

إدارة المصارف

أسسها العلمية والعملية

تأليف

د. هشام جبر

أستاذ مشاركت للعلوم المالية والمصرفية
رئيس دائرة الأعمال - جامعة بيرزيت

2001



ISBN = 239402

C. 2 .

إدارة المصارف

أصولها العلمية والعملية



SPC
HG
1615
J32
2001

تأليف

د. هشام جبر

أستاذ مشارك للعلوم المالية والمصرفية
رئيس دائرة الأعمال - جامعة بيرزيت

BZU

2001

جير ، هشام	HG
إدارة المصارف / تأليف هشام جير	1615
نابلس: جير ، ٢٠٠١	J32
٢٦٦ ص	2001
١- إدارة البنوك	



نتيجة للتطور الكبير الذي حصل في ميدان العمل المصرفي، وتطور العمل المصرفي، مع قدوم السلاطة الفلسطينية، ومع إنشاء سلطة النقد الفلسطينية، وترخيص حوالي ٢٢ بنكاً، في الأراضي الفلسطينية، وانتشار فروعها التي زادت عن ١٢٠ فرعاً. خلال مدة لا تزيد عن خمسة سنوات. وقيام وزارة التعليم العالي، بتعديل منهاج إدارة المصارف لكليات المجتمع، ليتجاوب مع التغيير الحاصل في العمل المصرفي الفلسطيني. ونتيجة لخبرة المؤلف الطويلة في العمل المصرفي من النواحي العملية، والعلمية، لمس المؤلف حاجة كبيرة، لكتاب يجمع بين النواحي العلمية والعملية لأعمال المصارف، ويلبي حاجة الجامعات وكليات المجتمع لمثل هذا الكتاب. وعليه فيهدف هذا الكتاب إلى تزويد الطالب بالمفاهيم الأساسية للجهاز المصرفي من النواحي العلمية والعملية، ومكوناته، والوظائف الأساسية لكل نوع من أنواع المصارف التي يتكون منها الجهاز المصرفي. وعليه، يمكن تحديد الأهداف الأساسية للكتاب بتعريف الطالب بما يأتي:

الجهاز المصرفي: أهميته في الاقتصاد الوطني، مكوناته وأنواع المؤسسات التي يتشكل منها، والفرق بين هذه المؤسسات، الأنظمة المصرفية المختلفة: البنوك المفردة وذات الفروع. وبالتالي، فقد تم تقسيم الكتاب إلى جزأين: يغطي الجزء الأول: كافة الموضوعات الواردة في خطة كليات المجتمع، حسب ما وضعته وزارة التعليم العالي لإدارة مصارف (١)، ويشمل الفصول الخمسة الأولى من الكتاب. أما الجزء الثاني: فيغطي منهاج كليات المجتمع في إدارة مصارف (٢)، والواردة في الفصول: السادس وحتى الحادي عشر.

هذا، وقد حرص المؤلف على وضع أسئلة في نهاية كل فصل، تفيد في زيادة فهم الطالب للمادة.

وبناء على ما تقدم، تم تقسيم الكتاب إلى أحد عشر فصلاً. تم تخصيص الفصل الأول منه للحديث عن نشأة المصارف، وخصائصها، ودورها في خلق النقود. كما خصص الفصل الثاني لشرح مصادر أموال المصارف، واستخدامات أموالها. أما الفصل الثالث، فقد خصص لشرح التنظيم الإداري للبنك التجاري، والأقسام الرئيسية فيه، مثل: قسم الودائع بأشكالها المختلفة، قسم الخزينة، قسم الكمبيالات، قسم الكفالات، قسم الاعتمادات المستندية، قسم بوالص التحصيل، قسم الحوالات، قسم الأوراق المالية. وتم تخصيص الفصل الرابع لشرح الحسابات الختامية للبنك. أما الفصل الخامس، فيشرح الأسواق العملات الأجنبية.

وتم تخصيص الفصل السادس للحديث عن التسهيلات المصرفية، والتقارير الائتمانية، وأركان العملية الائتمانية، وأنواع التسهيلات الائتمانية، والسياسات الإدارية في التسهيلات الائتمانية، وخصص الفصل السابع للحديث عن الأخطار المصرفية، فيبين أنواع المخاطر المصرفية، والعوامل التي تستخدمها السلطات النقدية للحد من هذه المخاطر. أما الفصل الثامن، فقد خصص

للبنوك المركزية: مفهومها، ووظائفها، ودورها في تحقيق الاستقرار الاقتصادي. ويتحدث الفصل التاسع عن سلطة النقد الفلسطينية: وظائفها، وإنجازاتها، وتوجهاتها المستقبلية. أما الفصل العاشر فقد خصص للحديث عن مؤسسات الإقراض المتخصصة. وتم إنهاء الكتاب، بتخصيص الفصل الحادي عشر للحديث عن التسويق المصرفي.

واشتمل الكتاب على عدد من الجداول التي تشرح الوضع المصرفي في الأردن، وفلسطين بصورة عملية.

إن فصول الكتاب الإحدى عشر، تغطي منهاج كليات المجتمع في إدارة مصارف (١)، وإدارة مصارف (٢). وعلى الرغم من أن الكتاب قد صمم ليغطي منهاج كليات المجتمع، والموضوعات التي تدرس في كليات التجارة على مستوى الجامعات، إلا أنه يمكن لطلبة الدراسات العليا الاستعانة به لمراجعة الأدبيات الخاصة بالقطاع المصرفي بشكل عام، والقطاع المصرفي الفلسطيني بشكل خاص، والعاملين في القطاع المصرفي.

وفي النهاية أمل أن يعمل هذا الكتاب على سد جزء من الفراغ في مراجع البنوك، والتي تفتقر إليها المكتبة العربية بصورة عامة، والمكتبة الفلسطينية بصورة خاصة.

كما أتمنى على زملائي الذين يستخدمون هذا الكتاب في تدريسهم، والطلبة، موافاتي بأية ملاحظات يرونها مناسبة، تساعد في تحسين هذا الكتاب، حتى أخذها بعين الاعتبار في الطبعة القادمة، ولهم مني كل شكر وتقدير.

أسأل الله أن أكون قد وفقت في تحقيق الأهداف المرجوة من هذا الكتاب.

المؤلف

د. هشام جبر

أستاذ مشارك للعلوم المالية والمصرفية

جامعة يربزيت

محتويات الكتاب

الفصل

الصفحة

الفصل الأول: المدخل إلى المصارف

- ١
- ١
- ٩
- ١٠
- ١٤
- ١٨
- ١٩
- ٢٠
- ٢١
- ٢٤
- ٢٦
- ٢٩
- ٣١
- ٣٨
- ٤٣
- ٤٥
- ٤٥
- ٤٥
- ٤٦
- ٤٦
- ٤٧
- ٤٨
- ٥٠
- ٥٣
- ٥٥
- ٥٦
- ٥٦
١. لمحة تاريخية F
٢. تعريف المصارف وأنواعها B
٣. أنواع البنوك والأنظمة التي تحكمها
٤. الأنظمة المصرفية المختلفة
٥. مزايا وعيوب البنوك ذات الفروع
٦. خصائص النظام المصرفي
٧. أهمية الجهاز المصرفي في الاقتصاد C
٨. دور المصارف مجتمعة في خلق النقود
٩. دور البنك المركزي في الإشراف عليها
١٠. تاريخ العمل المصرفي الفلسطيني H
١١. أنواع البنوك في فلسطين I
١٢. تطور نشاط البنوك في فلسطين
١٣. المشاكل والعقبات التي تواجه البنوك في فلسطين ✓
١٤. الخلاصة
- الفصل الثاني: مصادر الأموال واستخداماتها
- ١ - مصادر الأموال
- ١,١ الودائع، وأنواعها
- العوامل المؤثرة على حجم الودائع
- استراتيجية تنمية الودائع
٢. ١ رأس المال ووظائفه
٣. ١ الأخطار المصرفية ورأس المال
٤. ١ قياس ملاءة رأس المال
٥. ١ القروض ✓
٦. ١ مصادر أموال البنوك الإسلامية
١. ٢ استخدامات الأموال
٢. ١ أسس تشغيل الموارد



٦٠	٢. ٢ اشكال توظيفات الاموال
٦٣	٣ مصادر الدخل ، و أوجه الانفاق
٦٣	١. ٣ مصادر الدخل
٦٤	٢. ٣ تعظيم الدخل
٦٥	٤ الخلاصة
٦٧	الفصل الثالث: التنظيم الإداري للبنك التجاري
٦٩	١. قسم الخزينة
٧٢	٢. قسم الودائع
٧٢	أولاً : الحسابات الجارية
٧٧	ثانياً : ودائع التوفير
٧٧	ثالثاً : الودائع لأجل
٧٨	الشيكات
٨١	نظام التلتر
٨٢	الصراف الآلي
٨٤	البنك الناطق
٨٥	٣ . قسم المقاصة
٨٦	٤ . قسم الكمبيالات
٩١	٥ . قسم الكفالات أو خطابات الضمان
٩٩	٦ . قسم الاعتمادات المستندية
١١٣	٧ . قسم بوالص التحصيل
١١٤	٨ . أقسام الحولات
١١٦	٩ . قسم الاوراق المالية
١٢١	الفصل الرابع : أسواق العملات الاجنبية
١٢١	١ . أسعار الصرف والمفاهيم
١٢١	٢ . طبيعة عمل الصرافين
١٢٤	٣ . أنواع اسعار الصرف
١٢٧	٤ . اسواق العملات الاجنبية
١٢٨	٥ . غرفة التداول

- ١٢٨ . وظائف أسواق العملات الاجنبية
- ١٢٩ . حجم أسواق العملات
- ١٣٠ . العملات الرئيسية في هذه الاسواق
- ١٣٠ . أوقات التعامل في هذه الاسواق
- ١٣١ . العناصر الرئيسية لسوق العملات
- ١٣٢ . العوامل التي تؤثر في سعر العملة
- ١٣٥ . سوق العملات الاوروبية
- ١٣٥ . اسعار العملات الاجنبية
- ١٣٧ . سوق اليورو دولار
- ١٣٧ . أسواق العملات الاوروبية الاخرى
- ١٣٩ . أسس التعامل في أسواق العملات
- ١٤٠ . المتعاملون في هذه الاسواق
- ١٤٢ . بعض المؤشرات المتعلقة بالصرافة

الفصل الخامس : الحسابات الختامية للبنوك التجارية

- ١٤٧ . وظائف القوائم المالية
- ١٤٨ . أنواع القوائم المالية
- ١٤٩ . قائمة الدخل
- ١٥٠ . الميزانية العمومية

الجزء الثاني :

الفصل السادس : التسهيلات المصرفية

- ١٥٩ . التقرير الائتماني
- ١٦٠ . مراحل التحليل الائتماني
- ١٧٠ . العوامل المؤثرة في منح التسهيلات
- ١٧٧ . أنواع التسهيلات
- ١٨٢ . السياسات الادارية في منح التسهيلات
- ١٨٧ . الضمانات
- ١٩٢ . مرحلة توقيع العقود
- ١٩٤ . تجديد التسهيلات
- ١٩٤ . تعديل التسهيلات
- ١٩٥ .

الفصل السابع : الاخطار المصرفية

١ . أنواع المخاطر المصرفية

٢ . اجراءات السلطات النقدية للحد من المخاطر

الفصل الثامن : البنوك المركزية

١ . نشأتها

٢ . وظائفها

٣ . مصادر أموالها

٤ . توظيفات أموال البنوك المركزية

٥ . أرباح وخسائر البنك المركزي

٦ . دور البنك المركزي في السياسة الاقتصادية

٧ . دور البنك المركزي في تطبيق السياسة النقدية

الفصل التاسع: سلطة النقد الفلسطينية

١ . وظائف سلطة النقد

٢ . الهيكل التنظيمي لسلطة النقد

٣ . إنجازات سلطة النقد

٤ . مصادر أموال سلطة النقد

٥ . التوجيهات المستقبلية لسلطة النقد

الفصل العاشر : مؤسسات الاقراض المتخصصة

١ . نشأتها ، وما يميزها عن غيرها

٢ . الفرق بينها وبين البنوك التجارية

٣ . مصادر اموال مؤسسات الاقراض المتخصصة

٤ . استخدامات أموالها

٥ . علاقتها بالبنك المركزي

٦ . مؤسساتها العاملة في

أ- فلسطين

ب- الاردن

الفصل الحادي عشر : التسويق المصرفي

١ . مقدمة وتعريف

٢ . تسويق السلعة والخدمة

٢٤٠	٣ . تاريخ التسويق المصرفي
٢٤٢	٤ . تعريف التسويق المصرفي
٢٤٢	٥ . خصائص التسويق المصرفي
٢٤٥	٦ . المزيج التسويقي المصرفي
٢٤٧	١ . الخدمات البنكية
٢٥١	٢ . السعر
٢٥٣	٣ . مكان تقديم الخدمة
٢٥٩	٤ . الترويج للخدمة
٢٦١	٧ . تحليل البيئة المصرفية
٢٦٢	أ- البيئة الخارجية
٢٦٢	ب- البيئة الداخلية للبنك
٢٦٤	المراجع

١٠١	تاريخ مصر في عهد الخديوي
١٠٢	تاريخ مصر في عهد الخديوي
١٠٣	تاريخ مصر في عهد الخديوي
١٠٤	تاريخ مصر في عهد الخديوي
١٠٥	تاريخ مصر في عهد الخديوي
١٠٦	تاريخ مصر في عهد الخديوي
١٠٧	تاريخ مصر في عهد الخديوي
١٠٨	تاريخ مصر في عهد الخديوي
١٠٩	تاريخ مصر في عهد الخديوي
١١٠	تاريخ مصر في عهد الخديوي
١١١	تاريخ مصر في عهد الخديوي
١١٢	تاريخ مصر في عهد الخديوي
١١٣	تاريخ مصر في عهد الخديوي
١١٤	تاريخ مصر في عهد الخديوي
١١٥	تاريخ مصر في عهد الخديوي
١١٦	تاريخ مصر في عهد الخديوي
١١٧	تاريخ مصر في عهد الخديوي
١١٨	تاريخ مصر في عهد الخديوي
١١٩	تاريخ مصر في عهد الخديوي
١٢٠	تاريخ مصر في عهد الخديوي
١٢١	تاريخ مصر في عهد الخديوي
١٢٢	تاريخ مصر في عهد الخديوي
١٢٣	تاريخ مصر في عهد الخديوي
١٢٤	تاريخ مصر في عهد الخديوي
١٢٥	تاريخ مصر في عهد الخديوي
١٢٦	تاريخ مصر في عهد الخديوي
١٢٧	تاريخ مصر في عهد الخديوي
١٢٨	تاريخ مصر في عهد الخديوي
١٢٩	تاريخ مصر في عهد الخديوي
١٣٠	تاريخ مصر في عهد الخديوي

الفصل الأول

مدخل إلى المصارف

يهدف هذا الفصل إلى تعريف الطالب بنشأة المصارف ومفهومها، وبيان خصائص المصارف، ودورها في خلق النقود، ومن ثم إعطاء لمحة تاريخية عن الجهاز المصرفي الفلسطيني.

١. لمحة تاريخية عن نشأة المصارف:

تعد الحاجة إلى القيام بتعاطي الأعمال المصرفية قديمة قدم التاريخ، حيث ظهرت هذه الحاجة مع استعمال النقود كوسيط في المبادلات، فقد عرفها السومريون والبابليون، والإغريق والرومان، ولكن بأشكال مختلفة. فقد تبين من الوثائق المكتشفة في عهد البابليين أن أحد مزارعي السمسم واسمه "واراد ايليش" قد اقترض من كاهنة المعبد مقدارا من الفضة لتمويل مشترياته من السمسم، وحرر لها صكا بذلك، يتعهد فيه بدفع القيمة حسب السعر الجاري وقت الحصاد.

وقد تقدم الإغريق في العمل المصرفي، حتى أصبح لديهم شركات تقوم بأعمال قبول الودائع، وإعطاء القروض، وفحص العملات واستبدالها، وإجراء الحوالات. وتعلم الرومان على الإغريق، وبوساطتهم، انتشر العمل المصرفي الإغريقي في العالم القديم.

وقدم المسلمون خدمات جليلة في سبيل تطوير العمل المصرفي، فاقت ما قدمه الرومان، كما تفوق على ما اعتبره الأوروبيون بداية العمل المصرفي الحديث. فقد كانت مكة المكرمة مدينة آمنة، أكثر من غيرها. تسير منها القوافل، وإليها شمالا وجنوبا، في رحلتي الشتاء والصيف. وهو الأساس الذي تقوم عليه الأعمال المصرفية، وهي الثقة والأمان والضمان والاستقرار. فكان طبيعيا أن تظهر في مكة المكرمة صور من التعامل في مجال إيداع الأموال واستثمارها. فكانوا يودعون أموالهم ونفائسهم عند من كان يتصف بالأمانة والوفاء، وبالتالي فقد كانت تودع لدى رسول الله صلى الله عليه وسلم الأمانات حتى قبل بعثته، حيث كان يسمى الأمين. وعندما هاجر إلى المدينة، ترك سيدنا علي بن أبي طالب كرم الله وجهه، في فراشه، ليرد الأمانات إلى أصحابها. وكان أول من ابتكر طريقة للإيداع تمنع الاكتناز المحرم في الإسلام، وتتيح للمودع لديه حرية التصرف في الأموال المودعة، وهي الطريقة المعمول بها حاليا في جميع أنحاء العالم، هو الزبير بين العوام رضي الله عنه، حيث كان لا يقبل أن يودع لديه مال إلا على سبيل القرض، وكان يقول (لا، ولكن هو سلف إنني أخشى

عليه الضيعة) . حيث بلغ مجموع الأموال المودعة لديه مليونان ومائتا ألف درهم و كان يرفض أخذ الأموال لخزنها فقط ، بل كان يفضل أن يأخذها على شكل قرض ، ليحقق من وراء ذلك أمرين هما :

١. حق التصرف في المال المستودع ، باعتباره قرضاً وليس أمانة ، وهذا انتقالاً في مفهوم الوديعة من الأمانة إلى القرض ، وهي ما تسمى الآن (بالوديعة الناقصة) ، والتي يمتلك فيها المودع المال المودع لديه ويلتزم برد مثله .

٢. إعطاء ضمان مؤكد لصاحب المال ، حيث أنه في حالة هلاك الأمانة في يد المستأمن ، دون تعد أو تقصير من المستأمن ، فإن المالك يتحمل تبعه الهلاك . وفي حالة كون الوديعة قرضاً ، فإن على المقرض الضمان في حالة الهلاك .

كما كان المال يعطى مضاربة على حصة من الربح ، فقد خرج الرسول صلى الله عليه وسلم بمال خديجة ، رضي الله عنها ، مضاربا إلى الشام . كما أن حادثة أمير البصرة ، أبي موسى الأشعري ، مع ولدي سيدنا عمر بن الخطاب عبد الله وعبيد الله ، رضي الله عنهم ، عندما خرجا في جيش إلى العراق تدل على وجود المرابحة ، حيث أعطاهم مال لأمير المؤمنين (من مال المسلمين) وقال لهم أسلفكما إياه ، فتبتاعان به من مناتج العراق ، ثم تبيعانه في المدينة فتؤديان رأس المال إلى أمير المؤمنين ويكون لكما الربح . وفي البداية رفض سيدنا عمر إعطاءهم الربح ، وعاد بمشورة أحد جلسائه ، وقال قد جعلته قراضاً (مضاربة) فأخذ رأس المال ، ونصف ربحه . وأعطى ولديه نصف الربح الآخر .

هذا ، وقد عرف المسلمون أنواعا مختلفة من العمل المصرفي ، كأعمال الصرافة حيث كان عبد الله بن عمر رضي الله عنهما ، يبيع الإبل بالبيع فيبيع بالدرهم ويقبض بالدنانير ، ويبيع بالدنانير ويقبض بالدرهم ، فشق في نفسه ، فذهب يسأل رسول الله عن مدى شرعية هذا التعامل ، فقال له رسول الله صلى الله عليه وسلم : " لا بأس يا ابن عمر ، ولكن بسعر يومهما " . وعليه يكون الإسلام قد حدد أسس التعامل بالصرافة . كما عرف المسلمون الحوالات . حيث كان الزبير بين العوام ، رضي الله عنه ، يقوم بإجراء الحوالات عن طريق أبنائه إلى البصرة والكوفة والإسكندرية ، وهناك صور متعددة من العمل المصرفي الإسلامي .

كما عرفوا استخدام الشيكات ، حيث يستدل على ذلك من تصرف سيف الدولة الحمداني ، حيث كان واليا على حلب منذ ما يزيد على ألف عام ، فذهب إلى إحدى دور حانات بغداد ، فأطعموه وخدموه ، وقبل أن يخرج أخرج من جيبه رقعة ، كتب عليها إلى أحد الصرافين يأمره فيها بتسليم صاحب الحانة مبلغا من المال ، وأعطاه لصاحب الحانة ، فما كان من صاحب الحانة ، إلا أن ذهب بها إلى الصراف المذكور ، فسلمه الرقعة ، فناوله المبلغ في الحال .

كما كان المسلمون أول من عرف البطاقات الائتمانية Credit Cards ، وقد يكون من ابتدع فكرة البطاقات الائتمانية حديثا ، قد اطلع على " كتاب المبسوط " لمؤلفه محمد بن أحمد أبي سهيل ،

وهو الإمام الفقيه شمس الدين السرخسي المتوفى عام ٤٨٣ هـ، أي قبل ما يزيد عن ٩٦٠ عاما. الذي ألفه وهو في السجن، ويقع في ثلاثين جزءا من المقطع الكبير، تزيد صفحاته على ٦٥٠٠ صفحة. حيث أورد فكرة البطاقة الائتمانية في الجزء العشرين من كتابه الصفحات ٥٠-٥٢ في باب من أبواب الكفالة. وضع لها شروطا ثمانية وهي نفس الشروط المستخدمة حاليا في بطاقة الائتمان .

يلاحظ مما سبق، أن كثيرا من العمليات المصرفية الحديثة قد عرفها المسلمون، بل ابتدعوها، كالوديعة، والحوالة، والصرافة، والشيك، والبطاقة الائتمانية، وغيرها. إلا أن وضع العمل المصرفي الإسلامي في صورة مؤسسة لم يتم إلا في الستينات من هذا القرن، حيث بدأ الحديث عن المشاكل الاقتصادية التي يسببها نظام الفوائد المعمول به في معظم دول العالم، فقد نشر البروفيسور محمد عزيز كتابه بنوك بلا فوائد Interest-less banking في أمريكا عام ١٩٥٥، والذي أثبت فيه أن بالإمكان إنشاء بنوك بلا فوائد، مبينا المسائل التي تتجمل عن استخدام الفائدة في الإقراض، والظلم الذي يحق بالمقترض، ناقضا الأساس الذي بني عليه نظام سعر الفائدة. فنشأت فكرة البنوك الإسلامية مع بداية الصحوة الإسلامية، فبدأ المفكرون في دراسة إمكانية إنشاء بنك إسلامي، إلا أنها لن تصل إلى هدفها المنشود، وبدت فكرة إنشاء بنك إسلامي صعبة، بل مستحيلة المنال للأسباب التالية (النجار):

١. لا يوجد في تلك الفترة علماء متخصصون في الاقتصاد الإسلامي. حيث أن المتخصصين في الدراسات الاقتصادية تعوزهم المعرفة في الدراسات الإسلامية المتعمقة. كما أن المتخصصين في الدراسات الإسلامية، تنقصهم المعرفة المصرفية الفنية.

٢. وجد علماء الدين صعوبات في تخريج الأصول الفقهية للمسائل المصرفية، بسبب عدم معرفتهم بالطرق العملية للمعاملات المصرفية. فكان من يتصدى للبحث حول صيغ إسلامية مناسبة للعمليات المصرفية، يبدأ من نقطة التسليم بالأوضاع المصرفية القائمة، ومحاولة البحث عن مخرج فقهي لها، أو محاولة التسليم بأنها واقع لا يسهل تغييره.

أما المعاملات المصرفية الحالية، والتي تقوم عليها المصارف التقليدية، فتتسم بالصفات التالية:

أنها مستوردة، ولا تمت إلى حضارتنا وتاريخنا بأي صلة، وإنما استمدت أصولها من ثقافات غربية تختلف في تركيبها الحضارية عن تاريخنا وفكرنا وعقيدتنا.

أنها بدأت من الصيرافة اليهود، الذين حاولوا تبرير معاملاتهم بالإقراض بفائدة، بأنها سعر استخدام النقود، حيث كان هدفهم الاستفادة من الودائع التي كانت تودع لديهم من قبل من يريد أن يحتفظ بأمواله في مكان أمين.

إن الذين جاءوا بالأفكار المصرفية - ووضعوها في قالب مؤسسي- لم تكن لديهم النزعة الروحية، بل غلبت عليهم النظرة المادية الصرفة، آخذين بعين الاعتبار مصالحهم الخاصة.

وظل الأمر على هذا الوضع حتى بدأ علماء المسلمين يفكرون في إيجاد مخرج من هذا النظام المبني على أساس الربا، فجاءت قرارات المؤتمر الإسلامي الثاني بشأن المعاملات المصرفية، وكالت كما يلي:

الفائدة على فافة أنواع القروض كلها ربا محرم، ولا فرق في ذلك بين القروض الاستهلاكية والقروض الإنتاجية.

كثير الربا وقليله حرام شرعا، استنادا إلى الآية الكريمة " يا أيها الذين آمنوا لا تأكلوا الربا أضعافا مضاعفة".

٣. الإقراض بالربا محرم لا تبيحه حاجة، ولا ضرورة. وكذلك الاقتراض بالربا محرم .

٤. أعمال البنوك من الحسابات الجارية وصرف الشيكات وخطابات الاعتماد والكمبيالات الداخلية التي يقوم عليها العمل بين التاجر والبنك في الداخل، كلها جائزة شرعا، وما يؤخذ عليها من نظير ليس ربا.

٥. الحسابات ذات الدخل، وفتح الاعتماد بفائدة ، وسائر أنواع القروض نظير فائدة ، من المعاملات الربوية ، وكلها محرمة.

والجدير بالذكر أن الربا محرم في كافة الأديان السماوية. وقد استباحه اليهود وحدهم في تعاملهم مع غيرهم من الأجناس ، وكانوا يقولون كما بين الله تعالى في كتابه العزيز " ليس علينا في الأميين سبيل، ويقولون على الله الكذب وهم يعلمون" صدق الله العظيم.

كما لم تتعامل الكنيسة به في التاريخ القديم ، ولا في العصور الوسطى، حتى شرعت بما سمي بالنهضة الأوروبية، حيث تخلصت أوروبا من القيود الدينية ومنها عدم التعامل بالربا، فتعاملت بالربا، ثم انتقل الربا إلى جميع أنحاء العالم باعتباره جاء مع النهضة الأوروبية ، ودخل إلى بلادنا مع المستعمرين الأوروبيون. ودلائل تحريم الربا كثيرة وردت في العديد من الآيات القرآنية.

وجاءت كلمة بنك (جبر ، ٢٠٠٠، ص:٩٠) من الكلمتين الفرنسية: *banque* والإيطالية *banca* . وتعني هاتان الكلمتان الصدر والطاولة *chest and bench* . واللذان تصفان الوظيفتان الرئيسيتان للبنك وهما: كلمة *chest* أي الصدر، وتعني وظيفة الحفظ الأمين. أي المكان الذي نحفظ فيه الأشياء الثمينة، فنقول القفص الذهبي، وقفص المجوهرات وهكذا. وقفص البنك أو صدر البنك ، هو محفظة استثماراته المدرة للربح. أي الموجودات التي تدر عائدا. وكلمة *bench* ، وتعني الطاولة التي يمارس عليها العمل.

وفي القرن الثاني عشر ، كانت كلمة *banca* تعني الطاولة أو المكان الذي يمارس فيه الصراف عمله. والتي تحمل معنى التعامل، ومن هنا جاءت وظيفتي البنك الأساسيتين: قبول الودائع بتوفير مكان أمين لها، والقيام بالعمليات التي تسهل التعامل وهي منح القروض.

هذا، وقد ظهر أول شكل من أشكال البنوك في بلاد الرافدين حوالي ٣٥٠٠ قبل الميلاد. كما أرسى حمورابي سنة ١٦٧٥ قبل الميلاد، نصوصاً في شريعته تتعلق بتنظيم قبول الودائع، وعمليات الإقراض، والضمانات الخاصة بالقروض.

ومع تقدم التجارة، وظهور النقود، بدأ الناس، يودعون نقودهم، وحليهم لدى الصاغة، مقابل عمولة، ويقوم الصاغة، بإعطاء أصحاب هذه الودائع شهادات لإيداع تثبت حقوقهم. ثم ظهر في القرون الوسطى الصرافون، الذين بدأوا يتاجرون بالنقود بيعة وشراء (تبادل العملات) بين رجال البحارة، والتجارة على موانئ أوروبا الجنوبية مثل جنوة، ومرسيليا.

ثم بدأت ظاهرة البنوك التجارية، حيث تم تأسيس أول بنك في البندقية، بإيطاليا سنة ١١٥٧، وفي ١٥٨٧، ظهر بنك آخر في البندقية أيضاً، تحت اسم بنك (بنك رياتو)، ثم انتشرت البنوك في أوروبا، حيث تم تأسيس بنك أمستردام في عام ١٦٠٩، في هولندا، ثم بنك هامبورغ بألمانيا عام ١٦١٩ م. وبنك إنجلترا عام ١٦٩٤م، وبنك فرنسا، الذي أسسه نابليون الأول سنة ١٨٠٠م. حيث كانت عمليات البنوك تقتصر على قبول الودائع، وتحويلها من حساب مودع لحساب مودع آخر، وصرف العملات، وإجراء الحوالات. وازداد عدد البنوك بشكل كبير في العامل منذ بداية القرن الثامن عشر، وكان يتم تأسيسها من قبل الأفراد، وبعد قيام الثورة الصناعية أصبحت معظم البنوك في العالم يتم تأسيسها على أساس شركات مساهمة.

ومنذ منتصف القرن الماضي، بدأ التفكير في إنشاء بنوك إسلامية تعتبر تجربة بنوك الادخار المحلية في مصر، بمدينة ميت غمر، عام ١٩٦٣ التجربة الأولى لإنشاء بنوك لا تعتمد على الفائدة. حيث جاءت بناء على فكرة من الدكتور أحمد عبد العزيز النجار، حيث تم افتتاح أول بنك ادخار محلي، ليعمل على أساس الشريعة الإسلامية، بحيث يتم إنشاء وحدات مصرفية في كل قرية أو حي من أجل تجميع مدخرات الناس، وذلك بإشراف المؤسسة المصرفية العامة للادخار، وتوظيف هذه المدخرات حسب احتياجات كل منطقة، وقد استمرت التجربة حتى أيار، ١٩٦٧، وبالرغم من نجاح هذا البنك في هذه الفترة القصيرة، حيث استطاع أن يغطي مصاريفه الإدارية وتوزيع أرباح بمقدار ٧ %، إلا أن البنوك الربوية سيطرت عليه، ففشلت هذه التجربة لأسباب عدة، منها إشاعات مغرصة حول هذه التجربة.

ثم كانت تجربة جامعة أم درمان بالسودان في العام ١٩٦٦، حيث قررت تدريس مادة الاقتصاد الإسلامي، قام بتدريسها نخبة من الأساتذة منهم الدكتور محمد عبد الله العربي، والدكتور كامل الباقر، والدكتور أحمد عبد العزيز النجار، وقد توصلوا إلى اقتراح مشروع بإنشاء بنك بلا فوائد في أم درمان، وتم تقديم المشروع إلى البنك المركزي السوداني لدراسته وإقراره، ولكن لم يكتب له النجاح. ثم تلتها تجربة بنك ناصر الاجتماعي في مصر سنة ١٩٧١، بموجب قانون بنك ناصر الاجتماعي رقم ٦٦، وبراس مال قدره مليون جنيه

مصري. ليقوم بقبول الودائع واستثمارها على أساس الشريعة الإسلامية، ثم تلا ذلك محاولتان في العام ١٩٧٥ لإنشاء مصارف إسلامية وهما:

أ. البنك الإسلامي للتنمية، وهو مؤسسة مالية دولية أنشئت تطبيقاً لقرار مؤتمر وزراء المالية للبلدان الإسلامية المنعقد في جدة في ديسمبر ١٩٧٣، الموافق ذي القعدة ١٩٩٣ هـ، حيث تم افتتاح البنك رسمياً في ٢٠/١٠/١٩٧٥، الموافق ١٥ من شهر شوال ١٣٩٥ هـ، وتلخصت أهدافه في دعم التنمية الاقتصادية والتقدم الاجتماعي لشعوب الدول الأعضاء، والمجتمعات الإسلامية مجتمعة ومنفردة وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية.

أما وظائف البنك الإسلامي للتنمية فتتمثل في:

المساهمة في رعوس أموال المشروعات، وتقديم القروض للمؤسسات والمشاريع الإنتاجية في الدول الأعضاء بدون فائدة.

تقديم المساعدات المالية للدول الأعضاء في أشكال مختلفة لدعم التنمية الاجتماعية والاقتصادية في هذه الدول.

إنشاء وإدارة صناديق خاصة لأغراض معينة من بينها صندوق لمساعدة المجتمعات الإسلامية في الدول الأعضاء.

قبول الودائع وجذب الأموال بأية طريقة أخرى.

المساعدة في تنمية التجارة الخارجية بين الدول الأعضاء خاصة في السلع الإنتاجية .
تقديم المساعدة الفنية للدول الأعضاء.

توفير وسائل التدريب للمشتغلين بالتنمية.

القيام بالأبحاث اللازمة لممارسة أنواع النشاط المالي والاقتصادي والمصرفي في الدول الإسلامية طبقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

ويبلغ عدد الدول الأعضاء في البنك ٤٤ دولة، ويشترط لقبول الدولة عضواً في البنك، أن تكون عضواً في منظمة المؤتمر الإسلامي، وأن تكتتب في رأس مال البنك. ويتكون رأس مال البنك المصرح به من ألفي مليون دينار إسلامي، مقسم إلى مائتي ألف سهم. بقيمة اسمية قدرها عشرة آلاف دينار إسلامي للسهم الواحد (الدينار الإسلامي هو وحدة حسابية للبنك تعادل وحدة من وحدات حقوق السحب الخاصة التي يصدرها صندوق النقد الدولي). هذا وقد تم الاكتتاب في سهم البنك بالكامل.

أما أساليب التمويل التي يتبعها البنك، فيمكن تصنيفها إلى نوعين:

تمويل المشروعات الإنمائية (العمليات العادية): وتتكون من القروض الحسنة، والمساعدة الفنية، والمساهمة في رعوس أموال المشروعات الإنتاجية (من سياسة البنك أن يساهم بما لا يزيد عن ثلث رأس مال المشروع)، كما يقوم بعمليات التأجير المنتهية بالتملك للمعدات

اللزامة للمشروعات الصناعية لمدد تتراوح ما بين ٥-١٥ سنة . أي بعد انتهاء مدة الإجارة، تؤول ملكية المعدات للمستأجر .

البيع بالتقسيط

تمويل التجارة الخارجية (المستوردات، والصادرات) للدول الأعضاء.

ب. **بنك دبي الإسلامي:** الذي أسس بموجب مرسوم حكومة دبي في ٢٩ صفر ١٣٩٥ هـ، الموافق ١٢/٣/١٩٧٥ م برأسمال قدره خمسون مليون درهم. ليقوم بتقديم الأعمال المصرفية على أساس الشريعة الإسلامية.

ج. تأسست في العام ١٩٧٧ ثلاثة بنوك إسلامية وهي:

بنك فيصل الإسلامي السوداني

بنك فيصل الإسلامي المصري

بيت التمويل الكويتي

د. في العام ١٩٧٨ تأسس البنك الإسلامي الأردني بموجب قانونه الخاص رقم ١٣ لسنة ١٩٧٨.

وانتشرت البنوك الإسلامية بشكل سريع حتى غزت معظم أنحاء المعمورة، فبلغ عدد المؤسسات المالية والمصارف الإسلامية حتى مايو ١٩٩٧، حوالي ١٩٠ مؤسسة مصرفية ومالية تدير استثمارات تقدر بحوالي ١٦٦ مليار دولار غطت قارات آسيا وأفريقيا وأمريكا وأوروبا، وانتشرت في أكثر من ٢٧ دولة (صالح عبد الله، ١٩٩٧).

هذا، وقد وصل عدد البنوك الإسلامية في العام ٢٠٠٠، إلى ما يزيد عن ٢٠٠ بنك منتشرة حول العالم، يتركز معظمها في منطقة الشرق الأوسط، بلغت موجوداتها ما يزيد على ١٧٥ مليار دولار، تدير سنويا ما بين ٨٠ إلى ١٠٠ مليار دولار، وتحقق نسبة نمو سنوية تعادل حوالي ١٥% (مجلة البنوك في فلسطين، كانون أول، ٢٠٠٠: ص: ٥٤-٥٥). وقد دفع نجاح هذه البنوك العديد من البنوك التقليدية العربية والعالمية، إلى إنشاء فروع متخصصة للمعاملات الإسلامية، حيث تسود الثقة بأن البنوك الإسلامية تتهايا للقيام بدور أكبر في الأنشطة المالية لمنطقة الخليج العربي والشرق الأوسط.

هذا، ويمكن تقسيم البنوك الإسلامية العاملة في العالم إلى ثلاثة فئات:

بنوك تعمل في ظل نظام إسلامي كامل: مثل إيران، باكستان، والسودان، حيث تم العمل بالنظام الاقتصادي الإسلامي في هذه الدول.

بنوك إسلامية تم تأسيسها من قبل الدول، وليس الأفراد، تمثل بنك التنمية الإسلامي بجدة.

بنوك إسلامية تعمل في دول الشرق الأوسط، حيث أن هذه الدول إسلامية، ولكنها تسمح للبنوك التقليدية، والإسلامية أن تعمل جنبا إلى جنب.

بنوك إسلامية تعمل في دول غير إسلامية مثل: بنك الدانمارك الإسلامي الدولي الذي تم تأسيسه في نيسان ١٩٨٣، وبيت التمويل الأمريكي الذي أنشئ سنة ١٩٨٧ في مدينة Pasadena ، في ولاية كاليفورنيا تحت اسم LARIBA ، وهي اختصار للعبارة: Los Angeles Reliable Investment Bankers associates. ليعمل في سبعة ولايات أمريكية.

وتعمل هذه المؤسسة على أساس الشريعة الإسلامية ، واتخذت لها مبادئ أربعة هي: أن النقود ليست سلعة ، فهي غير منتجة، وإنما تنمو بالاستثمار في نشاط اقتصادي. أن الثروة يجب أن تستثمر في المجتمع، حتى تعمل على تنميته، وتطويره، وخلق فرص عمل.

ج. LARIBA. لا تعني المعنى الضيق بلا فوائد، إنما هي نظام من نظرية اقتصادية تمويلية ونقدية تعتمد على المبادئ التالية:
أن المال والثروة ملك لله وحده.
أن الإنسان (رجالاً ونساءً)، يعتبر خليفة لله في الأرض، وهو الأمين على هذه المال.
نظام الزكاة، ونظام الميراث.
تعمل المؤسسة على غير أساس الربا.

أن على الشركة الممولة أن تعرف أين سيقوم العميل باستخدام المال، حتى تتأكد أن العملية هي مبادلة نقود بسلع، أو عملية استئجار لأصل، من أجل تنشيط العملية الاقتصادية في المجتمع.

كما أن شركة الخدمات المالية (MIS) Financial Services Corporation ، هي مؤسسة أخرى تعمل على أساس الشريعة الإسلامية في أمريكا أسست عام ١٩٨٥ ، ومركزه الرئيس في Houston في ولاية تكساس الأمريكية ، والتي تعد من أكبر المؤسسات المالية التي تقدم الخدمات المالية الإسلامية. ومن الخدمات الرئيسة التي تقدمها هذه الشركة: تأجير الممتلكات، الشراكة في الأعمال، برنامج تمويل البيوت بالمشاركة. كما أن هناك في أمريكا صندوق استثمار إسلامي يسمى Saturna capital corporation ، يستثمر أموال أصحابه طبقاً للشريعة الإسلامية، فهو لا يستثمر في مشروعات تقوم أعمالها على الحرام كالخمر، والمشروبات الكحولية، والقمار، والكازينوهات، وغيرها. كما أن هذا الصندوق يمتلك ثلاثة صناديق أخرى مثل: صندوق الأمانة، وصندوق النمو، وصندوق الدخل

Amana, Growth and Income funds، وكلها تستثمر حسب الشريعة الإسلامية.

٥. بنوكاً تقليدية تفتح فروعاً للمعاملات الإسلامية مثل بنك القاهرة عمان، الذي افتتح في فلسطين (في غزة، ونابلس، والخليل) فروعاً للمعاملات الإسلامية.

٦. بنوكا تقليدية تمتلك بنوكا إسلامية مثل بنك الأردن الذي يمتلك البنك الإسلامي العربي الذي يعمل في فلسطين. والبنك العربي المحدود الذي قام بتأسيس البنك الإسلامي الدولي العربي في الأردن.

٢. تعريف المصارف، وأنواعها :

يمكن تعريف البنك بأنه (Rose, 1993. P. 5) :

مؤسسة مالية تقدم مجموعة متنوعة وواسعة من الخدمات المالية ، خاصة الإقراض، التوفير، المدفوعات، كما توفر لأي منشأة أعمال مجموعة واسعة من الخدمات المالية اللازمة لها.

كما يمكن تعريف البنك بأنه: هو مؤسسة ، غالبا ما تكون على شكل شركة مساهمة عامة، التي تقبل الودائع، وتمنح القروض، وتقوم بدفع قيمة الشيكات، كما تقدم خدمات مصرفية أخرى (Fitch, 1993, P. 56). ويعمل البنك كوسيط مالي بين من لديهم الأموال، ومن يحتاجون إليها. فالبنك يقوم بجمع الأموال من مصادر ثلاثة، وهي: الودائع بأنواعها الثلاثة: تحت الطلب، توفير، ولأجل، ومن القروض القصيرة الأجل، ومن أصحاب البنك (رأس المال). ويقوم البنك باستثمار هذه الأموال بصفة رئيسة في الإقراض. ويتحمل البنك نتيجة عمليات الإقراض نوعين من المخاطر: مخاطر سعر الفائدة ، ومخاطر الإقراض. حيث أن بعض المقترضين قد يعجزون عن السداد، كما أن سعر الفائدة قد يتغير خلال فترة الإقراض. وتعتبر البنوك الإسلامية بنوكا تتقيد بأحكام الشريعة الإسلامية، في قيامها بتقديم الخدمات المصرفية ، وتعمل كمنظمة لنظام المدفوعات في الاقتصاد القومي، وكوسطاء ماليين. ويرى البعض أن البنوك الإسلامية عبارة عن: نظام مالي يعتمد على المشاركة في المخاطرة وفي الأرباح بدلا من الاعتماد على دفع الفوائد.

أما Neinhaus ١٩٨٦ ، فيرى أن البنوك الإسلامية : عبارة عن مؤسسات مالية تركز في كل معاملتها على مبدأ المشاركة في الربح والخسارة مع شركائها من أصحاب المشروعات . ويرى شحادة (١٩٨٩)، أن المصرف الإسلامي هو مصرف متعدد الأغراض، يقدم خدمات البنوك التقليدية، وبنوك الاستثمار، والبنوك المتخصصة، وهو بهذا مؤسسة اقتصادية ومالية واستثمارية وتنموية واجتماعية تبتعد عن الخدمات والسلع المحرمة ، وهو جزء من كل من اقتصاد إسلامي، وحلقة من حلقات هذا الاقتصاد.

ونرى أن البنوك الإسلامية، فيمكن تعريفها بأنها:

"بنوك لا تتعامل بالفائدة أخذاً ولا عطاء، على الرغم من أنها تقبل الودائع كأى بنك آخر ،
وتقدم الخدمات المصرفية الأخرى ، إلا أنها تتحمل مخاطر المشاركة في الاستثمار في
المشروعات مع عملائها".

٣. أنواع البنوك، والأنظمة التي تحكم عملها:

يقصد بالجهاز المصرفي لبلد ما: المؤسسات المصرفية، والقوانين والأنظمة التي تعمل في
ظلمها هذه المؤسسات. فالجهاز المصرفي الفلسطيني عبارة عن: البنوك العاملة في فلسطين ،
والأنظمة والقوانين التي تحكم عمل هذه البنوك.

وعليه، يتكون الجهاز المصرفي - كما يتضح من تعريف الجهاز المصرفي - من:

أ. المؤسسات المصرفية: تتعدد الأنواع المختلفة للبنوك، وذلك حسب الأنشطة
المصرفية التي تقوم بها ، فهناك البنوك التجارية، وهي أكثر أنواع البنوك شيوعاً، وهناك
البنوك المركزية، والبنوك التتموية، والبنوك الشاملة ، والبنوك الإسلامية. وفيما يأتي فكرة
مختصرة عن كل منها تبيين الفروق بين هذه المؤسسات:

* البنوك التجارية: تختلف هذه البنوك عن غيرها بأنها أكثر البنوك شيوعاً،
وتتعاطى الأعمال المصرفية، من قبول للودائع بأنواعها المختلفة (الودائع تحت الطلب، وودائع
التوفير، وودائع لأجل) ، واستثمار الجزء الأكبر منها، و بالقدر الذي تسمح به الأنظمة
المصرفية السائدة ، وذلك على شكل قروض قصيرة الأجل لقطاعات الاقتصاد القومي
المختلفة. إلا أنها تمتاز عن غيرها من البنوك ، بأن قروضها قصيرة الأجل، وتمنح بصفة
رئيسية لتمويل قطاع التجارة. وتشتترط هذه البنوك في الغالب على المقترض أن يقوم بتسديد
قيمة القرض كاملة مع فوائده في نهاية مدة القرض، والتي لا تزيد في أكثر الأحيان على
سنة.

كما تقدم لعملائها جميع الخدمات المصرفية الأخرى من إصدار الكفالات، وفتح الاعتمادات
المستندية لغايات الاستيراد والتصدير، وإجراء الحوالات، وقبول الكمبيالات، وخصم
الكمبيالات التجارية لعملائها، وغير ذلك من الخدمات المصرفية الأخرى.

وتمتاز البنوك التجارية عن غيرها بما يلي:

* أنها أكثر أنواع البنوك انتشاراً، حيث تشكل الجزء الأكبر من مؤسسات الجهاز
المصرفي، من حيث العدد والحجم.

* أنها تقبل الودائع الجارية (تحت الطلب) وبالتالي ، تتعامل معها فئات المجتمع
كافة، فيتعامل معها الأفراد والمنشآت والمؤسسات الصغيرة ، والمتوسطة والكبيرة الحجم ،
سواء أكانت خاصة أم حكومية. وإن قبولها للودائع الجارية يجعلها مستعدة دائماً لدفع هذه
الأموال لأصحابها في أي وقت .

* إن عملية قبول الودائع الجارية أدت إلى انتشار استخدام الشيكات ، وبالأتي قللت من استخدام النقود في المعاملات، الأمر الذي أدى إلى تقليل استخدام النقود في المجتمع بشكل عام.

* تساهم في تجميع المدخرات في المجتمع مهما كانت هذه المدخرات صغيرة أم كبيرة، حيث تلبى رغبات الفئات كافة ، من حيث أهداف الادخار سواء أكانت من أجل تسهيل المعاملات فتقبل الودائع الجارية ، أو التوفير لأغراض معينة فتقبل ودائع التوفير، أو لغايات الحصول على دخل ثابت على المدخرات فتقبل الودائع لأجل.

تعمل باستمرار على تطوير وخلق أنواع مختلفة من الودائع، ضمن أنواع الودائع الثلاثة .

* يمثل راس المال لديها نسبة بسيطة من إجمالي موارد البنك.

* لا يستطيع البنك استثمار الودائع لديه بالكامل.

* تمنح القروض قصيرة الأجل ، لغايات التجارة أو الاستعمال الشخصي، إلا أن

معظم القروض التي تمنحها قروضا تجارية.

* تساهم بشكل كبير في عملية خلق النقود، التي هي نتيجة لقيام البنك بمنح الائتمان،

أي إعادة إقراض جزء من الودائع لديها ضمن شروط معينة.

البنوك التتموية أو المتخصصة: وهذا النوع من البنوك يتخصص في التمويل طويل الأجل لقطاعات معينة من قطاعات الاقتصاد الوطني، فجد منها أنواعا تتخصص في تمويل قطاع الصناعة، فيطلق عليها البنوك الصناعية ، أما تلك التي تتخصص في تمويل قطاع الزراعة فيطلق عليها البنوك الزراعية، وهكذا يسمى البنك حسب اسم القطاع الذي يخدمه، وتختلف عن البنوك التجارية بأن قروضها طويلة الأجل ، ومخصصة لقطاع معين دون غيره من القطاعات، وأن معظمها لا يقبل الودائع، بل تعتمد على رأسمالها والقروض كمصادر تمويل لعملياتها.

وتختلف البنوك المتخصصة عن البنوك التجارية بما يأتي:

١. تخدم القطاعات الاقتصادية التي تحجم البنوك التجارية عن تلبية احتياجاتها

التمويلية طويلة الأجل بسبب طبيعة تمويلها.

٢. يطلق عليها في بعض البلدان بنوك التنمية، لأنها تتخصص في تمويل مشروعات

التتمية طويلة الأجل، فيتخصص البنك الصناعي مثلا في تمويل الصناعة. وهكذا. في حين

أن البنوك التجارية يطلق عليها لفظ التجارية، لأنها تقوم بتمويل عمليات التجارة قصيرة

الأجل.

٣. تتكون معظم القروض التي تمنحها البنوك المتخصصة من القروض طويلة الأجل،

بينما تكون معظم القروض الممنوحة من البنوك التجارية قصيرة الأجل.

٤. تؤدي الودائع لديها دورا أقل من الدور الذي تؤديه أموالها الخاصة، بعكس البنوك التجارية التي تعتمد بصورة رئيسة على الودائع في تمويل عملياتها ، وتؤدي أموال البنوك التجارية الخاصة دورا أقل في تمويل أنشطتها.

٥. تعتمد مؤسسات الإقراض المتخصصة على الاقتراض في تمويل أنشطتها، بعكس البنوك التجارية التي تعتبر الاقتراض مصدرا ثانويا للتمويل.

٦. غالبا ما يتم تأسيس مؤسسات الإقراض المتخصصة من قبل الحكومة أو بمشاركتها، في حين تؤسس البنوك التجارية من قبل القطاع الخاص على شكل شركات مساهمة عامة في معظم البلدان. ويتم تداول أسهمها في السوق المالي.

البنوك الشاملة :

يمكن تعريف البنوك الشاملة بأنها Benston, 1994 :

"مؤسسات مالية يمكن أن تقدم كافة الخدمات المالية ، فيمكن أن تقدم خدمات التأمين، والاكنتاب في الأوراق المالية ، وتقديم كافة المعاملات المتعلقة بالأوراق المالية بالنيابة عن الآخرين." فيمكن لها أن تقوم بالتصويت عن الأسهم التي تملكها أو بالنيابة عن من يفوضها من المساهمين. وفي الحقيقة ، قد تقوم باختيار موظفيها كأعضاء في مجالس إدارة هذه وتعطي ألمانيا حاليا ، وقبل الحرب العالمية الثانية أفضل مثال على البنوك الشاملة. والبنوك في سويسرا، ودول غير أوروبية، ما عدا اليابان تسمح بالبنوك الشاملة.

وهي نوع من البنوك يقدم كافة الخدمات المصرفية التجارية والتموية تحت سقف واحد، أي تقوم بأعمال البنوك التجارية والتموية معا، فتقبل الودائع بأنواعها المختلفة ، وتمنح القروض لكافة القطاعات الاقتصادية ولأجل مختلف القصيرة منها والطويلة ، فخدماتها تشمل الأعمال المصرفية كافة التي تقدمها أنواع البنوك المختلفة ، وينتشر هذا النوع من البنوك في ألمانيا.

وتتضمن الأنشطة المالية التي يقوم بها البنك الشامل ما يلي: (Heffermann, 1998. PP. 27-28)

- أعمال الوساطة المالية *Intermediation* ، والتي تتضمن قبول الودائع وتقديم التسهيلات الائتمانية، فهي تقوم بأعمال الوساطة بين المدخرين (المودعين) ، (والمستثمرين المقترضين).

- الاتجار بالأدوات المالية (بيع وشراء الأسهم والسندات والأوراق المالية الأخرى).

Trading of Financial Instruments

- القيام بأعمال الصرافة. *Foreign Exchange.*

- التعامل بالمشنقات *Derivatives*

- الاكْتَاب بالإصدارات الجديدة من الأسهم والسندات *Underwriting new Debt and Equity issues*

- القيام بأعمال السمسرة *Brokerage* ، أي بيع وشراء الأوراق المالية لحساب العملاء مقابل عمولات معينة.

- تقديم الاستشارات للشركات خاصة فيما يتعلق بأعمال الاندماج ، وأعمال السيطرة من قبل شركة على شركة أخرى بالقيام بشراء أسهمها . *Corporate advisory services, including mergers and acquisitions advice.*

- إدارة الاستثمارات *Investment management*

- القيام بأعمال التأمين *Insurance*

- الاستثمار في اسهم شركات غير مالية من ضمن محفظة البنك.

Holding equity for non-financial firms in the banks' portfolio.

* البنوك الإسلامية:

وتمتاز عن غيرها بأنها تقبل كافة أنواع الودائع ولكن بطرق شرعية، أي لا تعطي فوائد على الودائع، إنما تسمى الودائع لديها بالودائع الاستثمارية حيث تشارك في أرباح العمليات التي تقوم بها البنوك الإسلامية بنسب متفق عليها بين المودع والبنك، كما تقبل الودائع تحت الطلب، والتي لا تشارك في الأرباح ، وتقدم الخدمات المصرفية الأخرى خالية من الفائدة ، وإنما على أساس العمولة . أما استثماراتها فتختلف عن غيرها من أنواع البنوك الثلاثة سابقة الذكر، بأنها لا تمنح أي شكل من أشكال القروض بفوائد، وتكاد تخلو عملياتها من أي نوع من أنواع القروض، إلا في حدود ضيقة تسمى القروض الحسنة ، وهي القروض التي تمنح دون فوائد لغايات اجتماعية وإنسانية، كالتعليم والمعالجة من أجل إظهار الدور الإنساني والاجتماعي للبنك الإسلامي.

* البنوك المركزية:

وهي تكون مملوكة للحكومة ، ولها سلطة إدارة السياسة النقدية للدولة، فتتولى إصدار عمليات النقد ، والاحتفاظ بحسابات الحكومة لديها، وتعمل على المحافظة على استقرار قيمة العملة المحلية، كما تحتفظ بحسابات البنوك لديها وتشرّف على الجهاز المصرفي بأكمله، فتتظم عمله، وتراقب أعمال البنوك وتوجهها بما يخدم الصالح العام، ويساهم في التنمية ، ويعمل على حماية أموال المودعين لدى هذه البنوك. كما تعمل كوكيل مالي للدولة.

ب: الأنظمة والقوانين التي تحكم عملها: تصدر عادة في كل دولة عدد من الأنظمة والقوانين التي تحكم وتنظم أعمال المؤسسات المصرفية التي تعمل في الدولة ، ومن هذه القوانين :

* قانون البنك المركزي: الذي ينظم عمل البنك المركزي ويحدد أهدافه ووظائفه، كما يحدد علاقته مع المؤسسات المصرفية كافة التي تعمل في البلد. وفي فلسطين، يتم التقيد بقانون سلطة النقد الفلسطيني.

* قانون البنوك : الذي يحدد إجراءات ترخيص البنوك لتعمل في الدولة، وشروط الترخيص، والأعمال المسموح لها القيام بها، وتلك الأعمال الممنوعة، وحق البنك المركزي في الإشراف الكامل عليها، بما فيها حق الحصول منها على البيانات والمعلومات التي يراها مناسبة وفي الأوقات التي يطلبها، وحق التفتيش المفاجئ والدوري لسجلاتها، وتحديد نسبة الاحتياطي النقدي الذي يقتطع من الودائع المودعة لدى البنوك، ويجب الاحتفاظ به لدى البنك، وتحديد نسب السيولة ومكونات الموجودات السائلة التي على كل بنك الاحتفاظ بها، وحق تحديد نسبة الفائدة المدينة والفائدة الدائنة وغير ذلك من الأمور التي يفصلها قانون البنوك.

* قانون مراقبة العملة الأجنبية : والذي يحدد شروط التعامل بالعملات الأجنبية، وكيفية تحديد أسعارها، وينظم دخولها وخروجها من البلد، والتي على المؤسسات المصرفية التقيد بها.

* قانون أعمال الصرافة: والذي ينظم عمل المؤسسات العاملة في حقل الصيرفة. من حيث الشروط التي يجب توافرها فيمن يعمل في هذا الحقل، وعلاقة المؤسسات العاملة في الصرافة مع البنك المركزي.

* نظام مكاتب التمثيل: والذي يصدره البنك المركزي لينظم عمل المؤسسات المصرفية والمالية الأجنبية التي ترغب في فتح مكاتب تمثيل لها في بلد البنك المركزي، حيث يحدد هذا النظام شروط فتح مكتب تمثيل، والأعمال التي يمارسها المكتب من أجل جمع البيانات وخدمة عملائه.

الأنظمة المصرفية المختلفة: البنوك المفردة، والبنوك ذات الفروع

Unit Banking and Branch banking

تعد البنوك المفردة من أقدم أنواع البنوك ، حيث تقدم هذه البنوك كافة خدماتها من خلال مكتب واحد، مع أن عددا قليلا من الخدمات التي تقدمها (مثل: قبول الودائع و صرف الشيكات) تقدم من خلال مكاتب للخدمات محدودة (مثل: نوافذ الخدمة المصرفية *Drive-in windows* التي تجعل من السهل على السائق أن يقترب من النافذة ويتلقى الخدمة

المصرفية، وآلات الصرف الأوتوماتيكي *Automatic Teller Machines* ، وآلات الخدمة المصرفية في أماكن البيع *Retail Store Point of Sale Terminals* التي ترتبط بنظام الكمبيوتر في البنك. ويشكل هذا النوع من البنوك حوالي نصف عدد البنوك في الولايات المتحدة.

ومن الأسباب التي أدت إلى وجود هذا العدد الكبير من البنوك المفردة، هو الإنشاء السريع لبنوك جديدة، إذ إنه في المتوسط يتم إنشاء ٢٥٠ بنكا سنويا تقريبا في الولايات المتحدة. وتبدأ معظم البنوك كبنوك مفردة، بسبب محدودية رأسمالها وإدارتها، وعدد موظفيها حتى تتطور وتتمو، وتجذب موارد إضافية ، وموظفين متخصصين. كما يعود السبب إلى انتشار هذا النوع من البنوك إلا أن قوانين بعض الولايات الأمريكية تمنع انتشار البنوك ذات الفروع. وتتغير أنظمة الولايات الخاصة بالبنوك في الولايات المتحدة بسرعة كبيرة، حتى أصبحت معظم ولايات الولايات المتحدة تسمح بالتفرع للبنوك ، وحتى نهاية عام ١٩٩٤، لم يبق سوى ولاية أيوا التي لم تسمح بالتفرع للبنوك (Saunders, 2000. P. 518). حتى إنه من المتوقع أن تختفي البنوك المفردة في القريب العاجل. وكانت البنوك في الولايات المتحدة قد تحالفت على القوانين من أجل أن تفتح فروعها لها في ولايات أخرى ، وذلك عن طريق قيامها بشراء بنوك أخرى تعمل في ولايات أخرى، لتصبح هذه البنوك شركات تابعة لها. وتكونت لهذا الغرض شركات بنكية قابضة سميت "شركات قابضة متعددة البنوك (Multi bank Holding companies). وهذه الشركة هي عبارة عن شركة قابضة تسيطر على أكثر من بنك كشركة تابعة، ومع نهاية عام ١٩٥٦، كان هناك ٤٧ شركة قابضة من هذا النوع، يملك أكثرها بنوكا في ولاية أو أكثر (Saunders, 2000. P. 519). كما حدثت اندماجات كبيرة بين البنوك في أمريكا في الفترة ما بين ١٩٩٥-١٩٩٨، أدت إلى تغيير جذري في النظام المصرفي الأمريكي من نظام مصرفي محلي إلى نظام مصرفي قومي، ويغطي أمريكا وأوروبا، وكندا (Saunders, 2000. P. 523).

ويرجع بداية العمل بالبنوك ذات الفروع في الولايات المتحدة إلى العام ١٩٠٩، عندما سمحت ولاية كاليفورنيا للبنوك بفتح الفروع لها داخل الولاية. ثم بدأت ولايات أخرى تحنو حنوها.

وفي الولايات التي تسمح للبنوك بأن تفتح فروعها لها ، يتم تأسيس البنوك ذات الفروع خاصة إذا كانت تخدم منطقة تتطور بسرعة، وتجد نفسها تحت ضغط. فإما أن تتبع عملاءها من الأفراد ومنشآت الأعمال عندما ينتقلون إلى مناطق جديدة، أو أن تخسرهم لصالح منافسيها. ويتم تقديم كافة الخدمات المصرفية من خلال الفروع المتعددة، والمنتشرة في مواقع مختلفة. كما تقدم المؤسسة البنكية من هذا النوع خدمات أيضا من خلال شبكة داعمة لها مثل نوافذ

الخدمة المصرفية التي تسمح للسائق باستخدام الخدمة ، وهو في سيارته، عند مروره بجانب النافذة المفتوحة له، وكذلك من خلال آلات الصرف النقدي التي تنتشر في أماكن مختلفة ، والآلات المنتشرة في المحلات التجارية، ومراكز التسوق.

وتتم إدارة هذا النوع من المؤسسات المصرفية من خلال الإدارة العليا في المركز الرئيسي، مع وجود جهاز إداري لكل فرع ، وإعطاء إدارة الفرع صلاحيات محدودة بالنسبة للقروض، حيث يتم الرجوع في أغلبها إلى الإدارة العليا في المركز الرئيسي.

وتختلف البنوك ذات الفروع في الولايات المتحدة عنها في معظم بلدان العالم، فتعد صغيرة مقارنة بغيرها، فمثلا في عام ١٩٩٠ كان في الولايات المتحدة سبعة فروع تقريبا لكل بنك في المتوسط، في حين يصل عدد الفروع للبنك الواحد في المتوسط في بريطانيا والدول الأوروبية بضع عشرات وحتى بضع مئات ، وفي الأردن وفلسطين تجد بعض البنوك يزيد عدد فروعها عن العشرين فرعا ، والجدول رقم ١ يبين عدد البنوك في فلسطين وفروعها كما كانت في نهاية أيار ، ٢٠٠٠

الجدول رقم (1)

البنوك العاملة في فلسطين كما هي في نهاية أيار، ٢٠٠٠

اسم البنك	تاريخ التأسيس	عدد الفروع
بنك فلسطين المحدود	١٩٦٠	١٦
البنك التجاري الفلسطيني	١٩٩٤	٥
بنك الاستثمار الفلسطيني	١٩٩٥	٦
البنك الإسلامي العربي	١٩٩٥	٦
بنك القدس للتنمية والاستثمار	١٩٩٧	٧
البنك العربي الفلسطيني للاستثمار	١٩٩٧	١
بنك فلسطين الدولي	١٩٩٧	٤
البنك الإسلامي الفلسطيني	١٩٩٧	٢
بنك الأقصى الإسلامي	١٩٩٨	١
بنك القاهرة عمان	١٩٨٦	١٦
بنك القاهرة عمان/ المعاملات الإسلامية	١٩٩٥	٣
البنك العربي	١٩٩٤	١٧
بنك الأردن	١٩٩٤	٦
البنك العقاري العربي المصري	١٩٩٤	٦
بنك الأردن والخليج	١٩٩٤	٣
البنك الأهلي الأردني	١٩٩٥	٥
بنك الإسكان للتجارة والتمويل	١٩٩٥	٤
البنك الأردني الكويتي	١٩٩٥	١
بنك الاتحاد للادخار والاستثمار	١٩٩٥	١
البنك الرئيسي للتنمية والائتمان الزراعي	١٩٩٦	١
بنك أي أند زد جريندليز	١٩٩٥	٢
بنك ميركنتابل ديسكونت		١
البنك البريطاني للشرق الأوسط	١٩٩٨	١

المصدر: سلطة النقد الفلسطينية، النشرة الشهرية، أيار، ٢٠٠٠ من ص: ٣.

ويعود هذا الاختلاف بين أمريكا وغيرها من بلدان العالم ، بالنسبة للبنوك ذات الفروع إلى اختلاف النظرة إلى هذا النوع البنوك . فكان هناك خوف كبير في الولايات المتحدة من البنوك ذات الفروع من أن تحد من المنافسة ، وتتقاضى أسعارا عالية لخدماتها المصرفية المقدمة لزبائنها. ونتيجة لهذا السبب، فقد أصدرت العديد من الولايات القوانين التي تحد من تفرع البنوك، واتجهت حديثا العديد من الولايات للسماح للبنوك بالتفرع حتى لم يبق سوى ولاية أيوا التي لم تسمح بالتفرع حتى نهاية عام ١٩٩٤.

٥. مزايا وعيوب البنوك ذات الفروع:

المزايا:

- * تميل هذه البنوك إلى تقديم مجموعة أكبر وأوسع من الخدمات المصرفية من البنوك المفردة.
- * قد تعطي كفاءة أكبر في عملياتها، فتجعل الخدمة المصرفية قريبة من الزبائن، وبالتالي تعمل على راحتهم.
- * تميل هذه البنوك إلى منح عدد أكبر من القروض والتي تساهم في التنمية .
- * أقل عرضة للفشل بسبب عدم اعتمادها على منطقة واحدة في عملها.
- * تؤدي إلى زيادة عدد البنوك بالنسبة لعدد السكان، مما يؤدي إلى تخفيض التكاليف بالنسبة لعملاء البنوك.

العيوب:

- * قد تعمل على القضاء على المنافسين الصغار، وبالتالي تترك الزبائن تحت رحمتها، فتحتكر الخدمة المصرفية ، وتلجأ إلى فرض رسوم وأسعار عالية للخدمات المصرفية .
- * قد تعمل على نقل رأس المال من المجتمعات المحلية الصغيرة إلى المدن الكبيرة. مما يؤدي إلى البطء في العملية التنموية.
- * إن فتح عدد من الفروع، يؤدي إلى زيادة التكاليف وقد يحد من نمو البنك وتطوره. وفي الأردن كما سبق وذكرنا فإن النظام المصرفي يتبع نظام التفرع للبنوك، إلا أن قانون البنوك الأرنني في المادة التاسعة منه نظم عملية فتح الفروع للبنوك حيث نصت هذه المادة على ما يلي:

لا يجوز لأي بنك مرخص أن يفتح فرعا جديدا في إحدى مدن المملكة، أو أن ينقل فرعا من مدينة إلى أخرى، دون الحصول على إذن مسبق من البنك المركزي. وللبنك المركزي قبل إصدار الإذن، أن يطلب من البنك المرخص تزويده بجميع المعلومات عن

حاجة المدينة للخدمات المصرفية والنفع العام، الذي يبزر فتح الفرع الجديد ، أو تغيير مكان الفرع القائم.

كما نصت المادة العاشرة من القانون المذكور، على أن لا يجوز لأي بنك مرخص كشركة أردنية، أن يفتح فروعا جديدة في خارج المملكة، أو أن يغير مكان فرع قائم ، من قطر إلى آخر ، إلا بعد الحصول على إذن مسبق من البنك المركزي، وللأخير أن يضع الشروط لمنح الإذن.

٦. خصائص النظام المصرفي:

يتميز النظام المصرفي بخصائص عدة ، نذكر منها:

تعتبر البنوك مؤسسات وساطة مالية، بين وحدات الفائض (من لديهم المال، ولا يستطيعون استثماره)، ووحدات العجز (من يحتاج المال لاستخدامه، وليس لديه المال).
تخضع البنوك في أعمالها لإشراف ورقابة السلطات النقدية في البلد كالبنك المركزي أو سلطة النقد.

تلتزم بالتقيد بالتشريعات المصرفية : مثل قانون البن المركزي، وقانون البنوك، وقانون الصرافة، وقانون مراقبة العملة الأجنبية ، وغيرها من التشريعات المصرفية.
تعتمد البنوك، خاصة التجارية والإسلامية ، بصفة رئيسة في مصادر أموالها على الودائع، أكثر من اعتمادها على أموالها الخاصة.

تقوم البنوك باستثمار هذه الودائع إما في الإقراض، أو بأي وسيلة أخرى من وسائل الاستثمار المختلفة، وتحقق عائدا من كونا وسيطة بين من يقدم المال، ومن يحتاج إليه.
تقدم البنوك الأنواع التالية من الخدمات المصرفية :

التسهيلات المصرفية المباشرة. كعمليات الإقراض، بالنسبة للبنوك التجارية، وعمليات الاستثمار بكافة أشكاله: المرابحة، والمشاركة، والمضاربة، في حالة البنوك الإسلامية.
التسهيلات غير المباشرة كفتح الاعتمادات المستندية ، وإصدار الكفالات، وقبول الكمبيالات.
خدمات أخرى يقدمها البنك لعملائه مقابل أجر أو ما يسمى بالعمولة، كإجراء الحوالات، ، وتحصيل الأوراق التجارية، وتأجير الصناديق الحديدية، وغيرها.

تستثمر البنوك الأموال المتجمعة لديها ، أخذا بعين الاعتبار الأمور التالية:

الحفاظ بسيولة مناسبة لمواجهة متطلبات السحب على الودائع.

تحقيق الربح

الثقة، الأمان، والضمان

المساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية في المجتمع.

٧. أهمية الجهاز المصرفي في الاقتصاد الوطني :

يعد الجهاز المصرفي المحرك الرئيس للتنمية الاقتصادية في البلد، لذا فلا يمكن لأي نظام اقتصادي أن ينمو ويتطور دون وجود جهاز مصرفي، حتى أصبح البنك مؤسسة لا يمكن الاستغناء عنها في أي نظام اقتصادي سواء أكان رأسماليا أم اشتراكيا أو إسلاميا، وذلك نظرا للدور الذي تؤديه المؤسسة المصرفية في تحريك عجلة التنمية الاقتصادية في البلد. حيث تقوم البنوك بعمليات تساهم بطريقة مباشرة أو غير مباشرة في تسريع عجلة التنمية الاقتصادية ومنها:

١. تجميع المدخرات المبعثرة هنا وهناك عن طريق قبوله لكافة أشكال الودائع: تحت الطلب، توفير ، ولأجل في حالة البنوك التقليدية. أما في حالة البنوك الإسلامية ، فتقوم أيضا بتجميع المدخرات ، فتتظم عملية قبول الودائع بالطريقة الشرعية ، حيث تقبل كغيرها الودائع الجارية (تحت الطلب)، بينما تنظم عملية قبول ودائع التوفير ولأجل على أسس إسلامية خالية من الفوائد الربوية، وتسميها الودائع الاستثمارية، أي أنها لا تدفع عليها فوائد ثابتة، بل تربط أرباح هذه الودائع بأرباح استثماراتها.

٢. تمويل الاستثمارات: تستخدم البنوك المدخرات المتجمعة لديها في عمليات التمويل بما يعود بالنفع على المجتمع، فتقوم بتمويل الاستثمارات إما على شكل قروض قصيرة الأجل لتمويل رأس المال العامل، كما تقوم به البنوك التجارية أو قروض طويلة الأجل لتمويل الاستثمارات الثابتة كالمعدات والآلات وغيرها من الموجودات الثابتة. وهذا النوع من القروض تمنحه البنوك التتموية المتخصصة، أو عن طرق المشاركة في الاستثمارات، كما تعمل البنوك الإسلامية التي تقوم بتمويل المشروعات بطرق مختلفة مثل: المشاركة في رؤوس أموال المشروعات، والمضاربة وعمليات المرابحة، والتأجير المنتهي بالتمليك وغيرها. وتساعد كل هذه العمليات الاستثمارية على زيادة عدد المشروعات في البلد ، وتوسيع القائم منها، مما يؤدي إلى زيادة فرص التشغيل، ويعمل كذلك على تخفيض مشكلة البطالة، وبالتالي رفع مستوى معيشة الأفراد في المجتمع.

٣. تشجيع التجارة الخارجية عن طريق تقديم التمويل غير المباشر بفتح الاعتمادات المستندية اللازمة لعمليات الاستيراد والتصدير، و تسديد أثمان المستوردات بتوفير العملات الأجنبية اللازمة لها، وقبض أثمان الصادرات التي تمثل حصيلية من العملات الأجنبية اللازمة لعمليات التنمية من أجل استيراد الآلات، وتحويل مخصصات التعليم وغيرها.

٤. المساعدة على تنفيذ المشروعات الكبيرة بإصدار الكفالات بالنيابة عن المقاولين من أجل تسهيل قيامهم بعملهم دون تجميد رأس مال لازم لضمان قيامهم بالتنفيذ.

٥. المشاركة في تقديم التمويل اللازم للمشاريع الضخمة عن طريق المشاركة في منح القروض المجمعة التي تحتاجها الشركات الصناعية، وشركات النقل، والشركات المساعدة

والعقارية، حيث تحتاج مثل هذه المنشآت إلى أموال ضخمة لا يستطيع بنك واحد أن يقدمها، أو قد لا يستطيع بنك واحد تحمل مخاطرة إقراضها بهذا المبلغ، خاصة وأن قوانين البنوك المركزية لا تسمح لبنك أن يمنح قرضا كبيرا لعميل واحد دون موافقة البنك المركزي، ولذا، تقوم البنوك بالاشتراك في منح القرض الكبير.

٦. تسهيل إجراء واستلام الحوالات للمواطنين مما يوفر عليهم العناء الكبير، وتقليل مخاطر نقل النقود.

٧. حفظ أموال الأفراد، وتسهيل معاملاتهم دون الحاجة لحمل النقود، وذلك باستخدام الشيكات، وبطاقات الصرف الآلي، وبطاقات الائتمان، وغيرها من أدوات الدفع المستحدثة.

٨. تقديم جميع الخدمات المالية اللازمة لأعمال المؤسسات والأفراد.

٨. دور المصارف مجتمعة في خلق النقود:

تحتاج منشآت الأعمال إلى الخدمات المصرفية، كما يحتاج البنك لهذه المنشآت من أجل تحقيق ربح من وراء التعامل معها، وفي سبيل ذلك، تحتفظ المنشآت والأفراد بالودائع لدى هذه البنوك، وتستخدم البنوك هذه الودائع في الإقراض، مما يشكل الأساس لعملية خلق النقود. ولكن كيف تتم عملية خلق النقود؟

يقوم البنك بخلق النقود في كل مرة يقوم فيها البنك بمنح قروض جديدة. وتحتاج عملية خلق النقود إلى مجموعة من القيود المحاسبية، وتتم عملية خلق النقود باتباع الخطوات الآتية:

أولاً: لا يحتاج المودعون أموالهم كلها، بل يقومون بسحب جزء منها، مما يبقى جزء آخر لدى البنك لاستعماله في عملية الإقراض، التي تؤدي إلى خلق النقود.

ثانياً: تحتفظ البنوك بجزء من الودائع لدى البنك المركزي للوفاء بمتطلبات الاحتياطي النقدي، وبجزء آخر لديها لمواجهة طلبات السحب من الودائع، وللوفاء بمتطلبات السيولة النقدية، وتعمل على توظيف الباقي في الإقراض، وحتى نستطيع أن نتفهم كيفية قيام البنوك بخلق النقود نورد الفرضيات الآتية:

١. أن البنوك تعمل وكأنها بنك واحد، لديه شبكة من الفروع تنتشر في كافة أرجاء البلاد.

٢. يتقيد هذا البنك بنربة الاحتياطي اللقدي التي يفرضها البنك المركزي، والتي تساوي ٢٠% من الودائع، أي يحتفظ بهذه النسبة من الودائع على شكل رصيد لدى البنك المركزي.

