



١

تم التحميل من اسهل عن بعد

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

المملكة العربية السعودية

جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية

عمادة التعليم عن بعد

"كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية"

مختصر مادة :

مبادئ الأعمال المصرفية

قام باختصارها أخوكم :

أبو يوسف العنزي

لا تنسوننا من دعوة صالحة بظهر الغيب لنا ولوالدينا وذرياتنا والمسلمين
ودعوة خاصة لمن قام بإعداد المذكرة الأصل من الأخوة في المستوى السابق

مقدمة النقود

تعريف النقود :

- 1/ هي كل ما نال ثقة بين الناس في عملية التداول وذلك في حالة أن هذا الشيء المملوك لهذا الشخص لدى الشخص الآخر ثقة به والشخص الأول يريد شراء جزئية من الثاني وبالتالي يمكن عملية التبادل بينهما وهو ما يسمى بعملية المقايضة
- 2/ أي شي يلقي قبولاً عاماً كوسيط للتبادل مهما كان ذلك الشيء وعلى أي كان حاله .
- 3/ وسيله أو واسطة متداولة لتبادل مقبولة على نطاق واسع في معيار أو مقياس لقيمة الأشياء .
- 4/ كل ما يتمتع بقبول عام بين أفراد المجتمع وبين الأفراد الذين يرغبون بعملية تبادل السلع أو الخدمات .
- 5/ وسيله لتبادل مخزن للقيمة ومقياس للقيمة .

أنواع النقود :

1/ النقود السلعية : أول نوع من أنواع النقود ظهوراً ، وكانت المجتمعات في قديم الزمان متعارفة عليه وقاموا بتبادل السلع والخدمات عن طريق هذا النوع من أنواع السلع ، ومن أمثلة هذا النوع الماشية بأنواعها والقمح والملح والتمر والمعادن النفيسة كالذهب والفضة .

من أهم خواص هذا النوع : أنه يكون نابعاً بذاته وسهل النقل والتقسيم كالذهب والفضة فمن الممكن أن يقسم ومن الممكن أن يخزن ويجزأ إلى مجموعه من الأجزاء ، وهذا النوع ظهر لرغبة المجتمعات في ذلك الحين في عملية التبادل ، فلو كان شخص من تلك المجتمعات يملك مجموعه من الماشية ويرغب في شراء كمية من الحبوب أو غيرها وبالتالي الطريقة التي من الممكن حصوله على الحبوب هي عن طريق بيعه للماشية أو جزء من الماشية التي يملكها لصاحب الحبوب ، وهنا قضيه وهي صعوبة تجزئة الجزء ، فالماشية الواحدة يصعب تجزئتها إلى مجموعه من الأجزاء للحصول على جزء يسير من الحبوب وهذه سببت إشكاليه في عملية تبادل السلع والخدمات وبالتالي ظهر نوع آخر من النقود .

2/ النقود المعدنية : عبارة عن قطع معدنية تستعمل وسيطة للتبادل إما وزناً وإما عدداً ، ولما كان للذهب والفضة تميز عن غيرهما من النقود السلعية بالقبول الواسع لما يتمتع به من الخصائص فإنهما قد صيغا بأشكال معينة ليسهل التعامل بهما ، وهذه النقود تسهل عملية تجزئتها إلى أجزاء يسيره ، ولكن ظهر عيب في هذه العملية التبادلية بالنسبة للمعادن أو النقود المعدنية والمعادن النفيسة كالذهب والفضة وهي صعوبة تخزينها فمن الممكن والسهل سرقة هذه المعادن وبالتالي ظهر في ذلك الحين في المجتمعات القديمة ما يسمى بالصوافة ، وهؤلاء الصوافة لديهم المحلات التجارية والمقدرة على حماية هذه المعادن النفيسة وبالتالي أي شخص كان يمتلك المعادن النفيسة كان يقوم في إيداعها لديهم ويأخذ ورقة استنادية تثبت إن هذا الكم من المعادن يساوي كذا وزناً أو عدداً ، وتصبح هذه الورقة المستندية لديه وبمقدرته تبادل السلع والخدمات عن طريق هذه الورقة المستندية التي تثبت أنه يملك جزء من المعادن النفيسة (الذهب أو الفضة) ، ومن هنا بدأت عملية الصيرفة والمصارف وبداية ظهورها لاقتناء أو لاستلام المعادن النفيسة من قبل الملاك وإعطائهم ورق مستندي يثبت إيداعهم لهذه المستندات وأحقية المودع بسحب هذه المعادن متى شاء ، ومن الممكن تجزئة المعادن النفيسة ووضعها في مجموعة من الصوارف ، والأوراق المستندية يمكن تجزئتها إلى مجموعه من الأجزاء ليسهل على مستخدم هذه الورقة تبادل السلع والخدمات في ذلك العهد ، وبالتالي هذا هو سبب ظهور الصوافة وسبب ظهور الأوراق أو النقود الورقية ، ومن الممكن لهذه الورقة المستندية أن تكون صالحه لعملية التداول بين المجتمعات وبين الناس في ذلك العهد .

3/ النقود المصرفية : هي النقود التي تودع لدى المصارف سواء الإسلامية أو التقليدية في حسابات جارية أو كوديعة جارية ويحق لمودعه السحب متى شاء ، فهي وديعة تحت الطلب ومن الممكن أن يقوم بسحبها بنفسه أو تحرير شيك مصرفي للشخص الذي تعامل معه بعملية تجارية .

وفي النقود المصرفية نجد أن النقود أصبحت تحت تصرف البنوك أو المصارف ، وهذه النقود ليس لها وجود خارجي وإنما هي موجودة داخل المصارف وتحت تصرف المصارف وذلك بعملية إفرادها للغير ، واستثمارها بنفسها ، ومشاركتها لمستثمرين آخرين .

خصائص النقود :

1/ القبول العام : أي انه في حالت عدم وجود قبول عام لهذه الورقة المستندية التي لها قيمة جوهرية في حالة استخدامها كتبادل تجاري فبالتالي يصبح هذا النقد أو هذه الورقة معدومة الثقة ، وبالتالي يجب أن يكون هنالك قبول عام لهذه الورقة المستندية حتى يتمكن الأشخاص من تبادل السلع والخدمات عن طريق هذه الورقة أو هذا النقد المتبادل .

2/ الثبات النسبي : حتى تؤدي النقود وظيفتها كميّار للقيمة يجب أن تتوفر على خاصية الثبات بحيث يمكن استخدامها كمقياس لتقييم مختلف السلع والخدمات ، ففي النقود الأولية أو في عملية المقايضة لا تستطيع أن تقول أن هذا الجزء من الحبوب أو هذا المنزل أو هذه الأرض تساوي كذا من قيمة الذهب أو من قيمة الفضة ، بينما في النقود الورقية من الممكن

أن تقول أن هذا المنزل أو السيارة تساوي كذا من القيمة وبالتالي يوجد ثبات نسبي بالنسبة للنقود الورقية ، أيضا مقارنة بالعمولات الخارجية والعمولات القوية من الممكن أن تقول أن الريال يساوي كذا من الدولارات أو من الجنية الإسترليني أو الين ، بينما في حالة عملية المقايضة لا يمكن ثبات هذه السلع لأن السلع تتعرض إلى عملية التضخم والانكماش وبالتالي تتعرض لزيادة سعرها أو النقص ، والنقود السلعية لا تملك خاصية الثبات النسبي بينما النقود الورقية لها القبول العام ولها الثبات النسبي .

3/ 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 .

وظائف النقود :

1/ أنها عملية أو وسيلة للتبادل : ففي حال امتلاكك مجموعة من النقد ورغبتك في شراء مجموعة من السلع تستطيع اغتناء هذه السلعة باستبدالك الورقة التي تملكها أو إعطائك الورق الذي تملكه للبائع ، سواء تبادل خدمات أو سلع معينة .
2/ أنها مقياس للقيمة : فنظام المقايضة يتطلب معرفة الأسعار النسبية لجميع السلع والخدمات الموجودة في الاقتصاد بينما السلع الورقية أو النقود الورقية والنقود المصرفية تعطيك قيماً تقريبية شبه دقيقة لعمليات السلع والخدمات المقدمة من قبل التجار داخل هذا المجتمع أو داخل مجتمعات أخرى ، بمعنى آخر أن هذي السلعة تقاس بكم من الريالات .
3/ أنها مخزن للقيمة : النقود السلعية يصعب تخزينها إما خوفاً من السرقة أو لنقادم هذه السلعة وانتهاء صلاحية استخدامها وبالتالي تصبح معدومة الاستخدام ، بينما النقود الورقية لها خاصية تخزين هذه الورقة إلى فترة زمنية قادمة إما بخزائن معينة داخل هذه الشركات أو داخل البنوك كوديعة تحت الطلب .

حجم النقود :

1/ النقد المتداول (M1) : واسمه النقد المتداول خارج البنوك عمولات نقدية وورقية ومعنوية بالإضافة إلى الودائع تحت الطلب ، الحسابات الجارية لدى البنوك .
2/ (M 2) وهو يساوي (M1) الذي تحدثنا عنه بالإضافة إلى الودائع الزمنية والادخارية .
3/ (M3) وهو يساوي (M2) بالإضافة إلى الودائع الزمنية والادخارية طويلة الأجل الموجودة لدى المصارف التقليدية وذلك لكي يحصل مودعها على فوائد ربوية وهذه محرمة شرعاً ويجب تجنبها وعدم التعامل بها .

تاريخ البنوك وأقسامها :

تاريخ البنوك وسبب ظهورها :

1/ التجار : كانوا يقومون بإيداع المعادن النفيسة لدى الصيارفة وأخذ مستندات ثبوتية تثبت إيداعهم لهذه المعادن ومن حق المودعين استرجاع معادنها أو بيع أوراق المستندات الثبوتية لتجار آخرين .
2/ المرابون : وهم التجار الكبار في الأزمنة القديمة فكان من لديه أوراق ثبوتية أو مستندات ثبوتية تثبت حقهم في أنهم يمتلكون قدر معين من المعادن النفيسة لدى الصيارفة ، فمن حقهم بيع هذه الأوراق المستندية ولكن بقيمة أعلى من قيمتها ومن هنا ظهر الربا .
3/ الصاغة : وهم الذين يشتغلون بتجارة الحلي والمعادن ويمتلكون هذه المعادن ويقومون بإعادة تصنيعها بأشكال تستطيع النساء استخدامها للزينة وما شابهها .

تعريف البنك :

هو 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 الأموال ، وبمعنى آخر هي وسيط بين من لديهم أموال فائضة ويرغبون في إيداعها لدى هذه البنوك كوديعة جارية أو توفير أو استثمارية أو ادخارية .
(أو هو تاجر ديون) ديونه وديون غيره ، أي يأخذ الودائع المودعة لديه كحسابات جارية ويقوم بعملية استثمارها ولكنه مطالب بتسليمها للمودعين متى ما طلبوها ، وعرفت بأنها البنوك التي تقوم بقبول الودائع وإقراض مبالغ معينة للمستثمرين ، وأيضاً هي عرض الأموال والطلب على الأموال التي تتخذ من الاتجار على النقود حرفة لها .

أنواع البنوك :

1/ من حيث الوضع القانوني للبنك :

أ/ بنوك عامة : هي التي تمتلك الدولة كامل رأس مالها وتشرف على أعمالها وأنشطتها كالبنوك المركزية (مؤسسة النقد العربي السعودية) ، والبنوك الوطنية التجارية والبنوك المتخصصة كالبنك العقاري والزراعي والصناعي والتسليف فجميعها مملوكة للدولة وهي بنوك متخصصة لغرض معين تمتلك الدولة رؤوس أموالها كاملة .

ب/ 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 .

ج/ بنوك مختلطة : هي البنوك التي تشترك في ملكيتها وإدارتها كل من الدولة والأفراد أو الهيئات ولكي تحافظ الدولة على سيطرتها على هذه البنوك فإنها تعتمد إلى امتلاك رأس مال بما يسمح بفتح أو إيجاد هذا البنك وتعامله داخل هذه الدولة ، وهذه البنوك يشرف عليها البنك المركزي (مؤسسة النقد العربي السعودي) .

2/ من حيث طبيعة الأعمال التي تزاولها البنوك :

أ/ بنوك تجارية : التي تزاول الأعمال المصرفية كقبولها للودائع وإقراضها لمبالغ معينة من المال وخصم الأوراق التجارية كالكمبيالة وفتح الاعتمادات المستندية التي يطلبها العملاء وكيفية التعامل بها وكذلك بيع وشراء الأسهم .

ب/ البنوك الصناعية : التي تقوم بتمويل المصانع ، وهذه البنوك الصناعية تمتلك الدولة رؤوس أموالها وهي مساهمة من قبل الدولة لعملية الصناعة وبالتالي أي مصنع من المصانع من الممكن أن يتقدم لهذه البنوك ومن الممكن حصوله على مبالغ معينة من هذا البنك .

ج/ البنوك الزراعية : وظيفتها المساعدة في عملية الاستثمارات الزراعية ، ويوجد بنود وشروط معينة يجب على المتقدم لهذا الطلب إيفائها لكي يحصل على القيمة المعينة ، وهذه القيمة مسترجعة لهذا البنك وليست كالأرباح إنما 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 .

د/ البنوك العقارية : هي البنوك التي تقدم كافة التسهيلات والخدمات المصرفية للأفراد أو المؤسسات أو الجمعيات التعاونية السكنية لمساعدتها في إنشاء العقارات ، فهي بالنسبة للأفراد تساعد بالتمتية العقارية والسكنية ، وله شروط معينة يشترطها الصندوق العقاري ومن ثم صاحب الطلب يتوجب عليه إيفاء الشروط للحصول على القرض وبعد أخذه يتوجب عليه سداه بعد انتهاء الفترة المعينة من صندوق التنمية العقارية .

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

3/ من حيث مصادر الأموال :

أ/ البنوك المركزية : هي البنوك التي تنشئها الدولة وهي لدينا هنا ممثلة "بمؤسسة 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 ، ووضع السياسات النقدية والمالية وإفراغ الاحتياطيات القانونية على المصارف .

ب/ بنوك الودائع : هي البنوك التجارية وسميت ببنوك الودائع لأنها تقبل الودائع ممن لديه فائض من المال وهذه الودائع تحت الطلب ممكن سحبها متى شاء المودع ، وهذه البنوك تتكون أموالها الخاصة من رأس المال المملوك للشركاء ومن الودائع التي يقدمها الأفراد والمؤسسات لغرض الحسابات الاستثمارية أو الحسابات الجارية .

ج/ بنوك الأعمال أو الاستثمار : هي البنوك التي تعتمد بشكل رئيسي على أموالها الخاصة بالإضافة إلى الودائع لقيامها بالأعمال التي أنشئت من أجلها ، ومن أهم هذه الأعمال تقديم القروض طويلة الأجل للمشروعات أو للمساهمة فيها لأغراض الاستثمار ، والقانون يسمح بإنشاء مثل هذه البنوك .

والفرق بين بنوك الودائع و بنوك الاستثمار : أن بنوك الودائع تقبل الودائع ، أما بنوك الاستثمار فلا تقبل الودائع وإنما تشارك بالعملية الاستثمارية إما بإقراض المبلغ كاملاً أو بالاشتراك مع طالب القرض .

من حيث شرعية العمليات التي تزاولها :

1/ بنوك تقليدية : (الربوية) هي التي تقوم بالتعامل بالربا سواء للمودعين أو للمقرضين .

2/ البنوك الإسلامية : التي لا تقبل الربا كثيرة أو قليلة وتلتزم بالمعاملات الإسلامية في جميع تعاملاتها المالية .

مهمة البنك :

هي تعهدات البنك وهي عبارة عن ديون البنك للجمهور ومطالب هذا البنك بسداد هذه المبالغ المودعة لديه لدى الجمهور متى ما شاء الجمهور ، أي من حقه عند إيداعك مبلغ معين من المال لدى أحد البنوك أن تقوم بسحبه متى شئت ومن ثم يتوجب على هذا البنك الوفاء بعملية السداد وإلا سوف يفقد سمعته وعندما يفقد سمعته سوف يتجنب المودعون إيداع مبالغهم بهذه البنوك .

والبنك عندما يكون لديه سمعة طيبة سيتعامل معه كثير من الجمهور بإيداعهم لمبالغهم لهذه البنوك ، وكلما كانت الإيداعات لدى بنك أعلى من البنوك الأخرى فبإمكان هذا البنك إقراض مبلغ أكبر من البنوك الأخرى .

وهناك خاصية أساسية للبنوك وهي : قبول الودائع ، ففي حال أن أحد البنوك لم يكن لديه المقدرة على قبول الودائع فلا يستطيع التصرف بالعمليات الاستثمارية التي يستثمرها وعمليات الإشراف والإقراض ، لأنه في حالة تصرفه في

عدم وجود ودائع سواء تحت الطلب أو ودائع ادخارية أو استثمارية ، لا يستطيع التصرف إلا أنه سوف يقوم بعملية سحب جزء من رأس ماله وهذا الجزء سوف يؤثر استثمارياً على إنشاء هذا البنك وبالتالي كلما كانت الودائع أعلى كلما كانت العملية الاستثمارية لهذا البنك لصالحه .

والخاصية الثانية : مشاركة الجمهور لعملية إقراضهم سواء كانت مباشرة بمبالغ معينة أو مبالغ عالية أو المشاركة مع هؤلاء الأفراد أو هؤلاء التجار ممن يرغب بعمليات فتح مشاريع معينة ولكن يفتقره الدراية بعملية إدارة هذا المشروع ، ومن الممكن أن يذهب إلى المصارف ويأخذ الاستشارة من قبل المصارف ، وماهي الإمكانيات أو العمليات الاستثمارية الممكنة خلال الفترة الزمنية المعينة بقدر المدخر من المال أو بالقدر الذي سوف تقوم باقتراضه من البنك ، وكما ذكرنا هي وسيط لعملية التبادل التجاري بين من لديهم رؤوس أموال وبين من يحتاجون لرؤوس الأموال لسد العجز بفتح الأعمال التجارية التي قام هو والبنك بدراسة الجدى ، فكل هذه الخصائص من الخصائص التي تقوم بها البنوك سواء التجارية أو الإسلامية وكما ذكرنا هناك فروق يتوجب لمن يريد الحصول على المبالغ أن يسأل عن شرعية حصوله على هذا المال وكيفية سداد هذا المال .

فائدة قبول الودائع للفرد : أن الفرد يضمن أن أمواله تحت تصرف هذا البنك وان المودع سيحصل على المال متى ماشاء البنك ، بينما الفائدة للبنك فائدة اكبر وهي أن البنك باستطاعته التصرف بهذا المال ولكن بحدود معينة وذلك بعد استقطاع الاحتياطي القانوني المفروض من قبل مؤسسة النقد أو البنك المركزي ، ولنفترض أن هناك وديعة قيمتها 1000 ريال من قبل احد العملاء وان احتياطها القانوني المفروض من قبل البنك المركزي على هذا البنك قيمته عشرة بالمائة وبالتالي من حق هذا البنك أن يتصرف بما قيمته تسعمائة ريال وهو الفرق بين الألف 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 أو بكامل المبالغ المودعة لديه .

ومن خصائص البنوك التجارية : الاعتمادات المستندية هذه الاعتمادات المستندية بالنسبة للبنك كخدمة يقدمها هذا البنك وذلك للعمليات التي يزاولها التاجر الداخلي مع تاجر أجنبي ففي حالة شركة ترغب باستيراد سلع معينة من الخارج لكي يتمكن المصدر من الخارج ويضمن المبالغ المعينة سوف يذهب المستورد الداخلي إلى احد البنوك الداخلية ويطلب فتح الاعتماد المستندي ، يتوجب على فاتح هذا الاعتماد المستندي دفع قيمة معينة حسب الاتفاق ومن الممكن أن يصبح البنك بعد فتح الاعتماد المستندي أحد شركاء هذا التاجر ، والمرحلة الثانية يتعامل هذا البنك مع بنك أجنبي وهذا البنك الأجنبي المتواجد بدولة المصدر أو بائع السلعة الأجنبي يحرر بينهما البنك المحلي والبنك الخارجي ويحرر بينهما أوراق ثبوتية معينة ، 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 للطلبية التي قام بطلبها المستورد المحلي ، وبعد الانتهاء من الاتفاقية بين البنك المحلي والبنك الأجنبي يقوم البنك الأجنبي بإرسال رسالة إلى المصدر بأن البنك بدولة معينة بالاتفاق مع المستورد المطلوب وضع مبلغ من المال أو أن عليه مديونية سيقوم بسدادها ونحن أي المصرف الأجنبي نضمن لك كيفية عملية السداد ، أو أن القيم هذه سوف تسدد لك ، فالاعتمادات المستندية لها أهمية في العمليات الدولية بين البلد المحلي والبلد الأجنبي .

تعريف البنوك :

هي المؤسسات التي تتعامل بالدين أو الائتمان ، فحين يتقدم احد الأفراد لإيداع وديعة بالبنك يصبح البنك مديناً بقيمة هذه الوديعة لمن أودعها ومقابل ذلك فان البنك يمنح العميل ائتمانا أي وعداً برد قيمة الوديعة متى ماشاء المودع ، فهي عملية تبادلية بين المودع وبين البنك يستفيد البنك من قيمة الوديعة إما باستثمارها وأما بمشاركتها مع الغير ، ويستفيد المودع بحفظها إلى الوقت الذي يشاء .

النظام المصرفي التقليدي :

يتكون من عدة جزئيات : (التنمية ، الاقتصاد ، البنوك) ، فلوجود التنمية لابد من وجود الاقتصاد ولوجود الاقتصاد لابد من وجود البنوك وذلك لكي تتم العملية بشكل مرتب ومقنن من قبل هؤلاء البنوك بالإشراف المباشر من قبل البنك المركزي للمحافظة على اقتصاد الدولة ، لأن قوة الاقتصاد تكمن في قوة بنوك الدولة ، وقوة مراقبة أو قوة شرعية البنك المركزي .

فالنظام المصرفي نظام عريق له حوالي أربعة قرون أو تزيد .

وهو نظام مسيطر على مختلف جوانب الحياة .

وهو نظام منتشر في مختلف أرجاء العالم محلياً وعالمياً .

وظائف البنوك التجارية:

1/ قبول الودائع : من أهم وظائف البنوك التجارية ، وسميت البنوك التجارية ببنوك الودائع نسبة لهذه الوظيفة ، فبنوك الودائع هي البنوك التجارية التي تقبل الودائع لحفظها ومن ثم إعادتها لمودعها متى ماشاء المودع .

أشكال الودائع : أ/ ودائع تحت الطلب : وهي الحسابات الجارية وهذا النوع من الودائع هو اكبر الأنواع تواجداً لدى

البنوك التجارية أو الإسلامية حيث يستطيع المودع استردادها وقت الحاجة ولا يتقاضى المودع فوائد على هذه الودائع ، وبعض البنوك خارج المملكة يتقبل هذه الودائع ومسامها ودائع تحت الطلب أو الحسابات الجارية ويعطى للمودع فوائد .

ب/ الودائع لأجل : حيث يتم إيداع هذه الوديعة لفترة زمنية معينة ولا يحق للمودع سحب هذه الودائع إلا بعد انتهاء هذه الفترة المتفق عليها بين المودع وبين البنك ، ولذلك يقدم البنك للمودع فوائد مقابل احتفاظه بهذه الودائع لأنه يستطيع إقراضها والاستثمار بها خلال الفترة الزمنية المتفق عليها وهذا النوع من الودائع محرم شرعاً لاقتنائها فوائد ربوية .

2/ تقديم القروض : وترتبط هذه الوظيفة ارتباطاً وثيقاً بوظيفة قبول الودائع ، حيث إن البنك التجاري يستخدم هذه الودائع في تقديم القروض ، فكلما زادت الودائع لدى البنك زادت إمكانيته من عملية الإقراض بعد استقطاع الاحتياطي الإلزامي أو القانوني من قبل البنك المركزي للمحافظة اقتصاد هذه الدولة ككل ، وذلك الاحتياطي لمواجهة الأزمات ، ويختلف الاحتياطي الإلزامي أو القانوني عن الاحتياطي لدى أي بنك من البنوك وهو الاحتياطي النظامي ، وهذا الاحتياطي كثير من البنوك يقومون باستخلاص جزء معين من الودائع رأس المال وتسميته احتياطي نظامي لمواجهة المخاطر المستقبلية لكي تسلم هذه البنوك من الأزمات المالية في حال حدوثها .

