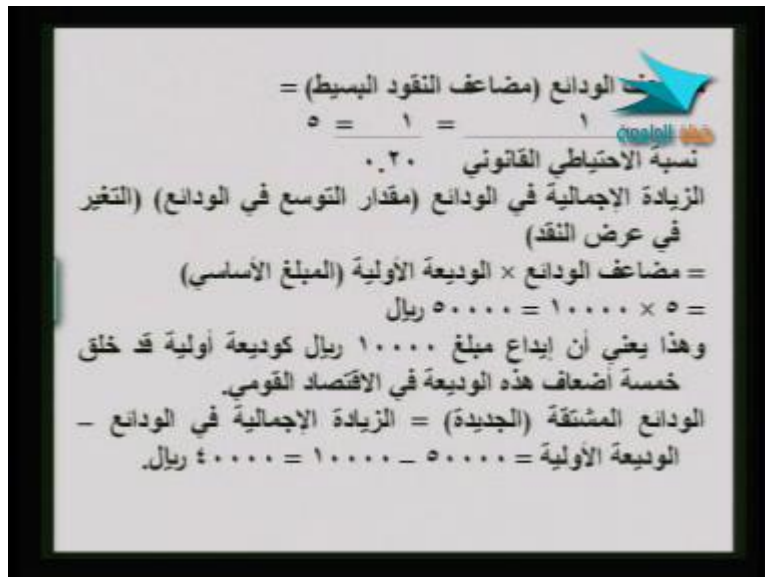
لدينا سؤال هنا.. لماذا زادت الودائع خمسة اضعاف المبلغ الاصيلي ؟



يجيب على هذا السؤال معامل التوسع في الودائع وهو مضاعف النقود البسيطة ، لدينا عملية حسابية : واحد على نسبة الاحتياطي القانوني . واحد تقسيم نسبة الاحتياطي القانوني . ونسبة الاحتياطي القانوني في مثالنا السابق هي ٢٠٪ فيعتبر واحد على العشرين فيعطينا الخمسة وهو مضاعف الودائع و مضاعف النقود البسيط . اي ان هذه الوديعة الاولى التي قيمتها عشرة الاف ريال قد تضاعفت الى خمسة اضعاف.

الزيادة الاجمالية في الودائع مقدار التوسع في الودائع و التغيير في عرض النقود يساوي مضاعف الودائع في الوديعة الاولى او المبلغ الاساسي . لدينا هنا مضاعف الودائع وهو خمسة الذي قمنا باستخراجه من مضاعف الودائع ومضاعف النقود البسيط يضرب في الوديعة الاصلية وقيمتها عشرة الاف ريال يعطينا الزيادة الاجمالية لهذه الوديعة وقيمتها خمسين الف ريال . اذا باستطاعة البنك عندما يودع احد الافراد قيمة عشرة الاف ريال ان يولد هذا المبلغ الى ان يصل الى خمسة اضعاف قيمة خمسين الف ريال ولكن بنفس الشروط السابقة التي افترضناها انه لا يوجد الايبك 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 الجديده = الزيادة الاجمالية في الودائع - الودائع الاولية

الزيادة في الاجمالية الاجمالية ٥٠٠٠٠ والوديعة الاولية متمثلة في ١٠٠٠٠ الف ريال فيصبح لنا الودائع المشتقة الجديدة ٤٠٠٠٠ ريال

٥٠٠٠٠ - ١٠٠٠٠ = ٤٠٠٠٠ الف ريال

فبالتالي بعد شرح هذه العملية يسهل لنا فهم 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 ، فاذا اودع شخص ١٠٠ 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 الاحتياطات لديها وذلك لكي لا يتمكن هذا البنك من استخدام هذه الاحتياطات او التصرف بها . فاذا كانت هذه النسبة ٢٠ % فهذا يعني ان البنك يستطيع اقراض ال ٨٠ ريال واذا كانت ٤٠ % فانه يستطيع اقراض ال ٦٠ ريال ..

هنا مثال حي :

حساب الاحتياطي القانوني ١٠% وان الوديعة الأولى قيمتها ١٠٠٠ ريال

البنك	الودائع	الاحتياطي القانوني	الاحتياطي الفائضة
A	1,000	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

شرح المثال

لو افترضنا وجود خمسة بنوك ولدينا الاحتياطي القانوني ١٠% والوديعة الاولى قيمتها ١٠٠٠ ريال. لنفترض ان القيمة هذه اودعت بالبنك (أ) كوديعة جارية تحت الطلب او وديعة طويلة الاجل .

الاحتياطي القانوني استقطع نسبته ١٠% من قيمة هذه الوديعة يعطينا قيمة ١٠٠ ريال فبالتالي الاحتياطيات الفائضة هي الـ ٩٠٠ وهذه ٩٠٠ يستطيع هذا البنك التصرف بها باي حال من الاحوال .

لنفترض ان هذا البنك قام بايداعها لدى البنك (ب) بقيمة الـ ٩٠٠ والبنك مجبر من البنك المركزي لأن يستقطع نسبة الاحتياطي الالزامي وقيمته او نسبته ١٠% فبالتالي الـ ١٠ من الـ ٩٠٠ تعطينا ٩٠ ريال والاحتياطيات الفائضة لبنك (ب) هي ثمانمائة وعشرة (٨١٠)

لنفترض ان هذا البنك ايضاً بنك (ب) قام بايداع هذه الاحتياطيات او الودائع المودعة لديه بعد استقطاع نسبة الاحتياطي لدى بنك ثالث لنسمية C وبالتالي هي ثمانمائة وعشرة (٨١٠) تكون ضمن الودائع المودعة لدى هذا البنك يستقطع منها نسبة الاحتياطي ما قيمته الـ ٨١ ريال يتبقى لدينا سبعمائة و تسع وعشرين (٧٢٩) ريال وهكذا الى ان تصل قيمة الودائع او اجمالي الودائع عشرة الاف ريال (١٠٠٠٠) وقيمة الاحتياطي القانوني الف ريال (١٠٠٠) ريال والاحتياطيات الفائضة قرابة التسع الاف (٩٠٠٠) ريال .

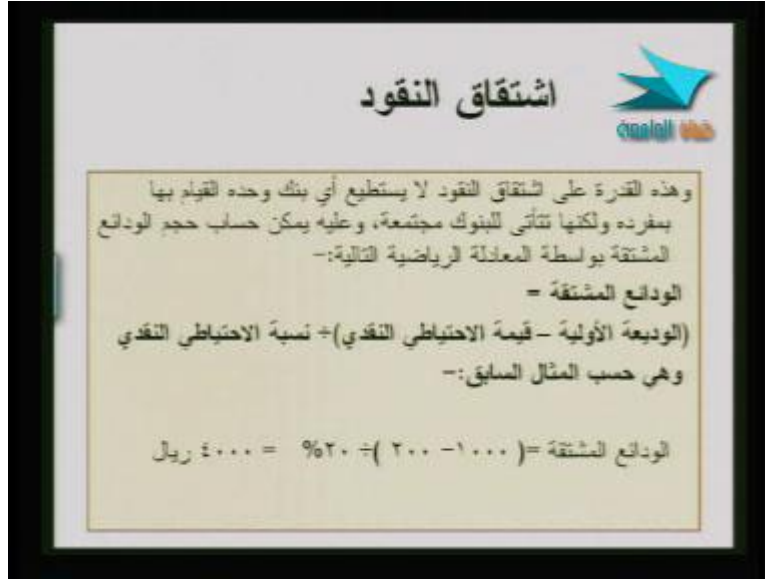
لماذا وصل معنا الودائع من اصل (١٠٠٠) ريال الى قيمة (١٠٠٠٠) الاف ريال وهذا هو مضاعف النقود بالتطبيق على القاعده التي ذكرناها آنفاً..

عملية اشتقاق النقود :



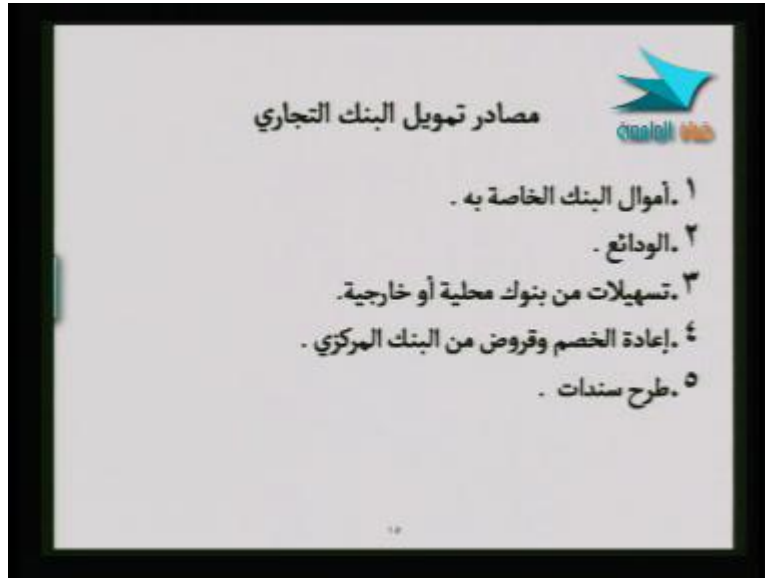
إذا قام شخص معين بإيداع مبلغ ١٠٠٠ ريال في أحد البنوك التجارية (أي زادت ودائع هذا البنك بهذه القيمة وكانت نسبة الاحتياطي النقدي (السيولة في خزائن المصرف والمبالغ المودعة لدى البنك المركزي كاحتياطي نقدي إلزامي) إلى جملة الودائع التي تبلغ الـ ٢٠% مثلاً ، فإن ودائع النظام المصرفي في مجموعة (البنوك التجارية مجتمعة) لا تزيد بهذا المبلغ فقط وإنما تزيد بمبلغ ٥٠٠٠ ريال أي أن إيداع مبلغ ١٠٠٠ في أحد البنوك التجارية يؤدي إلى زيادة ودائع البنوك مجتمعة بمبلغ ٥٠٠٠ تحتفظ منها البنوك بمبلغ ١٠٠٠ ريال كاحتياطيات نقدية بنسبة الـ ٢٠% ، بينما في المثال السابق كان الاحتياطي الإلزامي نسبته ١٠% ، وتقوم بإقراض الباقي وهو ٤٠٠٠ ريال إلى الجمهور. تختلف السياسات هنا من بنك مركزي إلى 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 فإنه يقوم برفع قيمة أو 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 الإقراض للغير ..



هنا هذه القدرة على اشتقاق النقود لا يستطيع اي بنك وحده القيام بها بمفرده ، ولكنها تتأتى للبنوك مجتمعة، وعليه يمكن حساب حجم الودائع المشتقة بواسطة المعادلة الرياضية التالية:

الودائع المشتقة = الوديعة الاولية ينقص منها قيمة الاحتياطي النقدي تقسم على نسبة الاحتياطي النقدي وهي حسب المثال السابق = الودائع المشتقة ١٠٠٠ ايخصم منها ال ٢٠٠ تقسم على ال ٢٠٪ يتبقى لنا ٤٠٠٠ ريال لدينا مصادر تمويل البنوك التجارية:



١.اموال البنك الخاصة به من رؤوس الاموال الودائع..

٣.التسهيلات من بنوك محلية أوخارجية.

٤.إعادة الخصم والقروض من البنك المركزي.

٥. واخيراً طرح السندات

النقطة الاخيره في هذه الحلقة وهي وظائف البنوك التجارية بالاضافة الى الوظائف سابقة الذكر :



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

٢/ تشغيل مصادر اموال البنوك مع المحافظة على السيولة والربحية والضمان.وهناك استراتيجية للمحافظة على هذه السيولة

والربحية والضمان لدى هذا البنك باختلاف اولويات البنك والتي تتأثر بعدة عوامل ، الربحية والسيولة والامان .

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

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

٤ / المساهمة في خطط التنمية الاقتصادية.

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

" المحاضرة الرابعة "

عنوان هذه الحلقة المصارف الإسلامية نتحدث اليوم عن المصارف الإسلامية في النقطة الأولى راح نتحدث عن مولد النظام الإسلامي المصرفي الإسلامي
النقطة الثانية راح نركز على عن الفروق الجوهرية بين البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية
النظام المصرفي الإسلامي فكرة جديدة ومبتكرة ومتطورة وهي كانت موجودة بسابق ولكنها في الوقت الرهن اختلفت في بعض الأمور ولكنها لازالت بشرعيتها المشرعة من قديم الزمان وكيفية التعامل بي المال
نموذج مصرفي مغاير لنموذج التقليدي في أهدافه ووسائله أي إن الأهداف الرئيسية للمصرف الإسلامي تختلف عن المصرف التقليدي وراح نتطرق لها بشكل موسع من خلال هذه الحلقة
النقطة الثانية يستند في أصوله إلى الاقتصاد الإسلامي وأحكام الشريعة الإسلامية
مولد النظام المصرفي الإسلامي
النظام المصرفي الإسلامي:



فكرة جديدة مبتكرة ومتطورة
نموذج مصرفي مغاير للنموذج التقليدي في أهدافه ووسائله
يستند في أصوله إلى الاقتصاد الإسلامي وأحكام الشريعة الإسلامية

نشأة النظام المصرفي الإسلامي

الاهتمام الرسمي:

في عام ١٩٧٢ 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 ١٩٧٥ أنشئ أول مصرف إسلامي ، . متكامل قدم جميع الخدمات المصرفية والاستثمارية الأفراد .
وقام 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

الفرق الجوهرية بين البنوك الإسلامية والتقليدية

في المميزات

شرح الشريحة

الفروق الجوهرية بين البنوك الإسلامية والتقليدية	
في المميزات	
البنك التقليدي	البنك الإسلامي
يسعى للربح الأقصى.	لا يسعى للربح الأقصى فقط.
يقترض أصحاب	يسلف جميع أفراد المجتمع
الإمكانات والأثرياء.	دون فائدة.
الاعتماد على المال	الاعتماد على العمل كعنصر
كعنصر إنتاجي.	إنتاجي.
الربح المضمون في سعر	تقدير مبدأ المشاركة في
الفائدة الثابت.	الأرباح والخسائر.

البنك التقليدي يسعى للربح الأقصى وذلك كما ذكرنا في الحلقة السابقة

انه كلما كان حجم الودائع لدا هذا البنك أكبر كلما كان مقدرة هذا البنك بعملية توليد المبالغ أعلى فتوليد القيم أعلى أيضا بإمكان هذه المبالغ إقراض هذه القيم للغير مم يجلب إليه الفوائد الربوية بينما البنك الإسلامي لا يسعى لربح الأقصى فقط و إنما يسعى لتنمية الاقتصادية ويسعى للمشاركة من لديه مال في عملية الاستشارات أو ما شبهها أو دراسة الجدوى وخلافه

النقطة الثانية البنك التقليدي يقرض أصحاب الإمكانات والأثرياء فقط بينما المصارف الإسلامي يسلف جميع أفراد المجتمع دون فائدة ربوية و إنما بعمليات المرابحة التي راح نتطرق لها بمشيئة الله في حلقات قادمة وكيفية التعامل مع هذه النوع من أنواع صيغ التمويل الإسلامية التي تتعامل بها المصارف الإسلامية

الاعتماد على المال كعنصر إنتاجي في المصارف التقليدية حيث اعتمادها الأساسي على المال بينما المصارف

الإسلامية تعتمد على العنصر البشري و كيفية الاستفادة من هذا العنصر البشري لإيجاد المال النقطة التي تليها بنسبه البنك التقليدي الربح المضمون في سعر الفائدة الثابتة كما ذكرنا في حلقات ماضيه أن الربح لدى هؤلاء بنسبة للفائدة التي تتقاضها جراء إقراضها لقيم معينه من المبالغ لدى الغير سواء أفراد أو شركات أو مؤسسات أو حكومات أو خلافه فبالتالي هذه الفائدة بنسبة لهم تعتبر مضمونة التحصيل بينما بنسبه للبنك الإسلامي فتقدير مبدأ المشاركة في الأرباح والخسائر وذلك مشاركة بين صاحب و رب المال وبينما من يقوم بالعمل أحيانا تكون هناك شركات من قبل شركات مع بنوك وهذه الشركات تستند إلى مبدأ الخسارة والربح فبالتالي لا يخسر فقط رب المال وإنما هي اتفاقيات بين هذا البنك وذلك المشارك معه هذا فيما يخص المميزات ننتقل الآن إلى ما يتعلق بعملية الأعمال دخل هذه البنوك

الفروق الجوهرية بين البنوك الإسلامية والتقليدية في الأعمال

الفروق الجوهرية بين البنوك الإسلامية والتقليدية	
في الأعمال	
البنك الإسلامي	البنك التقليدي
يعتد مجهود الاندخار الشعبي ويعينه	يعطي قروضاً قصيرة الأجل، وبخاصة للعمليات الربحية
يسلف المشاريع والمؤسسات التي تحقق نسب إنتاج وإنتاجية مرتفعتين	يفضل التعامل مع المؤسسات الكبرى التي تسعى للربح
يشترك مباشرة في التمويل بمساهمات المتخزين	يتدخل في كل عمليات التمويل
الأولوية لنيه للخدمات	تات رأس المال الكبير والربح الأوفر
	الأولوية عنده للاستثمارات

شرح الشريعة

البنك التقليدي يعطي قروضا قصيرة الأجل أي انه يسعى إلى الربح بأسرع وقت ممكن بينما البنك الإسلامي يبعث مجهود الادخار الشعبي وكيفية التعامل معه وكيفية التعامل مع التنمية الاقتصادية لدى هذه الدولة التي ينتمي إليها هذا البنك

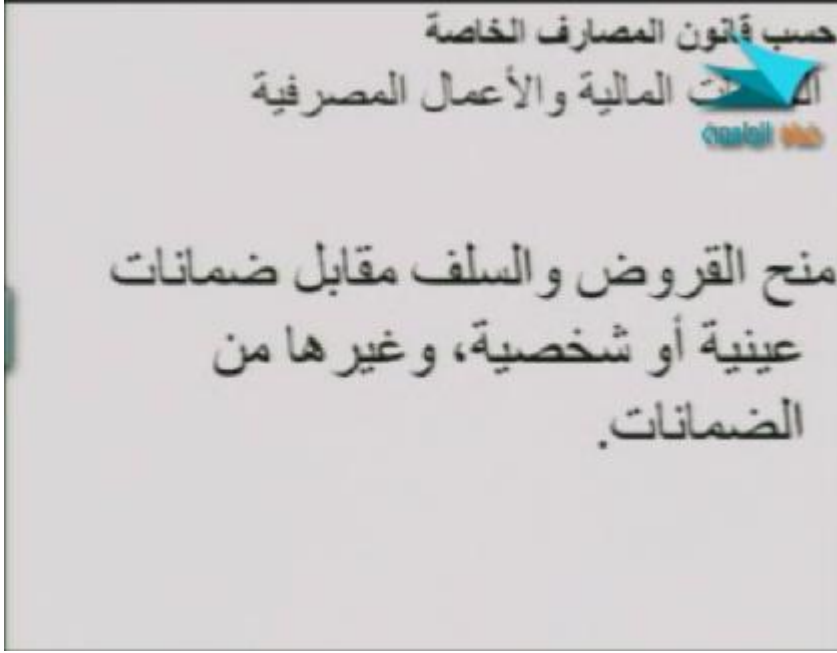
النقطة الثانية من البنوك التقليدية لان هدفها الرئيسي ليس التنمية و إنما تحقيق الربح بأسرع وقت ممكن وهو يتعامل مع المؤسسات الكبرى لكي يضمن حقه في الفوائد في عملية تحصيل الفوائد و أيضا يضمن في عملية استرجاع هذه المبالغ المقرضة لهؤلاء المؤسسات الكبرى بينما بنسبه لبنك الإسلامي يسلف المشاريع والمؤسسات التي تحقق نسب إنتاج وإنتاجية مرتفعتين بالإضافة إلى تحقيق أرباح كنسب مئوية قد تكون اقل منها من نسب المئوية التي يتقاضها البنك التقليدي عند ما يقرض مؤسسات أو شركات خارجية أو أفراد حتى البنك الإسلامي

النقطة الثالثة البنك التقليدي وهو يدخل في كل عمليات التمويل ذات رأس المال والكبير و الربح الأوفر اما البنك الإسلامي يشارك مباشرة في التمويل بمساهمات المدخرين حتى ولو كانت المشاريع صغيرة فانه يساهم هذا المصرف الإسلامي في المشاريع ويتوجب عليه المساهمة مع ذلك لان هذه المساهمات يكون هنالك خدمة اجتماعية وخدمة اقتصادية للبلد الذي ينتمي إليه هذا

البنك التقليدي يعطي الأولوية لي الاستثمارات لكي يحقق ربح بأسرع وقت بينما الإسلامي للخدمات التي يقدمها البنك من استشارات من دراسات الجدوى وخلافه من استشارات داخلية داخل البنك أحيانا بعض الأشخاص لديه مبلغ معين من المال ويرغب باستثماره ولكن ليس لديه المقدرة الكافية والمعرفة العلمية الكافية لكي يتعامل مع هذا البنك فقد يذهب إلى احد البنوك أو المصارف الإسلامية ويطلب منهم الخدمة الاستشارية وبالتالي هذا البنك يقدم لصاحب هذا البنك الاستشارات المطلوبة ودراسات الجدوى المطلوبة وذلك لكي يسعى في إنشاء مشاريع صغيرة قد تخدم هذه المشاريع المجتمع كذلك تخدم التنمية الاقتصادية لهذا البلد ما هي العملية التنافسية

كذا من الجانب التنافسي فالبنوك التقليدية يزداد مع توجه البنوك التقليدية لطرح منتجات الإسلامية نلاحظ اليوم أن كثير من البنوك التقليدية حولت جزءا من منتجاتها إلى منتجات إسلامية وقامت بالإعلان عنها وذلك لجلب أصحاب الأموال أو المودعين لإيداع هذه المبالغ لدى هذه المؤسسات كم ذكرنا في السابق كلما زادت الوداع لدى هذا البنك كلام زادت الاستثمارات هذه المبالغ كلا فيما يخصه أي أن البنوك التقليدية تقوم باستثمار هذه المبالغ بمجاله ربوية بينما المصارف الإسلامية تستثمر هذه المبالغ في الجانب الإسلامي التمويلي لتموي لعملية الاقتصاديات لهذه الدولة

لاحظ نقطة هنا الذي يفرق بين خدمة هذه البنوك المصدقية إذا كان البنك إسلامي فالمصدقية تكون أعلى منها في حالة وجود جزء من المنتجات التي تقدمها البنوك التقليدية إسلامية ما يضمن لي أنا كمتعامل مع هذه البنوك أنا تلك المنتجات إسلامية بينما البنوك الإسلامية العاملون لدى هذه البنوك لديهم الخبرة الكافية في العمليات التمويلية الإسلامية وكيفية التعامل مع هذه المبالغ المودعة من قبل المودعين بشكل إسلامي وشرعي بينما في البنوك التقليدية هنالك من يقوم بالعمليات الشرعية أو بمعرفة الصيغ التمويلية الشرعية ولكن تأهيله و ليس مثل تأهيل الموظف المنتمي للمصرف بأكمله في تعاملاته المالية بشكل شرعي و إسلامي



حسب قانون المصارف الخاصة

الكميات المالية والأعمال المصرفية

منح القروض والسلف مقابل ضمانات عينية أو شخصية وغيرها من الضمانات بما يتعلق بالخدمات المالية لكل من المصارف التقليدية والمصارف الإسلامية توفير التسهيلات الأزمة 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 نعود إلى المقارنة بين البنوك التقليدية والإسلامية بشكل مفصل

بنوك الغرب	البنوك الإسلامية	بنوك الشرق الأوسط
لا يوجد التزام فعلياً وعقدات هزل عملها	لا تعامل بالفوائد الربوية الحقا أو كطفا أو مساهمة	لا يوجد التزام فعلياً وعقدات هزل عملها
لا يوجد التزام فعلياً وعقدات هزل عملها	تلتزم بالأحكام الشرعية والتوجيهات الإسلامية في كل عملها ونشطتها	لا يوجد التزام فعلياً وعقدات هزل عملها
لا تخالف الشريعة إلا أن ذلك ليس مقصوداً	لا تخالف الشريعة إلا أن ذلك ليس مقصوداً	لا تخالف الشريعة إلا أن ذلك ليس مقصوداً
لا تخضع لرقابة شرعية	توجد في كل بنك إسلامي هيئة رقابة شرعية لضمان الالتزام الشرعي وتلتزم بالرقابة الشرعية	لا تخضع لرقابة شرعية
تقتصر الحقب عملها على الائتماد التقدي	تقوم بنشطتها على أساس الترابط العنوي بين الائتماد العاطفي والائتماد التقدي	تقتصر الحقب عملها على الائتماد التقدي
علاقة التراض بقلدة معددة سلفاً بنسبة من أموالهم	علاقة مشاركة تقوم على أساس المشاركة في الأرباح التي يوظفها البنك من استئجار أموالهم مع تحملهم مخاطر استثمارها في الظروف العادية	علاقة التراض بقلدة معددة سلفاً بنسبة من أموالهم

وجه المقارنة في الفائدة البنك الإسلامي لا يتعامل بهذه الفائدة وإنما يلتزم بالقواعد الشرعية بينما البنوك التقليدية تتعامل بالفائدة أخذاً و عطاءً هو لب عملها كم ذكرنا في السابق

الوجه الثاني من وجوه المقارنة وهو 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 حتى وان كانت ليس مقصودة أي أن هذه التعاملات عفوية بدون قصد أي ليس بقصدها اظهر منتجات إسلامية ألا أن يكون لديها قسم خاص كم هو الحال في بعض البنوك التقليدية

يوجد قسم خاص بالتعاملات المالية الإسلامية

هنالك جزء آخر وهو الرقابة الشرعية هناك هيئة خاصة تقوم برقابة شرعية لتضمن الالتزام الشرعي وتخضع للرقابة الشرعية هذا في البنوك الإسلامية أم المصارف التقليدية لا يوجد لديها أي لا تخضع لرقابة شرعية

إلا في حالة وجود قسم خاص بالمنتجات أو تقديم الخدمات الإسلامية بصيغ التمويل الإسلامية في البنوك التقليدية

النقطة التي تليها 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

النقطة الأخيرة العلاقة بين أصحاب الأموال بنسبة للبنوك الإسلامية علاقة مضاربة تقوم على أساس المشاركة في الأرباح التي يحققها هذا البنك من استخدام أموالهم مع تحملهم مخاطر استخدامها في الظروف العادية أي أن كل من البنك وصاحب المال يتعرض إلى المخاطرة ويتحمل جزءاً من المخاطرة كلا فيما يخصه رأس المال كم أيضاً حسب الاتفاقية بين البنك وصاحب المال بينما في البنوك التقليدية علاقة إقراض بفائدة محددة سلفاً بنسبة من أموالهم التي تتعامل بها هذه المؤسسة

نوع الخدمة	البنوك التقليدية	البنوك الإسلامية
استخدام الأموال	يتم استخدام الأموال والموارد في البنك طبقاً لمصغ التمويل والاستثمار الإسلامية المبنية على العقود الشرعية المسملة (مربحة ، مضاربة ، مشاركة ، سلم واستصناع ، اجارة)	يتم استخدام الأموال والموارد في البنك طبقاً لمصغ التمويل والاستثمار الإسلامية المبنية على العقود الشرعية المسملة (مربحة ، مضاربة ، مشاركة ، سلم واستصناع ، اجارة)
الخدمات المصرفية	الخدمات التي ليس فيها ائتمان	الخدمات التي فيها ائتمان في شكل قرض والتي ليس فيها ائتمان
المصرف الأجنبي	المصرف القروي ولا تتعامل بالمصرف الأجل	تتعامل بالمصرف القروي والأجل
المداينات	تتعامل بالديون التجارية	تتعامل بالديون التقفية
الزكاة	تؤدي الزكاة على أموالها وتمير زكاة الغير	ليس لها علاقة بالزكاة
الخضوع لرقابة الاجهزة الاترافية في الدولة	تخضع لرقابة	تخضع لرقابة

وهو استخدام الأموال بالنسبة للبنوك الإسلامية

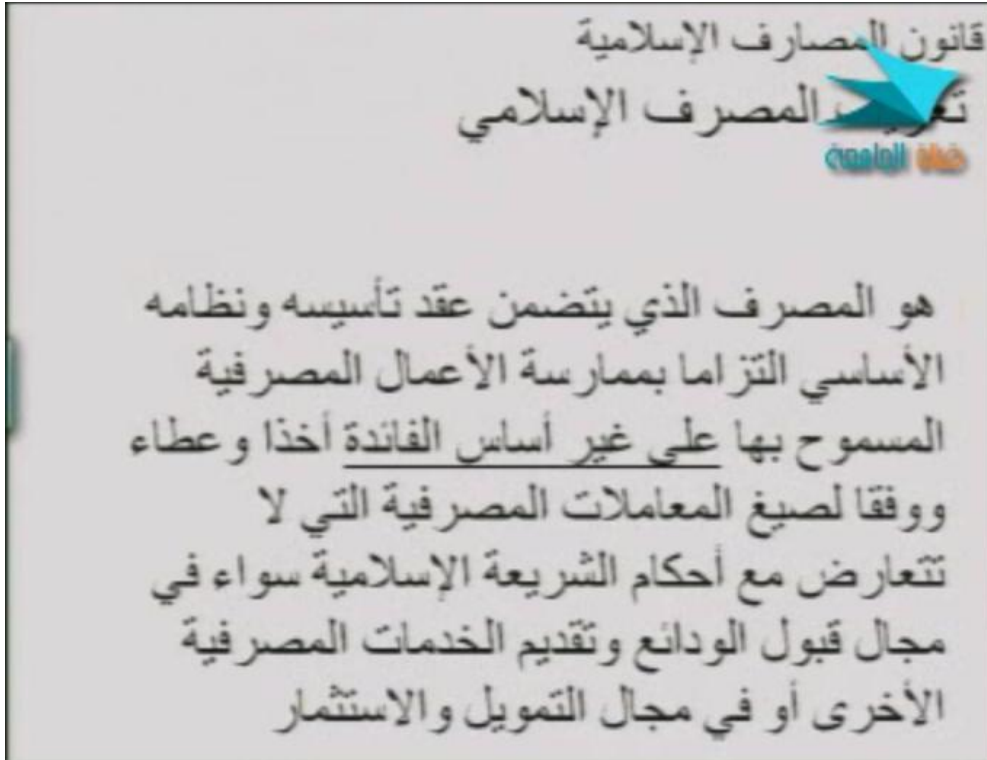
ذكر أول نقطة البنك التقليدي شرح أول نقطة وقال أي انه يستخدم هذه المبالغ لي إقراضها للغير وجزء آخر في الاقتصاد النقدي في الأوراق المالية والأسهم والسندات شراء وبيعا

النقطة التي تليها الخدمة المصرفية الخدمات التي تقدمها البنوك الإسلامية ليس فيها ائتمان أي أنها لا تتقاضى فائدة في العمليات التي تقدمها إنما تتقاضى عمولة أو مبلغ جراء قيامها بالخدمة ورج نتطرق عن الفائدة التي تتقاضها البنوك و أيضا العمولة التي تتقاضها البنوك الإسلامية

البنوك الإسلامية لا تعامل بالصراف لأجل لأنه حرام يجب أن يكون يد بيد عملية الصراف بينا في البنوك التقليدية تتعامل بالصراف الفوري والأجل الإسلامية تتعامل بالديون التجارية أم

التقليدية تتعامل بالديون النقدية البنوك الإسلامية تؤدي زكاته على أموالها بينما التقليدية ليس لها علاقة بالزكاة إلا في حالة كونها مجبرة أن تدفع هذه الزكاة كم هو الحال لدين هنا في المملكة قوم مصلحة الزكاة وتحصيل الدخل من الشركات أو يدخل ضمن هذه الشركات القطاع المصرفي

الرقبة على البنوك لكي يضمن البنك المركزي عدم تلعب هؤلاء البنوك بالإيداعات التي تودع لديها وكذلك الاحتفاظ بالاحتياطيات الاحتياط الإلزامي لدي هذا البنك المركزي والمحافظة أيضا على أموال الغير التي أودعت لها هؤلاء البنوك إما بشكل تحت الطلب وأما بشكل لداء طويلة الأجل في حالة أن هذه البنوك بنوك تقليدية من أوجه المقارنة السابقة بين البنوك الإسلامية والتقليدية يمكن تعريف المصرف الإسلامي



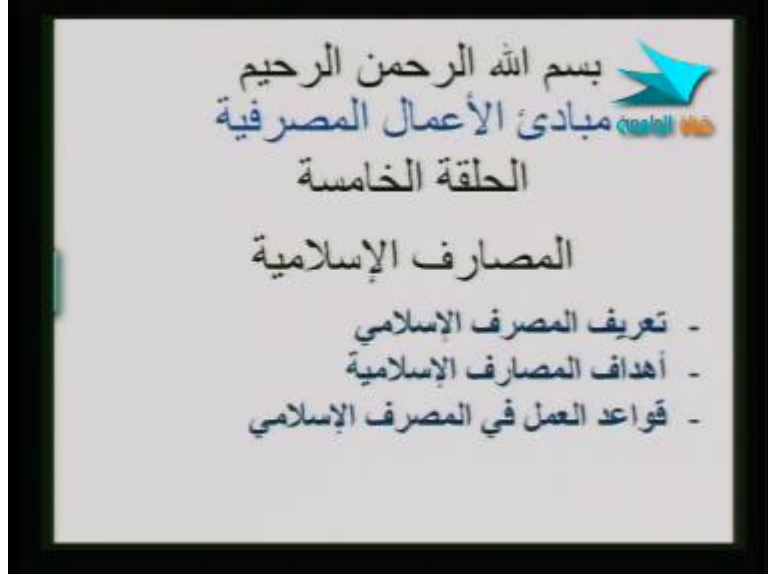
تكمن هنا الجزئية أن المصرف الإسلامي لا يتعامل بالفائدة لا أخذ ولا عطاء أي انه لا يعطي من يودع لديه مبالغ معينة كي يبيعها تحت الطلب جراء قيام المودع بإيداع لدى هذا المصرف الإسلامي ولا يقوم بأخذ الفائدة لمن يعطيهم مبالغ معينة كم هو الحال في البنوك التقليدية لعملية الإقراض و إنما يستخدم صيغ التمويل الإسلامية من مرابحة من مشاركة من مضاربة من استصناع من سلم من إجارة جميع هذه الأمور المشروعة والمقننة تقوم المصارف الإسلامية بالتعامل معها بدل من التعامل بالفائدة أخذ وعطاء

نلاحظ في المصارف الإسلامية

جزاء لكي تتم الفائدة للمودع أيضا من جراء وديعته تكمن هذه الفائدة هناك حسابات قد تفتحها المصارف الإسلامية وهي حسابات استثمارية يستطيع المؤسسات أو الشركات إيداع مبالغ معينة لهاذ البنك مع الاتفاق مع هذا البنك أن هذه المبالغ المودعة لا يستطيع مودعها سحبها إلا بطريق معين أي أنها بمثابة المشاركة الاستثمارية بين المودع لهذه المبالغ وبين البنك وصاحب هذه الوديعة الاستثمارية على كيفية عملية الاستثمار وعلى كيفية الأرباح في حالة تحقيق أرباح وعلى هل تحمل الخسائر في حالة حدوث خسارة نعم الوديعة الاستثمارية في حالة إيداعها لدى المصرف الإسلامي يتحمل المودع الخسارة كم انه يعطى من الأرباح في حالة تحقيقها بذلك يكون هناك إنصاف بين المودع وبين اخذ هذه الوديعة أما في البنوك التقليدية كم ذكرنا في حالة الإيداع وديعة طويلة الأجل فانه يضمن ربح ثابت أو فائدة ثابتة سوف تعطى له أو تعطى لمن أودع لفترة زمنية متفق عليها بين البنك والمودع

"الحلقة الخامسة"

في حلقتنا هذه نتطرق إلى المصارف الإسلامية ...