٣. تستخدم الشيكات في التعامل بين المودعين والطاحيين، ويودعون النقود والشيكات التي بحوزتهم في البنك أو أحد فروعها فور حصولهم عليها.

٤. فرص الإقراض متاحة، ويقوم البنك بإقراض الأموال الفائضة عن احتياجات

السيولة لديه.

وعليه تبدأ عملة خلق النقود كما يلي:

يتلقى البنك ودائع ولنفترض أنه تلقى ودیعة أولیة بمبلغ ١٠٠٠ دينار، يحتفظ بنسبة ٢٠% منها لدى البنك المركزي وهي نسبة الاحتياطي النقدي، المتمثلة في الرصيد لدى البنك المركزي، ويقترض الباقي ٨٠٠ دينار لأحد العملاء لكي يشتري فيها بضاعة لمتجره من أحمد. فتظهر حسابات البنك كما يأتي

<u>المطلوبات</u>	<u>الموجودات</u>
١٠٠٠ ودیعة	٢٠٠ الرصيد لدى البنك المركزي
	٨٠٠ قرض

* يودع أحمد المبلغ في البنك، فتصبح الحسابات كما يلي:

<u>المطلوبات</u>	<u>الموجودات</u>
١٠٠٠ الودیعة الأولى	١٠٠٠ الرصيد لدى البنك المركزي
٨٠٠ ودیعة احمد	٨٠٠ قرض
١٨٠٠ المجموع	١٨٠٠ المجموع

* يقوم البنك بخصم نسبة الاحتياطي النقدي من ودیعة أحمد، وإيداعها كرصيد لدى البنك المركزي، حيث يصبح الرصيد لدى البنك المركزي $٢٠٠ + ١٦٠ = ٣٦٠$ ويقترض الباقي إلى سليم. فتظهر الحسابات كما يلي:

<u>المطلوبات</u>	<u>الموجودات</u>
١٠٠٠ الودیعة الأولى	٣٦٠ الرصيد لدى البنك المركزي
٨٠٠ ودیعة احمد	٨٠٠ القرض الأول
	٦٤٠ قرض سليم
١٨٠٠ المجموع	١٨٠٠ المجموع

* يدفع سليم المبلغ لتسديد فواتير عليه إلى خليل، الذي يودع بدوره المبلغ في البنك، فينتقل البنك مبلغ ٦٤٠ ديناراً وديعة جديدة من خليل، يخصم منها ٢٠% لمتطلبات الاحتياطي النقدي لدى البنك المركزي، ويقترض الباقي ٥١٢ ديناراً الجميل، فتظهر الحسابات كما يلي:

المطلوبات	الموجودات
١٠٠٠ الودیعة الأولى	٤٨٨ الرصيد لدى البنك المركزي
٨٠٠ وديعة احمد	٨٠٠ القرض الأول
٦٤٠ وديعة من خليل	٦٤٠ قرض سليم
	٥١٢ قرض لجميل
٢٤٤٠ المجموع	٢٤٤٠ المجموع

* يقوم جميل بشراء بعض الحاجيات من مخزن الأنوار بمبلغ 512 ديناراً الذي يودعها بدوره لدى البنك، ثم يخصم البنك نسبة الاحتياطي النقدي، ويقترض الباقي لشركة الشرق، فظهر الحسابات بعد هذه العمليات كما يلي:

المطلوبات	الموجودات
١٠٠٠ الودیعة الأولى	٥٩٠,٤ الرصيد لدى البنك المركزي
٨٠٠ وديعة احمد	٨٠٠ القرض الأول
٦٤٠ وديعة من خليل	٦٤٠ قرض سليم
٥١٢ وديعة مخزن الأنوار	٥١٢ قرض لجميل
	٤٠٩,٦ قرض لشركة الشرق.
٢٩٥٢ المجموع	٢٩٥٢ المجموع

وهكذا، يستمر البنك في منح القروض، وتعود عليه القروض نفسها في شكل ودائع جديدة، مما يعني أن عملية الإقراض تؤدي إلى خلق الودائع. ولاستخراج قانون يبين كمية الودائع المخلوقة أو المشتقة، نرسم للوديعة الأولية بالرمز ل، والودائع المخلوقة أو (المشتقة) بالرمز ش، ونسبة الاحتياطي النقدي بالرمز ط. يمكننا استخراج المجموع الكلي للودائع (الأولية + المخلوقة)، بالمعادلة الآتية:

$$ل + ش = ل \div ط$$

أي أن الودائع الكلية تساوي الوديعة الأولية ÷ نسبة الاحتياطي النقدي

وفي المثال السابق فإن الودائع الكلية تساوي ٥٠٠٠ = ١٠٠٠ ÷ ٠,٢٠ أي، يصبح مجموع الودائع نتيجة عملية خلق النقود وعليه تكون الودائع المخلوقة تساوي ٥٠٠٠ - ١٠٠٠ = ٤٠٠٠ دينار.

كما يمكن حساب الودائع المخلوقة (المشتقة) بالمعادلة الآتية:

الوديعة الأولى بعد اقتطاع نسبة الاحتياطي النقدي ÷ نسبة الاحتياطي النقدي

أي أنها تساوي في المثال السابق،

$$١٠٠٠ - (٢٠ \times ١٠٠٠) \% \div ٢٠ \% = ٤٠٠٠ \text{ دينار.}$$

٩. دور البنك المركزي في الإشراف عليها :

يؤدي البنك المركزي دورا رئيسا في الإشراف على البنوك من خلال الصلاحيات التي تعطيها إياه قوانين البنوك المركزية وقوانين البنوك في الدولة التي تعمل بها هذه البنوك. ففي الأردن مثلا صدرت ثلاثة قوانين في عام ١٩٥٩ وهي: قانون البنك المركزي الذي نظم الباب السابع منه علاقة البنك المركزي بالبنوك العاملة في المملكة، وقانون مراقبة البنوك، وقانون مراقبة العملة الأجنبية. وقد تم تعديل هذه القوانين بصدور قوانين جديدة معدلة لها في ١٦/١٠/١٩٦٦ وهي قانون البنوك وقانون البنك المركزي، وقانون مراقبة العملة الأجنبية وقانون الدين العام. وظلت كذلك حتى صدور قوانين ١٩٧١. ويستدل من قانون البنك المركزي وقانون البنوك بصفة خاصة مدى الصلاحيات التي أعطتها هذه القوانين للبنك المركزي في الإشراف والرقابة على أعمال البنوك. والتي يمكن تلخيصها فيما يأتي:

* من أجل ضمان حقوق المودعين والمحافظة على أموالهم ، أعطى قانون البنوك للبنك المركزي حق تحديد الحد الأدنى لرأس المال المطلوب لأي بنك يعمل في المملكة سواء أكان بنكا أردنيا أم أجنبيا. وقد حدده قانون البنوك بربع مليون دينار، ثم تم رفع رأس المال مرات عدة إلى أن أصبح عشرين مليونا عند كتابة هذه المادة.

كما نص القانون على أن تحتفظ البنوك الأجنبية باستمرار بموجودات تزيد على مطلوباتها في المملكة بمبلغ لا يقل عن الحد الأدنى لرأس المال. والهدف من ذلك أن يكون هذا المبلغ احتياطا مقابل أي خطر تتعرض له وودائع العملاء.

كما أعطى البنك المركزي الحق في تحديد النسبة بين رأسمال البنك المرخص وودائع العملاء لديه.

* ضرورة حصول الشركة التي ترغب في تعاطي الأعمال المصرفية على ترخيص من البنك المركزي.

* من أجل تجنب المنافسة الضارة بين البنوك، ولمنع وجود بنوك أو فروع لبنوك تزيد على حاجة البلد، نص القانون على عدم السماح لأي بنك مرخص أن يفتح فرعا جديدا في أي مدينة من مدن المملكة، أو أن ينقل فرعا من مدينة إلى أخرى دون الحصول على إذن

مسبق من البنك المركزي. وعلى البنك أن يقدم للبنك المركزي المعلومات عن حاجة المدينة للخدمات المصرفية.

* من أجل الاحتياط من حدوث أي ضرر قد ينشأ من إنهاء البنك لخدماته دون قيود، والفرغ الذي قد ينتج في مكان تعاطيه العمل، نص القانون على أنه:

لا يجوز لأي بنك مرخص أن ينهي أعماله في المملكة إلا بإذن خطي من البنك المركزي الذي يضع طريقة إنهاء العمل وشروطه.

* حفاظا على أموال البلد التي تستثمر في الخارج، وذلك بمتابعة هذه الأموال للتأكد من أن عوائد هذه الاستثمارات يتم تحويلها لمصلحة الاقتصاد الوطني، فقد نص القانون على أنه لا يجوز لأي بنك مرخص كشركة أردنية أن يفتح فروعاً في الخارج، أو أن يغير مكان فرع قائم من قطر إلى آخر إلا بعد الحصول على إذن من البنك المركزي، وللبنك المركزي أن يضع شروط هذا الإذن.

* من أجل تخفيض مخاطر الائتمان، نص القانون على أنه لا يجوز لأي بنك مرخص أن يمنح أي عميل تسهيلات ائتمانية، أو كفالة تزيد في مجموعها في أي وقت من الأوقات عن ربع رأسمال البنك المدفوع واحتياطيه القانوني إلا بموافقة البنك المركزي الخطية. كما لا يجوز لأي بنك أن يساهم في أي مشروع تجاري أو صناعي أو زراعي أو أي مشروع آخر، أو أن يشتري سندات هذا المشروع بمقدار يزيد عن ربع رأسماله المدفوع واحتياطيه إلا بموافقة البنك المركزي الخطية. كما لا يجوز لأي بنك منح عميل تسهيلات ائتمانية بضمان أسهمه في رأسمال البنك.

* من أجل حماية أرصدة المملكة من العملات الأجنبية، قيد القانون حرية البنوك في الاحتفاظ بعملات أجنبية بالحدود والنسب والشروط التي يضعها البنك المركزي من حين لآخر.

* من أجل ضمان عدم حصول أعضاء مجلس إدارة البنك المرخص أو موظفيه على امتيازات خاصة، نص القانون على أنه لا يجوز لأي بنك أن يمنح سلفة أو ائتمانا بغير ضمانة لعضو في مجلس إدارته بمبلغ يزيد على ألف دينار، أو لمستخدم أو موظف بمبلغ يزيد على راتبه السنوي إلا بموافقة البنك المركزي الخطية.

* من أجل دعم رأس مال البنك المرخص، نص القانون على وجوب أن يقتطع كل بنك مرخص كل سنة عشرة بالمائة من أرباحه الصافية تخصص لاحتياطي البنك حتى يساوي هذا الاحتياطي رأسمال البنك المرخص المدفوع.

* من أجل تعريف الجمهور بالأوضاع المالية للبنك المرخص، يلزم القانون كل بنك مرخص بأن يعرض وبأسرع ما يمكن، وفي مكان بارز في مكاتبه وفروعه ميزانيته

العمومية المصدقة من مدقق حسابات مرخص، وقائمة بأسماء أعضاء مجلس إدارته، وأن تنشر هذه الميزانية في إحدى الصحف المحلية.

كما يلزمه بتقديم نسخة من الميزانية العمومية وحساب الأرباح والخسائر للبنك المركزي خلال ثلاثة اشهر من تاريخ انتهاء السنة المالية.

* ومن أجل تأمين سيولة كافية لدى البنك لمواجهة طلبات السحب على الودائع، نص القانون على وجوب أن يحتفظ البنك المرخص بالحد الأدنى الذي يقرره البنك المركزي من الموجودات السائلة التي عددها القانون على سبيل الحصر، وهي:

المسكوكات وأوراق النقد الأردنية.

الأرصدة لدى البنك المركزي.

صافي الأرصدة الدائنة لدى البنوك في المملكة وفي خارج المملكة.

السندات الحكومية الصادرة عن الحكومة الأردنية أو بكفالتها، والسندات الأجنبية القابلة للتداول في الأسواق العالمية والمحرة بعملة قابلة للتحويل وتستحق في مدة أقصاها ثلاثة اشهر.

ويكون الحد الأدنى على شكل نسبة مئوية من الودائع لا تقل عن ٢٥% ولا تزيد على ٣٥%، وللبنك المركزي أن يحدد طريقة احتساب السيولة.

كما يحدد البنك المركزي نسبة الاحتياطي النقدي، وهي نسبة من الودائع يجب على البنك المرخص أن يحتفظ بها لدى البنك المركزي.

* لغايات الرقابة المستمرة على أعمال البنوك، أوجب القانون على كل بنك مرخص أن يزود البنك المركزي بالمعلومات الدورية التي يطلبها لتنفيذ غاياته، وفي المواعيد المحددة، وبالطرق التي يقررها البنك المركزي. كما يحق للبنك المركزي كلما رأى ذلك ضروريا أن يكلف موظفا أو أكثر بفحص وتفتيش دفاتر أي بنك.

* من أجل معالجة أي ظرف قد ينشأ للبنك قد يؤدي إلى توقفه عن الدفع، ولتوفير السلامة والحماية للمودعين، أعطى القانون للبنك المركزي الحق في تولي إدارة البنك فوراً، والإشراف عليه في حالة توقفه عن الدفع.

كما يمارس البنك المركزي صلاحيات المصفي في حالة تصفية البنك.

١٠. تاريخ العمل المصرفي في فلسطين:

يرجع تاريخ العمل المصرفي في فلسطين إلى العشرينات من القرن العشرين، حين تم تأسيس البنك العثماني، وتلاه البنك العربي سنة ١٩٣٠. وقام البنك البريطاني للشرق الأوسط بافتتاح فرع في مدينة القدس عام ١٩٤٩. وقد كان الجنيه الفلسطيني هو العملة الرسمية في فلسطين وشرق الأردن منذ العام ١٩٢٧ وحتى ١ أيلول عام ١٩٥١.

وبعد الاحتلال الإسرائيلي لفلسطين في العام ١٩٤٨، وانضمام الضفة الغربية للأردن، وقطاع غزة لمصر، بدأت البنوك تفتح فروعاً لها في الضفة والغربية وغزة، تم افتتاح فروع للبنوك الأردنية في الضفة الغربية منذ العام ١٩٦٠، كما تم افتتاح فروع لبنوك مصرية في غزة، حتى أصبح عدد البنوك الأردنية في الضفة الغربية حتى حزيران ١٩٦٧، ١٢ بنكا من خلال ٣٩ فرعاً تعمل في الضفة الغربية وغزة، يعمل منها في الضفة الغربية ٣٢ فرعاً، وسبعة فروع في قطاع غزة. وكان من ضمن هذه البنوك بنكا فلسطينياً واحداً يعمل في غزة، هو بنك فلسطين المحدود. والجدول رقم ١ يبين هذه البنوك.

الجدول رقم ١

البنوك التي كانت تعمل في قطاع غزة والضفة الغربية

قبل الاحتلال الإسرائيلي عام ١٩٦٧

البنوك العاملة في الضفة	البنوك العاملة في قطاع غزة
١ . البنك العربي	١ . البنك العربي
٢ . بنك القاهرة عمان	٢ . بنك فلسطين المحدود
٣ . بنك الأردن	٣ . البنك العقاري العربي
٤ . البنك الأهلي الأردني	٤ . بنك الإسكندرية
٥ . البنك العقاري العربي	٥ . بنك الأمة
٦ . البنك البريطاني للشرق الأوسط	وبنك زراعي هو:
(كان له فرع واحد في القدس)	بنك الإقراض الزراعي
٧ . البنك العثماني	
بنك إنترا الذي كان تحت التصفية منذ	
العام ١٩٦٦	

هذا، وقد مر النظام المصرفي الفلسطيني بصعوبات كثيرة، حيث تم إغلاق فروع البنوك العاملة في فلسطين منذ بداية الاحتلال، فقد أصدرت سلطات الاحتلال في السابع من حزيران عام ١٩٦٧ الأمر العسكري رقم ٧، والقاضي بإغلاق كافة فروع البنوك البالغ عددها ٣٢ فرعاً في الضفة الغربية، وسبعة فروع في قطاع غزة، والمؤسسات المالية الأخرى، وتم مصادرة موجوداتها، كما تم تعطيل العمل بقانون البنوك الأردني، (الأوامر العسكرية رقم ٤٥، ٣٣، ٢١، ٩، ٧)، الأمر الذي جعل المناطق الفلسطينية المحتلة خالية من أي مؤسسة مالية لمدة عام كامل، حتى صدر الأمر العسكري رقم ٥٥٢ بتاريخ ١٩٦٨/٦/٨ الذي سمح

للبنوك الإسرائيلية بفتح فروع لها في المناطق المحتلة ، وإعطائها صفة احتكارية، أي يفتح بنك لنثومي مثلا فروعاً في نابلس، في حين لا يسمح لغيره بأن يفتح في نابلس، بل يفتح غيره في مدينة أخرى. حتى وصل عدد فروعها في عام ١٩٨٥ ٢٧ فرعاً. في حين تم اعتماد الليرة الإسرائيلية كعملة رسمية، بجانب الدينار الأردني (الأوامر العسكرية ٧٦،٨٣، ٨٢٣) . ولم يكن يتم التعامل مع هذه البنوك بشكل كبير، حيث كان الفلسطينيون يحبذون التعامل بالدينار الأردني، الذي أثبت أنه العملة القوية، حتى منتصف العام ١٩٨٨ ، عندما انخفض الدينار الأردني بشكل كبير. هذا، وقد عجزت البنوك الإسرائيلية عن خدمة الاقتصاد الفلسطيني، حيث كانت تنقل الودائع الفلسطينية إلى مراكزها الرئيسية في نل أبيب، ولم تقدم تسهيلات ائتمانية معقولة للأراضي المحتلة، ففي عام ١٩٨٤، كانت نسبة للتسهيلات الممنوحة من قبل البنوك الإسرائيلية في المناطق المحتلة لا تتعدى ٨ % من إجمالي موجوداتها، وكانت هذه التسهيلات عبارة عن قروض قصيرة الأجل في أغلبها للمستوطنات الإسرائيلية، وبعض القروض القصيرة الأجل لبعض التجار الفلسطينيين، حيث كان ما يزيد عن ٦٠ % من موجوداتها تودع لدى مراكزها الرئيسية في نل أبيب.

جعلت هذه السياسة ، البنوك الإسرائيلية المتواجدة في الأراضي المحتلة عام ١٩٦٧ هدفاً للانتفاضة، حيث أجبرتها على الإغلاق. وجرت عدة محاولات لإعادة فتح فروع البنوك التي كانت تعمل في الضفة الغربية، ومحاولات أخرى لإنشاء بنك أو بنوك فلسطينية ، إلا أن كل الجهود باءت بالفشل، حتى نجحت محاولة إعادة فتح فروع بنك فلسطين المحدود في غزة، والذي عانى الكثير في سبيل إعادة فتح فروع في عام ١٩٨٢ ، تحت قيود شديدة. كما نجحت محاولة أخرى بوساطة صندوق النقد الدولي لإعادة فتح فروع بنك القاهرة عمان، والتي كان أولها فرع نابلس، الذي تم إعادة فتحه في تشرين الأول عام ١٩٨٦ وذلك تحت شروط صعبة، ما زالت الكثير من البنوك العاملة حالياً تعاني منها ، ومن هذه الشروط: عدم التعامل مع بنوك في الخارج إلا عن طريق وساطة بنك إسرائيلي.

هذا ، وقد قامت العديد من المؤسسات غير الربحية بالعمل في المناطق المحتلة في الثمانينات من القرن الماضي مثل : ANEARA, EDG, TDC, and CRS ، وغيرها. بالإضافة إلى العديد من محلات الصرافة التي كانت تقوم ببعض الأعمال المصرفية، كقبول الودائع، وإعطاء بعض القروض، وإجراء التحويلات.

وهكذا، ظل العمل المصرفي محدوداً ، عندما بدأت بعض البنوك الأردنية تعيد فتح فروعها المغلقة اعتباراً من عام ١٩٩٣ . فبدأ بنك الأردن، ثم البنك العربي ، وهكذا حتى تم إعادة فتح كافة الفروع التي تم إغلاقها. كما تم إنشاء البنك التجاري الفلسطيني كأول بنك فلسطيني، بعد بنك فلسطين المحدود، حتى بلغ عدد البنوك العاملة في المناطق المحتلة عام ١٩٩٥ ٢٠ مصرفاً ب٥٧ فرعاً.

وقد تم تأسيس سلطة النقد الفلسطينية عام ١٩٩٤، حيث بدأت بالإشراف والرقابة على البنوك، وترخيص بنوك وفروع جديدة، حتى بلغ مجموع هذه البنوك ٢٣ بنكا ب ١١٥ فرعا حتى نهاية أيار ٢٠٠٠، منها أربعة مصارف إسلامية ب ١١ فرعا.

ما زال الجهاز المصرفي الفلسطيني في طور التأسيس، حيث بدأت سلطة النقد الفلسطينية عام 1995، العمل من أجل تنظيم العمل المصرفي في فلسطين. حيث يتكون الجهاز المصرفي الفلسطيني حاليا من سلطة النقد التي تقع على رأس الجهاز المصرفي تنظم عمله وتراقبه.

١١. أنواع البنوك العاملة في فلسطين، والأهمية النسبية لكل نوع:

يتكون الجهاز المصرفي الفلسطيني من :

سلطة النقد الفلسطينية، والتي ما زالت محدودة النشاط، حيث لم يتجاوز حجم موجوداتها ٣٦٠ مليون دولار بنهاية آذار، ٢٠٠٠ .

وقد تم إنشاء سلطة النقد الفلسطينية في عام ١٩٩٤ بموجب اتفاقيات السلام لتقوم بإدارة السياسة النقدية لمناطق السلطة الفلسطينية، والإشراف على ترخيص البنوك ومراقبتها، حيث قطعت شوطا لا يستهان به في هذا المجال، وما زال الوقت مبكرا لتقييم أداء سلطة النقد الفلسطينية، حيث ما زالت العقبات التي تضعها سلطات الاحتلال تعترض مسيرة السلام، وتعيق مسيرة العمل في مؤسسات السلطة الفلسطينية ومنها سلطة النقد الفلسطينية.

هذا، واستهدفت سلطة النقد الفلسطينية بناء النظام المصرفي والنقدي، وضمان استقراره، وتشجيع النمو الاقتصادي في الأراضي الفلسطينية من خلال الوسائل الآتية:

تنظيم وإدارة النقد

تقرير السياسة النقدية اللازمة

الاحتفاظ باحتياطي السلطة الفلسطينية من الذهب والعملات الأجنبية وإدارته.

تنظيم وتوجيه حجم وكلفة الائتمان وفقا لمتطلبات ومبررات الاقتصاد الفلسطيني.

المحافظة على جهاز مصرفي فعال ومأمون وسليم.

أما وظائف سلطة النقد واللازمة لتحقيق الأهداف السابقة فقد تحددت فيما يلي:

أ. تنظيم الأنشطة المصرفية وإصدار وإلغاء تصاريح المصارف والشركات المالية والرقابة والإشراف عليها.

ب. وضع السياسات النقدية والسياسات الخاصة بالتعامل بالنقد الأجنبي.

ج. تطوير وتسهيل نظام المدفوعات، وتوفير السيولة للمصارف ضمن الحدود المقررة بحكم القانون.

د. القيام بوظيفة المستشار الاقتصادي والمالي للسلطة الوطنية الفلسطينية، والأشخاص الاعتباريين العاميين، وإجراء التحليلات الاقتصادية والنقدية بصفة منتظمة، ونشر نتائجها.
هـ. القيام بوظيفة الوكيل المالي للسلطة الوطنية الفلسطينية، والمؤسسات العامة الفلسطينية.
ب. البنوك التجارية، والتي وصلت موجوداتها، حوالي ٤٠٣٤ مليون دولار بنهاية شهر آذار، ٢٠٠٠.

ويمكن تقسيم البنوك التجارية إلى :

البنوك الوطنية (الفلسطينية) ، وعددها تسعة بنوك حتى نهاية عام ٢٠٠٠، والتي تشكل ٣% من عدد البنوك العاملة، و ٣٣,٣% من عدد الفروع.

البنوك العربية، وعددها ١١ بنكا، وكلها أردنية، ما عدا البنك العقاري العربي المصري، وتشكل حوالي ٤٨% من عدد البنوك، وحوالي ٦٣% من مجموع الفروع العاملة. ومعظم هذه البنوك هي عبارة عن الفروع التي أعيد فتحها، والتي كانت تعمل قبل العام ١٩٦٧.

البنوك الأجنبية وهي ثلاثة: A & Z Bank، وله فرعان، والبنك البريطاني للشرق الأوسط، وله فرع واحد، وبنك Mercantile Discount bank الإسرائيلي، وله فرع واحد في بيت لحم. وتشكل هذه البنوك ١٣% من عدد البنوك، و ٣% من عدد الفروع.

كما يمكن تقسيم المؤسسات المصرفية العاملة في الأراضي الفلسطينية إلى :

بنوك تقليدية، وتشكل ٨٣% من مجموع عدد البنوك.

بنوك إسلامية، وتشكل ١٧% من مجموع عدد البنوك.

يلاحظ مما سبق، سيطرة فروع البنوك الأردنية على الجهاز المصرفي الفلسطيني، حيث تملك هذه الفروع حوالي ٦٠% من مجموع الفروع العاملة في الأراضي الفلسطينية، وتستحوذ على حوالي ٧١,٥% من مجموع موجودات البنوك. في حين لا يتعدى رأسمال هذه الفروع المستثمر في فلسطين ٣٦% من مجموع رؤوس أموال كافة البنوك العاملة. أما الودائع لدى فروع البنوك الأردنية فقد بلغت في نهاية عام ١٩٩٩ حوالي ١٤١٩,١ مليون دولار، أي ما يعادل ٦٢,٣٥% من مجموع الودائع لدى الجهاز المصرفي، و ما يعادل ٩٤,٢% من مجموع الودائع لدى فروع البنوك العاملة في الضفة الغربية. وهذا يعود إلى سيطرة فروع البنوك الأردنية على العمل المصرفي في الضفة الغربية، ذلك لأنه لم يكن أي من هذه الفروع يعمل في قطاع غزة قبل العام ١٩٦٧ في حين لا تزيد التسهيلات الائتمانية المقدمة من البنوك الأردنية عن ٥٨% من مجموع التسهيلات الائتمانية التي منحتها البنوك مجتمعة. حيث أن ٧٨% من موجودات فروع البنوك الأردنية هي موجودات سائلة مودعة لدى مراكزها الرئيسية في الأردن.

١٢. تطور نشاط البنوك المختلفة في فلسطين، ومدى مساهمتها في التنمية:

يلاحظ من الجدول رقم ٢، والذي يبين الميزانية العمومية للبنوك العاملة في فلسطين، أن موجودات البنوك العاملة في الأراضي الفلسطينية، تزداد سنة بعد أخرى. حيث ازدادت الموجودات بمعدل ٣٢ % في عام ١٩٩٧ عنها في عام ١٩٩٦، وبمعدل ٥١,٦ % في عام ١٩٩٨، وحوالي ٧٥ % في عام ١٩٩٩ عنها في عام ١٩٩٦. وتعود الزيادة في الموجودات إلى الزيادة المستمرة في ودائع العملاء، والتي ازدادت من ٢١٩ مليون دولار في نهاية عام ١٩٩٣، أي قبل دخول السلطة الفلسطينية إلى ٢٨٣٢ مليون دولار بنهاية عام ١٩٩٩، أي حوالي ١٢ ضعفا عما كانت عليه في نهاية ١٩٩٣، وبنسبة ١٦٥ % في عام ١٩٩٩ عنها في عام ١٩٩٦.

هذا وبالرغم من الزيادة المستمرة في التسهيلات الائتمانية، حيث زادت بأكثر من الضعفين في عام ١٩٩٩ عنها في عام ١٩٩٦، إلا أنها ما زالت ضئيلة بالنسبة إلى الودائع، حيث لم تشكل سوى ٣٥ % من مجموع الودائع في نهاية عام ١٩٩٦، الأمر الذي يجعل مساهمة الجهاز المصرفي في التنمية الاقتصادية في فلسطين ما زالت ضعيفة، حيث يتم استثمار معظم الموجودات لدى بنوك في الخارج، فقد شكلت الموجودات الأجنبية التي في معظمها أرصدة لدى بنوك في الخارج حوالي ٧٦ % من مجموع الودائع، منها ٦٩ % لدى البنوك في الأردن. وقد يعود السبب في عدم الاستثمار في الداخل إلى عدم الاستقرار السياسي الذي تعيشه الأراضي الفلسطينية، وعدم وجود نظام قضائي يجعل من السهل على البنوك استرداد حقوقها من المدينين، كما تصر معظم البنوك على الرهونات العقارية الموثقة بشهادات ملكية من دائرة الأراضي (طابو)، الأمر الذي يجعل من الصعب تحقيقه، حيث أن كثيرا من أراضي الضفة الغربية لم يتم الانتهاء من تسويتها، وتسجيلها قبل عام ١٩٦٧.

الجدول رقم ٢

الميزانية العمومية للبنوك العاملة في فلسطين

كما هي بنهاية ١٩٩٦، ١٩٩٧، ١٩٩٨، ١٩٩٩ بالمليون دولار

١٩٩٩	١٩٩٨	١٩٩٧	١٩٩٦	البند
٢٣٥,٧٦	٢٧١,٤	٢٤٧,٩٧	١٧٧,٣	أرصدة لدى سلطة النقد
١١٨,٠٠	١٧٧,١٨	١٠٧,٠٥	٥٢,٥٨	أرصدة لدى البنوك في فلسطين
٢١٤٨,٤٨	١٧٧٤,٨٢	١٦٣٩,٩٣	١٣٩٢,٩٤	الموجودات الأجنبية
٩٩١,٩٠	٨٢١,٧٩	٦١٢,٧٩	٤٢٣,٨٠	التسهيلات الائتمانية
٧٧,٦٠	٧٢,٧٤	٦٦,٢٦	٤٦,٢٣	محفظه الأوراق المالية
٣٨٥٧,٤٠	٣٣٣٦,٦٥	٢٩٠٧,٥٥	٢٢٠٠,٣٥	مجموع الموجودات *
١٤٣,٤٣	٩٧,٦١	١٢٥,٣٦	١٠٠,٤٥	ودائع سلطة النقد
١١٦,٨٨	١٦٣,٧٩	٩٩,٥١	٥٩,٦٦	ودائع البنوك العاملة في فلسطين
٢٨٣٢,٠١	٢٣٩٠,٤٩	٢٠٦٦,٦٧	١٧٠٧,٤٦	ودائع العملاء المقيمين
٣٧٣,٢٦	٢٨٩,٨٣	٢٦٥,٨٣	١٠٥,١٥	المطلوبات الأجنبية
٢٤٥,٥٩	٢٢٢,٢٢	٢١٦,١٨	١٣٦,٩٩	رأس المال والاحتياطيات
٣٨٥٧,٤٠	٣٣٣٦,٦٥	٢٩٠٧,٥٥	٢٢٠٠,٣٥	مجموع المطلوبات **

** تشمل مطلوبات أخرى

* تشمل موجودات أخرى

المصدر: سلطة النقد الفلسطينية: النشرة الإحصائية، عدد ٢٢، أيار، ٢٠٠٠

كما أن استحواذ فروع البنوك الأردنية على النصيب الأكبر من العمل المصرفي الفلسطيني، سهل على هذه البنوك نقل الودائع على شكل أرصدة لدى مراكزها الرئيسية في عمان. ويظهر ذلك جليا من الميزانية العمومية لفروع البنوك الأردنية التي تبين أن أرصدها لدى الجهاز المصرفي الأردني بلغت 1387.8 مليون دينار في نهاية عام ١٩٩٩، أي حوالي 1955 مليون دولار، أي ما نسبته ٦٩ % من مجموع الودائع لدى كافة البنوك العاملة في فلسطين. والجدول رقم ٣ يبين بعض المؤشرات لفروع البنوك الأردنية العاملة في فلسطين مقارنة مع الجهاز المصرفي الفلسطيني.

الجدول رقم ٣

مقارنة بعض المؤشرات لفروع البنوك الأردنية العاملة في الأراضي الفلسطينية بالمؤشرات الكلية للجهاز المصرفي بأكمله

بالمليون دينار

البند	البنوك الأردنية	مجموع البنوك	نسبة البنوك الأردنية إلى مجموع البنوك
مجموع الموجودات	١٩٥٨,١	٢٧٣٨,٨	٧١,٥%
التسهيلات الائتمانية	٤٠٩,٥	٧٠٤,٣	٥٨,١%
النقد والأرصدة لدى البنوك	١٤٤٤,٩	١٨٤٧,٦	٧٨,٢%
الودائع	١٤١٩,١	٢٢٧٥,٧٤	٦٢,٣٥%
رأس المال والاحتياطيات	٦٢,٣	١٧٤,٣٧	٣٥,٧٣%

المصدر: تم احتسابها من :

سلطة النقد الفلسطينية، النشرة الإحصائية، العدد ٢٢، أيار، ٢٠٠٠، ص: ٨-٩.

البنك المركزي الأردني، التقرير السنوي، ١٩٩٩، دائرة الأبحاث، تموز، ٢٠٠٠، ص: ٧٨.

تم تحويل الدولار إلى دينار حسب سعر الصرف ٠,٧١ دينار لكل دولار.

تعكس توزيع التسهيلات الائتمانية الممنوحة من قبل البنوك، حسب القطاعات الاقتصادية، طبيعة البنوك التجارية، التي يغلب عليها منح الائتمان القصير الأجل. فقد استحوذ قطاع التجارة على ٣١% تقريبا من حجم التسهيلات الائتمانية، تلاه قطاع الخدمات حيث استحوذ على حوالي ١٦%، ثم قطاع الإنشاءات حوالي ١٢,٥%، والصناعة والتعدين حوالي ١١%، فيما حصل قطاع الزراعة على ١%، والباقي غير مصنفة.

ويلاحظ أن التسهيلات الائتمانية الممنوحة للقطاعات الرئيسة، وهي: التجارة، والخدمات والإنشاءات تساوي حوالي ٦٠% من مجموع التسهيلات الممنوحة لكافة القطاعات الاقتصادية. وهذا يتلاءم مع طبيعة الاقتصاد الفلسطيني، الذي تشكل القوى العاملة في فلسطين في هذه القطاعات ٦٧,٧% من مجموع القوى العاملة، وبالباقي بنهاية آذار ٢٠٠٠، حوالي ٥٧١٤٠٠ عامل (سلطة النقد، النشرة الإحصائية، أيار، ٢٠٠٠، صفحة ٤٠). في حين لا يتناسب توزيع التسهيلات على القطاعات الاقتصادية المختلفة حسب مكونات الناتج المحلي الفلسطيني البالغ ٤٨٣٦,٦ مليون دولار بالأسعار الجارية في عام ١٩٩٩ (سلطة النقد، ٢٠٠٠، ص ٥)، حيث تشكل القطاعات المذكورة حوالي ٥٣% من إجمالي الناتج

المحلي، كما تشكل الصناعة ١٧ % ، والزراعة ٨ % ، في حين لم يحظ قطاع الزراعة سوى على ١ % من مجموع التسهيلات الائتمانية الممنوحة من قبل البنوك. والجدول رقم ٤ يبين توزيع التسهيلات الائتمانية الممنوحة من قبل البنوك حسب القطاعات الاقتصادية.

هذا ، وكانت معظم التسهيلات الممنوحة من قبل البنوك على شكل جاري مدين، حيث زادت نسبة الجاري مدين على ٥٠ % من مجموع التسهيلات، كما أن التسهيلات بالدولار زادت على ٥٠ % من مجموع التسهيلات، وتساوت إلى حد ما التسهيلات بالدينار، والتسهيلات بالشيك. والجدول رقم ٥ يبين توزيع التسهيلات الائتمانية حسب نوع التسهيلات والتوزيع الجغرافي، ونوع العملة.

جدول رقم ٤

التسهيلات الائتمانية الممنوحة من قبل البنوك في فلسطين

حسب القطاعات الاقتصادية بالمليون دولار

القطاع	١٩٩٧	١٩٩٨	١٩٩٩	الأهمية النسبية في عام ١٩٩٩
الزراعة	٢٢,٥٧	١٢,٣٨	١٥,٨٧	% ١,٥٨
الصناعة والتعدين	٧٩,٣	٩٠,٥٢	١٠٥,٩٢	% ١٠,٥٣
الإشاعات	٧٥,٣	١٠٤,٦١	١٢٤,٠٣	% ١٢,٣٤
التجارة العامة	٢٢٧,٦٧	٢٠٥,٨٤	٢٦٥,٣٣	% ٢٦,٤
الخدمات *	٣٩,٧٤	٩٠,٨٨	١٧٢,٤٦	% ١٨,٨٤
أغراض أخرى	١٦٨,٢٨	٣٢٨,٨٨	٣٢١,١٨	% ٣٠,٣١
المجموع	٦١٢,٨٦	٨٣٣,١١	١٠٠٥,٤٧	% ١٠٠

المصدر: سلطة النقد الفلسطينية، النشرة الإحصائية، آذار، ٢٠٠٠ ص ٢٨.

* تشمل: خدمات النقل، السياحة والفنادق والمطاعم، الخدمات المالية، وشراء اسهم.

يلاحظ من الجدول رقم ٥، أن حوالي ٥٠% من التسهيلات الممنوحة من قبل البنوك تتم بالدولار الأمريكي، وحوالي ٢٧% تتم بالدينار الأردني، وهذا يتناسب مع تركيبة الودائع، حيث أن حوالي ٦٩% من الودائع لدى البنوك تتم بالدولار. كما أن الجزء الأكبر من التسهيلات تم منحه في الضفة الغربية، حيث أن ٧٨% من التسهيلات منحت في الضفة الغربية، وهذا يتناسب مع حجم الودائع، حيث أن الودائع لدى البنوك في الضفة الغربية تشكل حوالي ٧٦% من مجموع الودائع. بينما تشكل الودائع لدى البنوك في قطاع غزة ٢٤% فقط من إجمالي الودائع.

جدول رقم ٥

توزيع التسهيلات الممنوحة من قبل البنوك المرخصة العاملة في فلسطين
بالمليون دولار

البيان	١٩٩٦	١٩٩٧	١٩٩٨
حسب نوع التسهيلات			
القروض	١٤٦,٣	٠,٦٢٥٢	٣٢٧,٨
الجاري مدين	٢٢٥,٤	٠,٦٣٢٥	٤٤٨,٩
سحوبات وكمبيالات	٢٢,٢	٣٤,٧	٥٦,٤
حسب التوزيع الجغرافي			
الضفة الغربية	٢٩٦,٦	٤١٦,٤	٥٨٥,٦
قطاع غزة	١٢٧,٣	١٩٦,٨	٢٤٧,٥
حسب نوع العملة			
دولار	١١٣	٢٤٦	٤١٤,٥
دينار	١٨٦,٩	١٨٢	٢١٢,٥
شيكل	١٢١	٤,١٧٧	١٩٢,٥
عملات أخرى	٣	٧,٥	١٣,٦
المجموع	٤٢٣,٩	٦١٢,٩	٨٣٣,١

المصدر: سلطة النقد الفلسطينية، التقرير السنوي، ١٩٩٩.

ولا تقتصر توظيفات البنوك على التسهيلات، حيث أن التسهيلات لا تشكل سوى حوالي ثلث الودائع، إنما تتم غالبية توظيفات البنوك بودائع لدى بنوك في الخارج، حيث بلغت الأرصدة لدى بنوك في الخارج في نهاية عام ١٩٩٩ ما مقداره ٢٠٠٥,٦٤ مليون دولار، أي ما نسبته ٧١% من مجموع ودائع العملاء لدى هذه البنوك. والجدول رقم ٦ يبين التسهيلات الائتمانية الممنوحة من قبل البنوك والأرصدة لدى بنوك في الخارج، مقارنة بودائع العملاء.

جدول رقم ٦

التسهيلات الائتمانية الممنوحة من قبل البنوك والأرصدة لدى بنوك في الخارج، مقارنة
بودائع العملاء.
بالمليون دولار

البند	١٩٩٦	١٩٩٧	١٩٩٨	١٩٩٩
التسهيلات الائتمانية	٤٢٣,٨٠	٦١٢,٧٩	٨٢١,٧٩	٩٩١,٩٠
الأرصدة لدى بنوك في الخارج	١٣٣٢,٥٨	١٥٧٦,٣٥	١٦٩٣,٧٢	٢٠٠٥,٦٤
ودائع العملاء	١٧٠٧,٤٦	٢٠٦٦,٦٧	٢٣٩٠,٤٩	٢٨٣٢,٠١
نسبة التسهيلات إلى الودائع	% ٢٤,٨	% ٢٩,٧	% ٣٤,٤	% ٣٥
نسبة الأرصدة في الخارج إلى الودائع	% ٧٨	% ٧٦,٣	% ٧٠,٩	% ٧٠,٨

يلاحظ من الجدول رقم ٦، انه على الرغم من انخفاض الأهمية النسبية للأرصدة في الخارج سنة بعد سنة، وارتفاع الأهمية النسبية للتسهيلات، وزيادتها بنسبة تزيد عن الزيادة النسبية في الودائع، إلا أن نسبة التسهيلات إلى الودائع، ما زالت أقل من نصف نسبة الأرصدة في الخارج إلى الودائع، وهذا الأمر يعكس البيئة الاستثمارية في الأراضي المحتلة التي تبين عدم الاستقرار، والتخوف من مخاطر الاستثمار في الداخل من قبل البنوك، وصعوبة توفير الضمانات التي تتطلبها البنوك، خاصة وأن الضمانات العقارية معظمها غير موثوق بعمود الطابو، التي تصر البنوك على توفرها، كما أن النظام القضائي ما زال عاجزاً عن توفير الحماية اللازمة للبنوك، لتحصيل التسهيلات الممنوحة.

كما أن أكثر من نصف التسهيلات تمنح على شكل جاري مدين، مما يعني أنها تمنح لتجار، ولأجال قصيرة، حيث أن الجاري مدين يجب أن يسدد بالكامل سنوياً. كما أن تجربة البنوك في القروض المتعثرة جعلها تتحفظ كثيراً في منح التسهيلات، وقد يعود ذلك لتحليلات ائتمانية خاطئة أو غير كافية.

هذا، ويحتوي الجهاز المصرفي الفلسطيني على أربعة بنوك إسلامية، لها ١٢ فرعاً، من أصل ٢٢ بنكا تعمل من خلال ١٢٣ فرع، أي أقل من ١٠% من عدد الفروع العاملة. بلغت رعوس أموالها واحتياطياتها حوالي ٤٦ مليون دولار بنهاية عام ١٩٩٩، أي حوالي ١٨%

من مجموع رعوس أموال البنوك مجتمعة. في حين بلغت موجوداتها حوالي ١٩٠ مليون دولار. استحوذت على ودائع تقدر بحوالي ١٢٢ مليون دولار، قدمت تسهيلات في نطاق المراجعة بصورة رئيسة في حدود ٥٣ مليون دولار، واستثمارات في أسهم شركات بحوالي ٢٦ مليون دولار.

ومع صغر الأهمية النسبية للبنوك الإسلامية، إلا أن إنجازاتها تتطور سنة بعد أخرى بنسب تفوق نسب الزيادة في البنوك الأخرى بشكل كبير، كما يتضح من الجدول رقم ٧.

جدول رقم ٧

نسب التطور في بعض المؤشرات لدى البنوك المختلفة

البنك	البنوك الإسلامية	فروع البنوك الأردنية	كافة البنوك
الموجودات	١,٣ مرة	٠,٢٦ مرة	٠,٣٣ مرة
الودائع	١,٥ مرة	٠,٢١ مرة	٠,٣٧ مرة
التسهيلات الائتمانية	٥,١ مرة	٠,٢٩ مرة	٠,٦٢ مرة
الأرصدة لدى البنوك خارج فلسطين	١,٦ مرة	١,٠٨ مرة	١,٢٧ مرة

١٣. المشاكل والعقبات التي تواجه عمل البنوك في فلسطين:

تعمل البنوك في الأراضي الفلسطينية في ظل ظروف عدم التأكد، الأمر الذي يجعلها تواجه العديد من العقبات ومنها:

✓ حدائة هذه البنوك، والعمل في بيئة غير مستقرة.

✓ جاءت معظم البنوك بإداراتها من الخارج، الذين كانوا يعملون في فروعها في الأردن، ودول الخليج، حيث كانوا يعملون في بيئة تختلف عن البيئة الفلسطينية، الأمر الذي جعلهم غير واعين بما يتناسب مع البيئة الفلسطينية، فوقعوا في كثير من المشكلات، كان أبرزها الكثير من الديون المتعثرة.

✓ ضعف الجهاز القضائي، والقانوني، وعدم تطوره ليستجيب مع تطور الجهاز المصرفي.

✓ عدم توفر أدوات الرهن الكافية اللازمة لمنح التسهيلات.

✓ عدم توفر قانون لتمليك الشقق.

ستنني مهنة المحاسبة في فلسطين من النواحي المختلفة: العملية والترخيص والقانونية.

لم تستطع إدارات البنوك تقديم منتجات مصرفية حديثة، بسبب ارتفاع تكاليف إنتاجها، وعدم قدرتها على تسويقها.

تعاني الكثير من البنوك من نقص في المهارات التسويقية، كما أن العديد منها ليس لديه دائرة أو قسم للتسويق.

تعاني البنوك من نقص في التدريب، ويتركز التدريب إن وجد، في بعضها على النواحي المصرفية الفنية، دون التركيز على النواحي الإدارية والتسويقية اللازمة لتسويق المنتجات المصرفية.

تعمل البنوك في ظل قانون البنوك الأردني رقم ٩٤ لسنة ١٩٦٦، والتعليمات التي تصدر إليها من وقت لآخر من قبل سلطة النقد الفلسطينية، حيث ما زال مشروع قانون البنوك الفلسطيني قيد الدرس .

الأوضاع الاقتصادية والسياسية غير المستقرة، والتي لا تشجع على الاستثمار،

ونتيجة عدم اكتشاف فرص استثمارية، قامت العديد من البنوك باتباع أسهل طرق الاستثمار، وقلها مخاطرة، وهي إيداع ما يزيد عن ٧٠% من الودائع لديها لدى بنوك في الخارج، الأمر الذي حرم المناطق الفلسطينية من فرصة استخدام مدخرات البلد على شكل ودائع لدى البنوك في استثمارات في البلد.

عدم توفر الصلاحيات الكافية للمدراء الفروع، واعتمادها على البيروقراطية والمركزية في اتخاذ القرارات.

هذا، وما زال الجهاز المصرفي يعمل في ظل قانون البنوك الأردني رقم ٤٩ لسنة ٦٦٩١، وقانون سلطة النقد لسنة ٧٩٩١،

هذا وقد أعدت سلطة النقد مشروع لقانون المصارف لسنة ٩٩٩١، الذي لم يقر بعد من قبل المجلس التشريعي، إلا أننا نرى أنه ما زال لا يلبي طموحات الجهاز المصرفي، ليخدم متطلبات التنمية بشكل جيد، وليتجاوب مع المستجدات العالمية الحديثة.

(أنظر جبر، مجلة البنوك في فلسطين، ٢٠٠٠). فقد اقتصر قانون البنوك في المادة ١٥ على تحديد الأعمال المصرفية المسموح بها، دون أن يبين أنه مسموح القيام بأعمال مصرفية أصبحت منتشرة في الصناعة المصرفية العالمية مثل: التمويل بالتأجير، إدارة الأموال واستثمارها لحساب الغير، تقديم خدمة التحصيل والمدفوعات بالنيابة عن العملاء، والتي تقوم بها معظم البنوك، حيث تقوم بتحصيل أثمان الكهرباء والماء والتليفون لحساب المؤسسات التي تقدم هذه الخدمات، وفي نفس الوقت تقوم بدفع قيمة هذه الفواتير من حساب عملائها بناء على تفويض منهم. وتقديم خدمات التأمين كالتأمين على الحياة لموظفيها، ولعملائها وغير ذلك من أعمال التأمين، حيث أن الاتجاه الحديث أن تكون البنوك مؤسسات خدمات مالية .

كما لم يعط مشروع القانون للبنوك الحق في إنشاء شركات تابعة لها، تقوم بالأعمال المالية غير المصرفية، تمشيا مع الاتجاه الحديث في العمل المصرفي العالمي، وذلك بموافقات خاصة من سلطة النقد يبين فيها ماهية هذه الأعمال، وما هو الممنوع من مزاولتها. لتسهيل أعمال عملاتها، كبيع منتجات سياحية ومنتجات تأمين، ومنتجات نقل يحتاج إليها عملاؤها.

لم تعط السرية المصرفية أهمية كبيرة في القانون.

لم يفرد مشروع القانون أحكام خاصة بتصفية البنوك. إنما اكتفى بإعطاء الحق لسلطة النقد أن تطلب من المحكمة المختصة أن تعين المصفي.

لم يعالج القانون بصورة واضحة حالات الاندماج بين البنوك. والتي لا بد وأنها ستحدث في القريب العاجل لأسباب عدة منها: حالات الإعسار التي قد تواجه بعض البنوك، فبدلا من إفلاسها، الأمر الذي قد يهز الجهاز المصرفي.

لم يحدد مشروع القانون العلاقة بصورة واضحة مع البنوك المتخصصة.

أهمل مشروع القانون إلى حد كبير التعامل مع المستجدات الحديثة في تقديم الخدمات المصرفية، حيث حدد على سبيل الحصر الأعمال التي يمكن للبنك القيام بها. ضرورة البيان في الأعمال المسموح للبنوك القيام بها بأنها على سبيل المثال، وليس الحصر، حتى يفسح المجال أمام هذه البنوك للتحول لمن يرغب منها إلى بنك شامل لتقديم كافة الخدمات المالية تحت سقف واحد، مما يغلق الباب أمام البنوك لتقديم خدمات مصرفية مستجدة، خاصة إذا علمنا أن البنوك الآن تتجه نحو تقديم كافة الخدمات المالية سواء كانت مصرفية أو غير مصرفية، حتى أن العديد من الكتاب بدعوا حديثا يعرفون البنك بأنه: مؤسسة خدمات مالية. بمعنى أن البنوك تتجه إلى كونها بنوكا شاملة، الأمر الذي أهمله مشروع القانون.

لم يعالج مشروع القانون العلاقة مع البنوك الإسلامية. ضرورة أفراد فصل خاص بعلاقة سلطة النقد مع البنوك الإسلامية.

لم يبين مشروع القانون كيفية التعامل مع جمعية البنوك الفلسطينية. وتطوير قدراتها لتخدم القطاع المصرفي، وعلاقة سلطة النقد بهذه الجمعية.

لم يتحدث قانون البنوك عن إنشاء مؤسسة لضمان الودائع، أهميتها وأعمالها. وتركيبتها.

لم يعالج مشروع القانون كيفية مكافحة الجرائم المالية وخاصة جريمة غسل الأموال.

لم يعالج مشروع القانون كيفية التعامل مع من يمارس كتابة شيكات بدون رصيد.

بعد هذا العرض للوضع المصرفي في فلسطين، والتحديات والعقبات التي تواجه تطوره ونموه نخلص إلى بعض التوصيات التي يأمل الباحث أن تساهم في تنمية وتطوير وتنقية العمل المصرفي في فلسطين، وإل أن ترقى الصناعة المصرفية فو هذا الباد إلى مستوى التحديات لتتجاوب وتتلاءم مع المستجدات المصرفية العالمية، موجزها فيما يلي.

١. توصيات خاصة بمشروع قانون البنوك الفلسطيني لعام ١٩٩٩ ، وذلك بضرورة العمل وبأسرع ما يمكن لانتهااء من دراسة وإقرار مشروع قانون البنوك الفلسطيني لعام ١٩٩٩ ، وأخذ العديد من الملاحظات الواردة في هذه الدراسة بالحسبان ومنها:
أن يفرد مشروع القانون مادة خاصة بالاندماج.

أن يفرد فصلا خاصا بالعلاقة مع البنوك المتخصصة، يحدد أسس التعامل معها ، والأعمال المسموح لها القيام بها على سبيل المثال ، وليس على سبيل الحصر، والأعمال الممنوعة، ومصادر أموالها ، وأوجه استخداماتها.

توسيع نطاق الأعمال المسموح للبنوك القيام بها لتشمل المستجدات المصرفية الحديثة، وبالتالي أن تذكر في القانون الأعمال المسموح بها على سبيل المثال ، وليس الحصر، حتى يفسح المجال أمام هذه البنوك للتحويل لمن يرغب منها إلى بنك شامل، لتقديم كافة الخدمات المالية تحت سقف واحد.

ضرورة أن يأخذ مشروع القانون بعين الاعتبار الاتجاهات الحديثة في الأنظمة المالية العالمية مثل: الزيادة المستمرة في المنافسة بين المؤسسات المالية في تقديم الخدمات المالية على المستويين المحلي والدولي، وزيادة حالات الاندماج بين المؤسسات المالية من أجل تخفيض المخاطر ، وتخفيض التكاليف ، وزيادة حجم أسواقها، وزيادة التركيز على تطوير خدمات مالية جديدة.

ضرورة أن يتطرق مشروع البنوك إلى كيفية التعامل مع الأنظمة الإلكترونية التي بدأ التعامل فيها من قبل العديد من البنوك لتحويل الأموال كأنظمة

SWIFT, Money Gram & Western Union، التي تستخدمها العديد من البنوك الفلسطينية في التحويل للأموال. وغيرها وفيما إذا كان يجوز الإثبات في القضايا المصرفية باستخدام البيانات الإلكترونية بما فيها البيانات الصادرة عن أجهزة الحاسوب.

ضرورة أن يتطرق مشروع القانون إلى إمكانية قيام البنوك بالاحتفاظ بسجلاتها ودفاتها بطريقة إلكترونية ، أو بواسطة أجهزة التقنية الحديثة ، كالميكروفيلم ، وهل يحق استخدام المعلومات على هذه الأجهزة كحجة في الإثبات أم لا ؟.

ضرورة أن يتطرق مشروع القانون إلى كيفية التعامل مع طرق الدفع والقبض الحديثة التي بدأت تنتشر في معظم دول العالم ، والتي لا بد وأن تنتشر خلال الخمسة سنوات القادمة في بلادنا، وإمكانية استخدامه كأدلة للإثبات في المعاملات، مثل استخدام البريد الإلكتروني ، وشبكة الإنترنت في المدفوعات. حيث أن العالم يتوجه الآن نحو استخدام النقود الإلكترونية e-Cash.

ضرورة أفراد فصل خاص بعلاقة سلطة النقد مع البنوك الإسلامية ، وفي هذا الصدد ، يمكن الاستفادة مما ورد ذكره أعلاه من المواد التي خصصها قانون البنوك الأردني لعام ٢٠٠٠ .



وضع مادة خاصة بجمعية البنوك الفلسطينية : كأن يتم وضع مادة تنص على أن تؤسس جمعية للبنوك في فلسطين لها شخصيتها الاعتبارية ، وتقوم بأعمال التنسيق والتعاون في ما بين البنوك ، وفق نظام داخلي لها، يصدر بموجب أحكام قانون البنوك الفلسطيني، يبين غاياتها وأعمالها وإدارتها وشروط العضوية فيها واجتماعاتها، ورسوم الاشتراك فيها ولها أن تصدر مجلة علمية خاصة بها. وتنص المادة على أن يبقى العمل بجمعية البنوك الحالية وإدارتها لحين صدور نظام داخلي لها ، وانتخاب مجلس جديد لإدارتها.

وضع مادة في القانون تعطي الحق لسلطة النقد في الطلب من البنوك إنشاء مؤسسة لضمان الودائع ، مبينا أسماؤها ، وكيفية تحصيل الأقساط من البنوك المشاركة فيها ، أي وضع نظام داخلي تفصيلي لهذه المؤسسة ، ويناط بها أن تعمل كمصفي للبنوك في حالات الإفلاس والتصفية.

ضرورة التطرق في القانون إلى حق سلطة النقد في إيجاد الآلية اللازمة لمكافحة الجرائم المالية وخاصة جريمة غسل الأموال *Money Wash, Or Money Laundry* . وأرى أن تقرر مادة أو عدة مواد لهذا الأمر ، بحيث يتم تبليغ سلطة النقد بأي محاولة لارتكاب جريمة مالية كتزوير شيكات أو غسل أموال ، أو سحب الشيكات الوهمية *Knitting* (تحريك مبالغ كبيرة عن طريق الإيداع والسحب بوساطة شيكات وهمية ، ليبود أن رصيد الحساب كان كبيرا) أو غير ذلك . وأن يعطى الحق لسلطة النقد بالطلب من البنك المعني عدم تنفيذ تلك العملية. وهنا توضع تعريفات لهذه الجرائم.

أن ينص في القانون على حق سلطة النقد في استخدام ما تراه مناسبا للتعامل مع من يمارس كتابة شيكات بدون رصيد. كأن يكون لسلطة النقد الحق في الطلب من البنك تزويدها بأسماء من يكتبون شيكات بدون رصيد تتعدى حدا ، ومبلغا معيناً في السنة ، ليتم تعميم أسمائهم على البنوك الأخرى حماية للنظام المصرفي من اهتزاز الثقة فيه.

كما أن هناك من التوصيات الخاصة بتحسين البيئة المصرفية نذكر منها:

توفير الكفاءات الإدارية اللازمة للقيام بالأعمال المصرفية بصورة تتفق والمستجدات الحديثة. الاهتمام بالتدريب بشكل كبير في المؤسسات المصرفية، وذلك بتفعيل الدور الذي يمكن أن يلعبه معهد فلسطين للتدريب المصرفي الذي تم إنشاؤه هذا العام. بهدف رفع مستوى الكفاءة الإدارية للعاملين فيها على كافة المستويات الإدارية : الدنيا، والمتوسطة والعليا ، وذلك بانتهاج برامج تدريبية للعاملين فيها بصورة مستمرة.

تطرق هذا الفصل إلى الحديث عن الجهاز المصرفي، وأهميته في الاقتصاد الوطني، وكيف أنه يرفد القطاعات الاقتصادية المختلفة بالأموال اللازمة لتطورها، حيث يعمل دور الوسيط بين المدخرين الذين لديهم الفائض من الأموال، والمستثمرين الذين لديهم عجزا يحتاجون إلى الأموال، فيعمل على تجميع المدخرات واستثمارها في القطاعات الاقتصادية المختلفة، كما تطرقت الوحدة إلى المؤسسات التي يتكون منها الجهاز المصرفي، وأنواع هذه المؤسسات والفرق بينها، والأنظمة المصرفية المختلفة: كنظام البنوك المفردة، ونظام البنوك ذات الفروع، ومزايا وعيوب كل نوع، وكيفية قيم البنوك بخلق النقود، والجهاز المصرفي الفلسطيني، وتطوره.

أسئلة الفصل الأول:

١. كيف يمكن للجهاز المصرفي أن يساهم في عملية التنمية الاقتصادية؟
٢. مم يتكون الجهاز المصرفي؟
٣. اذكر أهم الأنظمة والقوانين التي يعمل في ظلها الجهاز المصرفي وتحكم العمل فيه؟
٤. اشرح باختصار مزايا وعيوب البنوك ذات الفروع؟
٥. عرف الجهاز المصرفي؟
٦. اذكر أهم أنواع البنوك؟

الفصل الثاني

مصادر الأموال، واستخداماتها

١. مصادر الأموال:

يمثل جانب المطلوبات في ميزانية البنك التجاري مصادر الأموال لديه، ويمكن تلخيص هذه المصادر بما يأتي:

١.١ الودائع: وتشكل أهم مصدر للتمويل للبنك التجاري، حيث تعتمد البنوك التجارية على ما تجتذبه من ودائع لتمويل عملياتها، وتشكل الودائع لدى هذا النوع من البنوك عادة ما لا يقل عن ٩٠ % من مجموع مصادر التمويل للبنك التجاري.

أنواعها: الودائع لدى البنوك التجارية على ثلاثة أنواع، وهي :

الودائع تحت الطلب. *Demand Deposits*: ويقصد بالودائع تحت الطلب تلك الودائع التي تعطي صاحبها الحق في السحب منها في الحال ، ومتى شاء، وبدون إشعار مسبق للبنك الذي أودعت لديه، ويتم السحب منها باستخدام الشيكات، لنقل ملكيتها من شخص لآخر، وعلى البنك احترام شيكات أصحاب الودائع تحت الطلب.

وتستخدم الودائع تحت الطلب لتسوية المعاملات المالية والاقتصادية بين المنشآت والأفراد. وتقبل البنوك عادة الودائع تحت الطلب من الأفراد ورجال الأعمال والحكومات المحلية ومؤسسات الادخار ، ومن الحكومات الأجنبية وغيرها . وتشكل الودائع تحت الطلب من منشآت الأعمال والأفراد ما يقارب ثلاثة أرباع الودائع تحت الطلب لدى البنوك. وقد جرت العادة، على أن لا تدفع البنوك فوائد على الودائع تحت الطلب. هذا، وقد بدأت البنوك تفتح أنواعا جديدة من الودائع تحت الطلب، تدفع عليها فوائد ، وتسمى هذه الودائع *Now Account*. وهي اختصار لجملة *Negotiable Orders of Withdrawals*. وهذا النوع من الودائع يحمل فائدة ، ولكن تشترط البنوك التي تقدمه أن يحتفظ صاحب الحساب بحد أدنى من الرصيد، ويعاقب صاحب الحساب في حالة انخفاض رصيده عن الحد الأدنى المتفق عليه بغرامة معينة.

ودائع التوفير: وهي التي تودع لدى البنك بقصد التوفير، ويستخدم فيها دفتر للتوفير يسجل فيه الإيداعات، ويخصم منه كل مبلغ يتم سحبه، ويكون هذا الدفتر مع المودع يحضره للبنك في كل مرة يود فيها السحب من الوديعة أو الإيداع فيها. وتدفع البنوك على هذا النوع من الودائع فوائد معينة.

ودائع لأجل: وهذا النوع من الودائع يتم بموجب عقد بين المودع والبنك يبين التاريخ المحدد لأجل الوديعة، وتشترط بعض البنوك على المودع عدم السماح له بسحب الوديعة قبل تاريخ استحقاقها، وفي حالة طلبه لسحبها قبل المدة المتفق عليها فيخسر الفوائد عن مدة 90 يوما، كما يتم حساب الفوائد عن

بقية المدة على أساس الفوائد المعطاة على ودائع التوفير والتي تكون عادة أقل من الفوائد على الودائع لأجل.

كما يمكن أن تكون الودائع لأجل على شكل شهادات وداائع *Certificates of deposits* (CDs) والتي هي عبارة عن ودائع لأجل محدد يصدر بشأنها شهادة من البنك يحدد فيها مبلغ الوديعة وتاريخ استحقاقها، والفوائد التي تعطى عليها، وغالبا ما تكون سعر الفائدة على شهادات الودائع مرتبطة بسعر الفائدة في السوق النقدي.

أهمية الودائع: تعتبر الودائع في أي بنك سواء كان بنكا تقليديا أو إسلاميا أهم مصدر للتمويل، حيث تعتمد البنوك بصورة رئيسة في تمويل نشاطاتها الاستثمارية على ما تستطيع اجتذابه من ودائع، من مختلف فئات المجتمع، أفرادا، ومنشآت أعمال، ومؤسسات عامة وحكومية، وساء كانت الودائع من أشخاص مقيمين على أرض الوطن أو من الخارج أي غير مقيمين. وتكمن أهمية الودائع في أنها تشكل ما يزيد عن ٨٤% من مجموع مصادر التمويل لدى البنوك العاملة في فلسطين. وهناك العديد من العوامل التي تؤثر في حجمها، نذكر منها:

١- انتشار العادات المصرفية: الذي يؤدي بأن يتجه الأفراد إلى حفظ مدخراتهم في البنوك على شكل ودائع.

٢- حجم النقد المتداول: فزيادة النقد المتداول في البلد، يؤدي زيادة الودائع، وسحب جزء من النقد المتداول من السوق عن طريق البنك المركزي، يؤدي إلى تقليل الإبداعات.

٣- عمليات السوق المفتوحة التي يقوم بها البنك المركزي، فدخل البنك المركزي مشتريا للسندات الحكومية من السوق، يزيد النقد المطروح في السوق، كئمن لهذه السندات، مما يجعل هذه الأموال تتجه إلى البنوك على شكل ودائع، ودخول البنك المركزي إلى السوق بائعا لهذه السندات، ينتج عنه قيام الأفراد ومنشآت الأعمال بسحب جزء من ودائعهم من البنوك، لشراء هذه السندات التي يطرحتها البنوك المركزي.

٤- وضع ميزان المدفوعات، فالفائض في ميزان المدفوعات الذي ينتج بصفة أساسية من زيادة الصادرات عن المستوردات، وزيادة التحويلات النقدية من الخارج، سيجعل هذه التحويلات، تسير بطريقها إلى البنوك على شكل ودائع، أما في حالة عجز ميزان المدفوعات، فيكون هناك ضرورة لسحب جزء من الودائع لسد العجز، ودفع أئمان المستوردات، فتتقص الودائع لدى البنوك.

٥- زيادة الاتفاق العام في البلد، الذي يؤدي إلى زيادة التشغيل، وبالتالي زيادة توفيرات العاملين، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة الودائع.

استراتيجية تنمية الودائع: تستطيع البنوك تبني استراتيجيات مختلفة من أجل زيادة وتنمية ودائعها بشكل عام، وتنمية وتطوير نوع معين من الودائع إن هي رغبت في ذلك وهذه الاستراتيجيات بشكل عام هي استراتيجيات تسويقية. ومن هذه الاستراتيجيات ما يلي:

• استراتيجية تتعلق بتطوير الخدمات المصرفية، فكلما زاد البنك وقام بتبويب خدماته، كلما استقطب عملاء جدد في الودائع.

- استراتيجية خاصة بزيادة عدد الفروع، وآلات الصرف الآلي، مما يجعل البنك قريبا من أماكن تواجد الزبائن،
- تبسيط الإجراءات المصرفية: عن طريق تبسيط إجراءات العمل، وجعل الزبائن يقبلوا على التعامل مع البنك، وإيداع مدخراتهم لديه.
- زيادة التثقيف والتوعية المصرفية ، عن طريق إصدار المنشورات التي تبين الخدمات التي يقدمها البنك للمتعاملين معه. وكذلك الكتيبات.
- تدريب الموظفين على التسويق المصرفي ، وذلك بجعل كل موظف مسوقا لخدمات البنك.
- استخدام عمليات البيع المتعدد Cross selling، أي عندما يأتي عميل للبنك للحصول على خدمة ما، يقوم الموظف، بتعريفه على خدمات بنكية أخرى يقدمها البنك من أجل تشجيعه على الاستفادة من الخدمات الأخرى، فمثلا: عندما يتلقى البنك حوالة لأحد الأشخاص، ويعلمه بوصولها، فيطلب منه أن يودع قيمتها لدى البنك ، بدلا من تسليمه المبلغ، وذلك بأن يشجعه موظف الحوالات على الإيداع.
- تسعير الخدمات البنكية بما فيها أسعار الفوائد على الودائع، بشكل يعمل على جذب الزبائن.
- التسويق للبنك باستمرار عن طريق الإعلانات المرئية والمسموعة، والمقروءة، ومنح الجوائز، والهدايا السنوية. وتبني سياسة الاحتفاظ بالعميل، من أجل جذب عملاء جدد.
- الدراسة المستمرة لأوضاع العملاء، ومدى رضاهم عن خدمات البنك، ومحاولة حل المشاكل التي تؤدي إلى عدم رضاهم.

٢.١. حسابات رأس المال:

تعتبر حسابات رأس المال المصدر الثاني للأموال في البنك.. وتتكون حسابات رأس المال لدى البنك التجاري من الأسهم العادية، وعلاوة الإصدار، والأرباح المحتجزة ، والأسهم الممتازة التي تعطي حاملها الأفضلية في الحصول على الأرباح، وتوزيع الأرباح، والأولوية في المطالبة على موجودات المنشأة قبل حملة الأسهم العادية.

وينص قانون البنوك الأردني على وجوب أن يحتفظ البنك المرخص بحد أدنى من رأس المال، وأن يكون مدفوعا بالكامل. وعلى البنك الأجنبي الذي يرخص له بفتح فرع في الأردن أن يحول رأس المال الذي يحدده قانون البنوك إلى الأردن. ذلك لأن لرأس المال البنك وظائف متعددة نذكر منها:

• **وظيفة الحماية:** إن وجود رأس مال قوي يثبت للمودعين وللسلطات النقدية قدرة البنك على استيعاب الخسارة غير المتوقعة ، أي أن رأس المال يحقق الحماية للمودعين، فعند تصفية البنك يتم الدفع أولا للمودعين ثم للمقرضين والأطراف الأخرى، بينما يتم دفع ما يتبقى بعد دفع التزامات البنك كافة لأصحاب رأس المال. ولذا فوجود رأس مال قوي للبنك، يعطي للمودعين قيمة نفسية معينة.

• الوظيفة التشغيلية: إن بيع الأسهم من قبل البنك، يوفر النقود اللازمة لشراء الأجهزة والتسهيلات والأثاث والموجودات الأخرى اللازمة لأعماله.

• الوظيفة التنظيمية: إن وجود رأس المال للبنك وتحديد أصحابه الذين يطلق عليهم حملة الأسهم أو المنظمون يعطي مجالاً لعملية الرقابة وتحديد المسؤولية تجاه تنفيذ القوانين والأنظمة المرعية والالتزام

٣,١ الأخطار المصرفية ورأس المال:

تعرض البنوك للعديد من المخاطر المصرفية ، والتي تشمل: Saunders, 2000,

(Chapters 7-17).

١- مخاطر سعر الفائدة: Interest rate risk وهي المخاطر التي تتعرض لها البنوك، عندما تكون مدد استحقاق موجوداتها مختلفة عن مدد استحقاق مطلوباتها. فقد يلجأ البنك إلى إصدار أوراق مالية تستحق في مدة سنة من أجل تمويل منح قروض لمدة سنتين. فلو فرضنا أن البنك اقترض لمدة سنة بفائدة ٩ % ، من أجل إقراضها بفائدة ١٠ % لمدة سنتين، فيكون هامش الربح هنا للبنك ١ % في السنة الأولى، ولكنه غير معروف في السنة الثانية. فإذا لم يتغير سعر الفائدة في السنة الثانية، يستطيع البنك الاقتراض بفائدة ٩ % ، ويكسب ١ % في السنة الثانية. أما إذا ارتفع سعر الفائدة على الاقتراض إلى ١١ % ، حيث سيحتاج البنك لأن يقترض بفائدة ١١ % ، في حين أنه كان قد أقرض للسنة الثانية بفائدة ١٠ % ، وبالتالي يخسر ١ % . نتيجة تقلبات أسعار الفوائد. كما قد يتعرض البنك لنفس المخاطر في حالة الاقتراض لفترة طويلة ، وإعادة الإقراض لفترة قصيرة، حيث قد يقترض بسعر فائدة ١٠ % في السنة لمدة سنتين، ويقترض بسعر فائدة ١٢ % في السنة الأولى، في حين قد لا يستطيع منح القرض في السنة الثانية بسعر ١٢ % ، أو حتى ١٠ % ، إذا انخفض سعر الفائدة في السنة الثانية. وينتج عن تغير أسعار الفوائد نوعين من المخاطر ، هما: مخاطر إعادة التمويل Reinvesting Risk: والتي تعني مخاطر الاقتراض بسعر يفوق مخاطر الإقراض، ومخاطر إعادة الاستثمار Reinvestment Risk والتي تعني أن مخاطر إعادة استثمار الإيرادات ستخفض عن تكلفة هذه الأموال.

٢- المخاطر السوقية: Market risk وهي المخاطر التي تتعرض لها أسعار الموجودات والمطلوبات نتيجة تنذب أسعار الفوائد، أسعار العملات، الأسعار الموجودات)

٣- مخاطر عمليات الإقراض Credit risk والمتمثلة في مخاطر عدم السداد من قبل المقترضين ، الأمر الذي يؤثر على التدفقات النقدية الواردة للبنوك، وقد يحدث مشكلة سيولة.

وقد تحدثت مخاطر عدم قدرة المدين على السداد نتيجة الخاطر التي يتعرض لها مشروعه بالذات، أو المخاطر التي تتعرض لها الصناعة التي يقع مشروعه من ضمنها.

٤- المخاطر التي تتعرض لها البنوك من منح التسهيلات الائتمانية غير المباشرة : Off-Balance sheet risk : وهي المخاطر التي تتعرض لها البنوك من قيامها بمنح تسهيلات غير مباشرة، كالالتزامات العرضية، والتي تجعل البنك عرضية للوفاء بهذه الالتزامات إذا لم يف بها عميله، مثل (فتح الاعتمادات المستندية، وإصدار الكفالات بالنيابة عن عملائها، وقبول الكمبيالات، وغيرها من الالتزامات العرضية). وتؤثر هذه التسهيلات غير المباشرة على مستقبل البنك

٥- مخاطر التعامل واستخدام التكنولوجيا: Technology and Operational risk حيث تحتاج البنوك من أجل زيادة كفاءة أعمالها إلى الاستثمار الوسائل التكنولوجية، كوسائل الاتصال الحديثة الداخلية والخارجية، وأجهزة الكمبيوتر، وأدوات الصرف الآلي Automatic Teller machines (ATM) ، وشبكات الاتصال مع البنوك، وشبكة تحويل العملات اللاسلكية، مثل نظام التحويل البرقي الدولي Clearing House Inter bank Payment System (CHIPS) ، وهو عبارة عن نظام لتسوية المدفوعات يدار من قبل جمعية غرفة المقاصة في نيويورك، ويستخدم لتسوية المدفوعات الدولية بين البنوك بواسطة التحويل البرقي في نفس اليوم. حيث يتم تحويل العمليات التي تزيد قيمة الواحدة منها عن ٥ مليون دولار بواسطة هذا النظام. وتهدف البنوك من استخدام التكنولوجيا المتقدمة في عملياتها إلى تخفيض التكاليف، وزيادة أرباحها، والدخول في أسواق جديدة. ويتعرض البنك لمخاطر استخدام التكنولوجيا، إذا كان استخدامها لا يحقق الأهداف المذكورة، ولا يعمل على تقليل التكاليف، وكذلك المخاطر الناجمة عن العطل الذي قد يصيب هذه الأجهزة.

٦- مخاطر أسعار الصرف Foreign exchange Risk: وهي المخاطر الناجمة عن تقلبات أسعار صرف العملات مما يؤثر على موجودات هذه البنوك من العملات الأجنبية بانخفاض قيمتها، أو على مطلوبات هذه البنوك من العملات الأجنبية بزيادة أسعارها.

٧- مخاطر البلدان، وهي المخاطر السياسية Country or Sovereign Risk : وهي المخاطر الناجمة عن عدم السداد من قبل المقترضين الأجانب، بسبب تدخل حكوماتهم الأجنبية.

٨- مخاطر السيولة. Liquidity Risk: وهي المخاطر الناجمة عن السحب المفاجيء على الودائع، وغيرها من التزامات البنك، الأمر الذي يجعل البنك مضطرا لبيع موجودات في فترة قصيرة، وبأسعار قليلة، لمواجهة السحب المفاجيء.

٩- مخاطر العسر المالي: Insolvency risk، وهي المخاطر الناجمة عن عدم وجود رأس مال كاف لدى البنك، يكفي لتغطية النقص المفاجيء في قيمة موجودات البنك بالنسبة إلى مطلوباته. أي عدم قدرة رأس مال البنك على تحمل الخسارة التي يتعرض لها البنك.

١٠- المخاطر الأخرى: تتعرض البنوك لمخاطر غير غي تلك المذكورة، والتي تسمى المخاطر العامة، أو مخاطر الحوادث Event Risk، والتي تنعكس آثارها على البنك، مثلك التغيرات المفاجئة في أحوال الأسواق المالية، نتيجة الحروب، والثورات، والانهيار المفاجيء في أسواق المال. وكذلك مخاطر تعرض البنك لحالات التزوير، والخداع، والسرقة، وخيانة الأمانة من قبل الموظفين، كل هذه قد تؤدي إلى انهيار البنك. كما أن أحوال السوق العامة، كزيادة معدلات التضخم، وحالات البطالة، تؤثر بلا شك على أسعار الفوائد، والقروض، والسيولة لدى البنوك.