وينشكّل معظم ربح البنك التجاري من الفرق بين الفوائد الدائنة التي يأخذها البنك مقابل تقديمه للقروض وهي غالباً مرتفعة والفوائد المدينة التي يدفعها البنك للمودعين وهي تكون منخفضة عما يعطى للمودعين ، أي أن أرباح البنك التجاري تساوي الفوائد الدائنة مخصوم منها الفوائد المدينة .

ومن ناحية أخرى يقوم البنك باستثمار تلك الودائع إما عن طريق استخدامها استخداماً شريعياً في المرابحة والمشاركة والسلم والاستصناع وخلافه ، وإما بعملية إقراضها للغير ، وكذلك إقراضها بفائدة ، وهذه الفائدة التي سيأخذها البنك تفوق حجم الفائدة المعطاة للمودعين جراء إيداعهم لوديعة طويلة الأجل .

3/ توليد الودائع : ويقصد بها أن يتمكن البنك من زيادة حجم ودائعه بالاعتماد على الودائع الأصلية المتوفرة لديه الأمر الذي يزيد من قدرته على الإقراض في توسع أعماله التجارية وأعماله الاستثمارية .

4/ القيام بالخدمات المصرفية المختلفة : كتحويل قسائم الخدمات العامة للكهرباء والهاتف وما شابهها .

5/ القيام بأعمال الاستثمار المختلفة : مثل :

- شراء وبيع الأراضي والمباني وشراء وبيع الأوراق المالية كالأسهم والسندات بهدف الاستفادة من أرباحها وارتفاع قيمتها ، أو أنها تكون كوسيط بين المتعاملين بالأوراق المالية مثل الأسهم والسندات .
- الاتجار بالعملة المختلفة بيعاً وشراءً بهدف تحقيق أرباحاً منها .
- إيداع جانب من أرصدها لدى البنوك الكبرى التي ينجم عنها عائدات مرتفعة لأن القروض المعطاة للمقترضين واحتساب الفائدة تتحكم بوضعية البنك وسياساته وسياسات البنك المركزي .
- شراء أدونات الخزنة التي تصدرها وزارة المالية ومن ثم الاستفادة من الفائدة المتحققة عنها .
- أدونات الخزنة "هي السندات التي تصدرها الحكومة ممثلة إما في وزارة المالية أو مؤسسة النقد ، وهذه الأدونات لا تصدّر إلا لكي يتم المحافظة على الأرصدة وحجم السيولة في السوق .

دور البنوك في توليد النقود :

هو التوسع في كمية النقود أو ما يسمى بتوليد الودائع ، ولكي يسهل فهم هذه النقطة نفترض :

1/ أن البنك التجاري واحد أو أننا نتكلم عن بنك مجتمعة .
2/ أن جميع المقترضين من البنوك يودعون هذه القروض مرة أخرى في حساباتهم في البنوك ، أي أنه يحصل على هذا القرض ويقوم بإيداعه مرة أخرى لدى أحد البنوك .

3/ أن البنوك تتمكن من إقراض كل المبالغ التي تزيد عن نسبة الاحتياطي القانوني المعد من قبل مؤسسة النقد .

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

1/ حينما يحصل البنك على ودائع من الجمهور فإنه يتقيد بالاحتفاظ بنسبة احتياطي نقدي قانوني ، فلو حصل البنك على وديعة جديدة (10) آلاف ريال وكانت نسبة الاحتياطي القانوني (20%) فعليه أن يحتفظ بمبلغ قيمته 2000 ريال من (10) آلاف ريال سواء في خزائنه أو لدى البنك المركزي ويقوم بإقراض (8000) ريال الأخرى .

2/ المبلغ الذي قام البنك بإقراضه سيعود إليه في صورة ودائع جديدة بأسماء أناس آخرين أو جدد أو أن المقترض قد لا يكون مضطراً لإنفاق القرض على الفور ومن ثم سيجد أن مصلحته إيداع هذا بالبنك لحين .

3/ البنك يعامل هذه الودائع الجديدة تعطيه المجال لإعادة إقراضها من جديد مع الالتزام بنسبة الاحتياطي القانوني وعلى ضوء ذلك فسيحتفظ بمبلغ (1600) ريال هي مقدار النسبة المئوية للاحتياطي القانوني العشرين بالمائة من قيمة الوديعة الثانية المودعة لدى هذا البنك التي قيمتها (8000) ريال ، ويقوم بإقراض المتبقي (6400) ، وهذا المبلغ سيعود إلى البنك مرة أخرى في صورة ودائع جديدة سيحتفظ البنك بنسبة الاحتياطي (1280) ريال وهو نسبة 20% من أصل الوديعة ، ويقوم بإقراض المتبقي (5120) ريال ، وهكذا يستمر الموال إلى أن تصل العملية بمثابة توليد هذا النقد ويتمكن البنك من

إقراض نفس المبلغ إلى عدة أشخاص أو عدة شركات تقوم بطلب هذا القرض .
لماذا زادت الودائع خمسة أضعاف المبلغ الأصلي ؟ : يجيب على هذا السؤال : **معامل التوسع في الودائع (مضاعف النقود البسيط) ويمكن استخراجها بعملية حسابية كالتالي : (1 ÷ نسبة الاحتياطي القانوني) ، ونسبة الاحتياطي القانوني في المثال السابق 20% ف (1 ÷ 20% = 5) وهو مضاعف الودائع أو مضاعف النقود البسيط ، أي أن الوديعة الأولى التي قيمتها عشرة آلاف ريال قد تضاعفت إلى خمسة أضعاف.**

والزيادة الإجمالية في الودائع (مقدار التوسع في الودائع) (التغير في عرض النقود) = مضاعف الودائع × الوديعة الأولية (المبلغ الأساسي) ، فلدينا مضاعف الودائع (5) ، ومضاعف النقود البسيط يضرب في الوديعة الأصلية وقيمتها عشرة آلاف ريال فيعطينا الزيادة الإجمالية لهذه الوديعة (50000=10000×5) .

إذا باستطاعة البنك عندما يودع احد الأفراد عشرة آلاف ريال أن يولد هذا المبلغ إلى أن يصل إلى خمسة أضعاف قيمته خمسين ألف ريال ، ولكن بنفس الشروط السابقة التي افترضناها انه لا يوجد إلا بنك واحد في هذه الدولة وان جميع المقترضين من هذا البنك يقومون بإعادة إيداع هذه المبالغ لدى هذا البنك .

الودائع المشتقة الجديدة = الزيادة الإجمالية في الودائع - الودائع الأولية (50000 - 10000 = 40000) ريال.
مضاعف النقود :

تعريفه : هو عبارة عن نسبة تستخدم كوسيلة لقياس مقدرة البنوك على توليد النقود في الاقتصاد الوطني .
 مضاعف النقود : يقيس مقدرة البنوك في توليد النقود والتأثير على حجمها داخل الاقتصاد الوطني ، ويتم ذلك خلال عملية توليد الودائع ، فإذا أودع شخص 100 ريال فالبنك يستطيع إقراض هذا المبلغ إلى شخص آخر وتتوقف مقدرة البنك على الإقراض على نسبة الاحتياطي القانوني أو الإلزامي ، وكثير من البنوك المركزية تفضل أن يكون الاحتفاظ بهذه الاحتياطيات لديها وذلك لكي لا يتمكن البنك من استخدام هذه الاحتياطيات أو التصرف بها ، فإذا كانت النسبة 20% فهذا يعني أن البنك يستطيع إقراض الـ 80 ريال وإذا كانت 40% فإنه يستطيع إقراض الـ 60 ريال .
مثال :

البنك	الودائع	الاحتياطي القانوني	الاحتياطيات 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

فلو افترضنا وجود خمسة بنوك والاحتياطي القانوني 10% والوديعة الأولية 1000 ريال ، ولنفترض أن القيمة هذه أودعت بالبنك (أ) كوديعة جارية تحت الطلب أو وديعة طويلة الأجل ، والاحتياطي القانوني استقطع نسبته 10% من قيمة هذه الوديعة فيعطينا قيمة 100 ريال وبالتالي الاحتياطيات الفائضة هي الـ 900 وهذه 900 يستطيع البنك التصرف بها بأي حال من الأحوال .

ولنفترض أن هذا البنك قام بإيداعها لدى البنك (ب) بقيمة الـ 900 والبنك مجبر من البنك المركزي لأن يستقطع نسبة الاحتياطي الإلزامي وقيمتها 10% وقيمتها (90) ريال والاحتياطيات الفائضة للبنك (ب) هي ثمانمائة وعشرة (810) .
 ولنفترض أن بنك (ب) قام بإيداع هذه الاحتياطيات المودعة لديه بعد استقطاع نسبة الاحتياطي لدى بنك ثالث (c) = (810) ريال تكون ضمن الودائع المودعة لدى هذا البنك ويستقطع منها نسبة الاحتياطي (81) ريال فيتبقى لدينا (729) ريال ، وهكذا إلى أن تصل قيمة الودائع (10000) وقيمة الاحتياطي القانوني (1000) ريال والاحتياطيات الفائضة قرابة (9000) ريال .

ووصلت الودائع من اصل (1000) ريال إلى (10000) ريال وهذا هو مضاعف النقود بتطبيق القاعدة السابقة .

عملية اشتقاق النقود :

إذا قام شخص بإيداع مبلغ 1000 ريال في احد البنوك التجارية (أي زادت ودائع هذا البنك بهذه القيمة وكانت نسبة الاحتياطي النقدي 20% مثلاً ، فان ودائع النظام المصرفي في مجموعة (البنوك التجارية مجتمعة) لا تزيد بهذا المبلغ فقط وإنما تزيد بمبلغ 5000 ريال ، تحتفظ منها البنوك بمبلغ 1000 ريال كاحتياطيات نقدية بنسبة الـ 20% وتقوم بإقراض الباقي وهو 4000 ريال إلى الجمهور ، وتختلف السياسات من بنك مركزي إلى بنك مركزي آخر ليضع الاحتياطيات القانونية وذلك من جراء حجم السيولة السائد في السوق ، ففي حالة أن البنك المركزي يرغب في تقليل حجم السيولة

الموجود داخل البلد فإنه يقوم برفع نسبة الاحتياطي القانوني على البنوك ، بينما إذا كانت السيولة المتوفرة قليلة ويرغب البنك المركزي في زيادة السيولة فإنه يخفض من قيمة الاحتياطي القانوني .

قاعدة : كلما انخفضت نسبة الاحتياطي القانوني المعد من قبل البنك المركزي كلما كان باستطاعة البنوك التجارية زيادة القروض للغير ، وكلما ارتفعت هذه النسبة كلما قل إمكانية البنوك التجارية لعملية الإقراض للغير .

حساب حجم الودائع المشتقة : والقدرة على اشتقاق النقود لا يستطيع أي بنك وحده القيام بها بمفرده ، ولكنها تتأتى للبنوك مجتمعهم ، وعليه يمكن حساب حجم الودائع المشتقة بواسطة المعادلة الرياضية التالية :

الودائع المشتقة = (الوديعة الأولية - قيمة الاحتياطي النقدي) ÷ نسبة الاحتياطي النقدي

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

مصادر تمويل البنوك التجارية :

1/ أموال البنك الخاصة نه من رؤوس الأموال .

2/ الودائع .

3/ التسهيلات من بنوك محلية أو خارجية .

4/ إعادة الخصم والقروض من البنك المركزي .

5/ طرح السندات .

وظائف البنوك التجارية :

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

2/ تشغيل مصادر أموال البنوك مع المحافظة على السيولة والربحية والضمان ، وهناك إستراتيجية للمحافظة على هذه السيولة والربحية والضمان لدى البنك باختلاف أولويات البنك والتي تتأثر بعدة عوامل (الربحية والسيولة والأمان) ، فالربحية تتمثل بمعدل العائد ، والسيولة والأمان يتوقفان على مدى تحمل البنك لعنصر المخاطرة .

3/ إدارة ممتلكات الغير وتقديم الاستشارات المالية والاقتصادية .

4/ المساهمة في خطط التنمية الاقتصادية ، وهذه الجزئية تتمثل بشكل أكبر في المصارف الإسلامية .

المصارف الإسلامية :

النظام المصرفي الإسلامي :

- فكرة جديدة ومبتكرة ومطورة كانت موجودة بالسابق ولكنها في الوقت الرهن اختلفت في بعض الأمور ولكنها لا زالت بشرعيتها المشرعة من قديم الزمان وكيفية التعامل بالمال .
- نموذج مصرفي مغاير لنموذج التقليدي في أهدافه ووسائله أي أن الأهداف الرئيسية للمصرف الإسلامي تختلف عن المصرف التقليدي .
- يستند في أصوله إلى الاقتصاد الإسلامي وأحكام الشريعة الإسلامية .

نشأة النظام المصرفي الإسلامي :

الاهتمام الرسمي : في عام 1972 ذكرت توصيات مؤتمر وزراء خارجية الدول الإسلامية ضرورة إنشاء بنك إسلامي دولي للدول الإسلامية لأن تعامل البنوك الإسلامية يختلف عن تعامل البنوك التقليدية .

تم تأسيس البنك الإسلامي للتنمية بتوقيع وزراء مالية الدول الإسلامية وبإشرافه ومازال مستمراً .

الاهتمام الشعبي : في عام 1975 أنشئ أول مصرف إسلامي متكامل قدم جميع الخدمات المصرفية والاستثمارية ، وقام محمد الفيصل آل سعود بدعوة لإنشاء عدد من المصارف الإسلامية حملة اسمه في عدد من الدول الإسلامية بالإضافة اسم الدولة لاسم المصرف (بنك فيصل الإسلامي لدولة مثلاً كذا) وهذا البنك يعتبر من أوائل البنوك الإسلامية التي ظهرت في ذلك العهد وتتعامل بالمعاملات الشرعية الإسلامية بخلاف المعاملات التقليدية .

الفرق الجوهرية بين المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية في المميزات :

1/ الفرق الجوهرية بين البنوك الإسلامية والتقليدية أن البنك التقليدي يسعى للربح الأقصى ، فكلما كان حجم الودائع لدى البنك أكبر كلما كان مقدرة البنك بعملية توليد المبالغ أعلى بجلب الفوائد الربوية بينما البنك الإسلامي لا يسعى لربح الأقصى فقط وإنما يسعى للتنمية الاقتصادية ويسعى لمشاركة من لديه مال في عملية الاستثمارات وما شابهها .

2/ البنك التقليدي يقرض أصحاب الإمكانات والأثرياء فقط ، بينما المصارف الإسلامية يقرض جميع أفراد المجتمع دون فائدة ربوية وإنما بعمليات المرابحة .

3/ الاعتماد على المال كعنصر إنتاجي في المصارف التقليدية ، بينما المصارف الإسلامية تعتمد على العنصر البشري وكيفية الاستفادة من هذا العنصر لإيجاد المال .

4/ بالنسبة للبنك التقليدي الربح المضمون في سعر الفائدة الثابتة التي تتقاضاها جراء إقراضها لقيم معينه من المبالغ لدى الغير سواء أفراد أو شركات أو مؤسسات أو حكومات ، وبالتالي هذه الفائدة بالنسبة لهم تعتبر مضمونة التحصيل بينما بالنسبة للبنك الإسلامي فتقدير مبدأ المشاركة في الأرباح والخسائر وذلك مشاركة بين صاحب ومن يقوم بالعمل.

الفروق الجوهرية بين البنوك الإسلامية والتقليدية في الأعمال :

- 1/ 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 الدولة التي ينتمي إليها .
- 2/ البنوك التقليدية لان هدفها الرئيسي ليس التنمية وإنما تحقيق الربح بأسرع وقت ممكن فهو يتعامل مع المؤسسات الكبرى لكي يضمن حقه في عملية تحصيل الفوائد ويضمن استرجاع هذه المبالغ المقرضة لهذه المؤسسات الكبرى ، بينما البنك الإسلامي يسلف المشاريع والمؤسسات التي تحقق نسب إنتاج وإنتاجية مرتفعتين بالإضافة إلى تحقيق أرباح كنسب مئوية قد تكون اقل من النسب التي يتقاضها البنك التقليدي عندما يقرض مؤسسات أو شركات أو أفراد.
- 3/ البنك التقليدي يدخل في كل عمليات التمويل ذات رأس المال الكبير والربح الأوفر ، أما البنك الإسلامي فيشارك مباشرة في التمويل بمساهمات المدخرين حتى ولو كانت المشاريع صغيره لان هذه المساهمات فيها خدمة اجتماعية واقتصادية للبلد الذي ينتمي إليه هذا البنك .
- 4/ البنك التقليدي يعطي الأولوية للاستثمارات لكي يحقق ربح بأسرع وقت ، بينما الإسلامي للخدمات التي يقدمها البنك من استشارات من دراسات الجدوى وخلافه .

ومن الجانب التنافسي فهو يزداد مع توجه البنوك التقليدية لطرح منتجات إسلامية ، فنلاحظ اليوم أن كثيراً من البنوك التقليدية حولت جزء من منتجاتها إلى منتجات إسلامية وقامت بالإعلان عنها لجلب أصحاب الأموال أو المودعين لإيداع هذه المبالغ لدى هذه المؤسسات .

والذي يفرق بين خدمة هذه البنوك المصداقية إذا كان البنك إسلامي فالمصداقية تكون أعلى منها في حالة وجود جزء من المنتجات التي تقدمها البنوك التقليدية إسلامية ، فالبنوك الإسلامية العاملون لديهم الخبرة الكافية في العمليات التمويلية الإسلامية وكيفية التعامل مع هذه المبالغ المودعة من قبل المودعين بشكل إسلامي وشرعي بينما في البنوك التقليدية هناك من يقوم بالعمليات الشرعية أو بمعرفة الصيغ التمويلية الشرعية ولكن تأهيله ليس كتأهيل الموظف المنتمي للمصرف الذي بأكمله تعاملاته المالية بشكل شرعي و إسلامي .

المقارنة بين البنوك التقليدية والإسلامية :

وجه المقارنة	البنوك التقليدية	البنوك الإسلامية
التعامل بالفائدة	تتعامل بالفائدة أخذاً و عطاءً هو لب عملها	لا يتعامل بهذه الفائدة وإنما يلتزم بالقواعد الشرعية
الالتزام الشرعي	لا يوجد التزام بأحكام الشريعة حتى ولو كانت بعض أعمالها لا تخالف الشريعة إلا أن ذلك ليس مقصوداً ، أي أن هذه التعاملات عفوية بدون قصد	تلتزم بالأحكام الشرعية والتوجيهات في كل أعمالها
الرقابة الشرعية	لا تخضع للرقابة الشرعية	هناك هيئة خاصة تقوم برقابة شرعية لتضمن الالتزام الشرعي
الاقتصاد الحقيقي والنقدي	تقتصر أغلب أعمالها على الاقتصاد النقدي أي أن معظم جزئياتها تتعامل بالأوراق المالية فهي لا تخدم التنمية الاقتصادية وإنما تخدم من يتعامل بهذه الجزئيات	تقوم بالاستثمار الحقيقي أي أنها تستخدم المال للعمليات الإنتاجية والارتباط بين الاقتصاد الحقيقي والنقدي
العلاقة بين أصحاب الأموال	علاقة إقراض بفائدة محددة سلفاً بنسبة من أموالهم	علاقة مضاربة تقوم على أساس المشاركة في الأرباح التي يحققها البنك من استخدام أموالهم مع تحملهم مخاطر استخدامها في الظروف العادية
استخدام الأموال	يستخدم هذه المبالغ لي إقراضها للغير وجزء آخر في الاقتصاد النقدي في الأوراق المالية والأسهم والسندات شراء وبيعا	طبقاً لصيغ التمويل والاستثمار الإسلامية المنية على العقود الشرعية (مرابحة ، مشاركة ، سلم واستصناع ، إجارة)
الخدمة المصرفية	الخدمات التي فيها انتمان في شكل قرض	ليس فيها انتمان أي أنها لا تتقاضى فائدة
الصرف الأجنبي	تتعامل بالصرف الفوري والأجل	الصرف الفوري ولا تتعامل بالصرف الأجل لأنه حرام
المداينات	تتعامل بالديون النقدية	تتعامل بالديون التجارية
الزكاة	ليس لها علاقة بالزكاة إلا في حالة كونها مجبرة	تؤدي زكاة على أموالها وتدير زكاة الغير
الخضوع لرقابة الأجهزة الإشرافية في الدولة	تخضع للرقابة	تخضع للرقابة

تعريف المصرف الإسلامي :

هو المصرف الذي يتضمن عقد تأسيسه ونظامه الأساسي إنتماً بممارسة الأعمال المصرفية المسموح بها على غير

أساس الفائدة أخذاً وعتاءً ووفقاً لصيغ التعاملات المصرفية التي لا تتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية سواء في مجال قبول الودائع وتقديم الخدمات المصرفية الأخرى أو في مجال التمويل والاستثمار .

وفي المصارف الإسلامية لكي تتم الفائدة للمودع من جراء وديعته فهناك حسابات قد تفتحها المصارف الإسلامية وهي حسابات استثمارية تستطيع المؤسسات والشركات إيداع مبالغ معينة ، مع الاتفاق مع هذا البنك أن هذه المبالغ لا يستطيع مودعها سحبها إلا بطريق معين أي أنها بمثابة المشاركة الاستثمارية بين المودع والبنك على كيفية عملية الاستثمار والأرباح في حالة تحقيق أرباح وعلى تحمل الخسائر في حالة حدوث خسارة ، فالوديعة الاستثمارية في حالة إيداعها لدى المصرف الإسلامي يتحمل المودع الخسارة كما انه يعطى من الإرباح في حالة تحقيقها وبذلك يكون هناك إنصاف بين المودع وبين أخذ هذه الوديعة ، أما في البنوك التقليدية في حالة الإيداع وديعة طويلة الأجل فإنه يضمن ربحاً ثابتاً أو فائدة ثابتة تعطى لمن أودع لفترة زمنية متفق عليها بين البنك والمودع .

إستراتيجية المصرف الإسلامي :

يخدم المصلحة العامة وحاجات الاقتصاد الوطني ، أي انه يساعد في العملية التنموية للاقتصاد ويراعي استيعاب السوق المصرفية وكيفية التعامل مع هذا المجتمع لعمليات التنمية ، ويخدم من لديه مال في العمليات الاستثمارية والعمليات الخدمية ، ويقدم دراسات الجدوى لمن لديه مبالغ معينة ويرغب بإنشاء مشاريع صغيرة .

أهداف المصارف الإسلامية :

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

3/ أهداف اقتصادية :

- محاولة جذب الودائع وتنميتها بالشكل الشرعي الإسلامي وعدم إقراضها للغير بفائدة .
- استثمار الأموال بإيجاد فرص وصيغ عديدة للاستثمار تتناسب مع الأفراد والشركات .
- شمولية العمل المصرفي لقطاعات وأنشطة الاقتصاد (زراعة وصناعة وتجارة وخدمات) .
- تحقيق الأرباح

4/ أهداف خاصة بالمتعاملين :

- تقديم الخدمات المصرفية (بعمولة وليست فائدة) .
- توفير التمويل للمستثمرين (في حالة توفر الشروط لدى هذا المستثمر) .
- توفير الأمان للمودعين (المبالغ المودعة من المودعين حقهم ومن حقهم سحبها في الوقت الذي يريدونه) .

5/ أهداف داخلية :

- تنمية الموارد البشرية (تدريب 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 الاقتصادية الأخيرة التي ظهرت والمتسبب فيها البنوك التجارية في أمريكا والتي انتشرت بشكل موسع نحو العالم قد لا تسلم أي دولة من تأثير هذه الأزمة عليها بتأثير إما أن يكون كبيراً أو متوسطاً أو صغيراً ، وسبب ظهورها أن البنوك كانوا يتعاملون بالاقتصاد النقدي وليس الاقتصاد الحقيقي ، والفرق أن الاقتصاد الحقيقي : في عمليات التنمية الاجتماعية وفي عمليات إنشاء مشاريع جديدة ، 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 .

6/ أهداف ابتكارية :

- ابتكار وتطوير صيغ الاستثمار بما يتماشى مع الشريعة الإسلامية والوضع الراهن لمجتمعنا .
- ابتكار وتطوير خدمات مصرفية .