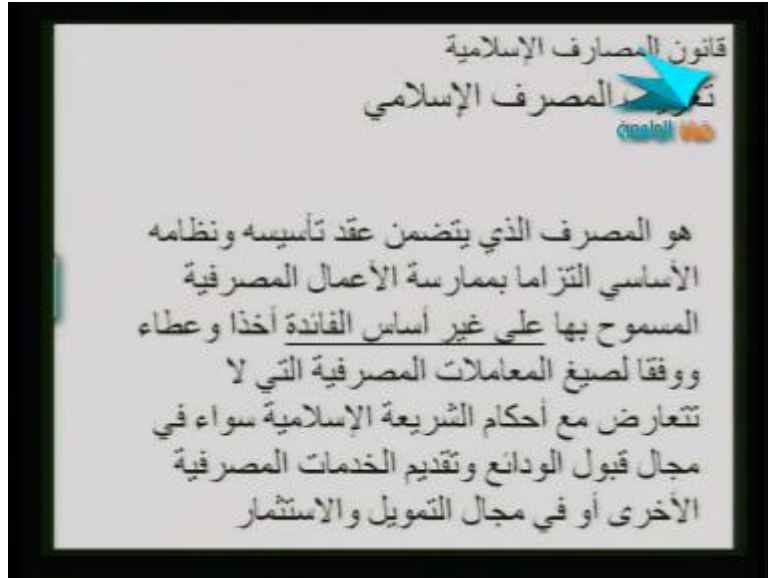
سنأخذ مجموعة من المبادئ التي تتعلق بالمصارف الإسلامية

ومن ضمنها :

تعريف المصرف الإسلامي

أهداف المصارف الإسلامية

قواعد العمل في المصارف الإسلامية

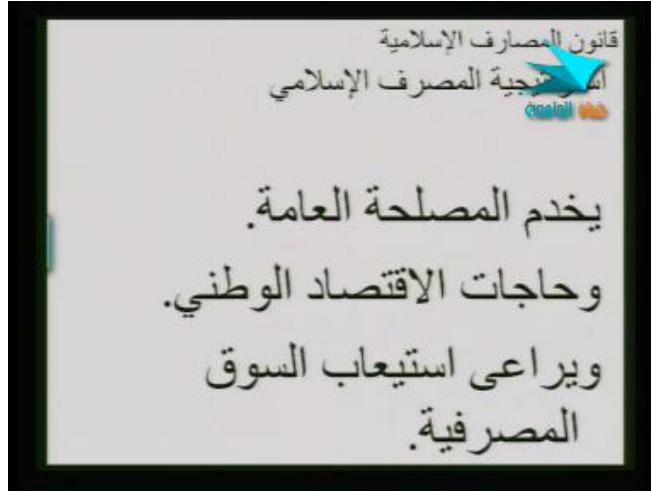


تعريف المصرف الاسلامي :

هو الذي يتضمن عقد تاسيسه ونظامه الأساسي التزاماً بممارسة الأعمال المصرفية المسموح بها على غير أساس الفائدة
أخذاً وعطاءً

كما ذكرنا في السابق أن المصارف التقليدية تتعامل بشكل كبير بالفائدة إما أخذاً أو إما عطاءً .. أخذاً لمن يقوم البنك
بإقراضه ... وعطاءً لمن يقوم بإيداع مبالغ معينة لديه .

بينما البنوك الاسلامية لا تتعامل بهذا النوع من الفوائد وإنما تتعامل بصيغ التمويل الإسلامية

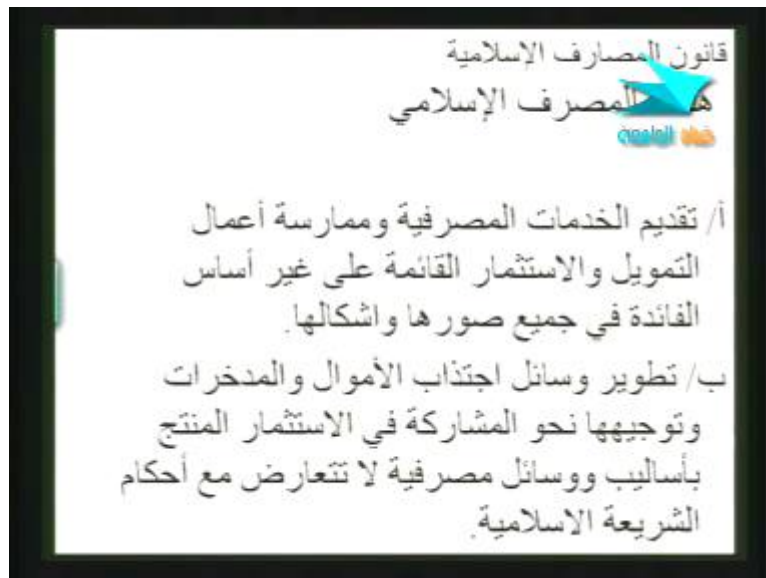


قانون المصارف

إستراتيجية المصرف الاسلامي :

انه يخدم المصلحة العامة وحاجات الاقتصاد الوطني

أي انه يساعد في العملية التنموية لهذا الاقتصاد ويراعي استيعاب السوق المصرفية وكيفية التعامل مع هذا المجتمع لعمليات
التنمية ، وأيضا 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

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



أهداف اقتصاديه :

محاولة جذب الودائع وتميئتها :

تتميتها بالشكل الشرعي الإسلامي وعدم إقراضها للغير بفائدة

استثمار الأموال بإيجاد فرص وصيغ عديدة للاستثمار تناسب مع الأفراد والشركات بما لا يتعارض مع الشريعة الإسلامية

شمولية العمل المصرفي لقطاعات وأنشطة الاقتصاد ... زراعية وصناعية وتجارة وخدمات

مثل الاستصناع والسلم وكيفية التعامل معها .. كيفية أن البنك يقوم بشراء المحصول قبل إنتاجه وكيفية إعطاء المزارع

هذه القيمة مقدماً ومن ثم أخذ المحصول .. هذا البنك مؤخراً ومن ثم التصرف به إما بيعاً وإما يقوم باستقطاعه إلى

لمجموعة من الأشخاص أو التعامل به ..

تحقيق الأرباح

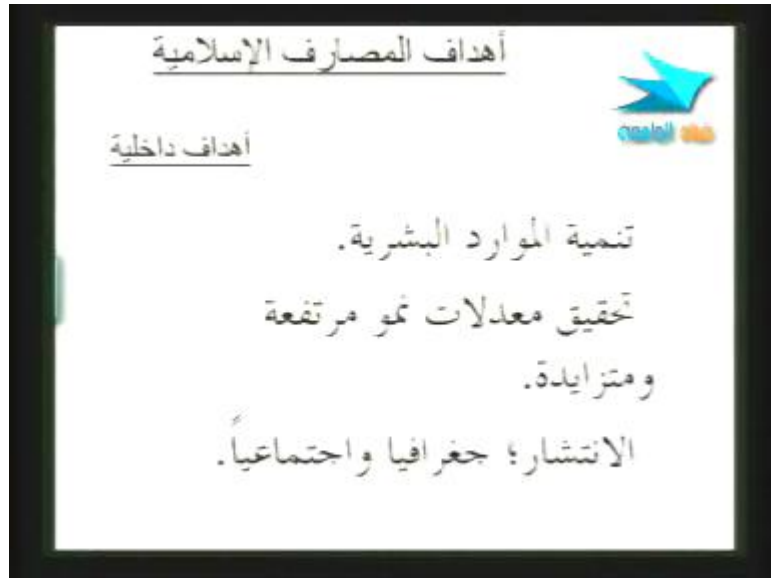
نشأة البنك هي لتحقيق الأهداف .. ولكن كيف تحقق أيها البنك أهدافك ؟ تختلف من وجهة النظر التقليدية ، ومن

وجهة النظر الإسلامية .



أهداف خاصة بالمتعاملين

تقديم الخدمات المصرفية : (إما تقديم هذه الخدمة المصرفية بعمولة وليست فائدة جراء قيام هذا المصرف لخدمة العميل)
توفير التمويل للمستثمرين : (في حالة توفر الشروط لدى هذا المستثمر)
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 :

تنمية الموارد البشرية :

يسعى المصرف الإسلامي لتدريب الموظفين لديه ليؤهلهم بشكل أفضل لخدمة عملاءه وكيفية التعامل معهم ..

تحقيق معدلات نمو مرتفعة ومتزايدة ..

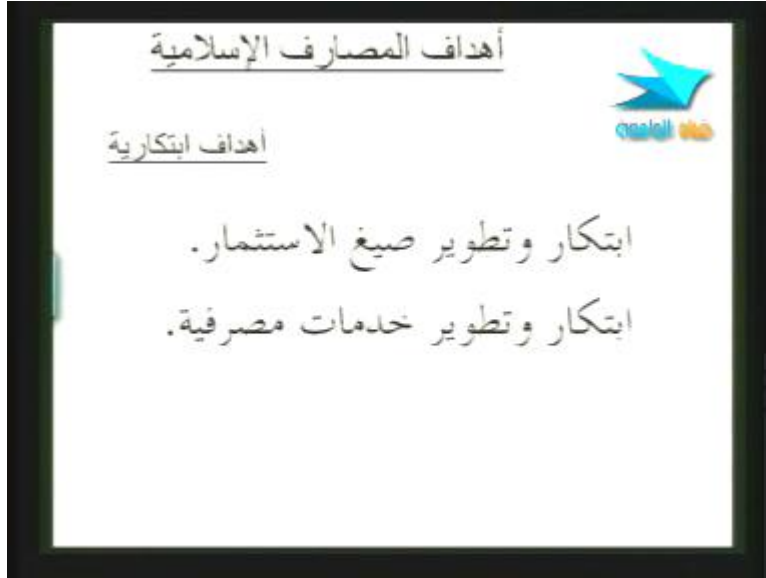
الانتشار جغرافياً واجتماعياً

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 بتأثيرها 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

أن الاقتصاد الحقيقي: في عمليات التنمية الاجتماعية وفي عمليات إنشاء مشاريع جديدة وهكذا ..

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 .



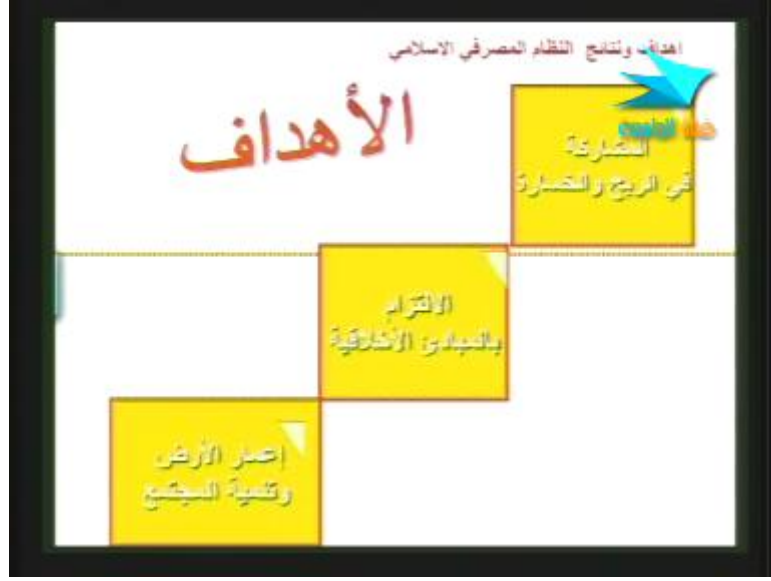
(من ضمن الاهداف المصرفيه)

أهداف ابتكاريه:

ابتكار وتطوير صيغ الاستثمار:

بما يتماشى مع الشريعة الاسلامية وبما يتماشى مع الوضع الراهن أو الزمن الحالي لمجتمعاتنا

ابتكار وتطوير خدمات مصرفية:



كما ذكرنا في السابق أن الأهداف ونتائج النظام المصرفي ومن ضمن الأهداف :

المشاركة في الربح والخسارة :

أي أنك أيها المودع وديعة استثمارية سوف تشركني أيها البنك بالربح والخسارة ، في حال أنني ربحت 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 .

الالتزام بالمبادئ الأخلاقية :

التي من المفترض أن يلتزم بها سواء البنوك التقليدية أو البنوك الإسلامية 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

إعمار الأرض وتنمية المجتمع :



فيما يتعلق بالمشاركة في الربح و الخسارة :

نجاح في تعبئة المدخرات ..

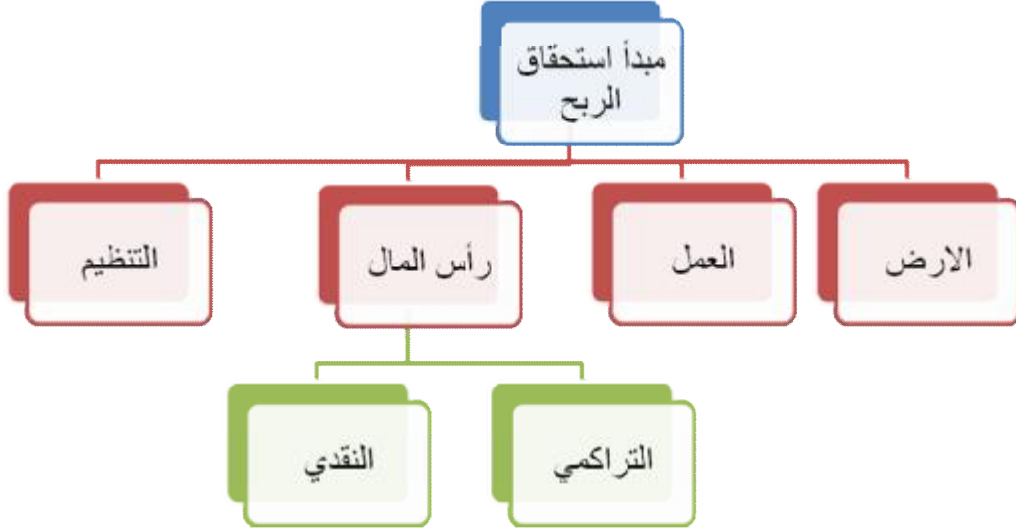
وتغيير عقلية المودع من مجرد مستثمر سلبي نائم إلى مستثمر إيجابي فاعل .. وذلك بدلاً من قيام هذا المودع بإيداع مبلغه كوديعة تحت الطلب وسحبها متى ما شاء في حالة وجود مبلغ معين او مبلغ قد لا يحتاجه إلى فترات زمنية من الممكن ايداعها في حساب آخر يسمى حساب استثماري يقوم هذا المودع بمشاركة البنك بجزء من المبلغ الذي قام بإيداعه أو بكل هذا المبلغ



الالتزام بالمبادئ الأخلاقية : وهي تنص على :

- استبعاد المشروعات غير المفيدة والضارة بالمجتمع .. كإنشاء مشاريع قد تضر المجتمع بحال أو بآخر
- وتحقيق الربح الحلال من جراء إنشاء هذه المشاريع .

من ضوابط الاستثمار



ضوابط الاستثمار

مبدأ استحقاق الربح :

فيما يتعلق بالأرض والعمل ورأس المال والتنظيم ...

فيما يتعلق برأس المال (التراكمي أو النقدي)

هل ترغب أيها المستثمر بأخذ المبلغ أو حصتك من الربح فوراً أو أنها عملية تراكمية في نهاية السنة.. هذا فيما يتعلق بالإيداع أو الوديعة الاستثمارية التي يودعها المودع في المصرف الاستثماري ..

وذكرنا أن هذه الوديعة من الممكن أن تكون وديعة مفتوحة لا يتطلب البنك بعدم السحب منها ، وأيضا من الممكن أن تكون وديعة طويلة الأجل أي أن البنك بالاتفاق مع المودع يذكر أنك أيها المودع لا تستطيع التصرف بأي قيمة من هذه القيم المودعة الا بعد مرور سنة أو سنتين حسب الاتفاق بين كل من البنك والمودع.

حزبة حيدة

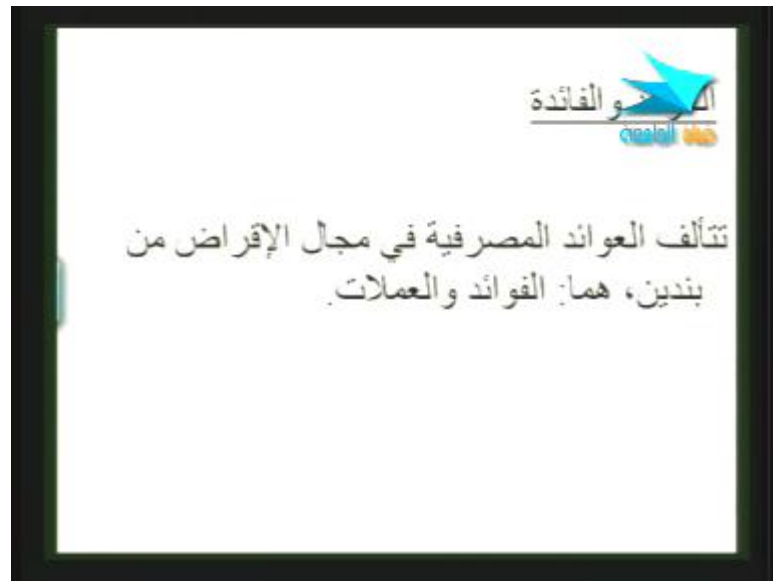


حرّم الله عليك من أجل غيرك ، وحرّم الله تعالى على غيرك من أجلك ،
لكي تنتفع انت لابد انك لا تتعامل بالفائدة لا أخذاً ولا عطاءً ، و لكي ينتفع أيضا غيرك من الأشخاص يجب عليه ان لا
يتعامل .
وكذلك العكس لكي ينتفع البنك يجب عليه أن لا يأخذ فوائد من المودعين ، وايضا ان لا يعطي فوائد للمقرضين ، وانما
يتعامل بالصيغة التمويلية الإسلامية وذلك بالمشاركة بالربح في عمليات الربح والخسارة ..



الأخذ ببدء المشاركة في الربح والخسارة :

وهذه هي العلاقة لدى المصارف الإسلامية وهي تستبعد عنصر الفائدة على الاقتراض والاقراض ايأ كانت.
الآلية 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 والعملات



لاحظ هنا :

الفائدة هي :

التمن المدفوع نظير استعمال النقود :

أي أنك أيها البنك تعطي المودع وديعه طويلة الأجل فائدة أو نسبة معينة تقرها بالاتفاق مع هذا المودع وتعطيه إياها أي أن هذا المودع يضمنها ، وكذلك تأخذ ممن أقرضته مبلغ من المال وذلك لأنك قمت بإقراضه هذا المبلغ . وهذا المبلغ مسماه هي الاقتصاد الفائدة الربوية التي يحصل عليها البنك ، والفائدة (ربا مضاعف) لارتباطها بعنصر الزمن في الحساب كما هو موضح في القاعدة هنا :

$$م = ١ (١ + ف) ن$$

حيث م = ١ 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



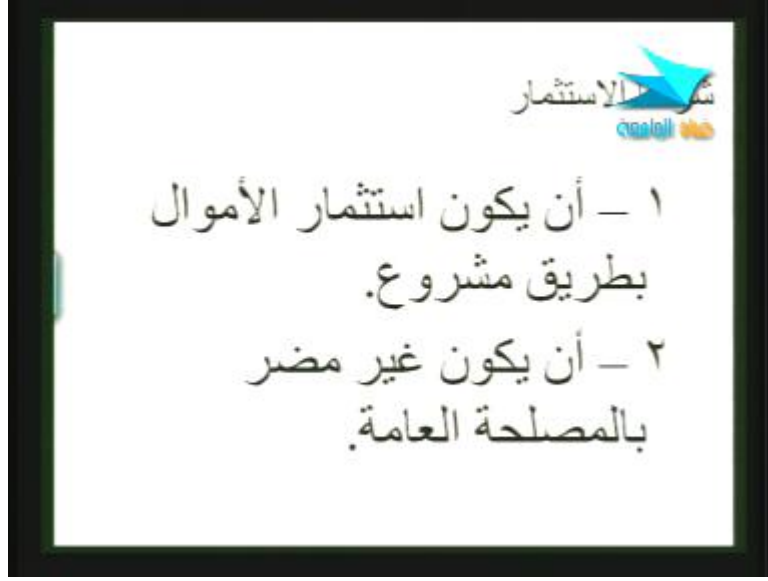
العمولة

بينما 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 ، والعموله 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 بتأجيله إياها وتقوم بعملية المراهبة معه وإنما هي تقوم بمبالغ مقطوعة وليست نسب مئوية .

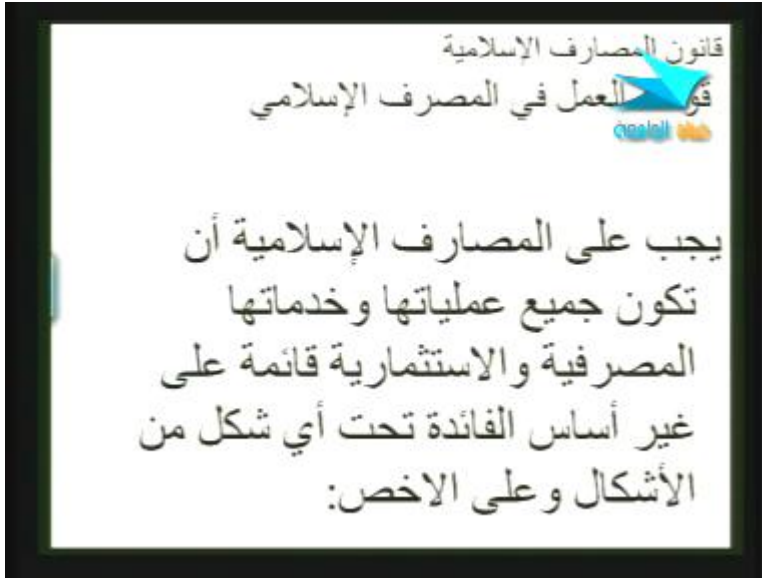
الربا ظلم اجتماعي وظلم اقتصادي

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



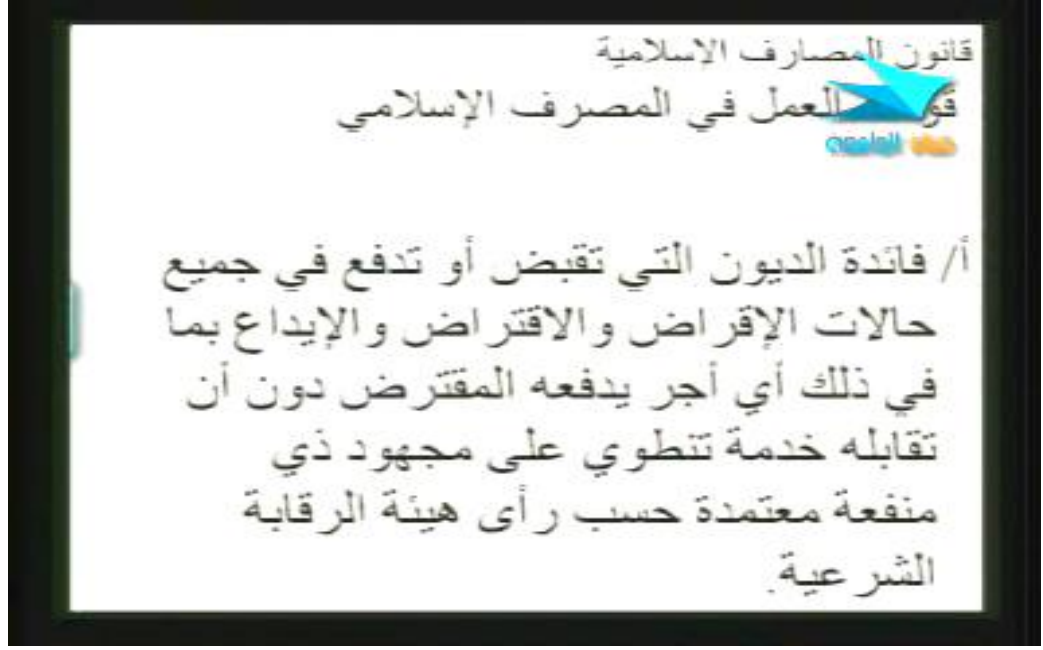
هناك عدة شروط لعملية الاستثمار :

١. أن يكون استثمار الأموال بطريق مشروع وذلك في المصارف الإسلامية .. لاحظ هنا أننا نتحدث عن المصارف الإسلامية .
٢. 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

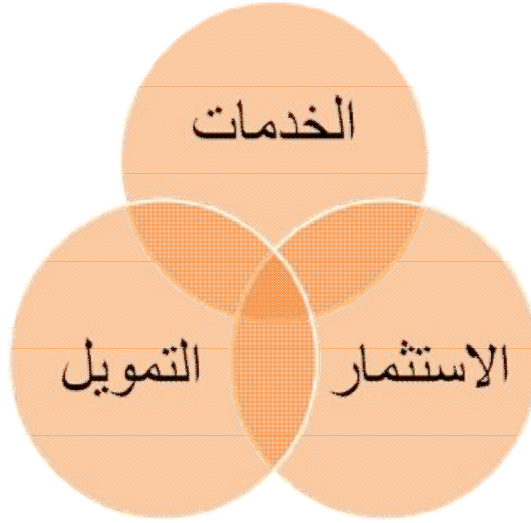


القاعدة الأولى :

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 تتطوي 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 مبالغ مقطوعة كما ذكر آنفاً

القاعدة الثانية :

فائدة البيوع في إطار العمل المصرفي في حالات عمليات المصرف المرتبطة او المرتبط بتنفيذها بأجل وكذلك الفائدة التي تتطوي عليها العمليات المشابهة

معاملات المصارف الإسلاميةمعاملات المصارف الإسلامية :

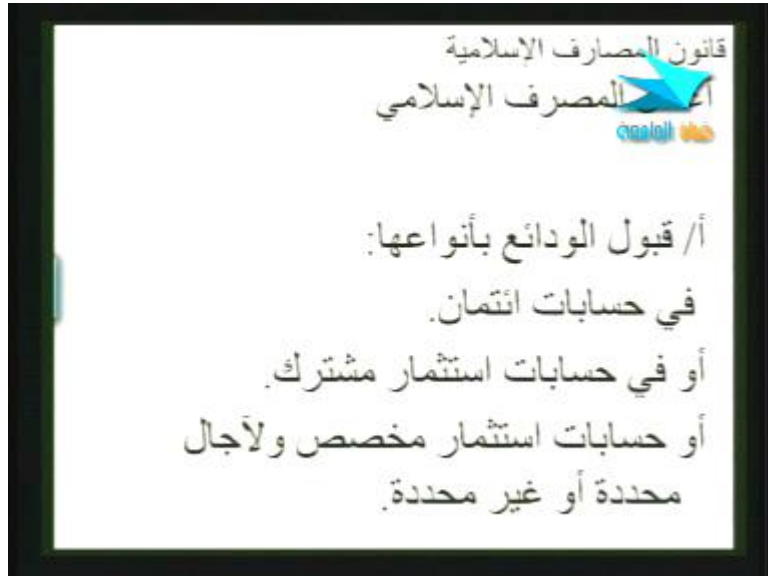
إما أن تكون خدمية أو استثمارية أو عملية تمويلية ...

الخدمية هي :

كثير من البنوك تقدمها بفتح الحسابات ... بفتح إتمادات مستنديه.. على 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 :

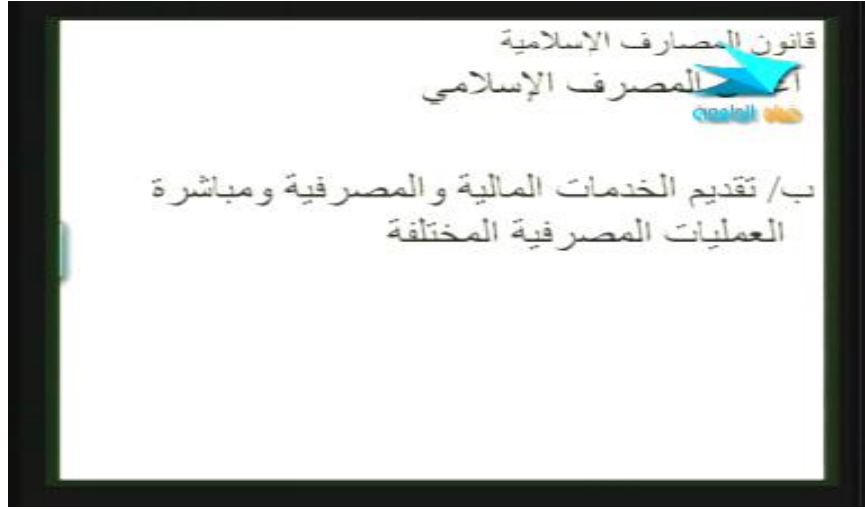
على سبيل المثال في العمليات الاستثمارية التي تقوم باستثمارها هذه البنوك .. كذلك هي العمليات التمويلية كما هو الحال في عمليات صيغ التمويل الإسلامية التي سوف نتطرق لها في محاضرة قادمة بإذن الله .



من أعمال المصرف الإسلامي :

أ / قبول الودائع بأنواعها :

أما ان تكون في حسابات ائتمان أو في حسابات استثمار مشترك أو حسابات استثمار مخصص ولآجال محددة اوغير محددة ، قد تكون محددة بأزمة قد تكون سنة أو ستة أشهر وهكذا ... أي أنك أيها المستثمر لا تستطيع أخذ هذه المبالغ أو السحب من هذه المبالغ إلا بعد إنقضاء هذه المدة المتفق عليها بين هذا البنك وبين ذلك المستثمر أو المودع لهذه الوديعة الاستثمارية .



ب/ تقديم الخدمات المالية والمصرفية ومباشرة العمليات المصرفية المختلفة ...

أيضاً من أعمال المصرف الإسلامي :

ج / القيام بعمليات التمويل القائمة على غير أساس الفائدة كما هو الحال في صيغ التمويل الاستثمارية من المرابحة ، الاجارة ، المشاركة ، السلم ، الاستصناع .. جميع هذه الصيغ تتعامل معاملة شرعية وتقدمها البنوك بشكل شرعي .. يجب على البنوك التعامل بها بشكل دقيق وإخضاع رقابة شرعية لها لضمان حق الغير وحق هذا البنك بهذه الأمور هذا فيما يتعلق بالمصارف الإسلامية من تعاريف والخدمات التي تقدمها والفروقات بينها وبين البنوك التقليدية

لاحظ هنا أن : الودائع تحت الطلب كما ذكرناه في السابق أنه كلما زادت هذه الودائع تحت الطلب لدى هذا البنك كلما كان بإمكانه تقديم خدمات أكثر ، تقديم استثمارات إما أن تكون استثمارات من جراء هذا البنك لوحد يقوم بها او من جراء تقديم هذه الاستثمارات مع الغير وأيضاً يكون لديه المقدرة التمويلية للغير بشكل أكبر وذلك لأن الودائع لدى هذا المصرف أكبر من غيره على سبيل المثال فبالتالي خدماته التي يقدمها تكون أكبر من غيره واستثماراته أكبر من غيره وخدماته وتمويله للغير تكون أكبر من غيره .. طبعاً جميع الودائع .. لاحظ هنا .. سواء للبنوك 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 جراء حجم السيولة داخل هذا البلد ... أيضا يقوم هذا البنك المركزي 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 الاحتياطات من المفترض أن تكون مودعه لدى البنك المركزي .. حتى لا يتمكن البنوك التجارية أو البنوك المصرفية التصرف في هذه ... الاحتياطات .. وذلك لكي يضمن هذا البنك حق المودعين ... وأيضاً لكي يواجه في حال حدوث أزمات لا سمح الله اقتصادية لهذا البلد يكون لديه احتياطات كافية لمواجهة الأزمات .

من ضمن أيضاً الأهداف أو البنوك يجب عليها الاحتفاظ باحتياطات نظامية ، هذه الاحتياطات 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 النقدي ، على إمكانية التعامل مع الغير، هذه الاحتياطات 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 لأحد منها بقدر المستطاع ومن ثم تجنبها او عدم حدوث هذه المخاطر بمشيئة الله تعالى

"المحاضرة السادسة"

سوف نتكلم في هذه الحلقة عن المصارف الإسلامية ، راح نتطرق من خلالها إلى مصادر الاموال في المصارف الإسلامية وكذلك استخدامات هذه الاموال في هذه المصارف وكيفية انها تساهم في العمليه الاستثماريه والعمليه التنمويه الاقتصاديه في البلد التي تنتمي اليه ، في الحلقات الماضيه تكلمنا عن أن النقود ونشاتها وكيفية التعامل مع هذه النقود وايضاً تحدثنا عن البنوك التقليديه ، نشاتها وكيفية التعامل معها والخدمات التي تقدمها وكذلك تحدثنا عن المصارف الاسلاميه نشاتها والخدمات التي تقدمها للجمهور .

مصادر الاموال واستخدامها في المصارف الاسلاميه :

أولاً - مصادر الاموال :

١ - 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

٢ - ودائع المتعاملين :

أ - حسابات الامانه (الحسابات الائتمانيه) :

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

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

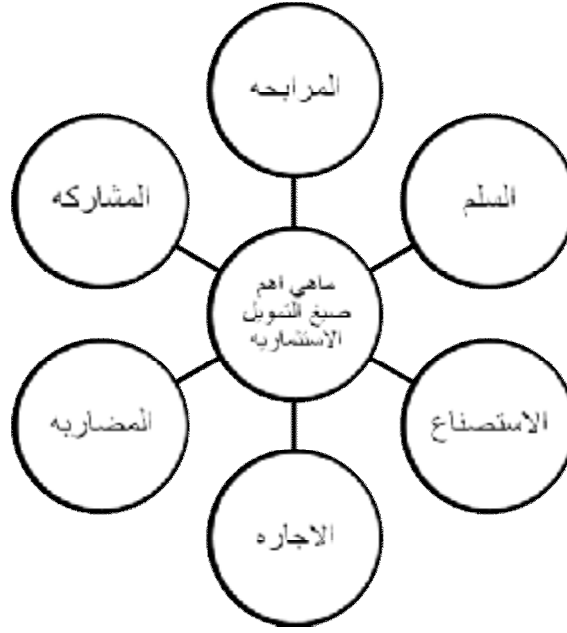
- حسابات التوفير وأشعار ولأجل .
- الآجلة أكثرها كلفه ولكنها أفضلها من حيث ألسيوله والأمان

ج - حسابات الاستثمار المفيدة :

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

ثانياً - استخدامات الأموال :

١. المشاركة
 ٢. المضاربه
 ٣. البيوع :
- أ - البيع الآجل : (الثمن المعلوم والآجل المعلوم ، البيع الحاضر والبيع الآجل)
- ب - بيع المرابحة للأمر بالشراء
- ج - بيع المساومة مع خيار الشرط
- د - بيع السلم
- هـ - بيع الإستصناع
- ٤ - الاجاره بشقيها التشغيليه والمنتھيه بالتمليك
- ٥ - المساهمه في تأسيس الشركات المحليه والخارجيه
- ٦ - الاستثمارات الخارجيه :
- أ - ودائع استثماريه لدى بنوك ومؤسسات ماليه اسلاميه على اساس المشاركه في الربح والخساره
- ب - المشاركه في الصناديق الاستثماريه تنظمها وتديرها بنوك ومؤسسات إسلاميه
- ج - المشاركه في محافظ البنوك الاسلاميه (محفظه البنك الاسلامي للتميه جده)
- د - القيام بعمليات المرابحات 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 تمويل بواسطة البنوك الاسلاميه :**

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

عادة هذه الامور تتعامل بها البنوك بصيغه التمويل او بصيغه المرابحه ، وهي أن يقوم هذا البنك بشراء هذه السلعه التي طلبها هذا العميل وبعد تملك هذا البنك لهذه السلعه يقوم هذا البنك ببيع هذه السلعه على العميل ولكن يبيعه لهذا العميل يكون بشكل اقساط وتبقى مرهونه لدى هذا البنك إلى أن تتم عمليه السداد من قبل هذا العميل .