٤,١ قياس ملاءة رأس المال :-

بدأت البنوك المركزية تهتم بملاءة رأس المال للبنوك، وذلك بعد أن تقامت أزمة الديون العالمية التي منحتها البنوك، وتراجع احتياطات مؤسسة ضمان الودائع، وذلك من أجل توفير الحماية للمودعين.

كما أن مثل هذه المخاطر المبينة أعلاه، والتي قد تتعرض لها البنوك، كلها أو بعضها، تجعل المسؤولين في هذه البنوك بحاجة إلى حماية هذه البنوك من هذه الأخطار، وخاصة خطر العسر المالي Insolvency risk، ولما كانت الوظيفة الأساسية لرأس مال البنك هي وظيفة الحماية، فكان الاهتمام برأس المال للبنك، ومدى كفايته.

هذا، وقد اهتمت مؤسسة ضمان الودائع الأمريكية بمدى كفاية رأس المال للبنوك، وفي العام ١٩٩١، طلبت مؤسسة ضمان الودائع الأمريكية من البنوك التقيد بما يلي:

أن تحافظ على نسبة معينة بين رأس المال إلى مجموع الموجودات لديها، بحيث لا تقل عن ٥ %.

وفي العام ١٩٩٣، وافقت دوائر الرقابة على البنوك في أمريكا، بأن تستخدم نسبة أخرى للتأكد من ملاءة رأس المال للبنوك، وذلك بأن اتفقت بصورة رسمية مع غيرها من العديد من الدول الأعضاء في بنك التسويات الدولي (Bank for International

(Settlements (BIS)) لتطبيق قاعدتين لملاءة رأس المال اعتبارا من بداية عام ١٩٩٣، عرفت باتفاقية باز. وقامت البنوك بتطبيق هاتين القاعدتين بالإضافة إلى نسبة رأس المال إلى الموجودات.

وهكذا، أصبحت ملاءة رأس المال تقاس بما يلي:

١- نسبة رأس المال إلى الموجودات، والتي يجب أن لا تقل عن ٥ % .

اتفاقية باز، والتي تنص على تقيد البنوك بنسبة رأس المال المرجحة بالمخاطر Total Risk- based Capital ratio: والتي يجب أن لا تقل عن ٨ % . وتقاس كما يلي:

مجموع حسابات رأس المال ÷ مجموع الموجودات المرجحة بالمخاطر .

أما حسابات رأس المال ، فتتكون من : رأس المال الأساسي: ويشمل: القيمة الدفترية لأسهم العادية والأسهم الممتازة، ومساهمة البنك في شركات تابعة مطروحا منها شهرة المحل.

ورأس المال الثانوي: والذي يتكون من: مخصص الديون المشكوك فيها ، وبما لا يتجاوز ١,٢٥ % من مجموع الموجودات المرجحة بالمخاطر. مضافا إليها، القروض الطويلة الأجل بأنواعها المختلفة.

والجدير بالذكر أن نسبة رأس المال الأساسي إلى مجموع الموجودات المرجحة بالمخاطر يجب أن لا تقل عن ٤ % ، وكذلك نسبة رأس المال الثانوي إلى مجموع الموجودات المرجحة بالمخاطر يجب أن لا تقل عن ٤ % أيضا. أي أن لا تقل مجموع النسبتين عن ٨ % .

وفي ما يتعلق بالموجودات المرجحة بالمخاطر : فتقسم إلى نوعين هما:

موجودات مرجحة بالمخاطر داخل الميزانية العمومية Risk adjusted on balance sheet asset

+ موجودات مرجحة بالمخاطر ^{خارج} داخل الميزانية العمومية Risk adjusted Off balance sheet Assets.

أما فيما يتعلق بالموجودات المرجحة بالمخاطر من داخل الميزانية العمومية، فيتم حسابها بالطريقة التالية:

يعطى كل نوع من أنواع الموجودات نسبة معينة من مخاطر الائتمان حسب درجة تعرضه للمخاطر، وتعطى الأوزان كما يلي: صفر % ٢٠ % ٥٠ % ١٠٠ % .

فمثلا تعتبر الموجودات السائلة مرجحة بنسبة صفر % من المخاطر، بسبب عدم تعرضها للمخاطر.

أما في خانة ٢٠ % درجة مخاطرة ، فتقع السندات الصادرة عن البلديات، وبعض المؤسسات العامة.

وتعتبر القروض الموثقة برهونات عقارية ذات درجة مخاطرة بنسبة ٥٠%. أما بقية أنواع القروض الممنوحة من قبل البنوك ، فتكون درجة المخاطرة فيها بنسبة ١٠٠%. مثال: لو كانت موجودات البنك المرجحة بالمخاطر = ١٠٠ مليون دولار موزعة كما يلي: ٢٠ مليون موجودات سائلة، ١٠ مليون استثمارات في سندات البلديات، ٣٠ مليون قروض مضمونة بضمانات عقارية، ٤٠ مليون قروض أخرى. فتكون الموجودات المرجحة بالمخاطر كما يلي:

$$\begin{aligned} & \cdot = \cdot \times 20 \\ & 2 = \cdot, 20 \times 10 + \\ & 15 = \cdot, 50 \times 30 + \\ & 40 = \underline{\% 100 \times 40 +} \end{aligned}$$

مجموع الموجودات المرجحة بالمخاطر = ٥٧ مليون من أصل ١٠٠ مليون. ويعتبر الرقم ٥٧ في هذا المثال هو المقام مضافا إليها مجموع الموجودات المرجحة بالمخاطر من خارج الميزانية، والتي قيمها بنك الاحتياط الفيدرالي الأمريكي كما يلي:

النسبة المخاطرة	البنك
%١٠٠	اتفاقيات إعادة الشراء
	الجزء غير المستعمل من القرض المخصص للعملاء
%٥٠	(سقف الائتمان) ، والذي يستحق في فترة تزيد عن سنتين
%١٠٠	الكفالات
%٢٠	الاعتمادات المستندية
%٢٠	القبولات البنكية
%١٠	التزامات القروض الأخرى

* لمزيد من التفاصيل عن كفاءة رأس المال ، يمكن الرجوع إلى كتاب :
 Saunders, Anthony, (2000), Financial Institutions Management. A
 Modern perspective. Third Edition. McRaw Hill. Chapter 20.

٣. القروض: حيث يمكن للبنوك أن تلجأ إلى الاقتراض في حالة حاجتها للتمويل، وتعد القروض التي تقترضها البنوك لها حق على موجودات البنك في حالة التصفية، بعد أن يكون أصحاب الودائع قد حصلوا على ودائعهم. وتلجأ البنوك عادة إلى الاقتراض من بنوك أخرى إما من أجل الاستثمار، أو لنقص في السيولة، وقد تلجأ إلى الاقتراض من البنك المركزي كماذا أخيراً، حيث يعتبر البنك المركزي المقرض الأخير للبنوك. The lender of the Last Resort.

والجدول رقم (١) الآتي يبين الميزانية العمومية للبنوك العاملة في فلسطين، والتي يبين منها أن مصادر الأموال هي: ودائع العملاء، وودائع البنوك، والمطلوبات الأجنبية، وحسابات راس المال.

	١٩٦٥	١٩٦٦	١٩٦٧	١٩٦٨
رأس المال	٨٤,٨١٧	٢٨,٢٧٧	٥٥,٥٥٢	٥٥,٥٥٢
ودائع العملاء	٢٩,٦٦٦	٢٧,٢٦٦	٢٧,٢٦٦	٢٧,٢٦٦
ودائع البنوك	٢٧,٢٦٦	٢٧,٢٦٦	٢٧,٢٦٦	٢٧,٢٦٦
مطلوبات أجنبية	٢٧,٢٦٦	٢٧,٢٦٦	٢٧,٢٦٦	٢٧,٢٦٦
مطلوبات محلية	٢٧,٢٦٦	٢٧,٢٦٦	٢٧,٢٦٦	٢٧,٢٦٦
إجمالي	١٠٩,٢٧٢	١٠٩,٢٧٢	١٠٩,٢٧٢	١٠٩,٢٧٢

الجدول رقم ١

الميزانية العمومية للبنوك العاملة في فلسطين

كما هي بنهاية ١٩٩٦، ١٩٩٧، ١٩٩٨، ١٩٩٩ بالمليون دولار

١٩٩٩	١٩٩٨	١٩٩٧	١٩٩٦	البند
٢٣٥,٧٦	٢٧١,٤	٢٤٧,٩٧	١٧٧,٣	أرصدة لدى سلطة النقد
١١٨,٠٠	١٧٧,١٨	١٠٧,٠٥	٥٢,٥٨	أرصدة لدى البنوك في فلسطين
١١٤٨,٤٨	١٧٧٤,٨٢	١٦٣٩,٩٣	١٣٩٢,٩٤	الموجودات الأجنبية
٩٩١,٩٠	٨٢١,٧٩	٦١٢,٧٩	٤٢٣,٨٠	التسهيلات الائتمانية
٧٧,٦٠	٧٢,٧٤	٦٦,٢٦	٤٦,٢٣	محفظه الأوراق المالية
٢٨٥٧,٤٠	٣٣٣٦,٦٥	٢٩٠٧,٥٥	٢٢٠٠,٣٥	مجموع الموجودات *
١٤٣,٤٣	٩٧,٦١	١٢٥,٣٦	١٠٠,٤٥	ودائع سلطة النقد
١١٦,٨٨	١٦٣,٧٩	٩٩,٥١	٥٩,٦٦	ودائع البنوك العاملة في فلسطين
٢٨٣٢,٠١	٢٣٩٠,٤٩	٢٠٦٦,٦٧	١٧٠٧,٤٦	ودائع العملاء المقيمين
٢٧٣,٢٦	٢٨٩,٨٣	٢٦٥,٨٣	١٠٥,١٥	المطلوبات الأجنبية
٢٤٥,٥٩	٢٢٢,٢٢	٢١٦,١٨	١٣٦,٩٩	رأس المال والاحتياطيات
٢٨٥٧,٤٠	٣٣٣٦,٦٥	٢٩٠٧,٥٥	٢٢٠٠,٣٥	مجموع المطلوبات **

* تشمل موجودات أخرى

** تشمل مطلوبات أخرى

المصدر: النشرات الشهرية لسلطة النقد الفلسطينية.

أما مصادر أموال البنوك الإسلامية: فتشبه مصادر أموال البنوك التجارية ، إلا أنها لا تدفع فوائد على الودائع، بل تقبل الودائع على أساس المشاركة في مخاطر الاستثمار. كما لا تقوم بالاقتراض بفائدة. وفيما يلي أهم مصادر أموال البنوك الإسلامية:

١. الودائع بأنواعها المختلفة والتي تتكون من:

• حسابات الائتمان (حسابات جارية وتحت الطلب) سواء كانت بالعملة المحلية أو بالعملة الأجنبية.

• حسابات الاستثمار المشترك، والتي تشكل الجزء الأكبر من مصادر تمويل البنك الإسلامي : وهي الودائع التي تختلط مع بقية أموال البنك، وتشارك في الأرباح المتأتية من استثمارات البنك المختلفة. وتتكون من ودائع التوفير والودائع لأجل سواء بالعملة المحلية أو بالعملة الأجنبية.

• حسابات الاستثمار المخصص: وهي نوع من الودائع تودع لدى البنك الإسلامي من أجل تخصيصها للاستثمار في مشروع أو مشروعات معينة بالذات. وتشارك في الأرباح الناتجة من هذه المشروعات المعينة، والتي تم استثمار هذه الودائع فيها، ولا تشارك في الأرباح المتأتية من استثمارات أخرى غير المخصصة لها.

• ودائع البنوك من داخل البلاد ومن خارجها: وهذه تشكل جزءا بسيطا من موارد البنك، إذ لا تحتفظ البنوك لدى بعضها البعض بودائع إلا لغايات تسهيل أعمالها مع بعضها البعض.

• حسابات رأس المال (أموال مساهمي البنك): والتي تتكون من رأس المال ، والاحتياطيات القانونية والاختيارية، والأرباح المدورة . وهذه أيضا تشكل جزءا بسيطا من مصادر تمويل البنك الإسلامي. ذلك لان البنك الإسلامي كغيره من البنوك التجارية يعتمد بصورة رئيسية على الودائع كمصدر رئيسي وأساسي في التمويل.

• سندات المقارضة : وهي نوعان:

أ. سندات المقارضة المشتركة: وهي أحد أشكال الودائع الاستثمارية ، وهي عبارة عن وثائق موحدة القيمة وصادرة عن البنك بأسماء من يكتبون بها مقابل قيامهم بدفع القيمة المحررة بها ، وذلك على أساس المشاركة في نتائج الأرباح المحققة سنويا. حسب شروط خاصة بكل إصدار على حدة، وتكون عادة نسبة من مجموع أرباح الاستثمار الصافية لكل سنة مالية تالية للسنة المالية التي تطرح فيها هذه السندات للاكتتاب.

١. سندات المقارضة المخصصة: وتختلف عن سندات المقارضة المشتركة في كونها مرتبطة بمشروع محدد ، أو غرض معين ، ويتم تصنيفها تدريجيا على حسب نتائج المشروع أو المشاريع الممولة من حصيلة الإصدار المعين في كل حالة على حدة، ويحدد لها حصة من إيرادات المشروع الصافية المستثمرة فيه من قبل مجلس إدارة البنك، ويفتح حساب دخل خاص للمشروع الممول من حصيلة هذه السندات يكون مستقلا عن سائر إيرادات البنك الأخرى.

٢. سندات المقارضة المشتركة: وهي عبارة عن وثائق موحدة القيمة، وصادرة عن البنك، بأسماء من يكتبون فيها، مقابل دفع القيمة المحررة بها، على أساس المشاركة في نتائج الأرباح المتحققة سنويا حسب الشروط الخاصة بكل إصدار على حدة. وهي عادة نسبة من مجموع الأرباح الصافية من الاستثمارات لكل سنة مالية تالية للسنة التي تطرح فيها للاكتتاب، ولسندات المقارضة المشتركة فترة محددة ، لا تزيد في العادة عن عشر سنوات. وما زالت سندات المقارضة بنوعها ، غير منتشرة في البنوك الإسلامية ، ولا تشكل إلا جزءا يسيرا من مصادر تمويل البنوك الإسلامية مقارنة بوسائل الاستثمار، نظرا لعدم حاجة هذه البنوك إلى أموال إضافية غير الودائع.

١- استخدامات الأموال:

١،٢ أسس تشغيل الموارد:

بعد قبول الودائع من أهم الوظائف التي يقوم بها البنك التجاري. وتأتي عملية توظيف هذه الأموال المتجمعة لديه على شكل ودائع، في استثمارات متنوعة تحقق له الربح والعائد لأصحابه كوظيفة ثانية.

ويعتمد البنك في توظيف أمواله على أسس واعتبارات معينة تكفل له القيام بوظائفه بصورة جيدة تساعد على تحقيق أهدافه. ويمكن تلخيص هذه الأسس والاعتبارات فيما يأتي:

1. الربحية *Profitability*: يعمل البنك جاهدا على توظيف أمواله في استثمارات تحقق ربحا مناسباً للمساهمين يتناسب مع درجة المخاطرة ، ولا يقل عن الأرباح التي تحققها البنوك الأخرى التي تحمل نفس درجة المخاطرة. ولهذا يعمل البنك جاهدا على استثمار أمواله في استثمارات متنوعة بحيث تتوزع المخاطر، مما يؤدي إلى تخفيض درجة المخاطرة. ففي حالة تعرض أحد المشروعات التي استثمر البنك فيها إلى مخاطر تؤدي إلى تحقيق خسارة ، فإنه يتم تعويضها من تلك المشروعات التي تحقق أرباحا.

2. السيولة *Liquidity*: تعني السيولة توفر الموجودات التي يمكن تحويلها إلى نقد جاهز بسهولة وبأقل خسارة ممكنة ، ولذا يعمل البنك على استثمار أمواله في موجودات تتسم بالسيولة ، لأنه يعمل بأموال المودعين التي هي عرضة للسحب من قبل مودعيها في أي وقت، لذا يجب عليه أن يأخذ عامل السيولة في الاعتبار عند اختياره لاستثماراته حتى يستطيع مواجهة طلبات السحب من الودائع. و يعد النقد الجاهز أكثر الموجودات سيولة، إلا أن البنك لا يستطيع أن يبقى كافة أمواله على شكل نقد، لأن النقد يعد استثمارا عاطلا لا يدر عائدا. لذلك تحتفظ البنوك بجزء من الودائع لديها على شكل نقد جاهز لمواجهة طلبات السحب من الودائع. وتعتمد نسبة الأموال التي يتم الاحتفاظ بها على شكل نقد على ما يأتي:

* درجة ثبات الودائع: فكلما طالت المدة التي تمكث الودائع فيها لدى البنك ، فإنه يستطيع أن يوظفها في استثمارات أطول، وبالتالي تقل الحاجة للنقود. أما إذا كانت معظم الودائع لدى البنك على شكل ودائع تحت الطلب، فإن البنك لا يستطيع توظيفها لفترات طويلة، وبالتالي تزداد حاجته للاحتفاظ بموجودات سائلة.

* درجة سيولة العمليات الائتمانية: أي مدى سرعة تحويل التسهيلات الائتمانية (القروض) التي منحها البنك إلى سيولة، فكلما طالت فترة الائتمان ، احتاج البنك إلى توفير موجودات سائلة أكبر. وتعتمد سهولة وسرعة تحويل العملية الائتمانية إلى سيولة على عوامل متعددة نذكر منها:

• مدة القرض

• قدرة العميل على السداد

• مدى احترامه لتعهداته بالسداد

• الظروف الاقتصادية السائدة

• السيولة الذاتية للعملية الائتمانية : و يقصد بها، مدى قدرة العملية التي

منح من أجلها القرض على أن تدر نقدا يمكن استخدامه في سداد القرض نفسه.

• نسبة الاحتياطي النقدي التي يحددها البنك المركزي: وهي عبارة عن النسبة من الودائع

لدى البنك التجاري التي يجب أن يودعها لدى البنك المركزي

• نسبة السيولة المحددة من قبل البنك المركزي: وهي النسبة التي يحددها البنك المركزي

من الودائع ، ويجب على كل بنك مرخص أن يحتفظ بها على شكل موجودات سائلة، وقد

حدد البنك المركزي الأردني هذه النسبة بما لا يقل عن ٢٥ % من الودائع ، كما حدد طبيعة هذه الموجودات السائلة والتي تتكون مما يأتي:

- المسكوكات وأوراق النقد الأردنية.
- الأرصدة لدى البنك المركزي المحتفظ بها للوفاء بمتطلبات نسبة الاحتياطي النقدي.
- الأرصدة لدى البنوك الأخرى في المملكة.
- الأرصدة لدى البنوك الأخرى خارج المملكة.
- السندات الحكومية.
- السندات المالية الأجنبية القابلة للتداول.
- الكمبيالات التجارية.
- أية موجودات أخرى يعتبرها البنك المركزي موجودات سائلة.

3. الثقة والضمان Trust and collateral : تعد عملية الإقراض من أهم أشكال توظيفات

البنك التجاري لأمواله. لذلك يتوقف منح القرض لعميل ما من قبل البنك على درجة الثقة التي يراها فيه، وهذا يعني أن على البنك التأكد من أن أمواله يتم توظيفها أو إقراضها لعملاء يتمتعون بدرجة عالية من الثقة ، حتى يضمن البنك إمكانية قيام العملاء بإعادة المبالغ مع فوائدها في أوقات الاستحقاق ، لذا يعمل البنك على جمع المعلومات عن العميل قبل منحه القرض، وحتى يتأكد البنك أن العميل يتمتع بالثقة والقدرة ينظر إلى خمسة أمور في قيامه بفحص مدى الثقة في العميل والضمان للقرض تسمى أسس منح الائتمان *5 Cs of Credit* وسميت كذلك لأن هذه العوامل تبدأ كلها بحرف C وهي :

- * مدى احترامه لتعهداته *Character* : وهنا يتطلب الأمر السؤال عن العميل وتعامله في السابق، وهل كان يفي بالتزاماته وتعهداته في الوقت المحدد، أي سمعته في التعامل .
- * مركز العميل المالي *Capital* : وهنا على البنك أن يقوم بتحليل القوائم المالية للعميل للتأكد من سلامة مركزه المالي قبل منحه الائتمان المطلوب.
- * قدرة العميل على الاقتراض *Capacity* : يقوم البنك بالتأكد من أن العميل طالب القرض لديه الصلاحية لطلبه ، وحق التوقيع على اتفاقية القرض.
- * الضمانات التي يقدمها العميل *Collateral* : لا بد للبنك من فحص الضمانات التي يقدمها العميل ضمانا للقرض الذي قد يمنح له، وتكون عادة لها علاقة بأجل القرض، ويمكن تقسيم الضمانات إلى ثلاثة أقسام:

- أ. القروض القصيرة: وتتطلب ضمانات قصيرة، كسلامة المركز المالي للعميل، حيث لا يتوقع أن يتغير المركز المالي للعميل في مدة قصيرة.
- ب. عمليات ائتمانية تتطوي على ضمانات خاصة: كالمركز المالي للعميل، خاصة عند خصم الأوراق التجارية، حيث تعد الأوراق التجارية المقدمة للخصم ضمانا للقرض الممنوح.
- ج. الكفالات الشخصية أو رهن أشياء ذات قيمة: وتعد ضمانات تكميلية بالإضافة إلى المركز المالي القوي للعميل.

• الظروف التي تعيشها الصناعة التي ينتمي إليها العميل *Condition*: يأخذ البنك عادة حالات الكساد التي تمر بها الصناعة التي ينتمي إليها العميل عند القيام بفحص وتقييم العميل. فقد تمر على العميل ظروف يتأخر فيها عن تسديد الدين، بسبب كساد بضاعته في فترة غير طبيعية، أو عدم قدرته على تحصيل أثمان مبيعاته لظروف معينة، مما يوحى للبنك بأن هذه الظروف يجب أن تؤخذ في الاعتبار عند تقييم العميل. فمثلا حدوث منع تجول في منطقة ما لفترة معينة، تجعل التدفقات النقدية للعميل في تلك المنطقة تتأثر، مما ينتج عنه تأخير في سداده لديونه.

٤- المساهمة في تمويل خطط التنمية: يقتصر دور البنوك التجارية في معظم البلدان على توظيف أموالها في قروض قصيرة الأجل. أي لتمويل رأس المال العامل للمشروعات، وتحمج عن التمويل طويل الأجل. أي تمويل رأس المال الثابت، ولذا، فإن العديد من البنوك المركزية بدأت تحث البنوك التجارية على أن تساهم في تمويل مشروعات التنمية الاقتصادية في البلد، بأن تشترك في رؤوس أموال هذه المشاريع، وتقوم بمنح بعض القروض طويلة الأجل نسبيا. ومع أن القروض القصيرة الأجل تساهم أيضا في تمويل رأس المال العامل اللازم أيضا لتسيير عجلة التنمية الاقتصادية، إلا أن على البنوك أن تأخذ في الاعتبار أولويات في التمويل تساعد على تسريع عجلة التنمية الاقتصادية.

٥- التقيد بالتعليمات التي تصدر له من حيث الاحتفاظ بنسبة الإحتياطي النقدي، ونسبة السيولة، ونسبة الائتمان إلى الودائع، والتعليمات الخاصة بمنح الائتمان لقطاعات اقتصادية معينة، وغير ذلك من التعليمات التي يصدرها البنك المركزي إلى البنك من حين إلى آخر.

تقوم البنوك التجارية بتوظيف أموالها في أشكال متعددة لتخدم أهدافها في تحقيق السيولة لمواجهة طلبات السحب من الودائع، والربحية لتحقيق عائد للمساهمين وللمودعين، والأخذ في الاعتبار عامل الضمان في التوظيف لهذه الأموال حتى تؤدي استثماراتها إلى نوع من الأمان، بحيث تحقق الأهداف دون إعاقة، ودون التعرض لمخاطر عدم السداد من قبل المقترضين، كما توظف البنوك أموالها بشكل يساهم في تمويل خطط التنمية. أي تأخذ في الاعتبار الأسس السابقة الذكر في تشغيل أموالها. وبالنظر إلى ميزانية البنوك التجارية العاملة في الأردن أو في فلسطين أو أي بلد آخر، نجد أن أشكال توظيفات البنوك التجارية تنقسم إلى ما يأتي:

أولاً: توظيفات نقدية: تحتفظ البنوك التجارية بجزء من أموالها على شكل موجودات نقدية بأشكال ثلاثة:

- نقد سائل في خزائنها.
- أرصدة لدى البنك المركزي.
- أرصدة لدى البنوك المحلية والبنوك الأجنبية.

وتعتمد التوظيفات النقدية هذه على عوامل مختلفة منها:

* الوفاء بمتطلبات الاحتياطي النقدي التي يفرضها البنك المركزي على البنوك، وذلك بموجب قانون البنوك، حيث يتطلب البنك المركزي من كل بنك أن يودع لدى البنك المركزي نسبة معينة من الودائع التي تودع لدى البنك التجاري، ويقوم البنك المركزي بتحديد هذه النسبة التي يغيرها من وقت لآخر حسب متطلبات السياسة النقدية والاقتصادية في البلد.

* نمط تركيبة الودائع لديه: فكلما زادت الودائع تحت الطلب لدى البنك، ازدادت الحاجة للاحتفاظ بموجودات سائلة لمواجهة متطلبات السحب من الودائع، حيث إن الودائع تحت الطلب تكون عادة عرضة للسحب أكثر من غيرها. وعليه يحتفظ البنك بمزيد من النقود في خزائنه عندما يتوقع سحباً كبيراً من الودائع خاصة في مواسم الأعياد، وفي أواخر كل شهر.

* الحالة السياسية والاقتصادية في البلد: فالاستقرار السياسي والاقتصادي يؤدي إلى زيادة الأمن والطمأنينة في نفوس أفراد المجتمع، فتقل الحاجة إلى الاحتفاظ بنسبة كبيرة من النقود، وأما في حالة عدم الاستقرار، يتجه الناس إلى سحب ودائعهم، وبالتالي تزداد حاجة البنك للاحتفاظ بكمية كبيرة من النقود الجاهزة.

• مدى قدرة البنك على الحصول على أموال سائلة من مصادر أخرى، فكلما قلت قدرته على الحصول على الأموال بسهولة، فإنه يضطر إلى الاحتفاظ بنقد أكبر في خزائنه أو كرصيد لدى البنك المركزي أو البنوك الأخرى.

• درجة الثقة في البنك: فكلما كانت ثقة الجمهور في البنك كبيرة، قلت حاجة البنك للاحتفاظ بكميات كبيرة من النقود.

ثانياً: توظيفات شبه نقدية: وهي الأموال التي يوظفها البنك في أوراق تجارية تستحق في مدة قصيرة وتمتاز بسيولتها العالية، وذلك كالأستثمار في أدوات الخزينة. وتعد الأموال المستثمرة في شبه النقود، خط دفاع ثان، يلجأ إليها البنك في حالة تعرضه للسحب الكبير من الودائع. فبييع هذه الأوراق المالية للحصول على السيولة، من أجل تلبية طلبات السحب على الودائع.

ثالثاً: الأرصدة لدى البنوك: وتحتفظ البنوك بأرصدة لدى ثلاثة أنواع من البنوك وهي:
الأرصدة لدى البنك المركزي: وهي أرصدة على شكل حساب جار من أجل الوفاء بمتطلبات الاحتياطي النقدي الذي يطلبه البنك المركزي بموجب قانون البنوك. ولا يدفع البنك المركزي أي فوائد على هذا الرصيد في حالة كونه مساوياً للنسبة المطلوبة، أما إذا زاد عن نسبة الاحتياطي النقدي، فيدفع البنك المركزي فوائد على المبلغ الزائد. كما يمكن للبنك التجاري أن يودع لدى البنك المركزي ودائع ولأجل وبفائدة محددة.

الأرصدة لدى البنوك المحلية: تحتفظ البنوك بأرصدة لدى بعضها بعضاً، وذلك لتسوية المعاملات فيما بينها، ومعاملات عملائها. وتعد هذه الأرصدة مثل النقد الجاهز.

الأرصدة لدى البنوك الأجنبية: تحتفظ البنوك بأرصدة لدى البنوك العاملة في بلدان أجنبية من أجل تسهيل المعاملات المصرفية فيما بينها.

رابعاً: التسهيلات الائتمانية: تستثمر البنوك التجارية الجزء الأكبر من مواردها في القروض التجارية قصيرة الأجل والتي تحقق من ورائها الجزء الأكبر من إيراداتها المتمثلة في الفوائد المقبوضة على القروض.

خامساً: الكمبيالات والحوالات المخصومة: تستثمر البنوك التجارية جزءاً من أموالها في خصم الكمبيالات التجارية بشقيها: أدوات الخزينة، والكمبيالات التجارية، فتشتري هذه

البنوك أذونات الخزينة ذات السيولة العالية بخضم، أي بأقل من قيمتها الاسمية، وعند الاستحقاق يقبض قيمتها الاسمية، وتستفيد من الفرق بين سعر شرائها وقيمتها الاسمية مقابل الانتظار حتى تاريخ استحقاقها، والتي عادة ما تستحق في مدة تسعين يوما. كما يحق للبنك تحويلها للبنك المركزي والاقتراض بضمانها.

أما الأوراق التجارية، فيعد خصمها مربحا وذا ضمانته عالية للبنك، وتتم هذه العملية عندما يقوم تاجر ببيع بضاعة بالدين، ويقبض ثمنها كمبيالات من المشتري تستحق في تواريخ مختلفة، فيأخذ التاجر هذه الكمبيالات إلى البنك طالبا خصمها، أي الاقتراض بضمانها، وعادة ما تكون هذه الكمبيالات قصيرة الأجل، فيقوم البنك بعد التأكد من ملاءة المدين بالكمبيالة والكفلاء بخضم الكمبيالة. أي دفع قيمتها للتاجر بعد خصم الفائدة على قيمتها ولغاية مدة استحقاقها. وعند استحقاق قيمة الكمبيالة، يكون التاجر الذي خصمها لدى البنك مسؤولا عن سدادها.

ويعد خصم الكمبيالات استثمارا جيدا للبنك، لأن سيولته عالية، كما يمكن للبنك التجاري في حالة حاجته لأموال سائلة أن يقوم بإعادة خصم هذه الكمبيالات لدى البنك المركزي مقابل فائدة أقل من سعر الفائدة الذي تقاضاها على خصم الكمبيالة من التاجر. ويسمى سعر الفائدة الذي يتقاضاه البنك المركزي على إعادة خصم الكمبيالات بسعر إعادة الخصم *Rediscount rate*.

سادسا: استثمارات في أسهم شركات: تستثمر البنوك جزءا من مواردها في أسهم شركات بغية الحصول على عائد من وراء الاستثمار في هذه الأسهم.

سابعا: العقارات: تفيد القوانين عادة حرية البنوك في الاستثمار في العقارات، فتسمح قوانين البنوك عادة للبنوك في الاستثمار في العقارات والموجودات الثابتة في حدود معينة، وذلك في حدود حاجتها لهذه العقارات للقيام بأعمالها المصرفية، كأن يمتلك البنك عمارة لاستخدامها مكاتب له.

ثامنا: التوظيفات غير النقدية: وتسمى التسهيلات الائتمانية غير المباشرة. وهذا النوع من التسهيلات التي تمنحها البنوك لعملائها يساعد على تسهيل عمليات الاستيراد والتصدير وتفيذ المقاولات والتعهدات، ومن هذه التسهيلات:

١- الكفالات أو خطابات الضمان Letters of Guarantees: تقوم البنوك بإصدار خطاب الضمان للعميل لصالح جهة أخرى تضمن في هذا الخطاب بأن لعميل سينفذ التعهد أو الالتزام الذي اتفق على تنفيذه مع جهة ما (كتنفيذ مشروع ما). فمجرد إصدار الكفالة أو خطاب الضمان، يصبح البنك ملتزماً بدفع قيمة الكفالة للجهة التي صدرت لصالحها، في حالة إخلال العميل المضمون بالكفالة في تنفيذ التزامه. وعليه يصبح خطاب الضمان أو الكفالة التزاماً حقيقياً على البنك عند إخلال عميله المضمون بالتزامه تجاه الجهة الصادر خطاب الضمان لصالحها. ويتقاضى البنك عمولة لقاء إصدار خطاب الضمان أو الكفالة.

ب- فتح الاعتمادات المستندية: وذلك مقابل عمولة يتقاضاها البنك من العميل الذي يطلب فتح الاعتماد بقيمة ما لصالح المصدر في بلد آخر ليتمكن المصدر من شحن البضاعة المتفق عليها، ويتسلم قيمتها من البنك المراسل للبنك فاتح الاعتماد مقابل تسليمه المستندات المنصوص عليها في كتاب الاعتماد المستندي، وأهمها بوالص الشحن التي تثبت أن المصدر قام بشحن البضاعة بالفعل.

ويبين جانب الموجودات من الجدول رقم (١) الذي يبين الميزانية العمومية للبنوك العاملة في فلسطين أهم توظيفات البنوك العاملة في فلسطين.

٣. مصادر الدخل وأوجه الإنفاق

تعكس قائمة الدخل للبنك (حساب الأرباح والخسائر) نتيجة أعماله ، حيث تبين مصادر الدخل وأوجه الإنفاق للبنك التجاري، ومن النظر إلى إحدى قوائم الدخل لأي بنك تجاري، نجد أن مصادر الدخل للبنك تتكون بصفة رئيسة من الفوائد المقبوضة على القروض، ومن عوائد الاستثمارات، كما تشكل الفوائد المدفوعة على الودائع أهم أوجه الإنفاق، وفيما يأتي أهم مصادر الدخل وأهم أوجه الإنفاق في بنك تجاري:

١،٣ : مصادر الدخل:

أ. الفوائد المقبوضة، وتتكون من:

• الفوائد على القروض التي يمنحها البنك.

• الفوائد المقبوضة على الاستثمار في أدوات الخزينة والسندات بنوعها الحكومية وتلك التي تصدرها الشركات.

• الفوائد على أرصدة البنك لدى البنوك.

ب. بدل الإيجار على موجودات ثابتة يوجرها البنك للغير مقابل أجره ثابتة ، كتأجير المعدات والآلات والعقارات.

ج. العمولات التي يتقاضاها البنك على الخدمات المصرفية التي يقدمها لعملائه مثل:

- عمولات فتح الاعتمادات المستندية وعمولات تعديلاتها وتبليغها وتعزيزها وغيرها .
- عمولات إصدار الكفالات: وهي التي تتقاضاها البنوك على إصدار الكفالة.
- عمولات على الكمبيالات المقبولة: وهي العمولات التي تتقاضاها البنوك مقابل قبل الكمبيالة.

• عمولات على الحوالات.

• عمولات على فتح الحسابات الجارية، وإصدار الشيكات.

• عمولات أخرى عن عمليات مصرفية أخرى.

د. مصادر دخل أخرى مثل: بدل تأجير الخزائن الحديدية، فرق العملة وغيرها.

أما أوجه الإنفاق فتتلخص فيما يأتي:

أ. الفوائد المدفوعة: على أنواع الودائع كافة.

ب. الفوائد المدفوعة على المبالغ المقرضة، وإعادة خصم الكمبيالات لدى البنك المركزي.

ج. المصاريف الإدارية والعمومية للبنك: كالرواتب والأجور، ومصاريف الدعاية والإعلان، والقرطاسية والديون المدومة والاستهلاكات وغيرها من المصاريف.

تعظيم الربح :

تسعى البنوك جاهدة لتعظيم أرباحها، وذلك باستثمار الجزء الأكبر من مواردها في القروض التي تدر العائد العالي لها، وكذلك عن طريق تقديم الخدمات الأخرى التي تتقاضى عمولة على تقديمها، ولكن البنوك ليست حرة في تقديم القروض التي تراها مناسبة ، بل عليها التقيد بتعليمات البنك المركزي بهذا الصدد، وكذلك الموازنة بين الربحية والسيولة.

ولذا، فهي تستثمر أموالها في تسهيلات ائتمانية مباشرة، كالقروض والسلف وخصم الكمبيالات، وتسهيلات ائتمانية غير مباشرة تدر عليها عمولات، ولا تتطلب منها استخدام الأموال، بل فقط الالتزام بالنيابة عن الغير بالدفع، كما تساهم في رؤوس أموال الشركات المتنوعة بالقدر الذي يسمح به البنك المركزي لتستفيد من الأرباح التي تحققها هذه الشركات على شكل توزيعات، والاستفادة من التغير في أسعار هذه الأسهم في السوق. كما تقدم الخدمات المصرفية المتنوعة الأخرى للحصول على عمولات تزيد من أرباحها، وغير ذلك

من أنواع الاستثمارات التي تدر عائدا يساعد على تعظيم الربح، كل ذلك دون التضحية بالسيولة، فهي تستثمر أموالها في أمور تساعد على تعظيم الربح وتدر عليها فوائد.

٤. الخلاصة:

تطرق هذا الفصل إلى الحديث عن البنوك التجارية باعتبارها أكثر أنواع البنوك انتشارا، وهي تلك البنوك التي تقوم بصفة رئيسة بمنح التسهيلات الائتمانية القصيرة الأجل، والخدمات المصرفية التي تسهل عمليات التجارة الداخلية والخارجية. وبينت الوحدة مصادر أموال البنوك، كما، بينت أسس تشغيل مواردها الأربعة: الربحية والسيولة والضمان، والمساهمة في التنمية الاقتصادية، وتحدثت عن أشكال توظيفاتها والتي يشكل منح التسهيلات الائتمانية القصيرة الأجل الشكل الرئيس لها، ومصادر أموالها التي تشكل الودائع الجزء الأكبر منها. وبينت مصادر الدخل لهذه البنوك والتي تتكون من الفوائد على القروض بصورة رئيسة والعمولات على الخدمات المصرفية. أما مصاريفها فتتكون بصورة أساسية من الفوائد المدفوعة على القروض، ومصاريفها الإدارية. ويؤدي البنك المركزي دورا رئيسيا في الإشراف عليها ومراقبة أعمالها حماية لأموال المودعين والمساهمين، وضمانا لمساهمتها في عملية التنمية. وقد تطرقت الوحدة للمؤسسات المصرفية العاملة في فلسطين والحديثة العهد، مبينة مصادر أموالها التي شكلت الودائع الجزء الرئيس لها، وأوجه استخداماتها التي تمثلت بصورة رئيسة في الأرصدة لدى بنوك في الخارج، مما يستدعي تصحيح هذا الوضع الذي لا يساهم بالتنمية المحلية بشكل فعال وبسرعة، حيث أن قيام البنوك بتجميع المدخرات، واستثمار الجزء الأكبر منها في بلدان أخرى، يحرم فلسطين من استخدام مدخراته لتنمية اقتصادياتها.

أسئلة الفصل الثاني:

١. ما هي مصادر أموال البنك التجاري؟
٢. ما هي مصادر أموال البنك الإسلامي؟
٣. ما هي أنواع الودائع لدى البنك التجاري، والودائع لدى البنك الإسلامي؟
٤. ما هي وظيفة رأس المال لدى البنك؟
٥. أذكر أنواع الأخطار المصرفية التي يتعرض لها البنك؟
٦. كيف يمكن قياس ملاءة رأس المال لدى البنك؟
٧. ما هي الأسس والاعتبارات التي يأخذها البنك عند توظيفه لأمواله؟
٨. ما هي أشكال التوظيف لأموال البنك التجاري؟
٩. ما هي مصادر الدخل والإنفاق لدى البنك التجاري.

الفصل الثالث

التنظيم الإداري للبنك التجاري

تتبع عملية التنظيم الإداري لأي منشأة من أهدافها ، والوظائف التي تقوم بها من أجل تحقيق أهدافها . وعلى فإن التقسيمات الإدارية للبنك التجاري تعتمد على طبيعة النشاطات والأعمال التي يقوم بها البنك من أجل تحقيق أهدافه . وعليه ، فإن البنك التجاري لديه من الدوائر التي تساهم في إدارة أعماله ، والإشراف على فروعته المختلفة ، كما أن لكل فرع من الفروع العديد من الأقسام الإدارية والفنية .

وبناء على ما تقدم فإن الدوائر الإدارية الموجودة في البنك ، والتي توجد في الإدارة العامة للبنك متعددة ومتشعبة بما يخدم أعمال البنك . وعليه يتكون التنظيم الإداري للبنك من جزأين : الجزء الأول خاص بالتنظيم الإداري للإدارة العامة ، أما الجزء الثاني، فيختص بالتنظيم الإداري للفرع.

أولاً: التنظيم الإداري للإدارة العامة، ويتكون من :

- مجلس الإدارة
- المدير العام
- وعدد من الدوائر نذكر منها:
- دائرة شؤون الموظفين
- دائرة الشؤون القانونية
- دائرة الفروع
- دائرة التفتيش
- دائرة التدقيق الداخلي
- دائرة العلاقات العامة
- دائرة الشؤون المالية
- دائرة الاستعلامات
- دائرة الأبحاث والدراسات
- دائرة التسويق
- دائرة المشتريات واللوازم
- دائرة المراسلات والحفظ
- دائرة السكرتارية.

أما التنظيم الإداري للفرع ، فيتكون كما يلي:

- مدير الفرع الذي يتبع دائرة الفروع في الإدارة العامة.

مساعد مدير الفرع

- مراقب

- رئيس قسم

- وتتكون إدارة الفرع من الأقسام التالية:

- قسم الخزينة

- قسم الحسابات الجارية

- قسم ودائع التوفير

- قسم الودائع لأجل

- قسم الكمبيالات المخصصة

- قسم : استمدادات المستندية

- قسم الكفالات

- قسم التسهيلات الائتمانية

- قسم العمليات الخارجية (الحوالات)

- قسم الأوراق المالية

قسم المقاصة

قسم تأجير الخزائن الحديدية

واستحدثت البنوك أقساما جديدة في فروعها مثل قسم الخدمات المميزة : ليخدم الزبائن المميزين بسرعة .

وتتعدد وتتنوع أقسام الفرع حسب نشاطات الفرع. فقد توجد كافة الأقسام المذكورة وغيرها في فرع ما ، وقد لا توجد كلها في فرع آخر. كما قد يدمج قسمين في قسم واحد إذا كان حجم عمل القسمين قليلا.

وندرج فيما يلي فكرة مختصرة عن أهم أقسام البنك التجاري.

١- قسم الخزينة Treasury:

يعتبر قسم الخزينة من أكثر الأقسام أهمية بالنسبة لعمليات البنك المختلفة، حيث تتجمع فيه كافة النقود التي ترد إلى البنك، ومنه تخرج كافة مدفوعات البنك النقدية. وهناك خزائن متعددة في البنك، تختلف حسب وظيفة كل منها. فهناك الصناديق الفرعية، وهناك الصندوق الرئيس.

١. الصندوق الرئيس، أو الخزينة الرئيسية للبنك: وهو صندوق البنك الرئيس، الذي تتم من خلاله عمليات صرف النقود واستلامها، ويتم تغذية الصناديق الفرعية من هذا الصندوق، وتضم الخزينة الرئيسية موجودات البنك من النقود والمعادن الثمينة كالذهب، والمستندات الهامة. حيث تقوم دائرة الخزينة بالأعمال التالية:

• تضع السياسات والإجراءات الخاصة بالتعامل بالنقود بينها وبين الصناديق الفرعية، ومع صناديق الفروع الرئيسية، ووضع أسس الرقابة الداخلية للتعامل في النقود بينها وبين بقية الصناديق.

• تزويد الصناديق الرئيسية للفروع بما تحتاج إليه من نقود واستلام النقد الزائد عن حاجتها منها.

• الإشراف على نقل النقود بين الإدارة العامة للبنك وبين الفروع، وبينها وبين البنك المركزي، واختيار الشركات التي تقوم بنقل النقود، والتأمين عليها.

• تغطية العجز في أرصدة حسابات البنك لدى البنوك المراسلة، ولدى البنك المركزي

• إدارة ودائع البنك لدى البنوك الأخرى.

• بيع وشراء العملات الأجنبية، وتحديد أسعار صرف العملات يوميا، كي تتعامل على أساسها الفروع.

هذا، ويقوم سم الخزينة الرئيس في آخر كل يوم، بتنظيم كشف بحركة الصندوق (النقد الوارد، والنقد الخارج، والرصيد النقدي)، ويرسل إلى قسم المحاسبة مع كافة المستندات المؤيدة للقبض والصرف، ليتم قيدها في الدفاتر حسب الأصول، بعد تدقيقها.

وعادة ما تكون الخزينة (الصندوق الرئيس) في غرفة محصنة ذات مفاتيح متعددة توزع على عدد من كبار موظفي البنك. وتفتح صباح كل يوم عمل وفقا للتعليمات التي توضع بهذا الشأن. وتسلم أمناء الصناديق الفرعية حاجاتهم من النقد كعهدة عليهم، كما تتسلم النقد المتجمع لدى أمناء الصناديق في نهاية الدوام من كل يوم. كما تقوم بتسليم فروع البنك المختلفة من نقدية خلال فترة معينة، واستلام ما يزيد عن حاجتهم من فائض نقدي.

وهناك صندوق رئيس في كل فرع يشرف عليه رئيس أمناء الصناديق ، أو نائب مدير الفرع، وقد يشرف عليه مدير الفرع بنفسه.

٢. الصناديق الفرعية: وتقسّم إلى قسمين : صندوق المقبوضات ، وصندوق المدفوعات، ويعيد كل من الصندوق الرئيس ، والصندوق الفرعي إلى موظف أو أكثر يسمى أمين الصندوق. كما قد يكون الصندوق: صندوقا للمقبوضات والمدفوعات في آن واحد.

وتتمثل بنود المقبوضات فيما يلي:

- مبالغ نقدية من المودعين بكافة أنواع الودائع.
 - مبالغ مقبوضة تسديدا للتسهيلات الممنوحة للعملاء.
 - مبالغ مقبوضة تحصيلاً لأوراق تجارية بالنيابة عن العملاء.
 - مبالغ نقدية مقبوضة لتسديد فواتير كهرباء وماء وتليفون من العملاء لحساب المؤسسات والشركات التي تقدم هذه الخدمات.
 - مبالغ مقبوضة ثمناً لعملات أجنبية يبيعها البنك، وغير ذلك من المقبوضات.
- ويمسك أمين صندوق المقبوضات ، دفتر يومية مساعدة يسمى يومية النقدية الواردة أو يومية المقبوضات: يسجل فيه كل المبالغ المقبوضة في ذلك اليوم، ويقوم بعمل المطابقة اليومية في نهاية اليوم ، طبقاً للمعادلة التالية:
- رصيد النقدية المقبوضة في نهاية اليوم = العهدة المستلمة في بداية اليوم من الصندوق الرئيس + مجموع ما تم قبضه خلال اليوم.
- ويجب أن يطابق الرصيد هنا مجموع النقد الموجود لديه في صندوقه.

أما المدفوعات النقدية، فتتمثل في:

- دفع الشيكات المسحوبة على حسابات العملاء الجارية.
- تنفيذ أوامر الدفع الوارد إشعاراتها من البنك : مثل : دفع قيمة السلف والقروض، والكمبيالات المخصوصة، وثمان العملة المشتراة.
- دفع الرواتب، والإيجارات، وكافة النفقات النقدية الخاصة بالبنك.
- دفع أثمان المشتريات الخاصة بالبنك: كأثمان أجهزة الكمبيوتر، والأثاث، والتجهيزات الأخرى.
- وغير ذلك من المصاريف.

ويمسك أمين صندوق المدفوعات ، دفتر يومية مساعدة يسمى يومية النقدية الصادرة أو يومية المدفوعات: يسجل فيه كل المبالغ المقبوضة في ذلك اليوم، ويقوم بعمل المطابقة اليومية في نهاية اليوم ، طبقاً للمعادلة التالية:

رصيد النقدية المقبوضة في نهاية اليوم = العهدة المستلمة في بداية اليوم من الصندوق الرئيسي - مجموع ما تم دفعه خلال اليوم.
ويجب أن يطابق الرصيد هنا مجموع النقد الموجود لديه في صندوقه.

المستندات والسجلات المستخدمة في قسم الخزينة:

يستخدم قسم الخزينة عددا من السجلات والمستندات، ندرج أدناه أهمها:

- مستندات إدخال وإخراج النقدية من وإلى الخزينة الرئيسية، وبينها وبين الخزائن الفرعية.
- إشعارات القيد الدائنة والمدينة.
- لشيكات المقدمة للصرف. مستندات القبض ومستندات الدفع.
- سجل مخزون النقد بأنواعه النقد المحلي والنقد الأجنبي.
- كشف الحركة النقدية اليومي (كشف المقبوضات، وكشف المدفوعات).
- وأية مستندات يتم التعامل بها بين البنك والعملاء، ويترتب عليها عمليات قبض أو صرف نقدي.

ويتم معالجة النقص أو الزيادة في الصندوق كما يلي:

ففي حالة وجود فرق بين الرصيد الدفترية لحركة الصندوق، وما هو موجود فعلا من نقود في الصندوق، يتم البحث عن أسبابه. ويعالج كما يلي:
أ- في حالة وجود نقص: يعتبر أمين الصندوق مسؤولا عنه، ويلتزم بدفع الفرق أو يخصم من راتبه إما دفعة واحدة أو على أقساط شهرية، إذا كان مبلغ النقص كبيرا. ولهذا الغرض يلزم كل من يعمل كأمين للصندوق بتقديم كفالة للبنك بقيمة تحدها إدارة البنك.

ب- أما في حالة الزيادة، فعلى أمين الصندوق أن يثبت أن الزيادة تعود إليه، بعد أخذ تعهد منه بإعادة المبلغ إذا ثبت مستقبلا، أنه لا يعود إليه. وإلا فإنها تؤول إلى البنك، وتعتبر ربحا للبنك.

وهي المصدر الرئيس للتمويل للبنك التجاري ، والودائع على أنواع منها:

أولاً: الحسابات الجارية Current Accounts

تعريف الحساب الجاري:

يختلف البنك التجاري عن غيره من البنوك بتقديمه خدمة الحساب الجاري، والتي يصاحبها استخدام الشيكات. ويمكن تعريف الحساب الجاري على أنه: عقد بين البنك والعميل، يتم بموجبه إعطاء الحق للعميل بإيداع مبالغ نقدية في حساب خاص يعطى رقماً معيناً، و الحق في سحب أية مبالغ منه في أي وقت يشاء أو إضافة مبالغ إليه في أي وقت.

ويرى البعض أن الحساب الجاري : هو حساب أمانة يضعها العميل في البنك، ويسحب منها، ويضيف عليها وقتما يشاء إما بحضوره إلى البنك شخصياً أو باستخدام الشيكات.. ويتم تحديد رصيد الحساب مديناً أو دائناً في نهاية كل فترة معينة، لبيان الرصيد الذي يبين مديونية البنك للعميل أو مديونية العميل للبنك.

هذا، وقد جرى العرف المصرفي أن يقوم البنك بتزويد العميل بدفتر للشيكات تحمل اسم العميل، ورقم الحساب، لاستخدامها في السحب من هذا الحساب.
لمن يفتح الحساب:

تفتح الحسابات الجارية للأشخاص الطبيعيين، كما تفتح للأشخاص المعنويين. كما قد يفتح الحساب باسم أكثر من شخص، أي يفتح حساب مشترك لأكثر من شخص، وفي هذه الحالة، يجب أن يبين في عقد فتح الحساب المفوضين بالتوقيع على الحساب من أجل السحب منه، فقد يفوض شخص واحد، أو أكثر من شخص.

أ- الشخص الطبيعي: يفتح الحساب للشخص الطبيعي المتوافر فيه الشروط التالية:

- البلوغ: أن يكون بالغاً كامل الأهلية ، ذكراً أو أنثى، عقلاً، لا يوجد مانع قانون يمنعه من التصرف بأمواله. أي ليس محجوراً عليه.
- أن لا يكون قاصراً: ويجوز لولي أمر القاصر أن يفتح الحساب ، وأن يتصرف بالحساب بالنيابة عن القاصر، فيجوز للأب فتح حسابه بسم ابنه القاصر . كما يجوز للمحكمة أن تعين ولي أمر للقاصر خاصة في حالة وفاة والده، ويكون هذا الولي مخولاً بالتصرف بالحساب.

• فاقد الأهلية: لا يجوز لفاقد الأهلية المحجور عليه من قبل المحكمة فتح الحساب، ولكن يجوز للوصي عليه فتح الحساب، وفي هذه الحالة، يطلب البنك صورة مصدقة من قرار المحكمة بتعيين الوصي حتى يستطيع فتح الحساب بالنيابة عن المحجور عليه، وهو فاقد الأهلية.

• يجوز فتح الحساب للأعمى والأمي، شريطة أن يكون إما معروفاً للبنك، أو أن يقوم بالتعريف عليه شخص معروف للبنك، وأن تعتبر بصمته بديلاً للتوقيع، على أن يشهد على صحة البصمة شاهدان معروفان. كما لا يعطى دفتر شيكات حفاظاً على مصلحته، وعليه أن يحضر شخصياً إلى البنك عند كل عملية سحب. ويجوز له أن يوكل غيره بالتصرف بحسابه، وذلك بموجب وكالة قانونية صادرة عن المحكمة، أو أن يفوض غيره بتفويض في البنك، يتم أمام اثنين من مسنولي البنك.

• يجوز فتح حساب باسم أكثر من شخص (حساب مشترك): كأن يفتح الرجل حساب له ولزوجته، و / أو ابنه، و / أو أخيه. أو مع مجموعة من الأشخاص تربطهم مصلحة مشتركة. وفي هذه الحالة، يجب أن يوقع الجميع على طلب فتح الحساب، وأن يتم بيان من لهم حق التوقيع. وفي حالة وفاة أحد الشركاء في الحساب، تخضع حصة الشريك المتقضى إلى قانون الميراث المعمول به في بلدنا، ولذا، لا بد من توضيح ذلك لبقية المشتركين في الحساب. أما في البلدان الأجنبية، فتؤول حصته إلى بقية الشركاء في الحساب.

أما إجراءات فتح الحساب فهي كما يلي:

- تعبئة نموذج طلب فتح الحساب الموجود لدى البنك، والذي يشمل المعلومات التالية:
- الاسم الكامل للعميل: ويجب أن يكون الاسم ثلاثياً، ويفضل أن يكون رباعياً، منعاً لتشابه الأسماء.
- العنوان الكامل لفتح الحساب: بما فيه رقم التليفون، و صندوق البريد، ومكان العمل، ومكان السكن، وغير ذلك من المعلومات التي تسهل الوصول إلى العميل.
- إثبات الشخصية: كأن يتم تسجيل رقم جواز السفر أو الهوية الشخصية مع الاحتفاظ بصورة عنها، ومكان صدور وتاريخ صدور.

يذكر في طلب فتح الحساب سعر الفائدة، إن كان الحساب حساب توفير أو لأجل، أي إن كان الحساب بفائدة.

- التوقيع على طلب فتح الحساب، وعلى بطاقة نموذج التوقيع. وهذه البطاقة تحمل رقم الحساب، واسم البنك، واسم الفرع، واسم العميل، وعنوانه، ورقم الهوية، ويوقع العميل لفتح الحساب على هذه البطاقة أربعة مرات، حتى يسهل على البنك التأكد من صحة التوقيع عن قيام البنك بكتابة شيك مسحوب على حسابه.

- توكيل: إذا أراد شخص أن يوكل غيره بالتصرف في حسابه، فعليه أن يودع لدى البنك وكالة رسمية بذلك تحفظ في ملف العميل فاتح الحساب.

أ- الشخص المعنوي: يقصد بالشخص المعنوي أو الاعتباري أي مؤسسة أو هيئة أو شركة أو وزارة أو دائرة حكومية أو جمعية أو نادي أو نقابة أو غير ذلك من الهيئات والمؤسسات كالغرف التجارية، والجامعات والسفارات و، والتي يعتبرها القانون شخصية مستقلة عن شخصية الأفراد. ويشترط لفتح حساب لشخصية معنوية أو اعتبارية ما يلي:

• بيان الوضع القانوني للشخص الاعتباري، كشركة أو مؤسسة أو غرفة تجارية أو جامعة أو غير ذلك.

- الحصول على نسخة من النظام الداخلي .
- بيان أسماء الأشخاص المسؤولين عن إدارة هذه الشخصية الاعتبارية، ومدى مسؤولياتهم.
- أن يتم فتح الحساب بما لا يتعارض مع النظام الداخلي للشخص المعنوي.
- أن يتم بيان الأشخاص المفوضين بالتوقيع ، وأن يتم التأكد من أن لهم الحق بذلك بموجب النظام الداخلي للشخص المعنوي.

ويشترط لفتح الحساب للشركات مهما كان نوعها أن تقدم الشركة للبنك ما يلي:

شهادة تسجيل من مراقب الشركات أو صورة عنها رقم السجل التجاري
راس مال الشركة، وأسماء الشركاء، أو أسماء أعضاء مجلس الإدارة
مقدار مساهمة كل شريك في راس المال.
المفوضين بالتوقيع، ونماذج عن توقيعهم.
عقد التأسيس والنظام الداخلي بالنسبة للشركات المساهمة العامة.

أما بقية الهيئات والمؤسسات ، والوزارات، وغيرها، فيتم بيان المفوضين بالتوقيع من إدارتها العليا.

خطوات استكمال فتح الحساب:

- بعد تعبئة طلب فتح الحساب، واستكمال البيانات والمعلومات اللازمة، يتم اتباع الخطوات التالية:
- إعطاء الحساب رقماً: ويسجل هذا الرقم على طلب فتح الحساب، وبطاقة نماذج التوقيع، وعلى صفحات دفتر الشيكات الذي يعطى للعميل.
 - صرف دفتر شيكات للعميل، بعد قيام العميل بتعبئة نموذج طلب دفتر شيكات، يبين فيه عدد الشيكات المطلوبة

• يتم طباعة دفتر شيكات باسم العميل، يطبع على كل ورقة منه: اسم العميل، ورقم حسابه، كما تطبع هذه البيانات على غلاف الدفتر، ويفرق داخل الدفتر نموذج طلب دفتر شيكات لاستعماله عند قرب انتهاء الدفتر. ويسلم الدفتر للعميل مقابل توقيع بالاستلام.

ويعتبر قسم الحسابات الجارية من أهم أقسام البنك، حيث يغذي البنك بالنقدية يوميا. ويقوم هذا القسم بفتح الحسابات الجارية (الودائع تحت الطلب) للأفراد والشركات والهيئات والمؤسسات، من أجل إيداع أموالهم النقدية والشيكات التي يقوم البنك بتحصيلها بالنيابة عنهم. كما يقوم بتسليم أصحاب الحسابات الجارية دفاتر شيكات ليستخدموها في السحب من حساباتهم وتسديد مدفوعاتهم. وعادة لا يقوم البنك بدفع فوائد على الأموال المودعة في الحسابات الجارية. وتختلف الحسابات الجارية حسب نوع العملاء، وحسب طبيعة النشاط، وحسب الجهة المودعة، وبشكل عام يمكن تقسيم الحسابات الجارية إلى نوعين رئيسيين هما:

أ- الحسابات الجارية الدائنة، وتسمى الودائع تحت الطلب Demand deposits or Current Account: وهي الحسابات التي يمكن فتحها لكافة أنواع الزبائن، ويكون رصيد الحساب فيها دائما دائما، أي أن هناك رصيد دائن لصاحب الحساب في البنك بصورة مستمرة. ويحق لصاحب الحساب الإيداع فيه وقت ما يشاء، كما يحق له السحب منه، في حدود ما لديه من رصيد لدى البنك. كما يحق له استخدام الشيكات. ويفتح للشخص الطبيعي والمعنوي، كما يفتح كحساب مشترك لأكثر من شخص. ولا تدفع البنوك في العادة فوائد على هذا الحساب. ولكن يمكن أن تتقاضى عمولة بسيطة، تسمى عمولة إدارة الحساب.

هذا، وقد بدأت البنوك في الدول الأوروبية وأمريكا فتح حسابات جارية دائنة، وتعطي عليها فائدة، شريطة عدم تدني رصيد الحساب في أي وقت عن مبلغ معين. وتسمى هذه الحسابات NOW account، وهي اختصار للجملة Negotiable Order of Withdrawals.

ب- الحساب الجاري مدين: أو ما يسمى بالسحب على المكشوف. وهو الحساب الذي يفتحه البنك في الغالب للتجار، ومنشآت الأعمال. يسمح فيه للعميل بالسحب من هذا الحساب بحدود مبلغ معين في السنة، يسمى سقف الائتمان أو الحد الأقصى للائتمان. Line of Credit or Credit Ceiling. بحيث يتفق البنك والعميل على هذا السقف مسبقا، بمعنى أن العميل لا يستطيع خلال المدة المحددة أن يسحب من هذا الحساب مبالغ تزيد عن الحد الأقصى المتفق عليه. وبموجب هذا الحساب، لا يكون للعميل رصيد لدى البنك، إنما المبلغ المسموح للعميل بسحبه، يعتبر قرضا للعميل. ويستوفي البنك فائدة محددة، متفق عليها مسبقا مع العميل عن المبالغ التي يسحبها العميل خلال الفترة. أما المبلغ المتبقي، والذي كان قد خصص للعميل، ولم يسحبه خلال الفترة، فيدفع العميل عنه عمولة تسمى عمولة التزام Commitment fee، وتكون هذه العمولة عادة صغيرة

بين ١-٢ % . يدفعها العميل بدلا من قيام البنك بالالتزام بتخصيص هذا المبلغ للعميل لسحبه. ففي حالة سحبه، يأخذ البنك فائدة عليه، وفي حالة عدم سحبه ، يأخذ البنك عمولة التزام. مثال: تم تخصيص ١٠٠٠٠ دينار لأحد العملاء كحساب جاري مدين من قبل البنك الأهلي، وتم الاتفاق على فائدة قدرها ١٠% سنويا ، وعمولة التزام ١% .

فإذا سحب العميل ٧٠٠٠ دينار خلال المدة المتفق عليها، يدفع ١٠% عن ٧٠٠٠ دينار، وعن المدة المستعملة، كما يدفع ١% عن مبلغ ٣٠٠٠ دينار غير المستخدمة من قبل العميل. ويمكن تقسيم الحسابات الجارية المدينة حسب نوع الضمان المقدم إلى الأنواع التالية:

- = حسابات جارية مدينة بضمان بضائع.
- = حسابات جارية مدينة بضمان أوراق مالية.
- = حسابات جارية مدينة بضمان عقارات
- = حسابات جارية مدينة بضمانات شخصية (كفلاء).

ويشتمل عقد الجاري مدين على الأمور التالية:

- اسم المقرض والكفلاء، وعناوينهم
- الحد الأقصى للائتمان الممنوح
- سعر الفائدة والعمولة
- حق المقرض في السحب من التسهيلات المخصصة على فرع معين
- حق البنك في تسجيل كافة العمولات والمصاريف على الحساب.
- طريقة احتساب الفائدة والعمولات على الإبداعات والمسحوبات
- مدة سريان الجاري مدين ، مع التأكيد على حق البنك في المطالبة بالسداد في أي وقت.
- تفويض البنك بوضع السيد على أية ممتلكات أو مستندات أو أوراق تجارية لتسديد الالتزامات المطلوبة.
- النص على أن الكفيل يعتبر متضامنا مع المدين في دفع الالتزامات
- النص على اعتبار أن دفتر البنك وحساباته تعتبر بيئة قاطعة عند حدوث خلاف.
- بيان طريقة إرسال الكشوفات والإشعارات
- تقديم تعهد من المقرض بحصر كافة معاملاته مع البنك
- تاريخ العقد
- توقيع الطرفين ، وكذلك الكفلاء. فتح حساب للعميل وإعطاء رقما ، وأخذ توقيع المدين والكفلاء على نموذج بطاقة التوقيع
- فتح ملف خاص للعميل به يحفظ به كافة الوثائق والمستندات والمراسلات بين البنك والعميل.

ثانياً: ودائع التوفير: **Savings Deposits** وهي التي تودع لدى البنك بقصد التوفير، ويستخدم فيها دفتر للتوفير يسجل فيه الإبداعات، ويخصم منه كل مبلغ يتم سحبه، ويكون هذا الدفتر مع المودع يحضره للبنك في كل مرة يود فيها السحب من الوديعة أو الإيداع فيها. وتدفع البنوك على هذا النوع من الودائع فوائد معينة. ويعتبر حساب التوفير من الحسابات التي تستقطب عددا كبيرا من المودعين لأنها تجمع في خصائصها بين الحسابات الجارية والودائع لأجل، فهي من ناحية تسمح لصاحبها السحب منها في أي وقت يشاء، شأنها شأن الودائع تحت الطلب، ولكن يجب السحب منها شخصياً، أي أن على صاحب الحساب أن يحضر بنفسه للسحب منها. وتشبه الودائع لأجل، في أنها تتقاضى فائدة على الرصيد. ويفتح الناس الحسابات التوفير بغرض الادخار لمناسبات معينة. وتسعى الكثير من البنوك في الوقت الحاضر لاجتذاب مودعين في هذه الحسابات، بإغرائهم عن طريق منح جوائز للمودعين، وإجراء السحب على من لديه حساب توفير على سيارات وغيرها.

هذا وقد ظهر اتجاه حديث في الدول الأوروبية وأمريكا، وذلك بالسماح للمودعين في حسابات التوفير باستخدام عدد معين من الشيكات للسحب منها كل شهر. كأن يسمح لصاحب الحساب أن يستخدم 3 شيكات شهرياً للسحب من حساب التوفير الخاص به، فإذا استخدم شيكات تزيد عن العدد المسموح به، يقوم البنك باحتساب غرامة عليه.

ثالثاً: ودائع لأجل: **Time Deposits**: وهذا النوع من الودائع يتم بموجب عقد بين المودع والبنك. يبين التاريخ المحدد لأجل الوديعة، وتشترط بعض البنوك على المودع عدم السماح له بسحب الوديعة قبل تاريخ استحقاقها، وفي حالة طلبه لسحبها قبل المدة المتفق عليها فيخسر الفوائد عن مدة 90 يوماً، كما يتم حساب الفوائد عن بقية المدة على أساس الفوائد المعطاة على ودائع التوفير، والتي تكون عادة أقل من الفوائد على الودائع لأجل. وهناك أنواع مختلفة من الودائع لأجل، فمنها الخاضع لإشعار قبل مدة معينة: أي بموجبها، لا يجوز لصاحب الوديعة لأجل أن يسحبها دون إعطاء البنك إشعاراً قبل السحب بمدة معينة تكون مبيّنة في عقد الإيداع، كإشعار أسبوع مثلاً أو شهر. وهكذا.

كما يمكن أن تكون الودائع لأجل على شكل شهادات ودائع *Certificates of deposits (CDs)* والتي هي عبارة عن ودائع لأجل محدد، يصدر بشأنها شهادة من البنك يحدد فيها مبلغ الوديعة وتاريخ استحقاقها، والفوائد التي تعطى عليها، وغالباً ما تكون سعر الفائدة على شهادات الودائع مرتبطة بسعر الفائدة في السوق النقدي. وتتميز الودائع لأجل مهما كان نوعها بالخصائص التالية:

- بأن لها تاريخ استحقاق ، كان تستق بعد سنة أو بعد ستة أشهر ، أو غير ذلك. أي يحدد تاريخ استحقاقها عند الإيداع.
- تدفع البنوك عليها فوائد أعلى من الفوائد المدفوعة على أنواع الودائع الأخرى.
- لا تستخدم فيها الشيكات.

الشيكات: Checks

تستخدم الشيكات كما سبق ، وذكرنا في السحب من الحسابات الجارية بصورة رئيسية. ويمكن استخدامها في حالات معينة للسحب من حسابات التوفير.

تعريف الشيك :

يعرف الكيلاني (١٩٩٤، ص ٢٢٤) الشيك بأنه:

سند مستق الأداء بمجرد الاطلاع عليه، وله مقابل وفاء. أي أنه أداة وفاء يقوم مقام النقود.

أما المادة ١٢٣ من قانون التجارة الأردني فعرفت الشيك بأنه:

" محرر مكتوب وفق شرائط مذكورة في القانون، ويتضمن أمرا صادرا من شخص هو الساحب إلى شخص آخر يكون معرفا، وهو المسحوب عليه بأن يدفع لشخص ثالث أو لأمره أو لحامل الشيك - وهو المستفيد- مبلغا معينا بمجرد الاطلاع على الشيك."

مما سبق ، يمكن تعريف الشيك بأنه: عبارة عن ورقة مطبوعة من قبل البنك ، مقيد بها اسم صاحب الحساب، ورقم حسابه، واسم البنك المفتوح لديه الحساب. يستخدمها صاحب الحساب للسحب من حسابه أي مبلغ يشاء، شريطة توافر رصيد لدى البنك مقابل قيمة الشيك. وعليه، فالشيك هو أمر بالدفع يصدره الساحب (صاحب الحساب) إلى المسحوب عليه (البنك)، بأمره فيه بدفع مبلغ معين لأمر الساحب، أو لحامله، لأمر أي شخص آخر ، مكتوب اسمه على الشيك. ويجوز عادة تظهير الشيك، أي تحويله من شخص لآخر، وذلك بتوقيع المستفيد من الشيك على ظهر الشيك، بما يفيد تظهير لشخص آخر.

وجاءت كلمة شيك من الكلمة الإنكليزية To check ، بمعنى يفحص أو يراجع. وهذا يعني أن البنك لا يدفع قيمة الشيك قبل قيامه بالفحص والتدقيق على حساب العميل من دقة التوقيعات وتوفر رصيد يكفي لصرف قيمة الشيك.

شروط إنشاء الشيك:

البيانات الإلزامية للشيك: وحتى يصبح الشيك قانونيا، يجب أن تظهر عليه البيانات الإلزامية التالية:

- يجب أن يكتب في متن السند كلمة شيك، وبنفس اللغة التي كتب بها .

- مكان الأداء

- تاريخ ومكان إنشاء الشيك

- اسم الساحب (صاحب الحساب)، وعادة ما يكون مطبوعا على ورقة الشيك.

- اسم المسحوب عليه (اسم البنك المفتوح لديه الحساب.

- المستفيد : وهو الشيك المطلوب من البنك أن يدفع له قيمة الشيك.

- المبلغ: وهو قيمة الشيك رقما، وبالحروف.

- توقيع الساحب.

والشيك ليس له تاريخ استحقاق، حيث يستحق عند الاطلاع، أي عند عرضه على البنك للصراف. إلا أن التعامل التجاري خاصة في بلادنا، خلق نوعا من التعامل، وهو بما يسمى بالشيكات المؤجلة: وهي الشيكات التي لها تاريخ استحقاق، وأصبح متعارفا بين الناس عدم صرفها قبل التاريخ المحدد عليها.

- ويمكن تحرير الشيك على أي ورقة طالما كانت تحمل كافة بيانات الشيك بما فيها توقيع الساحب. إلا أن هناك من البنوك من يرفض صرف شيكات إن لم تكن مطبوعة على ورق من قبل البنك الذي يحتفظ الساحب لديه بالحساب، ويحمل اسم البنك، واسم العميل، وشعار البنك، ورقم البنك، ورقم الفرع، ورقم حساب الساحب، ورقم العملة .

- هذا، وقد تم تطوير حبر خاص مغنط، لتطبع به دفاتر الشيكات، ويسهل قراءته، ويتم ترحيله مباشرة إلى الحاسب الآلي، وتستخدمه غرف المقاصة في دول عديدة من العالم. أنواع الشيكات:

هناك أنواع مختلفة للشيكات نذكر منها:

١- الشيكات المصرفية المباعة بالعملة المحلية: قد يحتاج عميل ما إلى شيك مصرفي، فيقوم بشراء هذا الشيك من البنك، ويدفع قيمته للبنك، وبالتالي فهذا النوع من الشيكات، يعتبر شيكا مضمونا، حيث أن الساحب والمسحوب عليه هو البنك، مصدر الشيك، فيبيع البنك هذه الشيكات لمن يريد، ويقبض ثمنها نقدا من مشتريها، أو يخصم الثمن من حساب العميل الجاري.

٢- شيكات مصرفية بالعملة الأجنبية: كما قد يصدر البنك شيكات مصرفية بالعملة الأجنبية، وهنا يكون البنك قد باع عملة أجنبية لمشتري الشيك.

٣- الشيكات المصدقة: Certified Checks

وهي الشيكات التي تسمى : الشيكات المقبولة للدفع، حيث عندما يحرر شخص شيكا لمستفيد آخر، ويطلب هذا المستفيد تصديق البنك على هذا الشيك زيادة في الضمان، يقوم البنك بحجز قيمة

الشيك من حساب العميل (محرر الشيك). وتستخدم هذه الشيكات عندما يريد عميل أن يرسل مبلغا من المال إلى شخص آخر، فيكتب له شيك على حسابه في البنك، ويطلب من البنك تصديق هذا الشيك، حتى يعطي الثقة للمستفيد من الشيك بأن هناك رصيدا لهذا الشيك، قد قام البنك بحجز قيمته.

٤- الشيكات المسطرة *Crossed checks*: قد يقوم الساحب بوضع خطين متوازيين على الشيك مثل: //، وذلك للتقليل من خطر ضياع الشيك أو سرقاته، وبمعنى أن مثل هذا الشيك، لا يصرف إلا للمستفيد الأول من الشيك، كما قد يعني أنه لا يجوز صرف هذا الشيك نقدا، إنما يودع في الحساب، ليصرف مقاصة.

٥- الشيكات برسوم التحصيل: وهي الشيكات المصرفية الخارجية: ترد إلى البنك من بنوك في الخارج شيكات لمستفيدين في داخل البلد، فيقوم البنك بتسجيل قيمة هذه الشيكات على حساب البنوك في الخارج. وعند صرفها للعميل المستفيد نقدا، أو قيدها في حسابه، يقوم بخصم العمولات والمصاريف.

٦- الشيكات الصادرة: وهي التي يصدرها البنك لعملائه، ليقوما بصرفها في الخارج. بحيث يحصل البنك على عمولات ممن يرغب في إصدار شيك مصرفي له، ليصرفه في الخارج.

٧- الشيكات السياحية: *Travelers Checks* يحتاج المسافرون إلى بلدان أجنبية لأخذ مبالغ نقدية معهم، ولما كان حمل النقود، يعتره مخاطر التعرض للسرقة والضياع، فقد قامت البنوك بإصدار نوع من الشيكات، تسمى الشيكات السياحية، بعملات أجنبية، كالدولار، أو الجنيه الإسترليني، وبفئات صغيرة، كفئة الخمسين دولار، والمائة دولار، وغير ذلك. فيقوم العميل بشراء هذه الشيكات من البنك، ويدفع قيمتها بالعملة المحلية، ويوقع مشتريها على هذه الشيكات، وعند حاجته لها، في الخارج أو على الحدود، يمكن له صرفها من الصرافين في البلدان الأجنبية أو من البنوك، ولكن عليه أن يوقع أمام الصراف أو البنك، ويكون توقيعه مطابقا للتوقيع الذي وقعه على الشيك عند شرائه له.

وتمتاز هذه الشيكات، بأنه ليس من السهل سرقتها، كما أن ضياعها، لا يضيع قيمتها، حيث عندما تقوم بشرائها، تأخذ من البنك، نسخة أخرى من الشيك، والتي لا يجوز استعماله، ومسجلا على هذه النسخة كافة بيانات الشيك، ففي حالة فقدان الشيك، تقوم بالاتصال بالجهة المصدرة للشيك، وتعطيها بيانات الشيك، حيث توقف هذه الجهة صرفه، وبعد ثلاثة أسابيع أو أربعة، تدفع لك قيمته. وتصدر هذه الشيكات عن شركات متخصصة، وتباع من قبل كافة البنوك. حيث تحصل البنوك على هذه الشيكات من الشركات المصدرة لها. وفي بلادنا تصدر شركة الخدمات المالية العربية (فيزا) مثل هذه الشيكات، كما تصدر شركة أمريكيان اكسبريس، معظم الشيكات السياحية في العالم، هذا، وتعمل حاليا سلطة النقد الفلسطينية، بالتعاون مع البنوك المرخصة في فلسطين على إنشاء شركة الخدمات المالية، والتي يتوقع أن يكون من ضمن أعمالها إصدار الشيكات السياحية،

بالإضافة إلى بطاقات الفيزا. وكان من المتوقع لهذه الشركة أن تبدأ عملها هذا العام (٢٠٠١). إلا أن ظروف انتفاضة الأقصى أدت إلى تأخير العمل بها.