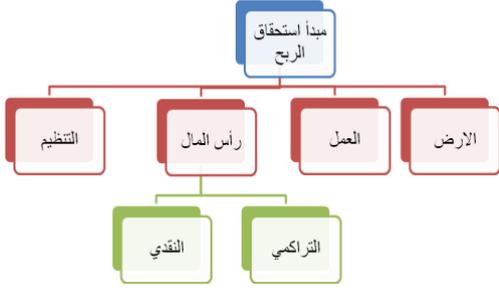
7/ المشاركة في الربح و الخسارة : أي أنك المودع وديعة استثمارية سيشارك البنك بالربح والخسارة ويتضمن هذا :

- نجاح في تعبئة المدخرات .
- تغيير عقلية المودع من مجرد مستثمر سلبي نائم إلى مستثمر إيجابي فاعل .

8/ الالتزام بالمبادئ الأخلاقية : التي من المفترض أن يلتزم بها سواء البنوك التقليدية أو البنوك الإسلامية لأنها حجر الزاوية للاقتصاد الوطني الذي تنتمي إليه المصارف ، وفي حالة تأثرها قد يصل التأثير إلى المجتمع بأكمله وتنص على:

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

9/ إعمار الأرض وتنمية المجتمع . من ضوابط الاستثمار :



مبدأ استحقاق الربح : فيما يتعلق بالأرض والعمل ورأس المال والتنظيم .
ورأس المال ينقسم إلى (تراكمي ونقدي) ، أي هل يرغب المستثمر بأخذ حصته من الربح فوراً أو أنها عملية تراكمية في نهاية السنة .

فائدة : حرم الله عليك من أجل غيرك , وحرم الله تعالى على غيرك من أجلك , فلكي تنتفع أنت لابد أنك لا تتعامل بالفائدة لا أخذاً ولا عطاءً , ولكي ينتفع غيرك يجب عليه ألا يتعامل بذلك , وكذلك العكس لكي ينتفع البنك يجب عليه ألا يأخذ فوائد من المودعين , وألا يعطي فوائد للمقرضين , وإنما يتعامل بالصيغة التمويلية الإسلامية .
الأخذ بمبدأ المشاركة في الربح والخسارة : وهذه هي العلاقة لدى المصارف الإسلامية وهي تستبعد عنصر الفائدة على الاقتراض والإقراض أياً كانت ، والآلية البديلة التي تستخدمها المصارف الإسلامية هي الاستثمار بالمشاركة ربحاً وخسارة كما هو الحال في صيغ التمويل الاستثمارية .

العوائد والفائدة : تتألف العوائد المصرفية في مجال الإقراض من بندين هما الفوائد والعملات .
التمن المدفوع نظير استعمال النقود : أي أنك أيها البنك تعطي المودع وديعة طويلة الأجل مقابل 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 في الاقتصاد الفائدة الربوية التي يحصل عليها البنك , والفائدة (ربا مضاعف) لارتباطها بعنصر الزمن في الحساب كما هو موضح في القاعدة هنا :

$$م = 1 + (ف) \cdot ن$$

حيث م = 1 = 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 .

وبالتالي هذه الفائدة هي ربا مضاعف وتعتبر فائدة ربوية محرمة شرعاً .

العمولة :

العمولة تؤخذ في مقابل ما يقدمه المصرف من خدمة أو عمل يبذل فيه جهداً ما ، وبالتالي هذه العمولة من جراء تقديم هذا البنك خدمه معينه إلى العميل يجب أن تكون محددة بمبلغ مقطوع وليس بنسب معينة ، 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 ، وبالتالي هذا المبلغ يكون مقطوع وليس قيمة نسبة مئوية من المبلغ .

فالربا ظلم اجتماعي وظلم اقتصادي محرم قطعاً في كل الأديان والقوانين حيث أنه يضر الضعفاء ويغني الأغنياء ، فمن لديه مال يستطيع إقراضه للغير بفائدة وبالتالي هذا الشخص المقترض الأخذ لهذا المال سوف يتضرر زيادة إلى تضرره بعدم وجود مال لديه وسوف يتراكم عليه ديون يلزمه سدادها .

فالمعيار الذي يفصل بين العمولة كأجر وأنها ليست رباً هو :

1/ وجود خدمة فعلية .

2/ وجود مبلغ العمولة بشكل قطعي وليس نسبي .

3/ عدم تكرارها .

شروط عملية الاستثمار :

1/ أن يكون استثمار الأموال بطريق مشروع وذلك في المصارف الإسلامية .

2/ أن يكون غير مضر بالمصلحة العامة .

قواعد العمل في المصرف الإسلامي :

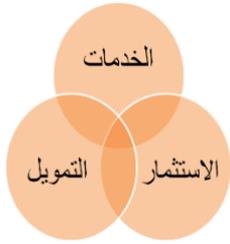
يجب على المصارف الإسلامية أن تكون جميع عملياتها وخدماتها المصرفية والاستثمارية قائمة على غير أساس الفائدة تحت أي شكل من الأشكال .

قواعد العمل في المصرف الإسلامي :

1/ **فائدة الديون :** التي تقبض أو تدفع في جميع حالات الاقتراض والإيداع بما في ذلك أي أجر يدفعه المقترض دون

أن تقبله خدمة تنطوي على مجهود ذي منفعة معتمدة حسب رأي هيئة الرقابة الشرعية لدى البنوك أو المصارف الإسلامية بينما البنك من حقه أخذ عمولات جراء تقديم هذه الخدمات ولا تكون نسب مئوية من كامل القيمة .

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



معاملات المصارف الإسلامية : (خدمية / استثمارية / تمويلية) .

الخدمية : كثير من البنوك تقدمها بفتح الحسابات ، وفتح إتمادات مستنديه على سبيل المثال بإعطاء ضمانات معينة ، ويجب أن تكون جميع هذه المعاملات الخدمية التي مراقبة من الهيئة الرقابية الشرعية وأن تكون مقننة شرعاً .

الاستثمارات : على سبيل المثال في العمليات الاستثمارية التي تقوم باستثمارها هذه البنوك .

التمويلية : عمليات صيغ التمويل الإسلامية .

من أعمال المصرف الإسلامي :

1/ قبول الودائع بأنواعها : أما في حسابات ائتمان أو في حسابات استثمار مشترك أو حسابات استثمار مخصص ولأجل محددة أو غير محددة .

2/ تقديم الخدمات المالية والمصرفية ومباشرة العمليات المصرفية المختلفة .

3/ القيام بعمليات التمويل القائمة على غير أساس الفائدة : كما هو الحال في صيغ التمويل الاستثمارية من المرابحة (الإجارة ، المشاركة ، السلم ، الاستصناع) .

ملاحظة : الودائع تحت الطلب كلما زادت لدى البنك كلما كان بإمكانه تقديم خدمات أكثر ، تقديم استثمارات إما أن تكون من جراء البنك لوحده يقوم بها أو من جراء تقديم هذه الاستثمارات مع الغير ، ويكون لديه المقدرة التمويلية للغير بشكل أكبر ، لأن الودائع لدى هذا المصرف أكبر من غيره .

المصارف الإسلامية :

مصادر الأموال واستخدامها في المصارف الإسلامية :

أولاً : مصادر الأموال :

1 - أموال البنك الخاصة (بحقوق المساهمين) : رأس المال المدفوع لهذا البنك عند تأسيسه ، وفي حال أنه أسس في مساهمات خارجية من مجموعه من المساهمين ، الاحتياطات الخاصة بالمساهمين ومنها الأرباح المحتجزة للمساهمين وهي حق للمساهمين ولكنها لم توزع بعد ، الأرباح المدورة .

2 - ودائع المتعاملين :

أ - حسابات الأمانة (الحسابات الائتمانية) : أمانة في يد المصرف (يأخذها البنك في حكم انه حافظ لهذه الأموال ويستطيع المودع لهذه الأموال استرجاعها متى ماشاء) ، ويقبل السحب منها بشيكات أو إعادتها عند الطلب ، ويستثمر المصرف هذه الحسابات لصالحه وعلى مسؤوليته الخاصة (الخارج بالضمان) أي يقبل المتعامل بالتنازل عن أرباح أمواله (الخارج) مقابل تعهد المصرف له بالحفظ والوفاء (الضمان) ، وهي شديدة السيولة ولكن دون تكلفه .

ب - حسابات الاستثمار المطلقة (تقوم على مبدأ المضاربة) : حسابات التوفير والإشعار ولأجل ، والأجلة أكثرها كلفه ولكنها أفضلها من حيث السيولة والأمان .

ج - حسابات الاستثمار المفيدة : حسابات يقوم أصحابها بتوكيل المصرف في استثمارها لصالحهم في مشروعات محدده مقابل حصول المصرف على نسبة محدده من الربح (إن تحقق) أو أجره ، وترتبط آجال هذه الحسابات بأجال المشروع أو العملية التي يتم الاستثمار فيها ، وتدرج خارج الميزانية .

ثانياً - استخدامات الأموال :

1/ المشاركة .

2/ المضاربة .

3/ البيوع :

- أ - البيع الآجل : (التمن المعلوم والآجل المعلوم ، البيع الحاضر والبيع الآجل) .
- ب - بيع المرابحة للأمر بالشراء .
- ج - بيع المساومة مع خيار الشرط .
- د - بيع السلم .
- هـ - بيع الإستصناع .

- 4 - الإجارة بشقيها التشغيلية والمنتھية بالتملك .
 5 - المساهمة في تأسيس الشركات المحلية والخارجية .
 6 - الاستثمارات الخارجية :

- أ/ ودائع استثماريه لدى بنوك ومؤسسات ماليه إسلامية على أساس المشاركة في الربح والخسارة .
- ب/ والمشاركة في صناديق استثماريه تنظمها وتديرها بنوك ومؤسسات إسلاميه .
- ج/ المشاركة في محافظ البنوك الإسلامية (محفظه البنك الإسلامي للتنمية بجدة) .
- د/ القيام بعمليات المربحات الدولية في السلع والمعادن .
- هـ/ المساهمة في تأسيس المصارف الإسلامية .
- و/ المساهمة في شركات تمتلكها مصارف إسلامية (شركة التجارة الإسلامية بالبحرين) .

الأعمال التي تمول بواسطة البنوك الإسلامية :

التمويل والاستثمار لقطاع الأفراد والمشاريع الصغيرة والشركات والمؤسسات ابتداء من : المنزل والسيارة وتجهيزات منزليه وكهربائية للأفراد وتجهيزات ومواد للمشاريع التنموية الصغيرة والمتوسطة وصولاً إلى المشاريع التنموية الكبيرة ، وعادة هذه الأمور تتعامل بها البنوك بصيغة التمويل أو بصيغة المراجعة ، وهي أن يقوم البنك بشراء هذه السلعة التي طلبها العميل وبعد تملك البنك لهذه السلعة يقوم ببيعها على العميل ولكن يبيعه لهذا العميل يكون بشكل أقساط وتبقى مرهونة لدى البنك إلى أن تتم عملية السداد من قبل هذا العميل ، ومن أهم مجالات الاستثمار والتمويل المباشر مايلي :

1/ البيوع : كبيع المراجعة وبيع السلم وعقد الاستصناع :

أ/ المراجعة للامر بالشراء : المراجعة من البيوع المطلقة ، والبيع المطلق أما أن يكون مساومه أو أمانة ، والمراجعة من بيوع الأمانة لعلم المشتري بالسعر الأصلي للسلعة ، وتعتبر المراجعة الأداء الأكثر شيوعاً في تمويل شراء السلع داخلياً ، فيقوم البنك بشراء السلع بناءً على طلب العميل ومن ثم يبيعه بعد تملكها له ، ويمكن استخدامها في تمويل :

1/ تمويل فتح الاعتمادات المستندية الداخلية والخارجية بالمراجعة باستيراد المواد الأولية والسلع الرأس المالية والإنتاجية (هذا في حال أن هناك احد التجار داخلياً يرغب باستيراد مجموعه من الآلات أو المعدات من الخارج وليس لديه القدرة المالية لاستيراد هذه المنتجات فبالتالي يذهب إلى المصارف الإسلامية ويقوم بفتح الاعتمادات المستندية للبنك نيابة عن هذا التاجر للاتفاق مع بنك خارجي ومن ثم البنك الخارجي يتفق مع المصدر الخارجي لهذه الآلة لكي تصل إلى المملكة لكي يضمن كل من التاجر الداخلي والمصدر الخارجي حقه في العملية ، التاجر الداخلي يضمن حصوله على الآلة والمصدر الخارجي يضمن استحقاقاته المالية أو يحصل على قيمة المنتج الذي سوف يصدره إلى التاجر) .

2/ تمويل المشتريات الداخلية بالمراجعة لشراء المواد الأولية والسلع الرأس المالية والإنتاجية .

3/ المراجعة الشخصية : تمويل الاحتياجات الفردية للسلع الاستهلاكية والمعمره والمسكن وغيرها بالمراجعة ، فالفرد أو المؤسسة تذهب إلى البنك وتطلب منه كتابة عقد بينه وبين البنك على أساس أن هذا العميل يطلب سلعه معينه ، فيقوم البنك بشراء المنتج نيابة عن هذا الشخص ومن ثم يملكه البنك ويعيد بيعه إلى العميل بأقساط .

ب/ السلم : هو عقد على موصوف بالذمة يتم دفع الثمن مقدماً واستلام السلعة مستقبلاً ، ويعتبر أداة مهمة في التمويل الزراعي والصناعي ، فمثلاً احد التجار أو المزارعين لديه مزرعة وسوف تثمر محصولها في نهاية السنة ولكن ليس لديه المقدرة المالية في إدارة هذه المزرعة فبتالي يذهب إلى احد المصارف المالية ويشرح لهم القضية ومن ثم تقوم هذه المصارف بشراء هذا المنتج بوصفه من قبل صاحب هذه المزرعة على أن يقوم المصرف بدفع القيمة مقدماً واستلام هذا المحصول الزراعي مؤخراً ، وعند دفع الثمن مقدماً فان القيمة من الممكن أن تكون اقل منها من دفع هذه القيمة عند وقت التحصيل أو عند وقت إنتاج المحصول ، فالسعر الحقيقي لهذه المنتجات هو الذي يعتبر الربح للمصرف .

ج/ الاستصناع : هو العقد المناسب لتمويل مشاريع البنى التحتية والإنشاءات حيث يوقع البنك مع العميل عقداً يقوم البنك من خلاله بإنتاج معدة أو إنشاء مبنى أو جسر ومن ثم يوقع البنك عقداً مع من يتولى التنفيذ ويكون البنك مسؤولاً فيه أمام العميل مسؤوليه مباشره ، والاستصناع تقدم عليه دوائر حكوميه أو شركات خاصة بالاتفاق مع البنك على أساس بناء بنى تحتية كالإنشاءات المعمارية أو تعبيد طرق معينه لكي يضمن صاحب الحق حقه بتعامله مع البنك ، ويكون هذا المصرف هو الوسيط بين صاحب الحق والعامل الذي سيقوم بإنشاء هذه العملية .

2/ الإجارة : يقوم البنك بتملك الأصل وتأجيره للزبون الراغب في الاستئجار وهي على شكلين :

أ/ التأجير التشغيلي : يقوم البنك بشراء الأصول القابلة للتأجير وتأجيرها لجهات أخرى لتشغيلها أو الانتفاع بها لمدة محدده وبإيجار يتفق عليه بحيث تبقى ملكيه هذه الأصول بعد انتهاء مدة الإيجار للبنك ويستطيع تأجيرها مره أخرى وأخرى وهكذا ، وغالباً يكون هذا التأجير في المعدات الكبيرة وغالية الثمن .

ب/ التأجير التمويلي : يقوم البنك بشراء الأصول التي يرغب بها الزبون (وتملكها من قبل البنك) وتأجيرها للزبون لمدة معينه وبأجره معينه يتم الاتفاق عليها يشمل أقساطها تسديد جزء من الثمن الذي تحمله البنك والجزء الآخر ربح البنك

من الاستثمار في الإجارة ، ويلتزم الزبون باستئجار هذا الأصل لمدة معينة ودفع كامل قيمة الأقساط المتفق عليها بحيث يوعد الزبون بملكه هذه الأصول بالكامل بعد انتهاء المدة المتفق عليها في حال التزامه بالسداد لكامل قيمه الأقساط ومن حق العميل عند تعامله بهذا النوع استرجاع هذه السلعة متى ما شاء حتى لو لم تنتهي فترة التمليك المتفق عليها ولكن في حالة نهاية هذه الفترة من حقه أن يملك هذه السلعة ، ولكن لا تنقل لأسمه إلا بعد الانتهاء من عملية السداد .

3/ المضاربة : هي الشراكة في الربح بين البنك وعميل أو أكثر من الأفراد أو الشخصيات الاعتبارية ويكون البنك فيها هو رب المال ، وتعني المضاربة أن يدفع البنك بصفته (رب المال) إلى الزبون (المضارب) مالاً ليتاجر فيها الزبون على أن يكون الربح مشتركاً بين البنك والزبون حسب الاتفاق ، أما الخسارة فيتحملها البنك بصفته رب المال شريطة ألا يكون هناك أي تقصير أو تعدي من جانب الزبون المضارب الذي يخسر جهده في هذه الحالة ، وفي هذا المجال سيتأكد البنك قبل التمويل من قدره وأهلية الزبون على قيامه بالعمل بموضوع المضاربة وأن يتم تحديد رأس المال أو نصيب كلاً من البنك والزبون المضارب في الربح وعلى نحو كسري نسبي ، وألا يكون مبلغاً مقطوعاً وألا يتم توزيع الربح إلا بعد استرداد رأس المال لصاحب المال وهو البنك .

4/ المشاركة : وتقوم بالمساعدة في عملية تمويل الأنشطة الاستثمارية التي تستهدف الربح سواء كانت تجاربه أو صناعية أو عقارية ، ويتميز هذا النوع 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 المضاربة صاحب المال هو من يتحمل الخسارة في حاله عدم إهمال المضارب في العملية الاستثمارية ، وأنواعها :

أ/ المشاركة الثابتة : وتقوم على أساس تملك كل من البنك وشركائه حصص (أسهم ثابتة) حتى نهاية المشروع سواء كانت هذه المشاركة مستمرة وغير محددة بأجل أو مؤقتة ومحددة بزمن معين .

ب/ المشاركة المتناقصة : وهي المنتهية بالتمليك للعميل ، لان العميل ليس لديه المقدرة للحصول على رأس المال الكافي لإدارة هذا المشروع أو لإنشائه ، وبالتالي يقوم بالعملية التعاونية بينه وبين البنك للحصول على المال من البنك ولكن هذا المبلغ يعتبر بمثابة سلفه من البنك للعميل ، والعميل يرجع السلفة لصاحبها بعد فترة زمنية متفق عليها إضافة إلى الأرباح وعند استرجاع كامل القيمة يكون هذا المشروع بأكمله ملك للعميل ، والقيمة التي ستعاد للبنك ليست دفعه واحده وإنما على دفعات تدريجية بناء على الأرباح المحققة الناتجة من هذا المشروع .

وظائف البنوك والخدمات التي تقدمها :

1/ فتح الحسابات الجارية وقبول الودائع ، هذا الحسابات إما أن تكون جارية أو ادخار لأجل أو بإشعار .

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

3/ تحصيل الأوراق التجارية وخصمها والاحتفاظ بها .

4/ بيع وشراء الأوراق المالية لمحفظة البنك ولصالح عملائه ، ويكون البنك متملك لأوراق ماليه مثل الأسهم وبإمكان البنك القيام بعملية المساهمة في بعض الشركات المحلية أو الخارجية والحصول على فروقات الأرباح .

5/ تقديم التسهيلات الائتمانية غير المباشرة كفتح الاعتماد المستندي وتقديم خدمات الضمان المصرفية وتمويل عمليات التجارة الخارجية .

6/ التعامل بالعملات الأجنبية بيعاً وشراءً وبيع وشراء الشيكات السياحية والحوالات الداخلية والخارجية : ويحصل البنك على عمولة جراء قيامه بهذه الجزئية ، وأما ما يتعلق بالعملات الأجنبية بيعاً وشراءً فإنه يحصل على فروقات السعر وبالتالي فروقات الأسعار إما أن تكون فروقات ربحية بمعنى شرائه لهذه الأوراق أو العمولات بسعر منخفض ومن ثم بيعها بسعر أعلى منه وبالتالي يحقق ربح وإما العكس يحقق خسارة .

7/ القيام بعمليات الإصدار الأولي للأسهم والسندات للشركات المساهمة وهي الاكتتابات التي تقوم بها هذه البنوك وتحصيل قيمة الاكتتابات نيابة عن الشركة المصدرة لهذه الأسهم .

8/ تأجير الصناديق الآمنة لعملائها لحفظ المستندات والمجوهرات ويتقاضى البنك عمولة لتأجير هذه الخزائن .

أهداف البنوك :

1/ هدف الربحية (Profitability) .

2/ هدف الأمان (Safety) .

3/ هدف السيولة (Liquidity) .

ويلاحظ وجود تعارض بين تحقيق الأهداف المذكورة مما يشكل مشكله للإدارة المصرفية وبالتالي فالإدارة الجيدة توافق بين عملية الربحية والسيولة ، فمثلاً 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 عرض أمواله إلى مخاطر عالية مما قد ينجم عنه خسائر رأسمالية كثيرة ، الأمر الذي يؤدي إلى تدمير هدف تحقيق الأمان لأموال المودعين ، وبالتالي يتوجب على إدارة المصرف أن يكون لديها الخطط الإستراتيجية

الواضحة لعملية التنسيق بين عملية الربحية والأمان والسيولة ، وبمعنى آخر يجب عليها الاحتفاظ باحتياطات نظامية (ليست القانونية التي تحفظ بالبنك المركزي) وإنما احتياطات نظامية تحتفظ بها هذه البنوك وذلك لمواجهة أي أزمات مالية قد تحدث ، ولمواجهة طلب المودعين لسحب المبالغ المودعة ولكي لا يقف هذا البنك في موقف محرج عندما لا يكون لديه السيولة الكافية لتغطية هذه السحوبات من قبل هؤلاء المودعون .

عمليات الإيداع والإقراض :

المودعون يقومون بإيداعات مكلفه وغير مكلفة لدى البنك ، فالإيداعات المكلفة تعنى أنهم يتقاضون فوائد في المصارف التقليدية ، بينما في الإسلامية يتقاضون أرباح في حال تحقيق المصرف أرباح ، والإيداعات الغير مكلفة تعنى أنهم يقومون بإيداع المبالغ في حسابات جارية ولا يتقاضون أي أرباح ولا يتحملون أي خسائر بالنسبة لكل من المصارف التقليدية والإسلامية ، ويقوم البنك في التقليدية بإقرار هذه المبالغ ، بينما في الإسلامية بعمليات الاستثمار ، وعوائد الإقراض والتشغيل يتحصل عليها البنك ومن ثم يقوم بعملية المصاريف والتكاليف والودائع فيما يتعلق بالدائرة التي تتم بين المودعين ، والبنك سيقوم بتمويل من يحتاج رؤوس أموال ولكن عملية التمويل إما أن تكون بصيغ التمويل الإسلامية وبالتالي يتحمل البنك الربح والخسارة في العملية الاستثمارية أو تكون بشكل قروض في المصارف التقليدية ويتقاضى البنك فائدة ربوية ثابتة سنويا أو متغيره حسب الشروط المتفق عليها بين المقرض والمقترض .