ومن اهم مجالات (قنوات) الاستثمار والتمويل المشارمالي :

البيوع : كبيع المرابحة ، وبيع السلم ، وعقد الاستصناع

الاجارات : الاجاره الموعودة بالتمليك ، التأجير التشغيلي

المضاربه

المشاركات : المشاركة الثابته والمشاركة المنتهية بالتملك .

وفيما يلي شرح مبسط لكل منها :

✓ المرابحة للأمر بالشراء :

والمرابحه من البيوع المطلقه ، والبيع المطلق اما أن يكون مساومه او امانه ، والمرابحه من بيوع الامانه ، لعلم المشتري بالسعر الاصيلي للسلعه ، وتعتبر المرابحه الاداء الاكثر شيوعاً في تمويل شراء السلع الداخلياً ، يقوم البنك بشراء السلع بناءً على طلب العميل ومن ثم يبيعه بعد تملكها له .

ويمكن استخدام هذه الاداة في تمويل مايلي :

- تمويل فتح الاعتمادات المستندية الداخلية والخارجية بالمرابحة بأستيراد المواد الاولية والسلع الرأس المالىة والانتاجية . (وهذا في حال أن هناك احد التجار داخلياً يرغب بأستيراد بمجموعه من الالات او معدات من الخارج ولكن ليس لديه القدره الكافيه المالىة من استيراد هذه المنتدجات فبالتالي يذهب إلى المصارف الاسلاميه ويقوم بفتح الاعتمادات المستنديه للبنك نيابة عن هذا التاجر للاتفاق مع بنك خارجي ومن ثم البنك الخارجي يتفق مع المصدر الخارجي لهذه الاله لكي تصل إلى المملكه لكي يضمن كلاً من التاجر الداخلي والمصدر الخارجي حقه في العمليه ، التاجر الداخلي يضمن حصوله على الاله والمصدر الخارجي يضمن النواحي المالىة او استحقاقاته المالىة او يحصل على قيمه المنتج الذي سوف يصدره إلى التاجر)
- تمويل المشتريات الداخليه بالمرابحة لشراء المواد الاولية والسلع الرأس المالىة والانتاجيه .
- المرابحه الشخصيه : وهي تمويل الاحتياجات الفرديه للسلع الاستهلاكيه ، والمعمره والمساكن وغيرها بالمرابحه .

كما ذكرنا أن الفرد او المؤسسه تذهب إلى البنك وتطلب منه كتابة عقد بينه وبين هذا البنك على اساس أن هذا العميل يطلب سلعه معينه او منتج معين من هذا البنك، هذا يقوم بشراء المنتج نيابة عن هذا الشخص ومن ثم يتملكه هذا البنك ويعيد بيعه إلى هذا العميل اما بعمليه اقساط او تكون عمليه بيع الاقساط يكون اعلى سلعاً من عمليه بيع الحاضر ، وكذلك عمليه فتح العمليات المستنديه كما ذكرنا من الممكن أن يكون هناك شركه داخلية ولكن ليس لديها رأس المال الكافي لشراء الالات ومعدات تحتاجها العمليه الانتاجيه فالتالي هذه الشركه تذهب إلى احد البنوك المصرفيه الاسلاميه لفتح الاعتمادات المستنديه ، كيفية فتح الاعتمادات المستنديه ؟ ، أن يطلب هذا 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 السلعه حقه في العمليه التمويلييه او العمليه التي سوف يقوم بتصديرها إلى الداخل ، وعند وصول هذه السلعه إلى التاجر سوف يقوم بسداد قيمه فوراً إلى التاجر الخارجي وكذلك في عمليه فتح الاعتماد يجب أن يكون هنالك خانه يُكتب فيها مواصفات السلعه المطلوبه من التاجر الداخلي وحتى يضمن له التاجر الداخلي أن سوف يصل له هذه السلعه بمواصفاتها ،

✓ السلم :

هو عقد على الموصوف بالذمه يتم الدفع فيعها الثمن مقدماً واستلام السلعه فيها مستقبلاً ، ويعتبر 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 المالىة في ادارته هذه المزرعه فبالتالي يذهب إلى احد المصارف المالىة ويشرح لهم القضيه ومن ثم تقوم هذه المصارف بشراء هذا المنتج بوصفه من قبل صاحب هذه المزرعه على أن يقوم المصرف بدفع قيمه مقدماً واستلام هذا المحصول الزراعي مؤخراً ، وعند استلام هذا المحصول الزراعي من حق هذا المصرف على اساس انه يملكه ، وهنا نقطه مهمه وهو عند دفع الثمن مقدماً فإن قيمه من الممكن أن تكون اقل منها من دفع هذه القيمه عند وقت التحصيل او

عند وقت انتاج للمحصول ، السعر الحقيقي لهذه المنتجات هو الذي يعتبر الربح لهذا المصرف الاسلامي

✓ الاستصناع :

هو العقد امناسب لتمويل المشاريع البنى التحتية 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 .

هذه عملية الاستصناع عادةً تقدم عليه اما دوائر حكوميه او شركات خاصه بالاتفاق مع البنك على اساس بناء بنى تحتيه مثل الانشاءات المعماريه او انشاء طرق او تعبيد طرق معينه لكي يضمن صاحب الحق حقه بينما يتعامل مع هذا البنك بينما ومن هذا البنك يقوم بالتعامل مع من يقوم بهذه العمليه ويكون هذا المصرف بعباره مبسطه هو الوسيط بين صاحب الحق و العامل الذي سيقوم بانشاء هذه العمليه .

٧ الاجاره :

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

- التاجير التشغيلي : يقوم البنك بشراء الاصول القابله للتأجير وتأجيرها لجهات اخرى لتشغيلها او لانتفاع بها لمدة محدده وبأحجار يتفق عليه بحيث تبقى ملكيه هذه الاصول بعد انتهاء مدة الايجار للبنك ويستطيع تأجيرها مره اخرى واخرى وهكذا . (وغالباً تكون هذا التاجير في المعدات الكبيره وغالية الثمن)
- التاجير التمويلي : يقيم البنك بشراء الاصول التي يرغب بها الزبون (وتملكها من قبل البنك) وتأجيرها للزبون لمدة معينه وبأجره معينه يتم الاتفاق عليها يشمل اقساطها تسديد جزء من الثمن الي 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 يوعده الزبون بملكه هذه الاصول بالكامل بعد الانتهاء المدة المتفق عليها في حال التزامه بالسداد لكامل قيمه الاقساط .، ومن حق العميل عند تعامله بهذا النوع من الاستئجار التمويليه من حقه استرجاع هذه السلعه متى ماشاء حتى لو لم ينتهي فتره التمليك المتفق عليها ولكن في حالة نهاية هذه الفتره من حقه أن يملك هذه السلعه ، ولكن لا تنقل لأسمه الا بعد الانتهاء من عمليه السداد .

٧ المضاربه :

٧ هي الشراكه في الربح بين البنك و عميل او اكثر من الافراد او الشخصيات الاعتباريه ويكون البنك ويكون البنك فيها هو رب المال .

تعني المضاربه أن يدفع البنك بصفته هو (رب المال) إلى الزبون (المضارب) مالاً ليتاجر فيها الزبون على أن يكون الربح مشتركاً بين البنك والزبون حسب الاتفاق ، اما الخساره فيتحملها البنك بصفته رب المال شريطة أن لا يكون هناك أي تقصير او تعدي من جانب الزبون المضارب الذي يخسر جهد في هذه الحاله .

وفي هذا المجال سوف يتأكد البنك قبل التمويل من قدره واهليه الزبون على قيام بالعمل بموضوع المضاربه 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 .

"المحاضرة السابعة"**"الهيكل الإداري والتنظيمي للبنك"**

نواصل قبل البدء ماتم التوصل إليه في نهاية الحلقة الماضية من شرح لعملية صيغ التمويل الاسلاميه ، حيث تبقى لدينا صيغه واحده وهي تمويل المشاركة :

وهذه العملية تقوم بالمساعدة في عملية تمويل الانشطة الاستثمارية التي تستهدف الى الربح سواءً كانت تجاربه أو صناعية أو عقاريه ، ويتميز 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

والمشاركة هنا تتم بأسلوبين :

إما بأسلوب المشاركة الثابتة ؛ وإما بأسلوب المشاركة المتناقصة .

المشاركة الثابتة :

تقوم على أساس تملك كل من البنك وشركائه حصص أي أسهم ثابتة حتى نهاية المشروع سواء كانت هذه المشاركة مستمرة وغير محدد بآجل أو مؤقتة ومحددة بآجل معين أو بزمان معين .

المشاركة المتناقصة :

هي المنتهية بالتملك 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 هذا 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 اضافة 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 :

١. فتح الحسابات الجارية وقبول الودائع ، هذا الحسابات إما أن تكون جاريه أو ادخار لأجل أو بإشعار .

٢. منح التسهيلات الائتمانية على مختلف أنواعها (جاري - مدين - قروض) .

٣. تحصيل الأوراق التجارية وخصمها والاحتفاظ بها .

٤. بيع وشراء الأوراق المالية لمحفظة 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 .

٥. تقديم التسهيلات الائتمانية غير المباشرة كفتح الاعتماد المستندي وتقديم خدمات الضمان المصرفية وتمويل

عمليات التجارة الخارجية .

٦. التعامل بالعملات الأجنبية بيعا وشراءً وبيع وشراء الشيكات السياحية والحوالات الداخلية والخارجية " كما ذكرنا في السابق إما أن يحصل البنك على عمولة جراء قيامه بهذه الجزئية وإما ما يتعلق بالعملات الأجنبية بيعا وشراءً فإنه يحصل على فروقات السعر وبالتالي فروقات الأسعار إما أن تكون فروقات ربحيه بمعنى أن شرائه لهذه الأوراق أو العمولات بسعر منخفض ومن ثم يبيعها بسعر أعلى منه وبالتالي يحقق ربح وإما العكس يحقق خسارة".
٧. القيام بعمليات الإصدار الأولي للأسهم والسندات للشركات المساهمة وهو الاكتتابات التي تقوم بها هذه البنوك وتحصيل قيمة الاكتتابات نيابة عن الشركة المصدرة لهذه الأسهم .
٨. تأجير الصناديق الآمنة لعملائها لحفظ المستندات والمجوهرات وفي هذه الجزئية يتقاضى هذا البنك عمولة لتأجير هذه الخزائن .

أهداف البنوك :

١. هدف الربحية (Profitability)

٢. هدف الأمان (Safety)

٣. هدف السيولة (Liquidity)

يلاحظ وجود تعارض بين تحقيق الأهداف المذكورة مما يشكل مشكله للإدارة المصرفية وبالتالي فإن الإدارة الجيدة توافق بين عملية الربحية والسيولة ، فمثلا يمكن 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 هذا المصرف أن يكون لديها الخطط الإستراتيجية الواضحة لعملية تنسيق بين عملية الربحية والأمان والسيولة بمعنى آخر يجب عليها الاحتفاظ باحتياطات نظامية ليست القانونية التي تحتفظ بالمصارف وهو البنك المركزي وإنما احتياطات نظامية تحتفظ بها هذه البنوك وذلك لمواجهة أي أزمات مالية 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 :



هنا عمليات الإيداع والإقراض كيف تتم ؟.. قلنا في السابق كلما زادت الإيداعات للبنك كلما كان باستطاعة هذا البنك التصرف بتلك المبالغ بشكل اكبر وضمن له من البنك الآخر الذي لديه إيداعات اقل ، المودعون يقومون بإيداعات مكلفه وغير مكلفة لدى البنك ، الإيداعات المكلفة بمعنى أنهم يتقاضون في المصارف التقليدية على فوائد بينما في المصارف الإسلامية فإنهم يتقاضون في حالة 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 التي ذكرناها في الحلقة الماضية .

عوائد الإقراض والتشغيل يتحصل عليها هذا البنك ومن ثم يقوم بعملية المصاريف والتكاليف والودائع وهذا فيما يتعلق بالدائرة التي تتم بين المودعون أي من لديهم فوائض مالية ولا يحتاجونها في الوقت الراهن 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 :

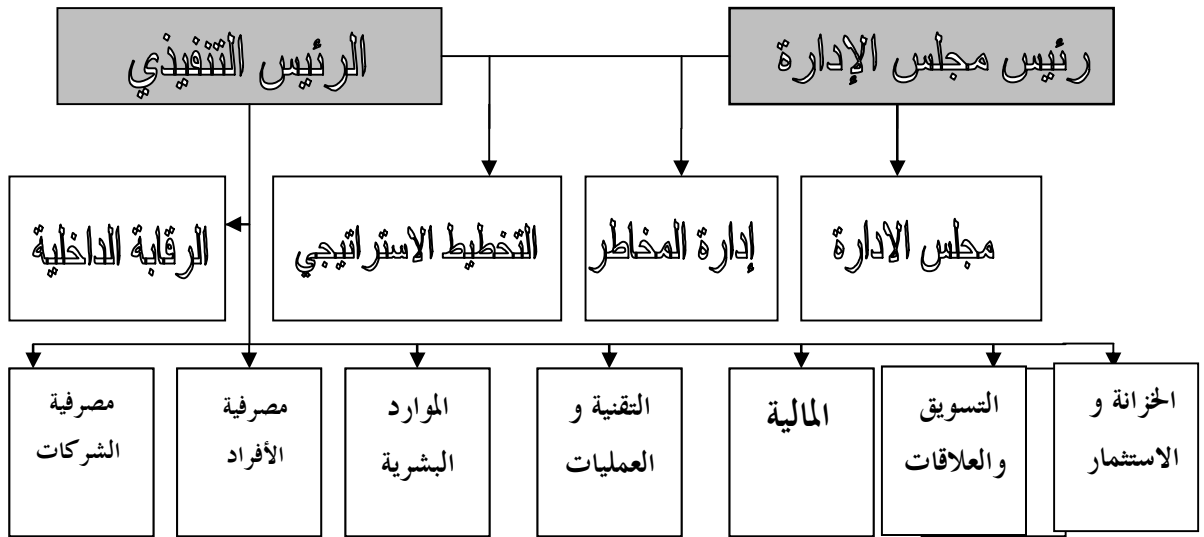
يوجد في البنك الإسلامي هيئة للرقابة الشرعية لتراجع أعمال المصرف وفقاً للشريعة الإسلامية ، كما قد يلحق به قسم خاص بالزكاة ، وهذه الأقسام غير موجودة في البنوك التجارية ، كذلك يمثل قسم القروض أهم قسم في البنوك التجارية بينما يمثل قسم الاستثمار أهم قسم في البنوك الاسلاميه .

الهيكل الإداري والتنظيمي للبنك :

أن 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 بحيث يكون لكل منها توصيف لأعمالها ومسؤولياتها وصلاحياتها ومن اجل ذلك يتم النظر إلى نوعية الخدمات والأنشطة التي يقوم بها البنك ويخصص لكل منها قسم مختص .

الهيكل التنظيمي يبنى 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 شخصاً للعمل وقتاً كاملاً ، وذلك في بعض الوظائف قد يكون عملها ليس على مدار الوقت وإنما جزئياً 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 واحدة .
- تفويض السلطة : بتفويض الرئيس ببعض سلطاته لمؤسسية حتى يجعل وقته أكثر إنتاجية بالتخلص من الأعمال الروتينية



هنا هيكل تنظيمي مخصص للبنوك

يتكون الهيكل التنظيمي من رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي ، وهناك 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 وتتمثل في : التسويق والعلاقات ، الخزانه والاستثمار ، المالية ، التقنية والعمليات ، الموارد البشرية ، مصرفية الأفراد ، مصرفية الشركات ، ولكل من هذه الجزئيات مهام معينة .

- 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 وقائمه 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 لمتعاملين أو لمن يرغب تقديم خدمات لهم ولديهم رؤوس أموال كافية 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 يُمَوَّل 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 .
- هذا ما يتعلق بالدوائر ، إذن بشكل مختصر : هذه الدوائر المختلفة سوف ترفع عند رغبتها بعمليات إدارية وقد يحدث بعض الإشكاليات لديهم ليرفعوا 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 ، بينما الرئيس التنفيذي ليس من صلاحياته العمليات التشريعية وإنما من صلاحياته العمليات التنفيذية ، الذي من صلاحياته العمليات التشريعية وهم مجلس الإدارة وذلك بالعمليات التصويتية ، مجلس الإدارة هنا يمكن أن يكون مرشحاً من قبل صاحب البنك ، هذا فيما يتعلق في الهيكل التنظيمي ، و ماهي الوظائف الهامة لكل دائرة من الدوائر ، أهم الدوائر تنطوي تحت ادارته المخاطر والتخطيط الاستراتيجي لأنها من الممكن أن يكونا أهم الدوائر داخل هذا البنك لكي لا يكون هنالك أزمات مالية يتوجب على إدارة المخاطر دراسة احتمالات الخطر التي من الممكن تحدث مستقبلاً وبالتالي يتوجب على هذه الاداره معرفة كل صغيرة وكبيره داخل البنك وكذلك بالنسبة للتخطيط الاستراتيجي يجب أن يكون هنالك تخطيط استراتيجي بالنسبة للمصرف بأكمله و ماهي الرؤية المستقبلية لهذا المصرف على الأقل أن تكون هذه الخطط لخمس سنوات قادمة بينما 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 التي ذكرنا 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 ، هذا مايتعلق بالهيكل التنظيمي وكيفية التعامل معه .

وهنا نقطة مهمة يجب أن لا تكون الإدارات هنا منفصلة عن بعضها البعض هي ليست متباعدة وإنما هذه الإدارات مكمله لبعضها البعض بدون عمليات التسويق والعلاقات لن يكون هنالك مصرفية للأفراد بمعنى آخر لو كان هنالك منتج جديد لدى احد المصارف الإسلامية فيتوجب على ادارة التسويق و العلاقات الإعلان عن هذه المنتجات الخدمية أو السلعية سواء للأفراد أو الشركات هؤلاء الأفراد و الشركات يتقدمون إلى الاداره المصرفية للأفراد أو الادارة المصرفية للشركات لمعرفة المنتجات فيتوجب أيضا على جميع الموظفين داخل هذا البنك أن يكون لديهم المعرفة والدراية الكافية برؤية ورسالة هذا البنك وذلك لكي يتسنى لهم الإجابة على جميع الاستفسارات التي من الممكن أن يُسألوا عنها من قبل الأفراد أو الشركات في حالة المنتجات جديدة أو عندما يُنتج هذا المصرف منتج أو سلعة جديدة أو خدمه جديدة يتوجب على جميع الموظفين خاصة الصفوف الأولى أن يكون لديهم الدراية الكافية لكيفية الإجابة على هذه الاستفسارات خاصة فيما يتعلق بعمليات الصيغ التمويلية الاستثمارية ، كيفية التعامل بها ، كيفية الحصول عليها ، ماهي الواجبات المطلوبة على الشخص أو على العميل طالب الخدمة ، ماهي الواجبات على البنك ، ماهي حقوق العميل وكذلك و ماهي حقوق البنك على هذا العميل ، يجب أن تكون هنا الرؤية واضحة لكل من العميل وكذلك الموظف داخل البنك ، ماهي المهام التي سوف تترتب على العميل ، عندما تتم الاتفاقية بينة وبين هذا المصرف ، ماهي الواجبات التي عليه ، كيفية عمليات السداد في حالة كون المصرف تم الاتفاق بينه وبين العميل ، ماهي طريقه عملية السداد التي سوف تترتب عليها كيفية السداد ، هل هي على دفعات أو دفعة واحده ، و ماهي الأرباح التي سوف يضمنها هذا البنك قبل أي عملية تتم بين البنك وأي عميل يتوجب على هذا البنك معرفة مقدرة هذا العميل على عمليات السداد وذلك من خلال تاريخه الماضي ، من خلال مقدرته الشخصية ، من خلال إصدار مستندات ثبوته تثبت حق البنك وكذلك بالنسبة للشركات ، يتوجب على هذا المصرف قبل القيام بإعطاء الشركة طالبة المبالغ معرفة ماهي رؤوس الأموال ، كيفية عمليات السداد ، هل سبق لهذه المؤسسات أو لهذه الشركة الخاصة اخذ أو المشاركة مع احد البنوك أو الاقتراض من احد البنوك ، كيف تمت عملية السداد من قبل المؤسسة لتلك البنوك ، يجب على جميع الموظفين الإداريين داخل هذا البنك معرفة هذه الأمور لكي يسلم هذا البنك من مواجهة أي مخاطر مستقبلية .

" المحاضرة الثامنة "

الخدمات المصرفية التي تقدمها المصارف

راح نتطرق لخدمه الصرف ، السحب على المكشوف ، بطاقة الائتمان ، المقاصة وكذلك الشيكات السياحية .

بالنسبة لخدمه الصرف : هي بيع وشراء العملات ،

وتستخدم في الاعتمادات المستندية ، وتسديد الالتزامات بين المصرف الداخلي والمصرف الخارجي

جائزة شرعا مادام أمر الصرف يتم فورا دون تأجيل بين المصرفين .

وكذلك 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 : يعد قرضا حسنا ومدته معينه

(هذه العملية غالبا ماتتم بالمصارف التقليدية ولأكن من الممكن أن تتم في المصارف الإسلامية لكنه يعد قرض حسنا ومدته معينه .

ولا كن بالمصارف التقليدية فهنالك اتفقيه بين المودع لهذه المبالغ أو صاحب الحساب وبين البنك في حاله سحبك أيها العميل

لمبالغ معينه لفترة تزيد عن ٤٥ يوم سوف يُستقطع منك فوائد معينه.

بينما بالنسبة للمصارف الاسلاميه فهذه العملية في حاله حدوثها تصبح قرضا حسنا .

بطاقات الفيزا :

يتقاضى المصرف رسوما تتمثل في :

تكاليف إصدار البطاقة ، و رسوم 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 حالا لتضمنه التزام المصدر بالدفع .

فائدتها لحاملها "العميل" :

١ - انه يستحق بموجبها قرضا من البنك إما على هيئته الوفاء بما عليه من حقوق "ديون" ناتجة عن تعامله بهذه البطاقة أو

على هيئة نقد يحصل عليه العميل في حالة سحبه على المكشوف بواسطتها .

"بمعنى آخر إن هذه البطاقة تُصدر من قبل البنوك إما أن تكون بنوك تقليديه أو بنوك إسلاميه لكي يتسنى لهذا

العميل دفع قيمه السلع أو الخدمات التي قام بشرائها و لكن تسديد هذه القيم حسب الاتفاقية بين البنوك وبين هذه

الشركات و لكن قد لا يُسحب هذا المبلغ من حساب صاحب البطاقة الائتمانية إلا مؤخرا وهذه الخدمه تقدمها البنوك وقد

تتقاضى هذه البنوك عمولة ولكن بعض البنوك التقليدية ممكن أن تتقاضى فوائد معينة "

٢- هناك فوائد أخرى لبطاقة الائتمان تشترك معها فيها في بطاقة الصراف الآلي ومنها :

- سهوله التعامل بها ، والاستغناء بها عن حمل النقود .

- إمكان السحب النقدي بها.

- إمكان تسديد الفواتير بها.

هذه كل من البطاقة الصرافة الاعيانية وبطاقة الائتمان يشتركان بها .

فائدتها للمصرف "البنك" :

١- توظيف المصرف أمواله من خلالها بالائتمان.

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

"وذلك لان بعض البنوك لكي ترغب العملاء قد تقول لهذا العميل سوف يُصدر لك هذه البطاقة الائتمانية حتى ولو لم يزيد رصيدك عن قيمه كذا"

٣- فتح المتعاملين بها حسابا جاريا لدى المصرف لتسويه ما يتم بواسطتها من معاملته .

٤- ما يحصله البنك من عوائد من خلالها على هيئه رسوم وعمولة وفوائد .

"ذكرنا إن هذه الفوائد تتقاضاها البنوك التقليدية بين العمولة أو الرسوم في حاله إصدار هذه البطاقة من قبل المصرف الإسلامية فإنه يتقاضى رسوم أو عمولات معينة وذلك لأنه قدم هذه الخدمة لعملائه بينما بالمصارف التقليدية فإنهم يتقاضون فوائد معينة" .

الفرق بينها وبين بطاقة الصرف الآلي :

تختلف بطاقة الصرف الآلي عن بطاقة الائتمان من جهة أن هذه البطاقة لا يقرض البنك العميل من خلالها ، بل استخدامها مرتبط بوجود رصيد في الحساب الجاري ، أما بطاقة الائتمان فإن البنك يقرض العميل في حال استخدامها ، وقد انكشف حسابها .

هذه فيما يتعلق ببطاقة الائتمان من الممكن أن تقوم بشراء سلع معينة ثم تدفع قيمة هذه السلع من هذه البطاقة حتى ولو لم يكن لديك أيها العميل رصيد في هذه البطاقة ولكن حسب الشروط المتفق بينك وبين المصدر لهذه البطاقة ، ذكرنا بالنسبة للبنوك الإسلامية فهي قرض حسن لا تتقاضى فوائد ، أما البنوك التقليدية تتقاضى فوائد بناء على الشروط المتفق على إصدارها أو على عمليه السداد بعد عمليه الدفع متى سوف تتم عمليه السداد من قبل العميل في حال دفع جزء من المبالغ أو كل المبلغ من خلال هذه البطاقة .

أحيانا لكي 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.

إذن هذه البطاقة خدمه تقدمها المصارف الاسلاميه تحت شروط معينه في حاله التزام البنك أو العميل المصدر له هذه البطاقة ممكن أن يرتفع الرصيد الائتماني لدى هذا العميل بينما كون هذا العميل أو الشركة المصدر لها البطاقة لم يتم سداد بالأوقات المتفق عليها بينه وبين العميل من حق البنك إيقاف البطاقة.

حكما :-

إذا كان فيه شرط الزيادة "الفائدة" فإنه يمنع التعامل بها ، لاشتغالها على شرط الربا .
بينما 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 ، إذن 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 مالمية كبيره لتلبية رغبات وحاجات المسافرين والسياح وتصدر بجميع العملات وهي مقبولة للصرف لدى جميع البنوك والصرافين في أنحاء العالم وهي تمتاز بعدم التقادم كونها لا تحمل تاريخ للإصدار أو الصرف .

لاحظ أنها لا تحمل تاريخ لإصدار 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 :-

تسويه الشيكات بين البنوك لدى غرفه المقاصة في البنك المركزي لتأمين عمليه الانتقال الفعلي للأموال بتحصيل حقوق كل مصرف تجاه الآخر بعيد عن المخاطر
"غرفه المقاصة لدى البنك المركزي"
شرح تفصيلي لعميه المقاصة :-

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

١ - شيكات مقدمه من عملاء البنك ومسحوبة على عملاء بنوك أخرى "إيداع بشيكات خارجية "

" بمعنى س من الناس حرر شيك ل شخص آخر لديه حساب في فرع أو بنك أ

وبالتالي المصدر لهذا الشيك للعميل ص ذهب إلى بنك س لكي يودع هذا الحساب في هذا البنك وهذا البنك أ هو بنك ل ص المصدر له الشيك وبالتالي بينما المصدر لهذا الشيك لنعبر أن بنكه ب لكي يتسنى ص إيداع المبلغ مباشرة في حسابه لدى المصرف أ يقوم بالذهاب إلى المصرف أ مباشرة وإيداع هذه القيمة أي أنها شيكات خارجية لحسابات لعملاء داخلين أي لعميل من عملاء البنك بينما في حاله الثانية ،

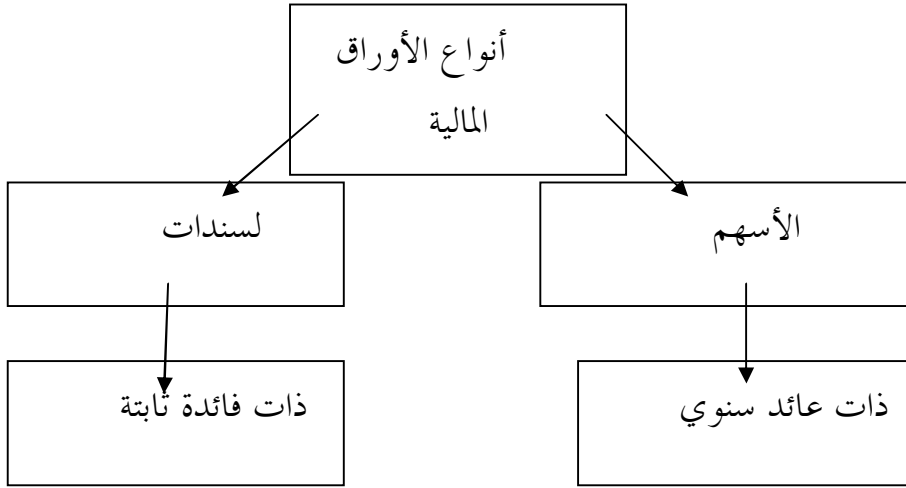
٢ - شيكات مقدمه من بنوك أخرى ومسحوبة على عملاء البنك "سحب بشيكات خارجية " العملية العكسية فتكون

من شيكات داخلية لعملاء خارجيين .

الأوراق المالية

أنواع الأوراق المالية :

- ١ الأسهم "ذات عائد سنوي"
- ٢ السندات "ذات فائدة ثابتة"



وتعتبر السندات ربويه إن لم تكن مشرعه بشكل إسلامي وذلك لكونها تتقاضى فائدة سنوية ومضمونه التحقيق .
بينما الأسهم هنا ذات عائد سنوي ومن الممكن أن لا يكون هناك عائد ومن الممكن أن تقل ومن الممكن أن تخسر .
بينما السندات مضمونه التحصيل ، ولكونها مضمونه التحصيل و فائدة ثابتة سنويا فهي محرمة شرعا .

الخدمات المصرفية على الأسهم المالية :

خدمات الأسهم :-

- ١_ حفظ الأسهم.
- ٢ - بيع الأسهم .
- ٣ - الاكتتاب.
- ٤ - 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 حالة كون الشركات لديها ربح معين وحققت أرباح معينة 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 والسمسرة وتقديم الاستشارات الفنية وإدارة الصناديق الخاصة واخذ الأجر أو العمولة على مثل هذه العمليات جائزة شرعا " لكون المصرف يتقاضى عمولة واجر لتقديم هذه الخدمات " لان الأجر في هذا النوع يكون عوضا عن عمل يقوم به المصرف الإسلامي ويحكمه عقد الإجارة في الفقه الإسلامي .

القيام بعمل دراسات الجدوى للمشاريع والشركات وأداره أعمال وممتلكات العملاء وتمويل المساكن الشخصية وكذلك يمكن اعتبار قيام البنك بتوزيع الزكاة لمستحقيها وبناء على رغبة دافعيها احد أوجه الخدمات المصرفية الحديثة التي تقدمها المصارف الاسلاميه .

أيضا من الخدمات التي تقدمها الاستشارات أو كما ذكرنا في السابق في حالة احد الأشخاص لديه رأس مال معين و لكن ليس لديه دراية كافية لأدواره المشروع أو ماهي المشاريع الأفضل في هذا الوقت لإنشائها والقيام بها بالتالي يذهب لأحد البنوك وهذا البنك يقدم له المشورة والتعاون معه إلى أن تتم العملية الانشائية لهذه المشاريع ولاكن يتقاضى المصرف عمولة لتقديمه المشورة.

اختصار الخدمات المصرفية التي تقدمها البنوك :

عمليات الصرف العمليات التي يتعامل بها المصرف مع أو ب العمولات وهذه العملية من الممكن أن تستخدم في العمليات المصرفية الدولية في حالة كون احد التجار يرغب في استيراد بعض من الأجهزة من الخارج فبالتالي يفتح الاعتمادات المستندية من احد البنوك والاعتمادات المستندية يكون له شروط ومعايير معينة ومبادئ معينة يتفق بينه وبين طالب فتح هذا الحساب هذا المصرف من الممكن أن يتقاضى قيمه السلعة مباشرة من العميل أو يمكن السداد عنه أو ممكن أن يشاركه في هذه العملية كلها على الاتفاقية بين المصرف والعميل .

أيضا هذا المصرف يقوم بعمليات السداد قد يشترط المصدر وهو بدوله أجنبيه أن يتقاضى القيمة بالعملة المحلية له بالتالي هذا المصرف يقوم بعمليات السداد بعمله أجنبيه بالنسبة له وهي العملة الخارجية وبالتالي هو يتقاضى قيمه بالريال من هنا ولكنه يدفع بالعملة الأجنبية بالخارج .

أيضا من الخدمات التي تقدمها المصارف عملية المقاصة وذكرنا في عملية المقاصة من الممكن أن يُحرر شيك لشخص ما بقيمه معينة ولكن حساب الجاري لهذا الشخص ليس نفس الحساب الذي لدى المُحرر لهذا الشيك بالتالي من الممكن سحبه مباشره من البنك المُصدر لهذا الشيك أو أن يقوم بالذهاب إلى بنكه الذي وهذا البنك ليس مصدر لهذا الشيك ولكن هذا البنك يقبل الشيك ثم يقوم بإيداعه ليقوم بعملية سحبه وإعطائه مبالغ وإنما بإيداع قيمة الشيك في حسابه ومن الممكن أن تكون العملية عكسية أي أن هذا الشخص المصدر له هذا الشيك له أو لديه حساب في البنك المصدر لهذا الشيك وبالتالي يقوم بالذهاب مباشرة وهذه لا تعتبر من عمليات المقاصة.

عمليات المقاصة تتم في حال كون الشيك المُصدر من بنك آخر غير البنك المسحوب عليه هذا الشيك أو المطلوب إيداع هذا الشيك به .

أيضا من الخدمات التي تقدمها هذه المصارف خدمة الشيكات السياحية وهي تُصدر بناء على طلب العميل وذلك لحفظ أي أنها تصدر بقيم معينه وهذه الشيكات تعتبر بقيم منفصلة كل شيك يحمل قيمه معينه وهذه الشيكات ليست من الضروري أن تكون بالعملة المحلية قد تكون بالعملة الاجنبية لكي يضمن حقه طالب الشيك لكي لا يتعرض لعمليات السرقة في حاله كون هذا الشخص يحمل نقود عينيه في سفرته ، الشيكات السياحية قد لا تكون تحمل أي مخاطره في حاله كونها مع هذا الشخص المسافر.