وكما تصدر البنوك الشيكات السياحية، تقوم بصرف الشيكات التي يعرضها عليها العملاء للبيع مقابل عملة ضئيلة. وقد لا تتقاضى عمولة، بل تكفي بالاستفادة من فرق سعر صرف عملة الشيك، بعملة البلد المحلية.

نظام التلر : Teller System :

تهدف هذه الوظيفة إلى خدمة عملاء الفرع، والفروع الأخرى. ويكون موظف التلر مسؤولاً عن صحة النقد لديه، ويقوم بتقديم الخدمات التالية:

إيداع نقد

صرف نقد

المقاصة.

إنجاز معاملات العملاء فيما يتعلق بهذه الخدمات، والرد على استفساراتهم بسرعة، والعمل على تدعيم علاقتهم بالبنك، بما يكفل رضاهم.

ويبدأ التلر عمله اليومي بتجهيز جهاز الكمبيوتر، والأختام، والنماذج اللازمة للعمل، كما يحصل على احتياجاته من النقود من التلر الرئيس في البنك. وعليه، يمكن تلخيص الأعمال التي يقوم بها التلر بما يلي:

أ. خدمة الإيداع النقدي: يقوم باستلام وتجهيز فيشة الإيداع النقدي، ويتأكد من صحة البيانات المدونة فيها، ويستلم النقود، ويطبّقها على ما هو مسجل في فيشة الإيداع، ويمرر المستند من خلال الشاشة إلى حساب العميل، ثم يتأكد من صحة البيانات المدخلة والمطبوعة على المستند، ويؤشر على ذلك، ويسلم النسخة الثانية للعميل مختومة بختم الطابعة.

يقوم بقبض قيمة الفواتير، كفواتير الماء والكهرباء والتليفون، وقيمة العمولة المقدرة، ويطبّق قيمة المبالغ المقبوضة مع قيمة الفاتورة والعمولة، ثم يدخلها على الشاشة. كما يقوم بقبض أية مبالغ نقدية أخرى لحساب العملاء مقابل أية أعمال مصرفية أخرى، مثل قبض عمولة إصدار كفالة، عمولة اعتماد مستندي، عمولة حوالة، وغيرها.

ب. الصرف النقدي: يستلم من العميل شيكات السحب النقدي من حساب العملاء، ويتأكد من صحتها من الناحية القانونية، وصحة التوقيع، الذي تظهر صورته على الشاشة، كما يتأكد من شخصية العميل بإحدى وثائق إثبات الشخصية كالهوية أو جواز السفر، ثم يمرر الشيك على حساب العميل، ويقوم بدفع قيمته إذا كان ضمن الحدود المقررة (الرصيد كافيًا)، أو أن هناك تسهيلات للعميل، وذلك بعد أن يراجع بيانات الإدخال ويتأكد من صحتها.

أما إذا كانت قيمة الشيك تزيد عن الرصيد، أو الحد المسموح بصرفه من حسابه، فيحتاج الأمر إلى موافقة المدير من أجل الموافقة على صرفه أو رفض صرفه. كما يقوم بدفع المبالغ المترتبة على العمليات المصرفية الأخرى (مصاريف).

ج. إيداع الشيكات: يستلم من العملاء إيداعاتهم من الشيكات المسحوبة على فرع البنك، أو فروعه الأخرى، ويتأكد من صحة توقيع الساحب، وتوفر الرصيد، ثم يمرر الشيك على حساب العميل لخصم قيمته منه، ويمرر فيشة الإيداع لحساب العميل مودع الشيك، ويسلمه نسخة من فيشة الإيداع موقعة ومختومة بختم الاستلام.

كما يستلم إيداعات العملاء من الشيكات المسحوبة على بنوك أخرى، ويسلمهم النسخة الثانية موقعة بختم وتوقيع الاستلام، ويقوم بعملية الإدخال على الشاشة بما تسمح به ظروف العمل على الحاجز.

د. الرد على استفسارات العملاء عن أرصدهم، وإصدار كشف حساب لهم، أو أية استفسارات أخرى.

هـ. في نهاية اليوم، يقوم بإعداد بيان بالنقود التي لديه، ويقوم بمطابقتها مع حركة الرصيد ورصيد الشاشة، ويفرز ويرتب النقد، ويسلم الفائض للترالر الرئيس، ويغلق الشاشة، ويحفظ ما يتبقى لديه من نقد في صندوقه الخاص داخل الخزينة. كما يشارك في تدقيق التقرير الخاص بشيكات المقاصة.

كما يشارك في تدقيق التقارير الخاصة بأعمال نهاية اليوم، والعمليات بين الفروع، والفواتير وغير ذلك.

الصراف الآلي Automatic Teller Machine

يعتبر استخدام التكنولوجيا أحد الأساليب الحديثة في تسويق الخدمات المصرفية. فاستخدام الصراف الآلي جعل تقديم الخدمة المصرفية مريحاً للزبائن، ووفر من عدد الموظفين بالنسبة للبنك وجعل الخدمة المصرفية متوفرة في أماكن وأوقات مختلفة. كما أن استخدامها قد يساهم في زيادة أرباح البنك عن طريق توفير التكاليف، واستقطاب زبائن جدد. هذا، وقد قامت البنوك البريطانية باستخدام خدمة الصراف الآلي في العام 1967م، تلتها البنوك الأمريكية في العام 1969م. ثم شاع استخدام الصراف الآلي، لأصحاب الحسابات الجارية، و؟ أو التوفير. وهي بطاقة بلاستيكية لها رقم سرى مكون من أربعة أرقام، يسمى الرقم السري الشخصي PIN، يعطى الرقم لحامل البطاقة، ولا يعرفه هو. ويستطيع حامل البطاقة، ومن خلال استخدام آلات الصراف الآلي التي تنتشر في أماكن

مختلفة في البلاد، من أن يدخل البطاقة إلى أي من هذه الآلات، والتي تطلب منه بصورة أوتوماتيكية أن يدخل الرقم السري ، وبعد أن يدخله، تسأله عن نوع الخدمة المطلوبة، حيث تقوم بتقديم هذه الخدمة له، بعد تقوم الآلة بإعادة البطاقة لصاحبها، حتى لا ينسى البطاقة. ومن هذه الخدمات التي تقدمها آلات الصرف الأوتوماتيكي ATMs ما يلي:

قبض النقود من حساب صاحب البطاقة.

إيداع أموال نقدية في الحساب.

الاستعلام عن رصيد الحساب

تحويل النقود من حساب إلى حساب آخر لنفس العميل

كما يمكن أن تكون البطاقة بالإضافة إلى كونها بطاقة للصرف الآلي، بطاقة للشراء من المحلات التجارية ، إما بطاقة للشراء النقدي، بحيث يتم خصم قيمة البضاعة المشتراة فوراً من حساب حامل البطاقة، وتسمى في هذه الحالة بطاقة القيد على الحساب Debit Card ، أو بطاقة للشراء بالدين، وتسمى بطاقة الائتمان Credit Card. ولخدمة الصراف الآلي فوائد مختلفة نذكر منها:

١- تزيد من راحة العميل في الحصول على خدمات مصرفية. حيث تقل حاجة العميل للذهاب إلى البنك .

٢- تزيد من عامل السرية بالنسبة للعميل.

٣- إن وجود آلات الصرف الأوتوماتيكي داخل، وخارج الفروع ، جعل العميل يحصل على خدمات مصرفية في أي وقت، وحتى خارج ساعات دوام البنك.

٤- أدى استخدامها إلى زيادة الخدمات المصرفية التي تقدمها البنوك، حيث يستطيع العميل سحب نقود من حسابه في أي وقت، وأن يتعرف على رصيد حسابه في نفس الوقت الذي يسحب فيه النقود، وفي أي وقت آخر .

٥- تعتبر هذه الآلات نظام معلومات فعال وسريع على مدار الساعة.

٦- تساعد البنك على الرقابة على كشف الحسابات، حيث تعمل على منع كشف حساب غير موافق عليه.

٧- تعتبر خدمة تساعد في تسويق الخدمات المصرفية ، وتعمل على التقليل من فتح الفروع، الأمر الذي يوفر التكاليف على البنك.

٨- إن تحويل تقديم بعض الخدمات إلى هذه الأجهزة، أدى إلى تفرغ عدد من موظفي البنك، ليقدموا الاستشارات المالية للزبائن، مما زاد من العلاقة الشخصية بين البنك، وبعض زبائنه.

أما مساوئ استخدامها، فنتلخص فيما يلي:

١- تستخدم البنوك آلات الصرف الأوتوماتيكي، كما تدبر كراجا صغيرا. بمعنى أنها تقدم جميع التسهيلات في لحظة واحدة، وهذا الأمر يخلق لها مشاكل، لأن شراء آلات تقدم خدمات متعددة يعتبر كثير التكاليف. فإذا احتاج الزبائن لخدمات قليلة، فإن هناك إسرافا في استخدام آلات تقدم خدمات كثيرة.

٢- إن استخدام هذه الآلات، قد يجعل الزبائن ينظرون إلى البنك كآلة، وبالتالي يفقد البنك العلاقة الشخصية مع زبائنه، وبالتالي قد يفقد البنك ولاء الزبائن له.

٣- أدى استخدام الرقم السري للعميل PIN إلى مشاكل عديدة.

٤- إن إجبار نوع معين من الزبائن كالمعاقين جسديا على استخدام آلات الصرف الأوتوماتيكي، قد يؤدي إلى خطورة عليهم.

٥- يعتقد أنه من الصعب تصحيح أخطاء الكمبيوتر من تصحيح أخطاء العنصر البشري.

٦- ليس هناك دليل على أن خدمة الصراف الآلي، استطاعت الإجابة على تساؤلات الزبائن.

٧- لا تستطيع هذه الآلات تقديم خدمات معينة، فهي تقدم خدمات روتينية، ولا تستطيع تقديم خدمات الإقراض التي تحتاج إلى وجود العميل بنفسه في البنك.

٨- كان من المتوقع أن تعمل آلات الصرف على تقليص صفوف الانتظار في البنك، إلا أننا نجد، أن هناك صفوف انتظار أمام هذه الآلات.

البنك الناطق Phone Banking: وهي خدمة مصرفية تمكن العميل التعامل مع حسابه من الرصيد وتحويل مبالغ من حساب لآخر باستخدام الهاتف في أي وقت ومن أي مكان. حيث يعتبر الناطق أسلوبا آخر من أساليب توزيع الخدمة المصرفية، وذلك باستخدام التليفون، الذي طلب فيه على رقم معين، ثم يطلب منه البنك إدخال رقم سري معين له على جهاز التليفون، ثم يرد عليه بصوت أوتوماتيكية عن نوع الخدمة المطلوبة، يتم تنفيذها آليا، بعد ذكر نوع الخدمة المطلوبة. وتشجع الزبائن أن ينقلوا معاملاتهم من بنك لآخر.

الخدمة المنزلية المصرفية Home Banking: تسمح هذه الخدمة لعملاء البنك من الحصول على خدمات مصرفية معينة وهم في منازلهم أو في مكاتبهم، حيث تمكن الخدمة المصرفية المنزلية العميل الحصول على الخدمة المصرفية وهو في مكتبه، أو في بيته. كما يمكن العميل من مقارنة الخدمات المصرفية للبنوك المختلفة، وهو في بيته، أو مكتبه.

ومن مساوئ هذا النظام للبنك ما يلي:

- يهدد قاعدة العملاء، بسبب سهولة هروب العميل إلى بنك آخر.
- يهدد ربحية البنك.

- يزيد من قدرة العميل على إدارة أمواله على حساب البنك. ولذا، فإن الكثير من البنوك تتردد في استخدام التكنولوجيا التي تساعد على تقديم هذه الخدمة.

وعليه يرى البعض أن التطور في هذا المجال كان بطيئاً. لأن قلة من الناس يمتلكون أجهزة كمبيوتر تتناسب ومتطلبات هذا النظام. ولكن مع تقدم الوقت، بدأ البنك الناطق بالانتشار، حيث توفرت الأجهزة اللازمة لذلك بأسعار معقولة. فتم إدخال أجهزة الكمبيوتر الصوتية Voice Activated computers التي تجيب على العديد من التساؤلات. كما تم تزويد أجهزة الكمبيوتر بشاشة حساسة للمس Touch sensitive computer screen. التي تعرض لمستخدميها الكثير من المعلومات عن حسابه في البنك، كما تقد له استشارات مالية كثيرة.

قسم المقاصة (الشيكات المشتراة):

يودع عملاء البنك يومياً العديد من الشيكات في حساباتهم الجارية، وتكون هذه الشيكات مسحوبة على بنوك أخرى، وتودع لدى البنك ليقوم البنك بتحصيلها لحساب عملائه، وتسجيل قيمتها في حساباتهم الجارية لديه. وقد يكون في البنك قسم خاص للقيام بهذه المهمة يسمى قسم المقاصة، أو قد تكون هذه المهمة من ضمن عمل قسم الحسابات الجارية. ويتم تحصيل قيمة هذه الشيكات لحساب العملاء يومياً عن طريق غرفة المقاصة الموجودة في البنك المركزي أو سلطة النقد كما هو الحال في فلسطين.

وغرفة المقاصة عبارة عن مكتب موجود في البنك المركزي أو سلطة النقد، يلتقي فيه يومياً، وفي ساعة محددة، مندوبو البنوك الأعضاء في هذه الغرفة. وذلك لتبادل الشيكات المسحوبة على كل واحد من هذه البنوك، حيث يحضر مندوب كل بنك الشيكات التي تسلمها بنكه من عملائه، والمسحوبة على البنوك الأخرى، حيث يتم تبادل هذه الشيكات بين مندوبي البنوك، بإشراف مندوب البنك المركزي (مدير الغرفة). ويجري البنك المركزي التصفيات بين البنوك، وقيد النتائج النهائية لحساب أو على حساب كل بنك. فمثلاً إذا أحضر البنك العربي، شيكات لعملائه مسحوبة على بنك الأردن، يقيد البنك المركزي قيمة هذه الشيكات لحساب البنك العربي، ويقيدها على حساب بنك الأردن. وهكذا. وتستخدم الآن أنظمة الكمبيوتر في عمليات المقاصة. حيث يأتي مندوب كل بنك إلى غرفة المقاصة في البنك المركزي، ويقوم بإدخال الشيكات المسحوبة على البنوك الأخرى، بحيث يتم تعييد قيمتها لحساب البنك، بعد أن يقوم مندوب البنك الآخر بالتأكد من وجود رصيد للساحب، ومن صحة توقيعه، وهكذا.

٤. قسم الكمبيالات

يمكن تعريف الكمبيالة بأنها: تعهد بالدفع من شخص إلى شخص آخر ، يتعهد بموجبه أن يدفع عند الطلب أو في تاريخ محدد ، مبلغا معيناً من المال في مكان معين. فالكمبيالة تشتمل على :

المدين ، وتوقيعه: الذي يتعهد بدفع المبلغ.

الدائن : الذي يكتب التعهد لصالحه (المستفيد من الكمبيالة)

مبلغ الكمبيالة

تاريخ التحرير ومكانه ، وتاريخ الاستحقاق ومكانه.

الكفيل للكمبيالة، وتوقيعه: وهو الشخص الذي يضمن المدين بالدفع.

خصائص الكمبيالة:

تتمتع الكمبيالة بخصائص مختلفة ، نذكر منها:

١. للكمبيالة أهمية كبرى في تسهيل عمليات البيع والشراء. فبدلاً من قيام المشتري بدفع قيمة البضاعة نقداً ، يمكنه تحرير كمبيالة بالقيمة لأمر البائع. تستحق بعد أجل معين .
٢. يمكن للبائع أن يضعها في البنك للحصول .
٣. كما يمكن له أن يقترض بضمانها ، أو أن يقوم بخصمها لدى البنك .
٤. تعتبر الكمبيالات من الأنشطة الرئيسة لتوظيفات البنك التجاري ، لما تحققه من عوائد وعمولات للبنك ، مقابل التسهيلات والخدمات المصرفية التي يقدمها البنك لعملائه باستخدام الكمبيالات.

أنواع الكمبيالات:

- يتعامل البنك مع الكمبيالات بأنواعها المختلفة، وهي:
- أ- كمبيالات برسم التحصيل: حيث يقوم البنك بالنيابة عن العميل المستفيد بالكمبيالة بتحصيل الكمبيالات التجارية لصالح العملاء مقابل عمولة تحصيل.
 - ب- الكمبيالات المخصومة: يلجأ حامل الكمبيالة إلى خصمها لدى البنك عندما يحتاج إلى سيولة نقدية بل تاريخ استحقاق الكمبيالة، وبالتالي يكون على استعداد لدفع فوائد على الكمبيالة وعمولة ونفقات أخرى تترتب على خصم الكمبيالة مثل مصاريف البروتستو عدم الدفع.. فيقوم البنك بخصم الكمبيالات التجارية المقدمة من العملاء : ويحصل البنك فيها على فائدة مقابل الخصم ، وعمولة تحصيل.
 - ج- تسليف العملاء بضمان الكمبيالات: يقوم البنك بمنح العملاء قروضا بضمان الكمبيالات التجارية.

ومن هنا يتضح لنا عمل قسم الكمبيالات ، والذي أن يمكن تلخيصه فيما يلي:

١- الكمبيالات المخصومة Bills Discounted: قد يحتاج البائع إلى نقدية حاضرة قبل استحقاق تاريخ الكمبيالة ، فيقوم بخصمها لدى البنك ، الذي يعطيه ما يسمى بالقيمة الحالية للورقة. أي يقوم بخصم فائدة عليها من قيمتها الاسمية ، عن المدة من تاريخ تقديمها للخصم حتى تاريخ الاستحقاق. ويضع البنك شروطا لخصم الكمبيالات منها:

- أن تتوفر في الكمبيالة كافة الشروط القانونية من حيث الشكل والموضوع.
- أن تكون التواريخ على الكمبيالة من أشخاص (المدين ، والكفلاء) مليونين : ، أن يتمتعوا بسمعة طيبة.
- التحقق من صحة التظاهرات على الكمبيالة، ودراسة وضع كل من المظهرين، ومدى قدراتهم على الوفاء بقيمة الكمبيالة، وسمعتهم في السوق..
- أن تكون الكمبيالة ناتجة عن عملية تجارية.
- أن لا تزيد فترة استحقاقها عن ستة أشهر.
- توقيع الخاصم على الكمبيالة، ككفيل على الكمبيالة.

ويتقاضى البنك مقابل خصم الكمبيالة ما يلي:

فائدة بنسبة معينة من قيمة الكمبيالة، تقطع من قيمة الكمبيالة الاسمية، حيث يدفع الباقي إلى العميل، وتكون نسبة الفائدة عادة ، حسب نسبة الفائدة السائدة في السوق. عمولة أيضا على الخصم، تسمى عمولة خصم: وتعتبر عمولة مقابل قيام البنك بخدمة تحصيل قيمة الكمبيالة عند الاستحقاق، وتخصم العمولة كنسبة أيضا من القيمة الاسمية للكمبيالة. مصاريف تحصيل. أما مصاريف التحصيل، فتكون مبلغا مقطوعا.

إعادة خصم الكمبيالات لدى البنك المركزي:

يمكن للبنك إعادة خصم الكمبيالة لدى البنك المركزي ، إذا احتاج البنك إلى نقد، ويتم إعادة خصم الكمبيالة لدى البنك المركزي، بسعر فائدة أقل عادة من سعر الفائدة التي كان البنك قد أخذها من المستفيد بالكمبيالة عند خصمها لها. وهناك شروط يضعها البنك المركزي، ويجب توافرها في الكمبيالات التي يقبل البنك المركزي إعادة خصمها. هذا، وقد يقوم البنك المركزي بتشجيع البنوك على خصم الكمبيالات، وذلك ، بتحديد سعر متدن لإعادة الخصم. أما إذا لم يرغب البنك المركزي بتشجيع البنوك على خصم الكمبيالات، فيقوم بتحديد سعر عال لإعادة الخصم لديه. ويقوم البنك عادة بإعادة خصم الكمبيالات، ويستفيد من فرق السعرين (سعر الخصم: وهو سعر الفائدة الذي أخذه على خصم الكمبيالة، وسعر إعادة الخصم: وهو سعر الفائدة الذي سيدفعه للبنك المركزي لإعادة خصم الكمبيالة لديه) .

السجلات التي يحتفظ بها البنك والخاصة بالكمبيالات المخصومة:

يحتفظ البنك بعدد من السجلات الخاصة بالكمبيالات منها:

- سجل الكمبيالات المخصومة : يسجل فيه المعلومات الكاملة عن الكمبيالات التي خصمها البنك.

- سجل الاستحقاق، يسجل في الكمبيالات حسب تواريخ استحقاقها.

- سجل رسك الخاص: وتسجل فيه الكمبيالات المخصومة لكل عميل.

- سجل رسك المخصوم عليه (المدين) : وتسجل فيه الكمبيالات التي تزيد قيمتها عن مبلغ معين

تحده إدارة البنك .

- وتحتفظ الكمبيالات في حافظة ، يتم استخراج الكمبيالات التي تستحق يوما بيوم ، لمطالبة

المدينين بها. ويعد كشف يومي بالكمبيالات المخصومة والمسددة، وتلك المستحقة وغير المسددة،

وكشف شهري بأرصدة العملاء . وآخر بالكمبيالات المخصومة المستحقة وغير المدفوعة.

و يمكن للبنك التجاري إعادة خصم الكمبيالات لدى البنك المركزي.

٢. الكمبيالات برسم التحصيل:

هي الكمبيالات المحررة لأمر عميل معين، يودعها لدى البنك ، ليقوم بتحصيلها عند

الاستحقاق ، وقيدتها لحسابه لدى البنك. فكثيرا ما يطلب العملاء من البنك الذي يتعاملون معه

تحصيل الكمبيالات التي بحوزتهم، والتي حصلوا عليها من زبائنهم الذين اشترى منهم بضاعة ،

وحرروا لهم كمبيالات، فيقوم البنك بتقديم هذه الخدمة مقابل عمولة معينة.

وتودع هذه الكمبيالات لدى البنك برسم التحصيل. ويتم إجراءات التحصيل للكمبيالات من قبل

قسم الكمبيالات في البنك ، حسب الخطوات التالية:

إجراءات المطالبة بالكمبيالة:

من أجل المطالبة بقيمة الكمبيالة يتبع البنك الإجراءات التالية:

١- قبل موعد استحقاق الكمبيالة، يقوم الموظف المختص بإرسال إخطار إلى المدين بالكمبيالة،

يعلمه بموعد استحقاقها، والطلب منه الحضور إلى البنك لدفع قيمتها، أو تفويض البنك لخصم

قيمتها من حسابه الجاري، إن كان لديه رصيدا يغطي قيمة الكمبيالة.

٢- عند حضور المدين بالكمبيالة، يقوم الموظف باستخراج الكمبيالة من حافظة الكمبيالات،

ويرسل الكمبيالة إلى صراف الخزينة لقبض قيمتها، ووضع ختم يفيد بقبض قيمتها من المدين

بها.

٣- يعيد صراف الخزينة الكمبيالة إلى قسم الكمبيالات، الذي يقوم بتسليم الكمبيالة للمدين بعد

ختمها بما يفيد تسديدها.

٤- يقيد قسم الكمبيالات قيمة الورقة لحساب العميل مقدم الكمبيالة للتحصيل.

إجراءات البروتستو (عدم الدفع) :

في حالة رفض المدين دفع قيمة الكمبيالة، وطلب المستفيد بالكمبيالة المودعة لدى البنك للتحويل ، عدم القيام بإجراءات البروتستو، فيقوم البنك بإعادة الكمبيالة المرفوضة للمستفيد ، مرفقا معها صورة عن الإخطار المرسل للمدين.

وفي حالة طلب المستفيد بالكمبيالة من البنك القيام بإجراءات البروتستو،، تتخذ الإجراءات التالية:

- يقوم البنك بإثبات رفض المدين الدفع بصورة رسمية عن طريق إثبات البروتستو (عدم الدفع) لدى المحكمة، ويدفع البنك رسوم البروتستو للمحكمة، ويسلم المحكمة الكمبيالة المرفوضة، مقابل إيصال من المحكمة.
- تقوم المحكمة بإرسال إخطار إلى المدين بالكمبيالة، وتعيد الكمبيالة إلى البنك الذي يقوم بإعادتها إلى المستفيد.
- يقوم البنك بتسجيل قيمة المصاريف على حساب العميل المستفيد، بموجب تحرير إشعار قيد مدين.
- أما في حالة قيام البنك بتحويل كمبيالات مستحقة الدفع في مدينة أخرى غير المدينة الموجود فيها البنك ، فتتخذ الخطوات التالية:
فيقوم فرع البنك في تلك المدينة بإجراءات التحويل، بعد أن يكون البنك قد أرسل لفرعه الكمبيالة مع صورة الحافظة. ويقوم الفرع بما يلي:
- تسجيل الكمبيالات الواردة إليه للتحويل من مركزه الرئيس أو من فروع البنك الأخرى في سجل كمبيالات واردة للتحويل. ثم تحفظ الكمبيالات في محفظة خاصة.
- عند تحويل الكمبيالة، يقوم الفرع بإشعار المرسل بالتحويل.
- عند استلام البنك مرسل الكمبيالة إشعاراً من فرعه بالتحويل، يقوم بتسجيل قيمة الكمبيالة لصالح عميله المستفيد بالكمبيالة، وإثبات عمولة الفرع الذي قام بالتحويل، وقيداً على حساب العميل.
- في حالة رفض المدين الدفع ، يقوم الفرع بإشعار البنك مرسل الكمبيالة برفض المدين بالكمبيالة الدفع. وعمل إشعار خصم بعملته عن الخدمات التي قدمها.
- عند استلام البنك مرسل الكمبيالة، للكمبيالة المرفوضة، يقوم بإعادتها إلى العميل المستفيد بالكمبيالة.
- أما إذا طلب العميل المستفيد تكليف البنك بالقيام بإجراءات البروتستو، فيقوم البنك بتكليف فرعه بالقيام بذلك، كما سبق وبيننا.

إذا لم يستطع حامل الكمبيالة (الدائن بالكمبيالة) تحصيل قيمتها وقت الاستحقاق، يتعين عليه القيام ببعض الإجراءات، حتى يستوفي حقه. وأول هذه الإجراءات: توجيه احتجاج، لأن هذا الاحتجاج يمكنه من الرجوع على الموقعين على الكمبيالة سواء المدين، أو الضامنين، أو المظهرين. بمعنى أن حامل الكمبيالة له حق الرجوع على الموقعين السابقين على الكمبيالة.

وللرجوع حالات متعددة كما نصت على ذلك المادة ١٨١ من قانون التجارة الأردني، وهذه الحالات هي:

١- لحامل السند (الكمبيالة) عند عدم وفائه له في تاريخ الاستحقاق الرجوع على مظهره وصاحبه وغيرهم من الملتزمين به.

٢- وله حق الرجوع على الضامنين في حالات أربع هي:

- امتناع المدين عن الوفاء في ميعاد الاستحقاق.

- إفلاس المدين أو توقفه عن الدفع أو حجز أمواله .

- وما يهنا هنا هو حالات الرجوع مدون مصاريف.

قد تتضمن الكمبيالة أحيانا شرطا يهدف إلى تجنب حامل الكمبيالة دفع مصاريف ونفقات الرجوع، والتي سيعود بها على المدين. أي أن أية مصاريف يتحملها حامل الكمبيالة بقصد الرجوع، يحق له أخذها من المدين بالكمبيالة. بحيث يكتب على الكمبيالة عبارة " المطالبة بلا مصاريف" أو أية عبارة تعيد نفس المعنى، بحيث تكون مذيلة بتوقيع من اشترط ذلك. وفي حالة وجود مثل هذا الشرط، ففي حالة امتناع المدين عن الدفع في تاريخ الاستحقاق، وجب على حامل الكمبيالة أن يشعر الضامنين بذلك، وبالتالي يصبح لحامل الكمبيالة الحق في الرجوع على كافة الموقعين على الكمبيالة. وإذا تضمنت الكمبيالة هذا الشرط، فلا يحق لحامل الكمبيالة توجيه الاحتجاج، وإن قام بذلك، فليس له الحق في استرداد المصاريف التي يكون قد دفعها لتوجيه الاحتجاج. (الكيلاني، ١٩٩٤، ص ٢٠٧-٢٠٩).

٣. إقراض العملاء بضممان الكمبيالات: وقد تسمى بكمبيالات التأمين: وهي الكمبيالات التي تودع لدى البنك ضمانا لتسهيلات مصرفية معينة يمنحها البنك لعميله، ضمن شروط معينة. ويعطي البنك للعميل عادة قروضا أو تسهيلات مصرفية معينة تعادل نسبة معينة من قيمة الكمبيالات التي يودعها العميل لديه ضمانا لهذه التسهيلات. ويتم ذلك بموجب اتفاقية عقد سلفة بين البنك وعميله تتضمن الاتفاقية: مبلغ السلفة، سعر الفائدة، فترة السلفة، الغرض منها، قيمة الكمبيالات المقدمة كضمان، والتي تكون عادة أعلى من قيمة السلفة، حيث يمثل الفرق احتياطي

يحتفظ به البنك لمواجهة أية احتمالات قد تنشأ عن عدم تسديد السلفة من العميل ، أو عدم القدرة على تحصيل قيمة الورقة من المدين بها. وتدخل قيمة الكمبيالات المودعة كضمان للسلفة من ضمن الحسابات النظامية للبنك ، ويجرى القيد النظامي التالي عند استلام هذه الكمبيالات :

من ح/ كمبيالات تأمين سلف (أو قروض)

إلى ح/ مودعي كمبيالات تأمين سلف (أو قروض)

ويتم خصم عمولة ومصاريف التحصيل مقدما من حساب العميل ، بالقيد المحاسبي التالي:

من ح/ جاري العميل

إلى مذكورين

عمولة تحصيل

مصاريف تحصيل

وفي حالة تحصيل الكمبيالات ، أو تسديد قيمة السلفة نقدا أو خصمها من حسابه الجاري ، يتم إلغاء القيد النظامي بعكسه كما يلي:

من ح/ مودعي كمبيالات تأمين سلف (أو قروض)

إلى ح/ كمبيالات تأمين سلف (أو قروض)

وعندما يتم استخدام قيمة الكمبيالة المحصلة سدادا للقرض ، يتم تسجيل القيد المحاسبي التالي: من حساب الصندوق إلى حساب القرض.

أما في حالة قيد لقيمة لحساب العميل ، فيكون القيد كما يلي: من حساب الصندوق إلى حساب الجاري للعميل مودع الكمبيالات.

٥. الكفالات أو خطابات الضمان Letters of Guarantees

الكفالة : هناك فرق بين الكفالة ، وخطاب الضمان:

فالمضمان في اصطلاح الفقهاء هو: ضم ذمة الكفيل إلى ذمة المكفول في المطالبة بنفس، أو دين، أو حق. أما خطاب الضمان في القانون التجاري فهو: تعهد كتابي صادر عن البنك، بناء على طلب عميله، يلتزم فيه البنك لصالح هذا العميل ، في مواجهة شخص ثالث، وهو المستفيد، بأن يدفع مبلغا من المال، إذا طلب المستفيد خلال أجل محدد في الخطاب.

ويستخدم اصطلاح الكفالة، وخطاب الضمان في الحياة العملية بنفس المعنى. فالكفالة عبارة عن: تعهد صادر عن البنك، بناء على طلب العميل، بدفع مبلغ معين، لشخص أو هيئة معينة، يسمى المستفيد، وبتاريخ محدد من أجل تنفيذ غرض محدد.

وتعتبر الكفالات من التسهيلات الائتمانية غير المباشرة، وتمثل التزاما عرضيا على البنك، ويتقاضى البنك عمولة على إصدارها، إلا أن عدم تنفيذ الغرض الذي من أجله صدرت الكفالة، قد يلحق بالبنك خسارة فادحة، إذ يترتب على البنك في حالة إخلال المكفول بتنفيذ العقد مع المستفيد من الكفالة، قيام البنك بدفع قيمتها للمستفيد، عند طلب المستفيد، ودون قيد أو شرط.

وتظهر الكفالات في الميزانية العمومية للبنك خارج الميزانية، شأنها شأن الاعتمادات المستندية، تحت بند الحسابات النظامية، أو الحسابات التي لها مقابل، وتتقلب الكفالات إلى التزامات حقيقية على البنك، إذا قام البنك بدفع قيمة الكفالة بالنيابة عن المكفول. وتتدخل ضمن الميزانية، بأن ينقص حساب الصندوق بالقيمة المدفوعة، ويزداد حساب المدينون (المكفول) بنفس القيمة. أي يسجل المبلغ ديناً على المكفول، وبالتالي تنخفض قيمة الالتزامات العرضية في جانبي الموجودات والمطلوبات (خارج الميزانية) بنفس القيمة.

وتساهم الكفالات في التنمية الاقتصادية بشكل كبير، إذ أن إصدارها يساعد في تنفيذ المقاولات، دون أن يجمد المقاول جزءاً من رأسماله كضمان لتنفيذ المقاوله. وتستخدم كبديل لتقديم تأمينات نقدية في حالة الاشتراك في المناقصات، والمزايدات، وعروض الأسعار، وقد تصدر بالعملة المحلية أو بالعملة الأجنبية.

شرعية خطاب الضمان أو الكفالة:

بحث مجمع الفقه الإسلامي في مؤتمره الثاني المنعقد بجدة في ديسمبر ١٩٨٥ الكفالة أو خطاب الضمان وخلص إلى أن خطاب الضمان سواء كان ابتدائياً أو نهائياً، لا يخلو إما أن يكون بغطاء أو بدون غطاء.

فإذا كان بدون غطاء فهو : ضم ذمة الضامن إلى ذمة غيره فيما يلزم حالاً أو مآلاً. أما إذا كان بغطاء فالعلاقة بين طالب خطاب الضمان ومصدره (البنك) هي علاقة وكالة. وتصبح الوكالة بأجر أو بدون أجر مع بقاء علاقة الكفالة لصالح المستفيد (المكفول له). كما رأى المؤتمر أن الكفالة هي عقد تبرع يقصد للإرفاق والإحسان، ولا يجوز أخذ العوض عن الكفالة، لأنه في حالة قيام الكفيل بسداد مبلغ نيابة عن المكفول يصبح دائناً له، ولا يجوز أخذ أي عوض عن الدين، فهو من باب الربا المحرم. ولذلك قرر المؤتمر ما يلي:

لا يجوز أخذ أجر عن خطاب الضمان لقاء عملية الضمان (التي يراعى فيها مبلغ الضمان والمدة) سواء كان بغطاء أو بدون غطاء.

يجوز أخذ مصاريف إدارية عن إصدار خطاب الضمان مع مراعاة عدم الزيادة على أجر المثل.

كما يجوز أخذ أجر في حالة خطابات الضمان المغطاة كلياً، لأن الأجر هنا عن العمل وليس عن الضمان. ويمكن أن يكون الغطاء الكامل وديعة استثمارية، تستثمر لصالح طالب الضمان.

ويستنتج من هذا القرار أن مصاريف خطابات الضمان جائزة شريطة عدم ارتباطها بمبلغ الضمان أو مدته.

وقد فرق المشرع الاسلامي بين الكفالة والضمان، فالكفالة هي التزام بإحضار المكفول به، أما الضمان فهو ضم ذمة الضامن إلى ذمة المضمون عنه في التزام الحق فيثبت في ذمتها جميعاً، ولصاحب الحق مطالبة من شاء منهما. والأصل في جوازه الكتاب والسنة والإجماع (الكفراوي، ١٩٩٨.ص. ١٢٤).

أما الكتاب ففي قوله تعالى: ولمن جاء به حمل بعير، وأنا به زعيم".
والزعيم الكفيل.

وقد روي عن النبي صلى الله عليه وسلم أنه قال: الزعيم غارم".
وأجمع المسلمون على الضمان.

عناصر الكفالة:

تتضمن الكفالة أو خطاب الضمان العناصر التالية:

- البنك الضامن (الكفيل) : وهو البنك الذي أصدر الكفالة.
- المضمون (المكفول): وهو العميل الذي طلب إصدار الكفالة.
- المستفيد: وهو الشخص أو الجهة الذي صدرت الكفالة لصالحه.
- المبلغ: وهو قيمة الكفالة التي يجب أن يدفعها البنك للمستفيد عند الطلب في حالة إخلال المضمون بتنفيذ تعهده.
- الغرض من الكفالة: وعادة ما يكون تنفيذ مقابلة ما أو غرض ما.
- تاريخ انتهاء الكفالة : وعادة ما يكون هو نفس تاريخ انتهاء تنفيذ المشروع الذي صدرت الكفالة لتنفيذه.

أنواع الكفالات:

تصدر البنوك أنواعاً مختلفة من خطابات الضمان تختلف باختلاف الغرض منها. ويمكن تقسيمها إلى قسمين:

١- كفالات العطاءات: وهي التي تقدم للاشتراك في المناقصات والتعهدات والمزايدات.

ويمكن أن تقسم كفالات العطاءات إلى الأنواع التالية:

• خطاب الضمان الابتدائي: وهو الكفالة التي يصدرها البنك، بناء على طلب العملاء لتقديمها إلى الهيئات الرسمية، أو الوزارات عند اشتراكهم في المزايدات أو العطاءات. ويعتبر خطاب الضمان الابتدائي بديلاً عن التأمين النقدي الذي يمكن أن تطلبه هذه الوزارات أو الدوائر. والهدف من هذا النوع من الكفالات هو لضمان جدية المتقدمين لهذه العطاءات. وتتراوح قيمة هذه الكفالات ما بين ١- ٢% من قيمة العطاء. وينتهي مفعول هذه الكفالة، عند رسو العطاء على متعهد معين. حيث تعاد الكفالات الابتدائية لمن لم يرسو عليهم العطاء ممن كانوا قد تقدموا لهذا العطاء. وينتهي مفعول خطاب الضمان الابتدائي بالنسبة لمن يرسو عليه العطاء، عند قيامه بالتوقيع على العقد، وتقديمه خطاب ضمان نهائي.

• خطاب الضمان النهائي: وتصدر بناء على طلب العميل الذي رسا عليه العطاء، لتقديمها إلى الجهة صاحبة العمل، لضمان حقوقها، وضمان قيام المتعهد الذي رست عليه المقابلة بتنفيذ شروط العقد من حيث المواصفات والنوعية وتاريخ التنفيذ، وانتهاء العمل.

ويحدد البنك المركزي حداً أعلى لقيمة الكفالات التي يحق للبنك إصدارها، وذلك كنسبة مئوية من رأسمال البنك واحتياطياته.

• خطاب الضمان المتناقص، أو ما يسمى بخطاب ضمان الدفعات المقدمة: تصدره البنوك لعملائها من المقاولين، حتى يحصلوا على دفعة مقدمة من صاحب العمل لتنفيذ تعهداتهم. وتتناقص قيمة هذه الكفالة، مع التقدم في مراحل العمل من قبل المقاول. وذلك بناء على مستندات موقعة من صاحب العمل، الذي صدرت الكفالة لصالحه.

٢- كفالات الدفع: وهي التي تصدر لضمان تأدية رسوم أو غرامات في حالة الإخلال بشروط معينة (لمصلحة الجمارك أو أي جهة أخرى).

٣- وهناك أنواع أخرى من خطابات الضمان التي تطلبها جهات معينة من الأفراد، لأغراض معينة مثل:

٤- كفالات ممارسة مهنة معينة: وتطلب مثل هذه الكفالات، في حالة تعيين موظف في البنك، أو في منشأة ما، كأمين الصندوق في بنك معين، ووكيل شركة تأمين، الذي تطلب منه شركة التأمين الذي يمثلها كفالة للقيام بأعمال الوكالة عنها. وكفالات المكاتب السياحية وغيرها.

٥- كفالات تطلبها دائرة الجمارك لأغراض معينة. مثل: السماح المؤقت بمرور بضائع عبر أراضي الدولة، ومن ثم إخراجها. فتطلب كفالة من صاحب البضاعة، حتى لا يقوم ببيعها في

أراضي الدولة ، دون أن يدفع عليها جمارك. وكفالة التخليص على البضائع ، في حالة وصول البضاعة ، قبل ورود المستندات .

٦- كما يمكن تقسيم خطابات الضمان من حيث الغطاء الذي يقدمه العميل المكفول إلى:

أ- خطاب الضمان المغطى تغطية كاملة: إذ يقوم العميل بتغطية قيمة الضمان بالكامل، عن طريق دفع تأمين نقدي بقيمة الكفالة للبنك.

ب- خطاب الضمان المغطى تغطية جزئية. حيث يقدم العميل غطاء للضمان ، يتمثل في دفع تأمين نقدي بنسبة معينة من قيمة الضمان، نقل عن قيمته.

غطاء الكفالات الصادرة:

تصدر البنوك الكفالات بالنيابة عن عملائها ، ولصالح جهات مختلفة ، وذلك بعد قيام العميل بطلب الكفالة ، وتقديم التغطية اللازمة ، أي الضمانات الكافية ، وذلك من باب الحرص بسبب الأخطار المترتبة على إصدار الكفالة، ومن هذه الضمانات ما يلي:

* تأمين نقدي: تحدد نسبته حسب المركز المالي لطالب الكفالة، ومدة الكفالة، والجهة المقدمة إليها الكفالة ، والغرض من الكفالة . وقد تصل هذه النسبة إلى ١٠٠ % من قيمة الكفالة. وفي هذه الحالة ، تحجز قيمة الكفالة من حساب العميل الشخصي لدى البنك.

* تأمينات عينية : كالأوراق المالية التي يملكها العميل من أسهم وسندات . بحيث تكون قيمتها أعلى من قيمة الكفالة ، وتودع هذه الأوراق لدى البنك كأمانة . هذا ، وقد يقدم العميل ضمانات عينية أخرى كرهن العقارات و/ أو البضائع.

* كفالات شخصية: كأن يتعهد شخص ثالث ، يتق فيه البنك ، بدفع قيمة الكفالة ، في حالة مطالبة جهة العمل بقيمتها، ويؤخذ توقيعه على ذلك.

الإجراءات العملية لإصدار خطابات الضمان:

يمكن للبنك أن تصدر خطابات الضمان لعملائها، مقابل تغطية جزئية أو تامة. كما يمكن للبنوك الإسلامية أن تفسح المجال أمام خطابات الضمان متى قبلت جعل الغطاء وديعة استثمارية، وهنا يقوم البنك بالأعمال اللازمة لإصدار خطاب الضمان، وذلك منذ لحظة طلب إصدار الخطاب . وتتخذ الإجراءات التالية لإصدار خطاب الضمان:

١- فسي حالة طلب خطاب الضمان المغطى بالكامل، يرسل انطلب إلى قسم الحسابات الجارية ، للتأكد من وجود حساب جار للعميل يكفي لتقيد القيمة والمصاريف على هذه الحساب. ويتم حجز قيمة خطاب الضمان والمصاريف.

٢- أما إذا لم يكن له حساب جار، ، يعد نموذج ليقوم العميل بتوريد قيمة الخطاب والمصاريف، إلى الخزينة، ويحصل العميل على نسخة من إشعار توريد النقد، وترسل نسخة أخرى لقسم خطابات الضمان.

٣- بعد إيداع المبلغ، يصبح الأمر معداً لإصدار خطاب الضمان. حيث يصدر خطاب الضمان من عدة نسخ .

٤- ترسل النسخة الأولى منه إلى الجهة المستفيدة. أو تسلم لطالب خطاب الضمان، مع ضرورة توقيعه على طلب إصدار خطاب الضمان بما يفيد استلامه لخطاب الضمان.

٥- ترسل صورة إلى الإدارة العامة للفروع. حتى تتابع ما يصدر من خطابات ضمان عن فروعها.

٦- يفتح ملف لخطاب الضمان تودع فيه المستندات التالية:

طلب إصدار الخطاب

صورة عن خطاب الضمان الصادر

صورة عن جميع إشعارات القيد على حساب العميل (طالب خطاب الضمان)

صورة عن كل المراسلات التي تمت، وستتم في المستقبل.

ويحفظ الملف مرتباً بالتسلسل.

تعديل محتويات خطاب الضمان:

هذا، وقد يحتاج الأمر إلى إجراء بعض التعديلات على خطاب الضمان ، نذكر منها:

تمديد صلاحية خطاب الضمان: وذلك إذا انتهت صلاحية خطاب الضمان، ولم ينته العمل الذي من أجله صدر خطاب الضمان، وهنا يجب أن يرد طلب التمديد إلى البنك قبل انتهاء مفعول خطاب الضمان.

ويمكن للبنك تعديل الكفالة بتمديد أجلها، أو تعديل شروطها ، بناء على طلب العميل المكفول، وموافقة المستفيد على ذلك. كتعديل المبلغ بالزيادة: وهنا يصدر خطاب ضمان جديد، ويشار فيه أنه تكملة لخطاب الضمان الأول. أما إذا كان التعديل هو تخفيض للمبلغ، أو تخفيض للمدة، أو تعديل للغرض الذي من أجله صدر الخطاب، فيجب الحصول على موافقة المستفيد الخطية على التعديل، ومن ثم يصدر خطاب الضمان بالتعديل الجديد، وينص فيه على أنه يحل محل الخطاب الأصلي، ويطلب من العميل إعادة الخطاب الأصلي.

انتهاء أجل الكفالة:

ينتهي أجل الكفالة بإعادتها إلى البنك، بسبب انتهاء الالتزام المتعلق بها. أو بسبب انتهاء مدتها ، دون ورود مطالبة عليها. ويتوجب استعادة الكفالة رغم انتهاء أجلها.

وينتهي خطاب الضمان في الحالات التالية:

١. انتهاء مدة الضمان دون أن يرد للبنك أي مطالبة بالسداد.
٢. إذا قام المستفيد بإعادة خطاب الضمان للبنك قبل انتهاء مدته.
٣. إذا قام البنك بدفع قيمة خطاب الضمان للمستفيد قبل انتهاء المدة.
٤. إذا تم إصدار خطاب ضمان بدلا من الأصلي، وأعيد خطاب الضمان الأصلي للبنك.

بعد الإلحاح لخطاب الضمان، يقوم البنك بإعادة قيمة التأمين المدفوع من قبل العميل عن خطاب الضمان، بعد خصم ما يستحق من مصروفات.

دفع قيمة خطاب الضمان للمستفيد:

قد يستخدم المستفيد حقه في طلب قيمة خطاب الضمان في أي وقت خلال مدة خطاب الضمان. وهنا، يصبح على البنك دفع قيمة الضمان للمستفيد عند أول مطالبة بالسداد ترد من المستفيد. ويتم إخطار العميل بذلك، وإعطاء مهلة لحل الإشكال مع المستفيد، وإلا يقوم البنك بدفع القيمة للمستفيد، ويقيّد القيمة مع المصاريف على حساب العميل. وتمر عملية دفع قيمة الكفالة بالخطوات التالية:

١. يقوم البنك بدفع قيمة الكفالة للمستفيد عند أول طلب.
٢. ثم يقوم بتسجيل قيمتها على حساب العميل المكفول.
٣. ثم يقوم البنك بمطالبة العميل المكفول بقيمة الكفالة، في حالة عدم وجود تأمين نقدي كاف
٤. يخصم قيمة الكفالة من قيمة التأمين النقدي لديه، ويشعر العميل المكفول بذلك.
٥. أو يقوم بالتنفيذ على الضمانات المقدمة، إن لم يكن هناك تأميناً نقدياً، أو في حالة عدم كفاية التأمين. وشعر العميل بإجراءاته التي اتخذها في كل الأحوال.

القيود النظامية للكفالات:

لما كانت الكفالات تمثل التزامات عرضية، فتسجل كقيود نظامية. تظهر خارج الميزانية العمومية في جانبي الموجودات والمطلوبات بنفس القيمة عند إصدارها، ويجرى القيد التالي:

- من ح/ تعهدات العملاء مقابل الكفالات .
إلى ح/ تعهدات البنك مقابل الكفالات.

ويُسجل القيد التالي عندما يستوفى التأمين النقدي، والعمولة والمصاريف الأخرى بما فيها الطوايع.

من ح/ الصندوق أو من ح/ العميل

إلى مذكورين:

تأمينات نقدية مقابل الكفالات

العمولة

الطوابع

المصاريف الأخرى.

وفي حالة دفع قيمة الكفالة ، يجرى القيد التالي:

من ح/ الجهة المستفيدة

إلى ح/ الصندوق

ثم يسجل المبلغ على العميل بالقيد التالي:

من ح/ العميل

إلى ح/ الجهة المستفيدة.

ويتم تحويل التأمين النقدي إلى حساب العميل الجاري بالقيد التالي:

من ح/ تأمينات نقدية مقابل الكفالات

إلى ح/ العميل.

ويتم ملاحقة العميل أو كفيله أو التنفيذ على الضمانات لاسترداد بقية المبلغ .

وفي حالة إعادة الكفالة، وذلك بتنفيذ العميل لالتزاماته، أو انتهاء مفعولها، يتم إجراء القيد النظامي التالي:

من ح/ تعهدات البنك مقابل الكفالات

إلى ح/ تعهدات العملاء مقابل الكفالات.

وفي هذه الحالة ، يعاد التأمين النقدي للعميل، بالقيد التالي:

من ح/ تأمينات نقدية مقابل الكفالات

إلى ح/ العميل.

كيف تقدر مصاريف وأجور خطابات الضمان:

تأخذ البنوك ، ومنها البنوك الإسلامية أجورا على خطابات الضمان بصور مختلفة: فمنها: من يأخذ مبلغا مقطوعا دون النظر إلى قيمة الضمان أو مدته .

ومنها من يحدد الأجر كنسبة مئوية من قيمة خطاب الضمان.

ومنها من يحدد الأجر كنسبة مئوية من قيمة خطاب الضمان أخذا بعين الاعتبار المدة أيضا.

٦. الاعتمادات المستندية Documentary Credit or Letters of Credit

مقدمة: تعتبر الاعتمادات المستندية من أهم الأدوات التجارية، وهي تسهيلات ائتمانية غير مباشرة، كالكفالات تتحول إلى تسهيلات مباشرة، أو التزامات في حالة عجز العميل عن تسديد التزاماته، ودفع قيمة المستندات.

هذا، وقد كانت التجارة بين الدول تتم عن طريق المقايضة، فكانت شحن البضائع على سفن تمتلكها الشركات الكبيرة، ويتم تسليم البضائع إلى ممثلي هذه الشركات في البلدان الأخرى، الذين كانوا يقومون ببيعها، وشراء بضائع أخرى بثمنها من بلد الوصول، وإعادة شحنها إلى البلد التي جاءت السفن منها. واستمر الوضع كذلك لعدة قرون، وفي منتصف القرن الماضي، بدأت التجارة بين الدول تأخذ شكلا جديدا، حيث انفتحت أسواق العالم أمام رجال الأعمال، فازدادت المبادلات التجارية بين الدول، فظهرت مشاكل عديدة منها: قيام المستورد بدفع قيمة البضاعة مقدما، ثم نقلها، بدون أية ضمانات لاستلام البضاعة كما تم الاتفاق عليها، وصعوبة التحقق من مطابقة البضاعة بعد وصولها للمواصفات المتفق عليها. فبدأ المصدرون لتسهيل تسويق منتجاتهم البحث عن وسائل أخرى لتسهيل عملية التبادل، والتغلب على الصعوبات والمشاكل التي تواجه المستوردين، فتم استخدام الاعتمادات المستندية كوسيلة لمساعدة المستوردين للتحقق من قيام المصدر بشحن البضاعة طبقا للمواصفات، وعدم دفع قيمتها إلا إذا تم الشحن طبقا للمواصفات، وسهلت على المصدر ضمان الحصول على قيمة بضائعه المصدرة. بمعنى أن الاعتماد المستندي هو أداة تجارية تضمن تنفيذ عقد الشراء من قبل المصدر ومن قبل المستورد. الأمر الذي يساعد في تسهيل التبادل التجاري بين أقطار العالم.

وبالتالي، فقد أصبح الاعتماد المستندي، أحد العمليات الهامة في التجارة الدولية. والطريقة الفعالة لتوفير الثقة والأمان لأطراف العملية التجارية، ووسيلة جيدة لتنفيذ عمليات الاستيراد والتصدير، فنتج عنها استقرار عمليات التبادل التجاري بين الدول. حيث وفر الطمأنينة للمستورد وللمصدر، فساعد المستورد على إبرام عقد الشراء دون الحاجة لدفع قيمة البضاعة مسبقا، أي دون الحاجة لتجميد المال لفترة طويلة، وطمأن المصدر إلى أن قيمة بضاعته محفوظة، وستدفع له حال قيامه بشحن البضاعة، بغض النظر عن أي تقلبات قد تحدث في أسعار الصرف، أو غيرها من الاضطرابات، ووفر للبنوك الوسيطة بين المستورد والمصدر عمولات تحقق لهم أرباحا وفيرة نتيجة لتقديم خدمة الاعتمادات المستندية.

إلا أن الاعتماد المستندي لا يعطي حماية مطلقة ضد الغش والخداع والتزوير، عند التعامل مع مجموعة غير معروفة، لذلك تقع على المشتري مسؤولية التحري، وجمع معلومات كافية عن المصدر، الذي سيقوم بفتح الاعتماد لصالحه.

وظل الاعتماد المستندي يعتمد في تنفيذه على أعراف وقوانين تختلف من دولة لأخرى. الأمر الذي كان يثير العديد من الإشكالات. إلى أن قامت غرفة تجارة باريس، بتوحيد للأعراف والقواعد والعادات التي تحكم عمل الاعتمادات المستندية. حيث تم صياغة القواعد الموحدة للاعتماد المستندي في مؤتمر فيينا ١٩٣٣. واتبعت أغلبية الدول هذه الأعراف. ونتيجة للتطبيق العملي لهذه القواعد، كان لا بد من تعديلها. حيث تم تعديلها عدة مرات كما يلي:

تم تعديلها في مؤتمر غرفة التجارة الدولية الذي عقد في لشبونة ١٩٥١.

تم تعديلها في مؤتمر نابولي لغرفة التجارة الدولية ١٩٥٧.

ثم عدلت ام ١٩٦٢ (اللائحة رقم ٢٢٢)

ثم عدلت سنة ١٩٧٤ (اللائحة ٢٩٠). بناء على ملاحظات عدد من الدول والبنوك وشركات التأمين، وشركات النقل. وذلك على ضوء الخبرة في التعامل بالاعتمادات المستندية، ومن أجل التغلب على الصعوبات التي واجهتها هذه الأطراف.

أعيد النظر في هذه اللائحة، نتيجة للمشاكل التي أثارها البنوك وشركات التأمين والمضن. وذلك لمواكبة التكنولوجيا الحديثة، واستخدام الأجهزة الإلكترونية، وذلك عام ١٩٨٣. حيث صدرت اللائحة رقم ٤٠٠ التي تم العمل بها اعتباراً من ١٠/١/١٩٨٤، وظلت سارية المفعول حتى عام ١٩٩٣

في ١٠ آذار ١٩٩٣، صدرت اللائحة رقم ٥٠٠. التي تم العمل بها اعتباراً من ١/١/١٩٩٤. وتطبق على جميع الاعتمادات المستندية بما فيها اعتماد الضمان Stand by Letter of Credit، وما زالت هذه اللائحة هي المطبقة حالياً..

تعريف الاعتمادات المستندية:

تلعب الاعتمادات المستندية دوراً رئيساً في تسهيل وتمويل عمليات التجارة الخارجية فالاعتمادات المستندية هي نوع من التسهيلات الائتمانية غير المباشرة التي تقدمها البنوك لعملائها، والتي تكتسب أهمية خاصة في مجال التجارة الخارجية المتعلقة بعمليات الاستيراد والتصدير، وذلك بقيام البنوك بدور الوسيط بين المصدر والمستورد، حيث تتولى البنوك عملية إتمام الصفقات

التجارية التي تتم بين الطرفين (المصدر، والمستورد). وضمان تسديد قيمة هذه الصفقات (البضاعة المستوردة) إلى المصدرين. وذلك بقبض قيمة هذه البضاعة من المستوردين.

ويمثل الاعتماد المستندي التزاما عرضيا على البنك الذي يقوم بفتحه. ويظهر ضمن الحسابات النظامية خارج الميزانية العمومية للبنك.

هذا، وقد عرفت المادة الثانية من الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية الصادرة عن غرفة التجارة الدولية في المنشور رقم ٥٠٠ عام ١٩٩٣ الاعتماد

" أية ترتيب مهما كان تسميته أو وصفه، يجوز بموجبه للبنك مصدر الاعتماد، The issuing Bank ، الذي يتصرف، إما بناء على طلب وتعليمات عميله " طالب فتح الاعتماد" The Applicant أو بالأصالة عن نفسه بأن: يدفع إلى أو لأمر طرف ثالث " المستفيد" The Beneficiary أو يقبل ويدفع سحبات Bills Of Exchange/ Drafts مسحوبة من قبل المستفيد .

أو

يفوض بنكا آخر بالدفع، أو بقبول ودفع مثل هذا السحب / السحوبات.

أو

يفوض بنكا آخر بالتداول لسحوبات، وذلك مقابل تقديم مستندات معينة، شريطة أن تكون هذه المستندات مطابقة تماما لشروط الاعتماد.

ولأغراض هذه المادة تعتبر فروع البنك المتواجدة في بلدان أخرى، بنكا مستقلا.

وعليه، يمكن تعريف الاعتماد المستندي بأنه: عبارة عن كتاب تعهد يصدره البنك فاتح الاعتماد، بناء على طلب عميله المستورد، ووفقا لتعليماته، ولصالح المستفيد (المصدر)، يتعهد فيه البنك بدفع مبلغ من المال، أو قبول سحبات شريطة تقديم المستندات المطابقة تماما لمتطلبات الاعتماد، وتنفيذ كافة الشروط الواردة فيه.

أطراف الاعتماد المستندي:

أطراف الاعتماد أربعة، وهي:

١. طالب فتح الاعتماد: وهو المستورد الذي يطلب من البنك فتح الاعتماد، وتقع عليه مسؤولية التأكد من أن شروط الاعتماد مطابقة تماما لاتفاقية الشراء المعقودة بينه وبين المصدر (المستفيد).

٢. المستفيد: وهو المصدر المقيم في بلد آخر، والذي يتم فتح الاعتماد لصالحه.

٣. البنك فاتح الاعتماد: وهو البنك الموجود في بلد المستورد، الذي يفتح الاعتماد طبقا لشروط معينة.

٤. البنك مبلغ الاعتماد: وهو البنك المراسل للبنك فاتح الاعتماد ، ويقع في بلد المصدر . ويقوم بالأعمال التالية:

- تبليغ الاعتماد إلى المصدر .
- يتسلم المستندات المؤيدة للاعتماد من المصدر .
- يدفع قيمة الاعتماد (قيمة البضاعة المصدرة ، والمبيّنة في كتاب الاعتماد) للمصدر بالنيابة عن البنك فاتح الاعتماد .
- يقوم البنك المراسل بإرسال المستندات المؤيدة لشروط الاعتماد ، والتي تسلمها من المصدر إلى البنك فاتح الاعتماد ، وتسجيل قيمة البضاعة على حساب البنك فاتح الاعتماد .

الخصائص الرئيسية للاعتمادات:

هناك عدة خصائص خاصة بالاعتمادات نذكر منها:

١. أن الاعتمادات بطبيعتها هي عمليات منفصلة عن عقود البيع . ولا تكون المصارف بأي حال من الأحوال ملتزمة بمثل هذه العقود .
٢. تتعامل جميع الأطراف المعنية بعمليات الاعتماد بمستندات ، ولا تتعامل ببضائع و/أو خدمات ، و/أو غير ذلك من أوجه التنفيذ التي تتعلق بها تلك المستندات .
٣. يجب أن تكون تعليمات إصدار الاعتماد ، والاعتماد نفسه ، وتعليمات تعديل الاعتماد ، والتعديل نفسه ، مكتملة ودقيقة ، وخالية من أي غموض .
٤. ينبغي على المصارف أن لا تشجع أي محاولة لتضمين الاعتماد ، أو أي تعديل عليه تفاصيل مبالغ فيها .
٥. أن تنص جميع تعليمات إصدار الاعتماد ، والاعتماد نفسه ، والتعديلات الخاصة به بدقة على المستندات المطلوبة مقابل الدفع ، أو قبول السحوبات .

أنواع الاعتمادات المستندية:

يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية إلى نوعين:

١. الاعتمادات الواردة ، وهي الخاصة باعتماد تصدير بضاعة ، حيث يتسلم بنك المصدر ، كتاب اعتماد ورد إليه من بنك المستورد ، ليقوم بتبليغه إلى المستورد .
 ٢. الاعتمادات الصادرة : وهي اعتمادات استيراد ، حيث يقوم المستورد بالطلب من البنك الذي يتعامل معه ، أن يرسل كتاب اعتماد مستندي إلى المصدر بواسطة بنك المصدر ، وفق الأصول التجارية الدولية المتعارف عليها . وضمن أحكام قوانين الاستيراد المحلية والأنظمة الجمركية ، وتعليمات البنك المركزي الخاصة بتحويل العملة .
- وأياً كان الاعتماد وارداً أو صادراً ، فهو إما أن يكون :

١. اعتماد مستندي غير قابل للنقض (للإلغاء) Irrevocable Letter of credit: حيث يشكل هذا النوع من الاعتمادات، التزاما قاطعا على البنك الذي أصدره. بشرط تقديم المستندات المنصوص عليها، ومطابقتها للشروط، على النحو التالي:

- يلتزم البنك بدفع قيمة الاعتماد في التاريخ المحدد، إذا كان الاعتماد مؤجلا للدفع.
- يلتزم البنك بقبول الكمبيالات التي يسحبها المستفيد (المصدر)، إذا نص الاعتماد على أن تسحب الكمبيالات على البنك فإتاح الاعتماد. وإذا نص الاعتماد على أن تسحب الكمبيالات على طالب الاعتماد (المستورد)، أو على أي مسحوب آخر، يلتزم البنك بقبولها، ودفع قيمتها عند الاستحقاق.
- إذا نص الاعتماد على الدفع بالتداول، يلتزم البنك أن يدفع دون الرجوع إلى الساحب، أو الحاملين للكمبيالات، التي يسحبها المستفيد، على طالب الاعتماد (المستورد) في موطنه، أو عند الاستحقاق

٢. الاعتماد القابل للنقض Revocable Letter Of Credit وفي هذا النوع، يمكن أن يعدل الاعتماد، أو يلغى بواسطة البنك فإتاح الاعتماد في أي وقت، ودون الحاجة إلى موافقة المستفيد المسبقة. ومع ذلك يلتزم البنك، بأن يدفع قيمة الاعتماد لبنك المصدر، إذا كان هذا الأخير، قد قام بدفع القيمة للمصدر. وذلك قبل أن يتسلم الإخطار بإلغاء الاعتماد أو تعديله. وكان ذلك قد تم مقابل تقديم المستندات المطابقة لشروط الاعتماد.

ويجب أن يبين بوضوح، ما إذا كان الاعتماد قابلا للنقض أو غير قابل للنقض. وفي حالة عدم بيان ذلك، يعتبر الاعتماد غير قابل للنقض. والاعتماد أي كان نوعه: قابلا للنقض أو غير قابل للنقض، فيجب أن يتم تبليغه للمستفيد من خلال مصرف آخر، يسمى البنك المبلغ Advising Bank.

وسواء كان الاعتماد قابلا للنقض أو غير قابل للنقض، فإن الاعتماد يتضمن شروطا أخرى مثل:

- أن يكون اعتمادا مستديا قابلا للتحويل Transferable وهو الذي يعطي المستفيد (المصدر) الحق في تحويله إلى مستفيد آخر. وعادة ما يطلب المصدر أن يكون الاعتماد قابلا للتحويل، إذا كان المصدر سيقوم بتصنيع البضاعة، وبحاجة لاستيراد مواد خام من بلد آخر، فبقوم بتحويل الاعتماد إلى مورد المواد الخام، دون الحاجة إلى فتح اعتماد جديد لاستيراد المادة الخام اللازمة لتصنيع البضاعة المتفق على تصديرها.
- أو غير قابل للتحويل Non Transferable: وهو الذي لا يجوز تحويله إلى مستفيد آخر.

هذا، وقد يكون الاعتماد المستندي.

• اعتماداً معززاً Confirmed وهو الاعتماد الذي يتعهد فيه بنك المستورد ، وبنك المصدر بدفع قيمة البضاعة المشحونة بمجرد استلام بنك المصدر وثائق الشحن المطابقة لشروط الاعتماد . ويتقاضى بنك المصدر على هذا النوع من الاعتماد عمولة إضافية تسمى عمولة تعزيز ، وذلك بسبب ضمانه لدفع قيمة الاعتماد .

• أما الاعتماد غير معزز Not Confirmed من قبل البنك المراسل (المصدر) ، فيقوم بنك المصدر بتبليغ الاعتماد للمصدر ، كما ورده من بنك المستورد فقط . دون أن يضيف تعزيزه (أي ضمانه) ، ويستوفي في هذه الحالة عمولة تبليغ ، تقيد على حساب بنك المستورد .

• وقد يكون الاعتماد المستندي قابلاً للتجزئة Partial Shipment : وهذا النوع من الاعتمادات يعطي الحق للمصدر بأن يشحن البضاعة على دفعات ، بدلاً من إرسالها شحنة واحدة .

• أما غير القابل للتجزئة One Shipment ، فيعني أن على المصدر أن يشحن البضاعة دفعة واحدة .

• وهناك نوع آخر من الاعتمادات وهو الاعتماد مقابل اعتماد Back To Back : وهو نوع من الاعتمادات ، تفتح لصالح مستفيد معين ، الذي يقوم بدوره ، حال تبليغه بالاعتماد ، بفتح اعتماد لمستفيد آخر ، وبفرض الشروط المبينة في الاعتماد المبلغ إليه ، ما عدا القيمة وتاريخ الشحن ، وتاريخ تقديم المستندات التي عادة ما تكون أقرب ، وأقل من القيمة والتاريخ المحددين في الاعتماد الأصلي . وتستخدم هذه الاعتمادات ، عندما يكون المصدر بحاجة إلى استيراد مواد خام من أجل تصنيعها ، فعند استلامه اعتماداً من المستورد لبضاعته ، يقوم بفتح اعتماد مقابل لصالح من سيقوم باستيراد المواد الخام منه .

كما يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية ، أي كان نوعها ، حسب طريقة الدفع إلى :

• اعتمادات تدفع عند تقديم المستندات : Payment Against Documents وفيها يقوم البنك المراسل (بنك المصدر) بدفع قيمة الاعتماد إلى المصدر ، وقيداً على حساب البنك فاتح الاعتماد (بنك المستورد) مقابل استلامه المستندات المطلوبة من المصدر ، وفق شروط الاعتماد . ثم يرسل هذه المستندات إلى بنك المستورد . وتسجيل قيمتها عليه . وعند استلام بنك المستورد هذه المستندات ، يقوم بتبليغ المستورد لدفع القيمة ، بعد خصم قيمة التأمين النقدي المأخوذ عند فتح الاعتماد ، وإضافة العمولات والفوائد والمصاريف .

• اعتمادات متأخرة الدفع : Deferred Payment : قد يكون هناك اتفاق بين المستورد والمصدر على تأخير دفع جزء من قيمة البضاعة المستوردة . وفي هذه الحالة ، يمكن فتح الاعتماد بجزء من قيمة البضاعة ، يدفع عند تقديم المستندات ، والجزء الباقي ، يدفع في تاريخ لاحق يتفق عليه ، ويدرج ذلك في نصوص الاعتماد . حيث .م المصدر مع

المستندات سحباً Time Draft بالرصيد يستحق في نهاية المدة المتفق عليها. ويقوم المستورد بقبول السحب قبل تسلمه المستندات. وفي هذه الحالة، يكون دفع القيمة من قبل المستورد، بدون مسئولية أو كفالة البنك. ولدى استحقاق السحب، ودفع القيمة من قبل المستورد، يقوم البنك بتحويل القيمة للمستفيد (المصدر)، وبوساطة بنك المصدر. والجدير بالذكر، أن مدة السحوبات المتأخرة الدفع لا يجوز أن تزيد عن ١٨٠ يوماً في الأردن، وإذا تجاوزت ذلك، يجب أخذ موافقة البنك المركزي مسبقاً، والحصول على بإذن عملة يغطي قيمة الرصيد المتأخر الدفع. كما يجوز تجزئة الرصيد المتأخر، ودفعه على أقساط على أن يبين ذلك في كتاب الاعتماد.

- اعتمادات مقابل سحوبات مقبولة Bank acceptances، وهي التي يكفل البنك فيها دفع القيمة بأقساط معينة، وفي تواريخ معينة. وتختلف عن سابقتها، بأن البنك فاتح الاعتماد، يكفل دفع السحوبات المتأخرة الدفع. ويبين في كتاب الاعتماد، كيفية تحويل المبلغ للبنك المراسل.

- اعتماد به دفعة مقدمة Down Payment يتم دفع جزء من قيمة الاعتماد عند تبليغه للمستفيد (المصدر). ليتمكن من شراء المواد الخام اللازمة لتجهيز البضاعة المطلوبة. ويكون ذلك:

أ. إما مقابل إيصال يوقعه المستفيد باستلام المبلغ.

ب. أو مقابل إيصال مع تعهد من المستفيد بتنفيذ شروط الاعتماد، ضمن المدة المقررة والمبينة في كتاب الاعتماد.

ج. أو مقابل تقديم كفالة بنكية بمبلغ معين، لضمان قيام المستفيد بتنفيذ شروط الاعتماد.

مسئولية البنك فاتح الاعتماد:

يقوم البنك فاتح الاعتماد بالأعمال التالية:

- يقوم بنقل تعليمات المستورد (فاتح الاعتماد) إلى المستفيد (المصدر)، فهو يعمل كوسيط.
 - يقبل من المستفيد المستندات المطابقة لشروط الاعتماد. وتتحصر مسئوليته في تدقيق المستندات، وفي كونها مطابقة لشروط الاعتماد، والتعديلات التي طرأت عليها.
 - لا يتحمل أي مسئولية فيما يتعلق بالبضاعة المشحونة، حيث لا يتحمل مسئولية قبوله لمستندات لا تمثل واقع البضاعة الخاصة بها، من حيث الكمية والنوع، وغير ذلك. ولكن على البنك أن يقوم بتدقيق المستندات والتأكد من سلامتها.
 - للبنك الحق في استيفاء عمولته بالنسبة المتفق عليها، وكافة العمولات والمصاريف، وأجور البريد، التي يدفعها للبنك المراسل في الخارج، حتى في حالة إلغاء الاعتماد.
- مسئولية العميل فاتح الاعتماد:

- يلتزم بدفع قيمة الاعتماد إذا كانت المستندات المسلمة إلى البنك مطابقة للشروط المدرجة في كتاب الاعتماد المستندي الذي وقعه.
- له الحق في رفض قبول المستندات ، في حالة وجود اختلاف ، أو تباين بين المستندات المقدمة وشروط الاعتماد. مثلا : إذا قدمت بوالص شحن بالباخرة ، في حين ينص الاعتماد على أن يكون الشحن جوا بالطائرة. أو إذا قدمت المستندات بعد تاريخ انتهاء صلاحية الاعتماد. فالعميل هنا مخير بين أن يقبل المستندات أو يرفضها . وفي حالة الرفض ، يقوم البنك فاتح الاعتماد بتبليغ المستفيد بذلك بوساطة البنك المراسل. ويتحمل المستفيد مسؤولية مخالفته لشروط الاعتماد.

مسئولية البنك المراسل (بنك المصدر):

- إما أن يقوم بدفع قيمة المستندات المخالفة إلى المستفيد لقاء تعهد أو كفالة يقدمها المستفيد، يتعهد فيها بإعادة القيمة المدفوعة إليه ، في حالة عدم موافقة المستورد على الخلاف.
- وإما أن يرسل المستندات المخالفة برسم التحصيل، ولا يدفع قيمة الاعتماد إلا بعد موافقة المستورد على حل الخلاف. كما لا تعاد الكفالة إن كانت عملية الدفع قد تمت، إلا بعد تسوية الخلاف وموافقة المستورد على ذلك، وقبوله للمستندات المخالفة.

المستندات المطلوبة والواردة في طلب الاعتماد:

لا يقوم البنك بفتح اعتماد لمستورد ما لم يقدم للبنك رخصة استيراد من الدائرة المختصة ، والمبين فيها نوع البضاعة ، ومنشأها، وقيمتها. وكذلك إذن تحويل عملة يصدر عن البنك المركزي، وطلب فتح الاعتماد. وكذلك صورة عن الفاتورة الأولية ، Pro-Forma Invoice وهي عبارة عن العرض الذي تسلمه المستورد من المصدر ، والذي يبين نوع البضاعة ، وأسعارها ، وفيما إذا كان السعر متضمنا الشحن والتأمين. أو أي منهما أم لا، والطريقة المقترحة للشحن ، وطريقة الدفع ، ونوع الاعتماد المطلوب فتحه ، وغير ذلك من المعلومات الخاصة ببيع البضاعة. أي أن هذه الفاتورة لا تمثل فاتورة يمكن الدفع بموجبها.

أما المستندات التي تطلب في طلب فتح الاعتماد (أي التي يطلبها المستورد ليتم الدفع بموجبها، فهي عبارة عن مجموعة المستندات والوثائق التي يجب أن يسلمها المصدر إلى مصرفه، عند شحن البضاعة إلى المستورد ، والتي يجب أن تكون مطابقة لما نصت عليه شروط الاعتماد، حيث يقوم بنك المصدر بإرسالها إلى بنك المستورد. وتتكون من ما يلي:

١. الفاتورة الأصلية : وهي مجموعة الفواتير التجارية الصادرة عن المصدر ، ويشترط أن تكون الفواتير أصلية ، ومصدقة من غرفة التجارة في بلد المصدر ، ومن سفارة بلد المستورد ، ومبيناً فيها :

- اسم المصدر ، وعنوانه.
- اسم المستورد وعنوانه.
- تفاصيل البضاعة ، نوعها ، كمياتها ، وسعر الوحدة ، والقيمة الإجمالية لثمن البضاعة.
- تاريخ التصدير.
- المصاريف الأخرى المطلوب دفعها ، والمبينة في كتاب الاعتماد المستندي. كمصاريف الشحن والتأمين
- توقيع المصدر.

وتنظم الفاتورة من عدة نسخ أصلية. وتنص الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية رقم ٥٠٠ الصادرة عن غرفة التجارة الدولية، المادة ٣٧ على ما يلي:

- ما لم ينص الاعتماد على خلاف ذلك ، فإن الفواتير التجارية : يجب أن تبدو في ظاهرها على أنها صادرة عن المستفيد المسمى في الاعتماد ، محررة باسم طالب فتح الاعتماد. ولا تحتاج لأن تكون موقعة.
- ما لم ينص الاعتماد على خلاف ذلك، يجوز للبنك أن يرفض الفواتير التجارية التي تصدر بمبالغ تزيد عن المبلغ المبين في الاعتماد.
- يجب أن يطابق وصف البضاعة في الفاتورة، لوصفها في الاعتماد. ويجوز وصف البضاعة شكل عام في المستندات الأخرى، شريطة أن لا يتناقض ذلك مع وصفها في الاعتماد.

٢. بوليصة الشحن Bill of Lading : وهي شهادة من الناقله بالبضاعة التي تم تحميلها عليها

من قبل المصدر، ويصدرها كابتن الناقله ، يبين فيها وصفا للبضاعة، وعدد الصناديق، ووزن كل منها. وتعتبر سنداً لملكية البضاعة، لمن حررت باسمه، وتحقق الأهداف التالية:

- إيصال رسمي من الشركة الناقله بتسلم البضاعة.
- بيان بشروط عقد نقل البضاعة.
- مستند يثبت حقوق من صدرت البوالص باسمه في البضاعة.
- ويجب أن تكون بوليصة الشحن:
- صادرة عن الشركة الناقله، أو وكيلها المعتمد.