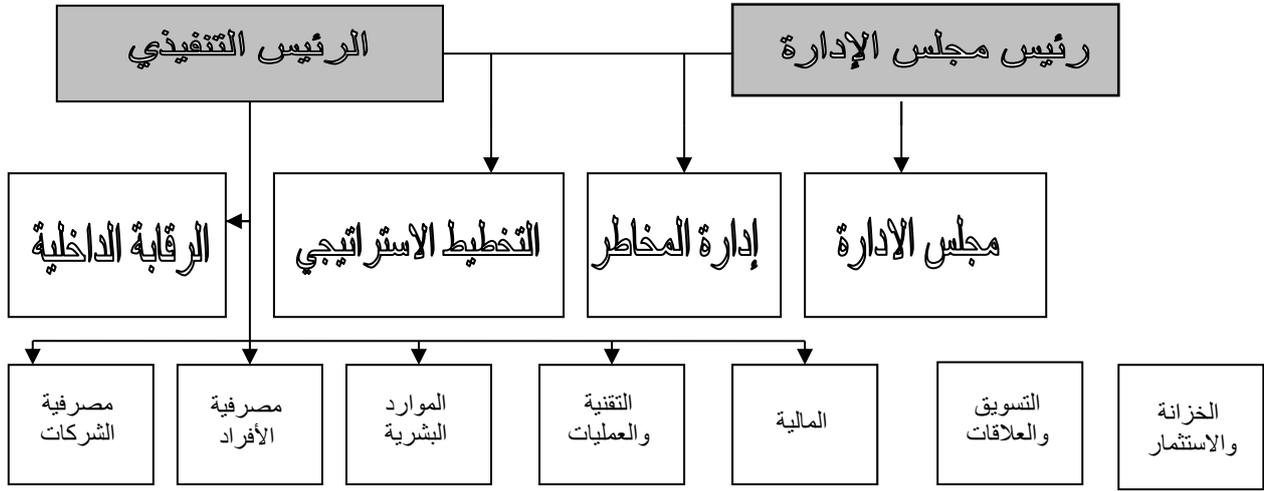


الهيكل التنظيمي :

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 الإسلامية .

والهدف 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 لكل منها توصيف لأعمالها ومسؤولياتها وصلاحياتها ويتم النظر إلى نوعية الخدمات والأنشطة التي يقوم بها البنك ويخصص لكل منها قسم مختص ، والهيكل التنظيمي يبني على الأسس والمبادئ العلمية التالية :

- 1/ التسلسل الهرمي : أي وجود رئيس واحد لكل مرؤوس وذلك لتفادي تضارب الصلاحيات بين الموظفين .
- 2/ المرونة : حيث يتم الفصل بين الوظيفة والشخص الذي يشغلها ، فقد تتطلب إحدى الوظائف أكثر من شخص ، وبعض الوظائف قد يكون عملها ليس على مدار الوقت وإنما جزء من الوقت وبالتالي تغطي بالزمن المحدد لتغطيتها ومن ثم انتقال الموظف للإدارة الأخرى لإكمال الوظائف لدى تلك الإدارة .
- 3/ التخصص : بالفصل بين وظائف النشاطات المختلفة ليقوم كل شخص بأعمال ذات طبيعة واحدة .
- 4/ التفويض : تفويض الرئيس بعض سلطاته لمرؤوسيه حتى يجعل وقته أكثر إنتاجية بالتخلص من الأعمال الروتينية .



هنا هيكل تنظيمي مخصص للبنوك يتكون من رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي ، ومجموعة 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 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 معينه .

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

الخزانه 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 لان الجزء البشري هو من يجلب المال وليس العكس فكلما كان الموظف مؤهلاً تأهيلاً كاملاً باستطاعته معرفة كيفية التعامل مع هذه الأموال ، وكيفية الاستفادة من العمليات الاستثمارية ، والقيام بعمليات دراسات الجدوى

مصرفية الأفراد : وهي إدارة الفروع وتقديم الخدمات للأفراد لفتح حسابات لهم وتقديم عمليات تمويلية .

مصرفية الشركات : هي إدارة حسابات وعلاقة المؤسسات الداخلية وكيفية التعامل مع هذه المؤسسات وكيفية رغبة إحدى المؤسسات المصرفية في عمليات التأجير التشغيلي ، وكيفية التعامل مع هذه الشركة وقبل الاتفاق على إعطاء الشركة هذه السلعة التشغيلية يتوجب على المصرف معرفة مقدرة طالب العملية التشغيلية على سداد المبالغ وقيمة إيجار العملية التشغيلية ، والمهام التي سوف يقوم بها صاحب الطلب ، ورأس مال صاحب الطلب .

فهذه الدوائر المختلفة سوف ترفع عند رغبتها بعمليات إدارية وقد يحدث بعض الإشكاليات لديهم ليرفعوا للرئيس التنفيذي ، والرئيس التنفيذي يقوم بالعمليات الدراسية ورفع المعاملات هذه إلى مجلس الإدارة ، ومجلس الإدارة يقوم بالعملية التشريعية 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 ، ومجلس الإدارة هنا يمكن أن يكون مرشحاً من قبل صاحب البنك .

أهم الدوائر تنطوي تحت إدارة المخاطر والتخطيط الاستراتيجي لكي لا يكون هنالك أزمات مالية ، فيتوجب على إدارة المخاطر دراسة احتمالات الخطر التي من الممكن تحدث مستقبلاً ، ويتوجب عليه معرفة كل صغيرة وكبيره داخل البنك ، وكذلك بالنسبة للتخطيط الاستراتيجي يجب أن يكون هناك تخطيط استراتيجي للمصرف بأكمله وما هي الرؤية المستقبلية لهذا المصرف وعلى الأقل أن تكون هذه الخطط لخمس سنوات قادمة ، بينما الدوائر المتوسطة كالتسويق والعلاقات والخزانه والاستثمار والمالية والتقنية والعمليات والموارد البشرية ومصرفية الأفراد ومصرفية الشركات يتوجب عليهم أن يضعوا تخطيطاً تكتيكياً وهذا التخطيط التكتيكي يجب أن يرفع إلى الرئيس التنفيذي بالتنسيق مع إدارة التخطيط الاستراتيجي لكي يتسنى على الإدارة الإستراتيجية بناء رؤيتها المستقبلية لا تقل عن خمس سنوات بينما الخطط التكتيكية من العادة ألا تزيد عن سنة وهي خطط قصيرة الأجل .

ويجب ألا تكون الإدارات منفصلة عن بعضها البعض فهي مكملة لبعضها البعض ، ويتوجب على جميع الموظفين أن

يكون لديهم المعرفة والدراية الكافية برؤية ورسالة البنك لكي يتسنى لهم الإجابة على جميع الاستفسارات التي من الممكن أن يُسألوا عنها من قبل الأفراد أو الشركات عندما يُنتج المصرف منتج أو سلعة جديدة أو خدمة جديدة خاصة فيما يتعلق بعمليات الصيغ التمويلية الاستثمارية بكيفية التعامل بها وكيفية الحصول عليها والواجبات المطلوبة من العميل والواجبات على البنك وحقوق العميل وحقوق البنك .

الخدمات المصرفية التي تقدمها المصارف :

1/ خدمة الصرف : هي بيع وشراء العملات , وتستخدم في الاعتمادات المستندية , وتسديد الالتزامات بين المصرف الداخلي والمصرف الخارجي , وهي جائزة شرعاً مادام أن أمر الصرف يتم فوراً دون تأجيل بين المصرفين , ومن الممكن أن يكون هناك بيع لهذه العملات للأفراد أو الشركات والمصرف إما أنه يتقاضى عمولة أو تكون العملية الربحية لهذا البنك هي بفارق الأسعار بين العملة المشتراة والعملة التي قام ببيعها.

2/ السحب على المكشوف : تستخدمه المصارف التقليدية , وفي حال حصوله في المصارف الإسلامية يعد قرضاً حسناً ولمدة معينة , وهذه العملية غالباً تتم بالمصارف التقليدية وتكون هناك اتفاقية بين المودع لهذه المبالغ أو صاحب الحساب وبين البنك في حاله سحب العميل لمبالغ معينة لفترة تزيد عن 45 يوم سوف يُستقطع منك فوائد معينة .

3/ بطاقات الفيزا : ويتقاضى المصرف رسوماً تتمثل في : (تكاليف إصدار البطاقة , ورسوم تدفع للشركة الدولية) , وفي حاله السحب النقدي فالبنك التقليدي يتقاضى فائدة , والمصرف الإسلامي يشترط عدم استخدامها في السحب النقدي إلا في أضيق الحدود وفي حاله استخدامها من قبل العميل تعتبر قرضاً حسناً .

4/ بطاقة الائتمان : وهي مستند يعطيه مُصدره لشخص طبيعي أو اعتباري بناء على عقد بينهما يمكنه من سحب النقود وشراء السلع والخدمات ممن يعتمد المستند دون دفع ثمن حالاً لتضمنه التزام المصدر بالدفع , وفائدتها للعميل :

أ/ انه يستحق بموجبها قرضاً من البنك إما على هيئة الوفاء بما عليه من حقوق "ديون" ناتجة عن تعامله بهذه البطاقة أو على هيئة نقد يحصل عليه في حالة سحبه على المكشوف بواسطتها , وبمعنى فهذه البطاقة تُصدر من قبل البنوك إما أن تكون بنوك تقليدية أو بنوك إسلامية لكي يتسنى للعميل دفع قيمة السلع أو الخدمات التي قام بشرائها ولكن تسديد هذه القيم حسب الاتفاقية بين البنوك وبين هذه الشركات , وقد لا يُسحب هذا المبلغ من حساب صاحب البطاقة الائتمانية إلا مؤخراً وهذه الخدمة تقدمها البنوك وقد تتقاضى عمولة وبعض البنوك التقليدية تتقاضى فوائد معينة .

ب/ فوائد أخرى لبطاقة الائتمان تشترك معها بطاقة الصراف الآلي ومنها :

- سهولة التعامل بها , والاستغناء بها عن حمل النقود .

- إمكان السحب النقدي بها .

- إمكان تسديد الفواتير بها .

وفائدتها للمصرف "البنك" :

أ/ توظيف المصرف أمواله من خلالها بالائتمان.

ب/ كسب عدد كبير من العملاء حاملي بطاقته الصادرة عنه لان بعض البنوك لكي ترغب العملاء قد تقول للعميل سوف يُصدر لك هذه البطاقة الائتمانية حتى ولو لم يزيد رصيدك عن قيمه كذا .

ج/ فتح المتعاملين بها حساباً جارياً لدى المصرف لتسوية ما يتم بواسطتها من معاملات .

د/ ما يحصله البنك من عوائد من خلالها على هيئة رسوم وعمولة وفوائد .

الفرق بينها وبين بطاقة الصرف الآلي : تختلف بطاقة الصرف الآلي عن بطاقة الائتمان من جهة أن البطاقة لا يقترض البنك العميل من خلالها , بل استخدامها مرتبط بوجود رصيد في الحساب الجاري , وأما بطاقة الائتمان فإن البنك يقترض العميل في حال استخدامها وقد انكشف حسابه , وأحياناً 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 ومن حق العميل إيقاف البطاقة في حالة عدم سداد المبالغ التي تم سحبها من هذه البطاقة وتم دفعها للشركات الخاصة من خلال هذه البطاقة , فهذه البطاقة خدمتها المصارف الإسلامية تحت شروط معينة في حاله التزام البنك أو العميل المصدر له هذه البطاقة ممكن أن يرتفع الرصيد الائتماني لدى العميل , بينما في حال كون هذا العميل أو الشركة المصدر لها البطاقة لم يتم السداد بالأوقات المتفق عليها فمن حق البنك إيقاف البطاقة .

حكمها : إذا كان فيه شرط الزيادة "الفائدة" فيحرم التعامل بها لاشتمالها على شرط الربا , بينما في حال إصدارها من قبل المؤسسات والمصارف الإسلامية فإن المصارف الإسلامية لا تتقاضى فوائد ربوية وإنما تتقاضى رسوم إصدار وبالتالي تعتبر هذه الرسوم رسوم خدمية ومن حق المصرف أخذها .

ويجوز التعامل ببطاقات الائتمان التي لا تتضمن قرضاً , إذن أن حامل البطاقة يكون له رصيد في المصرف والمصرف يكون مديناً واستعمال البطاقة من قبل العميل ما هو إلا حوالة للحقوق المالية التي تترتب عليه والحوالة على المدين جائزة .

5/ الشيكات السياحية : هي شيكات تصدرها بنوك أو شركات مالية كبيرة لتلبية رغبات وحاجات المسافرين والسياح وتصدر بجميع العملات وهي مقبولة للمصرف لدى جميع البنوك والصرافين في أنحاء العالم وهي تمتاز بعدم التقادم كونها لا تحمل تاريخ للإصدار أو الصرف ، بمعنى أن حامل الشيكات باستطاعته الاحتفاظ بالشيكات لفترة زمنية طويلة ومن حقه بعد ذلك عمله صرف هذه الشيكات ، والشيكات السياحية كانت تستخدم قبل صدور البطاقات الائتمانية ولكن بعد صدور البطاقات الائتمانية قل بعض الشيء استخدام الشيكات السياحية وعادة تستخدم الشيكات السياحية بدل من حمل المبالغ النقدية في السفر التي قد تتعرض للسرقة بينما الشيكات السياحية سارقها لا يستفيد منها لأنها على شقين لا يستطيع صرفها إلا المصدر له بها .

6/ المقاصة : تسوية الشيكات بين البنوك لدى غرفة المقاصة في البنك المركزي لتأمين عملية الانتقال الفعلي للأموال بتحصيل حقوق كل مصرف تجاه الآخر بعيداً عن المخاطر ، (يقوم قسم المقاصة في البنوك التجارية بتسوية المعاملات المصرفية التي تتم بين البنك والبنوك الأخرى ويتلقى نوعين من الشيكات) :

أ/ شيكات مقدمه من عملاء البنك ومسحوبة على عملاء بنوك أخرى "إيداع بشيكات خارجية" .
ب/ شيكات مقدمه من بنوك أخرى ومسحوبة على عملاء البنك "سحب بشيكات خارجية " العملية العكسية فتكون من شيكات داخلية لعملاء خارجيين .

أنواع الأوراق المالية :

1/ الأسهم "ذات عائد سنوي" .

2/ السندات "ذات فائدة ثابتة" .

وتعتبر السندات ربوية إن لم تكن مشرعه بشكل إسلامي لكونها تتقاضى فائدة سنوية ومضمونه التحقيق ، بينما الأسهم ذات عائد سنوي ومن الممكن ألا يكون هناك عائد ومن الممكن ألا تقل ومن الممكن أن تخسر ، بينما السندات مضمونه التحصيل ، ولكونها مضمونه التحصيل وذات فائدة ثابتة سنوياً فهي محرمة شرعاً .

الخدمات المصرفية على الأسهم المالية :

1/ حفظ الأسهم : "حفظ الأسهم في حسابات استثماريه بأسماء حاملي الأسهم لدى البنك" .

2/ بيع الأسهم .

3/ الاكتتاب : "إصدار الاكتتابات الأولية وتحصيل المبالغ لإصدار الاكتتابات الأولية حيث أن البنك يتولى تغطيه الإصدارات ومن ثم المشتري أو المكتتب يقوم بعملية الإيداع لدى البنوك فهذه خدمة تقدمها البنوك .

4/ صرف أرباح الأسهم : في حاله كون الشركات لديها ربح معين وحققت أرباحاً معينة وبالتالي من حق حاملي الأسهم الحصول على هذه الأرباح ، والأرباح 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 ، وأخذ الأجر والعمولة على مثل هذه العمليات جائز شرعاً "لكون المصرف يتقاضى عمولة وأجر لتقديم هذه الخدمات" لأن الأجر في هذا النوع يكون عوضاً عن عمل يقوم به المصرف الإسلامي ويحكمه عقد الإجارة في الفقه الإسلامي .

والقيام بعمل دراسات الجدوى للمشاريع والشركات وإدارة أعمال وممتلكات العملاء وتمويل المساكن الشخصية وكذلك يمكن اعتبار قيام البنك بتوزيع الزكاة لمستحقيها وبناء على رغبة دافعيها أحد أوجه الخدمات المصرفية الحديثة التي تقدمها المصارف الإسلامية .

الخدمات التي تقدمها البنوك التقليدية :

1/ فتح الحسابات الجارية وحسابات التوفير : الحسابات الجارية : عبارة عن حساب دائن يعطي للمتعامل مع المصرف الحق في الإيداع به أو السحب منه في أي وقت يشاء نقداً أو بشيكات أو بإيصالات سحب نقدية على شبك المصرف 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 .

والوديعة المصرفية أو المال الموضوع لدى المصرف هو الذي ينشئ الحساب الجاري ، فالحساب الجاري عبارة عن قائمة تقيّد 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 إليها ، أو لأغراض التعامل اليومي والتجاري دون الاضطرار إلى حمل النقود ، وقد يسلم المصرف للعميل دفتر شيكات يسمح له بموجبه بالسحب متى شاء من حسابه بحيث لا تزيد المبالغ عن مقدار المال الذي تم تسليمه للمصرف ، وقد يدفع صاحب المال للمصرف مصاريف يسيرة مقابل الاحتفاظ بالحساب الجاري على هذا النحو .

والحسابات الجارية ليس هدفها الاستثمار وإنما هي لغرض حفظ الأموال وصيانتها من السرقة أو الهلاك أو لغرض

تسهيل التعامل التجاري والمعاملات المصرفية الأخرى التي تقدمها المصارف لعملائها .
ويسمى الحساب الجاري بهذا الاسم لأن طبيعته تجعله في حركة مستمرة من زيادة بالإيداع أو نقصان بسبب ما يطرأ عليه من قيود بالسحب والإيداع فتغير من حاله بحيث لا يبقى على صفة واحدة .

طرق المصارف في التعامل مع الحسابات الجارية :

1/ ألا يتقاضى المصرف أية أجور مقابل خدمة فتح الحساب وما يتبعه من خدمات كإصدار الشيكات وغيرها ، وهذه الكثير يتعامل بها .

2/ أن يتقاضى المصرف أجوراً مقابل خدمة فتح الحساب الجاري وما يتبعه من خدمات ، وهذا نادر من البنوك لتقوم بجلب عدد اكبر من العملاء ليقوموا بفتح الحسابات .

3/ أن يتقاضى المصرف فوائداً للعميل مقابل ما سبق إذا نقص رصيد العميل في الحساب عن مبلغ محدد ، لكي يضمن المصرف حقه في العملية أو لإبقاء قيم معينه في هذه الحسابات ، فقد يفرض المصرف على عملائه إلا يقل رصيده عن مبلغ معين ، وفي حال نقص فإن البنك يستقطع مبلغاً معيناً أو شهرياً أو دورياً حسب الاتفاق .

4/ أن يمنح المصرف فوائداً للعميل مقابل وجود المبلغ في الحساب ، وبعض البنوك الربوية يشترط مبلغاً معيناً لأجل منح الفوائد وهذا هو المعمول به في البنوك الربوية ، وبعض البنوك الربوية يشترط على المودع لكي يودع وديعة معينه ولكي يفتح حساب في البنك إلا يقل رصيده عن مبلغ معين ، وهذا المبلغ يتقاضى عنه المودع فوائد ربوية .

حساب الادخار الاستثماري (حساب التوفير) :

وهو يختلف عن الحسابات الجارية ، وهو فتح حساب في المصرف مع تفويضه بالعملية الاستثمارية ، وتقيد عمليات السحب والإيداع بدفتر لدى المتعامل ويحق له الإيداع في أي وقت ، وتقبل الإيداعات نقداً أو بشيكات تحت التحصيل، أو بعمليات تحويلات من حسابات أخرى على حسب الاتفاق بين العميل والبنك ، وفي البنوك التقليدية العميل يتقاضى فوائد ولا يحتمل أية خسارة ، بينما في المصارف الإسلامية فالمودع يعتبر شريك للبنك في حالة تحقيق البنك لأرباح وفي حالة تحقيق البنك للخسائر .

ويتم استثمار الأموال المودعة في هذا الحساب على أساس عقد المضاربة المطلقة ، ويبدل المصرف قسارى جهده لتحقيق المصلحة المشتركة بينه وبين المتعاملين معه ، وتحسب الأرباح على اقل رصيد خلال الشهر ، ويحق للمتعامل السحب مرة واحدة فقط خلال الشهر ، ولا يشارك المبلغ المسحوب في الاستثمار خلال شهر السحب ، ويمكن لأصحاب الحسابات السحب من حساباتهم والإيداع بها والتحويل إلى غيرها من الحسابات عن طريق الصراف الآلي وبأي فرع من فروع المصرف وعلى مدار الساعة مثل الحسابات الجارية ولكن حسب الاتفاق بينه وبين العميل هل هذه الحسابات الاستثمارية حسابات طويلة الأجل أم أنها حسابات استثمارية متوسطة أو قصيرة الأجل وهل من حقه أيها العميل سحب مبالغ معينه من هذا الحساب أم لا ، وجميع هذه البنوك يجب أن يكون لها رؤية واضحة مع العميل .

وتبدأ مشاركة المبالغ المودعة في الاستثمار اعتباراً من أول يوم في الشهر التالي لشهر عملية الإيداع ، أما المبالغ المودعة في اليوم الأول من الشهر فإنها تشارك في الاستثمار في الشهر نفسه ، وأما بعد ذلك فإنها في حالة عدم سحبك أيها المودع فانك تشارك في الشهر التالي .

ويوزع الربح بين المصرف (المضارب) والمستثمر (صاحب المال) حسب النسبة المتفق عليها في العقد وقت طلب فتح الحساب ضمن الخيارات المطروحة ، ويخطر صاحب الحساب بأية تغييرات (اضطرابية) لهذه النسبة ، وفي حال وجود اختلافات بعد العمليات الاتفاقيه بين المصرف والعميل فيجب على المصرف إخطار العميل بهذه التغييرات .

الودائع الاستثمارية :

يقبل المصرف الإيداعات في حسابات استثمار للراغبين بأنفسهم أو بواسطة من ينوب عنهم بصفة رسمية ، وتتحدد مدة استثمار الوديعة طبقاً لرغبة المودع ثلاثة أو ستة أو تسعة شهور أو سنة أو أكثر ، والوديعة تتجدد تلقائياً وبالشروط المتفق عليها مسبقاً ما لم يخطر احد الطرفين (المصرف أو المودع) الآخر خطياً قبل شهر من تاريخ انتهاء الوديعة .

ولا يجوز سحب الوديعة قبل انتهاء المدة المتفق عليها ، وتبدأ مشاركة الوديعة في الاستثمار اعتباراً من اليوم الأول والعاشر والعشرين من الشهر الذي تم فيه الإيداع ، ويوزع الربح حسب النسبة المتفق عليها في عقد المضاربة (طلب فتح الحساب) بين المصرف وصاحب الوديعة ، ويخطر المصرف المتعاملين معه بأية تغييرات (اضطرابية) في هذه النسبة المتفق عليها .

خدمات الدفع من الغير، وخدمات التحصيل للأوراق التجارية :

من الخدمات التي تقدمها المصارف خدمة الدفع من الغير وخدمة تحصيل الأوراق التجارية ، ووسائل الدفع :

1/ الكمييالة ، 2/ السند لأمر ، 3/ الشيك .

خصائص الورقة التجارية :

- 1/ تصرف شكلي .
- 2/ قابلية الورقة للتداول بالطرق التجارية .
- 3/ محل الورقة مبلغ من النقود معين المقدار .
- 4/ الكفاية الذاتية (كافية بذاتها للدلالة على مضمون الحق الثابت فيها) أي أن هذه الورقة بذاتها لها قيمة ومن الممكن بيعها وتظهيرها للبنك في حالة كونها كمبيالة وبالتالي الحصول على المبالغ .
- 5/ وحدة الدين ووحدة الاستحقاق (الالتزام بدفع مبلغ واحد وليس مبالغ تدفع على فترات) .
- 6/ الورقة التجارية أداة وفاء تغني عن استعمال النقود ، وبالتالي هذه الورقة مثل الشيك على سبيل المثال يغني عن السداد بالنقد ، والساحب لهذا الشيك سيضمن حقه في العملية في حالة كون هناك رصيد في حساب المسحوب منه .
- 7/ فيما عدا الشيك فهي أداة ائتمان تمنح المدين أجلا لسداد الالتزامات .
- 8/ استقلال التوقيعات ، أي أنها مستقلة بذاتها ولها توقيعات معينة لكي يتسنى للمصرف أو الشركة أو السلطة التي سيتم من خلالها سداد هذه القيمة لحامل هذا الشيك ويتسنى له معرفه أن هذا الشيك المصدر قد صدر من صاحبه .