أيضا من الخدمات المصرفية التي تقدمها البنوك خدمه بيع وشراء الأسهم إما أن تكون خدمه لك أيها العميل أي أن نقوم كوسيط عنك ببيع جزء من أسهمك أو كلها ولكن بناء على طلبك أي أن هذا البنك يعتبر وسيط بين البائع والمشتري لهذه الأسهم ، أيضا من الخدمات فتح الحسابات الاستثمارية و الصناديق الاستثمارية التي من الممكن من البنك أن يشرك عملائه في هذه العملية الاستثمارية بناء على شروط معينه وهذا العميل في حاله تحقيق هذا البنك لربحية معين يكون له الاحقيه في توزيع الأرباح وأيضا في حاله تحقيق هذا المصرف خسارة يتحمل العميل جزء من الخسارة.

أيضا من الخدمات التي تقدمها المصارف الاكتتابات الاولييه أي الاكتتابات الاولييه في حاله إنشاء شركه جديدة وترغب بالحصول على رأس مال فإنها تصدر أسهم أوليه هذه الأسهم الاولييه يتولى احد من البنوك بالتعاون مع هذه المؤسسة لاستقطاب الأموال أو عمليات ألاكتابيه بالتالي هذه العمليات الإكتتابيه يكون له هذا البنك بحاله حصوله على هذه المبالغ أن تكون من ضمن أرصده ومن ضمن مصادر الأموال التي يحصل عليها هذا البنك وهذه المصادر الأموال تكون خاصة بالشركه هذه الشركه من حقها سحب هذه المبالغ متى ماشاء وبالوقت التي تشاء وبعمليه مختصره البنك يعتبر وسيط بين الشركه المصدرة لهذه الأسهم وبين من يرغب في عمليات الاكتتاب أو شراء الأسهم ، العميل يستفيد من هذه العمليه لكي تكون عمليه أو من التسهيلات التي يقدمها البنك لعملائه أيضا البنك يستفيد من هذه العمليه وهو اقتناء هذه الأموال لفترة يتفق عليها مع الشركه المصدرة لهذه المبالغ على أن يقوم هذا البنك باستثمار هذه المبالغ لفترة زمنييه الشركه المصدرة لهذه المبالغ تضمن استحقاق أو تضمن استقطاب هذه الأموال خلال فتره زمنييه معينه وبالتالي بعد عمليه أو انتهاء فتره الاكتتاب و الفترة المتفق عليها بين البنك المغطي للاكتتاب وبين الشركه من حق البنك أن يستفيد من هذه المبالغ لفترة وجيزه قد تكون هذا العمليه متفق عليها بين البنك والشركه المصدرة

أيضا من الخدمات المصرفية الحديثه (الاستشارات التي تقدمها البنوك).

"الحلقة التاسعة"

نواصل في هذه الحلقة الخدمات الماليه والاعمال المصرفيه التي تقدمه البنوك . وسنتطرق هنا الى الخدمات التي تقدمها البنوك التقليديه . وتطرقنا في الحلقة الماضيه الى الخدمات المصرفية التي تقدمها البنوك الاسلاميه . وسنتطرق الى الحسابات الجارية وحسابات التوفير، الودائع الاستثماريه و وسائل الدفع من الكمبياله والسند لأمر والشيكات .

من الخدمات التي تقدمها هذه البنوك :

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 شباك الصرف، أو من الصراف الآلي.

والحساب 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.

الشرح: 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 شباك الصرف، أو من الصراف الآلي ببطاقة الصراف الآلي او من الممكن ان تكون

ببطاقات الائتمان لكن ذكرنا ان بطاقات الائتمان لها شروط معينه وهي ان لا تتم عمليات سحب من الصراف الآلي وإنما

تتم عمليات الدفع في سلع مشتراة او في خدمات مشتراة من قبل التجار وذلك لكي يتبع هذا المصرف مع ذلك الشريك وهي

عملية تعاونية بين البطاقة الائتمانية بين البنوك وبين الشريكات الكبيرة لأنه ليست كل الشركات تقبل هذه البطاقة

فبعض الشركات لاتقبل هذه البطاقة لسبب ما .

والحساب الجاري قرض تحت الطلب لا يتحمل المتعامل أية خسائر، وبالمقابل لا يستحق أية أرباح في هذه المبالغ المودعه في

هذا البنك .

ويلتزم المصرف بدفع جميع المبالغ التي بالحساب لصاحبها وقت طلبه او متى ما شاء او في حالة تحرير شيك من صاحب هذا

الحساب لاحد الدائنين عليه وبالتالي هو يقوم بعملية الشخص الاخر بعملية السحب ومن حقه الحصول على المبلغ عند وجود

رصيد كافي في هذا الحساب . (انتهى الشرح)

الحساب الجاري:

الوديعة المصرفية او المال الموضوع لدى المصرف هو الذي ينشئ الحساب الجاري، فالحساب الجاري عبارة عن قائمة تقيد بها

المعاملات المصرفية المتبادلة بين العميل والمصرف، ويقوم صاحب المال بفتح هذا الحساب في المصرف لوضع ماله فيه، بغرض

حفظها وصونها ثم طلبها عند الحاجة اليها، او لأغراض التعامل اليومي والتجاري، دون الاضطرار الى حمل النقود.

وقد يسلم المصرف للعميل دفت شيكات، يسمح له بموجبه - وبحسب إجراءات معروفة - بالسحب متى شاء من حسابه،

بحيث لا تزيد المبالغ عن مقدار المال الذي تم تسليمه للمصرف عاليا، وقد يدفع صاحب المال للمصرف مصاريف يسيرة

مقابل الاحتفاظ بالحساب الجاري على هذا النحو.

وبهذا يتبين ان 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 التي تقدمها هذه المصارف لعملائها. 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.

الشرح: الحساب الجاري:

الوديعة المصرفية او المال الموضوع لدى المصرف هو الذي ينشئ الحساب الجاري ، فالحساب الجاري عبارة عن قائمة تقيد بها المعاملات المصرفية المتبادلة بين العميل والمصرف ، ويقوم صاحب المال بفتح هذا الحساب في المصرف لوضع ماله فيه ، بغرض حفظها وصونها ثم طلبها عند الحاجة اليها ، وذكرنا في حالة الطلب اما ان تكون بالتحريير امر سحب من داخل احد فروع البنك او عن طريق الصراف الالي او عن طريق شيك مصرفي.

وايضا من حق العميل مودع هذه المبالغ ان يستلم دفتر شيكات يسمح له بموجبه وبحسب اجراءات معروفة بالسحب متى ماشاء وايضا تحريير قيم معينه لاشخاص اخرين ومن حق هؤلاء الاشخاص سحب هذ القيم .

وبهذا يتبين ان الحسابات الجارية او تحت الطلب هي حسابات ليس هدفها الاستثمار وانما هي حسابات لغرض حفظ الاموال وصيانتها بالنسبة للعميل وليس بالنسبة للبنك وانما بالنسبة للبنك فانه يستفيد من عملية استثمار هذه المبالغ. (انتهى الشرح) تختلف 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 الالي ، 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.

الشرح: تختلف طرق المصارف في التعامل مع الحسابات الجارية ، ويمكن حصرها في اربعة طرق:

حبذا التركيز على هذه الاربعة طرق وكيفية التعامل مع كل طريقة من هذه الطرق

الأول : الا يتقاضى المصرف اية اجور مقابل خدمة فتح الحساب وما يتبعه من خدمات ، كإصدار الشيكات ، وبطاقة السحب الالي ، وغيرها . وهذه الكثير من الناس يتعامل بها .

الثاني: أن يتقاضى المصرف أجورا مقابل خدمة فتح الحساب الجاري ، وما يتبعه من خدمات. من اصدار بطاقات وهذا نادرا من البنوك ان تقوم به لجلب عدد اكبر من العملاء ليقوموا بفتح الحسابات.

الثالث: أن يتقاضى المصرف فوائد للعميل مقابل ما سبق إذا نقص رصيد العميل في الحساب عن مبلغ محدد. وهذا لكي يضمن المصرف حقه في العملية او لابقاء قيم معينه في هذه الحسابات فقد يفرض المصرف على عملائه الا يقل رصيده عن مبلغ معين من المال في حالة ان هذا الرصيد نقص عن قيمة معينه متفق عليها بين المصرف وبين فاتح الحساب فان البنك سوف يستقطع جزء او مبلغ معين او شهريا او دوريا حسب الاتفاق بي العميل وبين البنك وتختلف سياسات البنوك بين بنك واخر.

الرابع: أن يمنح المصرف فوائد للعميل مقابل وجود المبلغ في الحساب ، وبعضها يشترط مبلغا معيناً لكي يتقاضى هذا العميل فوائد معينة وهذا هو المعمول به في البنوك الربوية وبالتالي لكي .. بعض البنوك الربوية يشترط عليك ايها المودع لكي تودع

وديعه معينه و لكي تفتح حساب في هذا البنك الا يقل رصيدك عن مبلغ معين هذا المبلغ تتقاضى عنه ايها المودع فوائد وهذه الفوائد ربوية.

اذا هناك اربع طرق لفتح الحسابات الجارية

الأولى : الا يتقاضى كلا من العميل او المصرف اية فوائد او اي مبالغ وبالتالي تكون هذه بمثابة ودائع ويستحق المودع سحبها متى يشاء.

الثاني: أن يتقاضى المصرف أجورا مقابل فتح الحساب وهذا نادر كما ذكرنا نادر التعامل به وذلك لاستقطاب وجلب وتشجيع العملاء لفتح حسابات جارية لدى هذا البنك.

الثالث: أن يتقاضى المصرف فوائد للعميل مقابل ما سبق إذا نقص رصيد العميل في الحساب عن حد معين يتفق بينه وبين المصرف.

الرابع: أن يمنح المصرف فوائد للعميل مقابل وجود المبلغ في الحساب وهذا ماتتعامل به البنوك الربوية . (انتهى الشرح)

حساب الادخار الاستثماري، او حساب التوفير

فتح حساب في المصرف مع تفويضه بالاستثمار، وتقييد عمليات السحب والايديع بدفتر لدى المتعامل، ويحق له الايداع في اي وقت، وتقبل الايداعات نقدا، او بشيكات تحت التحصيل، او بتحويلات.

الشرح: حساب الادخار الاستثماري، او حساب التوفير وهذا يختلف عن الحسابات الجارية وهو فتح حساب في المصرف مع

تفويضه اي المصرف بالعملية الاستثمارية، وتقييد عمليات السحب والايديع بدفتر لدى المتعامل، ويحق له الايداع في اي وقت،

وتقبل الايداعات نقدا، او بشيكات تحت التحصيل، او بعمليات تحويلات من حسابات اخرى على حسب اتفاقات بين

العميل والبنك وكما ذكرنا في البنوك التقليدية فان العميل يتقاضى فوائد ولا يحتمل اية خسارة اي انك من حقلك ايها

العميل سحب هذه المبالغ متى ما شئت بعد انتهاء الفترة الزمنية المتفق عليها بينك وبين المصرف وهذه الفوائد ربوية بينما

المصارف الاسلامية فانت ايها المودع تعتبر شريك للبنك في حالة تحقيق البنك لارباح فسوف تشملك الارباح وفي حالة تحقيق

البنك للخسائر فسوف تشملك الخسائر.(انتهى الشرح)

ويتم استثمار الاموال المودعة في هذا الحساب على اساس عقد المضاربة المطلقة، ويبدل 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 والايديع بها والتحويل الى غيرها من الحسابات عن طريق الصراف

الالي وباي فرع من فروع المصرف وعلى مدار الساعة.

الشرح: ويتم استثمار الاموال المودعة في هذا الحساب على اساس الحسابات الاستثمارية او حسابات التوفير على اساس عقد

المضاربة المطلقة، ويبدل المصرف قصارى جهده لتحقيق المصلحة المشتركة بينه وبين المتعاملين معه.

وتحسب الارباح على اقل رصيد خلال الشهر. يرى اقل رصيد خلال الشهر او خلال الفتره الزمنية المتفق عليها بينك وبين هذا

البنك وبالتالي تعطى لك الارباح بناء على هذا الرصيد او من الممكن ان تختلف سياسات البنوك من بنك الى اخر.

ويحق للمتعامل السحب مرة واحدة فقط خلال الشهر، ولا يشارك المبلغ المسحوب في الاستثمار خلال شهر السحب. اي انك

ايها المستثمر من حقلك انهاء هذه العملية الاستثمارية لكونها لم تحدد بالزمن ان تبلغ هذا البنك انك لا ترغب بالاستمرار

ومن ثم سحب هذه القيم وتحويلها الى حسابات جارية.

ويمكن لاصحاب هذه الحسابات السحب من حساباتهم و الاداع بها والتحويل الى غيرها من الحسابات عن طريق الصراف الالى وبأي فروع من فروع المصرف وعلى مدار الساعه مثلها مثل الحسابات الجارية ولكن حسب الاتفاق بينك وبين العميل هل هذه الحسابات الاستثمارية حسابات طويلة الاجل ام انها حسابات استثماريه متوسطة او قصيرة الاجل وهل من حرك ايها العميل سحب مبالغ معينه من هذا الحساب ام لا. وجميع هذه البنوك يجب ان يكون لها رؤية واضحه بين العميل وبين المصرف موضحة قبل فتح هذا الحساب وكيفية التعامل به.(انتهى الشرح)

وتبدأ مشاركة المبالغ المودعة في الاستثمار اعتبارا من أول يوم في الشهر التالي لشهر الايداع.

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(اضطرارية) لهذه النسبة.

الشرح: وتبدأ مشاركة المبالغ المودعة في الاستثمار اعتبارا من أول يوم في الشهر التالي لشهر عملية الايداع.

اما المبلغ المودعة في اليوم الاول من الشهر فانها تشارك في الاستثمار في الشهر نفسه. اما بعد ذلك فانها في حالة عدم سحبك ايها المودع فانك تشترك في الشهر التالي.

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(اضطرارية) لهذه النسبة. في حالة وجود اختلافات بعد العمليات الاتفاقيه بين المصرف والعميل فاتح هذه الحسابات فيتوجب على هذا المصرف اخطار العميل بهذه التغييرات.(انتهى الشرح)

الودائع الاستثمارية:

يقبل المصرف الايداعات في حسابات استثمار، للراغبين بانفسهم او بواسطة من ينوب عنهم بصفة رسمية، وتتحدد مدة استثمار الوديعة طبقا لرغبة المودع ثلاثة او ستة او تسعة شهور او سنة او اكثر.

وعليه فالوديعة تتجدد تلقائيا وبالشروط المتفق عليها مسبقا ما لم يخطر احد الطرفين (المصرف او المودع) الاخر خطيا قبل شهر من تاريخ انتهاء الوديعة.

الشرح: يقبل المصرف الايداعات في حسابات استثمار، للراغبين بانفسهم او بواسطة من ينوب عنهم بصفة رسمية، وتتحدد مدة استثمار الوديعة طبقا لرغبة المودع ثلاثة او ستة او تسعة شهور او سنة او اكثر او اقل.

وعليه فالوديعة تتجدد تلقائيا وبالشروط المتفق عليها مسبقا ما لم يخطر احد الطرفين (المصرف او المودع) الاخر خطيا قبل شهر من تاريخ انتهاء الوديعة.اي انك ايها المودع لا تستطيع - تستطيع في حسابات الاستثماريه - بينما الودائع الاستثمارية فانك ايها المودع لا تستطيع عملية سحب الوديعة قبل انتهاء المدة المتفق عليها.(انتهى الشرح)

ولا يجوز سحب الوديعة قبل انتهاء المدة المتفق عليها.

وتبدأ مشاركة الوديعة في الاستثمار اعتبارا من اليوم الأول والعاشر والعشرين من الشهر الذي تم فيه الايداع.

ويوزع الربح حسب النسبة المتفق عليها في عقد المضاربة (طلب فتح الحساب) بين المصرف وصاحب الوديعة.

ويخطر المصرف المتعاملين معه باية تغييرات (اضطرارية) في هذه النسبة المتفق عليها.

الشرح: ولا يجوز ولا يحق للمودع سحب الوديعة قبل انتهاء المدة المتفق عليها بينه وبين هذا البنك. وتبدأ مشاركة الوديعة في الاستثمار اعتباراً من اليوم الأول والعاشر والعشرين من الشهر الذي تم فيه الإيداع. أو حسب السياسة المتبعة من قبل البنك.

ويوزع الربح حسب النسبة المتفق عليها في عقد المضاربة (طلب فتح الحساب) بين المصرف وصاحب الوديعة. ويخطر المصرف المتعاملين معه بآية تغييرات (اضطرارية) في هذه النسبة المتفق عليها. (انتهى الشرح) حسب قانون المصارف الخاصة

الحسابات المالية والأعمال المصرفية

خدمات الدفع من الغير، وخدمات التحصيل للأوراق التجارية

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

أشكال وسائل الدفع: الكمبيالة ، السند لأمر ، الشيك .

خصائص الورقة التجارية:

١. تصرف شكلي
٢. قابلية الورقة للتداول بالطرق التجارية.
٣. محل الورقة مبلغ من النقود معين المقدار.
٤. الكفاية الذاتية (كافية بذاتها للدلالة على مضمون الحق الثابت فيها)
٥. وحدة الدين ووحدة الاستحقاق (الالتزام بدفع مبلغ واحد وليس مبالغ تدفع فترات)
٦. الورقة التجارية أداة وفاء تغني عن استعمال النقود
٧. فيما عدا الشيك. أداة أتمان تمنح المدين اجلاً لسداد الالتزامات
٨. استقلال التوقيعات

الشرح: من الخدمات التي تقدمها المصارف خدمة الدفع من الغير وخدمة تحصيل الأوراق التجارية.

أشكال وسائل الدفع ثلاث هي: الكمبيالة ، السند لأمر ، الشيك .

خصائص الورقة التجارية:

١. تصرف شكلي.
٢. قابلية الورقة للتداول بالطرق التجارية. أي أن حامل هذه الورقة يستطيع بيعها بنائاً على الأنظمة التجارية الخاصة بهذه الورقة.
٣. محل الورقة مبلغ من النقود معين المقدار.
٤. الكفاية الذاتية (كافية بذاتها للدلالة على مضمون الحق الثابت فيها) أي أن هذه الورقة بذاتها لها قيمة ومن الممكن بيعها وتظهرها للبنك في حالة كونها كمبيالة وبالتالي الحصول على المبالغ.
٥. وحدة الدين ووحدة الاستحقاق (الالتزام بدفع مبلغ واحد وليس مبالغ تدفع فترات) أيضاً هذه الورقة تحمل قيمة الف ريال إذا سوف تسدد القيمة كالف ريال دفعة واحدة ومن ثم هي وحدة الدين ووحدة الاستحقاق لاتسدد على دفعات وإذا كانت تسدد على دفعات فإنه تسحب كمبيالات على الشركة المشتريه على سبيل المثال قيمة كل كمبيالة ١٠٠ ريال فبتالي الكمبيالة الواحدة هي وحده بذاتها والكمبيالة الثانية هي وحده بذاتها قيمتها افتراضاً ١٠٠ أو ١٠٠٠ ريال.

٦. الورقة التجارية أداة وفاء تغني عن استعمال النقود. فبتالي هذه الورقة مثل الشيك على سبيل المثال يغني عن السداد بالنقد هذا تحرير هذا الشيك وبالتالي الساحب لهذا الشيك سيضمن حقه في العملية في حالة كون هناك رصيد في حساب المسحوب منه.
٧. فيما عدا الشيك. اداة ائتمان تمنح المدين اجلا لسداد الالتزامات.
٨. استقلال التوقيعات. اي انها مستقلة بذاتها وكذلك لها توقيعات معينة وذلك لكي يتسنى للمصرف او الشركه او السلطه التي سيتم من خلالها سداد هذه القيمة لحامل هذا الشيك ويتسنى له معرفه ان هذا الشيك المصدر قد صدر من صاحبه وذلك بالتوقيع على هذا الشيك. (انتهى الشرح)
- 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 وتجزيز 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 دائته على مدينه والمسحوب عليه، بينما تنشأ عن الكمبيالة ذاتها علاقة بين المسحوب عليه والمستفيد.
- الشرح: 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. اي انت ايها المشتري يجب عليك التوقيع على هذه الكمبياله.
- بذلك نفترض الكمبيالة وجود ثلاثة اشخاص هم الساحب والمسحوب عليه والمستفيد.الساحب قد يكون هو المستفيد وقد يكون شخص اخر.
- كما نفترض في هذه الكمبياله قيام علاقة بين اطرافها، فهناك علاقة مديونية بين الساحب والمسحوب عليه يكون فيها الاخير مدينا للاول وتجزيز 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 دائته على مدينه والمسحوب عليه، بينما تنشأ عن الكمبيالة ذاتها علاقة بين المسحوب عليه والمستفيد ايضا. وذكرنا ان المستفيد ممكن ان يكون الشخص نفسه الساحب ومن الممكن ان يكون طرفا اخر والطرف الاخر ممكن ان يكون البنك.
- كيفية هذه الكمبيالة ان احد البائعين قام بسحب كمبيالة على احد المشتريين وبالتالي فهي تستحق السداد بعد سنه ولكن هذا الساحب اي البائع بعد مرور ٣ شهور من تحرير هذه الكمبياله احتاج الى سيولة نقديه لو افترضنا ان قيمة الكمبياله ١٠٠,٠٠٠ ريال فمن حق هذا الساحب او حامل الكمبياله تظهير هذه الكمبياله في احد البنوك كون هذا البنك يقبل بتحرير الكمبياله لديه يوضع في البنك ويبيع له ولكن بقيمة اقل من القيمة التي تحملها وذلك لكون المبلغ الذي سوف يسدد او على المسحوب عليه هي بعد مرور سنه اي ان بعد مرور ٩ شهور .. بعد مرور ٣ الشهور الاولى عندما احتاج هذا

البائع مبلغ من المال وبالتالي عندما تباع هذه الكمبيالة ايها الساحب او البائع للبنك فانك تظطر لبيعها باقل من قيمتها والفرق بين قيمتها الحقيقية والقيمة المبيوع بها هو بمثابة الربح لهذا البنك.

شكل الكمبيالة هنا

كمبيالة

ريال سعودي | مبلغ: _____

الى: _____ (اسم المسحوب عليه)

وعنوانه: _____

ادفعوا بموجب هذه الكمبيالة لـ _____ (المستفيد)

المبلغ الموضح أعلاه وقدره: _____

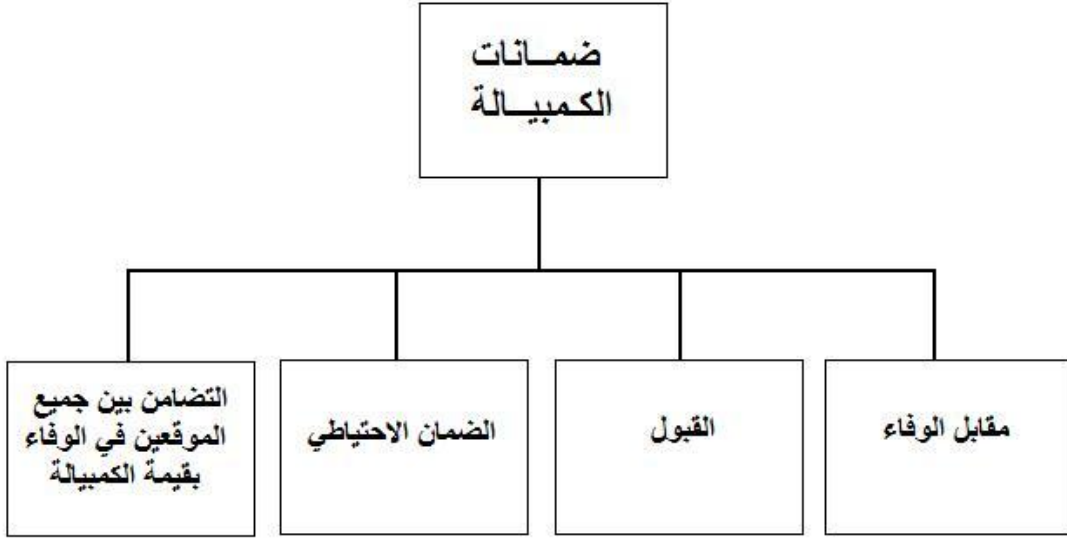
في: / / _____ (تاريخ الاستحقاق)

توقيع الساحب: _____

الاسم: _____

العنوان: _____

يسجل لها تاريخ وايضا يسجل لها مبلغ بالريال وتحرر لمن هذه الكمبيالة وعنوانه وبموجب هذه الكمبيالة.. او تحرر لمن وهو المستفيد وذكرنا ان المستفيد هو الساحب نفسه او تنتقل مسحوبية هذه الكمبيالة الى شخص اخر وقد يكون البنك. و يوضح ايضا المبلغ الموضح له وقدره وتاريخ الاستحقاق وتوقيع الساحب والاسم وكذلك العنوان في حالة تم تسديد الكمبياله ام في حالة لم تسدد بعد فتنقل الى الجزء الاخر من هذه الكمبياله اي ان هذه الكمبياله تحرر من كعبين الكعب الاول وهو اسم المسحوب عليه وعنوانه وبموجب هذه الكمبياله يدفع للمستفيد، والكعب الثاني يحرر بعد عمليات الاستحقاق لكي يضمن البائع حقه كما ذكرنا ان البائع من حقه تظهير هذه الكمبياله من البنك ولكن استحقاق جزء اقل من قيمتها الحقيقية، والجزء من قيمتها الحقيقية والفعلية بمثابة الربح لهذا البنك.



هنالك مجموعة من الضمانات لتحرير هذه الكمبيالة مقابل الوفاء و القبول بين كل من المشتري والبائع وكذلك البنك في حالة تظهيرها للبنك الضمانات الاحتياطية في حالة وجود شك معين بين البائع والمشتري فمن حق البائع ان يكون لديه ضمانات معينة بالتضامن بين جميع الموقعين بالوفاء بقيمة الكمبيالة.



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 ، وعدم 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.

ونذكر هنا جزئيه مهمه: 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.(انتهى الشرح)

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 فسند 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.

الشرح: 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 هذه السيولة. وذلك لان عملية السداد سوف تتم لاحقاً. شبيهه بعملية الكمبياله.

شكل السند لأمر

مبلغ: ريال سعودي

في: / / ١٤٤٠ هـ مبلغ: (اسم المستفيد)

أتعهد بأن أدفع بموجب هذا السند: _____

المبلغ الموضح أعلاه وقدره

في: / / ١٤٤٠ هـ (تاريخ الاستحقاق)

توقيع المحرر: _____

الاسم: _____

العنوان: _____

هذا شكل السند لأمر وايضا من جزئيتين - اتعهد بأن ادفع بموجب هذا السند ثم اسم المستفيد والمبلغ الموضح اعلاه وقدره كذا بتاريخ معين

وتاريخ الاستحقاق وهو من شقين ايضا مثله مثل الكمبيوتر. (انتهى الشرح)

الشيخ

الشيخ 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 لأمره او لحامله أو لأمر الساحب نفسه.

الشرح: الشيخ

الشيخ 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 لأمره او لحامله أو لأمر الساحب نفسه. وبالتالي حمل هذا السند او حامل هذا الشيخ يذهب الى البنك ويستقطع هذا المبلغ.

هذا فيما يتعلق بالخدمات المصرفية والاوراق التجارية وكيفية تقديمها وكيفية استحقاقها وكيفية انتقال هذه الاموال من الساحب الى المسحوب عليه وكيفية ايضا تحرير الشيكات المسحوبه على البنوك وذكرنا ايضا في حالة ان هذا الشيخ حرر الى احد الاشخاص كما ذكرنا في الحلقة الماضية والتي قبلها ولكن ليس لديه حساب على البنك المسحوب عليه فمن حقيه الذهاب الى البنك الذي يوجد لديه فيه حساب ومن ثم تكوين خدمة خاصة التي تعد من غرفة في البنك المركزي. هذه اشكال أو أوامر الدفع التي من الممكن ان تتعامل بها البنوك التجارية. (انتهى الشرح)

"الحلقة العاشرة"

سوف نتطرق بمشيئة الله تعالى الى الائتمان المصرفي .. من خلال هذا الموضوع سوف نتطرق الى

- تحويل الأموال في الداخل والخارج

- مفهوم الائتمان المصرفي

- أسس منح الائتمان

- معايير منح الائتمان

تحويل الأموال في الداخل والخارج :

كيفية تحويل الأموال من المصرف الى احد الأفراد في الخارج ا والى احد الشركات داخل البلد أو خارج البلد ، كيفية التعامل مع كيفية منح الائتمان المصرفي أي إقراض هذا الشخص مبالغ محدد 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.

ان أصل الائتمان في الاقتصاد هو القدرة على الإقراض .

اصطلاحا: هو التزام جهة لجهة أخرى بالإقراض أو المداينة.

ويراد به في الاقتصاد الحديث :

ان يقوم الدائن بمنح بمنح المدين مهله من الوقت يلتزم المدين عند انتهائها بدفع قيمة الدين فهو صيغة تمويله استثماريه تعتمد على المصارف بأنواعها .

ويعرف 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 معينة لقاء عائد مادي متفق عليه وبضمانات تكمن

المصرف من استرداد قرضه في حال توقف العميل عن السداد))

وتعرف 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 محدد. ويتم تدعيم

هذه الائتماني: ديم مجموعه من الضمانات.

شرح الدكتور :

{ مفهوم الائتمان المصرفي :

ان أصل معنى الائتمان في الاقتصاد هو القدرة على الإقراض أي انك أيها البنك مستطيع أو بقدرتك علمية إقراض الغير

اصطلاحا : هو التزام جهة لجهة أخرى بالإقراض أي البنك لشركه طالبة الإقراض أو المداينة بينهما .

ويراد به في الاقتصاد الحديث : ان يقوم الدائن بمنح المدين أي ان يقوم البنك بمنح الشركة الطالبة الائتمان مهله من الوقت يلتزم المدين عند انتهائها أي الشركة طالبة الائتمان بدفع قيمة الدين فهو صيغه تمويله استثماريه تعتمد على المصارف بأنواعها سواء المصارف التقليدية أو المصارف الإسلامية ولكن تحت بنود وشروط معينه لكي تكون شرعيه أو اسلاميه . ويعرف الائتمان بأنه : الثقة التي يوليها المصرف لشخص ما سواء أكان هذا الشخص طبيعياً أم معنوياً بان يمنحه مبلغاً من المال لاستخدامه في غرض محدد خلال فترة زمنية متفق عليها أي ان عملية السداد سوف يتفق عليها بين هذا المصرف الدائن وبين ذلك المدين أو الطرف الآخر الأخذ للقرض أي ان المصرف هنا العاطي والأخذ هو طالب الائتمان أو الشركة الراغبة في عملية استثمار هذه المبالغ المعقودة من هذا البنك

طبعاً هذه العملية تتوجب ان تكون تحت شروط معينة لقاء مادي متفق عليه وبضمانات تمكن المصرف من استرداد قرضه في حال توقف العميل عن السداد. {

- أسس منح الائتمان.

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

1. توفير الأمان لأموال المصرف : وذلك 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 بذلك 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 بالسالئتمان. فقدر كافي من الأموال السائلة لدى المصرف – النقدية والأصول التي يمكن تحويلها الى نقدي هاما بالبيع أو بالاقتراض بضمانها 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.
- شرح الدكتور :

لكي يتم هذا الائتمان المصرفي هنالك أسس لمنح هذا الائتمان .. من هذه الأسس:

1. يتوجب ان يتوفر الأمان لأموال المصرف في حالة عدم وجود أموال لهذا المصرف وبالتالي لا يستطيع منح هذا الائتمان للغير ففاقد الشيء لا يعطيه وبالتالي ذكرنا في السابق ان من موارد المصارف هي الودائع بأنواعها وبالتالي كل ما زادت هذه الودائع باستطاعة هذا المصرف أو هذا البنك إقراض الغير أو منحهم الائتمان ، هذا فيما يتعلق بالبنوك التقليدية في حالة فوائد برويه إذا توفر الأمان لأموال المصرف باستطاعة هذا المصرف معرفة مقدرة ذلك المدين على عمليات السداد وهل هذه العملية سوف تستمر وتستخدم فيها عمليات السداد الدفعية أي أنها خلال فترات زمنية متقطعة.
2. الأساس الثاني وهو تحقيق الربح : مقصد هذا المصرف من منح هذا الائتمان هو تحقيق الربح وبذلك حصول المصرف على فوائد من القروض التي يمنحها تمكنه من دفع الفوائد على الودائع في حالة إما هذه الودائع ودائع تحت

حسابات التوفير أو أنها تحت حسابات الاستثمارية ومواجهة مصاريفه المختلفة وتحقيق عائد على رأس المال المستثمر على شكل أرباح صافيه وبالتالي هنا فائدة هذا البنك لمنح هذا الائتمان هي تحقيق الأرباح

٣. الأساس الثالث يتعلق بعملية السيولة ويعني احتفاظ المصرف بمركز مالي يتصف بالسيولة ذكرنا في السابق

بأنه يجب على البنك ان يوافق بين السيولة والربحية وبالتالي يتوجب عليه إبقاء مبالغ معينة داخل هذا البنك وذلك لمواجهة إمام طلبات السحوبات على الودائع المودعة لدى هذا البنك وأيضا من الممكن ان يكون هنالك قنوات أخرى أو مجالات أخرى لمنح هذا الائتمان لأشخاص أخر وبالتالي منح الائتمان يجب على المؤسس هان لا يكون على قطاعات بعينها أو قطاعات موحده على سبيل المثال على القطاع الزراعي فقط يجب على المصرف ان ينوع منحه لهذه الائتمانات على سبيل المثال ان يكون هناك منح للائتمان لشركات زراعية ولشركات صناعية ولشركات خدمية وهكذا... الخ ، أي ان لا يصب منحه للائتمان على قطاع واحد بعينه {

أسس منح الائتمان

يقوم كل مصرف بوضع سياسته الائتمانية بعد مراعاة الأسس وطبقا لحاجة السوق ، وهي عبارة عن : " إطار يتضمن مجموعه معايير والشروط الارشادية - تزود بها 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 " شرح الدكتور:

{ أي مصرفي: سياسته الائتمانية بعد مراعاة الأسس وطبقا لحاجة السوق ومنح الائتمان هو عبارة عن إطار يتضمن مجموعة المعايير والشروط والارشادية تزود بها إدارة منح الائتمان ذكرنا في السابق ان هنالك إدارة خاصة داخل هذا البنك أو داخل أي بنك هي خاصة بعملية أو بإدارة منح الائتمان لمن يمنح هذا الائتمان لضمان المعالجة الموحدة للموضوع الواحد وتوفير عامل الثقة لدى العاملين بهذه الإدارة بما يمكنهم من العمل دون خوف من الوقوع في الخطأ ، وتوفير المرونة الكافية هان أي انك أيها الموظف داخل هذه الادراه لديك المرونة الكافية لعملية منح الائتمان للشركات طالبة الائتمان ولكن تحت معايير معينة يتوجب عليك فهمها قبل إعطاء هذا الشخص أو منحة عملية الائتمان وكذلك سرعة التصرف بدون الرجوع الى المستويات العليا يتوجب على المستويات العليا ان تعطي الموظفين بإدارة منح الائتمان حرية التصرف ولكن تحت بنود ومعايير معينة ليست الحرية المطلقة وإنما حرية مقيدة تحت بنود ومعايير معينة ، يتوجب على الموظفين فهم هذه البنود وهذه المعايير لكي لا يوقعوا البنك في موضع حرج بالنسبة لإقراضهم أو منحهم هذا البنك بصفتهم موظفين في هذا البنك يقومون بمنح احد العملاء هذا البنك منا ائتمانياً أي يقرضونهم مبلغا من المال وهم ليس لديهم الدرايه الكافية ولم يعملوا الدراسة الكافية لهذا العمل لكي يسدد بعد فترات زمنية معينة هذا القرض أو هذا الائتمان {

المعايير ومقارنتها بما تم انجازه.