• مظهرة لأمر بنك المستورد (البنك فاتح الاعتماد)، أي تسلم لبنك المصدر، الذي يقوم بتظهيرها، لأمر بنك المستورد، الذي يظهرها بدوره للمستورد، حتى يتمكن من استلام البضاعة.

• أن تكون البضاعة المذكورة في بوليصة الشحن، مطابقة للبضاعة المذكورة في الفاتورة، وفي الاعتماد.

• أن تكون بوليصة الشحن نظيفة خالية من أي تحفظات Clean Bill of Lading بمعنى أن تكون خالية من أي تحفظات. كتلف أو نقص في البضاعة.

• أن يبين في بوليصة الشحن وصف مختصر للبضاعة . كعدد الطرود، والوزن القائم والوزن الصافي، وأجور الشحن، واسم الناقل، ومكان وتاريخ الوصول.

• تصدر بوالص الشحن بعدة نسخ، ويجب أن تكون ك النسخ أصلية.

٣. بوالص التأمين: **Insurance Policies**: والتي تشمل على:

اسم المؤمن (شركة التأمين)

المؤمن له

تاريخ سريان مفعول التأمين، وتاريخ انتهاء التأمين

مبلغ التأمين: والذي يساوي عادة قيمة البضاعة، أو بزيادة حوالي ١٠ % حسب رغبة المستورد.

اسم وعنوان وكيل التأمين الملزم بالكشف عن البضاعة، في حالة تلف أو خراب البضاعة .
والمكان، ونوع العملة التي سيتم دفع التعويض بها.

بيان صنف البضاعة

بيان ميناء الشحن وميناء الوصول، واسم الناقل.

بيان الأخطار المؤمن ضدها، كخطر البحر، الحريق وغيرها، وأنواع الأخطار المغطاة قد تشمل:

- خطر البحر، والجو، والحرب، والحريق، والاضطرابات، والسرقعة، والتلف، وعدم التسليم، والأخطار الناجمة عن مياه البحر، ومياه المطر والزيوت، والكسر والضياع، وذلك خلال نقل البضاعة من مخزن المصدر إلى مخازن المستورد. ويسمى هذا الشرط في التأمين بالأخطار المعينة *With particular average*، ويرمز له بالأحرف (WPA).
- التأمين ضد كافة الأخطار، وهو أعلى تكلفة ويسمى *All Risk Policy*.

- خال من أخطار معينة Free From Particular Average، وبضمن هذا الشرط خطر البحر والحرب، ويؤمن بموجبه فقط الحديد والخشب. فهو لا يضمن جميع الأخطار، وتكلفته منخفضة.

وهناك أنواعا أخرى من التأمين، خاصة بالتأمين على البضائع التي تنقل بالسيارات، وتشمل الحريق والحوادث وعدم التسليم فقط. قد يطلب المستورد شهادات أخرى مثل:

٤. قائمة بالبضائع المعبأة في الصناديق المشحونة على الناقل.

٥. شهادة منشأ **Certificate of origin** تبين أن منشأ البضاعة هو نفسه المبين في كتاب الاعتماد. وتصدر من الغرفة التجارية في بلد المصدر.

٦. شهادة وزن **Certificate of weight**، والتي تبين وزن البضاعة المشحونة، ويجب أن يكون الوزن مطابقا للوزن المذكور في الفواتير والمستندات. وتصدر عن جهة يحددها المستورد.

٧. شهادة تحليل وتصدر عن جهة يحددها المستورد.

٨. شهادة معاينة: أي شهادة فحص البضاعة المحملة على الناقل، وتصدر عن جهة يحددها المستورد.

٩. شهادة تبيخير تطلب عادة للألبسة والأحذية المستعملة.

١٠. شهادة صحة: وتصدر عن وزارة الصحة في بلد المستفيد لدى استيراد بذور زراعية، حبوب، أو معلبات خضار أو بندورة.

١١. شهادة بيطرية: تصدر عن دائرة البيطرة للمعلبات والأسماك.

١٢. شهادة صنع: **Manufacturing Certificate** تبين اسم البلد الذي تم صنع البضاعة فيه، وتاريخ الصنع.

هذا، وقد تصل البضاعة قبل وصول المستندات، وفي هذه الحالة يحتاج المستورد إلى استلامها، بدلا من بقائها في الميناء ودفع رسوم تخزين، فيلجأ إلى البنك للحصول على كفالة بنكية، يقدمها إلى الشركة الناقلة، يتعهد فيها البنك، بتسليم الشركة الناقلة بوالص الشحن عند ورودها. وبذلك يستطيع المستورد تخليص البضاعة، واستلامها. وفي حالة قيام البنك بإصدار مثل هذه الكفالة، يحصل من المستورد على تعهد خطي بقبول المستندات، حتى لو كان بها خلافات، وتعهد بدفع القيمة عند استلام المستندات.

الأسعار في الاعتماد المستندي:

عند فتح الاعتماد المستندي، لا بد من بيان الأمور التي يتضمنها سعر البضاعة، وفيما يلي الأسعار المختلفة للبضاعة، كما يجب بيانها في كتاب الاعتماد المستندي، وذلك حسب الاتفاق مع المصدر، وهناك العديد من الطرق المستخدمة، نذكر أكثرها شيوعاً:

١. التسعير CIF: وهي اختصار لـ Cost, Insurance & Freight، والتي تعني أن سعر البضاعة يتضمن: ثمن البضاعة، والتأمين، وتكاليف الشحن حتى مركز وصول البضاعة في بلد المستورد. وفي هذه الحالة، يجب على المصدر، أن يقدم إلى البنك المراسل (بنك المصدر) بالإضافة، إلى الفاتورة التجارية ما يلي:

بوليصة تأمين على البضاعة بقيمة ثمن البضاعة + نسبة معينة من قيمتها لتغطية الأخطار التي نص عليها الاعتماد.
بوليصة شحن تبين أن أجور الشحن مدفوعة مقدماً، وتكون البوليصة باسم الشاحن ومظهرة لأمر البنك.

هذا، وقد منعت الأردن فتح اعتمادات يحدد فيها السعر على أساس CIF، حيث أوجب القانون الأردني أن يقوم المستورد بالتأمين على بضائعه المستوردة عن طريق شركات تأمين محلية (تعمل في الأردن).

٢. التسعير C&F والتي تعني Cost & Freight أي أن السعر يشمل ثمن البضاعة مضافاً إليه تكاليف النقل، بمعنى أن على المستورد أن يقوم بشراء بوليصة تأمين من إحدى الشركات المحلية، وتسليمها إلى البنك لحفظها في ملف الاعتماد، ضماناً لحقه في التعويض في حالة تلف البضاعة.

٣. التسعير F.O.B: وتعني Free On Board أي أن السعر يشمل ثمن البضاعة محملة على ظهر الناقل، أما أجور الشحن فيتحملها المستورد، فيكون كتاب الاعتماد متضمناً طريقة دفع أجور النقل، التي يدفعها المستورد، عند وصول البضاعة إلى ميناء الوصول، وفي هذه الحالة تكون بوليصة الشحن مشروطة بدفع أجور الشحن في ميناء الوصول.

٤. وهناك طرق أخرى، إلا أنها قليلة الاستعمال، مثل: (Ex Work) :- أي شراء البضاعة من المصنع، وأية تكاليف أخرى خاصة بالتحميل أو النقل أو التأمين يتحملها المستورد، ولا تكون ضمن الفاتورة..

تعديل الاعتماد، وتمديده:

قد يتفق المستورد مع المصدر بعد فتح الاعتماد على إجراء بعض التعديلات عليه. كزيادة المبلغ أو تخفيضه، أو مد أجل الاعتماد، أو تغيير طريق الشحن، أو غير ذلك من التعديلات التي يتفق عليها الطرفان: المستورد، والمصدر. فيطلب المستورد من البنك إجراء مثل هذه التعديلات، ويقوم البنك بتبليغ المستفيد عن طريق بنك المصدر بتلك التعديلات، ويتقاضى البنك عمولة عن كل تعديل.

سجلات الاعتماد المستندي

يحتفظ البنك بعدد من السجلات الخاصة بالاعتمادات المستندية من أجل متابعتها، وحسن إدارتها، ومن هذه السجلات ما يلي:

سجل الاعتمادات المستندية: ويرقم بالتسلسل، ويسجل فيه كافة المعلومات الخاصة بكل اعتماد. حيث يبين الرقم المتسلسل لكل اعتماد، واسم المستفيد، واسم البنك المراسل، وتاريخ انتهاء مدة الاعتماد، وقيمه، والتأمين النقدي المدفوع من قبل العميل، ورقم رخصة الاستيراد، وإذن العملة الصادر عن البنك المركزي.

سجل مخاطر العملاء: ويسمى في بنوكنا المحلية: سجل رسك العملاء: يفرد فيه صفحة لكل عميل، يبين فيها الاعتمادات التي تم فتحها لذلك العميل، وقيمة كل اعتماد، وما سدد منه، ورصيد كل اعتماد.

سجل مخاطر البنوك: ويسمى في بنوكنا المحلية: سجل رسك البنوك: يبين فيه مركز البنك فاتح الاعتماد تجاه البنوك الأخرى المفوضة بالدفع، ويبين مقادير الاعتمادات المفتوحة لدى كل من البنوك المراسلة.

سجل البوالص المستندية: يبين فيه أرقام البوالص الواردة، وقيمتها بالعملة الأجنبية، والعملة المحلية واسم العميل والساحب، والبوالص المسددة.

سجل الاعتمادات المستندية المكفولة والمتأخرة الدفع: يبين فيه الرقم المتسلسل للاعتماد، واسم العميل المستورد، وقيمة الاعتماد، والتأمين، والدفعات المتأخرة، وتواريخها.

سجل مخاطر الاستحقاق: ويسمى سجل رسك الاستحقاق: ويبين فيه رقم الاعتماد، واسم العميل، وقيمة الدفعة المستحقة، سواء كانت مكفولة أو برسم التحصيل، وتاريخ الاستحقاق، لتقدير القيمة بنفس التاريخ على حساب العميل، أو تتم مطالبته بالتسديد.

سجل الاعتمادات المستندية للفروع: ويشبه سجل الاعتمادات المستندية رقم ١ أعلاه، حيث يسجل فيه الاعتمادات التي قام بفتحها كل فرع، وتسجل فيه كافة البيانات ما عدا التأمين، الذي يحتفظ به الفرع الذي قام بفتح الاعتماد.

القيد النظامية للاعتمادات المستندية:

الاعتمادات المستندية هي التزامات عرضية، وتسمى بالحسابات النظامية أو الحسابات التي لها مقابل، وتسجل كقيود نظامية، بمعنى أنها تظهر في جانب الموجودات كتعهدات العملاء مقابل الاعتمادات المستندية، وتظهر في جانب المطلوبات بنفس القيمة كتعهدات البنك مقابل الاعتمادات المستندية، وعليه عند فتح الاعتماد بقيمة ١٠٠٠٠٠ دينار مثلا، يقوم البنك بتسجيل القيد النظامي التالي:

١٠٠٠٠ من ح/ تعهدات العملاء مقابل الاعتمادات المستندية

١٠٠٠٠ إلى ح/ تعهدات البنك مقابل الاعتمادات المستندية

وعادة ما يقوم البنك بأخذ تأمين نقدي بنسبة معينة من قيمة الاعتماد من العميل، وخصم عمولاته، ومصاريفه أو تحصيلها نقدا، يجري البنك القيد التالي:

من الحساب الجاري للعميل أو من حساب الصندوق

إلى مذكورين:

ح/ تأمينات نقدية

ح/ عمولات محصلة

ح/ فرق تحويل عملة

ح/ عمولة مراسلين

ح/ مصاريف أخرى على الاعتمادات المستندية.

وعند استلام بنك المستورد إشعارا من بنك المصدر باستلامه مستندات الشحن، ودفع القيمة للمصدر، يتم عكس القيد الأولي، كالتالي:

١٠٠٠٠ من ح/ تعهدات البنك مقابل الاعتمادات المستندية

١٠٠٠٠ إلى ح/ تعهدات العملاء مقابل الاعتمادات المستندية.

وعند وصول المستندات بما فيها مستندات الشحن، تسلم إلى العميل مقابل توقيعه على سحبات لصالح المصدر، وبكفالة البنك، يسجل القيد النظامي التالي:

من ح/ تعهدات العملاء مقابل كمبيالات مقبولة مكفولة.

إلى ح/ / تعهدات البنك مقابل كمبيالات مقبولة مكفولة.

في حالة إلغاء الاعتماد ، يعاد التأمين المستوفى من المستورد ، بعد خصم العمولة والمصاريف ، ويجرى القيد التالي:

من ح / تأمينات نقدية
إلى مذكورين:

ح/ المستورد
ح/ العمولة
ح/ المصاريف (التليفون والفاكس وغيرها)

٧- بوالص التحصيل

قد يتفق المصدر مع المستورد على عدم فتح اعتماد مستندي ، لتوفير عمولات الاعتماد على المستورد .

وإن ما يتم الاتفاق على أن يتم دفع قيمة البضاعة باستخدام بوالص التحصيل. لأن شروط الدفع فيها اسهل من شروط الدفع في الاعتمادات المستندية. ويرفق مع بوالص التحصيل عادة نفس المستندات المطلوبة في الاعتمادات المستندية.

أطراف بوالص التحصيل:

لبوالص التحصيل أربعة أطراف هي:

١. المصدر ، والذي يكون الساحب في هذه الحالة ، حيث يقوم بتكليف البنك الذي يتعامل معه، بتحصيل قيمة البضاعة بموجب المستندات التي يقدمها له.
٢. بنك المصدر: وهو الذي ينوب عن المصدر في تحصيل قيمة البضاعة ، حيث يقوم بعد استلامه للمستندات بإرسالها إلى مراسله في بلد المستورد (بنك المستورد)، مبينا بشكل واضح طريقة تحصيل القيمة.
٣. بنك المستورد : وهو البنك الذي يقوم بتحصيل القيمة من المستورد في بلد المستورد، ويقوم بتنفيذ تعليمات بنك المصدر ، الذي أرسل إليه المستندات. وعند تحصيل القيمة من المستورد ، يقوم بتظهير بوليصة الشحن لصالح المستورد، ليتمكن بموجبها من تخليص البضاعة، واستلامها.
٤. المستورد (المسحوب عليه) : مشتري البضاعة ، والذي يقوم بدفع قيمتها إلى البنك المحصل.

فوائد بوالص التحصيل

تفيد بوالص التحصيل كافة الأطراف:

- فالبنوك تكون مسؤوليتها محدودة ، فهي وسيط في التحصيل فقط. وتتقاضى عمولات تحصيل ، بالإضافة إلى إمكانية كسب عملاء جدد.

- كما يستفيد المصدر في حالة وجود منافسة شديدة من زيادة مبيعاته ، حيث يتشجع المستوردون على زيادة مشترياتهم.
- كما يستفيد المستورد من تخفيض قيمة العمولات ، ومن توفير سيولة نقدية ، حيث لن يضطر إلى دفع تأمينات نقدية .

هذا، ويتم استخدام بوالص التحصيل في عمليات الاستيراد والتصدير، عندما يصبح المستورد عميلاً دائماً للمصدر، يستورد منه البضاعة باستمرار، وتصبح هناك ثقة كبيرة بينهما، بحيث يقبل المصدر أن تدفع قيمة البضاعة بواسطة استخدام بوالص التحصيل. والتي توفر الكثير على المستورد من العمولات، مثل عمولة فتح الاعتماد، وعمولة التعزيز، وعمولات التعديل، وغيرها ، والتي تزيد من تكلفة البضاعة. وهناك الكثير من المستوردين في بلادنا الذين يستوردون بضائعهم بواسطة استخدام بوالص التحصيل، بدلا من فتح الاعتمادات المستندية.

٨- الحوالات والعملات الأجنبية

Transfers and Foreign Exchange

الحوالة بمعناها البسيط: نقل عملة من بلد إلى آخر دون حملها، وقد تعني مبادلة العملة المحلية في البلد، بعملة أجنبية في بلد آخر، بسعر الصرف السائد وقت إجراء العملية.

وقد عرف المسلمون الحوالات منذ بداية صدر الإسلام. فقد كان الزبير بن العوام رضي الله عنه، يتعامل بالحوالات، فكان مركزه المدينة المنورة، وكان له أولاد ثلاثة، أحدهم في الإسكندرية، والثاني في مدينة الكوفة، والثالث في البصرة. فكان الرجل يأتيه ، يريد إرسال مبلغ من المال إلى أحد أقاربه، أو معارفه في إحدى هذه المدن، فكان يدفع بالمال إلى الزبير بن العوام، رضي الله عنه، الذي كان يكتب لأحد أبنائه أن سلم مبلغا مساويا له للشخص المرسل إليه المال.

ويقوم قسم الحوالات في البنك بالأعمال التالية:

مبادلة عملة بعملة أخرى ، وإرسال المبالغ من بلد إلى بلد ، واستقبال أي مبالغ، يرسلها شخص في الخارج إلى شخص في الداخل. ويقوم هذا القسم أيضا بالعمل على تسديد المدفوعات من السلع والخدمات التي يستوردها المستوردون في البلد . وتحصيل أثمان صادراتهم من السلع والخدمات. فهو يعمل على تسهيل انتقال الأموال والأشخاص بين بلدان العالم. ومن أهم الأعمال التي يقوم بها هذا القسم ما يلي:

- تحويل العملات الأجنبية إلى الخارج والخاصة بنفقات العلاج والدراسة والسياحة .
- إصدار الشيكات المصرفية والسياحية.
- استبدال العملة المحلية بالعملة الأجنبية، وبالعكس.
- دفع قيمة المستوردات ، وتحصيل أثمان الصادرات.

ويعتبر هذا القسم من الأقسام التي تدر عائدا جيدا للبنك ، عن طريق العمولات التي يأخذها على الحوالات ، وفرق العملة الناتج عن بيع وشراء العملات الأجنبية ، كما يقدم خدمة جليلة للبنك ، حيث يكسب البنك عملاء جدد ، عن طريق إقناع من ترد إليهم حوالات بفتح حسابات لدى البنك .

ويعمل هذا القسم حسب تعليمات دائرة العلاقات الأجنبية في الإدارة العامة في البنك ، والتي تتقيد بتعليمات البنك المركزي ،

وظائف قسم الحوالات والعملات الأجنبية: يقوم هذا القسم بالوظائف التالية:

- إصدار الحوالات الصادرة (الخارجية) : أي تحويل العملة إلى الخارج ، بناء على طلب المحول إلى المحول إليه في بلد آخر .

- استقبال الحوالات الواردة للمواطنين ، وتسليمها إليهم نقدا أو قيدها في حساباتهم الجارية لدى البنك .

- إصدار الشيكات المصرفية ، والتعامل بها .

- إصدار الشيكات السياحية لصرافها في الخارج من قبل المستفيدين ، وشراء الوارد منها من السياح والقادمين إلى البلاد .

- شراء وبيع العملات الأجنبية .

- التعامل برسائل الاعتمادات المستندية الشخصية الصادرة والواردة .

طرق التحويل:

تقوم البنوك بإرسال الحوالات إلى الخارج باستخدام طرق عدة نذكر منها:

١. البريد الجوي: Air Mail : وكانت هذه الطريقة تستخدم حتى عهد قريب ، إلا أنها أصبحت نادرة الاستعمال بسبب طول المدة التي تحتاجها لتوصيل الرسالة إلى البنك المرسل لتوصيل الحوالة إلى المستفيد منها .

٢. البريد المستعجل: Express Mail : حيث تخصصت شركات في القيام بأعمال توصيل البريد بسرعة ، بحيث تنقل الرسالة البريدية خلال يومين أو ثلاثة بين الدول . وتعمل في فلسطين عدة شركات تتخصص في نقل المراسلات ، والوثائق والتحويلات الخارجية بين الدول في مدة قصيرة . تستغرق ما بين يومين وثلاثة أيام منها : شركة ARAMEX و شركة DHL وغيرها .

٣. الفاكس: FAX وهو من أسرع وسائل الاتصال ، وتستخدمه البنوك بين فروعها بشكل كبير ، أما فيما بينها وبين بنوك أخرى ، فتحتاج الرسالة المرسلة بالفاكس إلى تعزيز .

٤. نظام الاتصال بين الفروع Inter Branch System: يتم ربط فروع البنك بشبكة كمبيوتر واحدة بحيث يستطيع الفرع تحويل النقد إلى فرع آخر لنفس البنك في مدينة أخرى عبر نظام

الاتصال بين الفروع بسهولة ويسر ، ويستخدم البنك العربي في فلسطين هذا النظام ، حيث يستطيع العميل أن يحول من حسابه في فرع البنك في رام الله إلى حسابه في فرع البنك العربي في نابلس. أو أن يسحب نقداً من حسابه في رام الله من فرع البنك في نابلس، ويقوم الموظف المختص بالدخول إلى الحسابات في رام الله ، والقيّد على حساب العميل في رام الله من الفرع في نابلس، وتسليمه نقداً مقابل ذلك. وكذلك العكس.

٥. التلكس: TELEX تم استخدام التلكس بشكل كبير في السبعينات من القرن الماضي ، حيث كان التلكس هو أسرع نظام للاتصالات. فلم يكن الفاكس مستخدماً ، ولا وسائل الاتصال السريعة الحالية، ولكن ما زال استخدامه حتى وقتنا الحاضر، حيث يستخدم في تحويل الأموال بشكل كبير، لما فيه من الأمان ، لأنه يعمل برموز سرية، يتم الاتفاق عليها بين البنوك ، وعندما تصل الرسالة عبر التلكس إلى البنك المراسل ، ترسل إلى قسم البرقيات لفك رموزها ، وبالتالي العمل بموجبها.

٦- نظام السويفت SWIFT: وكلمة SWIFT هي الأحرف الأولى لجمعية الاتصالات المالية الدولية بين البنوك

Society of Worldwide Inter banks Financial Telecommunication وهي تعمل وفق ترتيبات عبر أجهزة الكمبيوتر من أجل سرعة تحويل النقود خلال دقائق بين حوالي ٨٠٠ بنك أوروبي وأمريكي. هذا ، وقد بدأ البنك العربي في فلسطين باستخدام نظام ال SWIFT في التحويلات المالية ، والاعتمادات المستندية. كما تم استخدام نظام Money Gram في بنك فلسطين المحدود، وبعض البنوك الأخرى. وكذلك يستخدم نظام Western Union بنك القاهرة عمان، وبعض البنوك الأخرى. كما يقوم هذا القسم بالتعامل مع الأنواع المختلفة للشيكات.

٩- قسم الأوراق المالية

تقوم الشركات المساهمة العامة بإصدار الأسهم التي تمثل لحامله حقوق ملكية في رأس مال الشركة المصدرة ، كما يمكن للشركة المساهمة العامة أن تقوم بالاقتراض عن طريق إصدار سندات ، وبيعها للجمهور ، فمشتري هذه السندات يعتبر دائناً للشركة المصدرة ، وله الحق في الحصول على الفوائد الدورية التي يحملها السند ، وقيمة السند عند استحقاق مدته.

والأسهم والسندات تمثل الأوراق المالية . ويلجأ الأفراد والمؤسسات إلى الاستثمار في الأوراق المالية طمعاً في الفوائد على السندات ، والأرباح التي توزع على حملة الأسهم ، والاستفادة من فرق الأسعار لهذه الأوراق المالية عند بيعها ، فيما إذا كان سعر بيعها أعلى من سعر شرائها. وتمثل الأسواق المالية المكان الذي يتم فيه تداول (بيع وشراء) الأوراق المالية.

وتشارك البنوك التجارية غيرها من المنشآت والأفراد في عملية تداول الأوراق المالية طمعا في تحقيق عوائد من جراء ذلك. ويتولى قسم الأوراق المالية القيام بذلك ، كما يقدم خدمات مصرفية في هذا المجال لعملائه منها:

- شراء وبيع الأوراق المالية لحساب العملاء: فيقوم البنك ببيع الأوراق المالية من أسهم أو سندات لمن يرغب من عملائه ، وشراء أوراق مالية لحساب عملائه بناء على طلبهم . كما يقوم ببيع وشراء أوراق مالية لحسابه الخاص. ويقوم البنك بهذا النشاط عن طريق سمسرة الأوراق المالية. ويتقاضى البنك عمولة على شرائه أو بيعه أوراقا مالية لحساب عملائه.

- حفظ الأوراق المالية لحساب العملاء: يقوم البنك التجاري بحفظ الأوراق المالية الخاصة بعملائه لمن يرغب في ذلك ، ويخصص ملفا خاصا لكل عميل يحفظ به الأوراق الخاصة بالعميل مرتبة بشكل يسهل معه حركة إيداعها ، وسحبها . كما يقوم البنك بتحصيل الفوائد المترتبة على السندات المحفوظة لدى البنك لحساب العميل، وتحصيل قيمة السندات عند استحقاقها ، وتسجيلها لحساب العملاء ، وكما تقوم بتحصيل أرباح الأسهم لعملائه. وتقوم البنوك بحفظ هذه الأوراق في خزائن حديدية ، وتقدم هذه الخدمة (الحفظ ، والتحصيل) مقابل عمولة معينة.

- صرف كوبونات الأوراق المالية: قد تقوم الشركات المصدرة للسندات بتفويض البنك بدفع الفوائد الدورية المستحقة على السندات، والمعطاة لحملة السندات على شكل كوبونات ، فتقوم البنوك باستلام الكوبون، عند استحقاقه من حامل السند ، ودفع قيمته له، وتسجيل القيمة على حساب الشركة مصدرة السند.

- الإقراض بضمان أوراق مالية: تقوم البنوك بإقراض بعض عملائها قروضا بضمان أوراق مالية يملكونها .

أسئلة الفصل:

١. أعط فكرة مختصرة عن التنظيم الإداري للإدارة العامة للبنك التجاري.
٢. أعط فكرة مختصرة عن التنظيم الإداري لفرع البنك التجاري.

أسئلة قسم الخزينة:

١. ما هي الأعمال التي يقوم بها قسم الخزينة.
٢. على ما ذا تشتمل بنود المقبوضات؟
٣. على ما ذا تشتمل بنود المدفوعات؟
٤. ما هي السجلات والمستندات المستخدمة في قسم الخزينة.

أسئلة قسم الودائع:

١. ما هي أنواع الودائع التي يقبلها البنك؟
٢. عرف الحساب الجاري.
٣. لمن يفتح الحساب الجاري؟
٤. ما الفرق بين ودائع التوفير والودائع لأجل.
٥. عرف الحساب الجاري مدين.
٦. على ماذا يشتمل عقد الجاري مدين؟
٧. عرف الشيك.
٨. ما هي أنواع الشيكات.
٩. ما هي البيانات الإلزامية للشيك.
١٠. ما ذا تعرف عن كل مما يلي:
نظام التلرر.
الصراف الآلي.
البنك الناطق.
١١. ما هي فوائد نظام الصرف الآلي؟.
١٢. ما هي عيوب نظام الصراف الآلي؟.

أسئلة قسم الكمبيوترات:

١. عرف الكمبيوتر، وما هي خصائصها؟
٢. ما هي أنواع الكمبيوترات؟
٣. ما ذا نعني بالبروتستو؟.

٤. اشرح عملية خصم الكمبيالة.

٥. عرف عملية إعادة الخصم؟

أسئلة قسم الكفالات

١. عرف الكفالة، وبين كيف تساهم في التنمية الاقتصادية في البلد.
٢. ليين مشروعية خطاب الضمان.
٣. ما هي عناصر الكفالة؟
٤. ما هي أنواع الكفالات؟
٥. اشرح ما تعرفه عن غطاء الكفالة.
٦. بين إجراءات إصدار كفالة.
٧. كيف ينتهي أجل الكفالة؟
٨. ما هي الخطوات التي تتبع لدفع قيمة الكفالة؟
٩. اشرح كيف تتم عملية تعديل الكفالة.
١٠. أذكر القيود النظامية المستخدمة في إصدار الكفالات.
١١. كيف يتم تقدير مصاريف وأجور الكفالات.

أسئلة قسم الاعتمادات المستندية:

١. عرف الاعتماد المستندي مبينا أهميته في التجارة الخارجية.
٢. ما هي أطراف الاعتماد المستندي؟
٣. بين أهم خصائص الاعتماد المستندي.
٤. أذكر أنواع الاعتمادات المستندية.
٥. أذكر أنواع الاعتمادات المستندية حسب طريقة الدفع.
٦. ما هي مسئولية كل من : البنك فاتح الاعتماد، البنك المراسل، العميل ؟
٧. أذكر أهم المستندات الخاصة بالاعتماد المستندي؟
٨. هناك طرق مختلفة لتسعير الاعتماد، أذكر أهمها.
٩. ما هي السجلات التي يتم فتحها لمتابعة الاعتمادات المستندية في البنوك؟
١٠. أذكر القيود النظامية الخاصة بعملية الاعتماد المستندي.
١١. متى يمكن استخدام بوالص التحصيل؟
١٢. بماذا تختلف بوالص التحصيل عن الاعتمادات المستندية؟
١٣. من هم أطراف بوالص التحصيل؟
١٤. ما هي فوائد بوالص التحصيل؟

1. ...
2. ...
3. ...
4. ...
5. ...
6. ...
7. ...
8. ...
9. ...
10. ...
11. ...
12. ...
13. ...
14. ...
15. ...
16. ...
17. ...
18. ...
19. ...
20. ...
21. ...
22. ...
23. ...
24. ...
25. ...
26. ...
27. ...
28. ...
29. ...
30. ...
31. ...
32. ...
33. ...
34. ...
35. ...
36. ...
37. ...
38. ...
39. ...
40. ...
41. ...
42. ...
43. ...
44. ...
45. ...
46. ...
47. ...
48. ...
49. ...
50. ...
51. ...
52. ...
53. ...
54. ...
55. ...
56. ...
57. ...
58. ...
59. ...
60. ...
61. ...
62. ...
63. ...
64. ...
65. ...
66. ...
67. ...
68. ...
69. ...
70. ...
71. ...
72. ...
73. ...
74. ...
75. ...
76. ...
77. ...
78. ...
79. ...
80. ...
81. ...
82. ...
83. ...
84. ...
85. ...
86. ...
87. ...
88. ...
89. ...
90. ...
91. ...
92. ...
93. ...
94. ...
95. ...
96. ...
97. ...
98. ...
99. ...
100. ...

الفصل الرابع

أسواق العملات الأجنبية Foreign Exchange Markets

تهدف هذه الوحدة إلى التعريف بأسواق العملات الأجنبية ، تاريخها، العملات الرئيسية في هذه الأسواق، أوقات عملها، أسعار العمة، عروض السعار، والمفاهيم الأساسية للتعامل في سوق العملات.

١- أسعار الصرف : المفاهيم والنظريات :

يقصد بسعر صرف عملة أجنبية، سعر عملة ما مقارنة بعملة أخرى. وعرض سعر معين يعني الرغبة في الشراء أو البيع بسعر مععلن. والطريقة الشائعة في عرض أسعار العملات هي تحديد عدد الوحدات من عملة ما اللازمة لشراء وحدة من عملة البلد المحلية. فلو كانت العملة المحلية هي الدولار الأمريكي مثلا والعملة الأجنبية هي المارك الألماني، فإن سعر الصرف بين العملتين يمكن أن يذكر كالآتي:

DM1.5625/\$.

ويعبر هذا الاصطلاح عن سعر العملة الأجنبية بالنسبة للدولار (العملة المحلية) ويمكن قراءته كما يأتي:

إن السعر المعروف هو ١,٥٦٢٦ مارك ألماني لكل دولار.

ويستخدم المتعاملون بالعملات الأجنبية أسماء معينة للعملات الرئيسية مثلا:

Sterling تستخدم للدلالة على الجنيه الإنكليزي.

Paris تستخدم للدلالة على الفرنك الفرنسي.

Kiwi تستخدم للدلالة على دولار نيوزيلنדה.

Aussie تستخدم للدلالة على الدولار الأسترالي.

Swissie تستخدم للدلالة على الفرنك السويسري.

Sing dollar تستخدم للدلالة على دولار سنغافورة.

٢- طبيعة عمل الصرافين ودورهم في الاقتصاد:

انتشرت أعمال الصرافة منذ القدم ، وسبقت غيرها من الأعمال المصرفية، فالتعامل بتبديل العملات ظهر قديما، كما كان معمولا به في صدر الإسلام. هذا وقد أقر شرعيته الرسول صلى الله عليه وسلم ، ولكن ضمن معطيات معينة تتسجم مع التعامل بالعملات الأجنبية المعمول به حاليا بالنسبة لأسعار الصرف الآتية، أما فيما يتعلق بأسعار الصرف الآجلة فلم تقرها الشريعة

الإسلامية . والدليل على ذلك أن سيدنا عبد الله بن عمر - رضي الله عنهما - جاء يوماً إلى رسول الله صلى الله عليه وسلم فقال:

يا رسول الله، إني أبيع الإبل بالبيع، فأبيع بالدرهم وأقبض بالدنانير، وأبيع بالدنانير وأقبض بالدرهم، فشق في نفسي. فقال له رسول الله عليه الصلاة والسلام: لا بأس يا ابن عمر، ولكن بسعير يومهما.

وهذا دليل على أن الرسول - صلى الله عليه وسلم - أقر التعامل ببيع العملات الأجنبية وشرائها، ولكن بين كيفية التعامل بالصرافة، وذلك على أساس السعر الحاضر وليس الآجل. وبهذا يكون الإسلام أول من نظم عملية الصرافة.

تتركز أعمال الصرافة على التعامل بالذهب والعملات الأجنبية بيعا وشراء، أي تبديل عملة بعملة أخرى، بمعنى شراء أي عملة ممن يعرضها من أجل إعادة بيعها والاستفادة من فرق السعرين : سعر البيع وسعر الشراء. ولما كانت العملات الأجنبية تؤدي دورا رئيسا في الاقتصاد الوطني، حيث أن التجارة الخارجية المتمثلة في الاستيراد والتصدير تعتمد اعتمادا كبيرا على مدى توفر العملات الأجنبية في البلد، فالتصدير للسلع والخدمات يساهم في زيادة حصيلة البلد من العملات الأجنبية، في حين يحتاج البلد إلى العملات الأجنبية لتمويل مستورداته من السلع والخدمات، سواء أكانت هذه السلع رأسمالية تساهم في زيادة العملية الإنتاجية، وبالتالي تعمل على زيادة التنمية والتطوير في البلد، أم استهلاكية تساهم في رفع مستوى معيشة أفرادها، ولذا فقد نظم العديد من الدول مهنة الصرافة، وعملها، وأصدرت القوانين التي تنظم هذا العمل، فمثلا أصدر الأردن قانونين لتنظيم الاتجار بالذهب والعملات الأجنبية وهما :

• قانون مراقبة العملة الأجنبية رقم ٩٥ لسنة ١٩٦٦

• قانون أعمال الصرافة رقم ٥٢ لسنة ١٩٧٦

وذلك من أجل العمل على الاستفادة من العملات الأجنبية بشكل يساهم في التنمية الاقتصادية للبلد، ويعمل على رفع مستوى معيشة المواطنين.

هذا وقد لخصت المادة الثالثة من قانون مراقبة العملة الأجنبية الأردني أهداف القانون بما

يأتي:

• التأكد من استعمال أرصدة المملكة ومكاسبها من الذهب والعملات الأجنبية لمصلحة الاقتصاد الوطني.

• التأكد من أن المبالغ المستحقة للمملكة بالعملة الأجنبية، والمستحقة عليها قد استوفيت بطرق صحيحة.

كما اشترط هذا القانون على أنه لا يجوز لأي شخص أن يتعامل بالعملة الأجنبية دون الحصول على ترخيص من البنك المركزي، وأعطى القانون صلاحيات واسعة للبنك المركزي لتطبيق أحكام هذا القانون من أجل تحقيق أهدافه المشار إليها أعلاه.

وأشارت المادة الرابعة من قانون أعمال الصرافة إلى الفئتين اللتين يسمح لهما بتقديم طلب ترخيص للقيام بأعمال الصرافة ، وهما:

أ- الفئة الأولى: وتشمل الشركات المساهمة العامة، والشركات المساهمة الخصوصية التي لا يقل رأسمالها عن خمسين ألف دينار، ويشار إليها في القانون بالشخص المرخص من الفئة الأولى. ويصنف في الدرجة الأولى.

ب- الفئة الثانية : وتشمل الشركات المساهمة الخصوصية، والشركات العادية العامة التي لا يقل رأسمالها عن خمسة وعشرين ألف دينار. ويشار إليها في هذا القانون بالشخص المرخص من الفئة الثانية، ويصنف في الدرجة الثانية.

ويعطى الترخيص ضمن شروط معينة، يجب توافرها في مقدم الطلب باستمرار بينتها المواد السادسة والسابعة والثامنة والتاسعة والعاشر من القانون.

كما أوضحت المادة الحادية عشرة من هذا القانون الأعمال التي يمكن للبنك المركزي أن يسمح للفئة الأولى أن تتعامل بها والتي يمكن تلخيصها بما يأتي:

* شراء العملات الأجنبية من أي شخص من الفئة الثانية ومن الأفراد دون حدود.
* إجراء التحويلات الخارجية لتمويل عمليات المدفوعات التجارية والمدفوعات غير المنظورة، على أن تتم بموجب تصاريح عملة تصدر وفق تعليمات البنك المركزي، باستثناء فتح الاعتمادات المستندية وتبليغها.

* بيع العملات الأجنبية:

- للبنك المركزي إذا رغب في الشراء.

- لبنك مرخص أو لأي شخص من الفئة الأولى شريطة الحصول على موافقة البنك المركزي المسبقة.

- للمقيمين في المملكة والأجانب المغادرين لها ، وذلك في حدود المبالغ المصرح بها في أي تعليمات يصدرها البنك المركزي.

* شراء وبيع الأسهم والسندات والأوراق المالية الأخرى وفقا لأحكام القوانين والأنظمة والتعليمات المعمول بها.

• الاحتفاظ بأرصدة من العملات الأجنبية في الخارج بموافقة البنك المركزي.

• شراء عملات أجنبية من البنك المركزي أو من بنك مرخص أو بنك أجنبي، وذلك بموافقة البنك المركزي.

أما الفئـة الثانية، فقد ذكرت المادة التاسعة عشرة أن للبنك المركزي أن يسمح للشخص المرخص من هذه الفئة بالتعامل بأوراق النقد والمسكوكات الأجنبية وشراء الشيكات المحررة بعملات أجنبية وبيعها إلى البنوك المرخصة أو لأي شخص مرخص من الفئة الأولى أو تصديرها إلى خارج المملكة وإعادة قيمتها، وذلك طبقاً لأحكام قانون أعمال الصرافة أو التعليمات التي يصدرها البنك المركزي.

كما سمح قانون أعمال الصرافة بموجب المادة العشرين منه للمؤسسات السياحية في المملكة بما في ذلك الفنادق شراء العملات الأجنبية من روادها على أن يتم بيع هذه العملات

3. أنواع أسعار الصرف:

تعطى أسعار العملات الأجنبية بإحدى طريقتين:

الأولى: طريقة التسمية السعرية *Price quotation system* وتبعاً لهذه الطريقة تعطى أسعار العملات الأجنبية بنفس الطريقة التي تعطى بها أسعار البضائع والخدمات، أي بوحدة النقود المحلية في البلد. مثلاً في الأردن يعطى سعر الدولار على أساس ٧٠% من الدينار للدولار الأمريكي. وهو شبيه بتسمية سعر كيلو الخيار مثلاً بأن يساوي نصف دينار. والأمثلة على ذلك كأن نقول إن الجنيه الأسترليني يساوي دينار أردني وربع الدينار، والدولار الأمريكي يساوي ٧٠% من الدينار الأردني. وهكذا.

الثانية: أن تتم التسمية بما يسمى السعر التبادلي أو التسمية الكمية، أي مقلوب السعر السابق، كأن نقول أن الدينار الأردني يساوي دولاراً ونصف الدولار مثلاً.

ويلاحظ أن أي طريقة من الطريقتين السابقتين ما هي إلا مقلوب التسمية الأخرى.

أما في أسواق العملات الأجنبية الدولية، فإن تسمية الأسعار يتم بإحدى طريقتين متعارف عليهما هما:

أ- الطريقة الأوروبية *European terms*: وبموجب هذه الطريقة فإن العملة المسماة هي الدولار. والسعر المعطى يبين عدد الوحدات من أي عملة أخرى مقابل الدولار الأمريكي الواحد، أي كم يساوي الدولار الواحد من وحدات العملات الأجنبية. مثال ذلك
DM 1.5625 / \$.

كما يطلق على هذه الطريقة أيضا "العرض غير المباشر". وهو يعبر عن سعر العملة الأجنبية بالنسبة للدولار (العملة المحلية) ويمكن قراءته كما يلي:
إن السعر المعروض هو 1.5625 مارك ألماني لكل دولار.

ب. الطريقة الأمريكية *American terms* : أو ما يعرف بالعرض المباشر، وهو الذي يعطي سعر الوحدة من العملة الأجنبية بالدولار. أي في المثال السابق سعر المارك الألماني بالدولار، أي كم يساوي المارك من الدولار. وعليه يذكر سعر الصرف للعملة بالاصطلاح الأمريكي كما يأتي:

$DM. / \$ 0.6400$ وتقرأ كالتالي:

إن السعر المعروض هو 64 % من الدولار، لكل مارك ألماني. وأسعار العملات الأجنبية أيا كانت طريقة عرض السعر، سواء كانت الطريقة الأمريكية أم الأوروبية، لا بد أن تبين نوعين من السعر:

• سعر الشراء (*Bid price*) : وهو سعر صرف العملة الأجنبية الذي به يشتري التاجر عملة بعملة أخرى.

• سعر البيع (*Offer or Ask price*) : وهو السعر الذي يستعد فيه التاجر لبيع عملة أجنبية بعملة أخرى.

ويشتري التاجر عادة العملة الأخرى بسعر معين (سعر الشراء) ، ويبيعهما بسعر آخر (سعر البيع) وهو أعلى بقليل من سعر الشراء. محققا ربحا يمثل الفرق بين سعر شراء العملة وسعر بيعها. ويسمى هذا الفرق الهامش *Spread*.

والجدير بالذكر أن سعر الشراء لعملة معينة هو سعر البيع للعملة العكسية (العملة التي يراد الشراء بها). فمثلا عرض شراء الدولار بالدينار بسعر معين، يعني في الوقت نفسه عرض بيع الدينار لشراء الدولار بذلك السعر.

وهناك اصطلاح عرض السعر الكلي "*Outright quotation*" : وهذا يعني أن العرض يشمل السعر كاملا بخاناته العشرية كافة التي تعرف بالنقاط العشرية. مثال: يعطى السعر الأول على أنه سعر الشراء ، والسعر الثاني على أنه سعر البيع لعملة معينة مقابل عملة أخرى، بحسب الطريقة الأوروبية مثلا، لو أعطي الاصطلاح التالي:

DM / \$

سعر البيع	سعر الشراء
1,6030	1,6020

فهذا يعني أن التاجر يعرض شراء الدولار بسعر 1,6020 مارك ألماني للدولار الواحد، وفي الوقت نفسه يبيع الدولار بسعر 1,6030 مارك ألماني للدولار الواحد. أي أن الفرق بين سعر الشراء وسعر البيع هو 0.0010.

ولكن ما يتم في سوق العملات هو استخدام اصطلاحات مختصرة، بحيث أن سعر البيع يعكس فقط الزيادة على سعر الشراء. فتظهر الأسعار على الشاشة كما يأتي:

"35 - 1.6525"، كما يقال على الهاتف 1.6525 إلى 35. أو بكل بساطة 35 - 25 على افتراض أن الخانات العشرية الأخرى معروفة، حيث إن الجزء المحذوف من السعر يسمى "الرقم الكبير" *The big figure*، وتسمى الخانتان الأخيرتان المستخدمتان "الرقم الصغير" *Small figure* كما يطلق على الخانة العشرية الأخيرة "النقطة".

وعند تحويل العرض من الطريقة الأوروبية إلى الطريقة الأمريكية، فإن مقلوب سعر البيع يصبح سعر الشراء، ومقلوب سعر الشراء يصبح سعر البيع.

ويقاس الفرق بين الأسعار الآتية، والأسعار الأجلة بعدد النقاط، أي الفرق بين الخانات العشرية. مثال:

عرض السعر الكلي *Outright quotation*

سعر الشراء	سعر البيع
1,6020	1,6030
السعر الآني	
السعر الأجل:	
لثلاثة أشهر	1,0466
لستة أشهر	1,0301

ويلاحظ هنا أن الفرق بين سعر الشراء الكلي الآني وسعر الشراء الكلي للأجل لثلاثة أشهر هو 1070 نقطة (1,6020 - 1,0450)، والفرق بين سعري البيع الآني والأجل لثلاثة شهور 1069 نقطة. وعليه، فالنقطة تساوي 0.0001 لمعظم العملات، لأن الأسعار تعطى لأربع خانة عشرية، كما هو واضح من المثال أعلاه.

فإذا كان السعر الأجل أقل من السعر الآني، يقال بأن السعر الأجل يعرض بخصم كذا نقطة، كما في المثال أعلاه، فإن سعر الشراء الأجل لثلاثة أشهر يعرض بخصم 1070 نقطة.

أما إذا عرض بأعلى من السعر الآتي ، فيقال بأنه يعرض بعلاوة هي عدد النقاط التي يزيد فيها على السعر الآتي.

وعندما يتم عرض سعر البيع وسعر الشراء الأجل على أساس النقاط يسمى في هذه الحالة سعر التبادل *Swap rate*.

4- أسواق العملات الأجنبية

يعد سوق العملات الأجنبية أكبر سوق مالي في العالم، حيث يزيد حجم التداول اليومي فيه على ألف بلليون دولار. ويلعب سوق العملات الأجنبية دورا فاعلا في ربط العديد من الأسواق المالية العالمية مع بعضها البعض. وأسواق العملات الأجنبية *Foreign exchange markets* عبارة عن نظام يتكون من المؤسسات والأمكنة التي عن طريقها تبادل عملة دولة بعملة دولة أخرى. حيث يتم فيها تحديد أسعار التبادل لهذه العملات ، كما تتم فيها عمليات التبادل الفعلي .

ويقصد بالعملة الأجنبية *Foreign exchange*: عملة بلد أجنبي المكونة من أرصدة البنوك بالعملة الأجنبية ، وأوراق النقد الصادرة عن البنك المركزي لذلك البلد الأجنبي، والشيكات المحررة بعملات أجنبية ، والسحوبات بالعملة الأجنبية.

ويقصد بعملية التبادل الأجنبي للعملات *foreign exchange transaction*: اتفاقية بين البائع والمشتري تنص على أن يتم تسليم مقدار محدد من عملة معينة بسعر معين مقابل عملة أخرى.

وسوق العملات الأجنبية سوق عالمي، ليس له حدود، حيث تتحرك الأسعار فيه باستمرار. وتتداول العملات في كل مكان ، وفي كل ساعة من الزمان. إذ تبدأ معظم عمليات التبادل في كل صباح في سdney وطوكيو ، وتتحرك باتجاه الغرب إلى هونج كونج وسنغافورة ، مارا بالبحرين، ثم تتجه إلى الأسواق الأوروبية الرئيسة، في فرانكفورت وزوريخ ولندن. وتقفز عبر المحيط الأطلسي إلى نيويورك، ثم تتجه للغرب إلى شيكاغو وتنتهي في سان فرانسيسكو و لوس أنجلوس. ويمتاز سوق العملات الأجنبية بالعمق، والسيولة العالية. وتعد ساعات الظهيرة المبكرة في أوروبا، من أفضل الأوقات التي يتم فيها تنفيذ العمليات الكبيرة. حيث تكون أسواق أوروبا والساحل الشرقي للولايات المتحدة مفتوحة.

ويكون السوق ضحلا في نهاية اليوم في كاليفورنيا، عندما يكون المتعاملون بالعملات الأجنبية في طوكيو وهونج كونج قد أفاقوا، ليبدءوا عمل اليوم التالي. فيكون السوق في أقصى

درجات الضخالة. وفي هذه الساعات، يكون الساحل الشرقي من الولايات المتحدة قد أفاق، بينما تكون أوروبا نائمة، يحاول فيها المضاربون، المخاطرون، أو البنوك المركزية في بعض الحالات أن يحركوا الأسعار. وذلك بإجراء عمليات تبادل بكميات كبيرة. مما يؤثر في سلوك الأوروبيون تجاه عملة معينة، في صباح اليوم التالي. وعليه فإن الكثير من البنوك العالمية تفتح لها مركز تداول بالعملة الأجنبية، في كل مركز تجاري، في كل منطقة جغرافية، حتى تستطيع تقديم الخدمات للحسابات التجارية الهامة على مدار الساعة.

٥- غرفة التداول:

يتم تداول جزء كبير من العملات الأجنبية في بعض الدول في قاعة تداول رئيسية، وذلك بافتتاح عرض للأسعار. ويتم نشر أسعار الإغلاق، كأسعار رسمية أو محددة لذلك اليوم. بحيث تتم بعض العمليات التجارية والاستثمارية على أساس ذلك السعر الرسمي المحدد. أما بالنسبة لمنشآت الأعمال التي تعمل في بلاد تخضع لمراقبة على العملات الأجنبية، فعليها أن تحول العملات الأجنبية التي تحصل عليها، نتيجة التصدير إلى البنك المركزي بالسعر الرسمي المحدد.

وتكون البنوك التي تتعامل بالعملات الأجنبية متصلة بشبكة معقدة من الاتصالات الدولية. ويحصل التجار المتخصصون، وسامسة العملات الأجنبية، على أسعار العملات وهم في مكاتبهم عبر شاشات الكمبيوتر. ويتم الاتصال فيما بينهم عبر أجهزة الهاتف، والكمبيوتر والفاكس والتيلكس. كما تستخدم دوائر العملات الأجنبية في الكثير من المنشآت غير البنكية، أجهزة الكمبيوتر لتبقى على معرفة متواصلة بالسوق، وللحصول على أحسن العروض. وتعد المؤسسات التالية: رويتر *Reuters*، وتيليريت *Telerate*، وبلومبيرغ *Bloomberg* من أهم المؤسسات التي توفر المعلومات الخاصة بأسعار صرف العملات، وأنظمة التبادل للعملات. أما التطور الحديث في عالم الاتصالات الخاصة بالعملات الأجنبية، فكان إدخال أنظمة الاتصال الأوتوماتيكية من خلال أنظمة عروض الأسعار على أجهزة الكمبيوتر، كما أن نظام الإنترنت العالمي، قد جعل أسعار العملات والمعلومات الخاصة بالعملات الأجنبية، في متناول الجميع في أي لحظة من اليوم، وفي أي مكان من العالم.

٦- وظائف أسواق العملات الأجنبية:

تعد أسواق العملات الأجنبية الآلية التي يتم بواسطتها القيام بالوظائف التالية وهي:

- تحويل القوة الشرائية من بلد لآخر: حيث تعد عملية التحويل هذه مهمة، لأن التجارة الدولية، وعمليات رأس المال المتعلقة بها، عادة تتضمن أطرافا تعيش في بلدان مختلفة، ولها عملات مختلفة. ويرغب كل طرف في أن يتعامل بعملته الوطنية، ولكن التجارة، وعمليات رأس المال تتم بعملة واحدة. فمثلا إذا قام تاجر ياباني بتصدير سيارات إلى دولة أوروبية، فإن المصدر

الياباني، يرسل فاتورة البيع بالعملة اليابانية، أو بعملة أوروبية، أو بالدولار الأمريكي . وذلك حسب الاتفاق المسبق على نوع العملة التي يتم التصدير بها. ومهما كانت العملة المستخدمة ، فإن واحدا أو أكثر من أطراف العملية ، عليه أن يقوم بتحويل القوة الشرائية ، من أو إلى عملته المحلية. فإن تم الاتفاق على البيع بالين الياباني، فإن على المستورد الأمريكي أن يشتري الين بالدولار. والعكس، إن كانت العملية بالدولار، فإن المصدر الياباني عليه أن يبيع الدولارات التي يقبضها بالين الياباني. ويوفر سوق العملات الأجنبية الآلية التي بواسطتها تتم عمليات التحويل هذه.

• الحصول على قروض، أو منح القروض اللازمة لعمليات التجارة الدولية: لأن انتقال السلع بين الدول يحتاج إلى وقت، فإن البضاعة التي تكون في الطريق تحتاج إلى تمويل. فيحتاج بيع السيارات اليابانية في سوق أوروبي، أو أمريكي ، لتمويل هذه السيارات في أثناء شحنها ، وحتى تصل إلى التاجر في البلد الأوروبي، أو الأمريكي قبل إتمام عملية البيع النهائي للمستهلك. وهذا الوقت قد يكون أسابيعا، وقد يستغرق شهورا. وعليه ، فقد يقبل المصدر الياباني أن يحصل على أوراق قبض (كمبيالات) ، من المستورد الأوروبي، كقرض يمنح للمستورد لتمويل هذه العملية ، سواء أكانت بفائدة أم دون فائدة. أو قد يدفع المستورد ثمن الشحن نقدا، ويحصل على قرض لتمويلها من البنك المحلي في بلده. أما سوق العملات الأجنبية، فإنه يوفر مصدرا ثالثا للإعراض ، وبأدوات مالية متخصصة مثل : القبولات البنكية، والاعتمادات المستندية المستخدمة في تمويل التجارة الدولية.

• تقليل التعرض لمخاطر التقلبات في أسعار العملات الأجنبية: لا يرغب المستورد ولا المصدر في تحمل مخاطر التقلبات في أسعار العملات الأجنبية. ويوفر سوق العملات الأجنبية تسهيلات شراء عقد عملات أجنبية آجل، التي ترتفع قيمتها ، بحيث تغطي النقص في قيمة عقد آخر . أي أن هذه العملية تحمي المالك لعملة ما، من الخسارة الناتجة من تدهور سعرها. وتسمى هذه العملية *Hedging* وهي تنقل مخاطر التقلبات في أسعار العملات الأجنبية إلى طرف ثالث.

• تزود المدفوعات الدولية بآلية للمقاصة: حيث تقوم البنوك بشراء وبيع ما يلزمها من أي عملة يومية، لتسوية مدفوعاتها اليومية بأي عملة كانت.

٧- حجم سوق العملات الأجنبية:

يعد سوق العملات الأجنبية أكبر سوق في العالم، إذ يصل حجم التداول اليومي فيه إلى ما يقارب البليون دولار. ويتم العمل فيه، كالعمل في السوق غير النظامي *over the counter* ،

ويتعاون بنك التسويات الدولية مع البنوك المركزية في العالم، لعمل مسح شامل لعمليات التداول بالعملة الأجنبية مرة كل ثلاث سنوات. فمثلا تم تقدير حجم التداول في أسواق العملات الأجنبية كما يأتي :

في نيسان ١٩٩٢	٨٨٠ بليون دولار	يوميا تقريبا.
في عام ١٩٨٩	بحوالي ٦٤٠ بليون دولار	تقريبا.
في عام ١٩٨٦	بحوالي ٢٠٠ بليون دولار	تقريبا.

هذا، وتعد لندن ونيويورك وطوكيو المدن الرئيسية، التي يتم فيها التعامل بالعملة الأجنبية. حيث تعد لندن المدينة الأولى في التعامل، تليها نيويورك، وتليها طوكيو. حيث يزيد التعامل في هذه المدن الثلاث على ٥٥% من حجم التعامل العالمي.

٨- العملات الرئيسية في هذه الأسواق:

أما من حيث نوع العملة الرائدة في التعامل، فكانت حسب الترتيب التالي:

يعد الدولار الأمريكي العملة الأكثر أهمية في سوق العملات العالمي، يليه المارك الألماني، ثم الين الياباني، ثم الجنيه الإسترليني، ثم الفرنك السويسري.

٩- أوقات التعامل:

من حيث وقت التعامل، فكان التعامل حسب الترتيب التالي، حسب المسح الذي أجري عام

١٩٩٢:

• التعامل الآني *Spot trading*: أي تسوية المعاملات خلال يومي عمل. بمعنى التسليم الآني للعملة الأجنبية، حيث كان هذا النوع من التعامل الأكثر أهمية، حيث تم التعامل بهذه الطريقة بحوالي ٤٧,٣% من مجموع المعاملات بهذه الطريقة.

• التعامل بالمبادلة *Swaps*: أي البيع لتاريخ معين في المستقبل، وفي نفس الوقت، الشراء لكمية مساوية من العملة لتاريخ لاحق. وشكل هذا النوع من التعامل حوالي ٣٩% من مجموع المعاملات.

• التعامل المستقبلي *Outright forward*: بيع عملات لتاريخ مستقبلي لا يتناسب مع تاريخ الشراء.

كما تستخدم في هذا السوق القيود الدفترية باستخدام إجراءات التسويات، بواسطة الكمبيوتر، بدلا من التبادل الحقيقي للعملات. ويتم معظم عمليات العملات الأجنبية عن طريق

أنظمة المقاصة الخاصة بالبنوك العالمية والإقليمية. ويتم التحويل دولياً من خلال جمعية الاتصالات المالية العالمية بين البنوك، والمسماة (SWIFT) (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications)

١٠- العناصر الرئيسية لسوق العملات :

يتكون سوق العملات الأجنبية من أربعة عناصر رئيسية هي:

١- السوق الآني *Spot market* : ويتم فيه التداول على أساس سعر ذلك اليوم، والتسليم في مدة يومين من إتمام الصفقة. ويستخدم السوق الآني، لدفع قيمة البضائع والخدمات، وتحويل المبالغ من أجل الاستثمار، ومواجهة الاحتياجات الحالية اللازمة للسفر.

٢- السوق الآجل *Forward market* : ويشبه السوق الآني، باستثناء اختلاف تاريخ تسوية العملية. حيث يتحدد السعر فيه اليوم، على أن يتم التسليم في تاريخ لاحق بعد ٣٠ يوماً مثلاً، أو بعد ٩٠ يوماً، أو ١٨٠ يوماً. ويستخدم السوق الآجل عادة للحماية من مخاطر تقلبات أسعار العملات. حيث يقوم شخص بشراء عقد آجل، وذلك بمبادلة عملة بعملة أخرى في تاريخ محدد في المستقبل، وبسعر معين. كأن يقوم شخص بشراء ألف دولار، يتم تسليمها له بعد ٩٠ يوماً من الآن، وبسعر يتفق عليه الآن. كأن يكون ٧٠ قرشاً أردنياً للدولار الواحد. وبهذه العملية، يضمن المشتري شراء المبلغ المطلوب من الدولار، وبسعر محدد مهما تقلبت أسعار الصرف في هذه الفترة.

٣- سوق عقود النقد المستقبلية *Currency futures market* : أدى الانتقال من أسعار الصرف الثابتة في بداية السبعينيات من هذا القرن، إلى تعويم أسعار الصرف للعملات، إلى زيادة التذبذب في أسعار صرف العملات بشكل كبير. ونتيجة لذلك، ازدادت استخدامات هذا السوق، من قبل الراغبين في حماية أنفسهم من أخطار تقلبات أسعار العملات، والمضاربين والمتعاملين في أسواق مختلفة (الذين يشترون عملة من سوق وبيعونها في سوق آخر)، والشركات التي تقترض من الخارج، أو تستثمر في الخارج، والمصانع والمصدرين والمستوردين للسلع والمواد الخام، والمستثمرين الذين يشترون أو يبيعون أوراقاً مالية أجنبية. ويتم في هذا السوق تسليم النقود في المستقبل، سداداً لعقود دين مستقبلية.

٤- سوق الخيارات النقدية *Currency options market* : وبه تعقد عقود الخيارات على أن يتم تسليم النقود في المستقبل.

١١. العوامل التي تؤثر في سعر العملة :

يقسم الكثيرون العملات إلى عملات قوية وعملات ضعيفة. وتعد العملة قوية إذا ارتفعت قيمتها في سوق العملات، بالنسبة لبقية العملات. كما تعد عملة ضعيفة، في حالة انخفاض سعرها بالنسبة لبقية العملات. ولكن في الحقيقة، فإن مجرد الارتفاع أو الانخفاض في سعر عملة معينة، مقابل العملات الأخرى، لا يعكس بالضرورة قوة أو ضعف هذه العملة.

فارتفاع سعر عملة ما، أو انخفاض سعرها في السوق، يعود إلى أسباب وعوامل متعددة منها: العرض والطلب. فعندما يقل عرض عملة ما في السوق، ويزيد الطلب عليها من قبل المتعاملين، فسيؤدي ذلك إلى ارتفاع سعرها. وينخفض سعرها، عندما يكون المتعاملون قادرين على الحصول عليها بسهولة ويسر. أي نتيجة لزيادة الكميات المعروضة منها.

ونرى هنا، أن أسعار العملات تخضع لنفس القوانين التي تخضع لها أسعار السلع. فتتحكم عوامل العرض والطلب. فعندما تزيد الكميات المعروضة من عملة ما، عن الكميات المطلوبة، فسينخفض سعرها. ويحدث العكس، في حالة أن تكون الكميات المعروضة من عملة ما، أقل من الكميات المطلوبة، مما يؤدي إلى ارتفاع في سعرها. وبصفة عامة، فإن العوامل التي تؤثر في سعر عملة معينة يمكن تلخيصها بما يلي:

١- عوامل السوق: يتأثر السوق عادة بالعديد من العوامل، كالتقارير والمعلومات المتوفرة، والإشاعات التي تحدث ردود فعل مختلفة ومتضاربة في السوق. وذلك طبقاً لنظرة المتعاملين في السوق إلى هذه المعلومات والتقارير والإشاعات. وتكون النتيجة تأثير في سعر الصرف لعملة معينة، أو لعدد من العملات.

٢- خبرة المتعاملين وأوضاعهم: بناء على الخبرة المكتسبة للمتعاملين في السوق، فإنهم يحددون اتجاهات أسعار صرف العملات، كما تتأثر أسعار العملات بقدرة المتعاملين على التفاوض، والأساليب التي يستخدمونها في تنفيذ معاملاتهم، وحجم التزاماتهم. كما تتأثر الأسعار بأوضاع المتعاملين وسياساتهم بخصوص المبالغ التي يحتفظون بها من العملات المختلفة، وأوقات الاحتفاظ بها.

٣- الكميات المتعامل بها، وحاجة الجهات المتعاملة للسيولة لها تأثير في أسعار صرف العملات.

٤- مدى الحاجة لعملة معينة: حيث يكون من الصعب على المتعامل الحصول على أسعار أفضل، كلما كانت حاجته للعملة أكبر.

٥- التغييرات في الأسواق المالية والأسواق الأخرى غير سوق العملات الأجنبية: إن أي تغيير في أسواق الأسهم أو السندات سيؤدي إلى التأثير في أسعار العملات الأجنبية ، فارتفاع أسعار الأسهم في سوق الأسهم، سيؤدي إلى زيادة الطلب على عملات هذه الأسواق، وبالتالي ارتفاع أسعار هذه العملات. وانخفاض أسعار الأسهم في سوق ما، قد يؤدي إلى طرح كميات كبيرة منها في السوق، مما يقلل الطلب على هذه الأسهم، وبالتالي إلى انخفاض أسعار العملات التي تتعامل بها.

٦- عمليات التصدير: إن زيادة الصادرات لبلد ما سيزيد من حصيلة العملة الأجنبية المقبوضة ثمنها. فإذا قام المصدر ببيع العملة الأجنبية مقابل العملة المحلية، فيزداد الطلب على العملة المحلية، الأمر الذي قد يؤدي إلى تحسن سعر العملة المحلية نتيجة الطلب عليها. وتلجأ العديد من الدول إلى القيام بتخفيض رسمي في سعر صرف عملتها المحلية، من أجل العمل على زيادة صادراتها من السلع والخدمات. حيث إن تخفيض قيمة عملتها الوطنية، يؤدي إلى جعل أثمان سلعها وخدماتها رخيصة بالنسبة للمستورد الأجنبي، مما يشجعه على الاستيراد من هذا البلد الذي انخفض سعر صرف عملته. وبالتالي تزداد صادرات البلد، الذي قام بتخفيض في قيمة عملته، فتزداد كمية العملات الأجنبية الواردة إليه كأثمان للصادرات. وقد يؤدي الطلب على عملته المحلية من أجل تحويل العملات الأجنبية (المقبوضة ثمنها للصادرات) إلى العملة المحلية إلى ارتفاع في قيمتها مرة أخرى.

٧- عمليات الاستيراد: يتطلب الاستيراد توفير مبالغ بالعملات الأجنبية، لتسديد أثمان البضائع المستوردة. فيقوم المستورد بعرض عملته المحلية للبيع، للحصول على العملة الأجنبية، مما قد يؤدي إلى انخفاض في سعر العملة المحلية، وزيادة في سعر العملة الأجنبية نتيجة الطلب عليها.

٨- السفقات السياحية: إن قدوم السياح إلى بلد ما، سيزيد من الطلب على عملة ذلك البلد، حتى يستطيع السياح الإنفاق فيه، مما يؤدي إلى ارتفاع عملته.

٩- عوائد الاستثمارات في الخارج: عندما يرغب المستثمر في تحويل أرباح استثماراته إلى بلده، يزيد الطلب على عملته الوطنية، نتيجة عرض العملة الأجنبية لشراء العملة الوطنية، فيتحسن سعر صرفها.

١٠- الحوالات الواردة إلى البلد والمساعدات الخارجية: إن ورود حوالات من المغتربين إلى بلدانهم، أو مساعدات من الدول، سواء أكانت للحكومات، أم لأفراد أم لمؤسسات، سيؤدي إلى زيادة الطلب على العملة المحلية، فيرتفع سعر صرفها.

١١- القروض الدولية: عند الحصول على قرض أجنبي ، سواء أكان للحكومة أم للأفراد، فإن ذلك سيؤدي إلى زيادة الطلب على العملة المحلية، التي سيتم تحويل قيمة القرض إليها، الأمر الذي سيؤدي إلى تحسن في قيمتها، وانخفاض في سعر عملة البلد المقرض، نتيجة زيادة عرض عملته. ويحدث العكس عند تسديد قيمة القرض، حيث يضطر المقرض إلى عرض عملته المحلية، لشراء العملة الأجنبية من أجل تسديد قيمة القرض بالعملية الأجنبية، فتتخض قيمة العملة المحلية، وترتفع قيمة عملة القرض الأجنبية.

١٢- أعمال المضاربة: إذا توقع الناس ارتفاعا في سعر عملة ما، وانخفاضا في سعر عملتهم المحلية ، فإن ذلك سيؤدي إلى تحويل كميات من العملة المحلية، إلى العملة المتوقع ارتفاعا في سعر صرفها ، مما يؤدي إلى زيادة المعروض من العملة المحلية ، وبالتالي انخفاض في سعر صرفها، وارتفاع في سعر صرف العملة التي يزداد الطلب عليها.

١٣- السياسات النقدية والمالية للدولة، وأهمها:

• عرض النقد: ويقصد به إما النقد المتداول لدى الجمهور والودائع تحت الطلب ، ويرمز لها بالرمز (M1) . أو النقد المتداول لدى الجمهور والودائع بأشكالها الثلاثة: تحت الطلب والتوفير ولأجل، ويرمز لها في هذه الحالة بالرمز (M2). إن الزيادة الكبيرة في عرض النقد، قد تؤدي إلى انخفاض في سعر صرف العملة.

• سعر الفائدة: إن رفع سعر الفائدة في بلد ما، سيؤدي إلى زيادة الطلب على هذه العملة، طمعا في الحصول على فائدة مرتفعة. وبالتالي ترتفع قيمتها. ويحدث العكس، في حالة انخفاض سعر الفائدة في بلد ما، فتتدفق الأموال إلى خارج هذه البلد، فيؤدي ذلك إلى انخفاض في سعر صرفها.

• التضخم والكساد: في حالات التضخم في بلد ما، أي الارتفاع المستمر في الأسعار فيه، فإن هذا يتطلب من الدولة القيام باتخاذ إجراءات مالية ونقدية. و/ أو تخفيض في سعر صرف عملة ذلك البلد. وتحتاج الدولة إلى إعادة تقييم عملتها، في حالة ما إذا كانت الأسعار لديها أقل من الدول الأخرى.

أما في حالات الكساد، فتلجأ الدول إلى تخفيض قيمة عملتها، من أجل جعل الأسعار لديها رخيصة. وبالتالي يزداد الطلب على سلعها، فتزداد الصادرات التي تؤدي إلى إعادة ارتفاع في سعر صرف العملة المحلية.

• السياسات الضريبية: تؤثر السياسات الضريبية التي تتخذها الدولة على الحوافز على الاستثمار. فقد تشجع الاستثمار، وقد تؤدي إلى تخفيضه. وهذا يؤثر بلا شك على الإنتاج ، والدخول،

والصادرات، والميزان التجاري ، سلبا أو إيجابا. تبعا للسياسة الضريبية المتبعة ، وبالتالي على سعر صرف العملة.

١٤- التدخل الحكومي للتأثير في عملة ما: ويكون ذلك بالتدخل المباشر ، كما حدث في أيلول ١٩٨٥. عندما اتفقت خمس دول صناعية كبرى، على العمل على تخفيض قيمة الدولار الأمريكي، حيث عرض كل بنك مركزي من الدول الخمسة بليون دولار، أو أكثر للبيع . خلال فترة أسبوعين ، سميت فترة التدخل. ومع أن المبالغ التي طرحت للبيع تعد ضئيلة بالنسبة لحجم تداول الدولار ، البالغ ما يزيد على مائة وخمسين بليون دولار يوميا، إلا أن هذا التدخل أدى إلى انخفاض قيمة الدولار. بالنسبة للين الياباني بنسبة ٣% ، و بالنسبة للمارك الألماني، بنسبة ٩% .

١٢. سوق العملات الأجنبية في الأردن :

يتكون سوق العملات في الأردن من سوقين هما:

- ١- السوق الرسمي: ويتشكل من البنك المركزي، والبنوك التجارية، والمؤسسات المالية من جهة، والعملاء الذين يبيعون العملات الأجنبية لهذه المؤسسات، ويشترون منها من جهة أخرى.
٢. سوق الصرافين: ويتكون من الصرافين، وعمالهم الذين يبيعون لهم العملات الأجنبية، ويشترون منهم عملات أجنبية.

١٣. أسعار العملات الأجنبية في السوق الأردني:

أ. أسعار العملات الأجنبية في السوق الرسمي:

لا تعد عملات معظم الدول الصغيرة ، ومنها الأردن عملات قابلة للتحويل. لأنها ليست من العملات الرئيسية المستخدمة في التجارة الدولية ، لقلّة صادرات هذه الدول. وبالتالي لا يتم التعامل بها في أسواق العملات الرئيسية في العالم. وعليه، فلا يتم التعامل بعملات الدول الصغيرة، ومنها الأردن خارج حدود دولها، إلا في نطاق محدود. ولذلك، فإن قوى العرض والطلب لا تحدد أسعار هذه العملات. وإنما تتحدد أسعارها من قبل سلطاتها النقدية، المتمثلة في البنك المركزي. ويتم فيها تحديد سعر عملتها المحلية بالطريقة التالية:

الخطوة الأولى: تختار السلطة النقدية عملة رئيسة، كالدولار أو الجنيه الإسترليني مثلا، وتحدد سعرا ثابتا بين عملتها الوطنية ، والعملة الرئيسية المختارة. فإن كانت العملة المختارة هي

الدولار ، نقول بأن العملة المحلية مرتبطة بالدولار

(Pegged to the Dollar). وإذا كانت العملة المختارة، هي الجنيه الإسترليني، يقال بأن العملة المحلية ، مرتبطة بالإسترليني (Pegged to the Sterling).

الخطوة الثانية: تحدد السلطة النقدية أسعار عملتها المحلية مقابل أسعار العملات الأخرى، من خلال معرفتها لأسعار العملات الأخرى، مقابل العملة الرئيسية المختارة. وكان الدينار الأردني مرتبطاً بالدولار الأمريكي حتى شباط ١٩٧٥. حيث كان له سعر ثابت مقابل الدولار. وكانت تؤخذ أسعار العملات الأجنبية بالنسبة للدولار، لكي يتم تحديد أسعار هذه العملات مقابل الدينار.

ومنذ شباط ١٩٧٥، ارتبط الدينار الأردني بحقوق السحب الخاصة، بسعر تعادل ثابت مقداره (٢,٥٧٨٩٥) وحدة حق سحب خاصة لكل دينار. وأصبح البنك المركزي الأردني يقوم بتحديد أسعار العملات الرئيسية، مقابل الدينار بالطريقة التالية:

١- يأخذ سعر الدولار مقابل حقوق السحب الخاصة.

٢- ونتيجة معرفته بسعر تعادل الدينار بحقوق السحب الخاصة، والمبين أعلاه، يتم تحديد ومعرفة سعر صرف الدولار مقابل الدينار، عن طريق معرفة سعر صرف كل منهما بالنسبة لحقوق السحب الخاصة.

٣- ونتيجة معرفة أسعار العملات الأخرى مقابل الدولار، ومعرفة سعر صرف الدولار مقابل الدينار، يتم تحديد أسعار صرف العملات الأخرى مقابل الدينار.

والجدير بالذكر أن الدينار الأردني قد أعيد ربطه بالدولار الأمريكي، اعتباراً من عام ١٩٩٥.

ثم يقوم البنك المركزي بإصدار نشرة يومية لأسعار العملات الأجنبية. تحتوي على أسعار عشرة عملات رئيسية، تحتوي على سعري الشراء والبيع لكل منها، وبهامش بينهما غالباً ما يساوي (٠,٠٠٦)، وهذه العملات هي:

- الدولار الأمريكي.
- الجنيه الإسترليني.
- المارك الألماني.
- الفرنك السويسري.
- الفرنك الفرنسي.
- اللير الإيطالي (لكل مائة).
- الين الياباني (لكل مائة).
- الجدر الهولندي.
- الفرنك البلجيكي (لكل عشرة).
- الكرونا السويدي.

كما حدد البنك المركزي الساعة ١١:٣٠ من صباح كل يوم كآخر موعد للتعامل مع البنوك بالعملات الأجنبية شراء وبيعاً. وذلك بسبب التذبذب المستمر في أسعار العملات الأجنبية في الأسواق العالمية. وعليه، فإن سعر صرف الدينار يتذبذب ارتفاعاً وانخفاضاً تبعاً لتذبذب أسعار العملات الأجنبية، مقابل بعضها بعضاً في الأسواق العالمية. وبالتالي، فإن سعر صرف الدينار يعكس سعر صرف العملات الأجنبية في أسواق الصرف العالمية.

ب. أسعار العملات في سوق الصرافين:

لا يوجد سعر ثابت للدينار الأردني مقابل العملات الأجنبية المختلفة لدى الصرافين. حيث إن سعر الدينار لديهم معوم، تحدده عوامل العرض والطلب. ولكن غالباً ما يكون السعر في حدود السعر الرسمي.

١٤- سوق اليورو دولار:

a- Euro dollar market

بدأ هذا السوق في النمو والتطور منذ عام ١٩٥٧، وذلك عندما بدأت بعض الدول والمنشآت والأفراد في الاحتفاظ بودائع بالدولار لدى البنوك الأوروبية. ومن ثم توسع ليشمل جميع الودائع بالدولار التي تودع خارج الولايات المتحدة الأمريكية. وترجع تسمية هذا السوق، بسوق اليورو دولار إلى قيام الاتحاد السوفيتي بالاحتفاظ بالدولارات التي كان يملكها لدى بنك شمال أوروبا الفرنسي. والذي كان عنوانه البرقي يورو بنك (*Eurobank*). ولما كان هذا البنك من أنشط البنوك في التعامل بالدولار خارج الولايات المتحدة، فقد تم إطلاق اسم اليورو دولار على الدولارات المودعة لديه.