الكمبيالة :

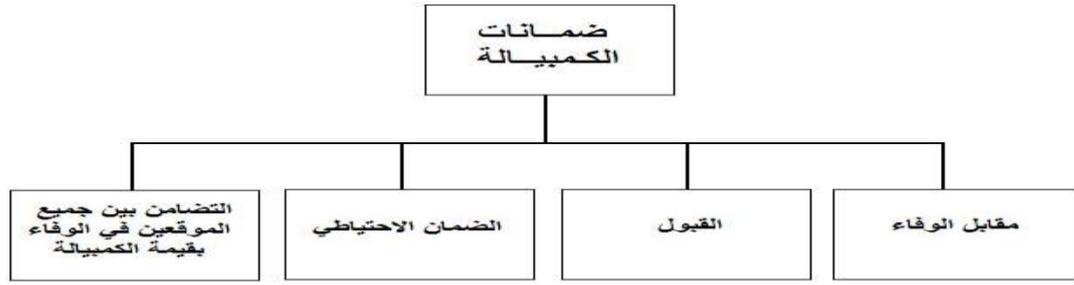
هي أمر كتابي من الساحب (البائع) إلى المسحوب عليه (المشتري) بدفع المبلغ معين إلى المستفيد (قد يكون الساحب نفسه أو أي شخص آخر يعينه الساحب) في تاريخ معين أو بعد زمن معين يجب على المسحوب عليه أن يقبل الكمبيالة بالتوقيع عليها ، وبذلك نفترض وجود ثلاثة أشخاص هم الساحب والمسحوب عليه والمستفيد ، كما نفترض قيام علاقة بين أطرافها ، فهناك علاقة مديونية بين الساحب والمسحوب عليه يكون فيها الأخير مدينا للأول وتجزئ للساحب إصدار الأمر له بدفع دينه كله أو جزء منه إلى شخص ثالث هو المستفيد ، كما توجد علاقة أخرى بين الساحب والمستفيد يكون فيها الأول مدينا للأخير فيفي دينه بإحالة دائنه على مدينه والمسحوب عليه ، بينما تنشأ عن الكمبيالة ذاتها علاقة بين المسحوب عليه والمستفيد .

وكيفية الكمبيالة أن احد البائعين قام بسحب كمبيالة على احد المشترين وبالتالي فهي تستحق السداد بعد سنه ولكن الساحب أي البائع بعد مرور 3 شهور من تحرير هذه الكمبيالة احتاج إلى سيولة نقدية ، فلو افترضنا أن قيمة الكمبيالة 100,000 ريال فمن حق الساحب أو حامل الكمبيالة تظهير هذه الكمبيالة في احد البنوك كون هذا البنك يقبل بتحرير الكمبيالة لديه يوضع في البنك ويبيع له ولكن بقيمة اقل من القيمة التي تحملها وذلك لكون المبلغ الذي سوف يسدد أو على المسحوب عليه هي بعد مرور سنه أي أن بعد مرور 9 شهور ، فبعد مرور 3 الشهور الأولى عندما احتاج البائع لمبلغ من المال فبالتالي عندما يبيع الساحب هذه الكمبيالة للبنك فانه مضطر لبيعها بأقل من قيمتها والفرق بين قيمتها الحقيقية والقيمة المبيوع بها هو بمثابة الربح لهذا البنك .

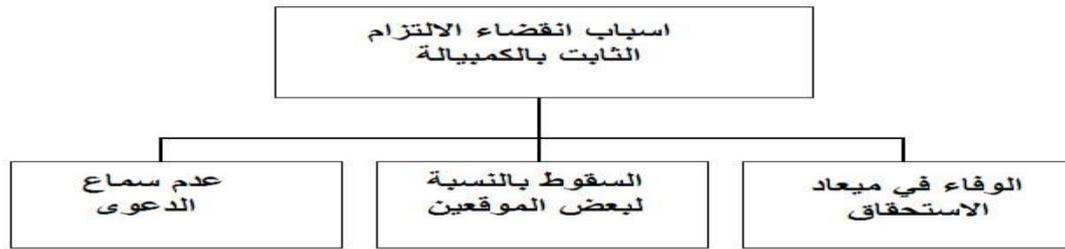
شكل الكمبيالة :

رقم الكمبيالة	مبلغ	ريال سعودي
إلى :	(اسم المسحوب عليه)	
وعنوانه :		
انقوا بموجب هذه الكمبيالة لـ	(المستفيد)	
المبلغ الموضح أعلاه وقدره :		
في : / /	(تاريخ الاستحقاق)	
توقيع الساحب :		
الاسم :		
العنوان :		

يسجل لها تاريخ ويسجل لها مبلغ بالريال وتحرر لمن وعنوانه وبموجب هذه الكمبيالة أو تحرر لمن وهو المستفيد ويوضح المبلغ وقدره وتاريخ الاستحقاق وتوقيع الساحب والاسم والعنوان في حالة تم تسديد الكمبيالة أو في حالة لم تسدد بعد ، والكمبيالة تحرر من كعبين الكعب الأول وهو اسم المسحوب عليه وعنوانه وبموجب هذه الكمبيالة يدفع للمستفيد ، والكعب الثاني يحزر بعد عمليات الاستحقاق لكي يضمن البائع حقه .



وهناك مجموعة من الضمانات لتحريير هذه الكميالية 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 أن يكون لديه ضمانات معينه بالتضامن بين جميع الموقعين بالوفاء بقيمة الكميالية .



أسباب انقضاء الالتزام الثابت بالكميالية :

لكي يقال أن هذه الكميالية انتهت وحصل الساحب على حقه أو المستفيد الأخير وهو البنك على حقه .

1/ الوفاء في ميعاد الاستحقاق .

2/ السقوط بالنسبة لبعض الموقعين .

3/ عدم سماع أي شكوى على المسحوب عليه .

وبالتالي هنا تكون العملية قد انتهت وهذه الكميالية قد سددت قيمتها إلى المستفيد النهائي للمستفيد النهائي .

ونذكر هنا جزئيه مهمة : في حالة عدم سداد المسحوب عليه للقيمة وقد ظهرت هذه الكميالية إلى احد البنوك واتي تاريخ الاستحقاق ولم يسدد المسحوب عليه القيمة لهذا البنك يتحمل هذا الشيء الساحب وهو المستفيد الأول أو البائع هو الذي يتحمل قيمة السداد للبنك وليس المسحوب عليه لأن البنك قد ضمن الساحب ولم يضمن المسحوب عليه بينما الساحب قد ضمن المسحوب عليه وبالتالي هنا علاقة بين كل من الساحب والمسحوب عليه وبين المستفيد وبين الساحب في حالة عدم وفاء المسحوب عليه في عملية السداد في الوقت المستحق وبالتالي يتحمل المسؤولية الساحب .

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 فالسند لأمر يعتبر وسيلة قرض حقيقية حيث يبقى المدين ينتظر مدة الاستحقاق حتى يسدد ما عليه ، وأمام حامل هذه الورقة طريقتين :

1/ أن ينتظر تاريخ الاستحقاق .

2/ أن يتقدم قبل تاريخ الاستحقاق إلى أي بنك يقبل هذه الورقة فيتنازل له عليها مقابل السيولة ولكنه في المقابل عليه أن يخسر مبلغ معين يسمى بمبلغ الخصم وهو أجرة تنازل البنك عن السيولة .

شكل السند لأمر

سند لأمر

رقم: / / ١٤ هـ مبلغ: ريال سعودي

اتعهد بأن أدفع بموجب هذا السند : (اسم المستفيد)

المبلغ الموضح أعلاه وقدره

رقم: / / ١٤ هـ (تاريخ الاستحقاق)

توقيع المحرر:

الاسم:

العنوان:

والسند لأمر : أتعهد بأن ادفع بموجب هذا السند ثم اسم المستفيد والمبلغ الموضح أعلاه وقدره كذا بتاريخ معين ، وتاريخ الاستحقاق وهو من شقين أيضا كالكيميالية .

الشيك : الشيك صك مكتوب وفق شكل حدده النظام. يتضمن أمرا من الساحب أو المحرر إلى المسحوب عليه ، “بنك” ، بدفع مبلغ معين من النقود بمجرد الاطلاع على الصك إلى المستفيد أو لأمره أو لحامله أو لأمر الساحب نفسه .

مفهوم الائتمان المصرفي :

أصل الائتمان في الاقتصاد القدرة على الإقراض ، واصطلاحا: هو التزام جهة لجهة أخرى بالإقراض أو المداينة . ويراد به في الاقتصاد الحديث : أن يقوم الدائن بمنح بمدى معين 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 طبيعياً أم معنوياً ، بأن يمنحه مبلغاً من المال لاستخدامه في غرض محدد ، خلال فترة زمنية متفق عليها وبشروط معينة لقاء عائد مادي متفق عليه وبضمانات تمكن المصرف من استرداد قرضه في حال توقف العميل عن السداد) .

وتعرف القروض المصرفية بأنها : تلك الخدمات المقدمة للعملاء التي يتم بمقتضاها تزويد الأفراد والمؤسسات والمنشآت في المجتمع بالأموال وفوائدها والعمولات المستحقة عليها والمصاريف دفعه واحده ، أو على إقساط في تواريخ محددة ، ويتم تدعيم هذه الآلية بمجموعه من الضمانات .

أسس منح الائتمان :

1/ توفير الأمان لأموال المصرف : ويعني اطمئنان المصرف إلى أن المنشأة التي تحصل على الائتمان ستتمكن من سداد القروض الممنوحة لها مع فوائدها في المواعيد المحددة لذلك .

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

3/ السيولة : يعني احتفاظ المصرف بمركز مالي يتصف بالائتمان يوفر قدر كافي من الأموال السائلة لدى المصرف – النقدية والأصول التي يمكن تحويلها إلى نقد بالبيع أو بالإقتراض 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 ، ومنح الائتمان يجب ألا يكون على قطاعات بعينها كالقطاع الزراعي مثلاً ، بل يجب على المصرف أن ينوع منحه لهذه الائتمانات بأن يكون هناك منح للائتمان لشركات زراعية وشركات صناعية وشركات خدمية ... الخ .

ويقوم كل مصرف بوضع سياسته الائتمانية بعد مراعاة الأسس وطبقاً لحاجة السوق ، ومنح الائتمان هو عبارة عن إطار يتضمن مجموعة المعايير والشروط والإرشادية تزود بها إدارة منح الائتمان .

المعايير ومقارنتها بما تم انجازه :

المعايير هي : وحدات للقياس يتم استخدامها لقياس نتائج وجهود النشاطات والعمليات التي تتم في المصرف ، ويتوجب على إدارة الائتمان قبل إعطاء طالب الائتمان أن تقوم بدراسة وضعية الشركة الشخصية ومقدرة الشركة على السداد ، والنظر إلى رأس مال المؤسسة هل هو كبير وبالتالي ترتفع مقدرة المؤسسة على علمية السداد ، وأما في حال أن رأس مال المؤسسة قليل أو أنها تطلب منح الائتمان لكي ترفع رأس مالها أو لكي تبدأ مشروعاً جديداً بقيمة الإقراض وبالتالي تكون المخاطرة بالنسبة للمصرف عالية لأن الشركة ليست على كل حال ستقوم بعمليات الربح خاصة في بداية عملياتها التشغيلية وبالتالي في حال خسارة هذه الشركة فالخسارة هنا تمتد إلى رأس مال الشركة والمكون من مصدره البنك أو الإقتراض الذي اقترضته من هذا البنك ، وبالتالي فالمخاطرة ستكون عالية جداً بالنسبة للمصرف .

أنواع المعايير :

1/ كمي : مثل تقديم 100 خدمة ، أي انه يمكن عد هذه المعايير .

2/ نقدية : مثل أن تكون تكلفة تقديم الخدمة كذا ريال .

3/ نوعية : نوعية الخدمة المطلوب تقديمها .

4/ زمنية : أن يتم تقديم الخدمة في زمن قدرة .

وكلما كانت النتائج قريبه من المعايير كان المصرف يسير في الطريق السليم ، وإدارة الائتمان وإدارة المخاطر يتوجب عليها فهم العمليات والمعايير التي تسندها الإدارات العليا وكيفيه التعامل معها وكيفيه منح الائتمان .

وهناك نوعان من المعايير :

1/ المعيار الوصفي (النوعي) لتصنيف مخاطر الائتمان : ويأخذ بعين الاعتبار ستة عناصر ، وكل عنصر من هذه العناصر يعطي وزن نسبي وذلك كما يلي :

أ/ الصناعة التي تعمل فيها الشركة : هل هي من الصناعة الزراعة النقل وهذه تأخذ وزن نسبي 10% .

- 22 - مختصر مبادئ الأعمال المصرفية : إعداد أخوكم : أبو يوسف العنزي

ب/ المركز التنافسي لهذه الشركة مقارنة بمثيلاتها في نفس القطاع وتعطي وزن نسبي 15% .
ج/ الأداء التشغيلي لهذه المؤسسة وكم كان أدائها مقارنة بمثيلاتها في السوق وتأخذ نسبة 20% .
د/ التدفق النقدي ويأخذ من قائمة التدفقات النقدية لدى المؤسسة أي قوائمها الختامية وبالتالي يتعرف على التدفقات النقدية الداخلة لهذه المؤسسة والتدفقات النقدية الخارجة وهذا المعيار يعطى نسبة 25% .
هـ/ الوضع المالي ككل لهذه المؤسسة ويؤخذ من القوائم المالية واستخراج نسب مئوية معينه من هذه القوائم المالية وهي قائمه الأرباح والخسائر وقائمة المركز المالي أو الميزانية ويعطى نسبة 15% .
و/ إدارة المؤسسة ويعطى 15% ، ولو جمعنا هذه النسب جميعا نجد أنها 100% .

2/ معايير وصفية وكمية لتصنيف مخاطر الائتمان : ويقوم على (6) نسب مالية رئيسيه لكل منها وزن نسبي :

أ/ صافي رأس المال العامل ÷ إجمالي الموجودات .
ب/ الموجودات السائلة أو التي يمكن تحويلها من عازل إلى سيولة ÷ إجمالي الموجودات .
ج/ حقوق الملكية ÷ الالتزامات الخارجية (حقوق الملكية لهذه المؤسسة مقسمه 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 المؤسسة سدادها ومتى مطلوبة سدادها إجمالي الموجودات على الالتزامات الخارجية .
د/ صافي الربح قبل الضرائب ÷ إجمالي الموجودات .
هـ/ إجمالي الموجودات ÷ الالتزامات الخارجية .
و/ صافي حقوق الملكية ÷ إجمالي الموجودات الثابتة .

معايير منح الائتمان :

1/ طريقة 5Cs : وتتكون من :

أ/ الشخصية : يجب على المصرف معرفة شخصية الشركة طالبة الائتمان وهي الركيزة الأكثر تأثيراً في المخاطر التي تتعرض لها المصارف ، فأهم مسألة عند إجراء التحليل الائتماني هي تحليل شخصية العميل أو الشركة طالبة القرض فكلما كان العميل يتمتع بشخصية أمينة ونزيهة وسمعة طيبة في الأوساط المالية وذلك من قراءة تاريخه المالي الماضي ، ومدى إمكانية هذا الشخص من عمليات السداد وهل هذا الشخص قام بعمليات الاقتراض في السابق وكيف قام بعمليات السداد .

ب/ المقدرة : وتعني قدرة العميل على تحقيق الدخل ، وفي حاله عدم تحقيقه للدخل بالتالي فلن يستطيع أن يقوم بعمليات سداد القرض الذي اقترضه من ذلك البنك .

ج/ رأس المال : يعتبر احد أهم أساس القرار الائتماني وعنصراً أساسياً من عناصر تقليل المخاطر الائتمانية باعتباره يمثل ملاءة العميل أي مقدرة العميل على السداد وقدرة حقوق ملكيته على تحقيق تغطية القرض الممنوح له فهو بمثابة الضمان الإضافي في حالة فشل العميل في عمليات التسديد ، والدراسات السابقة تشير إلى أن قدرة العميل على سداد التزاماته بشكل عام تعتمد على الجزء الأكبر منها على قيمة رأس المال الذي يملكه ، ففي حال أن الشركة طالبة منح الائتمان أو الاقتراض تطلب هذا المبلغ لزيادة رأس مالها فبالتالي يتوجب على هذا المصرف اخذ الحيطة والحذر لأنه من الممكن خسارة هذه المؤسسة وبالتالي لن تستطيع تداركه لأن الخسارة وصلت إلى رأس مال هذه المؤسسة ، وهناك قاعدة (إذا كان رأس المال كبير انخفضت المخاطر الائتمانية) .

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

المصادر الداخلية لهذه المؤسسة في رأس مالها : تشمل رأس المال المستثمر ، والاحتياطيات المكونة ، والأرباح المحتجزة ، ويجب أن يكون هناك تناسب بين مصادر التمويل للعميل ، وبين الاعتماد على مصادر التمويل الخارجية ، ويجب على المؤسسة أن تقوم بالتناسب أو أن هناك نسب معينة يتوجب عليها بناء على النسب المئوية ويتوجب على المؤسسة : أن يكون لديها مقدرة كافية للتناسب بين مصادر التمويل الداخلية ومصادر التمويل الخارجية (الداخلية مثل الأرباح المحتجزة التي وفرتها الشركة من الإدخارات السابقة من الاحتياطيات ، والخارجية عن طريق : الاقتراض وطرح أسهم للاكتتاب وإصدار السندات) وكل هذه تعتبر من المصادر الخارجية والملزمة على المؤسسة القيام بسدادها بخلاف (الأسهم) فبحاله إصدار هذه المؤسسة لأسهم فسوف يكون من قام بعملية الاكتتاب في المؤسسة شريك وليس دائن بخلاف (السندات) فبالتالي في حاله حدوث إصدار للسندات ستعتبر المؤسسة مدينة للشخص بقيمة السند بالإضافة للفوائد .

د/ الظروف المحيطة : سواء المحيطة للشركة عن قرب أو عن بعد ، والظروف المحيطة من الناحية الاجتماعية

والسياسية ، لأن منح الائتمان ليست فقط للشركات الداخلية وإنما ممكن أن يكون لشركات خارجية .
هـ/ الضمان (التغطية) : في حال أحدى الشركات قامت بطلب الائتمان يتوجب على المصرف إصدار ضمانات معينه تضمن القيمة بالإضافة إلى المصاريف التي قامت بصرفها لمنح الشركة هذا الائتمان , ومن الممكن أن تكون الضمانات إما (أصول بعينها لهذه المؤسسة وتكون مرهونة لدى هذا المصرف) ولا يستطيع مالك هذه الأصول التصرف بها ، ومن الممكن أن يكون هناك شخص آخر يكفل الشركة في حالة عدم سداد المؤسسة للقرض ، وبالتالي يتوجب على الكفيل (الضامن) أن يقوم بعملية السداد .

2/ طريقة التجربة السابقة : وتتكون من : **أ/ التاريخ الافتراضي للقرض :** ماهو تاريخك أيها المقترض أو الشركة طالبة الائتمان هل قامت هذه الشركة بعمليات اقتراض من الغير وكيف قامت بذلك وكيف قامت بعمليات السداد وهل التزمت بعمليات السداد في المواعيد المحددة أم أنها ماطلت ولم تقم بعمليات السداد في الأوقات المحددة .
ب/ 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 .

3/ طريقة LAAP : وتتكون من عدة بنود :
أ/ السيولة : ليست سيولة المصرف وإنما السيولة لدى الشركة طالبة الائتمان أو طالبة القرض ، ومن أين لها هذه السيولة هل هي سيولة ماليه ، هل تحتوي على مبالغ معينه في الخزينة وفي البنك ويمكن الاستفادة منها لهذه المؤسسة في المستقبل أو أن هذه السيولة أتت من مصادر خارجية أي أنها قامت بعمليات الاقتراض من الخارج .
ب/ النشاط : 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 .

ج/ الربحية : هل هذه المؤسسة حققت أرباحاً خلال الفترات الماضية وكم هذه الأرباح ، وبالتالي في حال حدوث أن المؤسسة حققت أرباحاً عالية ، وبالتالي المخاطر لدى المصرف بمنح الائتمان سوف تقل بعض الشيء .
د/ التوقع : مدى توقع البنك لهذه الشركة أنها تحقق أرباحاً ، ومن هذه الأرباح سوف تقوم بعملية سداد البنك من قيمة أو جزء من قيمة القرض التي تم منحه إياها .

4/ طريقة التحليل المالي : تتكون من : (الميزانية ، قائمة الأرباح والخسائر ، قائمة التدفق المالي ، النسب المالية) فيتوجب على دارس منح الائتمان أو الموظف المختص لإدارة منح الائتمان لدى المصرف النظر إلى القوائم المالية للشركة طالبة الائتمان واستخراج النسب المئوية لمعرفة مدى إمكانية هذه المؤسسة من عمليات السداد في المستقبل .

5/ طريقة 5Ps : وتتكون من :
أ/ الشخص : مدى مقدرة هذه الشخصية بعمليات السداد .
ب/ المنتج : ماهي المنتجات التي تنتجها هذه الشركة طالبة الائتمان .
ج/ الدفع : عمليات الدفع لهذه المؤسسة ، ومدى مقدرتها لعملية الدفع ، وذلك من دراسة هل قامت هذه المؤسسة بالاقتراض من مصادر خارجية وهل قامت هذه المؤسسة بدفع المبالغ المستحقة عليها في حينها أم لا ؟ .
د/ الحماية : وذلك في حالة أن هنالك تأمين معين وان هناك ضمانات معينه يتوجب على المصرف أخذها لضمان حقيقي لعملية الائتمان .

هـ/ المقابلة : يتوجب على إدارة منح الائتمان أن تعين لجنة معينه داخل هذه الإدارة لمقابلة الممثلين للشركات طالبة الائتمان ومعرفة تاريخ المؤسسة الماضي ومدى إمكانية هذه المؤسسة مستقبلاً وماهو الغرض من عملية الاقتراض .

العوامل المؤثرة في اتخاذ القرار الائتماني :

1/ العوامل الخاصة بالعميل : وتعتمد على مجموعة من المعايير (الشخصية و رأس المال وقدرته على إدارة نشاطه وتسديده ، والضمانات المقدمة من قبل هذه المؤسسة والظروف المحيطة لدى هذه المؤسسة) ، ولكي تتخذ إدارة منح الائتمان داخل المصرف قراراً ائتمانياً صحيحاً فيتوجب عليها دراسة هذه البنود دراسة تفصيلية ومن ثم بناء على النسب السابقة التي ذكرناها إلى أي قطاع تنتمي هذه المؤسسة ووضعها المالي السابق أو تاريخها المالي .

2/ العوامل الخاصة بالمصرف : ويتوجب على المصرف أن يكون لديه درجة سيولة عالية لكي يقوم بعملية منح الائتمان لأن السيولة لها جزئيتين أو أنها مهمة لدى البنك وذلك لعنصرين أساسيين وهي :
أ/ تلبية طلبات المودعين للسحب من الودائع التي تم إيداعها من قبلهم خلال فترات ماضيه ، ويتوجب على البنك أخذ الحيطة والحذر في السحوبات الفجائية التي قد تحدث من قبل عملائه .

ب/ تلبية طلبات الائتمان أي القروض والسلفيات لتلبية احتياجات المجتمع ، لأن أحد أهداف إنشاء المصارف هو التنمية الاقتصادية والاجتماعية ، ولكي يتمكن البنك من عمله التنمية الاقتصادية والمساهمة في تنمية المجتمع ، فيتوجب عليه أن يكون لديه سيولة كافية لتغطية مصدرين أساسيين وهما : السحوبات التي قد تحدث من المودعون ، ومنح الائتمان للمساعدة في عمليات التنمية الاقتصادية .

ويتوجب على المصرف أن يكون لديه سياسات واستراتيجيات داخل إدارة منح الائتمان وان تكون واضحة لجميع موظفي إدارة منح الائتمان لكي يتسنى لهم معرفة المخاطر التي من الممكن أن تحدث في حالة إعطاء الشركات قرض معين أو منح ائتمان معين في حالة عدم إعطائه .

3/ العوامل الخاصة بعملية التسهيل : ويمكن حصر هذه العوامل بمجموعه من البنود :

أ/ الغرض من عملية التسهيل : هل الغرض لإنشاء شركة جديدة أو لعملية تشغيلية لشركة قائمة , وهل الغرض من هذه العملية زيادة في الإنتاجية كالشركات الصناعية أو الإنتاجية , أو أن الغرض من منح الائتمان العملية التوسعية أي زيادة فروع هذه الشركة , ويتوجب على البنك معرفة ما هو الغرض من عملية التسهيل .

ب/ المدة الزمنية التي يستغرقها القرض أو التسهيل ومدى إمكانية الشركة من عملية السداد وهل ستتم عملية السداد على دفعة واحدة أم دفعات وما هي الأرباح التي سيحصل عليها البنك مانح الائتمان .