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

أنواع المعايير :

كمية: مثل تقديم ١٠٠ خدمة.

نقدية : مثل ان تكون تكلفة تقديم الخدمة كذا ريال.

نوعيه: نوعية الخدمة المطلوب تقديمها .

زمنيه: ان يتم تقديم الخدمة في زمن قدرة .

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

شرح الدكتور :

{ وضع المعايير ومقارنتها بما تم انجازه .

تعريف المعايير وهي : وحدات لقياس يتم استخدامها لقياس نتائج وجهود النشاطات والعمليات التي تتم في المصرف ، يتوجب على إدارة الائتمان قبل إعطاء طالب الائتمان ان يقوم بدراسة وضعية الشركة الشخصية أيضا مقدره هذه الشركة على كيفية عملية السداد أيضا النظر الى رأس مال هذه المؤسسة هل هو كبير وبالتالي يرتفع مقدره هذه المؤسسة على علمية السداد إما في حالة ان رأس مال هذه المؤسسة قليل أو أنها تطلب منح الائتمان لكي يرتفع رأس مالها أو لكي تبدأ مشروعا جديدا بقيمة الإقراض بمثابة ان هذا المبلغ هو رأس مال هذه الشركة وبالتالي تكون المخاطرة بالنسبة لهذا المصرف عاليه وذلك لان الشركة ليس بكل حال ان تقوم بعمليات الربح خاصة في بداية عملياتها التشغيلية فبالنتالي في حالة خسارة هذه الشركة والخسارة هنا تمتد الى رأس مال هذه الشركة والمكون من مصدره البنك أو الاقتراض الذي اقترضته من هذا البنك فبالنتالي هنا المخاطرة سوف تكون عالية جداً بالنسبة لهذا المصرف مانح الائتمان في حالة حدوث خسارة لهذه الشركة وذلك لان هذه الخسارة سوف تمس رأس مال هذه المؤسسة فبالنتالي لن تجد هذه المؤسسة طريقا لعمليات السداد أو طريق آخر لعمليات السداد .

هناك مجموعه من أنواع المعايير :

النوع الأول وهي كمي: مثل تقديم ١٠٠ خدمة. أي انه يمكن عد هذه المعايير .

نقدية : مثل ان تكون تكلفة تقديم الخدمة كذا من القيم هاو كذا من الريال.

أيضا نوعيه: نوعية الخدمة المطلوب تقديمها مقارنة بنوعيات من الخدمات.

أو من الممكن ان تكون هذه المعايير زمنيه: أي أنها تحدد بوقت معين من الزمن.

هنا قاعدة كلما كانت النتائج قريبه من المعايير كان المصرف يسير في الطريق السليم أي انك في حالة إجادك لمعايير

معينه أيها المصرف وإتباعك لهذه المعايير أي موظفينك يتبعون هذه المعايير خاصة هنالك إدارتين مثل ما ذكرناه في الحلقات

الماضية إدارة منح الائتمان وإدارة المخاطر فيتوجب على هذه الإدارة فهم العمليات وفهم المعايير التي تسندها الإدارات العليا

وكيفية التعامل معها وكيفية منح الائتمان لطالب الائتمان على أي أساس يمنح هذا الائتمان {

هناك نوعان من المعايير

١ . 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 :

العناصر الكمي:مل فيها الشركة ١٠٪ ، المركز التنافسي ١٥٪ ، الأداء التشغيلي ٢٠٪ ، التدقيق النقدي ٢٥٪ ، الوضع المالي ١٥٪ ، الإدارة ١٥٪ ، أي ان هذا النظام يأخذ مجموعه من العناصر ويقوم بدراستها ولا يعتمد فقط على عنصر واحد وهو سمعة العميل وتعامله السابق.

- أ - المعيار الكمي : يقوم على (٦) نسب مالية رئيسيه لكل منها وزن نسبي :
- صافي رأس المال العامل / إجمالي الموجودات
 - الموجودات السائلة / إجمالي الموجودات.
 - حقوق الملكية / الالتزامات الخارجية.
 - صافي الربح قبل الضرائب / إجمالي الموجودات.
 - إجمالي الموجودات / الالتزامات الخارجية.
 - صافي حقوق الملكية / إجمالي الموجودات الثابتة.

شرح الدكتور:

{ أ - المعيار الوصفي لتصنيف مخاطر الائتمان يأخذ بعين الاعتبار ستة عناصر وكل عنصر من هذه العناصر يعطي وزن نسبي وذلك كما يلي لدينا الجزئية الأولى تتعلق بالصناعة التي تعمل فيها الشركة هل فيها كما ذكرنا في السابق هل هي من الصناعة الزراعي هام من الخدمي هام من الصناعي هام من النقل أو من أي شركه كانت فبالتالي هنا هذه النسبة بالنسبة للصناعة التي ينتمي إليها هذه الشركة تأخذ بوزن نسبي ١٠٪ ، المركز التنافسي لهذه الشركة مقارنة بمثيلاتها في نفس القطاع تعطي وزن نسبي نسبته ١٥٪ ، الأداء التشغيلي لهذه المؤسسة هل قامت بعمليات التشغيل في السابق كم كان أدائها التشغيلي مقارنة بمثيلاتها في السوق مقارنة بعمليات الداخلية لدى هذه المؤسسة تأخذ نسبة ٢٠٪ ، أيضا المعيار الذي يليه وهو يتعلق 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 يعطى نسبة ٢٥٪ ، المعيار الذي يليه يتعلق بالوضع المالي ككل لهذه المؤسسة ويأخذ من القوائم المالية واستخراج نسب مئوية معينه من هذه القوائم المالية وهي قائمه الأرباح والخسائر وقائمة المركز المالي أو الميزانية وهذا الوضع المالي يعطى نسبة ١٥٪ إدارة هذه المؤسسة يعتبر المعيار السادس يعطى له ١٥٪ ، فبالتالي لو قمنا بجمع هذه النسب جميعها نجد أنها ١٠٠٪ ، 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 تعطى له هل يعطى كامل القيمة التي تم طلبها من قبلي أما أنا كمصرف في حالة تخويف من عمليات السداد أو من عمليات عدم سداد هذه الشرك 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 - ننتقل الآن الى النوع الثاني من المعايير وهو المعيار الكمي : وهذا أيضا يقوم على (٦) نسب مالية رئيسيه لكل منها وزن نسبي :

النسبة الأولى تتعلق بصافي رأس المال العامل على إجمالي الموجودات ما هو 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:

١ - الشخصية.

١ - المقدرة

٢ - رأس المال

٣ - الظروف المحيطة

الضمان " التغطى المالي: قة التجربة السابقة:

١ - التاريخ الافتراضي للقرض

٢ - الأداء الائتماني للقرض

طريقة LAAP:

١ - السيولة

٢ - النشاط

٣ - الربحية

٤ - التوقع

طريقة التحليل المالي :

- ١- الميزانية
- ٢- قائمة الأرباح والخسائر
- ٣- قائمة التدفق المالي
- ٤- النسب المالية

طريقة 5Ps:

- ١- الشخص
- ٢- المنتج
- ٣- الدفع
- ٤- الحماية
- ٥- المقابلة

شرح الدكتور :

{ ننتقل الى معايير منح الائتمان:

هنالك مجموعة من الدراسات السابقة التي تطرقت الى معايير منح الائتمان أشهرها طريقة الفايف سيز (5Cs) وهي تحتوي على (٥) بنود :

- ١- البند الأول الشخصية.
- ٢- البند الثاني المقدرة
- ٣- البند الثالث رأس المال
- ٤- البند الرابع الظروف المحيطة
- ٥- البند الخامس الضمان " التغطية "

وسوف نتطرق الى هذه الطريقة بشكل من التفصيل ولكن بعد النظر بشكل سريع الى الطريق الأخرى لمعايير منح الائتمان.

الطريقة الثانية طريقة التجربة السابقة وهي تشتمل على بندين :

١. البند الأول التاريخ الافتراضي للقرض ، ماهو تاريخك أيها المقترض أو الشركة طالبة الائتمان هل قامت هذه الشركة بعمليات اقتراض من الغير وكيف قامت هذه المؤسسة بعمليات اقتراض من الغير وكيف قامت هذه المؤسسة بعمليات السداد هل التزمت هذه المؤسسة بعمليات سداد الأموال التي قامت بإقراضها في السابق وفي المواعيد المحددة أم أنها ماطلت المقرض ولم تقوم بعمليات السداد في الأوقات المحددة.

٢. والبند الثاني وهو 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 ، أيضا يتوجب بالنقطة الأولى تاريخ الاقتراض للمقترض يتوجب على المصرف منح الائتمان دراسة تاريخ هذه المؤسسة في وضعها المالي ومدى مقدرة هذه المؤسسة على عمليات السداد هل على هذه المؤسسة ديون في السابق وكيف تمت عملية السداد.

ننتقل الآن الى طريقة اللاب (LAAP) وهي تتمثل في (٤) بنود :

١. البند الأول يتعلق بالسيولة ليست سيولة المصرف وإنما السيولة لدى الشركة طالبة الائتمان أو طالبة القرض ماهي السيولة لدى هذه المؤسسة ومن أين لها هذه السيولة هل هي سيولة ماليه ، هل هي سيولة تحتوي على مبالغ معينه في الخزينة وفي البنك ويمكن الاستفادة منها لهذه المؤسسة في المستقبل أو ان هذه السيولة أتت من مصادر خارجية أي أنها قامت بعمليات الاقتراض من الخارج .
٢. النشاط الذي تنتمي إليه هذه المؤسسة هل هو صناعي أو زراعي أو في الاتصالات أو خلافه فيتوجب على هذا المصرف فهم نشاط هذه المؤسسة قبل منح هذه المؤسسة الائتمان.
٣. الثالث الربحية هل هذه المؤسسة حققت أرباح خلال الفترات الماضية وكم من هذه الأرباح حققتها فبالتالي في حالة حدوث ان هذه المؤسسة حققت أرباحها عاليه فبالتالي المخاطر لدى المصرف منح الائتمان سوف تقل بعض الشيء
٤. الرابع وهو التوقع ، مدى توقعك أيها البنك لهذه الشركة أنها تحقق أرباح ومن هذه الأرباح سوف تقوم بعملية سدادك أيها البنك من قيم أو جزء من قيمة القرض التي تم منحه إياها.

ننتقل الآن الى طريقة التحليل المالي ومن مسماه يعتمد على القوائم المالية لهذه المؤسسة يعتمد على :

- ١- الميزانية قائمة المركز المالي.
 - ٢- وأيضا يعتمد على قائمة الأرباح والخسائر
 - ٣- قائمة التدفق المالي
 - ٤- النسب المالية
- يتوجب على دارس منح الائتمان أو الموظف المختص لإدارة منح الائتمان لدى هذا المصرف يتوجب عليه النظر الى قوائم المالية للشركة طالبة الائتمان واستخراج النسب المؤية لمعرفة مدى إمكانية هذه المؤسسة من عمليات سداد هذا القرض في المستقبل .

والطريقة الاخير طريفة الفايف بيز (5Ps) وهذه تحتوي على (٥) بنود:

- ١- البند الأول الشخص
- ٢- والثاني المنتج
- ٣- والثالث الدفع
- ٤- والرابع الحماية
- ٥- والخامس المقابلة

بالنسبة لعملية الشخص مدى مقدرة هذه الشخصية بعمليات السداد ،

بالنسبة للمنتج ماهي المنتجات التي تنتجها هذه الشركة طالبة الائتمان ،
الدفع عمليات الدفع لهذه المؤسسة ، مدى مقدرتها لعملية الدفع هل هي متمكنة من عمليات سداد المبالغ أو لا ؟ وذلك من
دراسة هل قامت هذه المؤسسة بالاقتراض من مصادر خارجية هل قامت هذه المؤسسة بدفع المبالغ المستحقة عليها في حينها أم
لا ؟
الحماية وذلك في حالة ان هنالك تامين معين ا وان هنالك ضمانات معينه يتوجب على المصرف أخذها على هذه الشركة
وذلك لضمان حقيقي لعملية الائتمان ،
وأخيرا المقابلة يتوجب على إدارة منح الائتمان ان تعين لجنة معينه داخل هذه الإدارة وذلك لمقابلة الأشخاص الممثلين
للشركات طالبة الائتمان وذلك معرفة تاريخ المؤسسة الماضي وذلك مدى إمكانية هذه المؤسسة مستقبلا وماهو الغرض من
عملية الاقتراض {

"الحلقة الحادية عشر"

نكمل ما تكلمنا عنه في الحلقة الماضي فيما يتعلق بالائتمان المصرفي هنالك نقطتين أساسيتين سوف نركز عليها في هذه المحاضرة وهما:

العوامل المؤثرة في اتخاذ القرار الائتماني :

ما هي هذه العوامل ، وكيفيه التعامل معها من قبل هذا المصرف ، مانح هذا الائتمان .

أهم سياسات إدارة المخاطر الائتمانية :

كيفيه التعامل بهذه السياسات أو ما هذه السياسات المفترضة على هذا البنك لكي يتفهمها الشركات طالبة منح الائتمان .

ولكن قبل أن نواصل هذه العنصرين راح نرجع بعض الشيء إلى الطريقة الأولى من طرق معايير منح الائتمان وهي طريقة 5 Size ذكرنا أن هذه الطريقة تحتوي على خمسة بنود:

١. الشخصية

٢. المقدرة

٣. رأس المال

٤. الظروف المحيطة

٥. الضمان أو التغطية

البند الأول : ماذا نعني بالشخصية ؟

هذه الشخصية تعد ويجب على المصرف معرفة شخصية الشركة طالبة الائتمان وهي الركيزة الأكثر تأثيرا في المخاطر التي تتعرض لها المصارف وبالتالي فان أهم مسألة عند إجراء التحليل الائتماني هو تحليل شخصية هذا العميل أو شخصية هذه الشركة طالبة هذا الاقتراض فكل ما كان العميل يتمتع بشخصية أمينة ، نزيهة ، وسمعة طيبة في الأوساط المالية وذلك من قراءة تاريخه المالي الماضي و كيفية التعامل مع هذا الشخص سواء فرد أو سواء مؤسسة يتوجب على هذا المصرف معرفة التاريخ المالي لهذا الشخص ومدى إمكانية هذا الشخص من عمليات السداد وهل أن هذا الشخص قام بعمليات الاقتراض في السابق وكيف قام بعمليات السداد هل في وقتها أم انه قام بعمليات تأخيرية ، هل قام بالسداد فعلا أم انه لم يقيم بعمليات السداد للجهة المقرضة .

البند الثاني: القدرة :

وتعني باختصار قدرة العميل على تحقيق الدخل في حاله عدم تحقيقه للدخل بالتالي لن يستطيع أن يقوم بعمليات سداد هذا القرض الذي اقترضه من ذلك البنك .

البند الثالث: 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 ، ومن الدراسات السابقة تشير إلى أن التحليل الائتماني إلى أن

قدرة العميل على سداد التزاماته بشكل عام تعتمد على الجزء الأكبر منها على قيمة رأس المال الذي يملكه كما ذكرنا في السابق في حالة أن هذه الشركة طالبة منح الائتمان أو طالبة الاقتراض تطلب هذا المبلغ لزيادة رأس مالها فبالتالي يتوجب على هذا المصرف اخذ الحيلة والحذر وذلك لأنه من الممكن خسارة هذه المؤسسة فبالتالي في حالة خسارتها أو حدوث خلل مالي لهذه المؤسسة لن تستطيع تداركه وذلك لان الخسارة وصلت إلى رأس مال هذه المؤسسة فبالتالي في حالة وصول هذه الخسارة إلى رأس مال هذه المؤسسة ، كيف تتم عملية السداد من قبل هذه المؤسسة ، هنالك قاعدة (إذا كان رأس المال كبير انخفضت المخاطر الائتمانية) فبالتالي في حالة قدوم أي شركة تطلب منح الائتمان وكان رأس مال هذه الشركة كبيراً فبالتالي سوف تقل مخاطر الائتمان بالنسبة للبنك أو بالنسبة للمناح لهذا الائتمان ولكن في (حالة 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) .

يرتبط هذا العنصر بمصادر التمويل أي رأس المال الذاتية والداخلية للمنشأة هل أن رأس مال هذه المؤسسة قدم من مصادر ذاتية أي أنها من سنوات سابقة وادخر وبالتالي أصبح رأس مال لهذه المؤسسة وقامت بإنشائه أم انه أتى من مصادر خارجية بمثابة ديون على هذه المؤسسة فبالتالي كلما كان رأس المال قادم من ديون أو مصادر خارجية على أساس أنها ديون يلزم هذه المؤسسة سدادها وكلما كان الخطر على هذه المؤسسة نفسها وعلى المصرف منح هذا الائتمان عال جداً فبالتالي يجب على هذه الشركة أو هذا المصرف عدم منح مثل هذه الشركات مثل هذا النوع من الائتمان .

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 ، يجب على هذه المؤسسة أن تقوم بالتناسب أو أن هنالك نسب معينة يتوجب عليها كما ذكرنا في السابق بناء على النسب المؤوية يتوجب على هذه المؤسسة :

أن يكون لديها مقدرة كافية للتناسب بين مصادر التمويل الداخلية وبين مصادر التمويل الخارجية مصادر التمويل الداخلية على سبيل المثال: مثل الأرباح المحتجزة التي وفرتها هذه الشركة من الإدخارات السابقة من الاحتياطيات ، بينما المصادر الخارجية وهي عن طريق:

- الاقتراض

- طرح أسهم للاكتتاب

- إصدار السندات

وكل هذه تعتبر من المصادر الخارجية والملزمة على هذه المؤسسة القيام بعملية سدادها بخلاف (الأسهم) فبحاله إصدار هذه المؤسسة ل أسهم سوف يكون من قام بعملية الاكتتاب في هذه المؤسسة شريك وليس دائن لهذه المؤسسة و إنما هو شريك بخلاف (السندات) فبالتالي في حالة حدوث إصدار لهذه السندات سوف تعتبر هذه المؤسسة مدينة لذلك الشخص بقيمة السند بالإضافة إلى فوائد هذا السند .

البند الرابع : وهو يتعلق بعملية الضمان :

في حالة أن إحدى الشركات قامت بطلب الائتمان يتوجب على هذا المصرف إصدار ضمانات معينة وذلك لكي تضمن القيمة أنها سوف ترد بالإضافة إلى المصاريف التي قامت بصرفها لمنح هذه الشركة هذا الائتمان ، من الممكن أن تكون هذه الضمانات إما (أصول بعينها لهذه المؤسسة وتكون مرهونة لدى هذا المصرف) و لا يستطيع مالك هذه الأصول

التصرف بها أي الشركة طالبة منح الائتمان أو الفرد طالب منح الائتمان ومن الممكن أن يكون شخص آخر يكفل هذه الشركة في حالة عدم سداد هذه المؤسسة للقرض أو لمنح الائتمان فبالتالي يتوجب على هذا الكفيل أو على هذا الضامن أن يقوم بعملية السداد أي أن البنك في حالة عدم سداد الشركة سوف يقابل أو سوف يواجه الخطابات ل الضامن وهو الكفيل لهذه الشركة التي لم تقم بعملية السداد وذلك الفرد الذي لم يقم بعملية السداد .

البند الخامس : 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 وذلك لأن هناك أسباب أن منح الائتمان ليس يكون فقط للشركات الداخلية و إنما من الممكن أن يكون لشركات خارجية أي خارج البلد الذي ينتمي إليه هذا البنك فبالتالي يتوجب على المصرف إعطاء هذه الشركة سواء داخلية أو خارجية بمعرفة الظروف المحيطة والاجتماعية والسياسية للتنبؤ بمقدرة هذه الشركة بعملية السداد هل أن الوضع السياسي والاقتصادي والاجتماعي للبلد التي تنتمي إليه هذه الشركة مستقر نوعا ما فبالتالي من الممكن إعطاء هذه المؤسسة طالبة منح الائتمان ائتمانا ولكن في حالة العكس يتوجب على هذا المصرف عدم المخاطرة وإعطاء هذه المؤسسة هذا الائتمان .

إلى هنا نصل إلى نهاية معايير منح الائتمان ، وننتقل إلى :

[العوامل المؤثرة في اتخاذ القرار الائتماني]

لدينا مجموعة عوامل مترابطة ومتكاملة تؤثر اتخاذ القرار الائتماني في أي مصرف من ضمن هذه العوامل ،

(أ) العوامل الخاصة بالعميل ، وهذه تعتمد على مجموعة من المعايير كما ذكرنا في السابق وهي:

الشخصية و رأس المال وقدرته على إدارة نشاطه وتسديده ، والضمانات المقدمة من قبل هذه المؤسسة و الظروف المحيطة لدى هذه المؤسسة .

يتوجب على هذه المؤسسة معرفة جميع هذه الأمور وذلك لكونها عوامل مؤثرة في اتخاذ القرار الائتماني لكي 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، جميع هذه البنود يتوجب على إدارة منح الائتمان دراستها ومعرفتها قبل إعطاء طالب الائتمان ائتمانا .



(ب) 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:

١. 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 .
 ٢. 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 عمليه التنمية الاقتصادية والمساهمة في تنمية هذا المجتمع وهذا البلد يتوجب عليك أن يكون لديك سيولة كافية وذلك لتغطية مصدرين 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 حالة عدم إعطاءه ، ما هي الخسارة التي من الممكن ، أو عدم الربحية التي لن تحصل عليها المصرف في حالة عدم إعطاء هذه الشركة طالبة المنح الائتمان فبالنظر هنا من الممكن أن يكون فوات للفرص التي قد تواجهها هذه البنوك من طلب منح الائتمان فبالنظر يتوجب عليها دراسة الشركة دراسة وافيه لمعرفة هل هذه الشركة تستحق منح الائتمان وبالحاله 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 فبالنظر لأحظ انك من الممكن أن تفوت فرصة يمكنك (أي البنك) تحقيق أرباح من خلالها .



(ج) من العوامل المؤثرة في اتخاذ القرار الائتماني يتعلق في العوامل الخاصة بعملية التسهيل ويمكن حصر هذه العوامل بمجموعه من البنود :

١. الغرض من عملية التسهيل ، ما هو الغرض من عمليه تسهيل هذا الائتمان ؟ هل أن الغرض لإنشاء شركة جديدة أو لعمليه تشغيلية لشركة أصلاً قائمة في السابق ذكرنا الفرق بينهما أنه في الأولى ليس لديها تاريخ مالي سابق من الممكن معرفته بينما في شركة قائمه من الممكن معرفته ، وهل الغرض من هذه العملية زيادة في الإنتاجية مثلاً للشركات الصناعية أو الإنتاجية أو أن الغرض من منح هذا الائتمان العملية التوسعية أي زيادة فروع هذه الشركة ، يتوجب على البنك معرفة ما هو الغرض من عملية التسهيل .

٢. المدة الزمنية التي يستغرقها القرض أو التسهيل ومدى إمكانية هذه الشركة من عمليه السداد وهل سوف تتم عملية السداد على دفعة واحدة أم دفعات وكذلك ما هي الأرباح التي سوف يحصل عليها ذلك البنك مانح الائتمان .
٣. مصادر السداد التي سيقوم العميل بها هل هي من مصادر ربحيه لدى هذه الشركة أو من مصادر أخرى وذلك لأنها هذه الشركة لا زالت تحت الإنشاء أو تحت التشغيل وليس لديها أي ربحية معينه ، يتوجب على المصرف معرفة ما هو المصدر الذي سوف تتخذه هذه الشركة لسداد الدين .

٤. طرق 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 عاليه بالنسبة للبنك) ، وذكرنا في السابق أن حاله أن رأس مال الشركة طالبة الائتمان عالي التخوف من منح الائتمان لهذه المؤسسة يكون اقل ولكن (إذا كان العكس فبالتالي التخوف هنا سيكون عالي) .

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



يتوجب على البنك قبل منح الائتمان لأي شركة طالبة الائتمان :

- تحديد أنواع التسهيلات الائتمانية، كم من المبالغ من الممكن أن أقوم بإقراضها للغير وما هي الشركات التي من الممكن أن اقترضها.
- تحديد أنواع الأنشطة، هل هي صناعية، تجارية، زراعية، و خلافه .

- 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 .
 - 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 .
 - 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 ستتم عملية زيادة الفروع داخليا و كذلك 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 .
 - تحديد أجيال التسهيلات ، هل عملية السداد سوف تكون على دفعات أم على دفعة واحدة وأيضا عمليات التسهيلات هل أن البنك سوف يُقرضك 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 .
 - تحديد نوعية الضمانات ، في حاله 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 بها بالبيع وتحصيل قيمتها كجزء من قيمة القرض الذي أعطي لهذه المؤسسة ولم تقم بعملية سداد
 - تحديد أسلوب التقييم ، مدى إمكانية هذه المؤسسة بعملية السداد .
 - 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 .
 - حجم المخاطرة المقبولة ، يجب أن يكون هنالك نسب محدد من قبل إدارة الائتمان لمواجهة المخاطر التي من الممكن أن تحدث .
- هذا فيما يتعلق بالبند الأول من سياسة إدارة المخاطر الائتمانية .

" الحلقة الثانية عشر "

أهم سياسات إدارة المخاطر الائتمانية

يتوجب على الشركة معرفة ودراسة تحليلية لهذه البنود الخمسة المتعلقة بهذه الشركة لمعرفة مدى إمكانية هذه الشركة من عمليات السداد لكي لا يكون على هذه المصرف مخاطرة عالية و بالتالي من الممكن أن يحدث لدى هذه المؤسسة أو المصرف مخاطر و ذلك لعدم سداد تلك الشركة طالبة منح الائتمان .

هنالك مجموعة من السياسات لإدارة المخاطر الائتمانية ، ومن أهمها :

أولاً : سياسات إدارة المخاطر البنية الأساسية :

❖ تحديد أنواع التسهيلات الائتمانية .

❖ تحديد أنواع الأنشطة .

❖ تحديد أنواع المنتجات .

❖ تحديد الأنشطة المحظورة .

❖ تحديد المناطق الجغرافية .

❖ تحديد أحوال التسهيلات .

❖ تحديد نوعية الشهادات .

❖ تحديد أسلوب التقييم .

❖ أسس التسعير و الربحية المتوقعة .

❖ حجم المخاطر المقبولة .

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

❖ 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.

❖ الغرض من التسهيل :

هل هذا الغرض لعملية زيادة رأس المال ، لعملية زيادة المنتجات ، لعملية تنويع أو إضافة منتج جديد لهذه المؤسسة ، ما هو هذا الغرض بالنسبة لمانح الائتمان .

❖ برنامج و مصادر السداد :

كيفية إعداد يجب على البنك أعداد 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 .

❖ تحليل التقارير المالية :

إما التقارير الدورية أو إما القوائم المالية في نهاية الفترة .

❖ 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 .

❖ الاستعلامات :

يتوجب على الشركة أو المصرف معرفة استعلام جميع هذه البنود لهذه المؤسسة ومدى إمكانية المؤسسة في عمليات السداد المستقبلية .

❖ التسهيلات المرتبطة بالعمليات :

هل هذه التسهيلات ستكون على دفعه واحده تُعطى من قبل المصرف لشركة طالبة الائتمان دفعة واحدة أم أنها على دفعات ❖ 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 .

❖ 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 ائتماناً دراسة هذه البنود المتعلقة بسياسات و أساليب إدارة مخاطر القوائم و المستندات اللازم تقديمها مثل: الضمانات ، والأوراق الثبوتية لهذه الشركة المستندات المتعلقة بالعملية الإنتاجية لهذه المؤسسة :

المستندات المطلوبة :

❖ 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 .

❖ مجموعة المستندات الخاصة بالنشاط الذي تزاوله هذه المؤسسة :

هل هو نشاط صناعي ، زراعي أم إنه مختلط أي أن هذه الشركة تزاول العديد من الأنشطة .

❖ مجموعة المستندات الخاصة بالمنتج :

هل هو المنتج الوحيد (واحد) أم أن هنالك مجموعة من المنتجات تقوم بإنتاجها هذه الشركات.

❖ مجموعة المستندات الخاصة بالمركز المالي :

تقوم بدراسة القوائم المالية التي تقدمها هذه الشركة.

❖ مجموعة المستندات الخاصة بالتدفقات المستقبلية .

❖ مجموعة المستندات الخاصة بالتعامل مع العملاء (بنوك - عملاء - موردين) :

مدى كفية 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 وموردوها 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 الأجل ، 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 فبتالي 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 .

- قطاعات اقتصادية : صناعات نسيج ، بترول ، غاز ، اتصالات (يتوجب على المصرف معرفة الصناعة التي تنتمي إليها الشركة طالبة الائتمان).
- مناطق جغرافية : جنوب ، شمال ، محافظات ، مناطق ساحلية (يتوجب على المصرف معرفة الدولة التي تنتمي إليها هذه الشركة إذا كانت خارجية).
- منتجات : مياه معدنية ، معلبات ، ملابس جاهزة (يتوجب على المصرف معرفة المنتجات وهل تنحصر في منتج واحد أو أن هنالك عدة خطوط إنتاجية لدى المؤسسة فبتالي هي تنتج مجموعة من الأنواع وليس نوع واحد).
- فئات استهلاكية محددة : تجاريون ، قانونيون ، زراعيون
- 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 بتوجب على المصرف دراستها قبل الائتمان لأي شركة) .

نقطه مهمة ذكرها الدكتور (الغرض من إنشاء هذا المصرف ليس ربحيا فقط وإنما خدميا واجتماعيا وتنمويًا 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 : سياساء مءاطر الأركز :

ينشأ الأركز في أي وقت آآءمع فيه عءء من العمليات الائأمانية الآي يكون لها آصائص مءاطرة مآماآلة مآل :

- طرف واءء .
- مءموعة من الأطراف ذاآ الصلة .
- صناعة معينة أو قءاع اقآصاءي .
- منطقة آعرافية
- الأركيز على ءولة ذاآ اقآصاءيات مآءاخلة .
- الا يتم الأركيز على نوع معين من الأسهيلات الائأمانية .
- آآوعي الضماناء المءءمة من الشركاء طالبة الائأمان .
- عءم الأركيز على الأسهيلات الاكآر آعقيدا .

" المحاضرة الثالثة عشر "

(السياسة الائتمانية لدى المصارف التجارية)

المحاور الأساسية للحلقة :

- ١- تعريف ومفهوم السياسة الائتمانية .
- ٢- أهداف السياسة الائتمانية .
- ٣- المكونات الأساسية للسياسة الائتمانية .
- ٤- عناصر نجاح السياسة الائتمانية .

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 ، (ذكرنا أن هنالك 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 ، إما الحكومة أو الفرد أو الشركات الخاصة ، 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 ، إما أن تكون هذه التسديدات على دفعة واحدة أو على دفعات).

وتتسم السياسة الائتمانية بقابليتها للتغيير والتعديل ، وذلك بناءً على الظروف المحيطة بهذا المصرف و بالجهة آخذه هذا القرض ، حسب المتغيرات التي يتعرض لها النشاط المصرفي حيث تتضمن هذه المتغيرات ما يلي :

١- الخصم الممنوح للعملاء (ما هو هذا الخصم الممنوح؟، وعلى أي معايير بني هذا الخصم؟)

٢- سياسة التحصيل التي يتبعها العملاء لسداد القروض ، (هل هي على دفعة واحدة ، هل هي طويلة الأجل لمدة ٢٥ سنة افتراضاً ، في حالة انه تم الإتفاق بين البنك وبين هذا العميل بشراء مسكن معين ، ويصبح هذا مسكن مرهون لهذا البنك ، إلى أن تتم عملية السداد خلال مدة قد لا تزيد عن ٢٥ سنة ، ولكن قد 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 .

٣- 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 (إما شركة أو فرداً) ، وبالتالي يتوجب على المصرف تحديد الدفوعات الواجب سدادها ، خلال فترات زمنية محددة ، أيضاً في الاتفاقية بين هذا المصرف وذلك العميل .

٤- 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 ، في حالة عدم سداد هذا العميل في تلك الفترة ، بالتالي هنالك القيمة الحالية للنقود ، فعندما يسدد هذا العميل القيمة المطلوبة منه في الوقت المحدد يستفيد منه هذا البنك أيضاً بإقراض أو الانتفاع بهذا المبلغ في الوقت المحدد المطلوب سداده من ذلك العميل (سواء كان فرداً أو شركة) . ولكن في حالة عدم

سداد هذا العميل لذلك المبلغ المطلوب سداؤه في الوقت المحدد ، قد يتعرض هذا البنك إلى تغيير خططه المستقبلية ، وذلك لأنه لم يحصل على المبلغ المطلوب سداؤه من ذلك العميل لهذا البنك في الوقت المحدد ، فهنا تكمن عملية القيمة الحالية للنقود ، وذلك لأن تحصيله للقيمة في الوقت المحدد ، يُمكنَّ المصرف من الاستفادة من هذا المبلغ في العناصر التي حددت مسبقاً من قبل هذا البنك ، أو التسهيلات الائتمانية التي حددت من هذا البنك ، بينما في حالة عدم تحصيله قد يترتب على هذا البنك ضرورة تغيير خططه التكتيكية قصيرة المدى وذلك لأنه لم يتم تحصيل هذا المبلغ في الوقت المحدد.

ثانياً : أهداف السياسة الائتمانية :

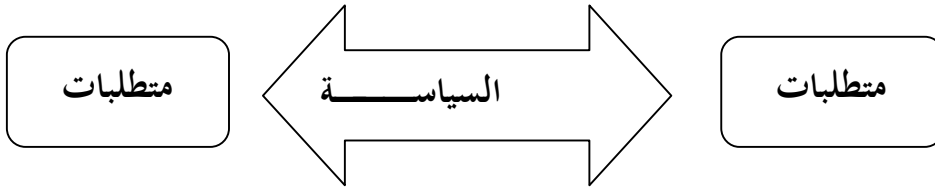
الهدف الأساسي للسياسة الائتمانية في المصرف هو تحديد أنواع القروض وشروط منحها (لمن تعطى ؟ ، وما هي القروض التي سوف تعطى للأشخاص ؟ ، وكم هذه القروض التي من الممكن منحها لهؤلاء العملاء أو لهؤلاء الشركات التي تعطى أو الشركات طالبة منح الإئتمان ؟).