١٥- أسواق العملات الأوروبية الأخرى:

نتيجة لتطور سوق اليورو دولار، تطورت أسواق أخرى للعملات الأخرى. مثل: المارك الألماني، والين الياباني وغيرها من العملات. ولكون هذه العملات كانت تودع لدى بنوك في أوروبا أي خارج بلدانها، لذا أطلق عليها سوق العملات الأوروبية أو الحرة (*Eurocurrency*)، وعليه يمكن تعريف سوق العملات الأوروبية بأنه:

عبارة عن "الودائع لأجل المودعة في بلد آخر، غير بلد العملة الأصلية. ولذا فهي ليست ودائع تحت الطلب، بحيث يستطيع صاحبها سحب مبالغ منها باستخدام الشيكات".

وعندما يتم تحويل الودائع في سوق العملات الأوروبية بين البنوك، فإن الدولارات الأمريكية المودعة في بلد أجنبي (الدولار الأوروبي) لا يغادر الولايات المتحدة، ولا ينتقل منها، إنما تستقل ملكية هذه الدولارات بين الأطراف. ولذا، فإن زيادة أو نقص حجم العملات في السوق الأوروبية، له تأثير بسيط على عرض النقد في بلد العملة الأصلي. ويعد سوق العملات

الأوروبية سوقا ماليا دوليا مستقلا. تتداول فيه أنواع الأوراق المالية كافة، مهما اختلفت مدة استحقاقها. وعليه فإن هذا السوق يتكون من:

أ. سوق قصير الأجل: يعرف بسوق العملات الأوروبية: وهو يشبه السوق النقدي، بحيث يتم فيه تداول الأوراق المالية قصيرة الأجل، أي تلك التي تستحق في مدد قصيرة كاستحقاق ليلة واحدة، استحقاق سبعة أيام، استحقاق ٣٠ يوما، واستحقاق ٩٠ يوما، واستحقاق ١٨٠ يوما، واستحقاق سنة.

ب. السوق طويل الأجل أو السندات الأوروبية *Eurobond*: ويتميز سوق العملات الأوروبية بأنه:

- يعد سوقا استثماريا جذابا للجميع .
- يعد سوقا عالميا لا يخضع لأمة بعينها، فهو يعمل عبر أمم مختلفة ومتعددة. وعليه فقد فشلت كافة المحاولات من قبل الأمم للسيطرة عليه. ونتيجة لذلك بقي هذا السوق مستقلا، وبعيدا عن أي رقابة قانونية من قبل أي دولة.
- يتم التعامل بأدوات هذا السوق في مختلف بلدان العالم، بحيث يرتبط المتعاملون فيه بأنظمة اتصال سريعة وآمنة. وقد أصبحت بعض المراكز المالية العالمية التي يتم فيها التداول بكثرة، تحتل مكان الصدارة . مثل: لندن، ونيويورك، وباريس، وزوريخ، وطوكيو .
- يتم التداول في هذا السوق على أساس المزاد العلني، حيث تلعب قوى العرض والطلب دورا رئيسيا في تحديد أسعار الفوائد فيه.
- يعد أوسع وأنشط من الأسواق المحلية.
- ليس من السهل تقدير حجم التعامل في هذا السوق، حيث إنه سوق يخترق القارات. ولا يوجد له متطلبات للإفصاح عن المعلومات. كما أن البنوك التي تعمل في هذا السوق تتردد في الإفصاح عن المعلومات عن تعاملها فيه، من أجل حماية مصالح عملائها، والحفاظ على مراكزها التنافسية. والواضح أنه سوق كبير قادر على استيعاب وتوزيع العمليات الكبيرة جدا بسهولة ويسر.

ويقوم سوق العملات الأوروبية بتوفير سوق للبنوك، والمستثمرين، والشركات للتعامل بأدوات السوق النقدي، خارج حدود الدول التي تنتمي إليها. فهذا السوق لا ينتمي لأي دولة، ولكنه سوق للدول كافة.

ولما كانت العملات المتداولة فيه، هي عملات محلية مودعة في بنوك أجنبية، فإن أي تغيير في سعر صرف هذه العملات في بلادها، ينعكس على أسعارها في الخارج. ولما اختلفت فتكون فقط في مكان تواجد هذه العملات، والفوائد المدفوعة عليها، والمالكين الحاليين

لها. وتتحول هذه العملات بسرعة من أي مكان في العالم إلى مكان آخر، ويتغير المالكون لها بسرعة أيضا.

١٦ - كيفية وأسس التعامل في أسواق العملات الأجنبية :

يتم التعامل في أسواق العملات الأجنبية عادة ، ضمن الأسس التالية:

أ. أساس التسعير: يتم التسعير للعملات الأجنبية عادة، بإعطاء سعر الشراء وسعر البيع للعملة . وقد تعطي بعض البنوك سعر البيع فقط، إذا كانت راغبة في البيع، ولا ترغب في الشراء لعملة ما. أو العكس ، بأن تعطي سعر الشراء فقط، إن كانت راغبة في الشراء فقط للعملة.

ويقوم المتعاملون في السوق في صباح كل يوم، بدراسة المعلومات المتوفرة عن أسعار العملات الأجنبية، وأسواقها ، والعوامل المؤثرة فيها، والأسعار المثبتة من قبل البنك المركزي بالتشاور مع البنوك . وأسعار الإغلاق في الأسواق الأخرى ، من أجل تحديد أسعار الافتتاح في أسواقهم. هذا ، ويلعب كبار المتعاملين في السوق (كبار الصرافين) دورا رياديا في تحديد أسعار الافتتاح للعملات الأجنبية. ذلك لأن صغار المتعاملين ، قد ينتظرون عادة غيرهم ، قبل البدء بتحديد أسعار الافتتاح لديهم. حتى يتأكدوا من اتجاه أسعار السوق قبل قيامهم بأي تعامل.

وقد يتم تحديد هذه الأسعار في بعض البلدان من قبل البنوك، والبنك المركزي. حيث يعقد اجتماع يومي لهذه الغاية. يوضع فيه سعر رسمي ثابت لأسعار العملات المختلفة ، بناء على أوضاع السوق ، والأسعار السائدة فيه. وقد يتدخل البنك المركزي للمحافظة على السعر المتفق عليه.

ب. أيام التعامل: يتم التعامل في أسواق العملات الأجنبية في أيام العمل الأسبوعية، ولا يتم في العطل الرسمية ، كأيام الجمع في بلادنا، وأيام السبت والأحد في البلدان الأوروبية والأمريكية. ويغلق المتعاملون دفاترهم في الساعة الرابعة من بعد ظهر كل يوم، من أجل إعداد الكشوفات والسنقارير اللازمة عن العملات التي بحوزتهم. وأي عملية تتم بعد الساعة الرابعة، تعد وكأنها تمت في اليوم التالي. حيث يتم تسجيلها ضمن عمليات اليوم التالي.

ج. اللغة المستخدمة في التعامل: تستخدم عادة اللغة الإنكليزية للتعامل في هذه الأسواق. حيث أن كافة المصطلحات المستخدمة في هذه الأسواق هي باللغة الإنكليزية. وقد يتم التعامل في بعض الأحيان باللغة الفرنسية، إلا أن الاصطلاحات الإنكليزية الشائعة تبقى مستخدمة.

د. الالتزام في التعامل: عندما يتم الاتفاق على سعر معين، يكون هذا السعر ملزما للطرفين : البائع والمشتري. ولا يجوز لأي منهما التراجع عنه، مهما كانت الظروف، ومهما كانت نتائج

مكتبة جامعة بيرزيت الرئيسية



العملية، من حيث الخسارة التي يمكن أن يتحملها أي طرف نتيجة لذلك الاتفاق. ولتجنب الخسائر الفادحة التي قد تنتج عن التعامل. يحرص المتعاملون على ما يلي:

- الاتفاق على السعر، وإنهاء العملية بسرعة. لأن أي تأخير في ذلك، قد يؤدي إلى تغير السعر، وبالتالي إلى خسارة لأحد الأطراف.
- المتابعة المستمرة للأسعار في السوق، حتى يعدلوا أسعارهم وفقاً لظروف السوق، وبسرعة.
- زيادة الفرق بين سعر البيع وسعر الشراء (الهامش) في أوقات التذبذب الشديد في أسعار العملات. حتى لا يتعرض المتعامل لخسارة كبيرة، نتيجة التذبذب الطفيف، والمستمر في أسعار العملات.
- أن يعرض المتعامل الأسعار للعلم فقط، دون الالتزام بهذه الأسعار، إلا بعد التأكد من رغبة الطرف الآخر في إجراء العملية بصورة أكيدة.
- إن إعطاء أسعار ملزمة لا يعني الالتزام بأي مبالغ تعرض عليهم، إذا كانت ثقل أو تزيد عن الحدود المتعارف عليها.

هـ. طريقة التعامل: يتم التعامل :

- عن طريق الوسطاء: يتم التعامل في هذه الأسواق عادة عن طريق الوسطاء. حيث تعطي البنوك أسعارها للوسطاء، والتي تعد ملزمة للبنوك، إذا تم قبولها فوراً من قبل الوسطاء، الذين يقومون بالبحث عن الأطراف الراغبة في التعامل على أساسها.
- عن طريق التعامل المباشر: حيث يتم التعامل مباشرة بين الأسواق المختلفة، وفي هذه الحالة، يكون الهامش أضيق منه، في حالة التعامل من خلال الوسطاء.

١٧- المتعاملون في أسواق العملات الأجنبية:

- تعد أي جهة تدخل السوق سواء أكانت مشترياً أم بائعاً متعاملة في السوق. وعليه يتكون المتعاملون في السوقين من فئتين رئيسيتين هما:
- سوق الجملة، أو سوق ما بين البنوك *The interbank or wholesale market* : حيث يتم التعامل فيها بمبالغ كبيرة، تصل حجم العملية الواحدة منها إلى مضاعفات المليون من الدولارات، أو ما يعادلها من العملات الأخرى.
- سوق التجزئة *The client or retail market* : ويتم التعامل فيه بين البنك وعميله على أساس المفرق. وبمبالغ صغيرة محددة، قد تصل إلى أقل من دولار، أو ما يعادله من العملات الأخرى.

ويتعامل في هذين السوقين، خمسة أنواع من المتعاملين هم:

١- البنوك والمؤسسات المالية غير البنكية: حيث تقوم البنوك والمؤسسات المالية غير البنكية، التي تتعامل بالعملة الأجنبية بالتعامل في كل من السوقين: سوق الجمل، وسوق التجزئة. وتحقق هذه المؤسسات ربحاً من الفرق بين شرائها للعملة الأجنبية بسعر الشراء (*Bid price*) وإعادة بيعها بسعر أعلى بقليل. وهو سعر البيع أو ما يسمى (*Offer or ask price*). وقد أدت المنافسة بين هؤلاء التجار في العملة الأجنبية، إلى تقليص الفرق بين سعر الشراء وسعر البيع. مما ساهم في جعل سوق العملة الأجنبية سوقاً ذات كفاءة كسوق الأوراق المالية.

ويعمل التجار الذين يعملون في دوائر العملة الأجنبية في البنوك الكبيرة، على صنع السوق *Market makers*، أي يكونون مستعدين دائماً لشراء وبيع العملة الأجنبية التي يتخصصون في التعامل بها. ويتم ذلك عن طريق احتفاظهم بكميات من هذه العملة. ويقومون بالبيع والشراء في مختلف بقاع الأرض، وذلك في حدود السياسة المحددة لهم من قبل البنوك التي يعملون بها. ويعد تحديد الحدود لهؤلاء المتعاملين من قبل البنوك التي يعملون بها مهم جداً. لأن العديد من دوائر العملة الأجنبية في البنوك تعمل على أساس أنها مراكز ربحية. ويتم تعويض العاملين بها على أساس ربحية هذه الدوائر. ولقد أدى العديد من المعاملات الخارجة عن الحدود المحددة للعاملين في هذه الدوائر (نتيجة السعي إلى تحقيق أرباح عالية) إلى القيام بمخاطر أدت إلى تحقيق خسائر عالية، لبعض البنوك الرئيسية.

٢- الأفراد ومنشآت الأعمال التي تمارس أعمالاً تجارية واستثمارية: يستخدم المستوردون والمصدرون والمستثمرون والمنشآت متعددة الجنسيات والسياح وغيرهم سوق العملة الأجنبية، لتسهيل معاملاتهم التجارية والاستثمارية. كما يستخدم بعضهم هذه الأسواق لحماية أنفسهم من مخاطر تقلب أسعار العملة الأجنبية.

٣- المضاربون: يسعى المضاربون إلى تحقيق ربح من التعامل في سوق العملة الأجنبية، دون حاجة أو التزام بخدمة زبائنهم، فهم يسعون لتحقيق ربح من التقلبات في أسعار العملة الأجنبية في نفس السوق. أو من التغير في أسعار العملة الأجنبية من سوق لآخر. وتقوم بعض البنوك بعمليات المضاربة هذه. ولكن البنوك نادراً ما تعترف بأنها تقوم بأعمال المضاربات. بل تسمي نفسها، بأنها تأخذ موقف المغامر.

٤. البنوك المركزية: تدخل البنوك المركزية أسواق العملة الأجنبية، إما مشترياً أو بائعاً للعملة الأجنبية، من أجل إدارة احتياطات دولها، وتغذية حساباتها المختلفة من العملات

الأجنبية، وللتأثير في سعر صرف عملتها المحلية. كما يمكن أن تلعب البنوك المركزية دورا مهما لدعم قيمة عملة بلدها، بسبب السياسات التي تطبق على المستوى القومي، أو بسبب التزاماتها الناتجة من دخولها في اتفاقيات معينة، كما حدث بالنسبة لنظام النقد الأوروبي. وعليه، يكون هدف البنوك المركزية في هذه الحالة ليس تحقيق الربح في حد ذاته، وإنما التأثير في قيمة عملتها المحلية بصورة تحقق مصالح مواطنيها. وفي كثير من الحالات، تقوم البنوك المركزية بعمل يخدم مصالح مواطنيها، عندما تدخل هذه البنوك السوق لشراء عملتها المحلية، عند حدوث طلب على العملات الأجنبية، بشكل يؤدي إلى تخفيض في سعر عملتها المحلية عن الحد الموضوع. أو تدخل السوق لبيع عملتها المحلية، وشراء عملات أجنبية عند حدوث طلب متزايد على العملة المحلية في السوق. يؤدي إلى رفع قيمتها عن الحد المرسوم من قبلها، مع أنها تعلم أن هذه العمليات قد تحقق لها خسائر.

٥- سماسة العملات الأجنبية: وهم الذين يقومون بتسهيل عقد صفقات العملات الأجنبية مقابل عمولات يتفاوضونها. وحتى يقوموا بعملهم بصورة جيدة، فإنهم يحافظون على اتصال دائم مع تجار العملات الأجنبية في مختلف دول العالم، عبر خطوط الهاتف. فقد يحتفظ بعدة خطوط لبنك واحد عميل له، وخطوط مستقلة لعملات مختلفة، وخطوط للأسواق الآتية، وخطوط أخرى للأسواق الآجلة.

ويقع في صلب عمل السماسر، أن يكون في أي لحظة على علم بالتاجر الذي يرغب في بيع عملة ما، أو شراء عملة ما، مما يمكنه من إيجاد الزبون لعملية ما، وبسرعة دون الكشف عن هوية أي من الطرفين، إلا بعد الاتفاق على العملية. وعادة يستخدم تجار العملات الأجنبية السماسرة من أجل السرعة في التعامل.

١٨ - بعض المؤشرات المالية المتعلقة بأعمال الصرافة :

ليس من السهل الحصول على معلومات مالية عن أعمال الصرافة، سواء في الأردن أو غيرها. ذلك أن التعامل في مثل هذا السوق يتم بالهاتف وبسرعة فائقة. مما يجعل الإحصاءات المنشورة عنه قليلة، أو تكاد تكون معدومة. فمثلا يخلو تقرير البنك المركزي الأردني من الإشارة إلى أعمال الصرافيين، بل يكتفي بإعطاء معلومات عن أسعار صرف الدينار الأردني بالنسبة لبقية العملات.

هذا، وقد بين تقرير البنك المركزي الأردني، أن تعديلا طرأ على السياسة الخاصة بتحديد سعر الدينار، التي كانت سارية المفعول حتى نهاية تشرين الأول عام 1995. فمُنذ تشرين الثاني ١٩٩٥، واصل البنك المركزي الأردني سياسته التي اتبعتها، والمتمثلة بتحديد سعر صرف الدينار بواقع ٧٠٨ فلسا شراء، و٧١٠ فلسا بيعا لكل دولار، مع السماح له بالتذبذب

تجاه العملات الأخرى تبعا لتطورات أسعار صرف تلك العملات في الأسواق العالمية. وأسفرت تطورات أسعار صرف الدينار تجاه العملات الأجنبية الرئيسية، خلال عام ١٩٩٩، عن ارتفاع في معدل صرف الدينار مقابل معظم العملات الرئيسية باستثناء الين الياباني الذي انخفض الدينار مقابله بنسبة ١٣ % . (البنك المركزي الأردني، التقرير السنوي، ١٩٩٩، ص.٢٥)

أما في فلسطين، فما زالت مهنة الصرافة مقتصرة على تبديل العملة الإسرائيلية بالعملة الأردنية وبالعكس، أو تبديل الدولار الأمريكي بإحدى هاتين العملتين، وبالعكس. ويستخدم في فلسطين بصورة رئيسة ثلاثة أنواع من العملات هي: الدينار الأردني، الشيكل الإسرائيلي، والدولار الأمريكي. حيث يستخدم الشيكل الإسرائيلي للمعاملات اليومية، إلا أن كثيرا من المعاملات، تتم بالدينار الأردني أو الدولار خاصة بالنسبة للصفقات العقارية، وعقود الإيجار، وشراء السلع المعمرة، والبيع بالتقسيط نظرا لانخفاض المستمر في سعر صرف العملة الإسرائيلية، فلم تعد تصلح كمخزن للقيمة.

١٩- المؤسسات العاملة في مجال الصرافة في فلسطين :

تعمل مؤسسات الصرافة في فلسطين كلها. إما على شكل مشاريع فردية أو شركات تضامن صغيرة. ولم يتم تنظيم عملها بشكل كامل لغاية كتابة هذه المادة، إلا أن سلطة النقد الفلسطينية طلبت من هذه المؤسسات أن تتحول إلى شركات بدلا من مشاريع فردية، ولم يتم التقيد بهذا الطلب لحد الآن.

هذا، وقد ذكر التقرير السنوي الثاني لسلطة النقد الفلسطينية لسنة ١٩٩٦ في صفحته ٧٤ أنه ومن أجل تنظيم أعمال لصرافة في فلسطين وترخيص شركات الصرافة، فقد تم إعداد مشروع نظام أعمال الصرافة، والذي حدد الأسس العامة التي تنظم هذه المهنة. وقد راعى النظام المقترح مصلحة الوطن والمواطن، إذ تميز بالمرونة في مجال التعامل بالعملات الأجنبية، وقسم الصرافين إلى فئات. يهدف إتاحة الفرصة للترخيص للأصولي أمام جميع الراغبين في مزاوله هذه المهنة.

وعليه، فلا يوجد إحصاءات دقيقة عن أعمال هذه المؤسسات في فلسطين حتى كتابة هذه المادة، أما أسعار صرف العملات المتداولة في فلسطين، فتحددها قوى السوق.

تم التطرق في هذا الفصل لأعمال الصرافة، حيث تم تعريف الصرافة بأنها "التعامل في العملات الأجنبية بيعة وشراء"، وقد بينا في هذه الوحدة طبيعة عمل الصرافين ومدى أهمية أعمال الصرافة للاقتصاد الوطني، إذ إن التجارة الخارجية تعتمد اعتمادا كبيرا على مدى توفر العملات الأجنبية، وإدارتها بشكل جيد، فأثمان الصادرات من سلع وخدمات تتأتى بعملات دول مختلفة، تستخدم هذه العملات في تسديد أثمان المستوردات من سلع وخدمات تساهم في تنمية وتطوير الاقتصاد الوطني. وأسعار العملات الأجنبية تتذبذب وتتغير من وقت لآخر طبقا لعوامل مختلفة، كظروف السوق وخبرة المتعاملين، والكميات المتعامل بها، والحاجة للعملة المطلوبة، والتغيرات في الأسواق المالية، وعوامل العرض والطلب، والاستيراد والتصدير، وأرباح الاستثمارات، والجوالات والمساعدات الخارجية، والقروض والمضاربات وغيرها، لذا فقد تم التعرض لأسعار الصرف المختلفة الآني والأجل، كما تطرقت الوحدة إلى كيفية وأسس التعامل في أسواق العملات الأجنبية، وعناصر هذه الأسواق الأربعة ووظائفها، وسوق اليورو دولار، وأسواق العملات الأوروبية الأخرى، وكما تحدثت الوحدة عن بعض القوانين التي تحكم أعمال الصرافة، كقانون العملة الأجنبية وقانون أعمال الصرافة في الأردن. كما تطرقت إلى بعض المؤشرات المالية الخاصة بأعمال الصرافة والمؤسسات العاملة في فلسطين.

المصطلحات الواردة في الفصل

طريقة التسمية السعرية *Price quotation system* :تبعاً لهذه الطريقة ، تعطى أسعار العملات الأجنبية بنفس الطريقة التي تعطى بها أسعار البضائع والخدمات. أي بوحدة النقود المحلية في البلد، ففي الأردن مثلاً يعطى سعر الدولار على أساس 70 % من الدينار للدولار الأمريكي. وهو شبيه بتسمية سعر كيلو الخيار مثلاً بأن يساوي نصف دينار. كأن نقول إن الجنيه الإسترليني يساوي ديناراً أردنياً وربع الدينار، والدولار الأمريكي يساوي ٧٠ % من الدينار الأردني . وهكذا.

الطريقة الأوروبية أو "العرض غير المباشر" *European terms* : بموجب هذه الطريقة فإن العملة المسماة هي الدولار. والسعر المعطى يبين عدد الوحدات من أي عملة أخرى مقابل الدولار الأمريكي الواحد، أي كم يساوي الدولار الواحد من وحدات العملات الأجنبية. مثال ذلك DM \$1.5625/ أي أن السعر المعروف هو 1.5625 مارك ألماني لكل دولار.

الطريقة الأمريكية *American terms* : أو ما يعرف بالعرض المباشر.

وهو الذي يعطي سعر الوحدة من العملة الأجنبية بالدولار، ففي المثال السابق فإن سعر المارك الألماني بالدولار، أي كم يساوي المارك من الدولار. وعليه يذكر سعر الصرف للعمليتين بالاصطلاح الأمريكي كما يلي:

\$0. 6400/DM. وتقرأ كالتالي:

أي أن السعر المعروف هو ٦٤ % من الدولار لكل مارك ألماني.

سعر الشراء *Bid price* : وهو سعر صرف العملة الأجنبية الذي به يشتري التاجر عملة بعمله أخرى.

سعر البيع *Offer or Ask price* : وهو السعر الذي يستعد فيه التاجر لبيع عملة أجنبية بعمله أخرى.

الهامش *Spread* و يمثل الفرق بين سعر شراء العملة وسعر بيعها.

عرض السعر الكلي *Outright quotation* : وهذا يعني أن العرض يشمل السعر كاملاً بكافة خاناته العشرية التي تعرف بالنقاط العشرية: مثال: يعطى السعر الأول على أنه سعر الشراء والسعر الثاني على أنه سعر البيع لعملة معينة مقابل عملة أخرى.

عملية التبادل الأجنبي للعملات *foreign exchange transaction* : اتفاقية بين البائع والمشتري، تنص على أن يتم تسليم مقدار محدد من عملة معينة، بسعر معين، مقابل عملة أخرى.

التعامل الآتي *Spot trading* : أي تسوية المعاملات خلال يومي عمل ، بمعنى التسليم الآتي للعملة الأجنبية.

التعامل بالمبادلة *Swaps* : أي البيع لتاريخ معين في المستقبل ، وشراء كمية مساوية من العملة لتاريخ لاحق في نفس الوقت.

التعامل المستقبلي *Outright forward* : بيع عملات لتاريخ مستقبلي لا يتناسب مع تاريخ الشراء.

أسئلة الفصل:

- ١- هناك خمسة أنواع من المتعاملين في أسواق العملات الأجنبية ، سواء سوق الجملة أو سوق التجزئة. اذكر هؤلاء المتعاملين مبينا مدى أهمية كل منهم في التأثير على هذه الأسواق.
- ٢- اشرح كلا من سوق العملات الأجنبية بالجملة ، وسوق العملات الأجنبية بالتجزئة.
- ٣- لماذا سمي سوق اليورودولار بهذا الاسم ؟
- ٤- يتكون سوق العملات من أربعة عناصر رئيسة ، أذكرها.
- ٥- أذكر أهم الوظائف التي يقوم بها سوق العملات الأجنبية.
- ٦- تتأثر أسعار الصرف بعدد من العوامل: منها عوامل خاصة بالتدخل الحكومي ، وأخرى تتأثر بالعرض والطلب. ناقش هذه العوامل، مبينا أثر السياسات الحكومية على أسعار الصرف بصورة رئيسة.
- ٧- تتحدد أسعار صرف عملات الدول الصغيرة عن طريق ارتباطها بعملات رئيسة أخرى. اشرح كيف يتم تحديد سعر صرف الدينار الأردني في السوقين، السوق الرسمي ، وسوق الصرافين.

الفصل الخامس

الحسابات الختامية للبنوك التجارية Financial Statements for Commercial banks

تعكس القوائم المالية لأي بنك الوظائف التي يقوم بها ، وما يترتب على القيام بهذه الوظائف من نتائج تتمثل في ربح البنك أو خسائره. كما تبين حقوق أصحاب البنك وحقوق الغير، وما لدى البنك من موجودات . وقد ألزمت التشريعات المختلفة ، ومنها التشريعات العربية ، الخاصة بالبنوك: ومنها : قانون الشركات، وقانون البنوك، وقانون ضريبة الدخل، وقانون السوق المالي في معظم دول العالم، وفي عالمنا العربي، أن يعد كل بنك مرخص، قوائم مالية خاصة به، خلال فترة معينة ،بعد انتهاء السنة المالية. وأن يعرضها في مكان بارز في مكاتبه، وفروعه. على أن تكون مدققة من مدقق حسابات مرخص، وأن ينشر هذه الحسابات في إحدى الصحف اليومية.

كما ألزمت قوانين البنوك ، البنوك بتقديم نسخة من الميزانية العمومية ، وحساب الأرباح والخسائر الخاصة بكل بنك ، إلى البنك المركزي، وذلك خلال ثلاثة أشهر من انتهاء السنة المالية للبنك. كما يتضمن التقرير السنوي لمجلس إدارة كل بنك، الذي يعرض على الجمعية العمومية لمساهمي البنك ، الحسابات الختامية للبنك. كما يتضمن تقرير مجلس الإدارة إلى المساهمين بيانات عن كيفية استطاعة البنك تجاوز السنة الماضية، والأعمال التي قام بها ، وأسباب ذلك ، والمشاكل التي واجهها ، وكيف تغلب عليها.

أما الحسابات الختامية المطلوبة بموجب القانون ، فهي: أ. قائمة الدخل
ب- الميزانية العمومية (المركز المالي)

ج- قائمة توزيع الأرباح
د- بيان التدفق النقدي.

١- ومع أن محتويات هذه القوائم متماثلة بين البنوك المختلفة ، إلا أن هناك عناوين مختلفة لها.

٢- يجب أن يحتوي التقرير على هذه القوائم على الأقل لأحدث سنتين.

٣- يجب أن يحتوي التقرير على العديد من الملاحظات على القوائم المالية، تفسر السياسات المحاسبية ، والإجراءات ، العمليات الخاصة بالقيود المحاسبية.

٤- كما يمكن أن يحتوي التقرير على بعض الإحصائيات الخاصة بأعمال البنك، لسنوات خلقت. وكذلك بعض النسب المالية.

- ٥- يمكن أن يتضمن أيضا بعض المؤشرات مثل : الخدمات الجديدة، الأبحاث والتطوير، معلومات عن الموظفين، وأهم النشاطات التي قام بها البنك.
- ٦- الطرق المحاسبية المستخدمة: والخاصة بطريقة الاستهلاك، وغيرها.
- ٧- معلومات تفصيلية عن بعض الأصول والخصوم: مثل تواريخ استحقاق بعض الديون الطويلة الأجل والقصيرة الأجل، والأصول المستأجرة.
- ٨- معلومات تتعلق بهيكل حقوق الملكية: المساهمين ، عددهم ، عدد من يملك أسهما تزيد عن عدد معين، أنواع المساهمين : أفراد ، شركات ، حكومات، وغيرها. هذه المعلومات ذات فائدة لمن يفكر في السيطرة على البنك.
- ٩- معلومات تتعلق بالتطورات والتغيرات التي طرأت على أنشطة البنك، ولها تأثير على القوائم المالية: مثل:

أ- السيطرة Acquisition

ب- بيع جزء أو فرع من فروع البنك Divestitures

- ١- بنود لا تدخل الميزانية مثل : العقود المالية التي دخلت بها الشركة كالعقود الآجلة، وعقود الخيارات، وغيرها.

١. وظائف القوائم المالية:

تخدم القوائم المالية ثلاثة وظائف رئيسية:

* تزود الملاك والدائنين بمعلومات عن الوضع الحالي للبنك، ونتائج أعماله المالية السابقة. فهي تعطي مؤشرات عن بعض مجالات العمل في البنك، التي تحتاج إلى فحص بعناية أكبر. ففي بعض الحالات ، عملية فحص دقيقة للقوائم المالية ، قد تكشف عن حالات تزوير، وغش، أو سوء إدارة. ففحص دقيق للقوائم المالية قد يكشف عن غش في بعض الاستثمارات.

* تعطي أصحاب المشروع والدائنين طريقة مثلى لوضع أهداف إنجاز واقعية، ووضع القيود على تصرفات الإدارة. فقد يضع مجلس الإدارة هدف الوصول إلى عائد معين على حقوق الملكية، وقد تضع السلطات النقدية قيودا على إدارة البنك بضرورة الاحتفاظ بحد أدنى من السيولة، أو عدم منح تسهيلات ائتمانية جديدة.

* تساعد القوائم المالية على وضع الأصول اللازمة للتخطيط المالي، فقيام البنك بتحضير تقديرات لحساب الأرباح والخسائر ، وتوقع للميزانية العمومية، والتدفق النقدي. يجعل من السهل التأكد من التناسق في الخطط التي ينفذها البنك ، وتقدير الاحتياجات المالية بشكل أقرب إلى الدقة.

٢. وفيما يلي أهم هذه القوائم المالية.

١- قائمة الدخل: **Income statement** : ويطلق عليها حساب الأرباح والخسائر. وتمثل نتيجة السياسات والقرارات والإجراءات التي اتخذها البنك ، خلال فترة زمنية معينة (غالبا ما تكون سنة واحدة). أي تمثل نتيجة أعمال البنك من ربح أو خسارة ، خلال فترة زمنية معينة . وذلك بمقارنة إنجازاتها ممثلة بالإيرادات ، ومجهوداتها ممثلة بالتكاليف ، والمصاريف الأخرى التي تكبدها في سبيل تحقيق الإيرادات.

٢- الميزانية العمومية **Balance Sheet**: عبارة عن قائمة تمثل المركز المالي للبنك في لحظة زمنية معينة. فهي تعمل على مطابقة النشاطات الاستثمارية في البنك (الموجودات مع النشاطات التمويلية (المطلوبات وحقوق الملكية). ومن الضروري التمييز بين النشاطات القصيرة الأجل وتلك الطويلة الأجل سواء كانت تمويلية أم استثمارية. أي أنها قائمة مالية تعبر عن نشاطات البنك، وماله من حقوق تتمثل في الموجودات، وما عليه من التزامات تتمثل في حقوق أصحاب البنك، وحقوق المودعين بصفة رئيسة

٣- قائمة توزيع الأرباح: **Statement of Retained Earnings**

تقوم بتحليل التغيرات التي طرأت على حساب الأرباح المحتجزة لفترة زمنية معينة، فهي القائمة التي تربط ما بين قائمة الدخل ، وقائمة الميزانية العمومية.

٤- قائمة التدفق النقدي **Statement of Cash Flows** : تلخص التدفقات النقدية الداخلة إلى البنك (المقبوضة) ، والتدفقات النقدية الخارجة من البنك على صورة مدفوعات. خلال فترة زمنية معينة. وهي قائمة مساعدة لقائمة الدخل لسببين:

* تلقي الضوء على ما يجري بالنسبة للوضع النقدي للمنشأة خلال فترة معينة. فالكثير من البنوك التي تحقق أرباحا عالية، تواجه مشاكل مالية مستعصية. إذا كان وضعها النقدي سيئا. فهي تساعد المديرين ، والمحللين الخارجيين من الانتباه فيما إذا كان البنك يزيد من النقدية المتوافرة لديه ، أو أن هناك عجزا في النقدية، فالبنوك التي تنمو بسرعة ، وتحقق أرباحا عالية، قد تعاني من عجز في النقدية، وبالتالي تجد صعوبة في الوفاء بالتزاماتها المالية.

* تجنب الحكم على إيرادات ومصروفات البنك الواردة في قائمة الدخل. فقائمة الدخل يتم تحضيرها على أساس الاستحقاق، بمعنى أنه ليس كل إيراد يوفر تدفقا نقديا داخلا ، وليس كل مصروف يعني تدفقا نقديا خارجا. فعندما تبين قائمة الدخل أن البنك حقق أرباحا ، فهذا

الدخل مبني على بعض تقديرات الإدارة فيما يختص بتقييم بعض الموجودات، خاصة التسهيلات الائتمانية، ومدة استهلاك الموجودات الملموسة، وتلك غير الملموسة. أما قائمة التدفق النقدي فلا تتأثر بمثل هذه التقديرات، وبمقارنة بيان التدفق النقدي مع قائمة الدخل، يستطيع المحلل المالي معرفة أثر هذه القرارات المحاسبية.

وسيمت التركيز هنا على قائمة الدخل، وقائمة الميزانية العمومية.
أولاً: قائمة الدخل:

- تعد قائمة الدخل أو ما يسمى بحساب الأرباح والخسائر بعد انتهاء السنة المالية، لبيان نتيجة أعمال البنك خلال السنة المنصرمة من ربح أو خسارة. ويتم إعدادها طبقاً للمبادئ المحاسبية المتعارف عليها، وخاصة المبادئ التالية:
- ب- مبدأ مقابلة الإيرادات بالنفقات.
 - ج- مبدأ التحقق من الإيرادات.
 - د- مبدأ الاستحقاق
 - هـ- مبدأ الفترة المالية
 - و- مبدأ التكلفة التاريخية.

وعليه، تتضمن قائمة الدخل تفصيلاً لعناصر الإيرادات، وعناصر المصروفات التي تحملها البنك خلال الفترة التي تعد عنها القوائم المالية. عادة خلال السنة الماضية.

١- عناصر الإيرادات: تتضمن إيرادات البنك التجاري بنوداً مختلفة تعكس الإيرادات الناتجة من أنشطة البنك المختلفة، والتي يمكن تلخيصها بما يلي:

• الفوائد الدائنة: وتعتبر أهم عنصر من عناصر الإيرادات للبنك التجاري. وتمثل الفوائد المستحقة للبنك عن قيامه بمنح التسهيلات الائتمانية بكافة أشكالها. وتشمل الفوائد على كافة أنواع السلف والقروض والجاري مدين (السحب على المكشوف)، والفوائد على الكمبيالات المخصومة. وعادة ما يقوم البنك باحتساب هذه الفوائد شهرياً، ويحملها على حساب التسهيلات المختلفة. تمهيداً لحملها إلى حساب الأرباح والخسائر، لتظهر ضمن بند الإيرادات.

• إيرادات أوراق مالية: وهي الإيرادات الناتجة عن الاستثمار في أوراق مالية، كالأسهم والسندات وأذونات الخزينة: وتتكون من:

- أ- أرباح سهم، وتمثل حصة البنك من الأرباح عن مساهمته في شركات أخرى.
- ب- أرباح ناتجة عن بيع هذه الأوراق المالية. وتمثل الفرق بين سعر شرائها، وسعر بيعها.

ج- فوائد على أدونات الخزينة، والسندات التي يمتلكها.

• العمولات المقبوضة: وتشمل كافة العمولات التي يتقاضاها البنك عن الخدمات المصرفية الأخرى مثل:

- عمولة فتح الاعتمادات المستندية، وتعديلها.
- عمولة إصدار خطابات الضمان
- عمولة تحصيل الكمبيالات
- عمولة بيع وشراء أوراق مالية
- عمولة تحصيل عائدات الأوراق المالية للعملاء، كأرباح الأسهم وفوائد السندات الخاصة بعملاء البنك.
- عمولات أخرى

* إيرادات أخرى : وتشمل :

- أجور تأجير الخزائن الحديدية.
- إيراد بيع وشراء عملة أجنبية (وتظهر تحت اسم فرق عملة)
- وغيرها من الإيرادات.

٢- عناصر المصروفات: وتشمل كافة النفقات التي أنفقاها البنك في سبيل الحصول على إيراداته، وتمثل:

- الفوائد المدينة: وهي الفوائد التي يدفعها البنك على الودائع المختلفة
- المصاريف الإدارية: وتشمل الرواتب والأجور والمكافآت ومخصصات ترك الخدمة للموظفين .
- المصاريف العمومية: مثل القرطاسية، ومصاريف الكهرباء والمياه والتلفون والإيجارات، وغير ذلك.
- استهلاك الأصول الثابتة: كاستهلاك المباني، والآلات، والتجهيزات، والسيارات، والأثاث، وغيرها من الموجودات الثابتة.
- مخصص الديون المشكوك في تحصيلها.
- مخصص هبوط أسعار أوراق مالية
- خسائر بيع وشراء عملات أجنبية.
- والفرق بين مجموع الإيرادات ومجموع المصروفات يمثل صافي الربح أو الخسارة.

والجدول التالي ، يبين حساب الأرباح والخسائر لبنك تجاري

حساب الأرباح والخسائر لبنك.... عن السنة المنتهية في ٣١ / ١٢ / ٢٠٠٠

الإيرادات	السنة السابقة	السنة الحالية	المصروفات	السنة السابقة	السنة الحالية
الفوائد الدائنة على: حسابات الجاري مدين السلف والقروض الودائع لدى البنوك الكمبيالات المخصومة فوائد أخرى			الفوائد المدينة على: ودائع لأجل ودائع التوفير الودائع الأخرى ودائع البنوك القروض إعادة الخصم		
العمولات المقبوضة على الاعتمادات الكفالات الحوالات فتح الحسابات أخرى			العمولات المدفوعة الكمبيالات الحوالات الشيكات الاعتمادات المستندية عمولات أخرى		
عوائد الأوراق المالية			خسائر بيع الأوراق المالية		
فرق العملة (أرباح بيع عملات أجنبية)			فرق العملة (خسائر بيع عملات أجنبية)		
إيرادات أخرى: إيجارات تأجير خزائن حديدية إيرادات غير عادية إيرادات أخرى			المصاريف الإدارية: الرواتب والأجور المكافآت والعلوات مصاريف السف والتنقل التدريب والتطوير المصاريف الطبية ملابس المراسلين		

			<u>المصاريف العمومية:</u> الإيجارات الكهرباء، والماء التليفون والبرق والفاكس التأمينات الصيانة والتنظيف القرطاسية الضيافة أتعاب مدققي الحسابات المصاريف القضائية مصاريف أخرى		
			<u>الاستهلاكات:</u> المباني، والسيارات والتجهيزات والأثاث وغيرها من الموجودات الثابتة.		
			<u>المخصصات:</u> مخصص الديون المشكوك في تحصيلها مخصص مكافآت ترك الخدمة للموظفين مخصص هبوط أسعار الأوراق المالية		
			صافي الربح		
			صافي الخسائر		
			مجموع الإيرادات		
			مجموع المصروفات		

٢. الميزانية العمومية للبنك:

يتم تحضير الميزانية العمومية للبنك، بنفس الطريقة التي تعد فيها الميزانيات العمومية الخاصة بمنشآت الأعمال. بحيث يظهر الجانب الدائن مصادر الأموال (التزامات البنك)، والجانب المدين استخدام الأموال (موجودات البنك). والميزانية العمومية تمثل المركز المالي للبنك في لحظة معينة، وهي لحظة انتهاء السنة المالية. وفيما يلي تلخيص لبنود الميزانية العمومية لبنك تجاري.

١- جانب المطلوبات وحقوق الملكية (الالتزامات):

Liabilities and Owners equity: وتشمل:

- ودائع العملاء بأنواعها المختلفة: تحت الطلب، توفير، لأجل.
- ودائع البنوك الأخرى المحلية والأجنبية
- تأميمات نقدية على الاعتمادات والكفالات
- مصاريف مستحقة
- إيرادات مقبوضة مقدما
- قروض طويلة الأجل من البنوك الأخرى ومن البنك المركزي
- المخصصات:

- مخصص الديون المشكوك في تحصيلها

- مخصص ترك الخدمة للموظفين

- مخصص هبوط أسعار أوراق مالية

- مخصص ضريبة

* حقوق الملكية : وتشمل:

رأس المال المدفوع

الاحتياطي الإجمالي

الاحتياطي الاختياري

أرباح محتجزة، غير موزعة

١. جانب الموجودات: ويشمل:

١- الموجودات السائلة: والتي تتكون من:

* النقد في الصندوق

* الرصيد لدى البنك المركزي: وهو يمثل ما يقطعته البنك من الودائع، وإيداعه لدى البنك المركزي، تطبيقاً لنسبة الاحتياطي النقدي التي يفرضها البنك المركزي على البنوك. والتي يجب أن لا تقل عن حد معين؛ وهنا نرى أن سلطة النقد تفرض حالياً النسب التالية كاحتياطي نقدي على البنوك، وذلك حسب نوع العملة المودع بها الودائع.

١٠ %

الودائع بالدينار

١٤ %

الودائع بالشيكل

٨ %

الودائع بالدولار أو أي عملة أجنبية أخرى

• الأرصدة لدى البنوك المحلية

• الأرصدة لدى البنوك الأجنبية

• الكمبيالات القصيرة الأجل، والتي تستحق في مدة تقل عن سنة

• أنونات الخزينة

• وغيرها من الموجودات التي يعتبرها البنك المركزي سائلاً.

ب- القروض والسلف الممنوحة بضمانات مختلفة

ج- الحسابات الجارية المدينة (المسحوب منها فقط)

د- تأمينات لدى الغير

هـ- فوائد وعمولات ومصاريف مدفوعة مقدماً

و- إيرادات مستحقة وتشمل فوائد وعمولات مستحقة

ز- الموجودات الثابتة مطروحا منها مخصص الاستهلاك.

ح- مصاريف التأسيس بعد الاستهلاك.

كما وتشمل الميزانية بنودا تقع خارجها، وهي ما تسمى بالحسابات النظامية أو حسابات لها مقابل أو التزامات عرضية. وتظهر في جانبي الميزانية العمومية (أي في جانب الموجودات، وجانب المطلوبات، وبنفس المقدار)، وهذه الحسابات هي عبارة عن التزامات يتعهد البنك بمقتضاها بالوفاء بقيمتها لطرف آخر بالنيابة عن عملائه، مقابل قيا العملاء بالتعهد للبنك بقيمة هذه الحسابات. ومن هذه الحسابات: التعهدات مقابل الاعتمادات المستندية، و مقابل الكفالات، ومقابل الكمبيالات المقبولة.

وتظهر هذه الحسابات كما يلي خارج الميزانية:

موجودات لها مقابل مطلوبات لها مقابل

تعهدات العملاء مقابل الاعتمادات المستندية تعهدات البنك مقابل الاعتمادات المستندية

تعهدات العملاء مقابل الكفالات

تعهدات العملاء مقابل القبولات

وفيما يلي الميزانية العمومية للبنوك المرخصة في فلسطين كما هي في نهاية الأعوام

١٩٩٩-١٩٩٦

الميزانية العمومية للبنوك العاملة في فلسطين

كما هي بنهاية ١٩٩٦، ١٩٩٧، ١٩٩٨، ١٩٩٩ بالمليون دولار

١٩٩٩	١٩٩٨	١٩٩٧	١٩٩٦	البند
٢٣٥,٧٦	٢٧١,٤	٢٤٧,٩٧	١٧٧,٣	أرصدة لدى سلطة النقد
١١٨,٠٠	١٧٧,١٨	١٠٧,٠٥	٥٢,٥٨	أرصدة لدى البنوك في فلسطين
٢١٤٨,٤٨	١٧٧٤,٨٢	١٦٣٩,٩٣	١٣٩٢,٩٤	الموجودات الأجنبية
٩٩١,٩٠	٨٢١,٧٩	٦١٢,٧٩	٤٢٣,٨٠	التسهيلات الائتمانية
٧٧,٦٠	٧٢,٧٤	٦٦,٢٦	٤٦,٢٣	محفظه الأوراق المالية
٣٨٥٧,٤٠	٣٣٣٦,٦٥	٢٩٠٧,٥٥	٢٢٠٠,٣٥	مجموع الموجودات *
١٤٣,٤٣	٩٧,٦١	١٢٥,٣٦	١٠٠,٤٥	ودائع سلطة النقد
١١٦,٨٨	١٦٣,٧٩	٩٩,٥١	٥٩,٦٦	ودائع البنوك العاملة في فلسطين
٢٨٣٢,٠١	٢٣٩٠,٤٩	٢٠٦٦,٦٧	١٧٠٧,٤٦	ودائع العملاء المقيمين
٣٧٣,٢٦	٢٨٩,٨٣	٢٦٥,٨٣	١٠٥,١٥	المطلوبات الأجنبية
٢٤٥,٥٩	٢٢٢,٢٢	٢١٦,١٨	١٣٦,٩٩	رأس المال والاحتياطيات
٣٨٥٧,٤٠	٣٣٣٦,٦٥	٢٩٠٧,٥٥	٢٢٠٠,٣٥	مجموع المطلوبات **

* تشمل موجودات

** تشمل مطلوبات أخرى

أخرى

المصدر: النشرات الشهرية لسلطة النقد الفلسطينية.

أسئلة الفصل:

١. ما هي القوائم المالية التي تلزم القوانين البنوك بإعدادها؟
٢. ما هي القوائم المالية للبنك التي يجب أن تنشر في الصحف؟
٣. على ماذا تشتمل بنود إيرادات البنك؟
٤. ما هي أهم المصاريف البنكية؟
٥. ما هي مكونات حقوق الملكية بالنسبة للبنك؟
٦. عرف الميزانية العمومية.
٧. عرف قائمة الدخل.
٨. ما هي وظائف القوائم المالية للبنك؟

اسمها	٢٠٠٠	٢٠٠١	٢٠٠٢	٢٠٠٣
قائمة الدخل	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠
قائمة الميزانية العمومية	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠
قائمة التدفقات النقدية	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠
قائمة الميزانية العمومية	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠
قائمة الدخل	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠
قائمة الميزانية العمومية	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠
قائمة التدفقات النقدية	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠
قائمة الميزانية العمومية	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠
قائمة الدخل	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠
قائمة الميزانية العمومية	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠
قائمة التدفقات النقدية	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠
قائمة الميزانية العمومية	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠
قائمة الدخل	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠
قائمة الميزانية العمومية	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠
قائمة التدفقات النقدية	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠

الفصل السادس

التسهيلات الائتمانية

Credit facilities:

يمكن تعريف الائتمان Credit بأنه:

عملية تسليم نقود أو بضائع أو خدمات الآن مقابل وعد بالدفع في المستقبل . ويعتمد قرار الائتمان على مدى صلاحية هذا الوعد بالدفع ، وفرص الوفاء بهذا الوعد. وتقوم البنوك بمنح القروض الآن مقابل وعد بالسداد في تاريخ مستقبلي. ولذا، فعند قيام البنوك بمنح الائتمان، يجب أن تكون أكثر حذرا من التاجر الذي يبيع بضاعة بالدين، ذلك لأن هذه البنوك لا تقرض أموالها، أو أمرا ل مساهمي البنك، إنما تقرض نقود المودعين الذين أودعوا أموالهم لديها للحفاظ الأمين ، والتي يجب أن تكون البنوك مستعدة لإعادتها للمودعين عند الطلب، أو عند استحقاق أجلها في حالة الودائع لأجل. ولذا، تقوم البنوك بإنشاء قسم للتسهيلات الائتمانية، ليستولى عملية منح التسهيلات. و يعتبر قسم التسهيلات الائتمانية من أهم أقسام البنك التجاري ، فهو المصدر الرئيس للدخل. ولذا ، فإن عملية منح الائتمان (القروض) تنطوي على مخاطر عديدة قد تؤدي بحياة البنك إلى الإفلاس. وعليه، فلا بد من الحيطة والحذر في منح الائتمان ، وعلى البنك أن يدرس قدرة المقترض على الوفاء بوعده، والسداد حسب المواعيد المحددة، وأن يوازن بين مخاطر عدم القدرة على السداد من قبل المقترض، والربح الناتج من عملية الإقراض. وهذا يتطلب من هذا القسم ، أن يتفحص طلبات الائتمان (القروض) ، ويتأكد من قدرة طالب القرض على السداد من عوائد المشروع الذي يطلب القروض لتمويله. وهنا ، نجد مسئول الائتمان بحاجة إلى القيام بتحليل الائتمان. ولهذا ؛ فيفترض في مسئول الائتمان أن يكون قادرا على فهم أهمية القوائم المالية، وتفسيرها، وتحليلها. بمعنى القدرة على قراءة القوائم المالية والتعرف على العلاقات بين عناصرها.

عادة ما تتطلب القوانين أن تدرج الشركات المساهمة في تقاريرها السنوية أربعة قوائم مالية.

هي:

١. الميزانية العمومية

٢. قائمة الدخل

٣. حساب التوزيع.

٤- قائمة التدفقات النقدية

وبتحليل هذه القوائم المالية لطالِب القرض ، يتعرف مسئول الائتمان على الوضع المالي للشركة طالبة القرض. والتسهيلات المصرفية ناتجة عن قبول الودائع، فالبنوك تستخدم جزءا كبيرا من ودائعها في منح التسهيلات. والتسهيلات المصرفية إما أن تكون تسهيلات مباشرة، أو غير مباشرة. وكلا النوعين من التسهيلات له مخاطره التي قد تؤدي بحياة البنك، وتدفعه إلى الإفلاس.

التسهيلات المباشرة: ويقصد بها القروض التي تمنحها البنوك بكافة أشكالها. والتي تتكون من :

السلف والقروض

الجاري مدين

خصم الكمبيالات

أما التسهيلات الممنوحة من قبل البنوك الإسلامية فتتكون من :

المرابحة

المضاربة

المشاركة

أما التسهيلات غير المباشرة: فتتكون من الالتزامات العرضية التي تلتزم البنوك بها سواء كانت بنوكا تجارية أو إسلامية، نيابة عن العملاء مقابل قيام البنوك بالالتزام تجاهها. والتي تتحول إلى تسهيلات مباشرة في حالة إخلال العميل بالتزامه، وقيام البنك بدفع ذلك الالتزام بالنيابة عنه. ومن أمثلة ذلك " الاعتمادات المستندية، والكفالات، والقبولات. وسيتم تقسيم هذا الفصل إلى الموضوعات التالية:

التقرير الائتماني

العوامل المؤثرة في منح التسهيلات الائتمانية

أنواع التسهيلات الائتمانية

السياسات الإدارية في منح التسهيلات

ضمانات تنفيذ التسهيلات ومتابعتها

تجديد التسهيلات

تعديل التسهيلات

وفيما يلي شرح لهذه الموضوعات:

١. التقرير الائتماني لمنح التسهيلات: تحتاج عملية منح التسهيلات إلى تحليل دقيق للعميل طالب التسهيلات مهما كان نوعها، ومركزه المالي، وطبيعة عمله، وقدرته على ممارسة هذا العمل، والظروف المتعلقة بمنشأته، والضمانات التي يستطيع تقديمها. وبالتالي، فقبل اتخاذ قرار بشأن نحه التسهيلات المطلوبة، لا بد من كتابة تقرير ائتماني يأخذ كل هذه الأمور في الحسبان، وعرضه على المسؤولين لاتخاذ قرار بشأن منح التسهيلات أو رفضها. وتقوم دائرة التسهيلات بإعداد هذه التقرير. ومن أجل إعداد التقرير، لا بد من إجراء التحليل الائتماني للعميل طالب التسهيلات.

وتحليل الائتمان يعني:

جمع المعلومات المختلفة عن العميل طالب التسهيلات من عدة نواحي للتأكد من الثقة في العميل، وكفاية الضمان *Trust and collateral*: حيث تعد عملية الإقراض من أهم أشكال توظيفات البنك التجاري لأمواله. لذلك، يتوقف منح القرض لعميل ما، من قبل البنك على درجة الثقة التي يراها فيه، وهذا يعني أن على البنك التأكد من أن توظيف الأموال أو إقراضها يتم، لعملاء يتمتعون بدرجة عالية من الثقة، حتى يضمن البنك إمكانية قيام العملاء بإعادة المبالغ مع فوائدها في أوقات الاستحقاق. لذا يعمل البنك على جمع المعلومات عن العميل قبل منحه القرض، وحتى يتأكد البنك أن العميل يتمتع بالثقة والقدرة ينظر إلى خمسة أمور في قيامه بفحص مدى الثقة في العميل، والضمان للقرض، تسمى أسس منح الائتمان *5 Cs of Credit* وسميت كذلك لأن هذه العوامل تبدأ كلها بحرف *C* وهي:

* مدى احترامه لتعهداته *Character*: وهنا يتطلب الأمر السؤال عن العميل وتعامله في السابق، وهل كان يفي بالتزاماته وتعهداته في الوقت المحدد، أي سمعته في التعامل. بمعنى التعرف على رغبة العميل في السداد، فالعميل القادر على السداد، ولكنه تعود على المماطلة يعتبر عميلاً على درجة عالية من الخطورة، وبالتالي، يجب أن تظهر هذه المعلومة بصورة واضحة في تقرير الائتمان.

* مركز العميل المالي *Capital*: وهنا على البنك أن يقوم بتحليل القوائم المالية للعميل للتأكد من سلامة مركزه المالي قبل منحه الائتمان المطلوب، والتحليل المالي يعني دراسة القوائم المالية في ظل مجموعة من البيانات الإضافية المكتملة بعد تبويبها بالتبويب الملائم، واستخدام أساليب رياضية وإحصائية، بغرض إبراز الارتباطات التي تربط بين عناصرها والتغيرات التي تطرأ على هذه العناصر على مدى فترة أو عدة فترات زمنية، وحجم وأثر هذا التغيير

على الهيكل المالي للمشروع. فالعميل ذو السمعة الطيبة، ولكن أموره المالية تسير باتجاه عدم القدرة على السداد، يعتبر أيضا عميلا على درجة عالية من الخطورة بالنسبة للبنك، ويجب أن يظهر ذلك جليا في تقرير الائتمان.

• قدرة العميل على الاقتراض *Capacity* : يقوم البنك بالتأكد من أن العميل طالب القرض لديه الصلاحية لطلبه ، وحق التوقيع على اتفاقية القرض.

• الضمانات التي يقدمها العميل *Collateral* : لا بد للبنك من فحص الضمانات التي يقدمها العميل ضمانا للقرض الذي قد يمنح له، وتكون عادة لها علاقة بأجل القرض، ويمكن تقسيم الضمانات إلى ثلاثة أقسام:

أ. القروض القصيرة: وتتطلب ضمانات قصيرة، كسلامة المركز المالي للعميل، حيث لا يتوقع أن يتغير المركز المالي للعميل في مدة قصيرة.

ب. عمليات ائتمانية تنطوي على ضمانات خاصة: كالمركز المالي للعميل، خاصة عند خصم الأوراق التجارية، حيث تعد الأوراق التجارية المقدمة للخصم ضمانا للقرض الممنوح.

ج. الكفالات الشخصية أو رهن أشياء ذات قيمة: وتعد ضمانات تكميلية بالإضافة إلى المركز المالي القوي للعميل.

• الظروف التي تعيشها الصناعة التي ينتمي إليها العميل *Condition* : يأخذ البنك عادة حالات الكساد التي تمر بها الصناعة التي ينتمي إليها العميل عند القيام بفحص وتقييم العميل. فقد تمر على العميل ظروف يتأخر فيها عن تسديد الدين ، بسبب كساد بضاعته في فترة غير طبيعية ، أو عدم قدرته على تحصيل أثمان مبيعاته لظروف معينة ، مما يوحي للبنك بأن هذه الظروف يجب أن تؤخذ في الاعتبار عند تقييم العميل. فمثلا حدوث منع تجول في منطقة ما لفترة معينة، تجعل التدفقات النقدية للعميل في تلك المنطقة تتأثر، مما ينتج عنه تأخير في سداده لديونه.

والهدف الرئيس من هذا التحليل هو تجنب الوقوع في المخاطر الناجمة عن منح التسهيلات، ولكن يجب التنبيه إلى أن التحليل الائتماني لا يعني أنه يستطيع تجنب المخاطر بصورة تامة. حيث أن هناك من المخاطر التي ليس من السهل تجنبها، كالوارث الطبيعية، ومخاطر السوق، إنما المقصود بالتحليل الائتماني أن يساعد في اتخاذ قرار الائتمان بصورة علمية مدروسة. وأن لا يكون القرار مبنيًا على تحليلات ائتمانية ناقصة ، أو نتيجة علاقات شخصية.

وعليه، فإن خصائص التقرير الائتماني يجب أن يتميز بالوضوح، والاختصار مع عدم التضحية بالمعلومات، وأن يشتمل على أمور عدة، وأن يبني على المرتكزات التالية، ودرجة الخطورة المترتبة على كل منها في حالة منحه الائتمان:

- ١- العميل، وسمعته، ومدى قدرته على احترام تعهده.
- ٢- مركزه المالي، وأن يحدد مدى قوة أو ضعف مركزه المالي، والخطورة المترتبة على منحه الائتمان.
- ٣- قدرته على العمل.
- ٤- الضمانات المقدمة ومدى كفايتها.

٥- الظروف المحيطة بالصناعة التي ينتمي إليها مشروع أو منشأة العميل. مثل التغيير في مدخلات الإنتاج أو التغيير في العرض والطلب، أو التغيير في التكنولوجيا، وما قد ينتج عن ذلك من أمور تؤثر على المنشأة، وما قد يترتب على ذلك من مخاطر.

٦- كما يمكن تضمين تقرير الائتمان معلومات إضافية بالنسبة للشركات المساهمة العامة، تؤخذ من التقرير السنوي للشركة، والذي يحتوي على:

- العديد من الملاحظات على القوائم المالية، التي تفسر السياسات المحاسبية، والإجراءات، العمليات الخاصة بالقيود المحاسبية.
- الإحصائيات الخاصة بأعمال المشروع لسنوات خلت. وكذلك بعض النسب المالية.
- بعض المؤشرات مثل: المنتجات الجديدة، الأبحاث والتطوير، معلومات عن الموظفين، وأهم النشاطات التي قامت بها الشركة.
- الطرق المحاسبية المستخدمة:

أ- طريقة الاستهلاك

ب- طريقة حساب تكلفة المخزون.

ج- وكذلك معلومات تفصيلية عن بعض الأصول والخصوم: مثل تواريخ استحقاق بعض الديون الطويلة الأجل والقصيرة الأجل، والأصول المستأجرة.

• معلومات تتعلق بهيكل حقوق الملكية: المساهمين، عددهم، عدد من يملك أسهما تزيد عن عدد معين، أنواع المساهمين: أفراد، شركات، حكومات، وغيرها. هذه المعلومات ذات فائدة لمن يفكر في السيطرة على الشركة.

• معلومات تتعلق بالتطورات والتغيرات التي طرأت على أنشطة الشركة، ولها تأثير على القوائم المالية: مثل:

أ- السيطرة Acquisition

ب- بيع جزء من أقسام أو فروع الشركة Divestitures

* بنود لا تدخل الميزانية مثل : العقود المالية التي دخلت بها الشركة كالعقود الآجلة، وعقود الخيارات، وغيرها.

كيف تقرأ تقرير مجلس الإدارة

لو فكرت في يوم ما في أن تعمل في شركة ما ، أو أن تستثمر فيها، أو أن تقدم لها قرضاً، أو أن تشترك معها في مشروع ما ، فنرى أن عليك أن تقرأ تقرير مجلس إدارتها. كيف تقرأه:

١- ابدأ بقراءة التقرير من الخلف: أي من نهايته. أي أن تبدأ بقراءة تقرير مدقق الحسابات، وتقرير المستشار الشرعي ، إن كان بنكا إسلاميا أو شركة تمويل إسلامية.

٢- حدد فيما إذا كان التقرير يتفق مع المبادئ المحاسبية المتعارف عليها أم لا؟

٣- أنظر إلى الأمور التي تثير الشك، كورود كلمات في تقرير المدقق مثل: "شريطة أن" Subject to ، فهذه إشارة إلى شكوك من قبل المدقق.

٤- اقرأ رسالة رئيس المجلس بعناية ، باحثا عن المشاكل التي أثارها، ولهجة الرسالة. فإذا وجدت بعض الكلمات في الرسالة : مثل: بالرغم من Despite the ، فقد تكون مبررا للوقوع في بعض المشاكل، ومحاولة للتخفيف منها أمام المساهمين. كما أن لهجة الرسالة هي تعبير عن شخصية الشركة.

٥- اقرأ الملاحظات على القوائم المالية بعناية (غالبا ما يجب أن تقرأها عدة مرات، أي أكثر من قراءة القوائم المالية نفسها). فهذه الملاحظات قد تحتوي على :

أ- الأحداث والظروف غير العادية التي مرت بها الشركة.

ب- معلومات مهمة مثل الطرق المحاسبية التي طبقتها الشركة (خاصة إذا علمنا أن المعايير المحاسبية المتعارف عليها GAAP تسمح بالكثير من المرونة في بعض المجالات).

١- حاول مقارنة التقرير السنوي الحالي ، بالتقارير السنوية السابقة لعدة سنوات.

أدوات التحليل المالي:

I. القوائم المالية

تخدم القوائم المالية ثلاثة وظائف رئيسية:

* تزود الملاك والدائنين بمعلومات عن الوضع الحالي للمنشأة، ونتائج أعمالها المالية السابقة. فهي تعطي مؤشرات عن بعض مجالات العمل في المنشأة التي تحتاج إلى فحص بعناية أكبر.

ففي بعض الحالات ، عملية فحص دقيقة للقوائم المالية ، قد تكشف عن حالات تزوير ، وغش ، أو سوء إدارة. ففحص دقيق للقوائم المالية قد يكشف عن غش في بعض الاستثمارات.

- تعطي أصحاب المشروع والدائنين طريقة مثلى لوضع أهداف إنجاز واقعية ، ووضع القيود على تصرفات الإدارة. فقد يضع مجلس الإدارة هدف الوصول إلى عائد معين على حقوق الملكية ، وقد يضع الدائنون قيودا على إدارة المنشأة بضرورة الاحتفاظ بحد أدنى من راس المال العامل.

- تساعد القوائم المالية على وضع الأصول اللازمة للتخطيط المالي ، فقيام المنشأة بتحضير تقديرات لحساب الأرباح والخسائر ، وتوقع للميزانية العمومية ، والتدفق النقدي ن يجعل من السهل التأكد من التناسق في الخطط الفردية للأقسام والمشاريع التي تنفذها المنشأة ، وتقدير الاحتياجات المالية بشكل أقرب إلى الدقة.

وفيما يلي نبذه عن هذه القوائم المالية:

١. قائمة الدخل: **Income statement** : ويطلق عليها حساب الأرباح والخسائر. وتمثل نتيجة السياسات والقرارات والإجراءات التي اتخذتها المنشأة خلال فترة زمنية معينة (غالبا ما تكون سنة واحدة). أي تمثل نتيجة أعمال المنشأة من ربح أو خسارة ، خلال فترة زمنية معينة ، وذلك بمقارنة إنجازاتها ممثلة بالإيرادات أو المبيعات ، ومجهوداتها ممثلة بتكاليف المبيعات ، والمصاريف الأخرى التي تكبدتها في سبيل تحقيق الإيرادات.

٢. الميزانية العمومية **Balance Sheet**: عبارة عن قائمة تمثل المركز المالي للمشروع في لحظة زمنية معينة. فهي تعمل على مطابقة النشاطات الاستثمارية في المشروع (الموجودات) مع النشاطات التمويلية (المطلوبات وحقوق الملكية). ومن الضروري التمييز بين النشاطات القصيرة الأجل وتلك الطويلة الأجل سواء كانت تمويلية أم استثمارية.

٢- قائمة توزيع الأرباح: **Statement of Retained Earnings**

تقوم بتحليل التغيرات التي طرأت على حساب الأرباح المحتجزة لفترة زمنية معينة ، فهي القائمة التي تربط ما بين قائمة الدخل ، وقائمة الميزانية العمومية.

٣- قائمة التدفق النقدي **Statement of Cash Flows** : تلخص التدفقات النقدية الداخلة إلى المشروع (المقبوضة) ، والتدفقات النقدية الخارجة من المشروع على صورة مدفوعات. خلال فترة زمنية معينة. وهي قائمة مساعدة لقائمة الدخل لسببين:

• تلقي الضوء على ما يجري بالنسبة للوضع النقدي للمنشأة خلال فترة معينة. فالكثير من المنشآت التي تحقق أرباحا عالية تواجه مشاكل مالية مستعصية إذا كان وضعها النقدي سيئا. فهي تساعد المديرين ، والمحللين الخارجيين من الانتباه فيما إذا كانت الشركة تزيد من النقدية المتوافرة لديها ، أو أن هناك عجزا في النقدية، فالمنشآت التي تنمو بسرعة ، وتحقق أرباحا عالية، قد تعاني من عجز في النقدية، وبالتالي تجد صعوبة في لوفاء بالتزاماتها المالية.

• تجنب الحكم على إيرادات ومصروفات المنشأة الواردة في قائمة الدخل. فقائمة الدخل يتم تحضيرها على أساس الاستحقاق، بمعنى أنه ليس كليراد يوفرتدفقا نقديا داخلا ، وليس كل مصروف يعني تدفقا نقديا خارجيا. فعندما تبين قائمة الدخل أن المنشأة حققت أرباحا ، فهذا الدخل مبني على بعض تقديرات الإدارة فيما يختص بتقييم المخزون، ومدة استهلاك الموجودات الملموسة ، وتلك غير الملموسة. أما قائمة التدفق النقدي فلا تتأثر بمثل هذه التقدير ، وبمقارنة بيان التدفق النقدي مع قائمة الدخل ، يستطيع المحلل المالي معرفة أثر هذه القرارات المحاسبية.

تحليل التدفق النقدي

لا بد من التفريق بين التدفقات النقدية والناجمة عن الأنشطة الثلاثة التالية:

- أ- نشاطات التشغيل Operating Activities
 - ب- نشاطات استثمار Investing Activities
 - ج- نشاطات تمويلية Financing Activities
- ١- التدفق النقدي من عمليات التشغيل: هي تلك التدفقات الناتجة عن عمليات الإنتاج، وعمليات البيع.

٢- التدفق النقدي من عمليات الاستثمار: وهي الناتجة عن عمليات شراء وبيع الموجودات الثابتة، والاستثمار وبيع الاستثمارات في مشاريع الأعمال الأخرى.

٣- التدفق النقدي الناتج عن عمليات التمويل: وهي الناتجة عن عمليات الاقتراض ، وتسديد القروض، وبيع ، وإعادة شراء حقوق الملكية.

وهنا لابد من التطرق إلى الاستهلاك وعلاقته بالتدفق النقدي، فالاستهلاك هو عبارة عن مثال للتدفقات غير النقدية . فهو مصروف يخصم من الأرباح ، مع أنه لا يمثل نقدا حقيقيا يخرج من المشروع، وعليه ،

وتتكون التدفقات النقدية من عمليات التشغيل من النقد الداخل من عمليات البيع ، والنقد الخارج للمصروفات كالمواد الخام والعمالة. وهنا نرى أن التدفق النقدي من عمليات التشغيل قد يختلف عن صافي الربح. لأن هناك أربعة بنود تفسر هذا الاختلاف وهي: مصروف الاستهلاك، التغيير في الذمم المدينة ، التغيير في البضاعة ، والتغيير في الذمم الدائنة. فالتدفق النقدي من عمليات التشغيل = صافي الأرباح بعد الضريبة + المصروفات غير النقدية كالاستهلاك.

وهنا نرى أن الاستهلاك ، وغيره من الالتزامات غير النقدية تساعد المنشأة على تخفيض التزاماتها من الضرائب، وتمكنها من أن تحتفظ بكمية أكبر من التدفقات النقدية الداخلة للمشروع.

أما التغيير في الذمم المدينة ، فيعني الفرق بين الإيراد المتحقق خلال العام ، وما تم تحصيله نقدا من الزبائن. وعليه لا بد من طرح الزيادة في الذمم المدينة للوصول إلى حقيقة النقد الداخل للمنشأة.

أما البند الثالث: وهو التغيير في البضاعة، فالزيادة في البضاعة تعني أن هناك مصروفات نقدا تم استخدامه في شراء أو إنتاج البضاعة، لذا يجب طرح الزيادة في البضاعة للوصول إلى النقد الصافي .

أما البند الرابع وهو الذمم الدائنة، فالزيادة فيها، تعني الفرق بين تكلفة البضاعة المباعة والمبلغ النقدي الذي تم دفعه إلى الموردين. ففي حساب الدخل يتم خصم كافة تكاليف البضاعة ، أي كافة ما تم شراؤه ، أما في حالة التدفق النقدي ، يجب أن نضيف الزيادة في الذمم الدائنة.

وفيما يلي نموذجاً لقائمة التدفق النقدي:

التدفق النقدي من عمليات المشروع	
٢٣,٤	١. صافي الربح
٣٠	+ الاستهلاك
١٠-	- الزيادة في الذمم المدينة
٣٠-	- الزيادة في البضاعة
١٢+	+ الزيادة في الذمم الدائنة
	= التدفق النقدي من عمليات التشغيل
	٢. التدفق النقدي من أعمال الاستثمار
٩٠ -	- الاستثمار في المصنع ومعداته
	٣. التدفق النقدي من عمليات التمويل
١٠ -	- الأرباح الموزعة
٩٤+	+ الزيادة في القروض
٠٠	+ الزيادة في حقوق الملكية
٢٠	= التغيير في النقد والأوراق المالية القصيرة الأجل

أ- بيانات عن المديرين: هل سبق لهذا المدير رئاسة مجالس إدارة شركات فاشلة، أو سبق إشهار إفلاسه، أو سبق اتهامه بجريمة خاصة بالشرف،

ب- بيانات عن الحالة المالية العامة للمشروع: مثل طلب بعض البنوك من المنشأة رهن بعض أصولها ضماناً لقرض صغير القيمة، أو اشتهاً المنشأة بإصدار شيكات بدون رصيد، ثم تأجيلها، تأجيل سداد الأوراق المالية.

ج- بيانات عن وقائع حدثت بعد تاريخ الميزانية العمومية: مثل حريق آلات المصنع، وعدم كفاية التأمين عليها، أو صعوبة استيراد آلات بديلة. إفلاس عميل ذو رصيد مدين كبير، رجوع البنك على المنشأة لسداد أوراق قبض سبق وخصمها، وتوقف المدينين بها عن السداد.

د- بيانات عن بعض المؤشرات الخارجية على المشروع: صدور قرار بمقاطعة منتجاته سياسياً، أو عقد اتفاقيات مع دول أخرى تساعد في تصدير منتجات هذه الشركة. سهولة أو صعوبة استيراد قطع الغيار للشركة والمواد الخام، فرض ضرائب على السلع المنتجة، مما يؤدي إلى رفع سعر المنتجات.

هـ- بيانات تفصيلية عن القوائم المالية:

مثل: البضاعة: أسس تقويمها، طريقة تسعيرها، طريقة الجرد، التأمين عليها، مدى تأثيرها بالتغير في الأنواع،

الأصول الثابتة: قيمتها الجارية، حقوق الرهن عليها،

البنك: هل يحوي أرصدة مجمدة أو مقيدة.

الاستثمارات المالية: إمكانية بيعها بسهولة، قيمتها السوقية، حقوق الرهن عليها،
المدينون: فترة الدين، أعمار الديون، كيفية حساب مخصص الديون المشكوك فيها.

د. معلومات أخرى مثل: طبيعة العقود مع المدراء، نوع برامج التدريب الخاصة بالموظفين،
الموجودات المرهونة لصالح القروض البنكية، سجل السلامة الخاص بالبضاعة المباعة،
ومدى حصول الشركة على شهادة الجودة أم لا، كما أن الشهرة والسمعة التي يتمتع بها
المديرين تعتبر من أهم المعطيات بالنسبة للشركة والتي لها أثر كبير في كثير من القرارات
التي تستخدم فيها المعلومات المالية.

هل تقوم الشركة بغسيل للأموال: يتم التأكد من ذلك بمقارنة رقم المبيعات مع الأرصدة
النقدية في البنك. هذا، وتقوم معلومات القوائم المالية بعدة أدوار منها:

• فحص الأفكار والمعتقدات الخاصة بالشكوك فيما يتعلق بالاستثمارات وقرارات
الائتمان.

• تلعب دور المراقب على العقود التي تبرم.

قائمة التدفق النقدي = التدفق النقدي من عمليات التشغيل: = صافي الربح + المصاريف غير
النقدية كالاستهلاك

يضاف إليها:

• النقص في الذمم المدينة

• النقص في البضاعة

• النقص في المصاريف المدفوعة مقدما

• الزيادة في الذمم الدائنة

• الزيادة في المصاريف المستحقة

يطرح منها:

• الزيادة في الذمم المدينة والزيادة في البضاعة

- الزيادة في المصاريف المدفوعة مقدماً
- النقص في الذمم الدائنة، والنقص في المصاريف المستحقة + التدفق النقدي من عمليات الاستثمار:

• بيع الموجودات الثابتة يضاف إليها بيع الحصص في مشاريع الأعمال الأخرى.
يطرح منها:

- شراء موجودات ثابتة
- شراء اسهم أو حصص في منشآت أعمال أخرى.
- + التدفق النقدي الناتج عن عمليات التمويل:
- عمليات الاقتراض + بيع حقوق الملكية.

يطرح منها:

- تسديد القروض + إعادة شراء اسهم الشركة

كما يمكن استخدام النسب المالية في تحليل القوائم المالية.

٢. أركان المعايير الائتمانية:

يرتكز التحليل الائتماني على ركن رئيس ، وهو التعرف على المخاطرة المتوقعة من منح الائتمان. وبالتالي يمكن تلخيص أركان العملية الائتمانية في نقاط ثلاث وهي (كامل، والهدمي، ٢٠٠٠):

أ- تحديد المخاطر المتوقعة : Identification of Risks: يبدأ التحليل الائتماني بالتعرف على جميع المخاطر المتوقعة من منح الائتمان للعميل، سواء كانت هذه المخاطر خارجية : متعلقة بالبيئة الخارجية، أو داخلية، متعلقة بالمشروع الخاص بالعميل.

ب- تقييم عناصر المخاطرة Evaluation of Risks: تبدأ الخطوة الثانية بدراسة هذه المخاطر، وتحليلها، وتحديد عناصر المخاطرة الرئيسة والجديدة.

ج- تغطية عناصر المخاطرة: Coverage of Risks : تهدف هذه المرحلة إلى بحث سبل تحديد الآثار المتوقعة لعناصر المخاطرة الرئيسة والجديدة، وصياغة الشروط ، والإجراءات التي يجب اتخاذها من قبل العميل ، والتي تهدف إلى تغطية هذه المخاطر ، في حالة اتخاذ قرار بمنحه الائتمان.