ج/ مصادر السداد التي سيقوم العميل بها هل هي من مصادر ربحية لدى الشركة أو من مصادر أخرى لأن الشركة لا زالت تحت الإنشاء أو تحت التشغيل وليس لديها أي ربحية معينة , ويتوجب على المصرف معرفة المصدر الذي ستخذه الشركة لسداد الدين .

د/ طرق السداد لدى المؤسسة للمصرف مانح الائتمان .

هـ/ نوع التسهيل المطلوب وهل يتوافق مع السياسة العامة للإقراض في المصرف .

و/ حجم القرض (كلما كان المبلغ عالياً كلما كانت المخاطرة عالية بالنسبة للبنك) .

سياسات إدارة المخاطر الائتمانية :

أولاً : سياسات إدارة المخاطر البنوية الأساسية :

1/ تحديد أنواع التسهيلات الائتمانية : كم المبالغ التي يمكن إقراضها للغير , والشركات التي يمكن اقرضها .

2/ تحديد أنواع الأنشطة : هل هي صناعية, تجارية, زراعية, و خلافه .

3/ تحديد أنواع المنتجات : التي تنتج من قبل هذه المؤسسات هل المنتجات حصرية أم لا .

4/ تحديد الأنشطة المحظورة : ففي حالة وجود نشاط محظور لدى أي مؤسسة يتوجب على المصرف ألا يقوم بتسهيل أو بمنح هذه الشركة ائتماناً لأن نشاط هذه المؤسسة محظور داخل هذه الدولة أو دول أخرى .

5/ تحديد المناطق الجغرافية : تقسيم المناطق الجغرافية داخل البلد الذي ينتمي إليه المصرف , وخارجياً كقارات أو

كدول , أو دول لديها مشاكل اقتصادية ومشاكل سياسية ومشاكل اجتماعية ودول ليس لديها هذه المشاكل , وكذلك جغرافيا

بعدد السكان ومقدرة هذه المؤسسة بعملية الإنشاء والتوسع داخل هذا النطاق الجغرافي , ومدى إمكانية تشغيل الفروع

الأخرى في المناطق الأخرى , وهل المكان الذي سوف يفتح فيه الفرع الجديد ملائماً ومناسباً للعملية التشغيلية أم يتوجب

فترة زمنية معينة لتحديد إمكانية ربحية هذا الفرع كما أن الفرع الأولي حقق ربحيات معينة .

6/ تحديد آجال التسهيلات : هل عملية السداد سوف تكون على دفعات أم على دفعة واحدة , وهل البنك يُقرض الشركة

طالبة الائتمان دفعة واحدة أم على دفعات .

7/ تحديد نوعية الضمانات : في حال أن المؤسسة أو المصرف طلب ضمانات معينة على الشركة كرهن الأصول

وبالتالي لا تستطيع الشركة التصرف بهذه الأصول المرهونة , وفي حال عدم سداد الشركة يستطيع البنك التصرف بها

بالبيع وتحصيل قيمتها كجزء من قيمة القرض الذي أعطي لهذه المؤسسة ولم تقم بعملية سداده .

8/ تحديد أسلوب التقييم : مدى إمكانية المؤسسة من السداد .

9/ أسس التسعير والربحية المتوقعة : الأساسات التي بنت عليها هذه الشركة تسعير منتجاتها , والربحية هل بإمكانها

تحقيق الأرباح في الأجل القريب أم في الأجل البعيد .

10/ حجم المخاطرة المقبولة : يجب أن يكون هنالك نسب محدد من قبل إدارة الائتمان لمواجهة المخاطر التي من

الممكن أن تحدث .

ثانياً : سياسات وأساليب إدارة مخاطر المقومات والمستندات اللازمة للموافقة الائتمانية :

1/ تحليل النشاط : يتوجب على المصرف قبل منح هذه الائتمان أن يقوم بمعرفة النشاط التي يقوم به المقترض بأن

يكون متوافقاً مع متطلبات المجتمع , وهل هذا النشاط مطلوب في السوق , وهل من الممكن أن يحقق أرباحاً , ومدى

إمكانية تحقيق الربحية , وهل هذه الربحية تتحقق في المدى القصير أم المدى الطويل .

2/ الغرض من التسهيل : هل هو لزيادة رأس المال , أو لزيادة المنتجات , أو لتنويع أو إضافة منتج جديد .

3/ برنامج ومصادر السداد : يجب على البنك أعداد جدول معين لعملية السداد , ويجب أن تكون عملية السداد مجدولة

وفق تواريخ معينة لكي يتسنى للمصرف تحسين القيم في تواريخها .

4/ تحليل التقارير المالية : التقارير الدورية والقوائم المالية في نهاية الفترة .

- 5/ التدفقات النقدية المستقبلية : التنبؤ بها ومعرفتها ، ويتوجب على المصرف قبل القيام بإعطاء منح الائتمان لأي شركة معرفة التدفقات النقدية لها ، ومدى إمكانية عمليات التحصيل النقدي المستقبلي .
- 6/ الاستعلامات : معرفة استعلام جميع هذه البنود للشركة ومدى إمكانيةها في عمليات السداد المستقبلية .
- 7/ التسهيلات المرتبطة بالعمليات : هل ستكون على دفعه واحده أم أنها على دفعات .
- 8/ الضمانات : في حالة وجود ضمانات يتوجب على المصرف أن يكون لديه ضمانات كافية .
- 9/ تقييم المخاطر للنشاط والعميل : ما هي المخاطر الممكن حدوثها لهذه المؤسسة خلال الفترة القادمة والتي قد تُعثر عمليات السداد للمصرف ، ومدى إمكانية الشركة لتحقيق أرباح معينة لعملية السداد ، وإمكانية العميل والدخل لهذا العميل كم قيمته وكيفية عملية السداد .
- 10/ المستندات المطلوبة :

- 1/ مجموعة المستندات الخاصة بالعميل : كأس مال العميل ، وما هو الدخل المتوقع لهذا العميل خلال السنتين أو الثلاث على فترة السداد ، وما هو الدخل المتوقع لهذه الشركة خلال فترة آجال التسهيلات أو آجال السداد .
- 2/ مجموعة المستندات الخاصة بالنشاط الذي تزاوله هذه المؤسسة : صناعي ، زراعي ، مختلط .
- 3/ مجموعة المستندات الخاصة بالمنتج : هل هو منتج وحيد أم أن هناك مجموعة من المنتجات تنتجها الشركة .
- 4/ مجموعة المستندات الخاصة بالمركز المالي : تقوم بدراسة القوائم المالية التي تقدمها هذه الشركة .
- 5/ مجموعة المستندات الخاصة بالتدفقات المستقبلية .
- 6/ مجموعة المستندات الخاصة بالتعامل مع العملاء (بنوك - عملاء - موردين) : كيفية تعامل هذه الشركة مع مصادرها الخارجية (بنوك - عملاء - موردين) وهل لدى الشركة المقدرة الكافية لعملية التعامل معهم ، أم أن هناك اختلافات بين الشركة ومورديها أو عملائها أو بنوكها ، وبالتالي عند حدوث اختلافات فالمخاطرة سوف تكون أعلى .

ثالثاً : سياسات إدارة مخاطر سلطات منح الائتمان :

- 1/ سلطات منح جماعية : وضوابط عملها : يجب أن تكون السلطات جماعية ، ولا يكون منح الائتمان يقدم من قبل طرف واحد بل يجب أن تكون هناك شراكة في منح الائتمان .
- 2/ فصل سلطة المنح عن مهام الدراسة وعن مهام الرقابة داخل هذه الإدارة : يجب أن يكون كل جزء مستقل عن الآخر لكي يتسنى للبنك عملية منح الائتمان وكذلك عملية سداد هذا الائتمان من قبل الشركة طالبة الائتمان .
- 3/ تدرج السلطات : حسب الخبرة ، والمبلغ ، درجة الخطر ، و الآجل ، ونوع التسهيل .
- 4/ سلطات الاعتذار : في حالة أنه يعتذر عن منح الائتمان لهذه المؤسسة .
- 5/ سلطات الائتمان المؤقت : وذلك أن بعض الشركات تطلب ائتمناً لفترة مؤقتة أو قصيرة وبالتالي يتوجب أن يكون لدى إدارة منح الائتمان إدارة مستقلة ولديها السلطة الكافية .

رابعاً : سياسات إدارة مخاطر الحدود القصوى للعميل الواحد والأطراف ذات العلاقة :

- 1/ تحديد العميل الواحد : يتوجب على إدارة منح الائتمان أن يكون لديها دراسة لكل عميل منفصل عن الآخر وألا تشابه أي عميل بعميل آخر ، لاختلاف الشركات واختلاف العملاء .
- 2/ تحديد حدود للعميل الواحد من واقع رأس ماله ورأس مال البنك : معرفة رأس ماله ومدى إمكانيةه للسداد .
- 3/ تحديد حدود الارتباط ونطاقه (بين المؤسسة والبنك) .
- 4/ تحديد حدود لمنح الأشكال المختلفة المرتبطة .

خامساً : سياسات إدارة مخاطر الائتمان للقطاعات الاقتصادية والمناطق الجغرافية والمنتجات والفئات المستهلكة والأشكال القانونية :

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

سادساً : سياسات إدارة مخاطر الائتمان الفرص الجديدة :

1/ أنشطة جديدة .

2/ منتجات جديدة .

3/ مناطق جديدة .

4/ أشكال قانونية جديدة مثل تقديم الرخص التأمينية .

سابعاً : سياسات إدارة المخاطر السيادية للانتمان :

1/ تقييم ظروف الدولة الممنوح فيها الانتمان : (ظروف اجتماعية وسياسية واقتصادية وثقافية ومخاطر التحويل .

2/ قدرة المشتري على الحصول على النقد الأجنبي اللازم لخدمة الديون بين المصرف الذي ينتمي لهذه الدولة والشركة

التي تنتمي للدولة الأخرى .

(الغرض من إنشاء المصرف ليس ربحياً فقط وإنما خدمياً واجتماعياً وتنموياً للعملية الاقتصادية للبلد الذي ينتمي إليه وبالتالي يتوجب عليه ألا يكون لديه السياسات الحادة على الشركات طالبة لمنح الانتمان ولكن تمنح بمعايير معينه لضمان حقه في هذه العملية) .

ثامناً : سياسات مخاطر التركيز :

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

- طرف واحد .

- مجموعة من الأطراف ذات الصلة .

- صناعة معينة أو قطاع اقتصادي .

- منطقة جغرافية .

- التركيز على دولة ذات اقتصاديات متداخلة .

- ألا يتم التركيز على نوع معين من التسهيلات الائتمانية .

- تنوع الضمانات المقدمة من الشركات طالبة الانتمان .

- عدم التركيز على التسهيلات الأكثر تعقيداً .

(السياسة الائتمانية لدى المصارف التجارية)

تعريف ومفهوم السياسة الائتمانية :

السياسة الائتمانية :هي ذلك الإطار الذي ينظم عملية دراسة ومتابعة التسهيلات الائتمانية وتحديد التكلفة والشروط الواجب توفرها لكل نوع من أنواع التسهيلات الائتمانية ، وتتسم السياسة الائتمانية بقابليتها للتغيير والتعديل بناءً على الظروف المحيطة بالمصرف وبالجهد آخذة القرض ، حيث تتضمن هذه المتغيرات ما يلي :

1/ الخصم الممنوح للعملاء (ما هو هذا الخصم الممنوح ؟ وعلى أي معايير بني هذا الخصم ؟)

2/ سياسة التحصيل التي يتبعها العملاء لسداد القروض (دفعة واحدة ، طويلة الأجل ..) .

3/ فترة الانتمان الممنوحة للعملاء (قصيرة المدى ، متوسطة المدى ، طويلة المدى) وكل ذلك يندرج تحت معايير القيمة المتفق على سدادها مع العميل (شركة أو فرداً) ، وبالتالي يتوجب على المصرف تحديد الدفوعات الواجب سدادها ، خلال فترات زمنية محددة .

4/ المخاطر التي يتعرض لها البنك في حالة تخلف أحد العملاء عن السداد ، بالإضافة إلى التكاليف الأخرى المبنية على منح هذا العميل السداد والمصاريف الإدارية ، فعندما يسدد هذا العميل القيمة المطلوبة منه في الوقت المحدد يستفيد منه البنك بالإقراض أو الانتفاع بالمبلغ في الوقت المحدد ، ولكن في حالة عدم سداد العميل للمبلغ المطلوب في الوقت المحدد فقد يتعرض البنك إلى تغيير خطته المستقبلية لأنه لم يحصل على المبلغ المطلوب سداده في الوقت المحدد ، وهنا تكمن عملية القيمة الحالية للنقود لأن تحصيله للقيمة في الوقت المحدد يُمكن المصرف من الاستفادة من المبلغ ، بينما في حالة عدم تحصيله قد يترتب على البنك ضرورة تغيير خطته التكتيكية قصيرة المدى .

أهداف السياسة الائتمانية :

الهدف الأساسي للسياسة الائتمانية في المصرف هو تحديد أنواع القروض وشروط منحها بالشكل الذي يمكن أن يضمن ربحية المصرف ، حيث أن المصرف لا بد أن يستكمل الودائع الموجودة لديه في مجالات مربحة وعليه في نفس الوقت مراعاة متطلبات السيولة ، فيتوجب عليه التوافق بين الربحية والسيولة وألا يكون بند على حساب البند الآخر ، فكلما زادت الودائع لدى البنك كلما كانت مقدرته في التسهيل الائتماني أعلى ، وإدارة أي مصرف لا تستطيع أن تستثمر كل أموالها في منح التسهيلات الائتمانية ، فلو قام المصرف باستثمار كل أمواله في منح التسهيلات الائتمانية فإنه بذلك يحقق أساس الربحية ولا يحقق متطلبات السيولة ، ولو قامت إدارة المصرف بالاحتفاظ بكافة الأموال التي لديها ولم تقم بإقراضها

فيحدث العكس حيث تكون قد راعت متطلبات السيولة ولم تراعي أو تحقق متطلبات الربحية .
وبشكل عام تهدف السياسة الائتمانية في البنك إلى تحقيق ما يلي :

- 1/ العمل على التنسيق والفهم المتبادل بين البنك و عملائه .
- 2/ اتخاذ القرارات داخل البنك على أسس موضوعية تمنع التضارب والحياد عن الإطار المرسوم : (يتوجب على الإدارة الائتمانية أن يكون لديها هدف عام ومن ثم أهداف فرعية , ويتوجب أيضاً على الإدارة الائتمانية أن يكون جميع موظفيها لديهم الدراية الكافية بمعايير منح الائتمان وألا يتم منح الائتمان إلا بعد دراسة وضع الشركة مالياً وإقليمياً بحيث لا يترتب على منح الائتمان مخاطر) .
- 3/ وضع الأسس التي بناءً عليها يتم منح الائتمان أو رفضه .
- 4/ تحديد مجالات توظيف القروض .
- 5/ المحافظة على استمرار البنك ونجاحه وتقليل حجم الخسائر و تعظيم الربح .
- 6/ تحقيق نوع من التوافق والتناسق بين أهداف البنك وأهداف الجهاز المصرفي ككل وأهداف المجتمع .
- 7/ تحقيق وحدة الفكر والتنسيق بين أقسام منح الائتمان في فروع البنك المختلفة : يجب أن يكون التوافق بين إدارات الائتمان لدى هذا الفرع وذلك الفرع من نفس المصرف وألا يكون هناك ازدواجية بين الأهداف المتفق عليها بين إدارة منح الائتمان في ذلك الفرع والفرع الآخر .
- 8/ تقديم قروض جيدة للبنك سهلة التحصيل بدون متاعب : فمتى ما كانت عملية التحصيل لدى البنك مجدولة بشكل دفعات معينة يتم سدادها من قبل طالب الائتمان , كلما كان للبنك المقدرة على تحصيل هذه المبالغ بشكل مرتب ومقنن .

المكونات الأساسية للسياسة الائتمانية :

- 1/ تحديد المنطقة التي يخدمها المصرف في مجال الإقراض : يتوجب على المصرف ألا يقرض كل من طلب منح الائتمان , وإنما يتوجب عليه تحديد مناطق معينة (في شركات معينة) , هذه الشركات تطلب منح الائتمان وبالتالي من الممكن أن يعطي هذا المصرف تلك الشركات وذلك لانتمائها لتلك المنطقة لكون تلك المنطقة تتطلب تنمية اقتصادية أعلى من المناطق الأخرى أو تنمية اجتماعية أعلى من المناطق الأخرى .
- ويتوقف حجم المنطقة التي يغطيها نشاط المصرف في الإقراض على مجموعة من العوامل والتي في مقدمتها حجم الموارد المتاحة والمنافسة التي يلقاها في المناطق الأخرى , وطبيعة المناطق المختلفة وحاجة كل منها للقروض , ومدى قدرة المصرف على التحكم في إدارة هذه القروض والرقابة عليها , وبناءً على ذلك قد يمتد نشاط الإقراض في المصرف إلى مؤسسات كبيرة خارج المنطقة الموجودة فيها أو إلى دولة أخرى .
- 2/ تحديد أنواع القروض : على إدارة المصرف أن تحدد أنواع القروض التي يمكن للمصرف أن يتعامل فيها , آخذة في الاعتبار عامل المخاطرة والربحية عند هذه الأنواع , حيث تعتمد المصارف عادة إلى تنوع القروض الممنوحة حتى تحقق أكبر توزيع ممكن للمخاطر الغير متوقعة , ومن أنواع القروض: (بيع السلم , المضاربة بين المصرف والشركة , والإستصناع , والمشاركة) , ويتوجب على المصرف ألا يحصر قروضه على نوع واحد من هذه الأنواع وإنما ينوع هذه القروض لكي يتسنى له في حالة عدم ربحية جزء واحد منها أن يعوضه في الجزء الآخر .
- 3/ تحديد الضمانات المقبولة من جانب المصرف : وهو يتوقف على الظروف المحيطة حيث تختلف من وقت لآخر وفقاً لمدى قبولها في السوق كما لا بد من تحديد هامش ضمان مناسب , لكون أن بعض الشركات لديها أصول معينة ولكن هذه الأصول في حالة رهنها لدى المصرف وهي من نوع واحد لا يمكن بيع هذه الأصول في ذلك الوقت , وبالتالي يتوجب على المصرف ألا يمنح الائتمان بمرهونية هذه الأصول وإنما يبحث عن ضمان آخر , كأن تكفل هذه الشركة من طرف ثالث , بينما في حال أن هذه الأصول يمكن بيعها في فترات معينة , وهي تساوي القيمة المقرضة من قبل البنك , فمن الممكن أن يقوم هذا البنك برهن هذه الأصول لديه إلى أن يقوم المقترض بالسداد .
- 4/ تحديد آجال الاستحقاق : ومدة منح القروض تؤثر في سياسة السيولة وكذلك الربحية في المصارف , حيث قد تتراوح آجال الاستحقاق للقروض بين عام أو أقل وبين عدة أعوام في المصارف التجارية , وهنا قاعدة : (كلما زاد أجل الاستحقاق زادت المخاطر المحيطة بسداد القرض) , أي أنه كلما كان القرض طويل الأجل فالمصرف لا يتمكن من استخدام هذا المال إلا بعد استرداده وقد لا يتم استرداده إلا بعد فترة زمنية طويلة , فكلما كانت الدفوعات في أوقات قصيرة كلما كانت المنفعة لدى المصرف أعلى , لأنه يتمكن من عملية استخدام هذا المبلغ نفسه في حال سداده في منح الائتمان لشركات أخرى .

5/ تحديد تكلفة القروض : يعتبر الدخل المتولد من عملية الإقراض من الأمور الهامة بالنسبة لمصرف , فإذا كان سعر الفائدة منخفضاً (فيما يتعلق بالمصارف 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 ، وفي حالة تغييرها من الممكن أن يكون لدى المصرف مخاطرة ، فيتوجب عليه دراسة هذا النوع من التغيير لكي يتسنى له وضعه في الشروط التي قد توضع بين المصرف وبين تلك الشركة .

6/ مراعاة السقوف الائتمانية : يتوجب وضع سقف أعلى لمنح الائتمان لكي يضمن عملية سداد المبلغ ، وكلما كان السقف الائتماني عالياً كلما كانت المخاطرة على البنك عالية ، والسلطات الائتمانية في الدولة تحدد مجموعة من القواعد والنسب التي يجب أن يلتزم بها المصرف 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 بعدم القدرة على منح فرصة الائتمان لعميل قديم يطلب ائتمان معين ، ويضطر المصرف إلى البحث عن قرض من مصرف آخر لم يصل إلى الحد الائتماني ، أو أن يخاطر برفض طلب العميل وخسارة التعامل معه .

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

- طلب منح الحصول على قرض (من قبل الشركة طالبة منح الائتمان) .
- القوائم المالية عن عدد من السنوات الماضية .
- التقارير السابقة للقروض التي منحت .
- وثائق تأمين على الأموال المقدمة كضمان .
- عقد التأسيس للشركة .
- أي أوراق أخرى يرى المصرف ضرورة توافرها (كالضمانات المطلوبة من قبل الشركة لكي تقوم بالسداد) .

عناصر نجاح السياسة الائتمانية :

1/ الشمول .

2/ التكامل (ألا تكون متضاربة) .

3/ الثبات (ثبات الظروف المحيطة ، في حالة تغيير هذه الظروف ممكن تغيير السياسة الائتمانية) .

4/ المشاركة (يتوجب على الجميع أن يكون لديهم الدراية الكافية بمعايير منح الائتمان ولمن يعطى منح الائتمان) .

5/ المرونة (يتوجب أن تكون السياسة الائتمانية مرنة بمعنى يمكن تغييرها في حالة تغيير أحد الظروف المحيطة) .

وإدارة الائتمان تعتبر من أهم الإدارات لدى البنك ، وكلما كان لديها الإستراتيجيات والقدرة والكفاءة العالية كلما قلت المخاطرة لدى البنك .

الإعتمادات المستندية :

تعريف الاعتماد المستندي : تعهد كتابي صادر من مصرف بناء على طلب مستورد من داخل البلد ، أي أن

المستورد والشركة من الداخل تطلب استيراد بضائع أو الآلات أو معدات من الخارج ، فيتوجب على هذه الشركة أن تذهب إلى البنك لفتح الاعتماد المستندي ، وهذا الاعتماد المستندي يحدد فيه المبالغ المطلوب سدادها والأجال المطلوب سدادها للشركة المصدرة التي سوف تصدر المعدات والبضائع والآلات من الخارج إلى الداخل أي أنها شركة أجنبية بالنسبة للمصرف فاتح هذا الاعتماد ، والمصرف يرسل الاعتماد للمصرف الأجنبي ، والمصرف الأجنبي يتولى إرسال الاعتماد إلى الشركة المصدرة لكي تضمن حقها في عملية السداد ، والاعتماد يحتوي على شروط ومواصفات البضائع أو المعدات التي سوف تصدر من قبل الشركة الأجنبية إلى الشركة الداخلية ، ويسجل في الاعتماد أن المصرف يتعهد بتسديد كامل القيمة وعلى دفعات معينة في آجال معلومة وذلك عند استلام الشحنة ، وعند وصول الشحنة إلى البلد المحلي تتولى الشركة طالبة فتح الائتمان باستلام الشحنة والتوقيع على استلامها وأنها مطابقة للمواصفات المسجلة بالاعتماد (إما أن تقوم الشركة باستلام المعدات بنفسها ، أو تؤكل من يقوم باستلامها) ، وكذلك التوقيع أن هذه الشحنة مطابقة للمواصفات المطلوب إرسالها من قبل الشركة الأجنبية .

أطراف الاعتماد المستندي :

1/ طالب فتح الاعتماد (المستورد) أي الشركة المحلية .

2/ المصرف مصدر الاعتماد (مصرف المستورد) وهو المصرف المحلي .

3/ المستفيد من الاعتماد (المصدر) وهو المصدر (الشركة الأجنبية) .

4/ المصرف مبلغ الاعتماد (مصرف المصدر) أي المصرف الأجنبي .