بالشكل الذي يمكن أن يضمن ربحية المصرف حيث أن المصرف لابد و أن يستكمل الودائع الموجودة لديه في مجالات مربحة وعليه في نفس الوقت مراعاة متطلبات السيولة ، (ذكرنا أنه لابد من مقابلة السيولة بالربحية لدى هذا البنك و أن يحتفظ بسيولة كافية لكي يقابل السحوبات الفجائية ، من المودعين الذين أودعوا لدى هذا البنك في فترات سابقة ، وكذلك لكي يقابل القروض التي من الممكن أن تطلب من قبل العملاء ، فبالتالي يتوجب عليه التوافق بين الربحية والسيولة ، وأن لا يكون بند على حساب البند الآخر ،

فبالتالي افتراضاً أنه قام بإقراض أغلبية السيولة لديه وأتى أحد العملاء ولديه وديعة بمبالغ عالية ويطلب سحب هذه الوديعة ، فبالتالي قد يتعرض هذا البنك لإحراج من قبل هذا العميل وقد ينتقل هذا العميل بسبب عدم توفر السيولة الكافية لدى هذا البنك من كونه عميلاً لدى هذا البنك إلى عميلاً لبنك آخر . إذن كلما زادت الودائع لدى البنك كلما كانت مقدرته في التسهيل الائتماني أعلى ، وذلك لمواجهة متطلبات السحب المتوقعة والمفاجئة لأصحاب الودائع بمختلف أنواعها على اعتبار أن إدارة أي مصرف لا تستطيع أن تستثمر كل أموالها في منح التسهيلات الائتمانية ، حيث إن قام المصرف باستثمار كل أمواله في منح التسهيلات الائتمانية فإنه بذلك يحقق أساس الربحية ولا يحقق 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 الإئتمان ، رأس مال هذه الشركة ، هل أن هذه الشركة طلبت هذا المبلغ أو هذا الإئتمان 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 هذه الشركة هل هي عليها طلب من قبل عملاء آخرين ؟ أم أن هذه المنتجات لا تستلزم العملاء ، أو لا تستلزم الاستهلاكيين إلا خلال فترات زمنية معينة خلال السنة ، أم أنها طوال السنة يتم استهلاكها ، وكذلك يتوجب على المصرف أخذ ضمانات معينة على هذا العميل طالب الإئتمان أو طالب منح الإئتمان إما أن تكون هذه الضمانات بشكل رهن أصول لهذه الشركة وتصبح هذه الأصول لا تستطيع هذه الشركة التصرف فيها لا بيعاً ولا خلافه ، إنما تستطيع استخدامها إلى أن يتم سداد هذه القيمة ومن ثم ترجع ملكيتها إلى هذه المؤسسة بشكلها الطبيعي ، ومن الممكن أن 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 الإئتمانية في البنك إلى تحقيق ما يلي :

- ١- العمل على التنسيق والفهم المتبادل بين البنك و عملائه .
- ٢- اتخاذ القرارات داخل البنك على أسس موضوعية تمنع التضارب والحياد عن الإطار المرسوم ، (يتوجب على الإدارة الإئتمانية أن يكون لديها هدف عام ومن ثم أهداف فرعية ، ويتوجب أيضاً على الإدارة الإئتمانية أن يكون جميع موظفيها لديهم الدراية الكافية بمعايير منح الإئتمان وأن لا يتم منح الإئتمان إلا بعد دراسة وضع هذه الشركة مالياً وإقليمياً داخل البلد التي تنتمي إليه هذه الشركة بحيث لا تترتب على منح هذا الإئتمان مخاطر على هذه الشركة).
- ٣- وضع الأسس التي بناءً عليها يتم منح الإئتمان أو رفضه .
- ٤- تحديد مجالات توظيف القروض .
- ٥- المحافظة على استمرار البنك ونجاحه وتقليل حجم الخسائر و تعظيم الربح .
- ٦- تحقيق نوع من التوافق والتناسق بين أهداف البنك وأهداف الجهاز المصرفي ككل وأهداف المجتمع ، ذكرنا سابقاً أن هنالك هدف عام لإنشاء هذه المصارف وهو المشاركة في التنمية الإقتصادية ، وكذلك في التنمية المجتمعية لهذا البلد الذي تنتمي إليه ، فبالتالي منح الإئتمانات أو التسهيلات الإئتمانية لدى أي مصرف يتوجب أن يكون جزء منها هدف التنمية الإقتصادية لهذا البلد .
- ٧- مراعاة خطة التنمية الإقتصادية و الاجتماعية التي تضعها الدولة وعدم الموافقة على منح القروض التي تتعارض مع هذه الخطة التنموية لهذا البلد .
- ٨- تحقيق وحدة الفكر والتنسيق بين أقسام منح الإئتمان في فروع البنك المختلفة ، يجب أن يكون التوافق بين إدارات الإئتمان لدى هذا الفرع وذلك الفرع من نفس المصرف وأن لا يكون هنالك ازدواجية بين الأهداف المتفق عليها بين إدارة منح الإئتمان في ذلك الفرع والآخر .
- ٩- تقديم قروض جيدة للبنك سهلة التحصيل بدون متاعب . متى ما كانت عملية التحصيل لدى هذا البنك مجدولة بشكل دفعات معينة سوف يتم سدادها من قبل طالب الإئتمان ، كلما كان هذا البنك لديه المقدرة على تحصيل هذه المبالغ بشكل مرتب وبشكل مقنن من قبل هذا البنك ، وذلك لكي يحصل على هذه المبالغ ومن ثم يستخدمها في مجالات

تمويلية ومجالات أخرى يتم إقراضها لغيرهم لكي يتم الاستفادة من هذه المبالغ لكي لا تجمد بشكل سيولة لدى هذا المصرف ، ولكن بشرط أن لا تتعارض مع سيولة البنك ككل ، وكذلك أن لا تتعارض مع ربحية هذا البنك ، يجب التوافق بين الربحية والسيولة لكي يتسنى لدى هذا البنك أن لا يقع في مخاطر قد يتعرض إليها مستقبلاً ، وذلك بسبب إقراضه لمبالغ عالية أو لنسبة عالية من السيولة لديه.

المكونات الأساسية للسياسة الائتمانية :

١- تحديد المنطقة التي يخدمها المصرف في مجال الإقراض :

يتوجب على المصرف أن لا يقترض 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 لانتمائها لتلك المنطقة لكون تلك المنطقة تتطلب تنمية اقتصادية أعلى من المناطق الأخرى أو تنمية اجتماعية أعلى من المناطق الأخرى ، وبالتالي هنا هذا الإقراض الذي سوف يعطى لتلك الشركة من الممكن أن ربحية هذه الشركة تكون أعلى من الشركات الأخرى في المناطق الأخرى قد لا تطلب تنمية اقتصادية كما أن تلك المنطقة تطلب تنمية اقتصادية أو تنمية اجتماعية .

حيث يتوقف 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.

٢- تحديد أنواع القروض :

(ما هي القروض التي تعطى لتلك الشركة؟)

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.

من أنواع القروض كما ذكرنا في السابق صيغ التمويل الإسلامية من الممكن أن تكون هذه القروض بشكل أو بعبء أنواع من ضمنها : (بيع السلم ، المضاربة بين المصرف - كرب المال - وكذلك الشركة كالمصرف لهذه الأموال أو المستخدم لهذه الأموال وذلك بهدف الربحية أو بهدف التنمية الاقتصادية للبلد أو للمنطقة التي ينتمي إليها وكذلك من الممكن أن يكون بشكل الإستصناع ، أو بشكل المشاركة ، أو بشكل الربحية .

يتوجب على المصرف أن لا يُحصر 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.

٣- 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. ولذلك يتم تحديد الضمانات التي يمكن قبولها والتي تتوقف على الظروف المحيطة حيث تختلف عادة من وقت لآخر وفقاً لمدى قبولها في السوق كما لا بد من تحديد هامش ضمان مناسب .

وذلك بكون أن بعض الشركات لديها أصول معينة ولكن هذه الأصول في حالة رهنها لدى هذا المصرف وهي من نوع واحد ولا يمكن بيع هذه الأصول في ذلك الوقت ، فبالتالي يتوجب على هذا المصرف أن لا يمنح الائتمان بمرهونية هذه الأصول وإنما يبحث عن ضمان آخر ، كأن تكفل هذه الشركة من طرف ثالث في حالة عدم سداد هذه الشركة لذلك المبلغ في الوقت المحدد ، وبالتالي البنك يطالب الكفيل بعملية السداد ، بينما في حالة أن هذه الأصول لدى هذه المؤسسة ممكن بيعها في فترات معينة ، وأن هذه الأصول لدى هذه الشركة توفى أو تساوي القيمة المقرضة من قبل هذا البنك لهذه الشركة ، فمن الممكن أن يقوم هذا البنك برهن هذه الأصول لديه إلى أن يقوم هذا المقترض بعملية السداد .

٤- 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.

و لأن مدة منح القروض تؤثر في سياسة السيولة وكذلك الربحية في المصارف ، حيث قد تتراوح آجال الإستحقاق للقروض بين عام أو أقل وبين عدة أعوام في المصارف التجارية.

◆ 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 أعلى ، وذلك لأنه يتمكن من عملية استخدام هذا المبلغ نفسه في حالة سداده ، في منح الائتمان أو تسهيل الائتمان لشركات أخرى . أيضاً ذكرنا في السابق أنه يتوجب على المصرف أن لا يكون منحه الائتماني منحصر في قطاع واحد ، كأن يكون في القطاع الصناعي أو الزراعي أو التجاري أو الخدمي ، وإنما يتوجب على هذا المصرف تنوع منح الائتمان على أن يكون في عدة قطاعات وليس في قطاع واحد.

٥- 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 ، وهل هذه الأسعار سوف تتغير قريباً وذلك بعمليات التنبؤات التي من الممكن دراستها وهل أن أسعار الفائدة ستظل ثابتة في ذلك الوقت ، في حين أن تقوم هذه الشركة بعملية السداد أم أنها سوف تتغير . وفي حالة تغيرها من الممكن أن يكون لدى هذا المصرف عملية مخاطرة ويتوجب عليه دراسة هذا النوع من التغير وكذلك لكي يتسنى له وضعه في الشروط التي قد توضع بين المصرف وبين تلك الشركة.

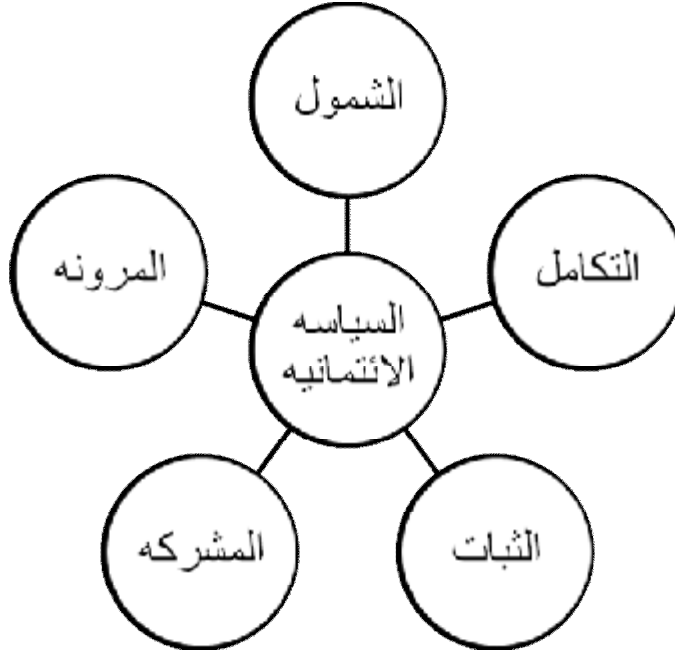
٦- مراعاة السقوف الائتمانية :

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 ، كما ذكرنا أن كلما كان السقف الائتماني عالياً كلما كانت المخاطرة على هذا البنك عالية ، والعكس صحيح ، أي أنه كلما كان السقف متدني كلما كانت المخاطرة لدى هذا المصرف قليلة ، وإمكانية تحصيل هذه المبالغ عالية جداً لدى هذا المصرف . 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 حتى لا يواجه المصرف بعدم القدرة على منح فرصة الائتمان لعميل قديم يطلب ائتمان معين ، وبذلك يضطر المصرف إلى البحث عن قرض في مصرف آخر لم يصل إلى الحد الائتماني ، أو أن يخاطر برفض طلب العميل وخسارة التعامل معه .

٧- 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 :



عناصر نجاح السياسة الائتمانية :

١- الشمول (أن تكون هذه السياسة شاملة) .

٢- التكامل (أن لا تكون متضاربة) .

٣- الثبات (ثبات الظروف المحيطة ، في حالة تغير هذه الظروف ممكن تغير السياسة الائتمانية) .

٤- 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 ، ولمن يعطى منح الائتمان) .

٥- 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) .

وكما ذكرنا سابقاً ، أن الإدارة الائتمانية تعتبر من أهم الإدارات لدى هذا البنك ، كلما كانت لديها الإستراتيجيات والقدرة والكفاءة العالية كلما قلت المخاطرة لدى هذا البنك .

"الحلقة الرابعة عشر"

راح نتحدث اليوم في هذه الحلقة الرابعة عشر بمشيئة الله عن الإعتمادات المستندية وراح نتطرق في هذه الحلقة عن تعريف الإعتماد المستندي وماهيته ... وكيفية التعامل بهذه الإعتمادات المستندية أطراف الإعتماد المستندي .. من هم؟ ... نظام الإعتمادات المستندية والشحنات ... كيف يتم التعامل بين المصرف وبين طالب فتح الإئتمان وبين المصرف الأجنبي .. وكذلك بين من يبعث إليه هذا الإئتمان وهو المصدر للشحنة المطلوبة من الداخل ...

تعريف الإعتماد المستندي :

يعرف الإعتماد المستندي هو تعهد كتابي صادر من مصرف بناء على طلب مستورد وهو 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 قبول 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 الآجل مقابل استلامه مستندات الشحن طبقاً لشروط الإعتماد والتي تظهر شحن بضاعة معينه بمواصفات وأسعار محددة ...

أي أنا المستورد والشركة من الداخل تطلب استيراد بضائع أو الآلات أو معدات من الخارج يتوجب على هذه الشركة ان تذهب إلى البنك وذلك لفتح الإعتماد المستندي .. هذا الإعتماد المستندي يكون محدد في المبالغ المطلوب سدادها وكذلك الآجال المطلوب سدادها للشركة المصدرة التي سوف تصدر المعدات والبضائع والآلات من الخارج إلى الداخل أي أنها شركة أجنبية بالنسبة للمصرف فاتح هذا الإعتماد وبدوره هذا المصرف فاتح الإعتماد يرسل هذا الإعتماد للمصرف الأجنبي وهذا المصرف الأجنبي يتولى إرسال هذا الإعتماد إلى الشركة المصدرة وذلك لكي تضمن حقها في عملية السداد وأيضاً الإعتماد يحتوي كذلك على الشروط أو مواصفات البضائع أو المعدات التي سوف تصدر من قبل تلك الشركة الأجنبية إلى الشركة الداخلية أو المحلية وعند إستلام تلك الشركة على الإعتماد وكذلك يسجل في هذا الإعتماد على هذا المصرف يتعهد بتسديد كامل القيمة وعلى دفعات معينه في آجال معلومة وذلك عند إستلام الشحنة التي سوف تشحن من قبل تلك الشركة الأجنبية إلى ذلك المصرف وعند وصول هذه الشحنة إلى البلد المحلي تتولى الشركة طالبة فتح الإئتمان أو طالبة الإستيراد بإستلام تلك الشحنة وكذلك التوقيع على إستلامها وأنها مطابقة للمواصفات المسجلة بذلك الإعتماد وإما أن تقوم بنفسها تلك الشركة بإستلام هذه المعدات وإما أن تؤكل من يقوم بإستلامها وكذلك بعملية التوقيع أن هذه الشحنة مطابقة للمواصفات المطلوب إرسالها من قبل تلك الشركة الأجنبية إذا هي عملية تعاملية بين أربعة أطراف الشركة الداخلية المحلية والمصرف الأجنبي وكذلك الشركة المصدرة لهذه البضائع ...

تتمثل أطراف الإعتماد المستندي فيما يلي :

- طالب فتح الإعتماد (المستورد) أي الشركة المحلية .
- المصرف مصدر الإعتماد (مصرف المستورد) وهو المصرف المحلي ..
- المستفيدين من الإعتماد (المصدر) وهو المصدر .
- المصرف مبلغ الإعتماد (مصرف المصدر) أي المصرف الأجنبي ..

عملية النظام 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 الاعتماد 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 الجمرک 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 ..

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

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

هنا أيضاً جزئية مهمة جداً يتطلب فاتح الاعتماد أن يعرفها وهي الجزئية أو كيفية فتح الاعتماد المستندي ..

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

(١) العقد وهو الإتفاق 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 وماهي هذه البضاعة ونوعيتها ومقدارها كم من الكمية وجميع البنود التي تتعلق بهذه البضاعة يتوجب أن يكون مسجلاً في العقد المبرم بين الشركة المستوردة والشركة المصدرة ..

(٢) .تتمثل في طلب فتح اعتماد مستندي وهذا تذهب الشركة المستوردة للبنك لطلب فتح الاعتماد..

(٣) إجراء البنك المحلي وفتح الاعتماد .

(٤) إرسال الاعتماد إلى المصرف الأجنبي لكي يتولاه المصرف الأجنبي وإرساله إلى الشركة المصدرة .

(٥) إجراءات البنك الأجنبي .

(٦) تبليغ الاعتماد للمصدر .

(٧) الشحن وتجهيز المستندات من قبل الشركة المصدرة .

(٨) تقييم المستندات حسب المطلوب في الاعتماد للمصرف المحلي

(٩) دفع قيمة المستندات المطابقة .

(١٠) قيد القيمة على حساب البنك المحلي .

(١١) إرسال المستندات إلى البنك فاتح الاعتماد .

(١٢) قيد القيمة على حساب العميل لكي تسدد من قبل هذا العميل للمصرف المحلي وذلك لأن المصرف المحلي

تحملها في البداية .

(١٣) إرسال المستندات إلى المتعامل أو شركة الملاحه المحددة من قبله .

١٤) التخليص على البضاعة وإستلامها من قبل المستورد أو من يفوضه أو من يؤكله هذا المستورد .

هذه الاربعة عشر العملية التي يتم إنشاؤها في حالة طلب إحدى الشركات الداخلية لفتح إعتقاد أو التعاون مع الشركة المصدرة وذلك لكي يضمن كلاً من المستورد والمصدر حقه المستورد يضمن حقه في حصوله على البضاعة بالمواسفات 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 أسلوبين:

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

الإعتمادات المستندية في المصارف الإسلامية :

(حالة التغطية الكاملة) تكون خدمة مصرفية ودور المصرف فتح الإعتقاد 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 وذكرنا في السابق في حالة المرابحة فبالتالي هو يقوم هذا البنك بعملية الشراء ومن ثم إستلام هذه البضاعة أو الآلات أو المعدات أين كانت من المصدر ويعد تملكه إيها يقوم ببيعه أو بيع هذه البضائع 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 وكذلك الشركة المستوردة تكون بينهما شراكة يتفق عليها والكمية الربحية المتفق عليها 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 ذاتياً من العميل يكون المصرف وكيل ويستحق أجراً على وكالته .

كما ذكرنا في السابق في حالة التغطية الكاملة من قبل هذا العميل فإن هذا المصرف يتقاضى مبلغ معين وذلك لتقديم خدمة لهذا المستورد وهي فتح الإعتقاد وضمان الحصول على البضائع من الخارج بالمواسفات وشروط معينه بينما في حالة الإعتمادات المستندية التي يمولها المصرف بالكلية تتحول المعاملة إلى شركة مضاربة ، بحيث يكون الربح بين المصرف والعميل بحسب الإتفاق ، كما يمكن أن تكون العملية على أساس المرابحة .. في حالة أن البنك قام بعملية التغطية إما أن تكون هذه التغطية جزئية فبالتالي تتحول من كونها مضاربة إلى كونها مشاركة ولكن 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 كما ذكرنا في

السابق كون هذه مضاربة والبنك هو رب المال والشركة المستورة قد لا تتحمل الخسارة بقدر ما يتحملة البنك ولكن بشرط ألا يكون هناك إهمال من قبل هذه الشركة المستوردة في حالة كون هذه الجزئية أو الشراكة مرابحة بين الشركة المستوردة وبين البنك فالتالي عند وصول هذه البضائع تسجل مباشرة بإسم المصرف ومن ثم يقوم هذا المصرف ببيع هذه البضائع إلى المستورد مرابحة أي أنها من الممكن أن تكون المبالغ سوف تسدد لهذا المصرف بشكل أقساط سنوية أو شهرية أو دورية أو ربع سنوية أيًا كانت هذه الدفعات حسب الإتفاق بين ذلك المصرف وتلك الشركة وعند عملية السداد تنتقل ملكية هذه المواد إلى ذلك المستورد وعملية ربحية ذلك المصرف تتمثل في كونها لم تسدد كاش من قبل هذا أو نقداً 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 .

بالإضافة إلى تكاليف فتح الإعتماد قد يتقاضاه هذا المصرف وذلك أنه لم يفتح هذا الإعتماد بطلب من الشركة ومصاريف فتح الإعتماد قد يتحملها الشركة المستوردة والشركة طالبة فتح الإعتماد وذلك لكون المصرف وسيط وليس طالب لهذه البضائع والآلات والمعدات وإنما لم يطلبها إلا بطلب من هذا الشريك وبالتالي هو الشركة المستوردة من يتحمل تكاليف فتح هذا الإعتماد وذلك بعمليات إرسال هذا الإعتماد ... وكذلك 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 يتمثل أو هو ترتيب يتعهد بموجبه بنك (يسمى بنك المشتري أو البنك مصدر الإعتماد بأن يقوم بناء على طلب وتعليمات عميل (يسمى طالب فتح الإعتماد أي أنها الشركة الداخلية تقوم عند إحتياجها لبعض المعدات التي قد لا توجد في الداخل ومن الممكن إيجادها في الداخل ولكن الشركة تطلب شراءها من الخارج كي تضمن وصول هذه البضاعة إليها يتوجب علي هذه الشركة لكي تصلها هذه البضائع أو هذه المعدات بالشروط والإتفاقيات التي تمت بين المستورد وبين الشركة المصدرة كما هي مبرمة في العقد وألا يكون هنالك بعض من المواصفات المخلة أو أنها قد لا تتطابق المواصفات مع المواصفات المشروطة والمسجلة في العقد بين الشركة المستوردة والشركة المصدرة يكون هنالك وسيط وهذا الوسيط هو البنك المحلي أو البنك المشتري وسمي بينك المشتري لوجوده داخل البلد الذي ينتمي إليه المستورد ومن ثم هذا البنك المشتري يقوم بمخاطبة بنك البائع أو البنك المصدر وسمي البنك البائع أو البنك المصدر أو البنك الأجنبي لكونه بالبلد الذي ينتمي إليه الشركة المصدرة أو الشركة البائعة ومن ثم هذا المصدر أو هذا البنك المصدر بعد الإتفاق بينه وبين المصرف الأجنبي على المبالغ التي يتقاضاها هذا المصرف الأجنبي لفتح هذا الإعتماد ولإستقباله لهذا الإعتماد ومن ثم مخاطبة 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 ومن ثم بعد عملية المخاطبة للشركة المصدرة التي تقوم بدورها بتجهيز البضائع وتجهيز المستندات الثبوتية التي تثبت إرسال هذه الشحن أو هذه البضائع إلى بلد أو إلى المشتري ومن ثم إرسال هذه الجزئية لإعتماد إعادة إلي المصرف الأجنبي ومن ثم المصرف الأجنبي يتأكد من عمليات جميع الشروط للبضاعة والمواصفات المتفق عليها كاملة من يقوم بعملية إرسالها لا يكون هناك إخفاق من قبل هذه الشركة بإرسال بعضاً من البضائع التي قد لا تتسم بالمواصفات 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 أو بلد المصرف المحلي أو المصرف المشتري لكي يبتعدون عن عملية إعادة الشحن مرة أخرى .. ولكن في كونها فيه نقطة مهمة في كون أن هذه المواصفات أرسلت إلى البلد المشتري بحسب المواصفات والشروط المتفق عليها بين الشركة المصدرة والشركة المستوردة الشركة المحلية الشركة المشترية 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 ..

نعود إلى نقطة مهمة أيضاً للمصرف الأجنبي عند مطابقته بأن الشروط كاملة للبضائع المتفق عليها بين المستورد وبين المصدر يقوم بإرسال الإعتقاد 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 ويبقى التعامل بين المصرف المحلي والشركة المستوردة حسب الإتفاقيات السابقة المبرمة بينهما .. هل البنك يتحمل عملية التغطية الكاملة وفي حالة التغطية الكاملة كيف تتم العملية في حالة التغطية الجزئية وماهي إنشائية الشراكة بينهما كما ذكرنا في السابق .. الإستفادة من هذا الإعتقاد لكي يضمن كلاً من المستورد الداخلي حقه في عملية إستلام هذه الشحنات بالمواصفات وكذلك لكي يضمن المصدر البضائع على حقه

"الحلقة الخامسة عشر"

راح نتحدث في الحلقة اليوم حلقة ١٥ عن خطابات الضمان

-تعريف خطابات الضمان

-انواع خطابات الضمان

تطرقنا في الحلقات الماضية عن السياسة الائتمانية وكيفية التعامل معها ، وكيفية ان ادارة الائتمان داخل المؤسسات المالية او المصارف سواء تقليديه او اسلاميه تعتبر من اهم الادارات داخل الشركات وذلك لكونها تتعامل با السيولة او السيولة هذا البنك وكيفية منح الائتمان التسهيلات الائتمانية لطالبي منح هذا الائتمان وكذلك تطرقنا الى الاعتمادات المستنديه وكيف ان هذا المصرف الداخلي يتمثل هذا الوسيط بينه وبين هذه الشركه المستورده الداخليه وبين الشركه المصدره الخارجيه.

ان او هذا المصرف يضمن حق المستورد لعلمية حصوله على مواصفات البضائع با الشروط المتفقين عليها بين هذه الشركه وبين الشركه الشركه المصدره وكذلك يضمن ل الشركه الخارجيه او الشركه الاجنبيه الحصول على المبالغ المتفق عليها بينه وبين الشركه المحليه او الشركه المشتريه الداخليه.

ثم نتقل اليوم بمشيئة الله لنتحدث عن خطابات الضمان

تعريفها:

تعتبر خطابات الضمان تعهد كتابي صادر من البنك بناء على طلب احد عملائه يقر فيه بان يدفع قيمة للجهه الصادر لصالحها في حالة المطالبه بسداد قيمته دون الالتفات الى اية معارضه.

كما يقر بتجديده بشرط ان تصل المطالبه با الدفع او التجديد للبنك في موعد اقصاه تاريخ الاستحقاق المبين بخطاب الضمان ، هذا الخطاب يسجله او يكتب من قبل هذا المصرف وذلك بناء على طلب احد عملائه يسجل فيه بان هذا العميل سوف يقوم بعمليات انشائه على سبيل المثال عقاريه اي كانت هذه العمليات او اتمام عمليه معينه باحد الشركاء لاحد الشركات او لاحد الدوائر الحكوميه بمدة مقدارها كذا او في زمن مقداره كذا وهذا الخطاب يتمثل في ان كون هذا العميل لديه ارصده معينه لدى هذا البنك خلال فتره زمنيه معينه تضمن امكانيات هذا العميل بإنشاء او بتمام عمليه شراكه معينه بينه وبين من قان بطلب هذا الضمان اي الطرف الثالث الذي يعطي له هذا الضمان.

* خطابات الضمان اما ان تكون (ابتدائي - نهائي)

-غطاء كامل (و كاله بأجر)

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

* خطاب الضمان الابتدائي:

وهو الذي يرفقه المقاول با العطاء المقدم منه في المناقصه او المزايدة ، ويمثل نسبه معينه من قيمته لكي تطمئن الجهه طارحه المناقصه او المزايدة الى جديه العطاءات المقدمه وعدم تراجع مقدم العطاء اذا تغيرت الاسعار او تبين له خطأ تقديره هذا بما يتعلق با الخطابات الابتدائية او خطاب الضمان الابتدائي.

يقوم احد الشركات الداخليه في حالة حدوث مناقصه معينه من قبل احد الدوائر الحكوميه المحليه بعمليات انشاء او امداد او تزويد الجهه باجهزه معينه يقوم من يرى ان لديه الامكانيه الكافيه لتزويد هذه الجهه الحكوميه بتلك المتطلبات التي

قاموا بطرحها ثم يقوم بفتح خطاب ضمان يضمن او يسجل فيه انه يضمن تزويد تلك الجهة وكذلك يسجل فيه جميع الملاحظات التي من الممكن ان يمد بها هذا العميل او هذا المزود لتلك الجهة انه بإمكانية هذه الشركة امداد تلك الجهة الحكوميه بجميع المتطلبات التي قدمتها في خلاصة الشرط والمواصفات التي اعدتها هذه الجهة الحكوميه. اذن هذا المصرف يعد كوسيط بين الشركة طالبة الخطاب وتسجيل خطاب الضمان وبين الجهة طالبة تزويد بعمليات انشائه او آلات ومعدات او خلافه.

اذن هذا المصرف يعتبر وسيط بين الجهة الحكوميه اياً كانت هذه الجهة وكذلك بين الشخص الذي يقوم بانشاء او بتزويد تلك الشركة بمتطلبات التي طلبتها تلك الشركة وذلك لكي يضمن كل من الجهة طالبة التزويد وطالبة الانشاء حقها في حالة ان هذه المناقصة رست على هذا الشخص انه يقوم بعملية تزويد وعملية الانشاء وكذلك با النسبه للمصرف عند فتح هذا الحساب يتقاضى رسوم خدميه تعتبر في حالة ان هذه التغطية سوف تغطي با الكامل من قبل شركه طالبة خطاب الضمان في حالة ان التغطية سوف تتم جزئياً بين الشركه وبين شركة طالبة فتح الضمان تتم الاتفاقية بين كل من المصرف وبين هذا العميل او هذه الشركه عمليه الاتفاقية في عملية التمديدات وعملية الانشاءات كعملية ربحيه المتفق عليها بين هذا المصرف وبين ذلك العميل في حالة ان هذه المناقصة رست على هذه الشركه.

*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 المقاول خطاب الضمان اما اذا تراجع عن توقيع العقد بعد ان رسي عليه كان للجهة المستفيدة طارحة المناقصة او المزايدة ان تصادد قيمه الضمان الابتدائي.

*الضمان الابتدائي سمي ابتدائي لكونه مؤقتا لان الغرض منه ينتهي بعدم رسو المناقصة او المزاوده ومن الممكن ان لا ترسو هذه المزاوده على هذا العميل ، وذلك بان مجموعه من الشركات تقدمت لهذه الجهة الحكوميه لنفترض انها جهة حكوميه لكي يتسنى لها فهم هذه العملية واخذت احدى ولنفترض انها ثلاث شركات تقدمت لتلك الجهة الحكوميه لتزويدها بمعدات فبا التالي رست هذه المناقصة على احدى هذه الشركات الثلاث فبا التالي الضمان الذي يقدم لهذه الجهة الحكوميه عند بداية الوضع يسمى ضمانا ابتدائياً ، من حق هذا العميل استرجاعه في حالة عدم رسو هذه المناقصة عليه ، لذا سمي الضمان الابتدائي او المؤقت بسبب ان له فتره زمنية مؤقتة قد تصل الى ٩٠ يوماً حسب الاتفاقية او حسب الشروط التي اعدت من قبل واضع هذه المناقصة اي الجهة الحكوميه ، اذا هنا سميت ابتدائية او مؤقتة لان الغرض منه ينتهي بعدم رسو المناقص و المزايد على العميل المقدم العطاء وتوقيعه على عقده ففي الحالتين يسترد المقاول خطاب الضمان اما اذا تراجع عن توقيع العقد في حالة عدم توقيعه هذا العميل على العقد با الرغم من انه تم ترسيته على القيام با التزويد هذه الجهة الحكوميه با المعدات والالات التي طلبتها او با 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 ان تصادد قيمة الضمان الابتدائي فبا التالي هذه القيمة تعود الى المصدره لمناقصة او المزايدة

اذن في حالة عدم اوفي حالة رسوء مناقصة ما قدمت من قبل جهة حكوميه او خلافه لاحد العملاء ومن ثم هذا العميل رفض لاي سبب من الاسباب توقيع العقد او رفض لاي سبب من الاسباب الاستمراريه في انشاء العقد او تزويد الجهة با المعدات والالات فان قيمة مبلغ هذا الضمان الابتدائي تعود الى المستفيد وهذا المستفيد هو الجهة المصدره للمناقصة او المزايدة

ولكن في حالة توقيع العقد بينه وبين الجهة المصدره للمناقصه او المزايد.

* خطاب الضمان النهائي:

وهذا 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 ، فبا التالى لكي تضمن هذه الجهة المصدره للمناقصه او المزايد بعد رسو هذه المزايدة والمناقصه على احد العملاء فلقد تطلب منه لكي تضمن حقه في العمليه الانشائية او العمليه التزويديه فقد تطلب من هذا العميل تزويدها ضمان نهائي وهذا الضمان النهائي من الممكن من يقوم باعداده من المصرف ، فا المصرف يقوم باعداده بناء على الودائع المودعه من قبل هذا العميل او مقابل او بناء على القيمة التي لدى هذا المصرف ودائع لهذا العميل وذلك لكي تضمن الجهة المصدره لهذه المناقصه احقها او لهذه المزايدة واحقيتها في عملية التوريد البضائع او المعدات او العمليات الانشائية.

هذا الضمان النهائي يكون بتاريخ محدد وقيم معلومه لدى كل من العميل الذي سيقوم با العمليه الانشائية او تزويديه وكذلك الجهة المستفيدة ، اذن من الكلام السابق يتضح لنا ان ٣ اطراف في عمليات الضمان:

_الطرف الاول : وهو العميل (وهو الذي يصدر بناء على طلبه ولحسابه خطاب الضمان)

_الطرف الثاني : وهو المستفيد (وهو الذي يصدر لصالحه خطاب الضمان)

_الطرف الثالث : وهو البنك (وهو الذي يصدر الضمان نيابة عن عميله ولحسابه ويقبل بمقتضاه ان يضمه لدى المستفيد في مبلغ الضمان)

في حالة عدم استمرارية العميل لعملية التوريد او عملية الانشائية...المستفيد وهو الجهة طالبة التوريد تقوم بمطلب البنك فان هذا العميل لم يتم بعمليات انشائية وتزويديه خلال الفترات الماضية وخلال التواريخ المحدده في الشروط المعلن عنها مسبقا والمتفق عليها بيننا اي بين (الجهة المصدره للمناقصه والمزايدة وبين العميل الذي سوف يقوم بعملية التوريد الالات وبالعملية الانشائية للجهة المستفيدة) فبا التالى 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 تنفيذاً لخطاب الضمان وقد تكون قيمة الغطاء متمثلة في مجموعات من الجزئيات كالاتي:

_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 با القيمة وعدم دفع العميل لها او ان يتنازل العميل للمصرف عن مستحقاته لدى المستفيد.

*اذن هنا يتمثل غطاء خطاب الضمان بجزئيتين هما:

1- غطاء مادي : يتمثل في النقدية او اوراق مالية او شهادات استثمار او بضائع.

2- غطاء غير مادي : مثل ان يكون هناك كفيل يكفل العميل او المنفذ با لوفاء بقيمة الغطاء في حالة مطالبة المستفيد با القيمة وذلك كون ان هذا المنفذ لم يفي با العمليات التنفيذية حسب الشروط المبرمه بين المنفذ وبين المستفيد (او الجهة

الصادر منها المزايدة او المناقصه التي قامت بتقديمها ووضعها ونشرها)

فبا التالى يتنازل العميل للمصرف عن مستحقاته لدى المستفيد.

*أنواع الغطاء طبقا للكمية التي تقدم في مقابلها :

1- غطاء كامل:

عند دفع العميل قيمة خطاب الضمان با الكامل 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 الدا تئين بخصوص الحجز عند المنازعات وبقيمة هذا الغطاء يتم اضافة حساب غير شخصي يسمى حساب احتياطي او حساب خطابات الضمان. فبا التالي في حالة الخطاب الكامل يكون هناك قيمه محتجزه لدى البنك باسم ذلك المنفذ ولكن هذا المنفذ لا يستطيع التصرف ب هذه الوديعه او هذه القيمه مما تكون هذه بشكل وديعه لاجل او تكون بشكل حسابات تسمى حسابات خطابات الضمان وذلك لكي يضمن المستفيد حقه في حالة عدم السداد وفي حالة عدم الاستمراريه في العمليه الانشائيه او التزويديه او ان هذه الانشاءات تمت غير مطابقه للمواصفات التي تمت الموافقه عليها بين المنفذ وبين المستفيد.