٣. مراحل التحليل الائتماني:

تمر عملية التحليل الائتماني بمراحل خمسة ، (كامل، والهدمي، ٢٠٠٠): تهدف إلى الوصول إلى اتخاذ قرار بشأن منح الائتمان أم لا. ندرجها فيما يلي:

المرحلة الأولى: مرحلة الاتصال وجمع المعلومات Origin Stage: تبدأ باتصال العميل بالبنك ، أو قيام موظف البنك بالاتصال بالعميل لحثه على تقديم طلب منح تسهيلات. وعند قيام العميل بتقديم طلب منح تسهيلات من البنك ، تبدأ مرحلة جمع المعلومات عن العميل من مصادر متعددة ، لتساعد الباحث الائتماني على دراسة الطلب ، وكتابة تقرير الائتمان. ويستقي الباحث معلوماته من المصادر التالية:

• المقابلة الشخصية مع العميل Interview of loan applicant: وتتيح المقابلة للباحث الحصول على معلومات أولية عن العميل مثل: حاجته للتسهيلات، وشروط العميل المقترحة. كما تساعد على التعرف على العميل عن قرب، من ناحية أي نوع من العملاء هو ، طريقة تفكيره، وقدرته، ورؤيته لمستقبل عمله، والغرض الرئيس من التسهيلات. ويجب أن تغطي المقابلة الأمور التالية:

- التعرف على شخصية المقترض
- الغرض من القرض
- مبلغ القرض المطلوب، ومدى حاجة العميل للمبلغ.
- الشروط التي يستطیع القيام بها
- الضمانات المتوفرة لدى العميل
- موقع المنشأة ، وفروعها، والقائمين على العمل فيها.
- تاريخ عمل المنشأة.
- نوع السلعة أو الخدمة التي تقدمها
- كفاءة سداد التسهيلات، وما هي مصادر الدخل التي ستساعد في السداد
- المعلومات المالية عن المنشأة ، مثل القوائم المالية، والتقارير السنوية للمنشأة
- سياسات الشراء للمنشأة
- مصادر الحصول على المواد الخام
- الأسواق الرئيسية للمنشأة
- المركز الائتماني للعميل مع البنك، ومتى بدأت العلاقة
- المركز الائتماني للعميل مع البنوك الأخرى، ومتى بدأت العلاقة
- التعرف على سبب توجهه لهذا البنك دون غيره.
- الأوراق الثبوتية، والمستندات القانونية مثل:
- شهادة تسجيل الشركة لدى مراقب الشركات
- شهادة بأسماء المفوضين بالتوقيع عن الشركة وصلحياتهم
- عقد تأسيس الشركة ونظامها الداخلي

- عقود الإيجار والتراخيص

- سندات تسجيل الأراضي، وشهادات تسجيل الشركات المشارك بها

- شهادات الودائع لدى البنوك، والأوراق المالية الأخرى كالأسهم والسندات التي يمتلكها

- عقود العطاءات المحالة عليه.

- صور عن رخص السيارات المملوكة

• مركزية المخاطر: كما يمكن الحصول على معلومات أخرى عن العميل من قسم الأخطار المركزية التابع للبنك المركزي، أو سلطة النقد كما في فلسطين: حيث يقوم هذا القسم بتقديم خدمة الأخطار المصرفية للبنوك. وذلك حسب أنظمة وتعليمات البنك المركزي، يتوجب على كل بنك أن يزود هذا القسم شهريا بالتسهيلات الممنوحة من قبله لكل عميل، والتي تزيد عن مبلغ معين يحدده البنك المركزي. ويقوم هذا القسم بتجميع هذه البيانات الواردة من البنوك، بحيث يظهر المركز الائتماني لكل عميل لدى جميع البنوك. ويزود هذا القسم أي بنك يطلب معلومات عن التسهيلات الممنوحة لأي عميل من قبل البنوك مجتمعة دون ذكر أسماء البنوك المانحة لهذه التسهيلات.

• البنوك الأخرى: يمكن الحصول على معلومات عن العملاء من البنوك الأخرى، إلا أن هذا المصدر للمعلومات يعتبر ضعيفا، لأن البنوك قد لا تتعاون مع بعضها البعض بسبب المنافسة القائمة بينها في منح التسهيلات.

• مصادر البنك الداخلية: في حالة كون العميل قد تعامل في السابق مع البنك، فمن السهل الحصول على معلومات عنه، وفي هذه الحالة، يتم الاتصال بالأقسام التالية للتعرف على العميل عن كثب:

قسم الودائع: يمكن التعرف على الأمور التالية من هذا القسم: أرصدة العميل الدائنة والمدينة، وحركة حسابه، وكذلك شركاءه، حجم الإبداعات والمسحوبات، نوعية الشيكات التي يودعها في حساباته، مدى تحصيلها، وحجم الشيكات المعادة وأسباب الإعادة.

قسم الكمبيالات: للتعرف على أرصدة العميل في الكمبيالات بأنواعها: المخصومة، كمبيالات التأمين، وكمبيالات التحصيل، ورصيد الشيكات المودعة للتحصيل. نوعية المدنيين في الكمبيالات بأنواعها. نوعية الكمبيالات: تجارية أم لا. وهل يتم تسدها مباشرة من قبل المدنيين بها، ونسبة المعاد منها لعدم التحصيل، وأسباب ذلك.

قسم التسهيلات: هل سبق له أن طلب تسهيلات، وهب منحت له، وما مصيرها، أم رفضت وما هي أسباب الرفض في السابق؟

قسم الكفالات: للتعرف على أرصدة العميل في الكفالات ، والتأمينات المأخوذة عليها، حجم الكفالات التي تم إصدارها بالنيابة عن العميل خلال الفترات السابقة، ومصيرها، ونوعية الكفالات التي يطلبها العميل (كفالات دفع، دخول في عطاء، حسن تنفيذ، صيانة، منطقة حرة، إدخال مؤقت، إعادة عملة أجنبية ، تخليص على بضائع).

قسم الاعتمادات المستندية: للتعرف على الأرصدة القائمة في الاعتمادات الصادرة والمقبولة، والتأمينات المستوفاة على الاعتمادات، ورصيد المدين المستندي في حالة وجوده، وتاريخ حدوثه.

قسم بوالص التحصيل: للتعرف على حجم البوالص الواردة باسم العميل ، والصادرة عنه، خلال الفترات السابقة، ومدى قيام العميل بتسديد البوالص الواردة، والسحوبات العائدة لها في مواعيدها.

قسم الحوالات: للتعرف على حجم الحوالات الواردة للعميل، والحوالات الصادرة منه، والمعاملات العائدة لهذه الحوالات، فيما إذا كانت لاستيراد بضاعة، أو ثمنا لبضاعة قام بتصديرها.

• القوائم المالية : تعتبر القوائم المالية للعميل مصدرا مهما للمعلومات، حيث تساعد في التعرف على مركزه المالي، بعد تحليلها بدقة. ويستحسن أن تكون القوائم المالية موقعة من مدقق حسابات قانوني.

• الزيارة الميدانية: يمكن ترتيب موعد الزيارة مسبقاً، حتى لا يفاجأ العميل، وحتى تتم الزيارة في وقت مناسب للعميل، والهدف من الزيارة هو التعرف على:

- موقع المنشأ

- الشكل الخارجي للمحل، وطريقة عرض السلع

- المخزون من البضاعة، وتقدير حجمها

- الاطلاع على الآلات والمعدات ومدى صلاحيتها للعمل.

- الاطلاع على دفاتر وسجلات العميل، وفحص حجم المبيعات السنوي.

• الموردون: يتم التعرف من خلال الزيارة الميدانية، من سجلات الذمم والمشتريات على مصادر التوريد للبضاعة.

• المنافسون: يمكن الحصول على معلومات عن العميل من منافسيه، ولكن يجب فحص المعلومات بدقة، خاصة السلبية منها، مقارنتها مع المعلومات التي توفرت للباحث من المصادر السابقة. ولكن يتم الاستغادة من معلومات المنافسين حول وضع السوق، والعوامل التي تؤثر به.

المرحلة الثانية: مرحلة الغربة **Screening Stage** يتم في هذه المرحلة فحص المعلومات التي تم تجميعها، ومقارنتها ببعضها البعض، بحيث يتم:

- استبعاد المعلومات غير الضرورية
- تنقيح المعلومات لتكون متطابقة مع الواقع
- تحقيق الانسجام بين المعلومات، وبيان التناقضات والتباينات بين المعلومات إن وجدت.
- تحييد الآراء الشخصية
- التأكيد على المعلومات الهامة، وتدقيقها بشكل جيد

المرحلة الثالثة: مرحلة التقييم **Evaluation Stage**: من المعلومات السابقة المطمان إلى صحتها، يجري تقييم عناصر طلب التسهيلات الميينة أدناه، لتقرير مدى ملاءمتها بالنسبة للبنك في ضوء الاعتبارات التالية:

١. المبلغ المطلوب **Amount of the loan**: وهنا لا بد من التأكد من أن المبلغ المطلوب يكفي مع المصادر الأخرى المتوفرة لدى العميل للقيام بتحقيق الغرض من القرض، وكذلك التأكد من استقرار مصادر التمويل الأخرى المكملة لتنفيذ المشروع.

٢. الغرض من القرض **Purpose of the Loan** : التأكد من الغرض الحقيقي من القرض، وذلك عن طريق مقارنة المعلومات المختلفة من المصادر المختلفة: من البنوك، من الموردين، من المتعاملين مع العميل، من الموردين، وغير ذلك. ثم التأكد من أن هذا الغرض هو واقعي، وأن هناك فرصا لتحقيقه، وأن الغرض يتفق مع سياسات البنك في الإقراض، ومع السياسات المالية والنقدية والاقتصادية للبلاد، وأن الغرض مشروع من الناحية القانونية والأخلاقية.

٣. سلوك المقترض **Character of the Borrower** : كما لا بد من فحص العميل نفسه من حيث التمتع بالثقة، استقامته، وفاؤه بالتزاماته، كفاءته في استغلال القرض بشكل جيد، وخبرته في العمل، ووجود موظفين أكفاء لديه، وكيفية تصرفه بالأرباح.

٤. المركز المالي للمقترض **Capital** العامة أما فيما يتعلق بالمركز المالي، فيتم تحليل القوائم المالية، وتقرير مجلس الإدارة.

٥. قدرة العميل على العمل، وعلى توليد مبيعات من المنشأة، تساعد في عملية السداد
capacity

٦. مصادر التسديد **Sources of Repayment** الظروف وفيما يتعلق بمصادر التمويل أو السداد : يتم بحث مدى توافر مصادر للسداد، ومدى استقرارها، وتوقيت التدفقات النقدية الداخلة منها مع جداول استحقاق القرض.

٧. الضمانات الممكن تقديمها **Collateral** أما بالنسبة للضمانات، فهي عنصر قليل الأهمية، لا تجعل من القرض الرديء قرصاً جيداً، ولكنها تجعل القرض الجيد، أفضل. ويجب توافر شروط في الضمانات منها: أن تكون القيمة المقترحة للضمانة أكبر من قيمة القرض، أن يتسم الضمان باستقرار القيمة، وبسهولة تسويقه، وبسهولة نقل ملكيته إلى شخص آخر.

٨. طبيعة عمل المقترض **Borrowers business** كما يتم التأكد من عمر المشروع، وطبيعة العمل، وحصة المشروع من السوق، ومدى توفر أسواق تصديرية له. كما يتم التأكد من صفة المقترض القانونية، وإمكانية مطالبته بالتسديد قانونياً، دون الوقوع في مشاكل قانونية.

٩. الظروف **Condition** كما لابد من الأخذ بعين الاعتبار الظروف التي تؤثر على المنشأة.

المرحلة الرابعة : مرحلة المفاوضات **Negotiation Stage** : بعد القيام بعملية التقييم، يتوصل البنك إلى مجموعة من المعلومات الحقيقية ، التي توصله إلى استنتاجات معينة بخصوص نقاط القوة، ونقاط الضعف عند العميل، والتي تساعد في وضع تصور للعلاقة بين البنك والعميل، وقد يختلف هذا التصور عن تصور العميل. الأمر الذي يحتاج من مسئول التسهيلات في البنك إلى محاوره العميل، والتفاوض مع للوصول إلى تصور مشترك، يرضى به العميل، ويرضى به البنك. أي يقوم مسئول التسهيلات، والعميل بالاتفاق على مسودة صيغة الاتفاق ، من حيث: حجم التسهيلات، مدتها، أسعار الفوائد، وكيفية حسابها،

العمولات ، طريقة السداد، الضمانات ، فترة السماح إن وجدت، أية شروط أخرى خاصة بالقرض.

المرحلة الخامسة: مرحلة إعداد تقرير الائتمان، اتخاذ القرار: **Credit Reporting and Decision Making** : يقوم موظف التسهيلات بإعداد تقري ملخص عن طلب التسهيلات المقدم من العميل، مبينا فيه أهم المعلومات المتعلقة بالطلب، والمؤشرات السلبية، والإيجابية فيه ، مع توصياته بمنح التسهيلات أو لا مع بيان السباب المؤيدة للتوصية، ويقدم التقرير إلى لجنة التسهيلات .

ثم تقوم لجنة التسهيلات، بدراسة التقرير، لتتخذ بقرارها بقبول التوصية أو رفضها أو تعديلها. ويتم إبلاغ العميل بالقرار، في حالة كون التسهيلات من ضمن صلاحيات اللجنة في الفرع . أما إذا كانت التسهيلات من ضمن صلاحيات اللجنة في الإدارة العليا، فلا يتم إعلام العميل ، إلا بعد الحصول على القرار النهائي من لجنة التسهيلات في الإدارة العليا. وفي حالة اتخاذ قرار برفض الطلب، وعدم الموافقة على منح التسهيلات، أما ما يسمى بالعرف المصرفي: " عدم الاطمئنان لسلامة المشروع والقدرة على السداد" يتم إعلام العميل بذلك، مع بيان أسباب رفض الطلب، والتي قد يكون منها: عدم الاطمئنان للعميل نفسه، من حيث السمعة والمشاكل مع الغير، و / أو أن المركز المالي للعميل غير سليم، أو غير ذلك من الأمور التي تم بحثها . وهنا يستحسن تقديم النصح والإرشاد للعميل لتصحيح أوضاعه، والتخلص من الأمور السلبية التي أدت إلى رفض الطلب.

وفي حالة الموافقة على منح الائتمان ، يتم فتح ملف للعميل توضع فيه بالإضافة إلى المعلومات السابقة التي تم الحصول عليها، ونسخة من تقرير الائتمان، ما يلي:

- نسخة من قرار الائتمان
- القوائم المالية للعميل
- كافة المراسلات مع العميل
- التحليلات الائتمانية للعميل
- كل ما يتم من متابعة ومراقبة للقرض، مع نسخ عن نتيجة المتابعة والمراقبة للقرض للتأكد من التزام المقترض بشروط القرض.
- التقارير الصادرة عن المسؤولين في البنك بخصوص القرض.

٤. العوامل المؤثرة في منح التسهيلات الائتمانية: 2.4

تتبع البنوك سياسات خاصة بمنح الائتمان من حيث كمية الائتمان ونوعها، والقطاعات الاقتصادية التي ستقوم بتمويلها، ذلك لأن منح الائتمان من قبل البنك يعتبر المحدد الرئيس لنجاح البنك، ولأرباحه، ولنموه، واستقراره. ولذا، فإن منح الائتمان يتأثر بعوامل متعددة منها: عوامل تتعلق بالبنك، ومنها عوامل تتعلق بالسلطات النقدية، وعوامل تتعلق بالسياسات الحكومية المختلفة.

وفيما يلي نبذة عن هذه العوامل:

أ- عوامل تتعلق بالبنك: وهي ما يمكن أن يطلق عليها العوامل الداخلية: وتعتمد هذه العوامل على الأوضاع الداخلية الخاصة بالبنك، مركزه المالي، ووضع السيولة لديه، ومدى رغبته في التوسع، غير ذلك من العوامل التي يمكن تلخيصها فيما يلي:

* تركيبة الودائع لدى البنك: لما كان البنك يعتمد بصورة رئيسة على الودائع في منح التسهيلات. حيث تتوقف قدرة البنك على منح التسهيلات على حجم الودائع لديه، كما تتأثر قدرته على منح التسهيلات بهيكل الودائع لديه، أي تركيبة الودائع، من حيث أنواعها، فكلما زادت نسبة الودائع لأجل لديه، كانت قدرته على التوظيف أكبر، أما إذا كانت الودائع تحت الطلب تشكل نسبة كبيرة من الودائع لديه، فهذا، يحد من قدرة البنك على منح الائتمان.

* رأس مال البنك واحتياطياته: يلعب رأس مال البنك والاحتياطيات المتكونة لدي، دوراً في السياسة الائتمانية للبنك. فكلما كان رأس المال والاحتياطيات صغيراً، تقل قدرة البنك على منح القروض الكبيرة لعميل واحد، حيث أن هناك علاقة بين رأس المال والاحتياطيات للبنك، والقدرة على منح عميل واحد مبلغاً من القرض. فالكثير من السلطات النقدية، تحدد نسبة ما بين رأس المال والاحتياطيات للبنك، والقرض الممنوح لعميل واحد، فمثلاً، ينص قانون البنوك الأردني على أنه لا يجوز لبنك أن يمنح عميلاً واحداً تسهيلات ائتمانية تزيد عن ٢٥% من رأس مال البنك واحتياطيه القانوني، إلا بموافقة البنك المركزي. وبالتالي فرأس مال البنك واحتياطيه القانوني، يؤثر في تحديد الحد الأقصى للمبلغ الذي يمكن أن يمنح لعميل واحد.

* السياسة الداخلية للبنك المتعلقة بالسيولة: قد تلجأ البنوك إلى التحفظ في سياستها الائتمانية، وذلك بالاحتفاظ بسيولة عالية لديها، لمواجهة طلبات السحب المفاجئة على الودائع. ومما لا شك فيه أن الاحتفاظ بسيولة عالية، يؤدي إلى الحد من قدرة البنك على منح التسهيلات الائتمانية. كما أن العكس، يزيد من قدرة البنك على منح التسهيلات الائتمانية.

* السياسات الإدارية في البنك: والخاصة بتحديد أنواع التسهيلات، وكميتها، ومجالات التسليف، والتفويض بمنح التسهيلات، وسياساتها في التسعير، والتشدد أو عدمه في الحصول

على ضمانات، والكوادر الإدارية المتوفرة لدى البنك في دائرة التسهيلات. كل ذلك من العوامل التي تؤثر في منح التسهيلات.

ب. العوامل المتعلقة بالسلطات النقدية، والسياسات الحكومية المختلفة: أو ما يسمى بالعوامل الخارجية، والتي يمكن تقسيمها إلى:

أولاً: التشريعات المصرفية: يؤدي البنك المركزي دوراً رئيساً في الإشراف، والرقابة على أعمال البنوك من خلال الصلاحيات التي تعطيها إياه قوانين البنوك المركزية، وقوانين البنوك في الدولة التي تعمل بها هذه البنوك. ففي الأردن مثلاً صدرت ثلاثة قوانين في عام ١٩٥٩، وهي: قانون البنك المركزي الذي نظم الباب السابع منه علاقة البنك المركزي بالبنوك العاملة في المملكة، وقانون مراقبة البنوك، وقانون مراقبة العملة الأجنبية. وقد تم تعديل هذه القوانين بصدور قوانين جديدة معدلة لها في ١٦/١٠/١٩٦٦ وهي قانون البنوك وقانون البنك المركزي، وقانون مراقبة العملة الأجنبية وقانون الدين العام. وظلت كذلك حتى صدور قوانين ١٩٧١، وتم تعديل هذه القوانين عدة مرات، كان آخرها صدور قانون البنوك الأردني لعام ٢٠٠٠. كما قامت سلطة النقد الفلسطينية بوضع مشروع قانون البنوك الفلسطيني، لعام ١٩٩٩ من أجل تنظيم أعمال البنوك، وسهولة الإشراف والرقابة عليها، والذي لم يصدر بعد. ويستدل من قانون البنك المركزي وقانون البنوك بصفة خاصة مدى الصلاحيات التي أعطتها هذه القوانين للبنك المركزي في الإشراف والرقابة على أعمال البنوك. والتي يمكن تلخيصها فيما يأتي:

• من أجل ضمان حقوق المودعين والمحافظة على أموالهم، أعطى قانون البنوك للبنك المركزي حق تحديد الحد الأدنى لرأس المال المطلوب لأي بنك يعمل في المملكة سواء أكان بنكاً أردنياً أم أجنبياً. وقد حدده قانون البنوك بربع مليون دينار، ثم تم رفع رأس المال مرات عدة إلى أن أصبح عشرين مليوناً عند كتابة هذه المادة.

كما نص القانون على أن تحتفظ البنوك الأجنبية باستمرار بموجودات تزيد على مطلوباتها في المملكة بمبلغ لا يقل عن الحد الأدنى لرأس المال. والهدف من ذلك أن يكون هذا المبلغ احتياطياً مقابل أي خطر تتعرض له ودائع العملاء.

كما أعطى البنك المركزي الحق في تحديد النسبة بين رأسمال البنك المرخص وودائع العملاء لديه.

وتحديد النسبة بين راس المال والودائع، يجعل هناك صعوبة على البنوك في التوسع في قبول الودائع بدرجة تؤدي إلى المخاطرة بأموال المودعين، واستغلالها في التوظيف على شكل تسهيلات مصرفية.

• من أجل تخفيض مخاطر الائتمان، والحد من قدرة البنوك على منح الائتمان، نص القانون على أنه:

- لا يجوز لأي بنك مرخص أن يمنح أي عميل تسهيلات ائتمانية، أو كفالة تزيد في مجموعها في أي وقت من الأوقات عن ربع رأسمال البنك المدفوع واحتياطيه القانوني إلا بموافقة البنك المركزي الخطية.

- لا يجوز لأي بنك أن يساهم في أي مشروع تجاري أو صناعي أو زراعي أو أي مشروع آخر، أو أن يشتري سندات هذا المشروع بمقدار يزيد عن ربع رأسماله المدفوع واحتياطيه إلا بموافقة البنك المركزي الخطية.

- لا يجوز لأي بنك منح عميل تسهيلات ائتمانية بضمان أسهمه في رأسمال البنك.

- لا يجوز لأي بنك أن يمنح سلفة أو ائتمانا بغير ضمانات لعضو في مجلس إدارته بمبلغ يزيد على ألف دينار، أو لمستخدم أو موظف بمبلغ يزيد على راتبه السنوي إلا بموافقة البنك المركزي الخطية.

كما أعطى قانون البنوك البنك المركزي الحق في :

- تحديد نسبة السيولة النقدية التي يجب على البنوك الاحتفاظ بها باستمرار، وذلك أجل تأمين سيولة كافية لدى البنك لمواجهة طلبات السحب على الودائع، فقد نص القانون على وجوب أن يحتفظ البنك المرخص بالحد الأدنى الذي يقرره البنك المركزي من الموجودات السائلة التي عددها القانون على سبيل الحصر، وهي:

- المسكوكات وأوراق النقد الأردنية.

- الأرصدة لدى البنك المركزي.

- صافي الأرصدة الدائنة لدى البنوك في المملكة وفي خارج المملكة.

السندات الحكومية الصادرة عن الحكومة الأردنية أو بكفالتها، والسندات الأجنبية القابلة للتداول في الأسواق العالمية والمحرة بعملة قابلة للتحويل وتستحق في مدة أقصاها ثلاثة أشهر.

ويكون الحد الأدنى على شكل نسبة مئوية من الودائع لا تقل عن ٢٥ % ولا تزيد

على ٣٥ %، وللبنك المركزي أن يحدد طريقة احتساب السيولة.

إن تحديد نسبة السيولة بنسبة معينة ٢٥ % كما ذكر، يؤدي إلى حرمان البنك التجاري من توظيف ما لا يقل عن ٢٥ % من الودائع المودعة لديه

- تحديد نسبة الاحتياطي النقدي، وهي نسبة من الودائع، يجب على البنك المرخص أن يحتفظ بها لدى البنك المركزي. إن تحديد هذه النسبة، وإيداع مبلغ الاحتياطي النقدي لدى البنك المركزي، يحرم البنك من توظيف هذه المبالغ.

- استخدام أدوات السوق المفتوحة الأخرى مثل: سياسة السوق المفتوحة Open Market Policy، حيث يدخل البنك المركزي السوق مشتريا للسندات الحكومية، فيزيد من الأموال التي توضع في السوق، والتي تأخذ طريقها من البائعين لهذه الأوراق، إلى البنوك على شكل ودائع، تساعد البنوك على زيادة توظيفاتها في التسهيلات الائتمانية. وعندما يرغب البنك المركزي في الحد من قدرة البنوك على منح التسهيلات، يدخل السوق بائعا لهذه السندات، مما يجعل الراغبين في شرائها يسحبوا ودائعهم من البنوك لشرائها، وتدخل هذه الأموال خزينة البنك المركزي.

- التحكم في أسعار الفوائد: للبنك المركزي، الحق في تحديد أسعار الفوائد المدينة والدائنة، خفض سعر الفائدة، يجعل التقود رخيصة، الأمر الذي يجعل منشآت الأعمال يتهافتون على البنوك لطلب منح التسهيلات. والعكس، عندما ترتفع أسعار الفوائد على القروض، يتردد المستثمرون في الاقتراض من البنوك بسبب ارتفاع تكلفة الاقتراض، مما يقلل من كمية التسهيلات الممنوحة.

- تحديد سعر إعادة الخصم لدى البنك المركزي: يقوم البنك المركزي بتحديد سعر إعادة خصم الكمبيالات لديه من قبل البنوك، فكلما كان هذا السعر منخفضا، كلما ساعد البنوك على منح تسهيلات ائتمانية على شكل خصم كمبيالات، حيث يقوم البنك التجاري بإعادة خصمها لدى البنك المركزي إذا احتاج لسيولة. وإذا أراد البنك المركزي الحد من قدرة البنوك على منح الائتمان، يرفع سعر إعادة الخصم، حيث لا تستطيع البنوك خصم الكمبيالات، وإعادة خصمها عند احتياجها للسيولة، لأن الأمر يصبح غير مجد.

- قد يلجأ البنك المركزي إلى تقييد حرية البنوك في منح الائتمان عن طري النسب التي يفرضها بين الائتمان الممنوح، والودائع.

- كما يلجأ البنك المركزي لتقييد حرية البنوك في منح أنواع معينة من التسهيلات، كما رأينا بالنسبة للتسهيلات التي تمنح لمجلس الإدارة أو الموظفين، أو حملة الأسهم، أو لعميل واحد.

كما قد يطلب من البنوك تنويع التسهيلات لتشمل قطاعات اقتصادية مختلفة، وعدم التركيز في منح التسهيلات على قطاعات معينة، كالتجارة مثلا، وفي هذا الصدد، يصدر البنك المركزي تعليماته إلى البنك بهذا الشأن.

- كما قد يستخدم البنك المركزي أسلوب الإقناع الأبوي في توجيه الائتمان نحو القطاعات التي تساهم في التنمية ، والتي يرغب البنك المركزي في مساهمة البنوك في تمويلها.

• لغايات الرقابة المستمرة على أعمال البنوك، وعلى منح الائتمان بصورة رئيسة، أوجب القانون على كل بنك مرخص أن يزود البنك المركزي بالمعلومات الدورية التي يطلبها لتنفيذ غاياته، وفي المواعيد المحددة، وبالطرق التي يقرها البنك المركزي. كما يحق للبنك المركزي كلما رأى ذلك ضروريا أن يكلف موظفا أو أكثر بفحص وتفتيش دفاتر أي بنك.

• من أجل معالجة أي ظرف قد ينشأ للبنك قد يؤدي إلى توقفه عن الدفع، ولتوفير السلامة والحماية للمودعين، أعطى القانون للبنك المركزي الحق في تولي إدارة البنك فورا، ومنع المسؤولين في البنك من منح التسهيلات. والإشراف عليه في حالة توقفه عن الدفع.

كما يمارس البنك المركزي صلاحيات المصفي في حالة تصفية البنك.

إن مثل هذه القيود تحد من تؤثر على قدرة البنوك على منح الائتمان.

ثانيا: السياسات الحكومية المختلفة: وخاصة فيما يتعلق بالسياسة المالية للدولة: فحجم الإيرادات العامة للدولة، وسياسة الإنفاق يؤثر على السياسات الائتمانية للبنوك، قيام الدولة بالإنفاق على مشاريع معينة، يتطلب من البنوك منح تسهيلات ائتمانية لتمويل شراء المعدات، ومواد خام للمتعهدين للقيام بتنفيذ هذه المشاريع، ومنح تسهيلات غير مباشرة كالكفالات من أجل ضمان حسن تنفيذ هذه المشاريع.

ثالثا: الظروف المحيطة الأخرى:

في حالات الانتعاش الاقتصادي، التي تؤدي إلى زيادة الطلب على السلع والخدمات، يزداد الطلب على منح التسهيلات من قبل البنوك. كما تقل قدرة البنوك على منح الائتمان، في حالات الركود الاقتصادي، نتيجة قلة الطلب على السلع والخدمات.

ولا يخفى على أحد ما للظروف السياسية من أثر على منح التسهيلات الائتمانية من قبل البنك، ففي الظروف السياسية التي تعيشها الأراضي الفلسطينية، نلمس قلة حجم التسهيلات الائتمانية الممنوحة من قبل البنوك، بسبب الظروف السياسية التي نعيشها، حيث

تصل نسبة التسهيلات الائتمانية إلى الودائع الممنوحة من قبل كافة البنوك حوالي ٣٤ % فقط.

٥. أنواع التسهيلات الائتمانية:

تمنح البنوك أنواعا مختلفة من التسهيلات الائتمانية لعملائها، ويمكن تقسمها حسب طبيعتها، وحسب المدة، وحسب نوع الضمان المقدم، وحسب الجهة المستفيدة، وحسب الغرض من القرض، وحسب نوع العملة التي تم منح التسهيلات بها.

١. حسب طبيعتها: يمكن تقسيم التسهيلات حسب طبيعتها إلى تسهيلات مباشرة، وتسهيلات غير مباشرة.

أ. التسهيلات المباشرة: هي تلك يترتب على البنك دفع مبالغ نقدية للمقترض. مثل:

* حساب الجاري مدين: وهو ما يخصصه البنك لعميل ما للاقتراض منه خلال فترة زمنية معينة، فيقوم العميل بسحب مبالغ من هذا الحساب حسب الحاجة، كما يقوم بالإيداع فيه. وبالتالي، فهذا الحساب له طرفان، مدين: وهو مقدار ما سحبه العميل، ودائن، ويمثل مقدار ما أودعه العميل. ويكون هناك حدا أقصى للاقتراض، يتم الاتفاق عليه مسبقا بين البنك والعميل، وسمى بالحد الأعلى للائتمان، أو سقف الائتمان *Line of Credit or Credit Ceiling*، وعادة ما يتحدد هذا السقف بناء على موازنة تقديرية نقدية *Cash Budget*، بعدها العميل عن أعماله تحدد ما يتوقع الحصول عليه من تحصيلات نقدية، وما سيتم إنفاقه بشكل نقدي خلال فترة زمنية قادمة، ومواعيد هذه التحصيلات، وهذه المدفوعات، ومقدار العجز، وتوقيته، ومقدار الفائض النقدي، وتوقيته. وتعتبر هذه الموازنة أساسا لتحديد سقف الائتمان للعميل، حيث تبين احتياجاته النقدية، وتوقيتها، وكيفية السداد، بناء على معرفة الفائض النقدي، وتوقيته.

* القروض: يختلف القرض عن الحساب الجاري مدين، في أن المقترض يسحب المبلغ المقترض دفعة واحدة، أو على دفعات، ولا يحق للمقترض أن يسحب ما دفعه من دفعات لسداد القرض، في حين يحق له ذلك في حساب الجاري مدين.

* الكمبيالات المخصصة: يتم منح تسهيلات مباشرة، عن طريق خصم الكمبيالات التجارية أو المحررة لأمر البنك، وذلك بدفع قيمة الكمبيالات المقدمة للخصم لحامل الكمبيالة، بعد خصم الفائدة عن المدة، وكذلك العمولة، والمصاريف الأخرى.

* التسهيلات المصرفية الإسلامية: وهي التي تقوم بمنحها البنوك الإسلامية، حيث أن البنوك الإسلامية لا تمنح قروضا بفائدة، كما لا تخصص كمبيالات بفوائد، ولا تمنح تسهيلات في

الجاري مدين، إنما تقوم تسهيلاتنا على أساس المشاركة في الربح والخسارة، وعلى أسس البيع لا الإقراض، وهذه التسهيلات هي:

• المراجعة الإسلامية. حيث تقوم البنوك بدفع مبالغ نقدية تمويلية لشراء بضاعة، يتفق مع العميل على بيعها له.

• المضاربة: حيث يقوم البنك بالاتفاق مع العميل على المشاركة في مشروع معين أو المشاركة المطلقة، بحيث يدفع البنك للعميل مبلغاً من المال للتجار به على نسبة شائعة من الربح متفق عليها مسبقاً كالثلث، أو النصف أو الربع. وفي حالة المضاربة، يتحمل البنك وحده الخسارة، في حين يشترك مع العميل بحصة من الربح متفق عليها مسبقاً.

• المشاركة: بأن يتفق مع عميل للقيام بمشروع معين، يدفع كل منهما مبلغاً من المال على أساس المشاركة في الربح والخسارة.

ب. التسهيلات غير المباشرة، فتتمثل في الالتزامات العرضية التي يلتزم بها فيها طرف ثالث بالنيابة عن عميله، ولا تمثل دفع مبالغ نقدية لأي طرف، مثل: فتح الاعتمادات المستندية، وإصدار الكفالات، وقبول الكمبيالات. وتتقاضى البنوك مقابل ذلك عمولات، وتعتبر هذه الالتزامات حسابات نظامية. ومع أن البنك لا يدفع مبالغ نقدية لهذه التسهيلات، إلا أنه يلتزم بالنيابة عن العميل بالدفع، في حالة تخلف العميل عن الوفاء بالتزاماته تجاه الطرف الثالث، مما قد يشكل خطورة على البنك.

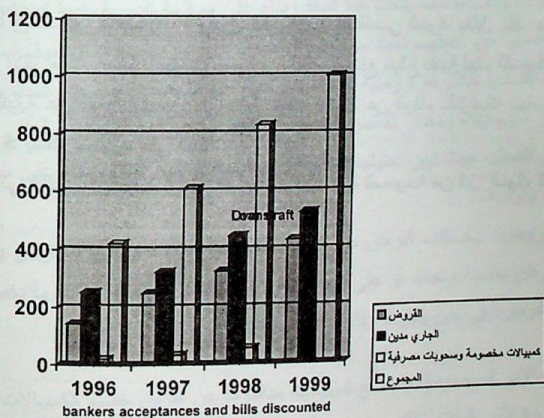
والرسم البياني التالي يبين كيفية توزيع التسهيلات الائتمانية الممنوحة من قبل البنوك التجارية في فلسطين.

٢. تقسيم التسهيلات حسب المدة: حيث يمكن تقسيم التسهيلات حسب مدة استحقاقها إلى :
- أ. تسهيلات قصيرة الأجل: وهي التي تستحق في مدة أقصاها سنة.
- ب. تسهيلات طويلة: وتستحق في مدة تزيد عن سنة.

٣. تقسيم التسهيلات حسب طريقة السداد: يتم تسديد التسهيلات من قبل العميل إما:

أ- دفعة واحدة Lump Sum or Bullet payment : كأن يمنح البنك العميل قرضا، لغرض محدد، يقوم بسحبه دفعة واحدة ، ويقوم بتسديده في نهاية المدة دفعة واحدة مع الفوائد المترتبة عليه.

ج- السداد على أقساط: Payment on Installments : يتم الاتفاق على تسديد القرض على دفعات إما شهرية ، أو ربع سنوية ، وذلك حسب برنامج السداد الذي يتم الاتفاق عليه، أخذا بعين الاعتبار التدفقات النقدية التي سيحصل عليها العميل من مشروعه، أو من مصادر أخرى.



٤- تقسيم التسهيلات حسب الضمان:

يمكن تقسيم التسهيلات إلى:

أ. تسهيلات مضمونة، وهي على أنواع:

- مضمونة برهن عقاري
- مضمونة برهن بضائع، ومعدات.
- مضمونة بكمبيالات
- مضمونة من قبل أشخاص آخرين : أي كفلاء.
- مضمونة بضمانات أخرى

ب. تسهيلات غير مضمونة: حيث يتم منحها لأشخاص معروفين ، ذوي سمعة طيبة، وبالتالي ليس هناك من حاجة لأخذ ضمانات منهم.

٥- تقسيم التسهيلات حسب الجهة المستفيدة:

تمنح التسهيلات للجهات التالية:

١- للقطاع الخاص: بأن تمنح للأفراد ومنشآت الأعمال ، وذلك كما يلي:

- الأفراد: لتمويل مشتريات لغايات الاستهلاك ، وتسمى بالقروض الاستهلاكية
- لمنشآت الأعمال: من أجل تمويل مشتريات المواد الخام اللازمة للتصنيع . وتسمى بالقروض الإنتاجية أو من أجل شراء بضائع من أجل بيعها.
- للقطاع العام: كأن تمنح للحكومة ومؤسساتها ، لغايات مختلفة.

٤. حسب الغرض: تمنح التسهيلات لغايات وأغراض مختلفة، فمنها ما يمنه لأغراض تجارية، ومنها ما يمنح لأغراض زراعية ، وهكذا. بمعنى أن التسهيلات تمنح للأغراض التالية:

- لأغراض التجارة سواء الداخلية منها ، أو الخارجية والتي تشمل عمليات الاستيراد والتصدير
- لأغراض الزراعة
- لأغراض الصناعة والتعدين
- لأغراض الإنشاءات، والتي تشمل شراء الأراضي والأبنية، والتعهدات العامة.
- للقيام بخدمات النقل الجوي والبري والبحري .
- لأغراض السياحة والفنادق والمطاعم
- للخدمات والمرافق العامة

للخدمات المالية
من أجل شراء الأوراق المالية بما فيها الأسهم والسندات.

والجدول التالي يبين للتسهيلات الائتمانية الممنوحة من قبل البنوك حسب القطاعات الاقتصادية المختلفة.

توزيع التسهيلات الممنوحة من قبل البنوك الفلسطينية
حسب القطاعات الاقتصادية، كما كانت في نهاية العام ١٩٩٩ بالمليون دولار

القطاع الاقتصادي	١٩٩٦	١٩٩٧	١٩٩٨	١٩٩٩
الزراعة	٢,٩٧	٢٢,٥٧	١٢,٣٨	١٥,٨٧
الصناعة والتعدين	٨٤,٦٤	٧٩,٣٠	٩٠,٥٢	١٠٥,٩٢
الإتشاءات	٤٦,٦٢	٧٥,٣٠	١٠٤,٦١	١٢٤,٠٣
التجارة العامة	١٥٠,٤٥	٢٢٧,٦٧	٢٠٥,٨٤	٢٦٥,٣٣
خدمات النقل	٧,٢٠	٦,٢٠	٢٣,٧٨	٣٨,٠١
السياحة والفنادق والمطاعم والملاهي	٦,٣٦	٨,٥٠	٢١,٩٦	٣٥,٠٠
خدمات ومرافق عامة	٢,٩٧	١٥,٤٠	٢٨,٩٨	٦١,٧٥
خدمات مالية	٥,٩٣	٥,٢٣	٥,٤٦	٢٩,٦١
أغراض أخرى	١١٨,٦٦	١٧٢,٦٩	٣٣٩,٥٨	٣٢٩,٩٥
المجموع	٤٢٣,٨٠	٦١٢,٨٦	٨٣٣,١١	١٠٠٥,٤٧

المصدر: النشرة الإحصائية، العدد ٢٠، آذار، ٢٠٠٠. ص. ٢٦.

٧: توزيع التسهيلات حسب نوع العملة:

يتم منح التسهيلات بعملات مختلفة، منها ما يتم منحه بعملة البلد، ومنها ما يتم منحه بعملات أخرى، فمثلا في فلسطين، نرى أن البنوك تمنح تسهيلات بالدينار الأردني، وأخرى بالشيك، وأخرى بالدولار الأمريكي، كما يمنح جزء منها بعملات أخرى. والجدول التالي يبين التسهيلات الممنوحة من قبل البنوك في فلسطين حسب نوع العملة كما كانت في نهاية ١٩٩٩

جدول يبين توزيع التسهيلات الممنوحة من قبل البنوك في فلسطين
حسب نوع العملة (بالمليون دولار)

نوع العملة	قروض	جاري مدين	سحوبات مصرفية وكمبيالات مخصومة	المجموع
دينار أردني	١٢٩,٢١	٧٦,٩٥	١١,٤٣	٢٠١,٢٩
شيكل	٧,٦٤	١٩٣,٦٣	١,٣٢	٢٠٢,٥٩
دولار	٢٩٠,٨٤	٢٥٦,٧٣	٢١,٩٨	٥٦٩,٥٥
أخرى	٨,٤٩	٦,٦٣	٣,٦١	٢٢,٣٤
المجموع	٤٣٦,١٨	٥٣٠,٩٤	٣٨,٣٤	١٠٠٥,٤٦

المصدر: تم إعداد الجدول من: النشرة الإحصائية، العدد ٢٠، آذار، ٢٠٠٠. ص. ٢٤.

يبين من الجدول أعلاه أن الجزء الأكبر من التسهيلات قد تم منحه بالدولار الأمريكي.

السياسات الإدارية في منح التسهيلات:

تسعى البنوك جاهدة لتحقيق أهدافها المتمثلة في زيادة الربحية عن طريق الموازنة ما بين الربحية والسيولة في توظيف أموالها. وتضع البنوك أولويات في توظيف أموالها. ويقع على راس هذه الأولويات: الاهتمام بالمواعدين لكسب ثقتهم، وبالتالي تحقيق رغباتهم ومطالبهم يعتبر أكثر أهمية في نظر البنك من تحقيق الربحية. فإذا لم يحظ البنك بثقة المودعين في أنه سيحترم مطالباتهم، فلن يكونوا على استعداد لإيداع أموالهم لديه. ولما كان حصول البنك على ودائع هو العامل الرئيس في القدرة على التوظيف للأموال، ومنح القروض. فإن الاحتفاظ بسيولة مناسبة، يعتبر العامل الرئيس في قدرة إدارة البنك على تحقيق أهدافه، خاصة تلك المتمثلة في زيادة الربحية.

بناء على ما تقدم، نرى أنه عندما يرغب البنك في تحديد سياساته الإدارية الخاصة بمنح الائتمان عليه تحديد الأهداف التي يسعى إلى تحقيقها من وراء هذه السياسات، والتي تتمثل في تعظيم الربحية، وتوفير السيولة لمواجهة حالات السحب المفاجيء على الودائع، وتوفير الطمأنينة والأمان للمودعين، وتحديد درجة المخاطرة.

وعند رسم السياسة الائتمانية للبنك، يجب مراعاة الأمور التالية:

أ. ضرورة الموازنة بين أهداف البنك المختلفة والتي تبدو متعارضة، وهي: الربحية والسيولة، والأمان للمودعين، والمخاطرة. وعليه، يتم رسم السياسة الائتمانية للبنك في ضوء

هذه الاعتبارات، بالإضافة إلى المحافظة على سلامة توظيف الأموال وحسن استخدامها، بما يحقق أهداف البنك المرجوة.

ب. الأخذ بالاعتبار العوامل الداخلية للبنك، والتي تتكون من:

• الودائع لدى البنك من حيث حجمها، تركيبتها، ومددها. فكلما زاد حجم الودائع، كلما زادت قدرة البنك على توظيف أمواله. كما أنه كلما كانت نسبة الودائع لأجل كبيرة لدى البنك، كلما ازدادت قدرته على منح الائتمان.

• رأس مال البنك واحتياطياته: تعتبر وظيفة الحماية من الوظائف الرئيسية لرأس المال للبنك والاحتياطيات، المتجمعة لديه. أي أن أي خسارة قد تحدث للبنك نتيجة منح التسهيلات، يكون بإمكان رأس المال والاحتياطيات تحملها دون المساس بأموال المودعين، وذلك في حالة كون رأس المال والاحتياطيات كبيراً. وبالتالي، يربط البعض في تحديد السياسة الائتمانية بين التسهيلات الائتمانية ورأس مال البنك واحتياطياته.

• مستويات اتخاذ القرار، له تأثير على السياسة الائتمانية: فعدم التفويض لمدراء الفروع بمنح تسهيلات كبيرة، يؤدي إلى زيادة الوقت اللازم لاتخاذ قرار بمنح الائتمان، مما قد يعيق العملية الائتمانية. كما أن التفويض لهم بمنح تسهيلات كبيرة، قد يؤدي إلى مخاطر كبيرة على البنك. وهنا قد تقضي السياسة الإدارية في منح التسهيلات بأن يعطى مدير الفرع صلاحية اتخاذ قرار بمنح الائتمان القصير الأجل، في حدود ١٠٠٠٠ دينار، للعميل الواحد، وما زاد عن ذلك، وكذلك القروض الطويلة الأجل، يرفع للإدارة العامة.

• تحديد السياسات الخاصة بشروط الإقراض، كأن توضع سياسة خاصة بشروط الإقراض من حيث الحد الأقصى للقروض الواحد، وتاريخ الاستحقاق، وشروط التسديد، والضمانات التي يجب تقديمها. وكيفية متابعة القرض، وماذا يجب أن يحتوي كل ملف من ملفات المقترضين من مستندات، وبيانات، مراسلات.

• سياسة البنك الخاصة بالسيولة، وكمية الموجودات السائلة التي يجب الاحتفاظ بها، ونسبتها من الودائع، وأنواع الموجودات السائلة التي يجب الاحتفاظ بها.

• الضوابط الخاصة بالإقراض التي تضعها إدارة البنك. مثل: الحد الأعلى للقروض الواحد، ضوابط خاصة بعدم تركيز التسهيلات الائتمانية في عدد محدود من العملاء، ضوابط خاصة بتنوع التسهيلات الممنوحة للقطاعات الاقتصادية، والتنوع على مناطق جغرافية متنوعة. وعدم اقتصرها في منح التسهيلات على مناطق جغرافية معينة، تنوع التسهيلات، وعدم اقتصرها على نوع معين.

• وضع سياسات الائتمان بحيث تأخذ في الحسبان نوعية الموظفين في البنك، وقدراتهم على التحليل، ومتابعة التسهيلات بعد منحها.

• التنسيق مع دائرة التسويق، لاستحداث، وترويج أنواع معينة من التسهيلات الجديدة.
ج. العوامل الخارجية: مثل:

• سياسات البنك المركزي الخاصة بنسبة الاحتياطي النقدي، والسيولة القانونية، ونسبة التسهيلات الائتمانية إلى الودائع، وسعر إعادة الخصم، وأسعار الفوائد، والتي تؤثر بلا شك على السياسة الائتمانية للبنك.

• قانون البنك المركزي، وقانون البنوك، والذان يحددان، الحد الأقصى للانتمان المسموح منحه لعميل واحد، وعدم السماح بمنح تسهيلات ائتمانية لموظفي البنك أو أعضاء مجلس الإدارة إلا في حدود معينة. وكذلك عدم السماح بمنح تسهيلات بضمان اسم العميل في البنك.

• حجم المنافسة السائدة بين البنوك: فكلما زادت المنافسة، يتطلب الأمر التساهل في بعض شروط الإقراض، وتحمل بعض المخاطر، والعكس صحيح. كما لا بد من التعرف على سياسات البنوك الأخرى بشأن الإقراض.

• خطة التنمية الاقتصادية، ورغبة الدولة في تشجيع قطاعات اقتصادية معينة: الأمر الذي يجب أن يؤخذ بعين الاعتبار عند منح التسهيلات.

• الظروف السياسية، والتي قد تتطلب وضع سياسة ائتمانية متشددة في حالة عدم الاستقرار السياسي، أو سياسة تتصف بالمرونة في حالة الاستقرار السياسي.

• تحديد السياسة الخاصة بجمع معلومات عن العميل الذي يرغب في الحصول على تسهيلات. من حيث سلوكه الائتماني ورغبته، وقدرته المالية، ورغبته وقدرته على السداد. مما سبق، يتبين لنا أن البنك يستطيع رسم سياسته الائتمانية، التي تهدف إلى أمور أربعة، وهي:

تحقيق أكبر عائد ممكن، تقديم أفضل خدمة لعملاء البنك، تقديم أفضل تسهيلات مصرفية، الحفاظ على ثقة المودعين به.

• ويجب أن تأخذ السياسة الائتمانية للبنك العوامل الداخلية والخارجية السابقة الذكر في الحسبان. أما الشروط الواجب توفرها في السياسة الائتمانية الجيدة فهي:

- أن تكون مكتوبة، حتى يسهل الالتزام بها، والرقابة على تنفيذها
- أن تعمل على جذب أكبر قدر من القروض، ومن أنواع مختلفة من المقترضين.
- أن تضمن سلامة الأموال المستثمرة، وذلك عن طريق الاختيار الجيد للعملاء.
- أن تعمل على تحقيق عائد مناسب يتلاءم مع المخاطر الناجمة من عملية منح التسهيلات.

• أن لا تؤدي إلى انخفاض في سيولة البنك، الأمر الذي يهدد قدرة البنك على الوفاء بالتزاماته تجاه المودعين.

• أن تأخذ في الاعتبار بصورة أساسية مدى كفاية التدفقات النقدية الواردة للمشروع، إلى المستفيد من هذه التسهيلات.

• أن يتم التعامل مع المقترض على أساس علاقة الشراكة بينه وبين البنك. وأن لا يتعامل البنك مع العميل بأسلوب المتربص له، ولعجزه عن الوفاء بالدين، ثم بنقض عليه بالدعاوى، وتصفية رهونات.

• أن يعمل البنك مع العميل المتعثّر في السداد، على أساس التعاون للخروج من الأزمة. فيقدم له المشورة والنصيحة حتى يتجاوز الأزمة.

سياسة الائتمان الجيدة: حتى يرسم البنك سياسة ائتمانية جيدة، يجب أن تتسم بالوضوح، والواقعية، وأن تكون مكتوبة، وأن تكون مرنة، بحيث يسهل تغييرها أو تعديلها حسب الظروف المستجدة. وبالإضافة إلى ذلك، يجب أن تتضمن السياسة الائتمانية الجيدة الأمور التالية:

أ. ربط الحجم الكلي للائتمان الذي يرغب البنك في منحه خلال الفترة المقبلة، ولتكن سنة، بحجم الودائع. كأن نقول السياسة بأن حجم التسهيلات الممنوحة يجب أن لا يتجاوز ٧٠% من الحجم الكلي للودائع. وهذه السياسة تعطي مرونة للبنك، فكلما زحم الودائع، كلما كان بمقدور البنك أن يزيد من حجم التسهيلات.

ب. تحديد تركيبة وهيكل الائتمان: بمعنى أن يتم تنويع التسهيلات، حسب الأنواع المختلفة. أي أن تحدد نسبة من الائتمان للقروض القصيرة الأجل، وأخرى للطويلة الأجل. كما تحدد نسبة من التسهيلات تمنح لكل قطاع من القطاعات الاقتصادية. كما تحدد نسبة لتمنح في الجاري مدين، وأخرى في القروض، وثالثة في الكمبيالات المخصومة. وهكذا. وكذلك الأمر في التسهيلات المباشرة، كأن يحد حد أقصى للتسهيلات في الكفالات، وحد آخر للاعتمادات المستندية، وهكذا.

ت. وضع سياسة واضحة لتسعير التسهيلات الائتمانية.

ث. تحديد صلاحيات اتخاذ القرار. فمثلاً: يحق لمدير الفرع الموافقة على التسهيلات التي تمنح لعميل واحد في حدود ١٠٠٠٠ دينار، وما زاد عن ١٠٠٠٠ وحتى ٥٠٠٠٠٠ دينار تتم بموافقة لجنة التسهيلات بالفرع. وما زاد عن ذلك، تتم بموافقة الإدارة العامة في البنك..

ج. تحديد السجلات والنماذج التي يمكن استخدامها في دائرة التسهيلات.

ح. تحديد النظام الذي يتبع في متابعة التسهيلات الممنوحة: مثل كيفية التحصيل، ومتابعة القرض الممنوح، وفرض غرامات، وفوائد التأخير في حالة التأخر عن السداد، وكيفية التعامل مع القروض المتعثرة.

خ. تحديد نظام المتابعات القضائية. أي الحالات التي يجب فيها الملاحقة القضائية للعميل، وكيفية التعامل مع العميل الذي لا يرغب في السداد، والحجز على الضمانات إلى غير ذلك من الأمور التي تساعد البنك في الحصول على حقه من العميل..

إجراءات تنفيذ السياسات الائتمانية:

١. بعد قيام البنك برسم السياسة الائتمانية الخاصة به، لا بد من وضع آلية لتنفيذ هذه السياسة، ويمكن تلخيص هذه الإجراءات التي تساعد في تطبيق السياسة المرسومة بما يلي:
١. سياسة تسويقية واضحة تحدد المنتجات الائتمانية المتوفرة للبنك، ومعالج السياسة الائتمانية.
٢. الاهتمام بالعميل خاصة عند المقابلة، وإشعاره بأن الهدف من المقابلة تكوين علاقة شراكة بين البنك والعميل، فيها مصلحة للطرفين، حتى تستطيع الحصول منه على كافة المعلومات اللازمة لاتخاذ قرار الائتمان.
٣. تجميع المعلومات الكاملة عن العميل اللازمة لاتخاذ قرار الائتمان، وتحليلها.
٤. إعداد التقرير الائتماني، والذي يتضمن معلومات عن العميل، تحليلاً لهذه المعلومات، والتوصية.
٥. مرحلة تنفيذ القرار: في حالة الموافقة على التسهيلات، يتم الاتصال بالعميل، وإشعاره بالموافقة، والطلب منه تقديم الضمانات المتفق عليها. ثم التوقيع على العقود والمستندات اللازمة. ثم عرضها على الدائرة القانونية للتوقيع عليها، ومن ثم، تبليغ الأقسام المعنية بالتنفيذ، أو القسم المعني بالتنفيذ، إذا كان المعني قسماً واحداً. مثل قسم الكمبيالات المخضومة، وقسم الجاري مدين، وقسم القروض، وقسم الكفالات، وقسم الاعتمادات المستندية.
٦. متابعة التسديد: بعد منح التسهيلات، يبدأ دور التحصيل: يقوم البنك بمتابعة تحصيل الأقساط. وفي حالة عدم التزام العميل بجدول السداد، يجب معرفة أسباب ذلك، وعدم اللجوء مباشرة للقضاء، إلا بعد استنفاد كافة الوسائل الأخرى.
٧. بعد تحصيل الأقساط، وتسديد كامل القرض، يستحسن أن يقوم البنك بتقييم نتائج منح هذه التسهيلات، وهل تحققت أهداف البنك من ذلك، خاصة هدف الربحية من وراء هذه التسهيلات بالنسبة لكل عميل. ودراسة أسباب عدم تحقيق الهدف، للعمل على ملافاتها في المستقبل.

ثم استبان الازدواج 13

تعتبر الضمانات من العوامل الرئيسية التي تؤخذ بالاعتبار عند منح التسهيلات، فهي مهمة من جانبين: مهمة للعميل: بحيث يعطي ثقة للبنك بأنه جاد في عملية التسديد عند حصوله على التسهيلات، وبالتالي، فهو يكف يده عن التصرف في بعض ممتلكاته التي يقدمها ضمانا للبنك، إلى حين فترة التسديد، كما يقدم دليلا للبنك على جدية التسديد. ففي حالة عدم التسديد، هناك من الأموال التي يمكن للبنك الحجز عليها والتصرف بها لضمان حصوله على حقه.

وهي مهمة بالنسبة للبنك، لأن الضمانات، والتي عادة تكون قيمتها أعلى من قيمة التسهيلات الممنوحة للعميل، تضمن حقه في حالة تخلف العميل عن السداد، فهو يستطيع الحجز على هذه الضمانات، وبيعها بالمزاد العلني، وتحصيل حقه.

أنواع الضمانات: يمكن للعميل بالاتفاق مع البنك تقديم الضمان الذي يتفقون عليه، وكما

سبق وذكرنا، فالضمانات متنوعة، نذكر منها:

بناء على ذلك يمكن تقسيم الضمانات إلى قسمين:

١. تسهيلات مضمونة، وهي على أنواع:

- مضمونة برهن عقاري
- مضمونة برهن بضائع، ومعدات.
- مضمونة بكمبيالات
- مضمونة بتأمينات نقدية: مثل: الاعتمادات المستندية والكفالات.
- مضمونة بحجز ودائع
- مضمونة من قبل أشخاص آخرين: أي كفلاء.
- مضمونة بضمانات أخرى

ب. تسهيلات غير مضمونة: حيث يتم منحها لأشخاص معروفين، ذوي سمعة طيبة، وبالتالي ليس هناك من حاجة لأخذ ضمانات منهم.

خصائص الضمانات:

يجب أن لا يعتمد البنك بصورة رئيسة على الضمانات، فالضمان الوحيد، والأكثر بالنسبة للبنك لضمان قيام العميل بالتسديد في المواعيد المقررة هو الدراسة الجيدة للعميل، والتأكد من سلوكه، ومدى التزامه باحترام تعهداته، وقدراته المالية، والإدارية والتسويقية. والضمانات المأخوذة ليست إلا مكملًا للدراسة الجيدة للعميل. ومن خصائص الضمانات الجيدة:

• أن تكون قيمتها السوقية أعلى من قيمة التسهيلات.
• إن تسهيلات العقارات بصفة السيولة أي سهولة بيعها في أي وقت بدون حاجة قاصتها من غيرها.

• أن يعطى عقد الضمان الحق للبنك في التصرف بها في حالة إخلال العميل بالسداد في المواعيد المحددة.

• أن تكون موثقة بالرهن العقاري ، في حالة العقارات.

• أن تحفظ في مخازن عمومية في حالة كون البضاعة ضمانا للتسهيلات، وأن يتم الإفراج عن البضاعة بأمر من البنك ، وبالتدريج.

• أن تظهر الكمبيالات لصالح البنك ، وأن يحتفظ بها في البنك، في حالة كونها الضمان المقدم . (جبر 2004م)

مخاطر الضمانات:

إن أخذ الضمان ، لا ينفي عن البنك قيامه بالمتابعة المستمرة للعميل. ذلك أن الضمانات ليست بدون مخاطر . فهناك العديد من المخاطر التي تكتنف هذه الضمانات، فنذكر منها:

أ. مخاطر المغالاة في تقييم قيمة الضمانات السوقية: ويحدث هذا في حالة الأراضي والعقارات، حيث يصعب تحديد القيمة السوقية لها بسهولة، وبالتالي، فقد يكون هناك مغالاة في تقييمها.

ب. مخاطر التغير في القيمة السوقية: فقد تتغير القيمة السوقية لهذه الضمانات بعد أخذها، نتيجة لظروف السوق.

ت. مخاطر السيولة: فقد لا يستطيع البنك بيع هذه الضمانات بسهولة: فمثلا، قد تعتبر الأسهم في يوم ما عالية السيولة، ولكن ، وبسبب الظروف التي تعيشها المنطقة ، وتغير الظروف السياسية، قد تصبح عديمة السيولة، كما هو حادث حاليا في ظروف انتفاضة الأقصى، حيث كانت الأسهم عالية السيولة قبل الانتفاضة، وأصبحت قليلة السيولة في ظل الانتفاضة.

ث. مخاطر الكساد: ففي حالة كون الضمان بضاعة، فقد يمر وقت يكون فيه كساد، مما يجعل من الصعب بيع هذه البضاعة.

ج. مخاطر التخزين والناجئة عن الظروف الاقتصادية العامة مع عدم قدرة العميل على السداد: وخير مثال على ذلك، ما قامت به البنوك في فلسطين بمنح تسهيلات لشراء سيارات ، وكان الضمان رهن السيارة لصالح البنك، فلما عجز المدين عن السداد، كان لا بد للبنك من

الحجز على السيارة . وهذا يتطلب إيجاد مكان لتخزينها لحين بيعها . وبسبب ظروف الانتفاضة ، عجز الكثيرون عن السداد ، فحجزت البنوك ^{على} هذه السيارات . مما خلق لها مشكلة إيجاد أماكن لتخزينها لحين بيعها ، ومشكلة عدم وجود سوق لها ، الأمر الذي يجعل تخزينها لفترة طويلة عرضة للتقادم ، ويؤدي إلى انخفاض في قيمتها .

وللحد من هذه المخاطر ، يجب أن تكون قيمة الضمانات أعلى بكثير من قيمة التسهيلات ، كما يمكن حجز ودائع العميل لدى البنك ، وذلك بعد أن يكون البنك قد حصل على تفويض من العميل بحجز ودیعة لديه . كما يمكن أخذ كفالة بنوك أخرى .

وخير ضمان للتخفيف من هذه المخاطر (مخاطر الضمانات) هي الدراسة الجيدة للعميل . واعتبار الضمان مكملاً للدراسة ، لا أساساً يبني عليه قرار الائتمان . أي عندما يوافق البنك على منح التسهيلات ، يكملها بالضمان . لا أن يكون الضمان سبباً في منح الائتمان .

٨ . مرحلة توقيع العقود: بعد اتخاذ قرار الائتمان ، يطلب من العميل التوجه إلى الدائرة القانونية في البنك لتوقيع العقود ، وتوثيق الضمانات . حيث يتم منح التسهيلات بعقد يبين فيه قيمة التسهيلات ، والغرض منها ، والمدة ، وسعر الفائدة ، والعمولات والمصاريف ، والضمانات المقدم ، وكيفية السداد ، وكيفية متابعة القرض ، وغير ذلك من الأمور . ويتم تنظيم العقد من قبل الدائرة القانونية للمحافظة على حقوق البنك .

مرحلة تنفيذ التسهيلات:

بعد منح التسهيلات ، لا بد من متابعة التنفيذ ، للتأكد من أن التسهيلات قد تم استعمالها في الغرض الذي منحت له ، وهذا يحتاج إلى قيام العميل بتزويد دائرة التسهيلات بكشوفات شهرية أو ربع سنوية ، تبين مراحل تنفيذ المشروع الذي من أجله منحت التسهيلات . كما لا بد من لزيارات الميدانية للمشروع من قبل موظفي التسهيلات . ومتابعة المركز المالي للعميل ، ومتابعة القطاع الاقتصادي الذي يندرج المشروع تحته ، فإذا كان مشروعاً تجارياً ، يتم متابعة المشروع ، ومتابعة ما يحدث في قطاع التجارة . وهكذا .

٩ . تجديد التسهيلات: بعد التعامل مع العميل لفترة زمنية ، يمكن تجديد التسهيلات الممنوحة له ، ولكن بعد سداد التسهيلات القديمة بالكامل ، وهذا ما يعرف بعملية تنظيف القرض Clean up the loan . أي في نهاية السنة ، يجب تسديد كامل القرض ، ون ثم الحصول على قرض جديد . أما بالنسبة للجاري مدين ، فيمكن الاتفاق مع العميل على منحه تسهيلات في الجاري مدين ، تستجدد سنوياً لعدد من السنوات . وهذا ما يسمى بسقف الائتمان الدوار أو المتجدد

Revolving Line of Credit. وللبنك مصلحة ، كما أن للعميل مصلحة في تجديد التسهيلات. أما بالنسبة للبنك، فيستطيع البنك المحافظة على زبائنه الجيدين، كما أن للعميل مصلحة في التعامل مع نفس البنك، حيث لا يقوم بتقديم معلومات عن كل النواحي في كل مرة يحتاج فيها إلى التسهيلات، كما أن العلاقة الشخصية التي يكون قد بناها مع البنك ، تسهل له الحصول على التسهيلات بدون عوائق، في حالة استيفائه للشروط التي وضعها البنك. ويستحسن دراسة وضع العميل من كافة النواحي قبل الموافقة على طلب تجديد التسهيلات. وعادة ما يتم تجديد التسهيلات في كل أنواع التسهيلات، فيمكن تجديد تسهيلات الجاري مدين عن طريق ما يسمى بسقف الائتمان الدوار أو المتجدد Revolving Line of Credit. كما يمكن تجديد التسهيلات في الكمبيالات المخصومة في حالة عدم حدوث مشاكل في تحصيل الكمبيالات المخصومة في السابق، والتأكد من أن العميل، يقوم بخصم كمبيالات نظيفة وجيدة. ويمكن تجديد التسهيلات في الاعتمادات المستندية: وذلك في حالة مستورد جيد، لسلع سهلة التسويق، وبعد التأكد من احترام العميل بتعهداته.

أما في الكفالات، فهناك خطورة في تجديدها، دون الدراسة الجيدة والمستفيضة ، لكل كفالة سيتم إصدارها، ودون أخذ التأمين الكافي عن كل منها.

١٠. تعديل التسهيلات: قد يحتاج العميل إلى زيادة حجم هذه التسهيلات، خلال السنة الممنوحة فيها التسهيلات بسبب زيادة حجم العمل ، نتيجة لظروف السوق المستجدة، فيلجأ إلى البنك طالبا زيادة حجم تسهيلات الممنوحة له. وهنا يحتاج البنك إلى القيام بدراسة جديدة للعميل على ضوء الظروف المستجدة، ويتم تعديل التسهيلات بالزيادة، إذا أثبتت نتيجة الدراسة، إمكانية زيادتها، ويتم ذلك باتباع نفس إجراءات منح التسهيلات، وتوثيق الزيادة في التسهيلات بضمانات جديدة. وفي حالة كون منح التسهيلات ليس من اختصاص الفرع، يقوم الفرع بعد الدراسة، بالتوصية للإدارة العامة بالتعديل للتسهيلات، بالزيادة المقترحة. وتقوم الإدارة العامة سفي هذه الحالة باتخاذ القرار الخاص بالتعديلات على هذه التسهيلات، وترسل قرارها للفرع الذي يبلغ به العميل، والأقسام المعنية.

كما قد تكون التعديلات بتخفيض التسهيلات بدلا من زيادتها، وهي إما أن تكون بناء على طلب العميل، في حالة حدوث كساد، فيرى العميل أن من مصلحته طلب تخفيض التسهيلات، حتى لا يدفع عملاء خاصة في الجاري مدين. وقد يتم التخفيض من قبل الفرع باتخاذ قرار ، بذلك أو بالتوصية للإدارة العامة. ويتم التخفيض لأسباب منها: عدم قدرة العميل

على الالتزام بتعهداته، تخفيض كبير في حجم أعماله، تعثر العميل بسبب فشله الإداري، أو بسبب ظروف السوق، وفي حالة ظروف السوق السيئة، يقوم البنك بالتشاور مع العميل، ونصحه بتخفيض التسهيلات، مطمئنا العميل على أن البنك سيقوم برفع قيمة التسهيلات في حالة تغير ظروف السوق. وذلك حتى لا يفهم العميل أن تخفيض التسهيلات بسبب غير ظروف السوق.

أسئلة الفصل:

١. عرف الائتمان، وماذا نعني بتحليل الائتمان؟
٢. اشرح الأسس التي يرتكز عليها منح الائتمان.
٣. ما هي خصائص التقرير الائتماني؟
٤. كيف تقرا تقرير مجلس الإدارة؟
٥. أذكر أركان العملية الائتمانية.
٦. يمر التحليل الائتماني بمراحل خمسة. اشرح باختصار هذه المراحل.
٧. ما هي العوامل المؤثرة في منح الائتمان؟
٨. أذكر أنواع التسهيلات الائتمانية حسب:
 - أ. المدة
 - ب. نوع الضمان
 - ت. الجهة المستفيدة
 - ث. الغرض
 - ج. نوع العملة.
٩. يراعى عند رسم السياسة الائتمانية أمور عدة . أذكرها.
١٠. تتوفر شروط معينة في السياسة الائتمانية الجيدة. أذكر هذه الشروط.
١١. ما ذا تتضمن السياسة الائتمانية الجيدة.
١٢. اشرح الإجراءات العملية لتنفيذ السياسة الائتمانية.
١٣. بين أهمية الضمان بالنسبة للعميل، وبالنسبة للبنك.
١٤. ما هي خصائص الضمانات الجيدة.

الأخطار المصرفية Bank Risks

تتعرض البنوك للعديد من المخاطر المصرفية، والتي قد تعيق نموها، وتهدد بقاءها، واستقرارها. ويمكن تعريف الخطر المصرفي: بأنه ذلك الخطر الذي يتعرض له البنك نتيجة تعامله مع الآخرين، أو نتيجة قيامه بتقديم الخدمات المصرفية، والتي منها قبول الودائع، ومنح الائتمان. فالخطر المصرفي ينشأ من قبول الودائع، والتصرف بهذه الودائع على شكل منحها على شكل تسهيلات ائتمانية بأنواعها المختلفة، وبالتالي عدم قدرة البنك على تلبية حاجات المودعين من السحب على الودائع. والمخاطر المصرفية متنوعة.

١. أنواع المخاطر المصرفية: تشمل الأخطار المصرفية التي تتعرض لها البنوك أنواعا مختلفة، نذكرها فيما يلي: (Saunders, 2000, Chapters 7-17)

١. **مخاطر سعر الفائدة: Interest rate risk** هي المخاطر التي تتعرض لها البنوك، عندما تكون مدد استحقاق موجوداتها مختلفة عن مدد استحقاق مطلوباتها. فقد يلجأ البنك إلى إصدار أوراق مالية تستحق في مدة سنة من أجل تمويل منح قروض لمدة سنتين. فلو فرضنا أن البنك اقترض لمدة سنة بفائدة ٩ %، من أجل إقراضها بفائدة ١٠ % لمدة سنتين، فيكون هامش الربح هنا للبنك ١ % في السنة الأولى، ولكنه غير معروف في السنة الثانية. فإذا لم يتغير سعر الفائدة في السنة الثانية، يستطيع البنك الاقتراض بفائدة ٩ %، ويكسب ١ % في السنة الثانية. أما إذا ارتفع سعر الفائدة على الاقتراض إلى ١١ %، حيث سيحتاج البنك لأن يقترض بفائدة ١١ %، في حين أنه كان قد أقرض للسنة الثانية بفائدة ١٠ %، وبالتالي يخسر ١ % . نتيجة تقلبات أسعار الفوائد. كما قد يتعرض البنك لنفس المخاطر في حالة الاقتراض لفترة طويلة، وإعادة الإقراض لفترة قصيرة، حيث قد يقترض بسعر فائدة ١٠ % في السنة لمدة سنتين، ويقترض بسعر فائدة ١٢ % في السنة الأولى، في حين قد لا يستطيع منح القروض في السنة الثانية بسعر ١٢ %، أو حتى ١٠ %، إذا انخفض سعر الفائدة في السنة الثانية. وينتج عن تغير أسعار الفوائد نوعين من المخاطر، هما: **مخاطر إعادة التمويل Reinvesting Risk**: والتي تعني مخاطر الاقتراض بسعر يفوق مخاطر الإقراض، ومخاطر إعادة الاستثمار، **Reinvestment Risk** والتي تعني أن مخاطر الإيراد الناتج من عملية إعادة استثمار الأموال، سينخفض عن تكلفة هذه الأموال.

٢. المخاطر السوقية: Market risk وهي المخاطر التي تتعرض لها أسعار الموجودات والمطلوبات نتيجة تذبذب أسعار الفوائد، وأسعار العملات، وأسعار الموجودات)

٣. مخاطر عمليات الإقراض Credit risk والمتمثلة في مخاطر عدم السداد من قبل المقترضين، الأمر الذي يؤثر على التدفقات النقدية الواردة للبنوك، وقد يحدث مشكلة سيولة. وقد تحدث مخاطر عدم قدرة المدين على السداد نتيجة الخاطر التي يتعرض لها مشروعه بالذات، أو المخاطر التي تتعرض لها الصناعة التي يقع مشروعه من ضمنها.

٤. المخاطر التي تتعرض لها البنوك من منح التسهيلات الائتمانية غير المباشرة: Off-Balance sheet risk: وهي المخاطر التي تتعرض لها البنوك من قيامها بمنح تسهيلات غير مباشرة، كالالتزامات العرضية، والتي تجعل البنك عرضية للوفاء بهذه الالتزامات إذا لم يف بها، مثل (فتح الاعتمادات المستندية، وإصدار الكفالات بالنيابة عن عملائها، وقبول الكمبيالات، وغيرها من الالتزامات العرضية). وتؤثر هذه التسهيلات غير المباشرة على مستقبل البنك

٥. مخاطر التعامل واستخدام التكنولوجيا: Technology and Operational risk حيث تحتاج البنوك من أجل زيادة كفاءة أعمالها إلى الاستثمار الوسائل التكنولوجية، كوسائل الاتصال الحديثة الداخلية والخارجية، وأجهزة الكمبيوتر، وأدوات الصرف الآلي Automatic Teller machines (ATM)، وشبكات الاتصال مع البنوك، وشبكة تحويل العملات اللاسلكية، مثل نظام التحويل البرقي الدولي Clearing House Inter bank Payment System (CHIPS)، وهو عبارة عن نظام لتسوية المدفوعات يدار من قبل جمعية غرفة المقاصة في نيويورك، ويستخدم لتسوية المدفوعات الدولية بين البنوك بواسطة التحويل البرقي في نفس اليوم. حيث يتم تحويل العمليات التي تزيد قيمة الواحدة منها عن ٥ مليون دولار بواسطة هذا النظام. وتهدف البنوك من استخدام التكنولوجيا المتقدمة في عملياتها إلى تخفيض التكاليف، وزيادة أرباحها، والدخول في أسواق جديدة. ويتعرض البنك لمخاطر استخدام التكنولوجيا، إذا كان استخدامها لا يحقق الأهداف المذكورة، ولا يعمل على تقليل التكاليف، وكذلك المخاطر الناجمة عن العطل الذي قد يصيب هذه الأجهزة.

٦. مخاطر أسعار الصرف Foreign exchange Risk: وهي المخاطر الناجمة عن تقلبات أسعار صرف العملات مما يؤثر على موجودات هذه البنوك من العملات الأجنبية بانخفاض قيمتها، أو على مطلوبات هذه البنوك من العملات الأجنبية بزيادة أسعارها.

٧- مخاطر البلدان، وهي المخاطر السياسية **Country or Sovereign Risk** : وهي المخاطر الناجمة عن عدم السداد من قبل المقرضين الأجانب، بسبب تدخل حكوماتهم الأجنبية.

٨- مخاطر السيولة. **Liquidity Risk**: وهي المخاطر الناجمة عن السحب المفاجيء على الودائع، وغيرها من التزامات البنك، الأمر الذي يجعل البنك مضطرا لبيع موجودات في فترة قصيرة، وبأسعار قليلة، لمواجهة السحب المفاجيء.

٩- مخاطر العسر المالي: **Insolvency risk** ، وهي المخاطر الناجمة عن عدم وجود رأس مال كاف لدى البنك ،يكفي لتغطية النقص المفاجيء في قيمة موجودات البنك بالنسبة إلى مطلوباته. أي عدم قدرة رأس مال البنك على تحمل الخسارة التي يتعرض لها البنك.

١٠- مخاطر ناتجة عن إدارة المصرف: والتي يكون سببها عدم القدرة على انتهاز سياسة تسويقية جيدة تعمل على اجتذاب الودائع، بالكميات والنوعية المطلوبة. ومخاطر سوء اختيار العملاء في التسهيلات الائتمانية، نتيجة تحليلات ائتمانية خاطئة ، أو غير كاملة، أو نتيجة منح تسهيلات أشخاص بناء على معرفة شخصية أو علاقات قرابة.

١١- مخاطر الميزانية: تمثل ميزانية البنك جانبي المطلوبات والموجودات. ويحدث الخطر، في حالة عدم توافق آجال الموجودات مع آجال المطلوبات.

١٢- مخاطر متعلقة بالعميل: والناتجة عن عدم قدرة العميل على تنفيذ مشروعه كما خطط له. وبالتالي تعثر العميل في السداد.

١٣- مخاطر ناتجة عن طبيعة النشاط : فقد يقوم البنك بتمويل مشروع سياحي مثلا، بمنحه تسهيلات ائتمانية، ولكن يأتي موسم السياحة سيئا ، مما يؤثر على نشاط المشروع، وبالتالي يؤدي إلى عجز المدين عن السداد.

١٤- مخاطر تنتج عن زيادة حدة المنافسة في السوق، مما يؤثر على نشاط المستفيدين من تسهيلات البنك، وبالتالي على قدرتهم على السداد.

١٥- مخاطر ناتجة عن الظروف القاهرة: فقد تحدث ظروف غير متوقعة ، ولم تكن بالحسبان: مثل الهزات الأرضية، وانتشار الجراد في سنة ، والذي يأكل المحاصيل الزراعية،

أ، غير ذلك من الكوارث التي تصيب النشاط الاقتصادي بالهلاك والدمار، مما يؤثر على سير مشاريع الأعمال، وبالتالي على قدراتها على سداد التزاماتها تجاه البنوك.