ويجب أن يكون هناك بيانات محددة ومن ضمنها اسم الشركة ومحلها ونوعية التجارة التي تقوم بها وبيانات الأصناف المطلوبة ، ويجب أن تكون هناك جزئية معينة داخل الاعتماد تتمثل في طلبات الشراء ، وهل الشحنات دفعة واحدة أو جزئية ، وتكاليف الإنشاء وتكاليف الجمارك هل يتحملها المصدر أم المستورد أم المصرف ، وتكاليف النقل من يتحملها ، ومن الممكن أن تدخل تكاليف متنوعة وتكلفة الاعتماد في حالة إنهاء الجزئية الأولى على اليسار ننقل إلى الجزئية الثانية

على اليمين وتتمثل في تكلفة الاعتماد ، وكتابة هذا الاعتماد بكونه خدمه يقوم به المصرف الداخلي يتوجب على المستورد أن يدفع تكلفة هذا الاعتماد لذلك المصرف .

ويتوجب على طالب فتح الاعتماد فهم الخطوات الأربعة عشر للعملية وهي :

1/ العقد : وهو الاتفاق بين المستورد والمصدر ، فقبل الذهاب إلى المصرف يتوجب أن يكون هناك عقد مبرم بين الشركة المستوردة والشركة المصدرة وهذا العقد يسجل فيه جميع الشروط والمواصفات للبضائع المطلوبة والكمية والنوعية وجميع البنود التي تتعلق بالبضاعة .

2/ طلب فتح اعتماد مستندي : وهنا تذهب الشركة المستوردة للبنك لطلب فتح الاعتماد .

3/ إجراء البنك المحلي وفتح الاعتماد .

4/ إرسال الاعتماد إلى المصرف الأجنبي لكي يتولاه المصرف الأجنبي ويرسله للشركة المصدرة .

5/ إجراءات البنك الأجنبي .

6/ تبليغ الاعتماد للمصدر .

7/ الشحن وتجهيز المستندات من قبل الشركة المصدرة .

8/ تقييم المستندات حسب المطلوب في الاعتماد للمصرف المحلي .

9/ دفع قيمة المستندات المطابقة .

10/ قيد القيمة على حساب البنك المحلي .

11/ إرسال المستندات إلى البنك فاتح الاعتماد .

12/ قيد القيمة على حساب العميل لكي تسدد من قبله للمصرف المحلي .

13/ إرسال المستندات إلى المتعامل أو شركة الملاحه المحددة من قبله .

14/ التخليص على البضاعة واستلامها من قبل المستورد أو من يفوضه .

الإعتمادات المستندية في المصارف عموماً تتم بأحد أسلوبين :

1/ خدمة مصرفية (حالة التغطية الكاملة) : ودور المصرف : فتح الاعتماد لدى المراسل , وسداد قيمة الاعتماد .

2/ ائتمان مصرفي (تغطية جزئية) : يقوم المصرف باستكمال سداد قيمة الاعتماد .

الإعتمادات المستندية في المصارف الإسلامية :

1/ (حالة التغطية الكاملة) : تكون خدمة مصرفية ودور المصرف فتح الاعتماد وسداد قيمته ومن ثم تدفع من قبل

الشركة المستوردة لهذا المصرف مبالغ تتمثل في عملية الخدمة .

2/ (حالة التغطية الجزئية) : إما أن تكون مرابحة أو مضاربة ، وبالتالي يقوم البنك بعملية الشراء واستلام البضاعة

من المصدر وبعد تملكه إياها يقوم ببيعها إلى المستورد الداخلي 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 المصرف والشركة المستوردة ، ويتوجب أن يكون هناك عقد مبرم بين

الشركة المستوردة والمصرف عند وصول البضائع فمن يتحمل الخسارة وفي حال الربحية كيف يتم توزيع الربح .

وفي الإعتمادات المستندية الممولة تمويل ذاتياً من العميل يكون المصرف وكيلاً ويستحق أجراً على وكالته ، ففي

حال التغطية الكاملة من قبل العميل فإن المصرف يتقاضى مبلغاً معيناً لتقديم خدمة للمستورد وهي فتح الاعتماد وضمن

الحصول على البضائع من الخارج بمواصفات وشروط معينه .

وفي حال الإعتمادات المستندية التي يمولها المصرف بالكلية تتحول المعاملة إلى شركة مضاربة ، بحيث يكون الربح

بين المصرف والعميل بحسب الاتفاق ، كما يمكن أن تكون العملية على أساس المرابحة .

في حال أن البنك قام بعملية التغطية فإما تكون هذه التغطية جزئية وبالتالي تتحول من كونها مضاربة إلى كونها مشاركة

، ولكن في حال كونها مغطاة بالكامل تتحول من كونها تتمثل في عملية المضاربة بحيث أن البنك هو رب المال والشركة

المستوردة هي من يقوم بعمليات التشغيل لهذه الآلات ، ويتوجب على الشركة المستوردة والبنك أن يكون بينهم عقد مبرم

عن كيفية توزيع الأرباح في حالة حدوث أرباح ومن يتحمل الخسارة في حالة حدوث الخسارة ، وبالتالي عند وصول

البضائع تسجل باسم المصرف ويقوم المصرف ببيع هذه البضائع إلى المستورد مرابحة ، وعند عملية السداد تنتقل ملكية

هذه المواد إلى المستورد .

ومصاريف فتح الاعتماد قد تتحملها الشركة المستوردة لكون المصرف وسيط وليس طالب للبضائع .

وخطاب الاعتماد هو ترتيب يتعهد بموجبه بنك (يسمى بنك المشتري أو البنك مصدر الاعتماد) بأن يقوم ببناء على طلب

وتعليمات عميل (يسمى طالب فتح الاعتماد أي الشركة الداخلية) تقوم عند احتياجها لبعض المعدات التي قد لا توجد في

الداخل ومن الممكن إيجادها في الداخل ولكن الشركة تطلب شراؤها من الخارج كي تضمن وصول هذه البضاعة إليها ،

ويتوجب على هذه الشركة لكي تصلها البضائع أن يكون هناك وسيط وهو البنك المحلي ، وبنك المشتري يقوم بمخاطبة

- 30 - مختصر مبادئ الأعمال المصرفية : إعداد أخوكم : أبو يوسف العنزي

بنك البائع ، وهذا البنك المصدر بعد الاتفاق بينه وبين المصرف الأجنبي على المبالغ التي يتقاضاها هذا المصرف الأجنبي لفتحه للاعتماد ، ويكون هنا مسؤولية البنك الأجنبي بمطابقة هذه المواصفات قبل عملية إرسالها إلى البلد المستورد لكي يتعد عن عملية إعادة الشحن مرة أخرى ، والمشتري لهذه البضائع يتحمل جميع المصاريف التي قد تتكون في حالة عدم استمرارية رغبته لامتلاك هذه البضائع واستردادها مرة أخرى في حال أن المصرف الأجنبي وافق على عملية استرداد هذه البضائع .

خطابات الضمان :

تعريفها : تعهد كتابي صادر من البنك بناء على طلب احد عملائه يقر فيه بأن يدفع قيمة للجهة الصادرة لصالحها في حالة المطالبة بسداد قيمته دون الالتفات إلى أية معارضة ، كما يقر بتجديده بشرط أن تصل المطالبة بالدفع أو التجديد للبنك في موعد أقصاه تاريخ الاستحقاق المبين بخطاب الضمان .

هذا الخطاب يكتب من قبل هذا المصرف بناء على طلب احد عملائه ، ويسجل فيه بان هذا العميل سيقوم بعمليات إنشائية مثلاً أو إتمام عملية معينة لأحد الشركات أو لأحد الدوائر الحكومية بمدة مقدارها كذا ، وهذا الخطاب يتمثل في أن كون هذا العميل لديه ارصده معينه لدى البنك خلال فتره زمنية معينه تضمن إمكانية العميل بالإنشاء أو بالإتمام بينه وبين من قام بطلب الضمان أي الطرف الثالث الذي يعطي له هذا الضمان .

وخطابات الضمان أما أن تكون (ابتدائية – نهائية) ، ويمكن أن تكون (غطاء كامل - غير مغطي - غطاء جزئي) .

خطاب الضمان الابتدائي :

وهو الذي يرفقه المقاول بالغطاء المقدم منه في المناقصة أو المزايدة ، ويمثل نسبه معينه من قيمته لكي تطمئن الجهة طارحه المناقصة إلى جديه العطاءات المقدمة وعدم تراجع مقدم العطاء إذا تغيرت الأسعار أو تبين له خطأ تقديره .
ففي حالة حدوث مناقصه معينه من قبل احد الدوائر الحكومية المحلية بعمليات إنشاء أو إمداد أو تزويد الجهة بأجهزة معينه يقوم من يرى أن لديه الإمكانيه الكافية لتزويد هذه الجهة الحكومية بتلك المتطلبات بفتح خطاب ضمان يضمن أو يسجل فيه انه يضمن تزويد تلك الجهة وكذلك يسجل فيه جميع الملاحظات التي من الممكن أن يمد بها تلك الجهة في خلاصة الشرط والمواصفات التي أعدتها هذه الجهة الحكومية .

فالمصرف يعد كوسيط بين الشركة طالبة الخطاب وبين الجهة طالبة التزويد بعمليات إنشائية أو آلات ، لكي تضمن كل من الجهة طالبة التزويد وطالبة الإنشاء حقها في حال أن المناقصة رست على هذا الشخص ، والمصرف عند فتح هذا الحساب يتقاضى رسوم خدمية في حال أن التغطية بالكامل ، وفي حال أن التغطية ستتم جزئياً بين الشركة وبين شركة طالبة فتح الضمان تتم الاتفاقية بين المصرف والعميل في عملية التمديدات وعملية الإنشاءات كعملية ربحيه متفق عليها في حال أن المناقصة رست على هذه الشركة .

والضمان الابتدائي سمي ضمان ابتدائي أو مؤقت لان الغرض منه ينتهي بعدم رسو المناقصة أو المزايدة على العميل مقدم العطاء أو برسوها عليه وتوقيعه على عقده ، ففي الحالتين يسترد المقاول خطاب الضمان أما إذا تراجع عن توقيع العقد بعد أن رسي عليه كان للجهة المستفيدة طارحة المناقصة أو المزايدة أن تصدر قيمة الضمان الابتدائي .

ويكون هذا الضمان محدد القيمة ومحددة الزمن وعادة تكون لا يزيد عن 90 يوماً .

خطاب الضمان النهائي :

هذا الضمان يتعين بأن من يقدمه يرسو عليه العطاء بغرض ضمان حسن تنفيذ الارتباطات المبرمة مع الجهات المستفيدة وفق شروط عقد المقاوله أو التوريد ويظل خطاب الضمان النهائي ساري المفعول بكامل قيمته لحين انتهاء الغرض منه أو انتهاء مدته ، وبالتالي لكي تضمن الجهة المصدرة للمناقصة بعد رسوها على احد العملاء حقها في العملية فقد تطلب من العميل تزويدها ب ضمان نهائي وهذا الضمان النهائي من الممكن من يقوم بإعداده من المصرف ، والمصرف يقوم بإعداده بناء على الودائع المودعة من قبل العميل أو بناء على القيمة التي لدى هذا المصرف كودائع لهذا العميل .
والضمان النهائي يكون بتاريخ محدد وقيم معلومة لدى كل من العميل الذي سيقوم بالعملية والجهة المستفيدة .

أطراف عمليات الضمان :

1/ العميل (الذي يصدر بناء على طلبه ولحسابه خطاب الضمان) .

2/ المستفيد (الذي يصدر لصالحه خطاب الضمان) .

3/ البنك (الذي يصدر الضمان نيابة عن عميله ولحسابه ويقبل بمقتضاه أن يضمنه لدى المستفيد في مبلغ الضمان) .

خطابات الضمان :

يتمثل غطاء خطابات الضمان في الضمانات التي يقدمها العميل للمصرف لتغطية مركزه عن كل مبلغ يتعهد بدفعه فيما لو اضطر المصرف لذلك تنفيذاً لخطاب الضمان ، وقد تكون قيمة الغطاء متمثلة في مجموعات من الجزئيات كالتالي:

1/ **غطاء مادي** : كالتقديرة أو أوراق مالية أو شهادات استثمار أو بضائع .
2/ **غطاء غير مادي** : كأن يكون هناك كفيل يكفل العميل للوفاء بقيمة الغطاء في حالة مطالبة المستفيد بالقيمة وعدم دفع العميل لها أو أن يتنازل العميل للمصرف عن مستحقاته لدى المستفيد .

أنواع الغطاء طبقاً للكمية التي تقدم في مقابلها :

1/ **غطاء كامل** : عند دفع العميل قيمة خطاب الضمان بالكامل نقداً أو عن طريق تخصيص وديعة لأجل أو شهادات استثمار ، وفي كل الحالات يجب أن نعرف أن قيمة هذا الغطاء تكون دائماً وأبداً بمنأى عن الدائنين بخصوص الحجز عند المنازعات وبقيمة هذا الغطاء يتم إضافة حساب غير شخصي يسمى حساب احتياطي أو حساب خطابات الضمان ، وبالتالي في حالة الخطاب الكامل يكون هناك قيمة محتجزة لدى البنك باسم ذلك المنفذ ولكن هذا المنفذ لا يستطيع التصرف بهذه الوديعة وذلك لكي يضمن المستفيد حقه في حالة عدم السداد وفي حال عدم الاستمرارية في العملية الإنشائية أو التزويدية أو أن هذه الإنشاءات تمت غير مطابقة للمواصفات التي تمت الموافقة عليها بين المنفذ وبين المستفيد .

2/ **غطاء جزئي** : فمن الممكن للبنك إصدار خطاب الضمان مع القبول لتغطية قيمته تغطيه جزئيه أو بدون غطاء وهذا كله يعتمد على قوة وضع العميل في السوق ومدى مصداقيته وسمعته الخارجية ، ولبنك حرية التصرف في هذا الشأن واتخاذ كافة الإجراءات التي يراها مناسبة بناء على الوضع المالي للشركة وبناء على معاملة العميل السابقة ووضعه التاريخي السابق .

وخطاب الضمان المغطى غطاء جزئياً يكون وكاله في الجزء المغطى وقرضاً في الجزء غير المغطى فيجوز اخذ اجر على الوكالة ولا تجوز الزيادة في عملية القرض ، ومن الممكن أن تكون عمليه مشاركته بين البنك وبين الجهة المنفذة ، فإما أن تكون عملية مشاركته وأما أن تكون عملية مضاربه أي أن البنك بصفته رب المال والمنفذ بصفته القائم بالعمل وتكون مشاركة كل منهما يقوم بعملية تزويد رأس المال للعملية التنفيذية .

وفي حال كون خطاب الضمان كلياً يكون المصرف وكيلاً يستحق اجر على الوكالة فقط .
وفي حال كون خطاب الضمان جزئياً أو غير مغطى لعدم توفر السيولة لدى العميل ، يكون المصرف شريكاً ، ويكون مشاركاً في عملية الخسارة والربح .

البنك المركزي :

تعريفه : هو البنك الذي يقف على قمة النظام المصرفي سواء من ناحية الإصدار النقدي أو من ناحية العمليات المصرفية وتحقيق الرقابة عليها ، ويعتبر بنك البنوك أو بنك الحكومة ويتمثل لدينا في المملكة بمؤسسة النقد العربي السعودي ، وهو بعكس حال البنك التجاري فالهدف 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 ، لكي يتسنى لهذا البنك وضع السياسات النقدية ومراقبة البنوك وإعطاء الصكوك الائتمانية المسموح بها وتحديد أسعار الفوائد ، وتحديد الاحتياطات القانونية بناء على الوضع الاقتصادي داخل هذا البلد ، وبناء على حجم السيولة داخل هذا البلد ، فكلما كانت السيولة عالية يتوجب على المصرف أن يقوم بعملية الرفع الاحتياطي للتخفيف من السيولة والعكس .

أهم وظائف البنك المركزي :

1/ **إصدار أوراق البنكنوت** [النقود الورقية بكافة أنواعها] حيث أن النقود المساعدة [المعدنية] تصدرها وزارة المالية في الدولة .

2/ **البنك المركزي هو بنك البنوك** : ويقوم البنك المركزي بهذه الوظيفة من خلال عدة أمور منها :

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

ب/ **تقديم الدعم والموازرة للبنوك التجارية** : وخاصة في أوقات الشدة ويكون هو الملجأ الأخير للإقراض لهذه البنوك حين يتعذر عليها الحصول على احتياجاتها من أي جهة أخرى .

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 والدائنة بين البنوك عن طريق غرفة المقاصة ، لكي يطمئن كل من البنك المسحوب عليه والبنك المعطى له هذا الشيء حقه في العملية .

والبنك المركزي هو بنك الحكومة : حيث تفتح الحكومة حساباتها وحسابات المؤسسات التابعة لها داخل البنك المركزي ، وتضع إيراداتها داخله ، وكثير من معاملات الحكومة تتصف بالسرية التامة كالنفقات العسكرية والأمنية مما يقتضى التعامل مع جهة مأمونة كالبنك المركزي ، ويمثل المستشار للحكومة في النواحي الاقتصادية والمصرفية ويقوم بدور أساسي في حالات الحروب حيث يضع كل احتياجاته تحت تصرف الحكومة .

3- 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 ، وأدوات السياسة النقدية نوعين :

1/ الأدوات التقليدية [الكمية] وهي ثلاث أدوات :

أ/ سعر الفائدة : بناء على أسعار الفائدة الموجودة وحجم السيولة داخل البلد يتم معالجة وتحديد هذه الأسعار .
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 الأسعار السائدة في السوق وحجم السيولة السائدة ، ويتوجب على البنك المصرفي تحديد النسبة بدقة لكي تتمكن البنوك من منح الائتمان أو تخفيض منح الائتمان .

2/ الأدوات النوعية : وهي أداتين :

أ/ 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 إلى 50% من إجمالي الودائع أو 75% بمعنى إقراض 75% من الودائع فقط والباقي يبقى كاحتياطي (ليس احتياطي قانوني وإنما نظامي) لمقابلة أي سحب من الممكن أن تحدث داخل البنوك ، وبالتالي يتوجب على البنك المركزي المراقبة الميدانية ، يتوجب على المصرف المركزي أن يكون لديه إدارة معينة بمراقبة البنوك التجارية وذلك للذهاب إلى البنوك التجارية ومساعدتهم عن كيفية أعطى الائتمان لأنه يمثل الجزء الأساسي للعملية الاقتصادية التنموية للبلد الذي ينتمي إليه ، ويتوجب على البنوك التجارية ألا تتعدى هذه السقوف لضمان مقابلة سيولتها المتبقية للإيداعات أو للسحوبات الفجائية ، وهذه السياسة التي يتبعها البنك المركزي كلما كانت محكمه ومقننه بقوانين كلما كانت المخاطرة بالنسبة له وبالنسبة للبنوك التجارية اقل لاحتفاظها بسيولته كافيته وبإمكانيات كافيته وعدم منح الائتمان فوق السقوف المحددة .

ب/ 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 أساس : تقليل احتفاظ البنوك التجارية بأرصدة أجنبية كبيرة في الخارج .

أهداف سلطة النقد :

1/ ضمان سلامة العمل المصرفي .

2/ الحفاظ على الاستقرار النقدي .

3/ تشجيع النمو الاقتصادي وفقاً للسياسات العامة للسلطة الوطنية .

الوظائف والوسائل التي يجب أن تقوم بها سلطة النقد :

1/ ممارسة امتياز إصدار النقد الوطني والمصكوكات وفقاً للشروط والأوضاع التي يقرها القانون الخاص بإصدار النقد وتأمين الاحتياطي الضروري لذلك .

2/ تنظيم الأنشطة المصرفية وإصدار وإلغاء تراخيص المصارف والرقابة والإشراف عليها وفرض الغرامات [في حالة أن احد هذه المصارف لم يتبع السياسات المتفق عليها] .

3/ إعداد ونشر ميزان المدفوعات المتعلق بالصادرات والواردات .

4/ توفير السيولة للمصارف ضمن الحدود المقررة قانوناً .

5/ وضع وتنظيم السياسات النقدية والائتمانية والسياسات الخاصة بالتعامل بالنقد الأجنبي .

6/ الاحتفاظ باحتياطي السلطة الوطنية من الذهب والعملات الأجنبية وإدارته .

7/ تقديم المشورة المالية والاقتصادية للسلطة الوطنية .

8/ القيام بوظيفة الوكيل المالي للحكومة .

9/ وضع وتنفيذ الأنظمة والقرارات والتعليمات التي تكفل المحافظة على جهاز مصرفي فعال ومأمون [كلما كانت هذه الأنظمة ذات فعالية وكفاءة عاليه كلما كان الوضع المالي مستقر لدى المصارف التجارية] .

10/ تنظيم عملية الائتمان ونوعيته وكلفته ليتجاوب مع متطلبات النمو الاقتصادي والاستقرار النقدي وفقاً للقانون .

11/ العمل كمقرض للمصارف المرخصة ومؤسسات الإقراض المتخصصة والشركات المالية ومراقبتها بما يكفل سلامة مراكزها المالية وحماية حقوق المودعين .

12/ تنظيم نشاط مهنة الصيرفة والشركات المالية وصناديق التنمية والاستثمار وإصدار التراخيص المتعلقة بها والرقابة والإشراف عليها ، (على ألا يقوم بإصدار التراخيص إلا بناء على معايير وبنود تصدر بها هذه التراخيص وهذه الأمور يجب إعدادها بدقة واستراتيجيات معينة يتوجب على من يقوم بإعدادها أن يضمن أن عملية إصدار هذه التراخيص تصدر

لمستحقيها ، لأن مستحق هذه التراخيص هم البنوك ، والبنوك تمثل الوضع الاقتصادي للبلد وكلما كان وضع هذه المعايير ملائماً وباستراتيجيات معينة كلما كان الوضع الاقتصادي للبلد يشكل اطمئناناً بعيداً عن المخاطر والأزمات المالية التي من الممكن تحدث في حالة عدم وضع معايير إلزامية تتجاوز معها البنوك التجارية داخل البلد) .

الأركان الأساسية للعملة :

- 1/ اسم الجهة صاحبة امتياز الإصدار [اسم البنك المركزي] حيث يمثل اسم الجهة مصدرة العملة أول وأهم أركان الورقة النقدية ، وقد تكون تلك الجهة مؤسسة النقد أو المصرف المركزي أو أي جهة مخولة بحق امتياز إصدار العملة .
- 2/ اسم العملة : حيث تتضمن كل ورقة نقدية يتم إصدارها اسم تلك العملة [ريال / دولار ..] وفنتها حيث يمثل ذلك القيمة المفترضة للورقة النقدية ، ولا يمكن تصور إصدار ورقة نقدية بدون أن تحمل اسماً أو فئة نقدية .
- 3/ التوقييع المعتمدة للعملة : فبدونها تفقد الورقة قيمتها ، وقد تتضمن الورقة النقدية توقيعين أحدهما لوزير المالية والآخر لمحافظ البنك المركزي [كما في حال الريال السعودي] أو رئيس مجلس إدارة البنك المركزي أو مؤسسة النقد وقد تقتصر على "توقيع واحد" فقط لمحافظ البنك المركزي .
- 4/ اللغة : فمن الطبيعي أن تصدر الورقة النقدية بلغة الدولة مصدرة العملة ، وقد تتضمن لغة ثانية بجانب لغة الدولة صاحبة العملة كما هو الحال في معظم العملات لكي يتسنى لمن لا يعرف هذه اللغة معرفة اللغة الثانية .
- 5/ الرقم المسلسل : فلا توجد عملة مصدرة دون أن يكون لها رقماً تسلسلياً .
- 6/ تاريخ الإصدار : قد تتضمن الأوراق النقدية المصدرة تاريخ إصدارها ، وبعض العملات تخلو من التاريخ ، وقد يعود تضمين الورقة لتاريخ إصدارها من عدمه إلى مكان طباعتها حيث يسهل تضمينه إذا كانت مؤسسة النقد أو البنك المركزي يقوم بطباعة أوراقه النقدية باستخدام مطبعته الخاصة .

تسعير الخدمات المصرفية:

تسعير الخدمات المصرفية من القرارات الهامة في المصارف لتأثيرها على ربحية البنك وفي قدرته على التكيف والبقاء في السوق بالإضافة إلى أن سياسة التسعير المتبعة تعكس الأهداف العامة للمصرف ، وبالتالي يتوجب على من يقوم بعملية تسعير الخدمات أن يكون من الإدارات العليا لكي يتسنى له معرفة الأهداف العامة للبنك ، فيكون متماشياً مع هذه الأهداف وبناءً على المنافسون ووضع الخدمة في السوق (هل سبق أحد المنافسون بتقديم الخدمة أم هي حصريّة) .