*واما ان تكون هذا الغطاء غطاء جزئي:-

وهو من الممكن للبنك اصدار خطاب الضمان مع القبول لتغطية قيمته تغطيه جزئييه 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 مناسبه في هذ الشأن بناء على الوضع المالي لهذه الشركه وبناء على معامله هذا العميل السابقه ووضع التاريخي السابق للشركه اي مه هذا البنك اذن المنفذ مع الشركه في حالة ان المنفذ متعامل مسبقا مع هذه الشركه من الممكن ان يكون غطاء جزئيا وذلك لان هذا البنك يضمن ذلك المنفذ في عملية التنفيذ.

خطاب الضمان المغطى غطاء جزئيا يكون وكاله في الجزء المغطى وقرضا في الجزء غير المغطى فيجوز اخذ اجر على الوكاله ولا تجوز زياده في عملية القرض ، وانما من الممكن ان تكون عميه مشاركه كما ذكرنا في مستندي هنا خطاب الضمان شبيه بعض الشيء لاعتماد مستندي من الممكن هنا في حاله ان الغطاء جزئيا من الممكن ان يكون عمليه شراكه بين البنك وبين الجهه المنفذه.

اما ان تكون عملية مشاركه واما ان تكون عملية مضاربه اي ان البنك بصفته ربي المال والمنفذ بصفته القائم با لعمل وتكون مشاركة كل منهما يقوم بعملية تزويد رأس المال للعمليه التنفيذيه.

في حالة كون خطاب الضمان كليا يكون المصرف وكيليا يستحق اجر على الوكاله فقط.

في حالة كون غطاء خطاب الضمان جزئيا او كان الخطاب غير مغطى لعدم توفر السيوله لدى العميل ، يكون المصرف شريكا لعميله في الصفقه التي هي محل خطاب الضمان.

كما ذكرنا في السابق في حالة ان العميل ليس لديه المقدره الكافيه لعمليه 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 العمليه التنفيذيه 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 التنفيذيه 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 اذن خطاب الضمان اما ان يكون

ابتدائيا واما ان يكون نهائيا.

ابتدائياً كما ذكرنا من الممكن ان يكون هناك مناقصه و مزايدة من جهه من الجهات ولكي تضمن هذه الجهه حقها في العمليات دراسه كراسات معده من قبل المنفذون وارسالها الى هذه الجهه المنفذه ومن ثم تقوم بدورها وهي دراسة هذه الكراسات المعده من قبل المنفذون وارسالها الى الجهه المنفذه ثم تقوم بدورها هذه الجهه بدراسة العروض المقدمه من الشركات المنفذه وماهي القيم وماهي المبالغ المطلوب سدادها من قبل هذه الجهه طالبه المناقصه وطارحة المناقصه وماهي المواصفات العمليات الانشائيه في حالة كونها عمليه انشائيه ولكن في حالة كونها عمليه امداد بالآلات ماهي مواصفات هذه الآلات ؟ هل تختلف مواصفات جهه منفذه عن جهه ثانيه وماهي هذه الاختلافات مقارنة مع جهه مع جهه اخرى.

لكي يتضمن هذه الجهه طالبه التزويد او المزايد حقها في دراسة هذه العروض انها تطلب الخطاب ضمان ابتدائي يصدر من قبل احد البنوك المحليه ، وتكون مدة هذا الضمان محدد القيمه وكذلك محددة الزمن عادة تكون لاتزيد عن ٩٠ يوما وذلك لكي يضمن المنفذ حقه باسترجاع هذه قيمه هذه المبالغ تحدد من قبل الجهه طالبه التنفيذ اوالجهه المصدره للمناقصه ايضا في حالة رسو هذه المناقصه على احد الشركات فبا التالي تستطيع هذه الشركه استرجاع قيمة هذا الضمان بأكمله ولكن بعد توقيع عمليه العقد فبا التالي قد تطلب هذه الجهه طالبه التنفيذ تزويدها بخطاب ضمان آخر يضمن ان عمليه التنفيذ سوف تتم با المواصفات وبالاوقات الزمنيه معلومه وحسب الشروط المتفق عليها بين كل من الجهه المنفذه والجهه المستفيده المصدره للمزايدة.

في حالة عدم رسو هذه المناقصه لأحد لمجموعه من العملاء قدموا عروض معينه ولكن لم ترسو عليهم هذه العمليه لأي سبب من الاسباب من حقه مباشره بعد علمهم بعدم ارساء هذه المناقصه عليهم من حقهم استرجاع هذا الخطاب الابتدائي مباشره.

هنا في حالة رسوها على احد العملاء كما ذكرنا انه من الممكن استرجاع الخطاب او قيمة الضمان الابتدائي لكن قد يطلب هذا المنفذ العمليه بعد توقيع على العقد ومن الممكن ان تكون قبل توقيع العقد عل الضمانات النهائيه بقيم معلومه با زمنه معلومه ، فبا التالي يقوم هذا العميل بأخذ هذا الضمان من قبل البنك.

إذن هنا ٣ أطراف تعتبر داخله في خطاب الضمان وهو:

الجهه المستفيده /وكذلك الجهه المنفذه /واخيرا البنك

اذا البنك يعتبر الوسيط بين الجهه المنفذه والجهه المستفيده.

هذا فيما يتعلق بخطابات الضمان ، الى هنا نصل الى نهاية الحلقة .



"الحلقة السادسة عشر"

راح نتحدث اليوم عن البنك المركزي

هذه الحلقة سوف تتضمن

١. تعريف البنك المركزي

٢. وظائف البنك المركزي

٣. الأركان الأساسية للعملة

تحدثنا في السابق عن كيفية البنوك وكيفية منحها لعمليات الائتمان كيفية الحسابات الجارية و الخدمات التي تقدمها هذه البنوك سواء التقليدية منها أو الإسلامية

تحدثنا عن الأعمدات المستندية وكيفية أن البنك أو المصرف الداخلي يعتبر وسيط بين الشركه المستوردة والشركه المصدرة

وذكرنا خطابات الضمان وكيفية أن البنك يعتبر الوسيط بين المنفذ وبين المستفيد لـ أي عملية من العمليات الداخليه إما عمليات انشائية أو عمليات تزويديه بـ الات ومعدات أو خلافه.

١- البنك المركزي:

يعتبر بنك البنوك ويمثل لدينا في المملكة بمؤسسة النقد العربي السعودي وهذه المؤسسة تعتبر المؤسسة الدولة أو خزينة بنك البنوك أو بنك الدولة

هو ذلك البنك الذي يقف على قمة النظام المصرفي سواء من ناحية الإصدار النقدي أو من ناحية العمليات المصرفية وتحقيق الرقابة عليها، ويعتبر البنك المركزي هو بنك البنوك أو بنك الحكومة.

ويعكس الحال بالنسبة للبنك التجاري، فأن 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 الحكومة وذلك لكونه المراقب لهذه البنوك

باحفاظه باحتياطات القانونيه بنسبة معينة هو من يقوم بتحديد بناء على الوضع الاقتصادي داخل هذا البلد ، وبناء على حجم السيولة داخل هذا البلد. يتوجب على المصرف تحديد هذه القيم أو هذه الاحتياطات على ان تقوم هذه البنوك

بوضع هذه الاحتياطات وهي نسب معينة من الودائع المجمله لديها

وهذا الاحتياطي يحدد بناء ع حجم السيولة السائد في السوق

وكلما كانت السيولة عاليه يتوجب على هذا المصرف ان يقوم بعملية الرفع الاحتياطي للتخفيف من السيولة

وكونه السيولة منخفضه يتوجب على البنك المركزي ان يقوم بعملية تخفيض الاحتياطي القانوني لاعطاء فرصة اكبر للبنوك اقراضهم واعطاء تسهيلات احتمالية اعلى.

٢ - اهم وظائف البنك المركزي: تتمثل في مجموعة من البنود

١: 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

٢: البنك المركزي هو بنك البنوك، ويقوم البنك المركزي بهذه الوظيفة من خلال عدى أمور منها:

أ/ الرقابة على اعمال البنوك التجارية: من خلال مراجعة حساباتها للتأكد من سلامتها المالية وتقيدها بالإجراءات واللوائح التي يصدرها البنك المركزي نفسه

ب/ 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.

ج/ 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

د / القيام بأعمال المقاصة بين البنوك التجارية عن طريق تسوية الحسابات المدينة والدائنه بين البنوك عن طريق غرفة المقاصة .

لكي يضمن كل من البنك المسحوب عليه والبنك المعطائه هذا الشي حقه في العملية.

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 كالنفقات 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.

٣ - 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.

وينقسم النوع الأول إلى ثلاث أدوات هي:

أ/ سعر الفائدة. بناء على اسعار الفائدة الموجوده وبناء على حجم السيولة داخل هذا البلد يتم معالجة وتحديد هذه الاسعار

ب/ عمليات السوق المفتوحة،

ج/ نسبة الاحتياطي القانوني، وهذا الذي يهمننا كيفية 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 :

ويتكون من اداتين هما:

١ : 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، وقد يصل السقف الائتماني الى ٥٠% من اجمالي الودائع ، أو ٧٥% بمعنى إقراض ٧٥% من الودائع فقط، والباقي يبقى كأحتياطي.. ليس احتياطي قانوني وإنما احتياطي نظامي يعتبر لدى هذه البنوك وذلك لمقابلة اي سحبيات من الممكن أن تحدث داخل هذه البنوك.. فبالتالي يتوجب على البنك المركزي المراقبة ليست مراقبة عينية وإنما مراقبة ميدانية يتوجب على المصرف المركزي أن يكون لديه ادارة معينة بمراقبة البنوك التجاريه وذلك للذهاب إلى البنوك التجاريه ومساعدتهم عن كيفية اعطى الائتمان

وذلك ان هذه البنك يمثل الجزء الاساسي للعملية الاقتصادية التتمويه لهذا البلد الذي ينتمي اليه. وبالتالي البنك المركزي بدوره يقوم بالرقابة والأشراف على البنوك التجارية وكذلك بأعطاء السقوف الائتمانية المحددة ويتوجب على البنوك التجاريه إلتاعتدى هذه السقوف وذلك لضمان مقابلة سيولتها المتبقية للايداعات أوللسحوبات الفجائيه من الممكن الا يتم عملية عدم السداد لأي سبب من الأسباب من احد المقترضين فا بتالي السيوله المتبقية متمثلة كنسب ميويه من نسبة اجمالي الودائع لدى هذا المصرف،

هذه السياسه التي يتبعها البنك المركزي كلما كانت محكمه وكلما كانت مقننه بقوانين تحت معايير معدة من قبل هذا المصرف او البنك المركزي

كلما كانت المخاطره بالنسبه له وبالنسبه للبنوك التجاريه اقل لاحتفاظها بسيوله كافيه وبامكانيات كافيه وبعدم منح الائتمان فوق السقوف المحدده ، كقد توقعها في ازمه ماليه ولايخرج من الازمه الا بعد مرور زمن من الوقت.

٢ : 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:

* ضمان سلامة العمل المصرفي

* الحفاظ على الاستقرار النقدي

* تشجيع النمو الاقتصادي وفقاً للسياسات العامة للسلطة الوطنية

الوظائف والوسائل التي يجب أن تقوم بها سلطة النقد:

— ممارسة امتياز إصدار النقد الوطني والمصكوكات وفقاً للشروط والأوضاع التي يقررها القانون الخاص بأصدار النقد وتأمين الأحتياطي الضروري لذلك.

— تنظيم الانشطة المصرفية واصدار وإلغاء تراخيص المصارف والرقابة والإشراف عليها وفرض الغرامات في حالة أن احد هذه المصارف لم يتبع السياسات المتفق عليها بين هذا المصرف المعد من قبل المصرف المركزي والشروط المعدة من قبل

المصرف المركزي لتلك البنوك التجارية.

— إعداد ونشر ميزان المدفوعات المتعلق بالصادرات والواردات.

— توفير السيولة للمصارف ضمن الحدود المقررة قانوناً.

— وضع وتنظيم السياسات النقدية والأئتمانية والسياسات الخاصة بالتعامل بالنقد الأجنبي.

— الاحتفاظ بإحتياطي السلطه الوطنية من الذهب والعملات الأجنبية وإدارته

— وكذلك تقديم المشورة المالية والاقتصادية للسلطة الوطنية

— القيام بوظيفة الوكيل المالي للحكومة.

— وضع وتنفيذ الأنظمة والقرارات والتعليمات التي تكفل المحافظة على جهاز مصرفي فعال ومأمون] كل ما كانت

هذه الانظمة ذات فعالية وكفاءه عاليه كل ما كان الوضع المالي مستقر لدى هذه المصارف التجارية مما يعكس الوضع

المالي والتنمية الاقتصادية للبلد ككل.

— تنظيم كمية الائتمان ونوعيته وكلفته ليتجاوب مع متطلبات النمو الاقتصادي والاستقرار النقدي وفقاً لأحكام

القانون.

— العمل كمقرض للمصارف المرخصة ومؤسسات الإقراض المتخصصة والشركات المالية ومراقبتها بما يكفل

سلامة مراكزها المالية وحماية حقوق المودعين.

— تنظيم نشاط مهنة الصيرفة والشركات المالية وصناديق التنمية والإستثمار وإصدار التراخيص المتعلقة بها والرقابة

والإشراف عليها

على أن لايقوم بإصدار التراخيص إلا بناء على معايير وبنود تصدر بها هذه التراخيص وهذه الامور يجب اعدادها بدقة

واستراتيجيات معينة يتوجب على من يقوم بأعدادها أن يضمن عملية اصدار هذه التراخيص تصدر لمستحقيها وذلك لأن

مستحق هذه التراخيص هم البنوك وهذه البنوك تمثل الوضع الاقتصادي لهذا البلد وكلما كان وضع هذه المعايير وضع

ملائم وضع بأستراتيجيات معينة كلما كان الوضع الاقتصادي لهذا البلد كان بشكل اطمئنان بعيد عن المخاطر بعيد عن

الازمات المالية التي من الممكن تحدث في حالة عدم وضع معايير إلزاميه معينة يتجاوب معها البنوك التجارية داخل هذا البلد

٣- الأركان الأساسية للعملة:

١: 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 أخرى مخولة بحق امتياز إصدار العملة.

٢: اسم العملة:

حيث تتضمن كل ورقة نقدية يتم اصدارها اسم تلك العملة على سبيل المثال الريال.. وايضا فنتها 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 وفنتها يمثلان ركناً أساسياً من اركان الورقة النقدية.

٣: التوافق المعتمدة للعملة:

تعتبر التوافق المعتمدة احد الأركان الأساسية للعملات الورقية، إذ بدونها تفقد الورقة قيمتها. وقد تتضمن الورقة

النقدية توقيعين أحدهما لوزير المالية والآخر لمحافظة البنك المركزي كما في حالة الريال السعودي أو رئيس مجلس إدارة البنك المركزي أو مؤسسة النقد، كما أن قد تقتصر على "توقيع واحد" فقط لمحافظة البنك المركزي.

٤- اللغة:

تمثل اللغة بطبيعة الحال أهم الأركان الأساسية للعملة، فمن غير المتصور أن تصدر أي 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..

٥- الرقم المسلسل:

يمثل الرقم المسلسل إلى جانب كونه أحد أدوات الأمان ركناً أساسياً من أركان العملات الورقية، فلا توجد عملة مصدرة دون أن يكون لها رقماً تسلسلياً.

٦- 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.

تكلّمنا في هذه الحلقة:

تعريف البنك المركزي أنه بنك البنوك وبنك الدولة ويمثل البنك المراقب للبنوك ويمثل البنك المحدد للسياسة النقدية من أسعار الفائدة

ومن السوق المفتوحة ومن الاحتياطات القانونية التي تجبر البنوك التجارية بالاحتفاظ بها كنسب مئوي من الأيداعات التي أودعت لديها من قبل هؤلاء العملاء ولذلك لكي يتسنى لهذا البنك المركزي الاحتفاظ بهذه المبالغ وذلك لمقابلة الالتزامات المالية الشديدة التي من الممكن حدوثها لأي سبب من الأسباب

وذكرنا أن السقف الائتماني المدرج من قبل المصرف المركزي يمثل أحد العناصر الرئيسية لوجود مثل هذه المصارف المركزيه وذلك لكي يكون لديها سياسة اسقف ائتمانية تعطى للبنوك التجارية بحيث أن هذه البنوك التجاريه لاتتعدى هذا السقف الائتماني وهذا السقف الائتماني مؤثر نسبة مئويه من اجمالي الودائع المودعه لدى هذا البنك

في حالة تجاوز هذا الحد من الممكن أن يتعرض إلى مخاطر معينه مما تجره إلى ازمه مالية قد تحدث له وذلك بأنه لم يتبع السياسة المعدة من قبل هذا المصرف المركزي، يعد مراقب للمصارف التجارية ويعد بمثابة المستشار للبنوك التجارية في حالة عدم وضوح إي جزئية من الجزئيات لاحدى المصارف التجارية من الممكن استشارة هذا وذلك لكي يقوم بالنصح لهذا المصرف التجاري ومن ثم الابتعاد عن المخاطرة لأي سبب من الأسباب.

"المحاضرة السابعة عشر"

راح نتحدث اليوم في حلقتنا السابعة عشر بمشيئة الله تعالى عن تسعير الخدمات المصرفية .

في هذه الحلقة راح نتطرق إلى عدة مفاهيم النقطة الأولى راح نتطرق إلى :

- ❖ مفهوم الخدمة المصرفية
- ❖ خصائص الخدمة المصرفية
- ❖ مفهوم التسعير وعملية التسعير
- ❖ أهمية التسعير لدى المصارف .

مقدمه:

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 فبالتالي يتوجب على من يقوم بعملية تسعير الخدمات أن تكون مُنصبه هذه التسعيرات من الإدارات العليا وذلك لكي يتسنى للمسعر معرفة الأهداف العامة لهذا البنك متماشياً مع هذه الأهداف العامة لهذا البنك تتماشى عملية تسعير الخدمات التي يقدمها هذا البنك وبناءً على المنافسون أو وضع هذه الخدمة في السوق ، هل سبق أن أحد المنافسون يقدم هذه الخدمة أم أن هذه الخدمة محصورة على هذا المصرف لوحده ويقدمها لعملائه ؟ فبالتالي اختلاف تسعير الخدمة ينبنى على مجموعه من المعايير أهمها الأهداف العامة لهذا المصرف والجزئية الثانية هل أن هذه الخدمة محصورة لدى هذا المصرف أي أنه لا يقدمها إلا هذا المصرف أم أنها تقدم من قبل مصارف أو منافسون آخر؟

أنواع الخدمات المصرفية:

١. الخدمات الغير ائتمانية :

- _ الإيداع والسحب النقدي وتطرقنا لها في حلقات سابقه.
- _ الشيكات ومعاملاتها.

_ إصدار واستقبال الحوالات كيفية عملية تحويل الأموال من بلد إلى بلد آخر من هذا البنك إلى البنك الآخر كيفية التعامل معه ذكرنا في السابق أن البنوك أو المصارف الإسلامية تتقاضى رسوم تحويل بغض النظر عن القيمة المحولة سواء كانت ألف ريال أو مئة ألف ريال فبالتالي هي نفسها خدمه تقدم لهذا العميل وعليها رسوم تحويل بينما في بعض المنشآت التقليدية والمصارف التقليدية يتقاضى نسبة من عملية التحويل .

_ الودائع وتطرقنا لها وذكرنا أنها من أهم مصادر أموال المصرف تعتبر الودائع بأنواعها .

_ 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 فبالتالي يعطى له إما صندوق أمانه وإما تحتفظ لدى هذا المصرف في أي حال و تعاد إلى صاحبها عند طلبه إياها .

٢. الخدمات الائتمانية :

_ القروض بأنواعها سواء قصيرة الأجل أو بعيدة الأجل .

_ كذلك تشمل الجاري المدين .

_ الاعتمادات المستندية وتطرقنا لها في الماضي وكيفية التعامل مع هذه الاعتمادات.

_ خطابات الضمان وكيفية التعامل معها ولمن تُصدّر هذه الخطابات وما هي الفائدة من إصدار هذه الخطابات وكيفية التعامل معها في حالة أنها ابتدائية أو نهائية .. هذا في ما يتعلق بأنواع الخدمات المصرفية تنتقل الآن إلى:

خصائص الخدمات المصرفية:

تعريف الخدمة المصرفية: تعرف الخدمة المصرفية على أساس أنها 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 وقيمتها النفعية أي أن هذا المستفيد يتقاضى منفعة من جراء تقديم ذلك المصرف لهذه الخدمة والتي تشكل مصدراً لإشباع حاجاتهم ورغباتهم المالية والائتمانية الحالية والمستقبلية ، قد لا يقوم بعملية الاقتراض أحد العملاء إلا لحاجته لإشباع رغبة مستقبلية ليست حاله وإنما مستقبلية وفي الوقت ذاته مصدر لأرباح المصرف هذا المصرف لم يقدم هذه الخدمة إلا لكي يعود عليه ربحاً من جراء تقديمه لهذه الخدمة وذلك من خلال علاقة تبادلية بين كل من المصرف وبين عملائه .

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

١ / منتجات غير ملموسة : أي أن هذا المصرف يقدم منتجات غير ملموسة وتتصف الخدمات المصرفية بأنها غير ملموسة حيث أنها لا تشغل حيزاً من الفراغ.

٢ / تكامل الخدمة المصرفية: أي التلازم فيما بينها من خصائص الخدمة حيث أنها تتميز بعدم إمكانية الفصل بين إنتاجها وتوزيعها بمعنى أنه 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 أو طالب هذه الخدمة .

٣ / الخدمة المصرفية: تتصف باعتماده على نظام التسويق الفردي أي أنه ليس من الممكن أن تسوق على الخدمات المصرفية التي تقدمها البنوك من خلال الفروع عن طريق موظفي هذه الفروع أو عن طريق الإعلانات التي تقدم لدى الفروع وكذلك من الممكن أن تكون مقدمه بشكل دعائي هذه المنتجات خاصة المنتجات الجديدة منها الغير معروفة لدى العملاء فبالتالي لكي 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 .

٤ / الانتشار الجغرافي: يجب على المصرف امتلاك شبكة فروع لكي يستطيع تقديم وعرض الخدمات والوصول إلى أكبر شريحة ممكنة من المتعاملين ومن العملاء وهذه الخاصية كما تطرقنا لها في السابق كلما كان لدى هذا المصرف ودائع كبيرة كلما كان بإمكانه التوسع في عملية الفروع ومن ثم التوسع في عملية إنتاج الخدمات المالية وتقديمها للعملاء

٥ / المدى الواسع للخدمات المصرفية: يجب على المصرف التقدم بمجموعه واسعة من الخدمات حيث أن الخدمات المصرفية تحتاج بعضها لبعض على أساس أن العميل يحتاج لمجموعة من الخدمات على أساس أن 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 .

٦ / الموازنة بين النمو والمخاطر: كما ذكرنا في السابق الموازنة و المقارنة بين الربحية والسيولة وما نجد أن الموازنة بين النمو والمخاطر يتوجب على البنك أن لا يمضي قُدماً في عملية التوسع في الخدمات أو الفروع أو خلافه إلا بعد الدراسات

الموسعة والدراسات المدروسة بدقه على أساس أنه لا يتم إجراء أي خطوه إلا بعد معرفة التبعيات التي من الممكن أن تحدث من جراء تقديم هذه الخدمات أو التوسع في عملية فروع هذا المصرف وذلك لكي لا يواجه مخاطر قد تجره هذه المخاطر إلى أزمات ماليه.

٧ / صعوبة الرقابة على الجودة: أي أن الخدمات المصرفية تُستهلك أثناء إنتاجها مباشرة من ما يجعل من صعوبة الرقابة وضبط الجودة كما هو الحال في منظمات الإنتاج تنتج ومن ثم تقوم بعملية بيعها مع ما قامت بإنتاجه بينما الخدمات المصرفية مباشرة تقوم ببيع هذه الخدمة وكما ذكرنا في السابق أنه سوف تتم عن طريق موظف المصرف وتعامله ومدى تعامل هذا الموظف لدى المصرف مع العملاء 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.

٨ / الاعتماد على الودائع: وذكرنا في السابق أن أكبر مصدر للمصرف يعتبر مصدر الودائع بأنواعها وكلما كانت الودائع لدى هذا المصرف عاليه وكبيره بالتالي يتمكن هذا المصرف من تقديم خدمات أعلى من تقديم التسهيلات الائتمانية أعلى من التوسع في عمليات المشاريع ولكن كما ذكرنا في السابق يتوجب عليه إجراء جميع الدراسات والتبعيات التي من الممكن أن تحدث من جراء تقديمه لهذه النوعيات من الخدمات .

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

١ / 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 تقديمهم لهذه الخدمة كل ذلك يمثل عبء على المصرف يتوجب عليه تقديمها ولكنه في النهاية من الممكن أن يحصل على عملاء أكثر فبالتالي تقديمه للتدريب وتحفيز الموظفين مما يجلب عملاء جدد فبالتالي هو يقوم بعملية تكلفه من هنا ويقوم هذا المصرف بتغطية هذا التكاليف من جهة أخرى .

٢ / بالنسبة لعدم إمكانية فصل الخدمة عن مقدمها: لحل هذه المشكلة يجب على المصارف إتباع استراتيجيه 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 .

٣ / بالنسبة للفردية في تسويق الخدمات المصرفية: كما ذكرنا 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 يُوجدون مجموعة من الوكلاء يمثلون هذا المصرف يقومون بعملية تقديم خدمات الحوالات وتقديم بعض الخدمات الأخرى عن طريق هذا الوكيل .

٤ / 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.

٥ / أما بخصوص اعتماد الخدمات المصرفية على الودائع: يمكن للمصارف التغلب على هذه المشكلة إما بتثبيط 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 العملات 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 يبيع هذه الخدمة وسعر هذه الخدمة وذلك لكي يغطي التكاليف وجزء أيضاً يكون كأرباح لهذه المؤسسة مقدمة الخدمة.

أهمية التسعير في المصارف :

١ / 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 لهؤلاء 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.

٢ / 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.

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

٤ / 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 وتختلف المصارف في هذا الأمر ففي المصارف الصغيرة تقع مسؤولية التسعير على عاتق الإدارة العليا أما في المصارف الكبيرة فإن مسؤولية التسعير تناط مسؤولي الدوائر أو الفروع أو مقدمي وذلك 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 فبالنظر إلى هذه الفروع تقوم بتحديد أسعارها بمفردها عن طريق إدارة هذا الفروع بينما في حالة وجود مصارف صغيرة فبالنظر إلى 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 المناطه 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 وأيضا 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 المنافسون .

إلى هنا نصل وإياكم إلى نهاية هذه الحلقة هذا وصلى الله وسلم على سيدنا ونبينا محمد عليه أفضل الصلاة وأتم التسليم والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته .

"المحاضرة الثامنة عشر"

رح نتحدث اليوم في حلقتنا الثامنة عشر عن تسعير الخدمات المصرفية مواصلة للحلقة الماضية ولكن في هذه الحلقة رح نتطرق إلى جزئيتين :

النقطة الأولى: أهداف عملية التسعير

ماهو الهدف من عملية تسعير الخدمات المصرفية..!؟

النقطة الثانية:

العوامل المؤثرة في سعر الخدمة المصرفية.

أهداف التسعير المصرفي:

للمصارف أهدافا تسعى لتحقيقها من عملية التسعير يمكن تقسيمها لثلاث مجموعات :

١- الأهداف المرتبطة بالتعامل وتتمثل في التالي :

• تحقيق أكبر حصة سوقية من السوق المصرفي :

من خلال طرح خدمات مصرفية متعددة ومتنوعة وبمستوى عالي من الجودة وبأسعار منخفضة منذ البداية لإستقطاب حصة كبيرة من السوق بأسرع وقت ممكن.

• المحافظة على الحصة السوقية للمصرف في السوق :

بعض المصارف ترى أن وضعها مثالي في السوق فتحاول المحافظة عليه بدون إيجاد صراعات مع المنافسين.

٢- الأهداف المرتبطة بالأرباح وتتمثل في مجموعة من النقاط :

❖ تعظيم الأرباح :

حيث يعد الربح أحد الأطراف الأساسية للمصرف كما ذكرنا في السابق وهو مايعنى بتحقيق معدلات معقولة من الأرباح للمساهمين و يختلف مستوى الأرباح المطلوب من مصرف إلى آخر وذلك بناء على وضع هذا المصرف في السوق ومدى حصة هذا المصرف في القطاع المصرفي وكذلك مدى حجم هذا المصرف من الناحية الجغرافية ، من ناحية رأس ماله .. كل هذه البنود تمثل أو تحدد كيفية تعظيم الأرباح لدى هذا المصرف ..

• تغطية العائد على عملية الاستثمار :

قد يكون الهدف من عملية التسعير هو 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 ذكرنا في السابق أن المصارف الإسلامية عند تقديمها لخدمة من الخدمات فإنها تأخذ مبلغا ، رسوم خدمة وليس نسبة مئوية من جراء قيمة الخدمة ، أو من جراء قيمة الحوالة على سبيل المثال لو كانت حوالة

أو أياً كانت " ..

تتأثر قرارات التسعير بمجموعة من العوامل هذه العوامل قد يتأثر بعضها بالبيئة الخارجية والبعض الآخر يتأثر بالبيئة الداخلية كما يتضح من الشكل التالي :

قرارات التسعير :

أ- العوامل الداخلية :

- ١- الأهداف الإستراتيجية..(لدى هذا المصرف ماهو الهدف الاستراتيجي من جراء إنشاء هذا المصرف).
- ٢- تكلفة الخدمة.. (المقدمة من قبل هذا المصرف) .
- ٣- مخاطر العمل المصرفي.
- ٤- تنظيم عملية التسعير.

ب- العوامل الخارجية :

- ١- طبيعة السوق والمنافسة.
- ٢- مرونة الطلب.
- ٣- المسئولية الاجتماعية.
- ٤- التشريعات والقوانين.

في ما يتعلق بالقوانين المقدمة سواء للبيع كسلع أو القوانين العامة للمصارف وكذلك في العمليات بالنسبة للمصارف الإسلامية ،

- كيفية التعامل الشرعي لتقديم مثل هذه الخدمات ؟

يتوجب على هذه المصارف الإسلامية أن يكون لديها الدراية الكافية بحلية أو حرمة هذه الخدمات التي تقدم للعملاء ، و ماهي الرسوم التي من الممكن أن تتقاضها هذه المصارف من جراء تقديمها لهذه الخدمات للعملاء ومدى حلية هذه الرسوم التي تتقاضها من حرمة ، فيتوجب على هذه المصارف قبل تقديم أي خدمة معرفة جميع هذه العناصر لكي يتسنى لها شرعية الأموال التي تكتسبها من جراء تقديمها لمثل هذه الخدمات ..

أولاً : العوامل الداخلية :

١- الأهداف الإستراتيجية للمصرف :

٢- عامل التكلفة :

تلعب التكاليف دوراً رئيسياً في وضع الأساس الذي تعتمد عليه إدارة المصرف في تحديد سعر الخدمة حيث أنه من المفترض أن أي سعر يتم وضعه يجب أن يكون كافياً لتغطية التكاليف والتي تشمل على تكلفة الحصول على الأموال وتكاليف التشغيل وتكاليف المخاطرة بالإضافة لهامش الربح .

وهناك عدة أساليب للتسعير على أساس التكلفة :

الأساليب المحاسبية في التسعير:

أ- الأساليب المستندة للتكلفة:

- ١- على أساس التكلفة الكاملة.
- ٢- على أساس استيعاب هامش الربح لجزء من التكلفة. (وذلك للحصول عليه كربح من جراء تقديم هذه الخدمة)

٣- على أساس التكلفة الإضافية.

ب- الأساليب المستندة لتحليل التعامل مع العميل تتمثل في :

١- فرض رسوم موحدة على الودائع الجارية.

٢- فرض رسوم على خدمات المقاصة.

٣- تحليل ربحية العميل.

٣- مخاطر الأعمال المصرفية:

وتعرف المخاطر بأنها احتمالية تعرض المصرف إلى خسائر غير متوقعة وغير مخطط لها و / 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 لهذه الخدمات وبالتالي من الممكن أن يكون هنالك جزئية مضافة لتسعير هذه الخدمات لكي يتماشى مع المخاطر المستقبلية التي من الممكن أن تحدث ..

أنواع المخاطر

من حيث إرتباطها بالمنشأة:

١- مخاطر منتظمة أو مخاطر عامة :

وهي التي تتعرض لها جميع المنشآت بالسوق بصرف النظر عن خصائص المنشأة - من حيث النوع أو الحجم أو هيكل الملكية ... الخ .

٢- مخاطر غير منتظمة أو مخاطر خاصة :

وهي التي تواجه منشأة معينة ، نتيجة لخصائص وظروف تلك المنشأة ، نتيجة لأهداف تلك المنشأة ، نتيجة لاستراتيجيات التي تقدمها هذه المنشأة .

المخاطر التي تواجه المصارف

١- المخاطر السوقية :

- مخاطر تقلبات أسعار الأسهم.
- مخاطر تقلبات أسعار الفائدة.
- مخاطر تقلبات أسعار الصرف.
- مخاطر تقلبات أسعار السلع.

٢- المخاطر المالية :

- مخاطر الائتمان.
- مخاطر السيولة.

٣- مخاطر التشغيل :

- مخاطر بشرية ، (تتمثل في مدى دراية الموظفين بعملية تقديم الخدمة).
- مخاطر فنية ، (تتمثل بعمليات الأجهزة وعمليات الحاسب الآلي و مدى إمكانية تشغيل هذه الأجهزة في فترات زمنية محددة عدم انقطاع هذه التقنية لأي سبب من الأسباب) .

٤- 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 ، (كما ذكرنا في السابق أنه يتوجب أن يكون هنالك لجان من جميع هذه الأقسام المختلفة داخل هذا المصرف ، وذلك لكي يتم عملية تحديد الأسعار ، أو تحديد سعر الخدمة التي سوف تقدم أو سوف يتم تغيير تسعيرها ، وذلك لكي يتماشى مع الأهداف الإستراتيجية المعدة من قبل الإدارة العليا لدى هذا المصرف ومن ثم القرارات التي يتوصلون إليها هذه اللجان ترفع إلى الإدارة العليا ، ومن ثم الإدارة العليا تتخذ فيها قراراً بعملية تسعير هذه الخدمات التي سوف تقدم من قبل هذا المصرف) ..

ثانياً : العوامل الخارجية المؤثرة في قرارات التسعير

١- 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 .

٢- مرونة الطلب السعرية :

مرونة الطلب تعني مدى تأثر الطلب على خدمة معينة نتيجة تغير السعر بافتراض ثبات العوامل الأخرى فإنه يمكن للمصرف تعظيم إيراداته بزيادة السعر على الخدمات التي تتصف بعدم المرونة وتخفيض سعر الخدمات التي تتصف بعملية المرونة .

٣- المسؤولية الاجتماعية للمصارف :

أشارت إحدى الدراسات إلى أن سمعة المصرف من العوامل المؤثرة على ولاء العملاء للمصارف ، (وبالتالي يتوجب على المصرف أن يكون ذا سمعة حسنة وذلك لكي يجذب أكبر عدد ممكن من العملاء) .

والسؤال المطروح :

هل التزام المصارف بمسئولياتها الاجتماعية يؤدي لتكاليف إضافية أو لتقليل الربحية ؟

وما أثر ذلك على سعر الخدمة المصرفية ؟

(هل تؤثر هذه الجزئيات المنوطة بالمجتمع على سعر الخدمة؟ وما هذه التأثيرات؟ كل ذلك يتوجب على اللجان الداخلية التي ذكرناها في السابق من الإدارات المختلفة داخل هذا المصرف دراسة هذه المعلومات ومن ثم تقديم التسعيرة المناسبة للخدمة التي سوف تقدم أو لتغيير سعر الخدمة المقدمة في السابق) ، هنا يمكن القول أن قيام المصارف بمسئولياتها الاجتماعية تحقق أرباحاً في الأجل الطويل فهذا الالتزام يحسن من صورة وسمعة المصرف ويكسبه عملاء جدد (وذلك لأنه قام ببناء عملية خدمة المجتمع في بداية الأمر عند إنشائه ولكن في الفترة القصيرة من الممكن أن لا يحقق أرباحاً ولكنه في المدى الطويل وبعد اكتسابه لمجموعة من العملاء بعدد أكبر من منافسيه وكذلك لخدمته لهذا المجتمع الذي ينتمي إليه كل هذه العناصر تزيد في عملية العائد الاستثماري لهذا المصرف ومن ثم يقوم بعملية تحقيق أرباح قد تفوق أرباحه أرباح المنافسين ولكن في المدى الطويل) .

٤- عملية التشريعات والقوانين

يمكن للدولة استخدام أدواتها المالية والنقدية للتأثير بشكل غير مباشر على أسعار الخدمات المصرفية ومثال ذلك التحكم بأسعار الفائدة على الودائع أو الإقراض والتحكم بمعدلات الخصم ونسب الاحتياطيات المفروضة ، وقد يكون التأثير بشكل مباشر وذلك بتحديد الأسعار أو وضع حدود دنيا وعليا للأسعار لترك مجال للمنافسة بين مجموعة من المصارف أو بزيادة فرص المنافسة أمام المصارف وذلك بتحديد الحدود العليا لبعض الخدمات التي قد تكون أساسية أو تمس الطبقات ذات الدخل المحدود من المجتمع (وبالتالي يتوجب على البنك المركزي هنا بمثابة أنه هو من يقوم بعملية تحديد هذه القوانين من احتياطيات ومن تقلبات أسعار الخدمات التي سوف تقدم للعملاء من قبل البنوك المختلفة وكذلك في حالة تحديد أسعار الفائدة لدى البنوك ،

كيفية تحديد هذه الأسعار ، كيفية التعامل معها ، كيفية تحديد الاحتياطي النظامي ، الاحتياطي القانوني المبر من قبل البنك المركزي وكيفية التعامل معه وكذلك كيفية تحديد في حالة أن هنالك فوائد تتقاضاها البنوك من جراء تقديمهم للقروض وكذلك العكس في حالة تقديم أحد العملاء ودائع استثمارية ، ودائع توفيرية في حسابات التوفير لدى هذه المصارف وذكرنا أن جميعها لعلاقتها بالفائدة فهي أموال ربويه ينبغي على البنك أن لا يتعامل بها كذلك العملاء يتوجب عليهم عدم التعامل بهذه الجزئيات من حسابات التوفير وكل ما يتعلق بالفائدة الربوية وذلك لكي يظهر ماله من عمليات الربا .

أيضاً في ما يتعلق بكيفية تحديد أسعار الخدمات التي تقدم من قبل البنوك ذكرنا أهمها هنا في هذه الحلقة أنه يجب على الإدارة العليا لكي يتسنى لها عملية تحديد الأسعار أن توكل عملية التسعير لمجموعة من الإدارات المختلفة داخل هذا المصرف لجميع الإدارات التي لها علاقة بعملية تقديم هذه الخدمة بأي شكل من الأشكال وذكرنا أنه من الممكن أن لا يكون تقديم هذه الخدمة ملموساً وإنما يكون غير ملموس وبالتالي يتوجب على جميع الإدارات داخل هذا المصرف مجتمعون بأكملهم وذلك لعملية دراسة تسعير هذه الخدمة كل في ما يخصه ومن ثم تقديم تقريراً عاماً عن تسعير هذه الخدمات ومن ثم دراسة هذه التقارير المقدمة من قبل هذه الإدارات في لجان مختلفة ومن ثم بعد الوصول إلى قرار نهائي يتم رفع هذا القرار إلى الإدارة العليا وذلك لاتخاذ عملية القرار، أحياناً في بعض الأمور يتوجب على الإدارة العليا أن تقوم باتخاذ قراراً سريعاً فبالتالي يتوجب على هذه اللجان أن تقوم بالعمل وبدراسة هذا الموضوع بشكل سريع وفي نفس الوقت بكفاءته وفعاليته عالية وذلك للوصول إلى التسعيرة المحددة لتقديم هذه الخدمة وذلك لكي لا يسبق هذا البنك من قبل منافسيه لتقديم هذه الخدمة ، أحياناً أخر قد تختلف تسعير الخدمة وذلك في حال كون أن المصرف هو الوحيد الذي يقوم بعملية تقديم هذه الخدمة وأن هذه الخدمة محصورة تقديمها لدى مصرف واحد داخل هذا البلد يتوجب على هذا المصرف أن لا يكون عملية استغلالية من قبله وذلك لأن هذه الخدمة لا تقدم إلا من قبله وإنما كما ذكرنا في السابق أن تقديمه لمثل هذه الخدمات وهي خدمة للمجتمع ومن ثم كسب أكبر عدد ممكن من العملاء وذكرنا أن هؤلاء العملاء سوف يودعون لدى هذا المصرف مبالغ متفرقة ومبالغ مختلفة وكذلك هذه الودائع كلما ازدادت مقدره هذا البنك للتصرف في عملية التسهيلات الائتمانية ، في عمليات التوسع لدى الفروع المختلفة ومن ثم تكون سياسة طويلة المدى وهذه السياسية قد لا تحقق أرباحاً في المدى القصير وإنما سوف من الممكن أن تحقق أرباحاً في المدى الطويل وذلك باجتماعه لمجموعة من العملاء هؤلاء العملاء قد يجذبون عملاء آخرين لهذا المصرف وكلما زاد عدد العملاء لدى هذا المصرف كلما زادت ودائع هذا المصرف ، كلما زادت الخدمات التي سوف يقدمها هذا المصرف لهؤلاء العملاء فبالتالي تزداد هنا إمكانية الربحية لدى هذا المصرف ، فيتوجب على المصارف أن لا تكون رؤيتهم دونيه أو رؤيتها للمدى القصير وإنما للمدى المتوسط أو الطويل لكي يتسنى لهم جذب أكبر

شريحة ممكنة من العملاء ، كذلك يتوجب على المصرف ما هي أنواع الخدمات التي تقدمها ذكرنا في السابق أنه يتوجب على المصرف أن لا يقوم بتقديم نوع معين من الخدمات فقط وبالتالي من الممكن أن يبتعد عنه مجموعة من العملاء وذلك لارتباط على سبيل المثال خدمة بخدمة أخرى قد لا تقدم من قبل هذا المصرف ولكنها تقدم من قبل مصرف آخر وهذا العميل يطلب شراء تلك الخدمتين ولكنه لا يوجد لدى هذا المصرف إلا الخدمة الأولى فبالتالي قد يضطر هذا العميل إلى انتقال حساباته من هذا المصرف إلى المصرف الآخر الذي يقدم مجموعة من الخدمات المتنوعة التي توفى باحتياجاته ورغباته ..

عملية التسعير عملية مهمة لدى هذا المصرف وذلك لكي يتسنى له جذب هؤلاء العملاء أيضا عملية تغيير أسعار خدمات مقدمة في السابق يتوجب على المصرف عملية دراستها بشكل دوري أي أن هذه الخدمة المقدمة من قبل هذا المصرف تتماشى مع الأسعار السائدة حالياً في السوق أي أن الخدمة المقدمة من قبل هذا المصرف تغطي التكاليف المنوطة بتقديم هذه الخدمة ، ما هو هامش الربح المتوفر لدى هذا المصرف لتقديم هذه الخدمة ؟

كما ذكرنا في السابق أنه من الممكن أن يكون تقديم هذه الخدمة في بداية الأمر بأسعار منخفضة ولكن بعد مرور فترة زمنية معينة من الممكن رفع هذه الخدمة وذلك لكي يتماشى مع عدد العملاء أو لجلب أكبر عدد ممكن من العملاء ولكن كما ذكرنا في السابق أن لا تكون أسعار هذا الخدمات عالية جدا فبالتالي هؤلاء العملاء سوف ينفرون من هذا المصرف وينتقلون إلى مصارف أخرى، وكذلك يتوجب على هذا المصرف أن لا تكون نظرتة محدودة في المدى القصير وإنما يتوجب عليه أن تكون هذه النظرة للمدى الطويل وذلك لجلب أكبر عدد ممكن من العملاء ، وهؤلاء العملاء هم المصدر الأساسي للأموال وذلك بعملية إيداعهم لمبالغ قد تختلف من شخص إلى آخر لدى هذا المصرف ، هذه الودائع تعتبر بالنسبة للمصرف المصدر الأول أو المصدر الرئيس لأمواله ، هذا في ما يتعلق بعملية تسعير الخدمة المقدمة من قبل المصارف ..

" المحاضرة التاسعة عشر "

إدارة الخزينة

سننظر في هذه الحلقة إلى :

- أقسام الخزينة
- المقبوضات
- المدفوعات

يعتبر قسم الخزينة من أهم وأكثر أقسام البنك نشاطاً وإرتباطاً بالعملاء أو الجمهور فهو بمثابة القلب بالنسبة لدورة عمليات البنك في جميع أقسامه الفنية ، فنية 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:

١- 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

٢- قسم الخزائن الفرعية

وهي الخزائن المرتبطة باقسام البنك المختلفة كالخزائن الخاصة بقسم الودائع وحسابات التوفير أو الخزائن العامة بقسم الحسابات الجارية وتتولى كل خزينة عملية إستلام النقود من العملاء أو صرف ما يستحق 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.

سننظر أيضاً عن المقبوضات والمدفوعات بشكل من التفصيل :

أولاً: المقبوضات :

تتمثل بنود المقبوضات في مايلي :

١. المبالغ المقبوضة لإيداعها في الحسابات الجارية للعملاء وحسابات التوفير وحسابات الودائع لإجل

هذا يعتبر ما تم قبضه من البنك ثم إيداعها في خزائنها لدى هذا المصرف أو لدى هذا الصراف

٢- المبالغ المقبوضة تسديداً لذمم المالىه للعملاء ومنها تحصيل الوراق التجارية نيابة عن العملاء حوالات داخلية وخارجية

(. هذه تمثل في عمليات تحصيل مبالغ معينه من بعض العملاء وذلك لتسديد كمبيلات عليه بالسابق او حوالات

داخليه او خارجيه ، قد تعطى نقديه لهذا المصرف وذلك لعملية تحويله اذا هو تعتبر من ضمن المقبوضات التي تم

استلامها من قبل هذا المصرف)

- ٣- القيم النقدية المقابلة لبيع أو تحويل النقد الأجنبي. (ذكرنا في سابق إنه يكون هنالك لإختلاف أسعار الصرف قد يتقاضى هذا المصرف رسوم عملية بيع أو شراء العملة بتالي المبالغ التي تستلم من من قام بالعملية كرسوم خدمية يقدمها المصرف)
- ٤- تسديدات السلف والقروض الممنوحة للعملاء عند حلول أجلها. (ذكرنا في سابق عند إعطاء أحد العملاء تسهيلاً إئتماني معين بقيمة معينه وهذه القيمة يتوجب على العميل سدادها كما إتفقا عليها هو والبنك و عملية السداد تكون مجدولة بأجال زمنية معلومة وبتالي عملية سداد هذا العميل جزء من سداد ذلك العرض الذي أقترضه في فترة زمنية سابقة يعبر من ضمن المقبوضات)
- ٥- النقدية التي تستلمها الخزينة الفرعية في بداية كل يوم من قسم الخزينة الرئيسية وتسمى بالعهد اليومي والتي يتسلمها صراف الخزينة الفرعية قبل بداية عمله اليومي في البنك. (وذلك لكي هذه الجزئية تواجه أي عملية مصروفات قد تحدث في بداية اليوم وهذه العهده تعتبر من ضمن المقبوضات التي استلمها هذا المصرف او هذا الفرع في اول يوم في خزينته).
- في نهاية اليوم يقوم صراف الخزينة الخاص بالمقبوضات (الوارد) بمطابقة رصيد النقدية في نهاية اليوم مع مجموع يومية النقدية الواردة بالمعادلة التالية :

رصيد نهاية اليوم = العهده المستلمة في أول يوم + مجموع النقدية الواردة (المقبوضه) خلال اليوم.

إذاً رصيد نهاية اليوم لكي يتسنى هذا المصروف لمعرفة ماهي المقبوضات التي تم استلامها خلال فتره زمنيه معينه وماهي رصيد نهاية اليوم لذلك الصراف او لذلك الفرع من من هذا البنك رصيد نهاية اليوم العهده المستلمه لليوم يضاف اليها مجموعه النقدية الوارده المقبوضه خلال اليوم .

ثانياً : المدفوعات :

تتمثل بنود المدفوعات فيما يلي :

١. دفع الشيكات المسحوبه على الحسابات الجارية للعملاء . (لو اتى احد من اشخاص ولديه شيك بأسم شخص لديه حساب لدى هذا البنك وقيمته مدفوعه لأمر حامله او لأمر شخص اخر فابتالي يستوجب على هذا المصرف دفع هذه القيمة في حالة شروط هذا الشيك ملائمه و كامله ومن ثم قيمه هذا الشيك بالنسبه لذلك المصرف تعتبر من المدفوعات)
 ٢. تنفيذ اوامر الدفع الوارده اشعاراتها من اقسام البنك المختلفه (سلف ، قروض ، خصم اوراق تجاريه ، شراء عمله اجنبيه ، ... الخ).
 ٣. دفع رواتب واجور موظفي البنك ، بما فيها سلفة صندوق المصروفات النثرية .
 ٤. شراء الات ومعدات مكتبيه ودفع اجرات وشراء اثاث وغيره .
- وفي نهاية اليوم يقوم صراف خزينه المدفوعات (الصادر) بمطابقة رصيد النقدية في نهاية اليوم مع مجموعه يومية النقدية الصادره وفقاً للمعادله الاتيه :

رصيد النقدية في نهاية اليوم = العهده المستلمة في اول يوم - مجموع النقدية الصادره (المدفوعه)

وفي قسم الخزينة الرئيسي يتم التحقق من النقدية في نهاية اليوم من خلال المعادله التاليه :

الرصيد الدفترى = رصيد النقدية في بداية اليوم (فعلي) + مجموعه نقديه المستلمه خلال اليوم - مجموعه النقدية

المنصرفه خلال اليوم .

ويتم المطابقه والتحقق بين الرصيد الدفترى بدفتر يوميه الخزينه مع الموجود فعلاً بالخزينه الرئيسييه (الرصيد الفعلي). هذا فيما يتعلق بعملية الخزينه الرئيسييه وكيفية التعامل معها وكيفية أن؟؟ السلف في خزائن الفرعيه كيفية التعامل معها ، كيفية حساب هذه الارصده في نهاية اليوم بعدها تتم عملية ارسال هذه المبالغ للخزينه الرئيسييه ومن ثم مطابقتها في حالة وجود عجز في الخزائن يتوجب معرفة من اين حدثت هذا العجز وكيفية حل هذه المشكله وهل هذا بمبالغ كبيره او بسيطه ، وكيف حدثت عملية العجز وهل هذا الموظف هو الذي يتحمل عملية العجز او من يتحمل هذا العجز .

مصادر تمويل البنك :

ويمكن تقسم موارد البنك إلى :

• مصادر تمويل داخلية :

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 .

• مصدر 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:

• وظيفة تنظيميه ، وذلك للاستفاده منه في بداية عمل البنك كمصروفات التأسيس وتعيين الموظفين وشراء الاصول خاصة في المرحله الاولى من النشاط البنك ، هنا ذكرنا أن مصادر التمويل الداخليه تتمثل في رأس المال المودع لمن حملة الاسهم وعلاوة الاصدار ، وتتمثل وظيفة جزء من مصادر التمويل الداخليه في عملية الاستفاده منه في بداية انشاء هذا المصرف وذلك لكي يغطي مصروفات التأسيس وتعيين الموظفين وشراء الاصول وخاصة وخاصة في المرحله الاولى من نشاط البنك .

• ايضاً وظيفة تشغيليه ، وذلك للاستفاده منه في تيسير وتشغيل اعمال البنك ادارياً ومالياً وتشغيلياً ، اذاً وظيفة التشغيلياً وذلك للاستفاده منه في تسهيل وتيسير وتشغيل اعمال البنك ادارياً ومالياً وتشغيلياً.

• وظيفة حمايه اموال المودعين ، حيث أن رأس المال يوفر حمايه لاموال المودعين ضد المخاطر التي تواجه اعمال البنك التي تواجه البنك ، وان زياده الحجم يؤدي إلى دعم قاعده المال مما يعزز الثقه في اداء البنك ويجذب المودعين .وان اموالهم لن تستخدم في العمليه التأسيسيه وانما سوف تستخدم من قبل هذا البنك في مجالات اخرى .وان كل ماتم استخدامه في العمليات التأسيسيه او لفتح فروع جديده للبنك من رأس مال البنك .

• وظيفة استثماريه ، 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 ، وذكرنا انه من الممكن المودع من وديعته لدى هذا البنك بالاشتراك مع هذا البنك في العمليه الاستثماريه التي يتعامل بها هذا البنك ، وكما ذكرنا في السابق أن من الممكن أن تكون وديعه استثماريه

محدده الاجل ومن الممكن أن تكون متوسطه الاجل وكذلك من الممكن أن تكون قصيرة الاجل ولكن له شروط معينة من قبل هذا البنك يلزم ذلك المودع في حالة رغبته بعملية الاشتراك أن يوفي تلك الشروط ومن ضمنها الا يقل الرصيد عن مبلغ معين على سبيل المثال وذلك لكي يتسنى لذلك البنك الاستفادة من تلك الوديعه بالعمليات الاستثمارية وعمليات الارباح والخسائر تكون مشتركة بين كلاً من المودع كوديعه استثماريه وبين ذلك البنك الذي قام بالعملية الاستثمارية .

يتوجب على من يقوم بعملية الصرف هنا داخل هذا المصرف أن يكون ذا دقه ومعرفة عاليه بمعرفة ماهية التواقيع الملزمه لدى المودعون على سبيل المثال او من يرى بعملية سحب الودائع المعينه ، ولكي لا يكون هناك عجز في اول يومه وكذلك ولكي يتطابق العمليات بالمقبوضات والمدفوعات في نهاية اليوم وكذلك لسلفه والعهد التي تعطى لذلك الصراف يتوجب عليه في بداية الامر أن يكون هذه السلفه تغط احتياجات ذلك الفرع ، احياناً تصرف قيمه معينه ولكن بقيمه متدينه قد لا تغطي مسحوبات ذلك المصرف ومن ثم في حالة اتيان احد العملاء لطلب سحب مبلغ معين من قبل هذا المصرف قد لا توجد القيم هاو قد لا يكون هناك رصيد لدى هذا الصراف ، وهنا جزئيه مهمه نخص في هذا الموضوع في القرى النائيه او في الفروع النائيه يتوجب ايضاً عدم اهمالها وذلك في حالة اهمالها قد ينتقل هذا العميل إلى فروع اخرى قد تقوم بتقديم خدمات افضل ، اذاً اداره الخزينه يتوجب على المسؤولين داخل هذا المصرف أن تكون اداره بهذه الخزينه بالشكل المطلوب التي تم ذكره بالحلقه من عمليات المقبوضات والمدفوعات وكيفية التعامل معها وكيفية تسديد المصروفات النثرية ، في حالة وجود هذه المصاريف النثرية من يقوم بسدادها وعلى أي اساس تسدد وبأي قيم تسدد وفي حالة هذه المصاريف عاليه لبعض الشيء كيف سيقوم بسدادها ، ايضاً العهد التي تقبض من قبل هؤلاء الصرافين في بداية الامر يجب أن تكون وافيه وكافيه لعملية التغطية المسحوبات التي قد تحدث والعمليات الفجائيه التي قد تحدث في بداية الامر وقبل الحصول على أي مبالغ من المودعين ، يتوجب على جميع الادارة الداخل هذا المصرف أن يكون لديهم الدرايه الكافيه في اداره المدفوعات واداره المقبوضات .

ذكرنا رصيد نهاية اليوم في عملية المقبوضات هو :

رصيد نهاية اليوم = العهده المستلمة في أول يوم + مجموع النقدية الواردة (المقبوضه) خلال اليوم.

وذكرنا أن رصيد المدفوعات او رصيد النقدية في نهاية اليوم هو :

رصيد النقدية في نهاية اليوم = العهده المستلمه في اول يوم - مجموع النقدية الصادره (المدفوعه) .

ذكرنا الرصيد الدفترى يتوجب أن يكون مساوي للرصيد النقدية وهو :

الرصيد الدفترى = رصيد النقدية في بداية اليوم (فعلي) + مجموعة نقديه المستلمه خلال اليوم - مجموعة النقدية المنصرفه خلال اليوم.

يتم المطابقه والتحديد بين رصيد الدفترى بدفترى يوميات الخزينه مع الموجود فعلاً في الخزينه الرئيسييه الرصيد الفعلي ، وهنا نقطه مهمه في المدفوعات وهو دفع رواتب واجور الموظفين وبما فيها سلفه الصندوق المصروفات النثرية ، يتوجب على البنك معرفة ماهي الرواتب لدى البنوك ومتى استحقاقها لكي يتسنى على اداره الخزينه ليكون لديها استراتيجيه لتغطيه الصعوبات التي قد تحدث فجائيه ، وايضاً أن يكون رصيد هذه الخزينه متطابقاً في نهاية هذه الفتره .

"المحاضرة العشرون"

موضوع محاضرة اليوم هي المخاطر التي تواجه المصارف

إدارة المخاطر التي تواجه المصارف :

- المخاطر التي تواجه المصارف بشكل عام
- الشروط الواجب توافرها في المخاطرة
- مضامين إدارة المخاطر

♦ المخاطر التي تواجه المصارف الإسلامية :

تعرف المخاطرة من المنظور المالي بأنها إمكانية حدوث إنحراف 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 المواتية الناشئة عن أحداث مستقبلية متوقعة أو غير متوقعة تؤثر على ربحية المصرف ورأسماله .

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

وجود حدث يرتبط بالمستقبل

يكون الحدث متوقعاً وذلك في حالة توافر معلومات جزئية عن احتمالات وقوع الحدث مستقبلاً ، ويكون الحدث غير متوقعاً في حالة عدم توافر أية معلومات عن احتمالات وقوع الحدث مستقبلاً لذا يتوجب على الإدارات المختلفة داخل هذا المصرف معرفة التنبؤات المستقبلية في عمليات التقلبات التي من الممكن أن تحدث وبناءً عليه إتخاذ القرارات .
يترتب على الحدث آثاراً غير مواتية قد تنعكس سلباً على الأرباح وقد يمتد تأثيرها على رأس المال ومن ثم تحدث أزمة مالية للمصرف .

إدارة المخاطر :

توقع _ قياس _ خطط ضبط

نظام متكامل وشامل لتهيئة البيئة المناسبة والأدورات 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 و ضبطها 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 والغنم بالغرم 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 .

والإكتشاف المبكر للمشاكل حال وقوعها .

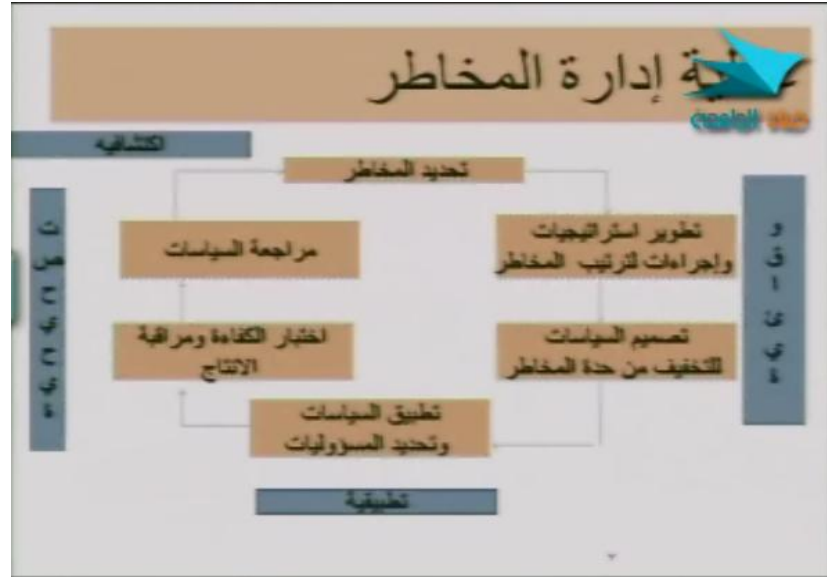
والعمل على تصحيحها .

وهي عملية مستمرة شاملة يشترك الموظفون على جميع المستويات فيها .

- الإدارة الفعالة للمخاطر وجدت لتقوم بأربع وظائف متماسكة مع بعضها :

وظيفة وقائية _ ووظيفة إكتشافية _ تطبيقية _ ووظيفة تصحيحية .

عملية إدارة المخاطر (الرجاء الرجوع لشرح الدكتور لهذا الرسم التوضيحي في الدقيقة ٤٠: ٥)



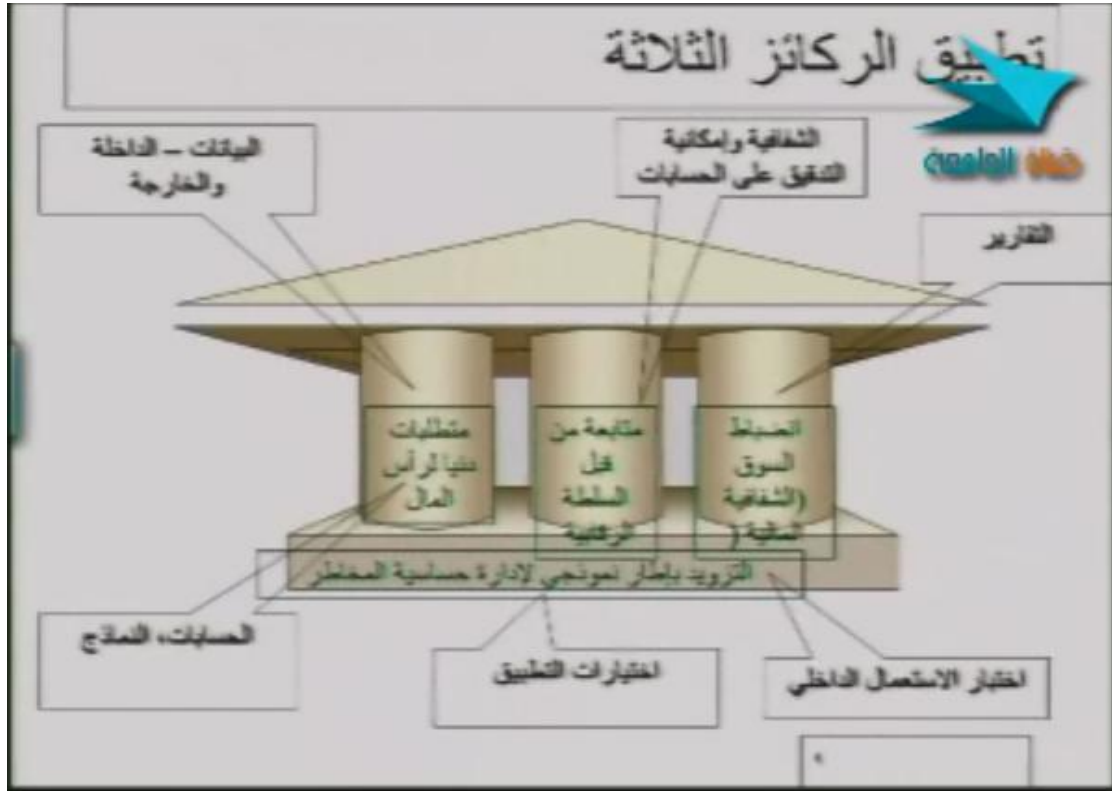
إدارة المخاطر

نظام شامل ومتكامل يشمل جميع أعمال المصرف وجميع العاملين فيه وجميع المعاملات والوسائل المستخدمة .

وتعتني 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 :



شرح الدكتور :

لدينا جزئياً هنا تتعلق بتطبيق الركائز الثلاثية وكيفية مواجهة المخاطر في حالة حدوثها ، يترتب على المصارف أن يكون لديهم التقارير الدورية .

الشفافية وإمكانية التدقيق على الحسابات البيانات الداخلة والخارجة ، هنا يترتب على المصرف أن يكون لديه إنضباط السوق والشفافية المالية ، إنضباط معاملاتي داخل هذا السوق تعتبر من الركيزة الأولى متابعه من قبل السلطة الرقابية وهي السلطة الثانية أو الركيزة الثانية ، متطلبات دنيا لرأس المال أن يكون هنالك وكما ذكرنا سابقاً عندما تطرقنا لإدارة الخزينه يترتب أن يكون هنالك رأس مال متواجد لدى هذا المصرف وذلك لمواجهة أي مخاطر يمكن حدوثها مستقبلاً .
إختبار الإستعمال الداخلي :

وهذا فيما يتعلق بالتزويد بإطار نموذجي لإدارة حساسية المخاطر ، ويترتب عليها إختبار الإستعمال الداخلي ومدى فعالية هذا الإنضباط لدى هذا السوق أو لدى هذا المصرف تماشياً مع القطاع المصرفي داخل هذا البلد تماشياً مع القطاع المصرفي في الخارج .

ماهي السياسات التي تتبعها هذه المصارف وذلك لمواجهة أي مخاطر قد تحدث في هذا الجانب .
متابعه من قبل السلطة الرقابية وتتمثل في الشفافية وإمكانية التدقيق على الحسابات ويترتب أن يكون هنالك رقابه داخليه من هذا البنك ..أن تكون مستقلة عن الإدارات الأخرى ومهمتها الرئيسييه هي مراقبة العمليات التي قد تحدث وذلك لكي لا يكون هنالك إمكانية حدوث مخاطر سببها الإهمال في إحدى الإدارات داخل المصرف أو لعدم دقة الحسابات في هذا المصرف .

إختيارات التطبيق :

كيف تتم عملية الرقابة أو كيف تتم عملية الرقابة من قبل هذه الإدارة للتطبيق ، هل تتم دورية أم تتم مجانيه من قبل هذه الإدارة للإدارات المختلفة ؟ يجب أن يكون هنالك سبب متبعه من قبل السلطة الرقابيه من قبل مؤسسة النقد من قبل البنك المركزي ، لجميع البنوك داخل هذا البلد وذلك لكي يتسنى لهذه الجهة الرقابية السياسات المتبعه من قبل تلك البنوك وهل هذه البنوك باستطاعتها التقليل من المخاطر التي قد تحدث وكيف تتم هذه البنوك وماهي السياسات الإئتمانية لدى هذه البنوك المتبعه لعملية منح الإئتمان وكيف يمنح هذا الإئتمان ، ويجب ان تكون المراقبه ذات فعاليه وكفاءه عاليه وأن لا تكون فقط عملية مراسلة فيما بينهم فيستوجب على البنك المركزي أن تكون العملية حضوريه بإرسال لجان معينه لجميع البنوك العامله داخل هذا البلد لكي يتسنى لها مدى مكانيتها لوضع السياسات الإئتمانية ومواجهة المخاطر التي قد تحدث ، فإدارة البنوك المركزية عند حدوث المخاطر يجب ان تحدد هذا المخاطر ومن ثم عملية انشاء الوقاية ولكن في حالة عدم تحديد هذه المخاطر مبكراً قد تكبر هذه المخاطر وتصل لرأس مال هذا البنك مما يجر هذا البنك لأزمات مالية مما قد يجر البلد لحدوث أزمة مالية به ، فيجب على الإدارة الفعالة من البنك المركزي أن تقلل من حدوث مثل هذه الأزمات بعملية مراقبتها وتقديم التسهيلات وتحديد أسعار الخدمات التي تقدمها هذه البنوك ، وكل مايتعلق بهذا البنك يجب ان يكون معلوماً عند البنك المركزي لحمايته وحماية البلد من الوقوع في المشاكل والأزمات .

الركيزة الثالثة :

وهي تتعلق بمتطلبات دنيا لرأس المال البيانات الداخلة والخارجه ، يترتب على الإدارات وماداخلها من مصرف الإدارة المسؤله أن يكون لديها البيانات الكافية والوافيه عن رأس مال هذا المصرف وكيفية التعاون معه وهل تم زيادته خلال فترات زمنييه ماضيه وهل يمكن زيادته في الفترات الزمنييه القادمة .

الخلاصة للركائز الثلاث :

- ١- الركيزة الأولى : إنضباط السوق وهو يتمثل بالشفافيه الماليه ، فكلما كان منضبطاً كان دقيقاً في حساباته كلما كان يتعامل بشكل جيد مع العملاء ، وأن تكون الحسابات والتعاملات لدى هذا المصرف واضحه وتتماشى مع الشروط المعده من قبل البنك المركزي لكي لأيكون هنالك أخطاء جوهرية من قبل هذا المصرف التي قد تجره للمخاطر .
- ٢- الركيزة الثانيه : المتابعه من قبل السلطة الرقابيه .. يتوجب على هذا المصرف أن تكون لديه الرقابه الداخليه بالتعاون مع الرقابه الخارجييه المعده من قبل البنك المركزي وذلك لتقليل حدوث المخاطر .
- ٣- الركيزة الثالثه : متطلبات دنيا لرأس المال .. يجب ان يكون لدى هذا المصرف حد معين من رأس ماله يكون متوفراً بشكل سيولة بشكل إحتياطات وذلك لمواجهة أي مخاطر قد تحدث لهذا المصرف وأن تكون هذه الحسابات واضحه .

B

التقويم الدراسي للعام ١٤٣١هـ

الأحداث	بداية الحدث	نهاية الحدث
سداد الرسوم	1431/1/24هـ	1431/5/28هـ
اختيار المقررات	1431/3/6هـ	1431/6/5هـ
اختيار مراكز الاختبار	1431/4/24هـ	1431/6/14هـ
التحويل من وإلى الانتساب المطور.	1431/2/22هـ	1431/3/20هـ
التأجيل أو الانسحاب من الفصل الدراسي.	1431/3/7هـ	1431/6/1هـ
طلبات الاسترداد	1431/3/7هـ	1431/6/1هـ
بداية الاختبارات	1431/6/22هـ	1431/7/4هـ

خطة المستوى الرابع

المستوى: الرابع				
م	رمز المقرر	اسم المقرر	عدد الساعات المعتمدة	المتطلبات السابقة أو المتعارضة
١	٢٥١قرأ	القرآن الكريم	١	٢٠١قرأ
٢	١٥٠قصد	مدخل للاقتصاد الإسلامي	٣	٢١٤أصل
٣	١٠٢عال	مدخل للحاسب ونظم المعلومات	٣	٢٥١دار
٤	٢٧٠دار	مبادئ القانون التجاري	٢	١٠٢قصد
٥	٣٢٥دار	السلوك التنظيمي	٢	٢٠٠قصد
٦	١٠٠مال	مبادئ التمويل ولاستثمار	٢	١٠٠صرف
٧	٢٢١حسب	مبادئ المحاسبة	٣	٢١١حسب