أنواع الخدمات المصرفية :

1/ الخدمات الغير ائتمانية :

- الإيداع والسحب النقدي .
- الشيكات ومعاملاتها .
- إصدار واستقبال الحوالات وكيفية عملية تحويل الأموال من بلد لآخر ومن بنك لآخر .
- الودائع .
- صناديق الأمانات فلو كان هنالك وثائق أو مجوهرات أو خلافه لدى أحد العملاء ويرغب في وضعها كأمانة لدى المصرف فيعطى له إما صندوق أمانه وإما تحتفظ لدى المصرف وتعاد لصاحبها عند طلبه إياها .

2/ الخدمات الائتمانية :

- القروض بأنواعها سواء قصيرة الأجل أو بعيدة الأجل .
- الجاري المدين .
- الاعتمادات المستندية .
- خطابات الضمان .
- خصائص الخدمات المصرفية:

تعريف الخدمة المصرفية :

مجموعه من الأنشطة والعمليات ذات المضمون النفعي الكائن في العناصر الملموسة وغير الملموسة المقدمة من قبل المصرف والتي يدركها المستفيدون المتعاطون لها أو العملاء من خلال ملامحها وقيمتها النفعية ، أي أن المستفيد يتقاضى منفعة من جراء تقديم المصرف للخدمة والتي تشكل مصدراً لإشباع حاجاتهم ورغباتهم المالية والائتمانية الحالية والمستقبلية ، وفي الوقت ذاته مصدر لأرباح المصرف ، وذلك من خلال علاقة تبادلية بين المصرف وعملائه .

خصائص الخدمة المصرفية :

- 1/ منتجات غير ملموسة : أي أن الخدمات المصرفية لا تشغل حيزاً من الفراغ .

2/ 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 .

3/ تعتمد 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 وخاصة المنتجات الجديدة الغير معروفه لدى العملاء .

4/ الانتشار الجغرافي : يجب على المصرف امتلاك شبكة فروع لكي يستطيع تقديم وعرض الخدمات والوصول إلى أكبر شريحة ممكنه من المتعاملين ومن العملاء ، وكلما كان لدى المصرف ودائع كبيرة كلما كان بإمكانه التوسع في عملية الفروع ومن ثم التوسع في عملية إنتاج الخدمات المالية وتقديمها للعملاء .

5/ المدى الواسع : يجب على المصرف التقدم بمجموعه واسعه من الخدمات حيث أن الخدمات المصرفية تحتاج بعضها لبعض على أساس أن العميل يحتاج لتلبية مجموعة من الخدمات .

6/ الموازنة بين النمو والمخاطر : الموازنة بين النمو والمخاطر يتوجب على البنك أن لا يمضي قُدماً في عملية التوسع في الخدمات أو الفروع أو خلافه إلا بعد الدراسات الموسعة 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 المصرف لكي لا يواجه مخاطر قد تجره إلى أزمات ماليه .

7/ صعوبة الرقابة على الجودة : أي أن الخدمات المصرفية تستهلك أثناء إنتاجها مباشرة مما يجعل 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 الخدمة عن طريق موظف المصرف ومدى تعامله مع العملاء ، وبالتالي لكي يقدم المصرف نوعية وخدمات ذات جودة عالية يتوجب عليه أن تتم الخدمة بأرقى التعاملات لكي يجذب العميل مرة .

8/ الاعتماد على الودائع : فأكبر مصدر للمصرف يعتبر الودائع بأنواعها ، وكلما كانت الودائع لدى المصرف عاليه وكبيره كلما تمكن من تقديم خدمات أعلى كتقديم التسهيلات الائتمانية .

خصائص الخدمات المصرفية وأثرها على سياسات التسعير :

1/ خاصية عدم الملموسية : ويحتاج الأمر لمسوقين على قدر من الكفاءة والدراية والتدريب لتقديم الخدمة وشرح مميزاتها وإقناع العميل بها وهذا كله يمثل تكلفه إضافية يتم تحميلها على الخدمة ، فتقديمه للتدريب وتحفيز الموظفين مما يجلب عملاء جدد وبالتالي هو يقوم بعملية تكلفه ويقوم بتغطية التكاليف من جهة أخرى .

2/ عدم إمكانية فصل الخدمة عن مقدمها: ولحل هذه المشكلة يجب على المصارف إتباع استراتيجيه لاختيار وتدريب مقدمي الخدمات على كيفية تقديم الخدمة والتعامل مع المستفيدين ، وهذه الإستراتيجية تؤدي لإيجاد التكلفة التي تؤخذ بعين الاعتبار عند تحديد سعر الخدمة المصرفية .

3/ الفردية في تسويق الخدمات المصرفية : ويمكن للمصارف التغلب على هذه المشكلة بإيجاد وكلاء لتقديم بعض أنواع خدماتها كالحالات المصرفية .

4/ المخاطر في تقييم الخدمة المصرفية : فعلى المصرف تنويع خدماته وتنويع أماكن تقديم الخدمات وهذا كله يشكل تكلفه إضافية .

5/ اعتماد الخدمات المصرفية على الودائع: يمكن للمصارف التغلب على هذه المشكلة إما بتنشيط وزيادة إيراداتها الغير فائدية من عمولات واستثمارات بإشراك الآخرين بهذه الجزئية من التعاملات .

مفهوم السعر المصرفي :

(يشير مفهوم السعر المصرفي إلى معدل الفائدة على الودائع والقروض ووصول المصروفات الأخرى التي يتحملها المصرف لقاء تقديم الخدمات المصرفية ، أو العمولات التي يتلقاها المصرف نتيجة تقديمه الخدمات للغير) أما عملية التسعير فهي (قرار وضع الأسعار الذي يتخذ من خلال عملية إداريه متكاملة مع مراعاة جملة من الأمور تتداخل في مفهوم السعر) ، فالتسعير هو وضع أسعار عاليه بما يكفي لتغطية التكاليف والحصول على الأرباح من جانب وأسعار منخفضة بما يكفي لاجتذاب العملاء أو الزبائن ، وفي بداية الأمر التسعيرة أو الخدمة تمون بسعر أقل لتعريف العملاء بوجود الخدمة ، وبعد فترة زمنية قد ترتفع تكلفه الخدمة لتغطية التكاليف وزيادة الأرباح .

أهمية التسعير في المصارف :

1/ يعتبر السعر محدداً لربحية المصرف لمجموعه من الأسباب :

- تشكل الأسعار التي يدفعها العملاء للبنك لقاء الخدمة المصرفية المصدر الرئيسي لدخل المصرف .
- 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 المصرف .
- 2/ يعتبر السعر أحد أدوات تحقيق الأهداف الإستراتيجية للمصرف : فيتوجب على المصرف تحديد سعر الخدمة التي تقدم من قبله على أساس الأهداف الإستراتيجية للمصرف وبناءً على أنواع الخدمة المقدمة وكيفية تقديمها .
- 3/ السعر المصرفي عامل مؤثر في قدرة المصرف على التكيف والبقاء .
- 4/ يعتبر أحد أدوات التسعير في المصارف لمواجهة تحديات العولمة : لوجود أكثر من مصرف داخل البلد وهذه المصارف متنوعة بأمكانها ، وبالتالي قد تتنوع الخدمات التي يقدمها هؤلاء المنافسون ، وأسعار الخدمة قد تتغير من فترة إلى أخرى بناءً على نوع الخدمة ، وبناءً على طلب الخدمة وكيفية تقديمها .

متخذي قرارات التسعير وكيف تتم القرارات لتسعير 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 بمسؤولي الدوائر والفروع وذلك لكبر حجم المصرف ، وبالتالي يكون لكل فرع دائرته الخاصة فيه ، وخاصة في حال وجود فروع خارج المملكة ، وبالتالي هذه الفروع تقوم بتحديد أسعارها بمفردها عن طريق إدارة الفروع .
- قد تقوم بعض المصارف بتشكيل لجان لعملية التسعير ، وهذه اللجان تكون مكونة من دوائر التسويق والعمليات والتسهيلات والفروع والمحاسبة الإدارية والتخطيط والكمبيوتر ، وتقوم هذه اللجان بالاجتماع بشكل منتظم بشكل دوري أو عند الحاجة وتسليم مقترحاتها للإدارة العليا لمراجعة الأسعار ، وهذا هو المعمول به في كثير من البنوك لإشراك كل من له علاقة بالعملية .
- قرارات التسعير تتخذ عند تسعير خدمة جديدة أو تغيير أسعار خدمات موجودة إذا كان هناك تغير مفاجئ في الكلفة أو عندما يبدأ المنافسون بتغيير أسعارهم أو عندما تسمح السلطات المختصة بذلك أو عند تغيير الأهداف الإستراتيجية للمصرف ، وذلك من استراتيجيات التسعير وتعني بتحديد مستويات الأسعار ومقدار تجاوزها مع أهداف المصرف وربحية الخدمات المقدمة من قبل المصرف .

أهداف التسعير المصرفي :

- 1/ الأهداف المرتبطة بالتعامل : وتتمثل في :
 - أ/ تحقيق أكبر حصة سوقية من السوق المصرفي : من خلال طرح خدمات مصرفية متعددة ومتنوعة وبمستوى عالي من الجودة وبأسعار منخفضة منذ البداية لاستقطاب حصة كبيرة من السوق بأسرع وقت ممكن .
 - ب/ المحافظة على الحصة السوقية للمصرف في السوق : بعض المصارف ترى أن وضعها مثالي في السوق فتحاول المحافظة عليه بدون إيجاد صراعات مع المنافسين .
- 2/ الأهداف المرتبطة بالأرباح : وتتمثل في :
 - أ/ تعظيم الأرباح : فيعد الربح أحد الأطراف الأساسية للمصرف ، ويعنى بتحقيق معدلات معقولة من الأرباح للمساهمين ويختلف مستوى الأرباح المطلوب من مصرف لآخر بناءً على وضع المصرف في السوق ومدى حصة المصرف في القطاع المصرفي ومدى حجم المصرف من الناحية الجغرافية ، ومن ناحية رأس ماله .
 - ب/ تغطية العائد على عملية الاستثمار : قد يكون الهدف من عملية التسعير تحقيق نسبة العائد المطلوبة على أموال المستثمرين في المصرف ، لذا فقد تقوم إدارة المصرف بتحديد الأسعار على أساس هذه النسبة بمعنى أن يتم إضافة نسبة العائد المطلوب لتكلفة الخدمة (أي أنه نسبة مئوية من سعر الخدمة المقدمة لهذا السوق) ، بينما المصارف الإسلامية عند تقديمها لخدمة من الخدمات فإنها تأخذ مبلغاً (رسوم خدمة وليس نسبة مئوية من جراء قيمة الخدمة ، أو من جراء قيمة الحوالة على سبيل المثال) .

العوامل المؤثرة في قرارات التسعير :

- 1/ العوامل الداخلية :
 - أ/ الأهداف الإستراتيجية .
 - ب/ تكلفة الخدمة المقدمة من قبل المصرف : فتلعب التكاليف دوراً رئيسياً في وضع الأساس الذي تعتمد عليه إدارة المصرف في تحديد سعر الخدمة حيث من المفترض أن أي سعر يتم وضعه يجب أن يكون كافياً لتغطية التكاليف والتي تشمل تكلفة الحصول على الأموال وتكاليف التشغيل وتكاليف المخاطرة بالإضافة لهامش الربح ، وهناك عدة أساليب للتسعير على أساس التكلفة :
 - الأساليب المحاسبية في التسعير .

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

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

أنواع المخاطر :

- **1/ من حيث ارتباطها بالمنشأة :**
- **أ/ مخاطر منتظمة (عامة) :** تتعرض لها جميع المنشآت بالسوق بصرف النظر عن خصائص المنشأة .
- **ب/ مخاطر غير منتظمة أو مخاطر خاصة :** تواجه منشأة معينة نتيجة لخصائص وظروف تلك المنشأة ، أو نتيجة لأهداف تلك المنشأة ، أو نتيجة للاستراتيجيات التي تقدمها المنشأة .

- **2/ المخاطر التي تواجه المصارف :**

أ/ مخاطر سوقية : (مخاطر تقلب أسعار الأسهم ، مخاطر تقلب أسعار الفائدة ، مخاطر تقلب أسعار الصرف ، مخاطر تقلب أسعار السلع) .

ب/ مخاطر مالية : (مخاطر الائتمان ، مخاطر السيولة ، مخاطر التشغيل) .

ج/ مخاطر بشرية : (تتمثل في مدى دراية الموظفين بعملية تقديم الخدمة) .

د/ مخاطر فنية : (تتمثل بعمليات الأجهزة وعمليات الحاسب الآلي ومدى إمكانية تشغيل هذه الأجهزة في فترات زمنية محددة وعدم انقطاع هذه التقنية لأي سبب من الأسباب) .

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

2/ العوامل الخارجية :

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

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

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

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

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

إدارة الخزينة

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

أقسام الخزينة :

1/ قسم الخزينة الرئيسية : وفيه يتم الاحتفاظ بأموال البنك النقدية ومنه يتم تسليم النقدية لصيارفة العهد في الخزائن الفرعية للبنك أول كل يوم واستلام ما لديهم من نقدية في نهاية العمل اليومي وتسليم فروع البنك ما تحتاجه من نقدية خلال فترة معينة واستلام الفائض منها لديهم .

2/ قسم الخزائن الفرعية : وهي الخزائن المرتبطة بأقسام البنك المختلفة كالخزائن الخاصة بقسم الودائع وحسابات التوفير أو الخزائن العامة بقسم الحسابات الجارية وتتولى كل خزينة عملية استلام 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) .

المقبوضات : وتتمثل في ما يلي :

1/ المبالغ المقبوضة لإيداعها في الحسابات الجارية للعملاء وحسابات التوفير وحسابات الودائع لأجل .

2/ المبالغ المقبوضة تسديداً لذمم ماله للعملاء ومنها تحصيل الأوراق التجارية نيابة عن العملاء وحوالات داخلية وخارجية (تتمثل في عمليات تحصيل مبالغ معينة من بعض العملاء لتسديد كمبيلات أو حوالات داخلية أو خارجية) .

3/ القيم النقدية المقابلة لبيع أو تحويل النقد الأجنبي (لاختلاف أسعار الصرف قد يتقاضى المصرف رسوم عملية بيع أو شراء العملة وبالتالي المبالغ التي تستلم ممن قام بالعملية كرسوم خدمة يقدمها المصرف) .

4/ تسديدات السلف والقروض الممنوحة للعملاء عند حلول أجلها .

5/ النقدية التي تستلمها الخزينة الفرعية في بداية كل يوم من قسم الخزينة الرئيسية وتسمى بالعهددة اليومية والتي يتسلمها صراف الخزينة الفرعية قبل بداية عمله اليومي في البنك ، وفي نهاية اليوم يقوم صراف الخزينة الخاص بالمقبوضات (الوارد) بمطابقة رصيد النقدية ، وفي نهاية اليوم مع مجموع يومية النقدية الواردة بالمعادلة التالية :

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

المدفوعات : وتتمثل فيما يلي :

1/ دفع الشيكات المسحوبة على الحسابات الجارية للعملاء .

2/ تنفيذ أوامر الدفع الواردة من أقسام البنك المختلفة (سلف ، قروض ، خصم أوراق تجاريه ، شراء عمله أجنبية) .

3/ دفع رواتب وأجور موظفي البنك ، بما فيها سلفة صندوق المصروفات النثرية .

4/ شراء آلات ومعدات مكتبية وأثاث وغيره .

في نهاية اليوم يقوم صراف خزينة المدفوعات (الصادر) بمطابقة رصيد النقدية في نهاية اليوم مع مجموعه يوميه النقدية الصادرة وفقاً للمعادلة الآتية :

رصيد النقدية في نهاية اليوم = العهددة المستلمة في أول يوم - مجموع النقدية الصادرة (المدفوعة) .

وفي قسم الخزينة الرئيسية يتم التحقق من النقدية في نهاية اليوم من خلال المعادلة التالية :

الرصيد الدفترى = رصيد النقدية في بداية اليوم (فعلي) + مجموعة نقدية المستلمة خلال اليوم - مجموعة النقدية المنصرفة خلال اليوم .

ويتم المطابقة بين الرصيد الدفترى بدفتر يوميه الخزينة مع الموجود فعلاً بالخزينة الرئيسية (الرصيد الفعلي) .

مصادر تمويل البنك :

1/ مصادر تمويل داخليه : (رأس المال المودع من حملة الأسهم ، وعلاوة الإصدار ، والاحتياطات القانونية والاحتياطات الاختيارية ، والأرباح المحتجزة) وتعرف هذه الموارد جميعاً باسم حقوق الملكية (المساهمين) أو مايسمى قاعدة رأس مال البنك وفقاً لمسميات لجنة بازل المصرفية .

2/ مصادر تمويل خارجية : (ودائع تحت الطلب (الحسابات الجارية) وودائع لأجل وودائع بإشعار وودائع التوفير .

وظائف مصادر المال الداخلية :

1/ وظيفة تنظيمية : بالنسبة للمصادر الداخلية للاستفادة منه في بداية عمل البنك كمصروفات التأسيس وتعيين الموظفين وشراء الأصول وتشغيل أعمال البنك إدارياً ومالياً وتشغيلياً .

2/ وظيفة حماية أموال المودعين : حيث أن رأس المال يوفر حماية لأموال المودعين ضد المخاطر التي تواجه أعمال البنك ، وزيادة الحجم يؤدي إلى دعم قاعدة المال مما يعزز الثقة في أداء البنك ويجذب المودعين ، وإن أموالهم لن تستخدم في العملية التأسيسية وإنما ستستخدم في مجالات أخرى .

3/ وظيفة استثمارية : حيث يمكن للبنك استثمار جزء من رأس ماله في أنشطة استثمارية بجانب إيداعات العملاء . ويتوجب على البنك معرفة ماهي الرواتب لدى البنوك ومتى استحقاقها لكي يتسنى لإدارة الخزينة بأن يكون لديها استراتيجية لتغطيه الصعوبات التي قد تحدث فجائية ، وأيضاً أن يكون رصيد هذه الخزينة متطابقاً في نهاية هذه الفترة .

المخاطر التي تواجه المصارف

تعرف المخاطرة من المنظور المالي بأنها إمكانية حدوث انحراف في المستقبل بحيث تختلف النواتج المرغوب في تحقيقها عما هو متوقع ، ومن وجهة النظر الرقابية تعرف المخاطرة بأنها (الآثار غير المواتية الناشئة عن أحداث مستقبلية متوقعة أو غير متوقعة تؤثر على ربحية المصرف ورأسماله) .

الشروط الواجب توافرها في المخاطرة لكي تصبح مخاطرة :

1/ 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 المصرف معرفة التنبؤات المستقبلية في عمليات التقلبات التي يمكن أن تحدث .

2/ يترتب على الحدث آثار 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) :

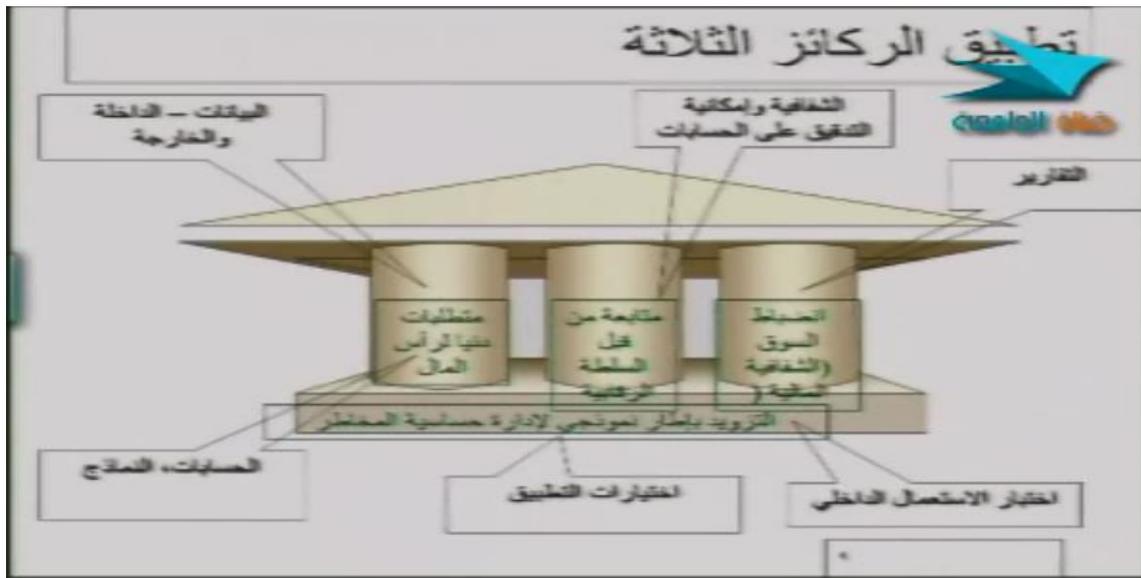
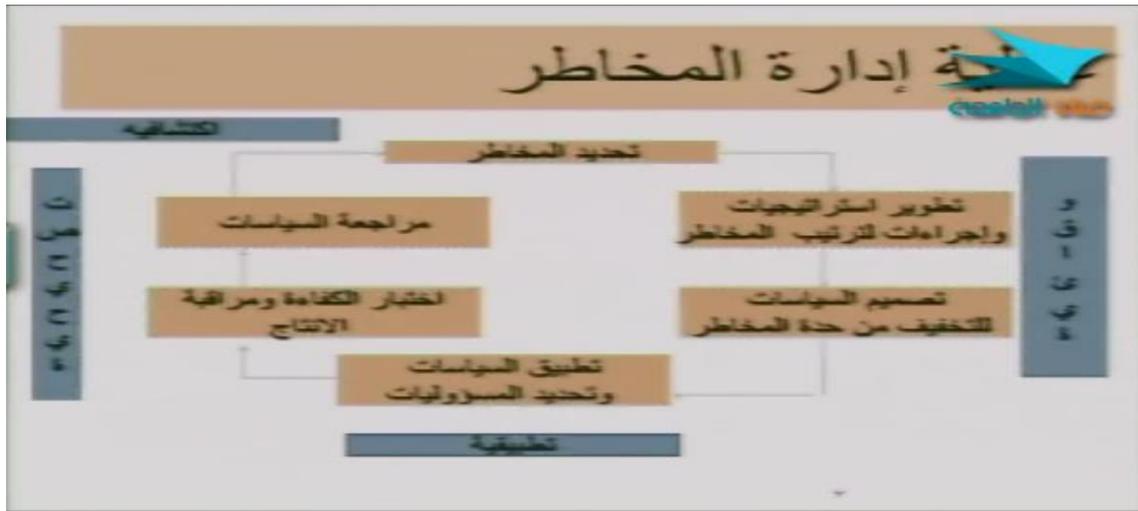
هي نظام متكامل وشامل لتهيئة البيئة المناسبة والأدوات اللازمة لتوقع ودراسة المخاطر المحتملة وتحديد قياسها وتحديد مقدار آثارها المحتملة على أعمال البنك وأصوله وإيراداته ووضع الخطط المناسبة لما يلزم ولما يمكن القيام به لتجنب هذه المخاطر أو لكبحها و السيطرة عليها وضبطها للتخفيف من آثارها إن لم يمكن القضاء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

إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية :

- إدارة المخاطر يجب أن لا تشكل عائقاً 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 .
- ألا تزيد تكلفة درء مخاطرها عن قيمتها .
- التفريق بين قياس المخاطر وبين إدارتها .

مضامين إدارة المخاطر :

- 1/ الوقاية من المخاطر المحتملة .
 - 2/ الاكتشاف المبكر للمشاكل حال وقوعها .
 - 3/ العمل على تصحيحها .
- وهي عملية مستمرة وشاملة يشترك الموظفون على جميع المستويات فيها . الإدارة الفعالة للمخاطر وجدت لتقوم بأربع وظائف متماسكة مع بعضها (وقائية / إكتشافية / تطبيقية / تصحيحية) .



تطبيق الركائز الثلاثية وكيفية مواجهة المخاطر في حالة حدوثها :

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