١٦- المخاطر الاقتصادية: مثل ارتفاع معدلات التضخم، وارتفاع نسبة البطالة، الأمر الذي يؤثر على معدلات أسعار الفوائد، وعلى حجم الائتمان الذي تمنحه البنوك، وعلى مخاطر السيولة.

١٧- المخاطر السياسية: إن عدم الاستقرار السياسي، وتقلبات الأوضاع السياسية في البلاد، يخلق مخاطر كثيرة للبنوك، منها عدم انتظام السداد من قبل المقترضين، وزيادة السحب على الودائع، مما يعرض البنوك لمخاطر السيولة.

١٨. المخاطر الأخرى: تتعرض البنوك لمخاطر غير تلك المذكورة، والتي تسمى المخاطر العامة، أو مخاطر الحوادث Event Risk، والتي تنعكس آثارها على البنك، مثل التغيرات المفاجئة في أحوال الأسواق المالية، نتيجة الحروب، والثورات، والانهيال المفاجيء في أسواق المال. وكذلك مخاطر تعرض البنك لحالات التزوير، والخداع، والسرقة، وخيانة الأمانة من قبل الموظفين، كل هذه قد تؤدي إلى انهيار البنك. كما أن أحوال السوق العامة، كزيادة معدلات التضخم، وحالات البطالة، تؤثر بلا شك على أسعار الفوائد، والقروض، والسيولة لدى البنوك.

٢. الإجراءات التي تستخدمها السلطات النقدية للحد من المخاطر المصرفية:

تقوم السلطات النقدية بالعمل على الحد من هذه المخاطر بطرق متنوعة، وذلك بالطلب من البنوك القيام بإجراءات عدة، نذكر منها:

أ- تزويد البنك المركزي بصورة دورية عن عملاء البنك في التسهيلات المصرفية، وحركة كل عميل، حتى تتابع المخاطر الناجمة عن منح الائتمان، حيث يقوم البنك المركزي عن طريق قسم الأخطار المصرفية لديه، بتزويد البنوك بمعلومات عن أي عميل، قبل منحه الائتمان.

ب- دراسة الوضع المالي لكل بنك بصورة مستمرة، للتأكد من عدم وقوعه في مخاطر من أنواع مختلفة، وإرسال التعليمات للبنوك لتعديل أوضاعها، بما يتلاءم مع الأعراف المصرفية، والقوانين المصرفية المعمول بها.

ج- التركيز على الاهتمام بالسيولة، وذلك بقيام السلطات النقدية، ممثلة بالبنك المركزي أو سلطة النقد، بتحديد نسبة السيولة القانونية التي على كل بنك أن يحتفظ بها. وكذلك تحديد الموجودات السائلة التي يمكن اعتبارها موجودات سائلة من قبل البنك المركزي لغايات احتساب النسبة.

د- كما تقوم السلطات النقدية بتحديد نسبة الاحتياطي النقدي، الذي يجب على كل بنك أن يحتفظ بها لدى البنك المركزي كنسبة من ودائع. من أجل المحافظة على أموال المودعين، وتقليل المخاطر التي قد يتعرضون لها.

هـ- تحديد أسعار الفوائد المدينة والدادنة بين فترة وأخرى.

و- تحديد أسعار إعادة الخصم لدى البنك المركزي، مما يكون له أثر على قيام البنوك بزيادة التسهيلات الممنوحة في الكمبيالات المخصومة في حالة انخفاض سعر إعادة الخصم، وتخفيض هذه التسهيلات في حالة ارتفاع سعر إعادة الخصم.

ز- مراقبة عمليات الائتمان الممنوح من قبل البنوك كما ونوعا، من أجل تخفيض مخاطره. والقيام بزيارات تفتيشية للبنوك للتأكد من قيام هذه البنوك بتنفيذ تعليمات السلطات النقدية.

ح- الاهتمام بربحية البنك، دون التضحية بالسيولة. وذلك باتباع سياسة تحديد النسبة بين التسهيلات الممنوحة والودائع التي يقبلها البنك. حتى لا يضحى البنك بالسيولة على حساب الربحية.

خ- الاهتمام بسلامة العمليات الائتمانية: بحيث تقوم السلطات النقدية وباستمرار بمتابعة التسهيلات التي تمنحها البنوك، والتأكد من سلامتها، وأنه تم منحها بناء على أسس علمية سليمة.

ذ- كما أن على البنوك أن تلعب دورا رئيسا في الحد من هذه المخاطر، وذلك عن طريق:

- المتابعة المستمرة للتسهيلات الممنوحة، من أجل التحصيل في الأوقات المحددة.
- منح التسهيلات لأجال تتناسب مع آجال الودائع، حتى لا تقع في مخاطر الميزانية.
- الاحتفاظ بسيولة مناسبة، والتقيد المستمر بتعليمات البنك المركزي، فيما يتعلق بمنح التسهيلات، والسيولة، والاحتياطي النقدي.

- متابعة ما يجري باستمرار عن الأوضاع الاقتصادية في البلد، ويستحسن أن يكون لدى كل بنك دائرة أبحاث، لتتابع ما يجري في كافة القطاعات الاقتصادية، وأسواق النقد والمال.
- العمل، و باستمرار على قياس هذه المخاطر ، ووضع استراتيجيات لمواجهتها.

أسئلة الفصل:

- 1- عرف الخطر المصرفي.
- 2- ما هي أنواع الأخطار المصرفية التي تتعرض لها البنوك؟
- 3- ما هي الإجراءات التي تتخذها السلطات النقدية لمواجهة الأخطار المصرفية.؟

الفصل الثامن

البنوك المركزية

١. نشأتها: عرفت البنوك المركزية منذ ثلاث قرون. ولكنها لم تتوسع نشاطاتها وأعماله بالشكل الذي نراه اليوم، إلا في القرن العشرين. ويقف البنك المركزي على رأس الجهاز المصرفي، ويتولى إدارة السياسة الائتمانية والنقدية في البلد. وهو بنك لا يتعامل مع الجمهور، ويقتصر تعامله مع البنوك التجارية، والبنوك المتخصصة والحكومة، والمؤسسات شبه الحكومية والعامية.

تعريف البنك المركزي: هو مؤسسة حكومية تعنى بإدارة السياسة النقدية وتنظيم عمل النظام المصرفي من أجل تحقيق أهداف اقتصادية قومية كالتشغيل، واستقرار الأسعار، ونمو اقتصادي معقول.

ويمتاز البنك المركزي عن غيره من البنوك بما يلي:

- أنه لا يتعامل مع الجمهور، فلا يقبل ودائع من الجمهور، كما لا يمنح تسهيلات ائتمانية للجمهور.
- يتعامل فقط مع البنوك التجارية، والبنوك المتخصصة، والدولة، والمؤسسات العامة. ويعمل كبنك للبنوك التجارية، والبنوك المتخصصة، وكنك للحكومة. فيقبل منها الودائع، ويقدم لها القروض عند الحاجة. ويعتبر الملاذ الأخير بالنسبة للبنوك عند حاجتها للسيولة.
- له سلطة الإشراف على الجهاز المصرفي، وتوجيهه بما يخدم مصلحة الاقتصاد الوطني.
- يختص لوحده بسلطة إصدار النقد (أوراق النقد، والمسكوكات المعدنية). ويعمل على المحافظة على استقرار العملة.
- يعمل كوكيل مالي للدولة دون غيره من البنوك.

٢. وظائف البنك المركزي:

تختلف وظائف وأهداف البنك المركزي من بلد لآخر حسب درجة التقدم التي وصل إليها البلد، ومرحلة الاستقلال الاقتصادي والسياسي في البلد. حيث يعد البنك المركزي رمزا للاستقلال الاقتصادي للدولة، وعليه تتركز أهدافه في العمل على تحقيق التنمية الاقتصادية من خلال العمل على إدارة السياسة النقدية للبلاد. ولذا نرى أن قوانين البنوك المركزية تحدد

أهدافها ن لتتسجم وتعمل على تحقيق الأهداف العامة للدولة الرامية إلى زيادة النمو الاقتصادي، وتوجيه مدخرات البلد نحو هذا الهدف، ولو نظرنا للأهداف التي تسعى البنوك المركزية لتحقيقها، لوجدناها تنلخص في الأهداف التي حددها قانون البنك المركزي الأردني للبنك المركزي وهي:

١. تنظيم وإصدار النقد في البلد.
٢. المحافظة على الاستقرار النقدي في البلد.
٣. ضمان قابلية عملة البلد للتحويل، واستقرار سعر صرف العملة.
٤. تشجيع النمو الاقتصادي في البلد.
٥. تنظيم الائتمان، وتوجيهه لخدمة مصلحة الدولة.
٦. العمل كبنك للحكومة، ووكيل مالي لها.

ولكي يستطيع البنك المركزي تحقيق الأهداف المرسومة له، عليه القيام بوظائف متعددة يمكن تلخيصها فيما يلي:

* **إصدار وتنظيم العملة** بالفئات والكميات اللازمة لاحتياجات التعامل في البلد: وفي هذا الصدد يقوم البنك المركزي بإصدار أوراق النقد والمسكوكات اللازمة للتداول، حيث تأخذ طريقها من خزائن البنك المركزي إلى السوق عن طريق المدفوعات النقدية التي يجريها البنك لعملائه، وأهمهم البنوك التجارية والحكومة، وتتم النسبة الكبرى من هذه المدفوعات عن طريق البنوك التجارية،

وتتم عملية الإصدار يوميا، بمجرد انتقال الورقة النقدية من خزائن البنك المركزي الداخلية إلى خزائنه الخارجية، أو إلى السوق مباشرة عن طريق البنوك التجارية أو غيرها، وتعني عملية الإصدار هذه: تحول الورقة النقدية من مجرد ورقة عادية إلى ورقة تحمل قوة شرائية، أي تحويلها إلى وسيلة تبادل وتسوية للمدفوعات عن طريق تداولها في السوق. أما عملية استرداد النقد: فتتم عندما تعود الورقة النقدية إلى خزائن البنك المركزي الداخلية، أي تخرج من التداول، وتفقد قوتها التبادلية، هذا ويقوم البنك المركزي بإلغاء التالف منها عن طريق فرزها وتنقيب التالف ثم حرقه في محرقة البنك. كما يقوم بتبديل أوراق النقد التالفة التي بحوزة المواطنين. ويعالج قضايا التزوير. كما يحتفظ البنك المركزي بمخزون دائم من أوراق النقد لتلبية حاجة السوق لفترة لا تقل عن سنة. كما يصدر البنك المركزي المسكوكات الخاصة بمناسبات معينة

* **الإحتفاظ بغطاء النقد:** بعد غطاء النقد أحد الركائز الأساسية التي تعطي النقد قوته واستقراره، ويتكون غطاء النقد من احتياطي البنك المركزي من الذهب والعملات الأجنبية

والسندات الأجنبية والمحلية التي تصدرها الحكومة والتي في مجموعها يجب أن لا تقل عن النقد المصدر.

• الإحتفاظ باحتياطي الدولة من العملات الأجنبية وإدارة هذا الإحتياطي عن طريق تنويع عناصره، وتنويع أوجه الاستثمار.

• الرقابة على العملة الأجنبية من أجل تنظيم دخول وخروج العملات الأجنبية للبلد بما يحقق الصالح العام.

• العمل كبنك للحكومة: فيقدم لها الخدمات الآتية:

حفظ حسابات الإيرادات العامة والنفقات العامة للدولة.

خدمة الدين العام وإدارته: فيتولى البنك المركزي إدارة وإصدار أذونات الخزينة والسندات الحكومية بالنيابة عن الحكومة والمؤسسات العامة، وما يستتبع ذلك من إجراءات مختلفة كالإعلان والاكْتِسَاب في هذه السندات وعمليات البيع والشراء من محفظة البنك المركزي، ومتابعة كل ما يتعلق بالدين العام.

تقديم القروض اللازمة للحكومة، وإجراء الحوالات الخارجية وفتح الاعتمادات المستندية وإدارة الاتفاقيات التجارية واتفاقيات القروض.

تقديم المشورة للحكومة في رسم السياسات المالية والاقتصادية وكيفية تنفيذها. وذلك عن طريق المشاركة في إعداد خطط التنمية الاقتصادية في البلد والمساهمة في تنفيذها.

• الرقابة على الائتمان: حيث يراقب أعمال البنوك الخاصة بالتسهيلات الائتمانية التي تمنحها هذه البنوك، ويتأكد من أنها تمنح على أسس سليمة حتى لا تتعرض أموال المودعين للخطر، فهو يراقب عمليات الائتمان كما ونوعاً، حيث يوجه البنوك نحو منح تسهيلات ائتمانية للقطاعات الاقتصادية اللازمة من أجل تسريع عجلة التنمية.

• العمل كبنك للبنوك: فيقدم لها الخدمات المصرفية الآتية:

تزويد البنوك بالتسهيلات الائتمانية.

تقديم خدمة الأخطار المصرفية: أي تزويد البنوك بالمعلومات عن التسهيلات ائتمانية التي يكون عميل ما قد حصل عليها من جميع البنوك قبل اتخاذ البنك التجاري قراراً بمنح أي عميل تسهيلات ائتمانية ليكون البنك على بينة بمخاطر منح العميل أية تسهيلات ائتمانية مباشرة أو غير مباشرة على صورة كفالات أو اعتمادات مستندية أو قبول للكفالات.

الاحتفاظ بودائع البنوك . حيث أن قانون البنوك الأردني يلزم البنوك بالاحتفاظ بنسبة من ودائعها (41 % حاليا) لدى البنك المركزي من أجل الحفاظ على أموال المودعين بتوفير سيولة كافية لمواجهة احتمالات السحب على الودائع من هذه البنوك، وللتحكم في كمية الائتمان التي تمنحها البنوك. وتحتفظ البنوك بودائع لدى البنك المركزي لكي تسد منها مدفوعاتها المحلية مثل الشيكات المسحوبة عليها لصالح بقية البنوك، ولكي تدفع منها ثمن مشترياتها من العملات الأجنبية من البنك المركزي لتسديد مدفوعاتها الخارجية، كما تعد البنوك إلى إيداع أموالها لدى البنك المركزي كأحد أوجه الاستثمار تتقاضى عليها فوائد تختلف باختلاف نوع الوديعة واجلها.

يبيع البنك المركزي العملات الأجنبية للبنوك التجارية، ويقدم لها خدمة التناقص، والترخيص بفتح البنوك ، وفتح فروع لها ، وتقديم خدمات الحفظ الأمين لموجودات البنوك الثمينة في غرف البنك المركزي المحصنة.

ومن أجل قيام البنك المركزي بدوره كبنك للبنوك ، يستخدم الأدوات الآتية:

أ. سعر إعادة الخصم: وهو السعر الذي يتقاضاه البنك المركزي من البنوك لقاء إعادة خصم الكمبيالات التجارية لديه، فعندما يرفع البنك المركزي هذا السعر، يقل إقبال البنوك على إعادة خصم الكمبيالات لدى البنك المركزي. كما يقل قبولهم لخصم الكمبيالات للتجار ورجال الأعمال. والعكس صحيح. وعليه، فسر إعادة الخصم هو أحد الأسلحة التي يستخدمها البنك المركزي للتحكم في عملية الائتمان التي تمنحها البنوك .

ب. عمليات السوق المفتوحة: يقوم البنك المركزي بعمليات السوق المفتوحة والتي تعني: بيع وشراء الأوراق المالية الحكومية خاصة السندات الحكومية، فإذا أراد البنك المركزي تقليل كمية النقود في البلد، وبالاتي التأثير على الائتمان، يقوم بسحب جزء من النقود المتداولة عن طريق بيع جزء الأوراق المالية التي بحوزته، أما إذا أراد أن يزيد النقد المتداول بين الجمهور، فيقوم بعملية عكسية لضخ النقود في البلد بواسطة قيامه بشراء أوراق مالية حكومية من السوق.

ج. نسبة الاحتياطي النقدي: يقوم البنك المركزي برفع نسبة الاحتياطي النقدي إذا أراد أن يحد من قدرة البنوك على منح الائتمان، وبالاتي تخفيض كمية الائتمان في البلد. وعلى العكس من ذلك، يقوم البنك المركزي بتخفيض نسبة الاحتياطي النقدي في حالة رغبته بزيادة مساهم البنوك في منح الائتمان لتمويل مشروعات التنمية الاقتصادية.

• العمل كبنك لمؤسسات الإقراض المتخصصة : فيحتفظ البنك المركزي بودائعها، ويجري أية تحويلات خارجية خاصة بها، ويقدم لها خدمات الحفظ الأمين، وبيع وشراء أذونات الخزينة والسندات الحكومية، ويشرف على تنفيذ القروض المحلية المعقودة بينها وبين الحكومة أو بينها وبين البنوك التجارية، ويزودها بالتسهيلات الائتمانية، ويقدم خدمة التدريب لموظفيها.

• اتخاذ التدابير اللازمة لمعالجة المشكلات الاقتصادية والمالية في البلد.

• مراقبة البنوك بما يكفل سلامة مراكزها المالية، وضمان حقوق المودعين والمساهمين. يهتم بشكل رئيس بالرقابة على الائتمان: فيقوم البنك المركزي بموجب قانون البنك المركزي، وقانون البنوك بالرقابة على التسهيلات الائتمانية التي تمنحها البنوك. ويستخدم في ذلك طرق عدة، وهي:

طرق الرقابة على الائتمان :

يمكن تقسيم الطرق التي يتبعها البنك المركزي في الرقابة على الائتمان إلى نوعين:

أ. الرقابة النوعية

ب. الرقابة الكمية

أ- والرقابة النوعية : تشمل قيام البنك المركزي بالرقابة على أنواع التسهيلات الائتمانية التي تمنحها البنوك. فمثلاً يرغب البنك المركزي بأن تقوم البنوك بتوزيع تسهيلات، سواء من حيث طبيعتها، أي بأن لا تركز تسهيلات في الجاري مدين، أو القروض أو الكمبيالات المخصوصة. وأن تتوع آجال التسهيلات، بحيث لا تتركز في التسهيلات الطويلة الأجل. وأن تنوع التسهيلات الممنوحة للقطاعات الاقتصادية المختلفة، وتقوم البنوك المركزي برقابة شهرية أو فصلية للتأكد من قيام البنوك بتنفيذ تعليمات البنك المركزي بهذا الشأن، عن طريق الطلب من البنوك تزويد البنك المركزي بكشوفات تفصيلية عن أنواع التسهيلات.

ب- الرقابة الكمية : تتدخل البنوك في قيام البنوك بمنح الائتمان من حيث حجم التسهيلات، فتفرض عليها التقيد بنسبة معينة ما بين التسهيلات الممنوحة والودائع. واستخدام نسبة الاحتياطي النقدي، ونسبة السيولة القانونية، وسعر إعادة الخصم، وعمليات السوق المفتوحة. وفيما يلي شرح مختصر لأهم أساليب الرقابة الكمية:

- الرقابة اليومية لكل بنك بالتقيد بنسبة الاحتياطي النقدي. والرقابة الشهرية للتقيد بنسبة السيولة القانونية المحددة من قبل البنك المركزي.

- القيام بعمليات السوق المفتوحة: بأن يدخل البنك المركزي مشتريا للسندات الحكومية ، في حالة رغبته في قيام البنوك بزيادة حجم التسهيلات، وبائعاً لهذه الأوراق في حالة رغبته في قيام البنوك بتخفيض كمية الائتمان.

- سعر إعادة الخصم : الذي يستخدمه البنك المركزي، للتحكم في حجم الائتمان الممنوح، على شكل كمبيالات مخصومة. ففي حالة قيام البنك المركزي بخفض سعر إعادة الخصم، فإنه يعمل على تشجيع البنوك على زيادة التسهيلات الممنوحة في الكمبيالات المخصومة. حيث يصبح بإمكانها إعادة خصمها لدى البنك المركزي بسعر منخفض. والاستفادة من فرق السعرين، سعر الخصم الذي يكون قد أخذه من العميل، وسعر إعادة الخصم الذي عليه أن يدفعه للبنك المركزي. فكلما كان الفارق بين السعرين كبيراً، كلما زادت البنوك من منح تسهيلات على شكل كمبيالات مخصومة. ويحدث العكس في حالة قيام البنك المركزي برفع سعر إعادة الخصم، فتقل كمية الائتمان الممنوح على شكل كمبيالات مخصومة .
وتتبع البنوك المركزية في رقابتها الكمية والنوعية على الائتمان أسلوب الرقابة المباشرة وغير المباشرة ، والإقناع الأدبي.

• الرقابة المباشرة: تقوم البنوك المركزية بإرسال موظفين للتفتيش على أعمال البنوك، وعادة ما يزور مفتشي البنك المركزي كل بنك (فرع)، مرة على الأقل في السنة لتفتيش أعماله. ويشمل التفتيش التأكد من قيام البنك بتنفيذ تعليمات البنك المركزي ، والتقيّد بالقوانين المرعية. والتأكد من صحة المعلومات الدورية التي ترسل للبنك المركزي.

• الرقابة غير المباشرة: وتتبع البنوك المركزية عدة طرق في ذلك ، منها:
-الطلب من كل بنك بأن يقوم بإرسال كشوفات شهرية وأخرى فصلية ، وأخرى سنوية إلى البنك المركزي عن نشاطه، وتشمل هذه الكشوفات تصنيفاً للتسهيلات الائتمانية حسب القطاعات الاقتصادية، وحسب المدة، وحسب نوع التسهيلات، وحسب العملة ، كما يبينا في الحديث عن أنواع التسهيلات في فصل " التسهيلات الائتمانية" من هذا الكتاب.

• أسلوب الإقناع الأدبي: وذلك عن طريق التصريحات التي يدلي بها المسؤولون في البنك المركزي سواء في وسائل الإعلام المعروفة، أو في ندوات، ومحاضرات، والتي تتم عن رغبتهم بأن تقوم البنوك بمنح تسهيلات إلى قطاع اقتصادي معين أو غير ذلك.

٣. مصادر أموال البنك المركزي:

تتكون مصادر أموال البنك المركزي من جانب المطلوبات في ميزانيته العمومية، وبالنظر إلى هذا الجانب من الميزانية العمومية للبنك المركزي، يمكننا تلخيص مصادر أمواله بما يلي:

١. النقد المصدر: ويعتبر إصدار النقد من أهم وظائف البنك المركزي، حيث يحتكر البنك المركزي وظيفة إصدار النقد. ويعد إصدار النقد من أهم عناصر المطلوبات لدى البنك المركزي. وقد تم اعتبار النقد الذي يصدره البنك المركزي منذ القدم ديناً على البنك المركزي. ذلك لأن البنك المركزي كان ملزماً بإعادة قيمة العملة الورقية التي يصدرها إلى من يحملها بالذهب عند طلبه لذلك. ومع الزمن، أصبح النقد المصدر عملة غير قابلة للإبراء المطلق، حيث أصبح الناس يقبلونها كوسيلة للوفاء بالالتزامات ولا يطلبون استبدالها بالذهب من مصدرها وهو البنك المركزي. وحتى يستطيع البنك المركزي رد قيمتها بالذهب، كان عليها الاحتفاظ برصيد ذهبي كغطاء لهذه النقود المصدرة ليكون جاهزاً لرد قيمتها عند الطلب. ومن هنا جاء الذهب ليكون غطاء للعملة. ونتيجة لذلك أصبح البنك المركزي يحتفظ بجزء من الغطاء على شكل ذهب، ويحتفظ بالباقي على شكل حقوق السحب الخاصة، وموجودات من العملات الأجنبية، وأذونات وسندات حكومية. هذا، وقد بلغ النقد المصدر من قبل البنك المركزي الأردني في السنوات الأخيرة، وذلك حسب تقارير البنك المركزي الأردني السنوية، ونشراته الشهرية. كما يلي:

١٩٩٨	١٠٠٥,٣	مليون دينار
١٩٩٩	١١٨٢,٩	مليون دينار
نيسان ٢٠٠٠	١١٤٤,٠	مليون دينار

ويلاحظ من هذه الأرقام، أن البنك المركزي الأردني بدأ يخفض من كمية النقد المصدر، في حين يزيد من قيمة الغطاء النقدي المتمثل في الذهب وحقوق السحب الخاصة واستثماراته بالعملات الأجنبية وأذونات وسندات الحكومة الأردنية، حيث بلغت صافي الاحتياطات الأجنبية، بما فيها الذهب، للبنك المركزي في نهاية نيسان ٢٠٠٠ ما قيمته ٢٢٨٦,٢ مليون دينار. (وذلك حسب ما ورد في النشرة الشهرية للبنك المركزي، حزيران، ٢٠٠٠، صفحة ١٦-١٧). أي ضعف النقد المصدر، مما يعزز من قوة الدينار الأردني، ويزيد من استقرار سعره.

٢. ودائع البنوك المرخصة لدى البنك المركزي: والتي تشكل الجزء الأكبر من مصادر التمويل للبنك المركزي، وهذا المصدر يزيد سنة بعد أخرى نتيجة زيادة الودائع لدى البنوك

المرخصة. فهو عبارة عن الأرصدة التي تحتفظ بها البنوك لدى البنك المركزي للوفاء بمتطلبات نسبة الاحتياطي النقدي التي يفرضها البنك المركزي على البنوك المرخصة، حيث كانت هذه النسبة في الأردن حالياً ١٤ % على الودائع. أي أن على كل بنك مرخص أن يحتفظ لدى البنك المركزي بهذه النسبة من الودائع التي تودع لدى البنك المرخص. والأصل في هذه الودائع أنها إجبارية وتودعها البنوك لدى البنك المركزي بدون فوائد، مما يتيح للبنك المركزي مصدر تمويل رخيص يستخدمه في استثماراته المتنوعة. كما يمكن للبنوك أن تودع لدى البنك المركزي مبالغ أكبر من متطلبات الاحتياطي النقدي. والجدول الآتي يبين حجم هذه الودائع لدى البنك المركزي الأردني خلال الأعوام الأخيرة.

١٩٩٧	٢١١٩,١ مليون دينار
١٩٩٨	١٩٥٩,٨ مليون دينار
١٩٩٩	٢٣٠٦,٥ مليون دينار
نيسان ٢٠٠٠	٢٤٢٨. مليون دينار

وتشكل هذه الودائع لدى البنك المركزي (نسبة الاحتياطي النقدي) حوالي ١٣ % من الودائع لدى البنوك العاملة في الأردن بنهاية نيسان ٢٠٠٠ .

٣. ودائع الحكومة والمؤسسات العامة، ومؤسسات الإقراض المتخصصة لدى البنك المركزي:

وتتسم هذه الودائع بصغر حجمها، ذلك لأن الحكومة ومؤسسات الإقراض غير ملزمة بالاحتفاظ بودائعها لدى البنك المركزي كالبنوك التجارية، وإنما تحتفظ بهذه الودائع لن البنك المركزي يعمل كبنك للدولة، وللبنوك ومؤسسات الإقراض، فهو يقدم لها هذه الخدمة، كما أن هذه الودائع عرضة للسحب في أي وقت، ولا تتسم بالثبات، فهي دائماً في زيادة أو نقصان هذا، وقد بلغ مجموع هذه الودائع لدى البنك المركزي الأردني، كما كانت في نهاية نيسان ٢٠٠٠، ما قيمته ٥٢٨,٨ مليون دينار. (منها ودائع المؤسسات العامة، والمؤسسات المالية ما قيمته ٤٧,٢ مليون دينار، و٤٨١,٦ مليون دينار، ودائع الحكومة لدى البنك المركزي). وذلك حسب ما ورد في النشرة الشهرية للبنك المركزي، حزيران، ٢٠٠٠، صفحة ١٤-١٥.

٤. رأس المال والاحتياطيات:

يشكل رأس مال البنك المركزي مصدراً بسيطاً من مصادر أمواله، وقد بدأ برأسمال قدره مليوني دينار، وقد ارتفع رأسمال البنك المركزي عدة مرات، كان آخرها قرار مجلس الوزراء بتاريخ ١٢ تشرين الأول ١٩٩٣ القاضي برفع رأسمال البنك المركزي إلى ١٨

مليون دينار اعتباراً من بداية عام ١٩٩٤ ، هذا، ويقطع البنك المركزي من أرباحه السنوية النسبة التي حددها له قانونه لحساب الاحتياطيات، والباقي من الأرباح يعد حصة الدولة حتى يبلغ الاحتياطي حداً معيناً يحدده القانون ، ومن ثم تحول كافة أرباح البنك المركزي للحكومة. هذا وقد شكل رأس المال والاحتياطيات للبنك المركزي الأردني نسبة قليلة من مجموع مصادر التمويل ، حيث بلغ ٣٠,١ مليون دينار بنهاية نيسان ٢٠٠٠ .

هذا ويلاحظ أن أهم مصادر التمويل للبنك المركزي تأتي من ودائع البنوك المرخصة، ثم النقد المصدر. ويوضح الجدول الآتي الأهمية النسبية لمصادر التمويل المختلفة للبنك المركزي الأردني:

٤. توظيفات أموال البنك المركزي:

بالنظر إلى الميزانية العمومية لبنك مركزي ، يمكننا التعرف على أشكال توظيفات أموال البنك المركزي، والتي يمكن تلخيصها كما يلي: ١. الذهب: ويشكل احتياطي الدولة على شكل سبائك أو مسكوكات لدى صندوق النقد الدولي، أو في خزائن البنك المركزي، حيث بلغت قيمته بنهاية نيسان ٢٠٠٠ حوالي ٧٠ مليون دينار.

٢. حقوق السحب الخاصة : وهي عبارة عن حقوق يتم منحها لكل دولة من الدول الأعضاء في صندوق النقد الدولي حسب حصتها في الصندوق، أي تحصل الدولة على هذه الحقوق بنسبة حصتها في الصندوق. وتستخدم هذه الحقوق في تسوية المدفوعات بين الدول الأعضاء في الصندوق. وبلغ رصيد البنك المركزي الأردني من الذهب وحقوق السحب الخاصة لدى صندوق النقد الدولي حوالي ٧٣,٦ مليون دولار بنهاية نيسان ٢٠٠٠.

٣- نقد وأرصدة لدى بنوك في الخارج: وهي عبارة عن أرصدة البنك المركزي لدى بنوك في الخارج بعملات أجنبية بعملات أجنبية قابلة للتحويل إلى عملات أخرى بسهولة . وقد بلغ رصيد البنك المركزي الأردني من هذه العملات في نهاية عام ١٩٩٦ إلى ٢٠٤٩,٢ مليون دينار أردني.

٤. سندات وأذونات خزينة أجنبية: وهي عبارة عن استثمارات البنك المركزي في هذه السندات والأذونات. وهي تدر عائداً للبنك المركزي، كما أنها تعتبر جزءاً من الغطاء النقدي. وقد بلغت قيمتها بنهاية نيسان ٢٠٠٠ ، ما قيمته ٢٣٠,٤ مليون دينار.

٥. الديون: وهي القروض التي قام البنك المركزي بإقراضها إما قروضا مباشرة للبنوك المرخصة، والمؤسسات العامة والحكومة، أو على شكل استثمارات في أدوات الخزينة الحكومية والسندات الحكومية. وقد بلغت هذه الديون كما يلي ، بنهاية نيسان ٢٠٠٠.

على الحكومة	٦٢٨ مليون دينار
على البنوك	٣٢٢,٣ مليون دينار
على المؤسسات المالية	٣٧,٣ مليون دينار

٦. مساهمات في المؤسسات المالية الإقليمية والدولية وهي:

- الصندوق العربي للتنمية الاقتصادية والاجتماعية
- صندوق النقد العربي

بنك التنمية الإسلامي

- البنك العربي للتنمية الاقتصادية في أفريقيا
- المؤسسة العربية لضمان الاستثمارات
- البنك الدولي
- الشركة الإسلامية للاستثمار وتمويل التصدير

هذا، وقد بلغت قيمة هذه المساهمات في هذه المؤسسات، بنهاية نيسان ٢٠٠٠ ما قيمته ١٣٢ مليون دينار.

٧. الموجودات المحلية: وقد بلغت حوالي ٤١٠.١ مليون دينار بنهاية نيسان ٢٠٠٠.

٥. أرباح وخسائر البنك المركزي:

تتكون أرباح وخسائر البنك المركزي من نتيجة أعمال استثماراته المتنوعة والمتعددة، وعليه يمكن التعرف على أرباح البنك المركزي وخسائره بالنظر إلى حساب الأرباح والخسائر لبنك مركزي، فبالإطلاع على مكونات هذا الحساب لدى البنك المركزي الأردني ، نجد أن الإيرادات والمصروفات للبنك المركزي تتكون مما يلي:

أولاً: الإيرادات: وتشتمل على البنود الآتية:

أ. الإيرادات الناتجة عن الاستثمارات الأجنبية ، والتي تتكون من

- فوائد على ودائع البنك المركزي لدى مراسليه في الخارج.
- فوائد على السندات الأجنبية التي يمتلكها البنك المركزي.

- أرباح التعامل بالعملات الأجنبية.
- فوائد على أدونات الخزينة: والتي شكلت نسبة ضئيلة من إيرادات البنك المركزي لا تكاد تذكر.
- أرباح الاستثمارات في المؤسسات المالية الإقليمية والدولية: والتي تشكل أيضا نسبة ضئيلة من الإيرادات.

ب. الإيرادات الناتجة عن استثماراته في الأردن: وتتكون هذه الإيرادات من:

- الفوائد على القروض الممنوحة لمؤسسات الإقراض المتخصصة.
- الفوائد على القروض الممنوحة للبنوك المرخصة، والتي شكلت الجزء الأكبر من هذه الإيرادات بعد الفوائد على قروض مؤسسات الإقراض المتخصصة.
- الفوائد على سندات التنمية الأردنية، والتي شكلت نسبة لا بأس بها من الإيرادات على الاستثمارات المحلية.

• الفوائد على أدونات الخزينة الأردنية.

• الفوائد على السندات الصادرة عن المؤسسات العامة.

• الفوائد على القروض الممنوحة للمؤسسات العامة.

• إيرادات أخرى تتأتى من أرباح السندات وأرباح الاستثمارات الداخلية في الأردن.

ج. فوائد وإيرادات أخرى: وتتكون من البنود الآتية:

- عمولة إصدار تصاريح تحويل العملة الأجنبية.
- رسوم التعامل بالعملات الأجنبية: وتتكون من رسوم الترخيص للبنوك والشركات الأجنبية والمؤسسات المالية، كشركات الصرافة للتعامل بالعملات الأجنبية.
- أرباح صك العملة.
- صافي الفوائد على قروض الإسكان للموظفين.
- عمولة إدارة البروتوكولات.
- فرق العملة. وغيرها.

ثانيا: المصروفات: وتتكون هذه المصروفات عادة من:

- أ. الفوائد المدفوعة على ودائع البنوك، والتي تشكل الجزء الأكبر من نفقات البنك المركزي.
- ب. الفوائد المدفوعة على حسابات الحكومة والمؤسسات العامة.
- ب. تكاليف إصدار وطباعة النقد.
- ج. المصاريف الإدارية والعمومية والرأسمالية والتي نتلخص فيما يأتي:

- الرواتب والأجور والمساهمات في صندوق التوفير وصندوق الضمان الاجتماعي للموظفين
- التأمين الصحي للعاملين والتنقلات والسفر ومصاريف التعليم والتدريب للعاملين.
- الأثاث والصيانة والإنشاءات الجديدة.
- الكهرباء والماء والتليفون والاتصالات.
- التأمين.
- القرطاسية والمطبوعات والكتب.
- مصاريف معهد الدراسات المصرفية.
- مصاريف الفروع وغيرها.

٦. دور البنك المركزي في الاقتصاد :

ازداد اهتمام البنوك المركزية بقضايا التنمية الاقتصادية خاصة بعد الحرب العالمية الثانية، فقد بدأ يؤدي دورا هاما في عملية التنمية الاقتصادية ، ويتجسد هذا الدور في مجموعة من الأعمال التي يقوم بتنفيذها مباشرة مثل:

- خلق المؤسسات المالية والنقدية القادرة على حشد المدخرات وتوجيهها نحو تمويل مشاريع التنمية ، وذلك بإعطاء العديد من المؤسسات المالية والمصرفية التراخيص اللازمة لقيامها بمزاولة العمل المصرفي. كما يشجع هذه المؤسسات على فتح فروع عديدة لها من أجل توفير الخدمات المصرفية لمختلف المناطق في البلاد.
- المساهمة في رأسمال المؤسسات المالية والمصرفية التي يتم تأسيسها في البلاد من أجل تطوير سوق رأس المال أو لضمان الودائع .
- تقديم السلف والقروض للبنوك التجارية وللبنوك المتخصصة ومؤسسات الوساطة المالية لتعزيز قدرتها على تمويل مشاريع التنمية في البلد. حيث يؤدي البنك المركزي دور المقرض الأخير ، وفي هذا المجال، يقوم البنك المركزي بتقديم القروض المباشرة للبنوك التجارية من خلال نافذة إعادة الخصم، التي تمكن البنوك من تعزيز مراكزها المالية وسيولتها التي تتأثر باستمرار من جراء قيامها بتقديم التسهيلات الائتمانية لمختلف الفعاليات الاقتصادية. كما يقوم بدعم البنوك المتخصصة التي تتولى تمويل أنشطة تحجم عنها البنوك التجارية (بسبب طبيعة تركيبها ودائعها وقروضها القصيرة الأجل) ، فتقوم البنوك المركزية بتقديم القروض متوسطة الأجل للبنوك المتخصصة وبشروط ميسرة لدعم مواردها المالية .
- توجيه الائتمان كما ونوعا ليتمشى مع متطلبات وحاجات التنمية في البلاد.
- تعزيز القدرات المالية للحكومة: يتجسد الدور التمويهي للبنك المركزي في هذا المجال في النواحي الآتية:

-إدارة مختلف أشكال إصدارات الدين العام

-إدارة موجوداته من الذهب والعملات الأجنبية بصورة تحقق عائدا هاما للحكومة يجري استغلاله في تمويل مختلف أوجه الإنفاق الحكومي المتكرر والإماني.
-تقديم السلف المختلفة للحكومة لدعم احتياجات الخزينة ولمساعدتها على القيام بواجباتها تجاه التنمية.

• السعي المستمر لتنمية وتطوير العادات المصرفية في البلد، والوعي المصرفي مما يزيد من حجم المدخرات ، وبالآتي توفير التمويل اللازم للتنمية.
• المساهمة في وضع خطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية ، وسياسة دعم الصادرات.
• إدارة وتنظيم العملة الأجنبية في البلد بشكل يؤدي إلى استخدام هذه العملات لما فيه الصالح القومي.

• السماح بالتوسع في تأسيس شركات استثمار الأموال، وشركات الوساطة المالية ، وشركات التأجير التي تعمل في حقل التمويل المتخصص والاستثمار في الأوراق المالية والصناعة والزراعة والسياحة ومشاريع التنمية الأخرى.

كما يعمل البنك المركزي بصورة غير مباشرة على تسريع عجلة التنمية الاقتصادية، وذلك من خلال عدة أمور نذكر منها:

• تبني سياسة نقدية تعمل على تعزيز الثقة في قوة العملة الوطنية في الداخل والخارج، مما يؤدي بالآتي إلى زيادة المدخرات المحلية اللازمة للتنمية، وخلق مناخ استثماري مناسب يعمل على جلب الاستثمارات الخارجية.

• السيطرة على الضغوط التضخمية المحلية والمستوردة ، وذلك من خلال تحكم البنك المركزي في عرض النقد والسيولة المحلية بواسطة أدوات السياسة النقدية.

• تعزيز القوة الشرائية للعملة المحلية وتحقيق استقرار نسبي في سعر صرفها.

• دعم الصادرات: وذلك بمنح السلف للبنوك بضمان وثائق الائتمان الناتجة عن التصدير.

• إعادة تمويل قروض التجمع البنكي، وأسناد القروض الصادرة عن الشركات المساهمة: حيث يمكن للبنك المركزي أن يقدم للمؤسسات المشاركة في قروض التجمع البنكي سلفا، بنسبة معينة من مساهمتها في هذه القروض ، أو من قيمة اكتتابها في أسناد القروض، مما يشجع هذه المؤسسات على المشاركة في مثل هذه القروض اللازمة لإقامة المشروعات الكبيرة.

• العمل على تأسيس مؤسسة لضمان الودائع التي تزيد من الثقة في الجهاز المصرفي مما يزيد من حجم الودائع اللازمة للتنمية.

٧. دور البنك المركزي في تطبيق السياسة النقدية:

تعمل البنوك المركزية على إدارة السياسة النقدية في البلد، وذلك بتحكمها في كمية النقود في المجتمع، فهي صاحبة الحق في إصدار النقود اللازمة للسوق النقدي. وتعمل على توجيه الائتمان الممنوح من قبل البنوك التجارية كما ونوعاً. أي التأثير على حجم التسهيلات الائتمانية الممنوحة من قبل البنوك، والتحكم في أسعار الفوائد. فهي تؤثر في كمية ومعدل النمو في الاحتياطي النقدي الإجمالي في النظام المصرفي. وبالتالي التأثير على قدرة المؤسسات المالية على منح التسهيلات الائتمانية. كما تؤثر البنوك المركزية على مستوى وحركة أسعار الفوائد. فالسياسة الخاصة بتقليل عرض النقد، تؤدي إلى زيادة أسعار الفوائد. والتي تؤدي بدورها إلى تخفيض كمية التسهيلات الائتمانية المتاحة للمقترضين. ويحدث العكس في حالة تبني سياسة نقدية متساهلة. فتتخفف أسعار الفوائد، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة كمية التسهيلات الائتمانية المتاحة للإقراض. وعليه، فمن خلال التعامل مع أسعار الفوائد، والاحتياطي النقدي، يستطيع البنك المركزي التأثير بصورة مباشرة على حجم ومعدل نمو عرض النقد. وتقوم البنوك المركزية بشكل مباشر وغير مباشر بإدارة وتوجيه السياسة النقدية للبلد، من خلال قيامها بالمهام الآتية:

- القيام بعمليات السوق المفتوحة: أي شراء وبيع بعض أدوات السوق النقدي خاصة السندات القصيرة الأجل وأذونات الخزينة. فقيام البنك المركزي بشراء الأوراق المالية يعمل على زيادة احتياطيات الجهاز المصرفي، ويزيد من قدرة البنوك على منح القروض والتسهيلات الائتمانية وخلق الودائع. أما قيامه ببيع الأوراق المالية، فإنه بذلك يعمل على تخفيض احتياطيات البنوك، وبالتالي تخفيض كمية النقود والائتمان.
 - شراء وبيع العملات الأجنبية
 - تسهيل منح التسهيلات الائتمانية للبنوك التجارية وذلك عن طريق تغيير سعر إعادة الخصم لدى البنك المركزي، مما يتيح للبنوك إعادة خصم الكمبيالات لدى البنك المركزي، وبالتالي توفير السيولة للبنوك التجارية.
 - زيادة أو تخفيض نسبة الاحتياطي النقدي الواجب على البنوك الاحتفاظ بها لدى البنك المركزي، مما يجعل البنوك المركزية تتحكم في قدرة البنوك التجارية على الإقراض، وكذلك في زيادة أو تخفيض الموجودات السائلة التي تحتفظ بها.
 - إصدار التعليمات للبنوك التجارية الخاصة بأسعار الفوائد التي يسمح لها بتقاضيتها.
- كما يعمل البنك المركزي على المراقبة والتوجيه للبنوك التجارية من خلال التعليمات والأوامر التي يرسلها لها بين الحين والآخر، أو من خلال التلميحات التي تصدر عنه في التصريحات للصحافة أو في مؤتمرات معينة.

ركز هذا الفصل على أهمية البنك المركزي الذي يقع على رأس الجهاز المصرفي، ويشرف عليه ويوجهه البنك المركزي، وبينت الوحدة ما يميزه عن غيره باعتباره أنه بنك الدولة وبنك البنوك والمؤسسات المالية والعامّة، والمسيطر على إصدار النقد، والموجه للائتمان والمحافظة على استقرار العملة والمنوط باستثمار احتياطي البلد من الذهب والعملات الأجنبية والمحافظة على غطاء النقد. وتحدثت عن وظائفه وأهدافه ومصادر أمواله وأشكال وتوظيفات أمواله وأرباحه وخسائره ودوره في الاقتصاد، ودوره في تطبيق السياسة النقدية.

أسئلة الفصل:

- أ. ما هي أهم أهداف البنك المركزي؟
- ب. اذكر أهم الوظائف التي يمارسها البنك المركزي من أجل تحقيق أهدافه.
- ج. ما هي أهم استثمارات البنك المركزي؟
- د. اشرح دور البنك المركزي في الاقتصاد.
- هـ. اشرح دور البنك المركزي في السياسة النقدية.

الفصل التاسع

سلطة النقد الفلسطينية

لمحة تاريخية: تم تأسيس البنك المركزي الأردني عام ١٩٦٤ ليخلف مؤسسة النقد الأردني التي سبق الحديث عنها، وليؤدي دورا متميزا في تنمية وتطوير الاقتصاد الأردني، كما سبقت الإشارة إلى ذلك، وظل يدير السياسة النقدية للضفتين الشرقية والغربية حتى عام ١٩٦٧ عندما احتلت الضفة الغربية من قبل سلطات الاحتلال الإسرائيلية، وبقي البنك المركزي الأردني يشرف على البنوك التي كانت تعمل في الضفة الغربية، والتي تم إغلاقها من قبل سلطات الاحتلال، فتابع معاملات المواطنين في الضفة الغربية بصرف ودائعهم التي كانت لدى هذه البنوك، وطلب من البنوك أن تستمر في دفع رواتب العاملين في فروع البنوك المغلقة في الضفة الغربية، وغير ذلك من متابعة العمل المصرفي من أجل إعادة فتح فروع البنوك المغلقة، حيث نجح بنك القاهرة/عمان في البدء بإعادة فتح فروعه في مدن الضفة الغربية اعتبارا من شهر تشرين الأول عام ١٩٨٦، حيث أعيد فتح فرع نابلس أولا.

ثم تم إنشاء سلطة النقد الفلسطينية في عام ١٩٩٤ بموجب اتفاقيات السلام. لنقوم بإدارة السياسة النقدية لمناطق السلطة الفلسطينية، والإشراف على ترخيص البنوك ومراقبتها. حيث قطعت شوطا لا يستهان به في هذا المجال. وما زال الوقت مبكرا لتقييم أداء سلطة النقد الفلسطينية، حيث ما زالت العقوبات التي تضعها سلطات الاحتلال تعترض مسيرة السلام، وتعيق مسيرة العمل في مؤسسات السلطة الفلسطينية ومنها سلطة النقد الفلسطينية. هذا، واستهدفت سلطة النقد الفلسطينية بناء النظام المصرفي والنقدي، وضمان استقراره، وتشجيع النمو الاقتصادي في الأراضي الفلسطينية من خلال الوسائل الآتية:

- تنظيم وإدارة النقد
- تقرير السياسة النقدية اللازمة، والعمل على تنفيذها.
- الاحتفاظ باحتياطي السلطة الفلسطينية من الذهب والعملات الأجنبية وإدارته.
- تنظيم وتوجيه حجم وكلفة الائتمان وفقا لمتطلبات ومبررات الاقتصاد الفلسطيني.
- المحافظة على جهاز مصرفي فعال ومأمون وسليم.

١. وظائف سلطة النقد :

- تهدف سلطة النقد الفلسطينية كما ذكرنا إلى ضمان عمل مصرفي سليم، والمحافظة على الاستقرار النقدي ، وتشجيع التنمية الاقتصادية في فلسطين. ومن أجل تحقيق هذه الأهداف، فإنها تقوم بالوظائف التالية ، حسب ما ورد في قانون سلطة النقد الفلسطينية:
- أ. العمل على إصدار النقد الفلسطيني في القريب العاجل ، وذلك بعد استكمال الدراسات الخاصة بذلك، وتوفير الاحتياطات اللازمة كغطاء لهذه العملة.
 - ب. تنظيم الأنشطة المصرفية ، وإصدار وإلغاء تصاريح المصارف والشركات المالية والرقابة والإشراف عليها.
 - ت. تحضير، وتجهيز ونشر ميزان المدفوعات الفلسطيني.
 - ث. الاحتفاظ باحتياطي البلد من الذهب ، والعملات الأجنبية، والعمل على إدارتها.
 - ج. وضع السياسات النقدية، والائتمانية ، والسياسات الخاصة بالتعامل بالنقد الأجنبي.
 - ح. تطوير وتسهيل نظام المدفوعات، وتوفير السيولة للمصارف ضمن الحدود المقررة بحكم القانون.
 - خ. القيام بوظيفة المستشار الاقتصادي والمالي للسلطة الوطنية الفلسطينية، والأشخاص الاعتباريين العاميين. وإجراء التحليلات الاقتصادية والنقدية بصفة منتظمة، ونشر نتائجها.
 - د. القيام بوظيفة الوكيل المالي للسلطة الوطنية الفلسطينية، والمؤسسات العامة الفلسطينية.
 - ذ. وضع وتنفيذ الأنظمة والتعليمات التي تعمل على ضمان وجود جهاز مصرفي فعال، وسليم.
 - ر. تنظيم الائتمان كما ونوعا، بما ينسجم مع حاجة الاقتصاد الوطني.
 - ز. العمل كبنك للبنك ومؤسسات الإقراض المتخصصة، والشركات المالية.
 - س. تنظيم مهنة الصرافة ، والشركات المالية، وصناديق الاستثمار، وترخيصها، ومراقبة أعمالها.

٢. الهيكل التنظيمي لسلطة النقد الفلسطينية:

من أجل قيام سلطة النقد بوظائفها، فقد دأبت على الاهتمام بكادرها الإداري. حيث تم تعيين محافظ لسلطة النقد بقرار رئاسي، كما تم تعيين نائبا للمحافظ. واستحدثت عدة دوائر وتشكل هيكلها التنظيمي من الدوائر التالية:

- دائرة مراقبة البنوك.
- دائرة الأبحاث والسياسات النقدية.
- دائرة الاستثمار والعمليات الخارجية.

- الدائرة المصرفية.
- دائرة تكنولوجيا المعلومات.
- دائرة الشؤون المالية.
- دائرة الشؤون الإدارية.
- دائرة الشؤون القانونية
- دائرة التنظيم والتدقيق.

وبالإضافة إلى الدوائر المذكورة ، يتبع المحافظ عددا من المكاتب تساعده في القيام بالأعمال اللازمة لتحقيق أهداف سلطة النقد ، وهي:

- غرفة المقاصة
- وحدة العلاقات العامة.
- وحدة العلاقات الدولية والتعاون التكنولوجي.
- وحدة المعلومات.
- المكتبة

المستشارون. ونرى أن تعدد هذه الوحدات، لا يجعل من السهل التنسيق بين أعمالها، ويجعل من الصعب الرقابة عليها. لذا، نرى أنه من الأفضل ، دمج بعضها ضمن الإدارات السابقة ، حسب طبيعة الوحدة، واستحداث دوائر أخرى، كدائرة التنظيم والتدقيق الداخلي. وبمعنى آخر، نرى أن هناك حاجة لعملية إعادة تنظيم للدوائر والوحدات والمكاتب المختلفة.

٣. إنجازات سلطة النقد الفلسطينية خلال الأعوام الماضية:

قامت سلطة النقد الفلسطينية رغم عمرها القصير بالعديد من الإنجازات، نذكر منها:

- ١- أصبحت السلطة المشرفة على أعمال البنوك، منذ العشرين من كانون الأول، ١٩٩٥. فتقوم بترخيصها، وتراقب أعمالها بما يعمل على حماية المودعين لديها. حيث وصل عدد البنوك المرخصة حوالي ٢٢ بنكا، تمتلك حوالي ١١٥ فرعا.
- ٢- تطبيق قانون سلطة النقد بعد ما تمت الموافقة عليه من المجلس التشريعي، وموافقة السيد رئيس السلطة الفلسطينية عليه، في العام ١٩٩٧.
- ٣- استصدار قرار من مجلس وزراء السلطة الفلسطينية رقم ١٠٢ لعام ١٩٩٧ الخاص بتنظيم مهنة الصرافة .
- ٤- تحضير مشروع قانون البنوك الفلسطيني، لعام ١٩٩٩، والذي ما زال قيد الدرس.

٥- إنشاء غرفة للمقاصة في غزة، وأخرى في رام الله. بالدينار الأردني ، والدولار منذ العام ١٩٩٦. وبالشيكال منذ العام ١٩٩٨. كما قامت سلطة النقد بإنشاء مكتب للمقاصة في نابلس منذ انتفاضة الأقصى في نهاية شهر أيلول ٢٠٠٠. ووضع خط هاتفي للاتصال بصورة أوتوماتيكية بين غرفة المقاصة في غزة، وغرفة المقاصة في رام الله.

٧- وضع خطة للتفتيش على أعمال البنوك، حيث قامت بتدريب موظفين لهذا الغرض.

٨- إصدار التقارير السنوية عن أعمال سلطة النقد، ونشرات إحصائية، ما بين فترة وأخرى.

٩- الانتهاء من وضع قاعدة معلومات ، لتجميع الإحصاءات اللازمة لتحضير ميزان المدفوعات.

١٠- تنشيط إجراءات العمل باللانحة السوداء، والتي تتضمن أسماء عملاء البنوك الذين ترجع لهم عددا من الشيكات، وتعميها على البنوك لأخذ حذرهم من التعامل معهم.

١١- وضع صفحة خاصة على الإنترنت ، تعطي معلومات عن سلطة النقد، وعن البنوك العاملة في فلسطين، والوضع المصرفي في فلسطين.

١٢- إنشاء مؤسسة للرهن العقاري في فلسطين بالتعاون مع وزارة الإسكان، والبنك الدولي. من أجل تقديم التمويل المتوسط والطويل للأجل للجهاز المصرفي.

١٣- ساهمت سلطة النقد بالتعاون مع صندوق النقد العربي، في تمويل برنامج للتجارة الخارجية بين الدول العربية وفلسطين. تم بموجبه تعيين ثلاثة بنوك لتقوم بتمويل الصادرات الفلسطينية للدول العربية.

١٤- تم تعزيز العلاقات مع صندوق النقد الدولي، وصندوق النقد العربي، والبنك الدولي.

١٥- قامت سلطة النقد بعقد مؤتمرين مصرفيين . الأول عقد في غزة في الفترة من ١٩٩٨/١٢/٢٤ تحت عنوان دور الجهاز المصرفي في التنمية والتطوير، شاركت فيه العديد من المنظمات الدولية ، والبنوك، والباحثين ، حيث قدمت فيه أوراق عمل متنوعة. أما الثاني، فقد عقد في القاهرة في الفترة ما بين ١٣-١٤/١١/١٩٩٩ ، تحت عنوان " ملامح النظام النقدي والمالي الفلسطيني".

١٦- إنشاء شركة للخدمات المالية ، بالتعاون مع البنك الدولي. ولكن هذه الشركة لم تبدأ يعملها بعد، بسبب ظروف انتفاضة الأقصى.

١٧- إنشاء معهد للتدريب المصرفي ، شارك مؤلف هذا الكتاب في اللجنة التحضيرية لإنشائه، من أجل تدريب الكوادر المصرفية اللازمة للجهاز المصرفي. وقد عقد هذا المعهد عددا من الدورات.

١٨- كما قامت سلطة النقد على تعيين الكوادر اللازمة لقيامها بأعماله، ودأبت على تدريب كوادرها.

١٩- بالإضافة إلى العديد من الأعمال الأخرى.

٤. مصادر أموال سلطة النقد واستخداماتها:

تتكون مصادر أموال سلطة النقد من:

- أ. ودائع البنوك والمؤسسات المالية: وتشكل الجزء الأكبر من مصادر أموال سلطة النقد: كما أن الجزء الأكبر من هذه الودائع، يمثل متطلبات نسبة الاحتياطي النقدي لدى سلطة النقد. هذا، وقد بلغت هذه الودائع في نهاية أيار، ٢٠٠٠، ما قيمته ٣٣٧,٣٨ مليون دولار. أي ما يزيد عن ٩٠% من مصادر الأموال. وتمثل الاحتياطيات الإلزامية (الاحتياطي النقدي) منها مبلغ ٣٢٨ مليون دولار. أي حوالي ٨٨,١% من مجموع مصادر الأموال.
- ب. رأس المال والاحتياطيات: والتي بلغت ٢٦,٦٦ مليون دولار بنهاية أيار، ٢٠٠٠. منها ١٥ مليون رأس مال سلطة النقد. حيث بدأت سلطة النقد برأسمال قدره ٨ مليون دولار في عام ١٩٩٦، ارتفع إلى ١٥ مليون في عام ١٩٩٧، وبقي على حاله لغاية الآن.
- ت. مخصصات الاستهلاك: بلغت ١,٢٦ مليون دولار بنهاية أيار، ٢٠٠٠. ومخصصات أخرى بلغت ٠,١٣ مليون دولار.

أما موجودات سلطة النقد كما هي بنهاية أيار، ٢٠٠٠، فتتكون من:

- أ. أرصدة لدى البنوك في فلسطين: على شكل حسابات جارية وودائع لأجل: حيث تقوم سلطة النقد بإيداع جزء من الاحتياطي النقدي التي تحتفظ به البنوك لدى سلطة النقد، تقوم سلطة النقد بإيداعه لصالحها لدى بعض البنوك. وبلغت هذه الودائع ١٣٧,٩٧ مليون دولار.
- ب. موجودات أجنبية: على شكل أرصدة لدى بنوك في الخارج، وودائع جارية ولأجل، واستثمارات خارجية، بلغت في مجموعها ٢١٣,٣٩ مليون دولار.
- ت. سلف وقروض حكومية: وهي عبارة عن السلف والقروض التي تقدمها سلطة النقد للسلطة الفلسطينية. وشكلت ما قيمته ١٥,٩٥ مليون دينار. ويلاحظ أنها تعادل تقريباً رأس مال سلطة النقد. أي أن مجموع ما اقترضته السلطة الفلسطينية من سلطة النقد يعادل تقريباً مجموع ما قدمته كراس مال لسلطة النقد. أي أن رأس المال المدفوع يعتبر ديناً على الحكومة الفلسطينية.
- ث. الموجودات الثابتة: واللازمة لسير أعمال سلطة النقد من أثاث وتجهيزات، وغيرها من الموجودات الثابتة. حيث بلغت ٢,١٣ مليون دولار.
- ج. موجودات أخرى بلغت ٢,٩٠ مليون دولار.

والجدول التالي يبين الميزانية العمومية لسلطة النقد كما كانت في نهاية الأعوام

بالمليون دولار.

١٩٩٥ - ١٩٩٩، وأيار، ٢٠٠٠

٢٠٠٠ أيار	١٩٩٩	١٩٩٨	١٩٩٧	١٩٩٦	١٩٩٥	الموجودات
١٣٧,٩٧	١٤٦,٢٨	٩٥,٥٩	١٣٩,٠٢	١١٧,٠٢	٤٤,٨٥	أرصدة لدى البنوك في فلسطين
٢١٣,٣٩	١٨٤,٤٨	١٨١,٩٧	١٠٩,٠٨	٨٦,٩٠	٠٠	الموجودات الأجنبية
٢,١٣	٢,١٢	١,٠٧	١,٢٥	٠,٦١	٠,٣٤	الموجودات الثابتة
٢,٩٠	٢,٨٥	٢,٢٣	١,٦٢	٠,٦٥	٠,٢٧	الموجودات الأخرى
١٥,٩٥	١٥,٩٥	١٤,٠٨	١٧,٦٧	٠٠٠	٠٠٠	سلف وقروض حكومية
٣٧٢,٣٤	٣٥١,٦٨	٢٩٤,٩٤	٢٦٨,٦٤	٢٠٥,١٨	٤٥,٤٧	مجموع الموجودات
						المطلوبات
٣٣٧,٣٨	٣٢١,٣٩	٢٦٦,٣٦	٢٤٧,٩٧	١٩٣,٧٩	٤٤,٤	ودائع للبنوك والمؤسسات المالية
١,٢٦	١,٢٣	٠,١٦	٠,٦٠	٠,٦٧	٠,١١	المخصصات
٢٦,٦٦	٢٦,٦٦	٢٤,٠٨	١٩,٣٢	١٠,٤٥	٠٠	رأس المال والاحتياطيات
٧,٠٤	٢,٣٩	٤,٣٤	٠,٧٥	٠,٢٧	١,٠٠	مطلوبات أخرى
٣٧٢,٣٤	٣٥١,٦٨	٢٩٤,٩٤	٢٦٨,٦٤	٢٠٥,١٨	٤٥,٤٧	مجموع المطلوبات

المصدر: سلطة النقد الفلسطينية: النشرة الإحصائية، عدد ٢٤، تموز ٢٠٠٠، ص. ٨-٩.

٥. التوجهات المستقبلية لسلطة النقد:

هناك العديد من الطموحات لسلطة النقد الفلسطينية، والتي نذكر منها:

- استكمال الأنظمة والقوانين اللازمة للقيام بنشاطاتها، مثل قانون البنوك، والقوانين والأنظمة الأخرى اللازمة للنشاط المالي والمصرفي.
- استكمال الدراسات اللازمة لإصدار عملة فلسطينية.
- العمل على إنشاء مؤسسة لضمان الودائع.
- تشجيع، وتنمية القدرات الإدارية والفنية لموظفيها، من خلال الدورات التدريبية.
- إدخال نظام المقاصة الإلكتروني
- العمل على ترخيص فروع جديدة للبنوك، لتخدم قطاعات مختلفة من المواطنين في مدنهم وقراهم.
- متابعة الدراسة لإصدار قانون الدين العام، الذي ينظم عملية الاقتراض من الجمهور الفلسطيني، وذلك باستخدام أدوات مالية معينة. مثل: أدوات الخزينة، والسندات الحكومية، التي تساعد على تمويل مشروعات التنمية في فلسطين.

أسئلة الفصل:

- ١- ما هي أهداف سلطة النقد الفلسطينية؟
- ٢- ما هي الوظائف الرئيسية لسلطة النقد؟
- ٣- عدد أهم إنجازات سلطة النقد.
- ٤- مم تتكون دوائر سلطة النقد.
- ٥- ما هي أهم التوجهات المستقبلية لسلطة النقد.
- ٦- هل ترى أن هناك ضرورة لإصدار عملة فلسطينية في الوقت الحاضر. لماذا؟
- ٧- ما هي أهم مصادر الأموال لدى سلطة النقد الفلسطينية؟
- ٨- ما هي أهم استخدامات الأموال لدى سلطة النقد الفلسطينية؟

الفصل العاشر

مؤسسات الإقراض المتخصصة Specialized Credit Institutions

ويطلق عليه اسم البنوك المتخصصة أو البنوك التتموية . وهي نوع من البنوك ينتشر وجوده في البلدان النامية أكثر من غيرها. ويتخصص كل منها في تمويل قطاع اقتصادي معين. ويقتصر نشاطه على التعامل مع ذلك القطاع، وعليه يعد متخصصا فيه. فمثلا يتخصص البنك الصناعي في تمويل الصناعة، ويتخصص البنك الزراعي في تمويل القطاع الزراعي. وهكذا. وغالبا ما يطلق البنك على نفسه اسما له علاقة بالقطاع الاقتصادي الذي يتخصص فيه. فالبنك الذي يخدم قطاع الصناعة، يطلق على نفسه البنك الصناعي، والبنك الذي يتخصص في تمويل قطاع الزراعة، يسمى نفسه البنك الزراعي، أو مؤسسة الإقراض الزراعي. وهكذا. وتقدم هذه المؤسسات عادة القروض المتوسطة وطويلة الأجل، للقطاعات التي تخصص فيها. وبشروط سهلة من أجل الإسراع في عملية التنمية الاقتصادية. ولذا فإن العائد على الاستثمار فيها يعد قليلا، فيحجم القطاع الخاص عن تأسيس هذه البنوك، أو المساهمة في رؤوس أموالها. وهي إما أن تكون مملوكة بالكامل للدولة، أو أن تتلقى معاملة خاصة من الدولة، على شكل مساعدات وقروض ميسرة، أو ضمان كامل من الدولة، ضد مخاطر الإقراض. ولذا، فتقوم الدولة بتأسيس هذا النوع من المؤسسات المالية، إما منفردة أو بالاشتراك مع القطاع الخاص. وقد تمنح القطاع الخاص إغراءات للمساهمة في رأسمال هذا النوع من البنوك. فمثلا عندما أسست الحكومة الأردنية بنك الإنماء الصناعي، كبنك متخصص في تمويل القطاع الصناعي، أصدرت نوعين من الأسهم : أسهما عادية وأخرى ممتازة. ساهمت الحكومة بالأسهم العادية ، وتركت للقطاع الخاص المساهمة في الأسهم الممتازة.

ومع أن هذه المؤسسات تؤدي دورا متميزا في النظام المالي العالمي، إلا أنها تعد المصدر الوحيد لتمويل التنمية الاقتصادية في العديد من الدول.

١. ما يميز مؤسسات الإقراض المتخصصة عن غيرها :

- أ. وتمتاز هذه المؤسسات عن غيرها من البنوك بما يأتي:
أ. أنها لا تقبل الودائع، وبالتالي فإن قدراتها المالية تعد أقل من قدرات البنوك التجارية.
- ب. يقدم البنك المتخصص التمويل لقطاع معين دون غيره من القطاعات الاقتصادية.
ويقدم هذا التمويل على شكل قروض طويلة الأجل .

ج. تعتمد في مصادر أموالها على رؤوس أموالها، أو ما يخصص لها في موازنة الدولة إن كان اقتصادها موجهاً، وكذلك على الاقتراض من الداخل أو من الخارج ، وسواء أكانت هذه القروض قروضاً بعقود مع الجهات المقرضة أم عن طريق إصدار السندات وبيعها للجمهور والمؤسسات الأخرى.

د. ليس باستطاعة البنوك المتخصصة التوسع في أنشطتها إلا في حدود مواردها الخاصة ، وما تستطيع اقتراضه من حكومات أو من مؤسسات مالية دولية أو محلية، بعكس البنوك التجارية التي تستطيع تنمية مواردها عن طريق تبنيها استراتيجيات تسويقية تساعد على جذب الودائع وبالآتي زيادة مواردها.

٢. الفرق بين هذه المؤسسات والبنوك التجارية:

تختلف مؤسسات الإقراض المتخصصة عن البنوك التجارية بما يأتي:

١. تخدم قطاعات اقتصادية التي تحجم البنوك التجارية عن تلبية احتياجاتها التمويلية طويلة الأجل ، بسبب طبيعة تمويلها.

٢. يطلق عليها في بعض البلدان بنوك التنمية، لأنها تخصص في تمويل مشروعات التنمية طويلة الأجل. فيتخصص البنك الصناعي مثلاً في تمويل الصناعة. وهكذا. في حين أن البنوك التجارية يطلق عليها لفظ التجارية، لأنها تقوم بتمويل عمليات التجارة قصيرة الأجل.

٣. تتكون معظم القروض التي تمنحها البنوك المتخصصة من القروض طويلة الأجل. بينما تكون معظم القروض الممنوحة من البنوك التجارية قصيرة الأجل.

٤. تؤدي الودائع لديها دوراً أقل من الدور الذي تؤديه أموالها الخاصة. بعكس البنوك التجارية التي تعتمد بصورة رئيسة على الودائع في تمويل عملياتها . وتؤدي أموال البنوك التجارية الخاصة دوراً أقل في تمويل أنشطتها.

٥. تعتمد مؤسسات الإقراض المتخصصة على الاقتراض في تمويل أنشطتها. بعكس البنوك التجارية التي تعتبر الاقتراض مصدراً ثانوياً للتمويل.

٦. غالباً ما يتم تأسيس مؤسسات الإقراض المتخصصة من قبل الحكومة أو بمشاركتها. في حين تؤسس البنوك التجارية من قبل القطاع الخاص على شكل شركات مساهمة عامة في معظم البلدان. ويتم تداول أسهمها في السوق المالي.

٣. مصادر أموال مؤسسات الإقراض المتخصصة:

لو نظرنا إلى الميزانية العمومية لبعض البنوك المتخصصة ، لوجدنا أن مصادر أموالها تتكون مما يأتي:

- * رأس المال : حيث تعتمد هذه البنوك على هذا المصدر ، كمصدر رئيس للأموال.
 - * الاحتياطيات : و تتكون من الأرباح السنوية التي يتم احتجازها على شكل احتياطيات.
 - * المخصصات : وهي التي يتم تخصيصها لغرض معين .
 - * الإقتراض : ويمثل مصدرا رئيسا من مصادر التمويل. وتقترض هذه المؤسسات بصورة رئيسة من:
 - الحكومة.
 - البنك المركزي.
 - بنوك ومؤسسات أجنبية.
 - المساعدات والهيئات التي تحصل عليها من جهات مختلفة.
- والجدول رقم ١ يبين الميزانية العمومية لمؤسسات الإقراض المتخصصة في الأردن ، باستثناء المنظمة التعاونية.

الجدول رقم ١

الميزانية العمومية لمؤسسات الإقراض المتخصصة في الأردن بالمليون دينار

أيلول ١٩٩٩	١٩٩٨	١٩٩٧	١٩٩٦	البند
١,٠	٠,٦	٢,٣	٠,٢	نقد في الصندوق وأرصدة لدى البنك المركزي
٢٧,٣	٤٠,٦	٥٠,٧	٥٩,١	أرصدة لدى البنوك المرخصة
٢٧٤,٣	٢٨٥,٩	٢٧٩,٣	٢٦٣,٤	الديون على القطاع الخاص
٠,٥	٠,٥	٠,٥	٠,٤	الديون على مؤسسات مالية غير مصرفية
٦٤,٦	٦٣,٤	٥٥,٧	٥٢,٤	الديون على المؤسسات العامة
٢,٤	٢,٤	٤,٥	٤,٨	الديون على الحكومة المركزية
٢٠,٦	١٥,١	١٠,٨	٨,٠	موجودات ثابتة
٧٠,٨	٩٦,٧	٩٠,٢	٨٣,٦	موجودات أخرى
٤٦١,٥	٥٠٥,٢	٤٩٤,٠	٤٧١,٩	مجموع الموجودات
				المطلوبات
١٦,٠	١٤,٦	١٩,٩	٢٧,١	ودائع العملاء
٩٠,١	٨٨,٤	٨٩,٣	٨٣,٠	المطلوبات الأجنبية
١٨,٨	٢٤,٢	٢٥,٢	٢٧,٢	الاقتراض من البنك المركزي
١٣,٤	١٣,٨	١٤,٢	١٥,٠	الاقتراض من الحكومة
٥٢,٣	٥٤,٨	٥٩,٢	٥٤,٢	الاقتراض من البنوك المرخصة
١٥,٢	١٣,٩	١٤,٢	١٤,٣	الاقتراض من جهات أخرى
٨٥,٤	٨٤,١	٨١,٦	٦٩,٦	رأس المال
٨٢,٤	٨٠,٤	٧١,٦	٦٥,٤	الاحتياطيات
٨٧,٩	١٣١,٠	١١٨,٨	١١٦,١	مطلوبات أخرى
٤٦١,٥	٥٠٥,٢	٤٩٤,٠	٤٧١,٩	مجموع المطلوبات

المصدر: البنك المركزي الأردني، النشرة الإحصائية الشهرية. حزيران، ٢٠٠٠. ص ٣٤.

حيث يتضح من الجدول رقم ١ ما يلي:

١. أن رأس المال والاحتياطيات تشكل ما يزيد على ٥٠ % من مصادر التمويل لمؤسسات الإقراض المتخصصة .
 ٢. تأتي عملية الاقتراض المحلية في المركز الثاني من مصادر التمويل. حيث ، حيث كانت أولويات الاقتراض كما يلي: من البنوك المرخصة بصورة أساسية، ثم من البنك المركزي، ثم من الحكومة.
 ٣. تأتي عملية الاقتراض من الخارج ، والمبينة في الميزانية العمومية تحت بند مطلوبات أجنبية في المركز الثالث كمصدر للتمويل.
 ٤. شكلت المطلوبات الأخرى مصدرا رابعا للتمويل.
- أما الودائع، فاعتمدت مؤسسات الإقراض المتخصصة عليها كمصدر خامس، حيث تراوحت الودائع ما بين ١٦ مليون دينار في بعض السنوات ،إلى ٢٧ مليون دينار في سنة أخرى. وكانت الودائع الرئيسية عبارة عن ودائع المؤسسات العامة. التي شكلت ودائعها لدى هذه المؤسسات ما يزيد عن ٦٠ % من مجموع الودائع.

٤. استخدامات أموالها:

أ. أسس تشغيل موارد البنوك المتخصصة:

تقوم مؤسسات الإقراض بتشغيل أموالها، آخذة بعين الاعتبار بعض الأسس الهامة مثل:

- * الاحتفاظ بنسبة معينة من الموجودات على شكل موجودات سائلو ، لتساعدها في القيام بأنشطتها اليومية بسهولة ويسر.
- * توظيف الجزء الأكبر من مواردها على شكل قروض طويلة الأجل. وذلك من أجل مساعدة القطاعات الاقتصادية المختلفة على النمو والتطور، واستغلال هذه القروض في مشروعات إنتاجية تحتاج إلى وقت كبير لتعطي إنتاجها.
- * الموازنة بين آجال القروض والمدة اللازمة لإنتاجية المشروعات التي تحتاج إلى هذه القروض. من أجل أن يتمكن المشروع من الإنتاج، وتحقيق تدفقات نقدية تكفي لسداد القرض في مواعيد الاستحقاق.
- * المساهمة في تمويل مشاريع خطة التنمية في البلد، وذلك بالاستثمار في السندات التي تصدرها الحكومة والشركات.
- * التقيد بقانون البنك المركزي، وبالأنظمة والتعليمات التي يصدرها .

ب. استخدامات أموال مؤسسات الإقراض:

لدى النظر إلى الميزانية العمومية للبنوك المتخصصة، نستطيع التعرف على أوجه استخدام وتشغيل موارد هذه المؤسسات. ولو نظرنا إلى الميزانية المتجمعة لمؤسسات الإقراض المتخصصة في الأردن، لوجدنا أن جانب الموجودات الذي يبين أشكال تشغيل موارد هذه المؤسسات يتكون مما يأتي:

1. القروض: وتكونت القروض من قروض على القطاع الخاص، حيث شكلت الجزء الأكبر من استثمارات هذه المؤسسات، تلتها القروض على المؤسسات العامة، ثم القروض على الحكومة، والتي تمثلت بصورة رئيسة في استثمار هذه المؤسسات في سندات التنمية الحكومية. وكانت نسبة القروض إلى مجموع استثماراتها كما يأتي:

١٩٩٨	١٩٩٧	١٩٩٦	١٩٩٥	
%٥٦,٦	% ٥٦,٥	%٥٥,٨	%٥١,١	للقطاع الخاص
% ١٣,٠	% ١٢,٣	% ١٢,١	% ١١,٧	للقطاع العام
% ٠,٠٠١	% ٠,٠٠١	% ٠,٠٠١	% ٠,٠٠١	للمؤسسات المالية

المصدر: تم احتسابها من: البنك المركزي الأردني، النشرة الإحصائية الشهرية. حزيران، ٢٠٠٠. ص ٣٤.

يلاحظ من الجدول أعلاه أن الجزء الأكبر من استثمارات هذه المؤسسات، كان على شكل تسهيلات ائتمانية تم منحها للقطاع الخاص، حيث زادت نسبة هذه القروض إلى مجموع الاستثمارات عن ٥٠% في كل السنوات.

٢. الموجودات السائلة: تشكل الموجودات السائلة المركز الثالث في ترتيب استخدامات مؤسسات الإقراض المتخصصة، حيث كانت نسبة الموجودات السائلة إلى مجموع الموجودات تتراوح ما بين ٨% إلى حوالي ١٤% تقريبا كما يتبين مما يأتي:

١٩٩٨	١٩٩٧	١٩٩٦	١٩٩٥	نسبة الموجودات السائلة إلى مجموع الموجودات
% ٨,٢	% ١٠,٧	% ١٢,٦	% ١٣,٩	النسبة

المصدر: تم احتسابها من: البنك المركزي الأردني، النشرة الإحصائية الشهرية. حزيران، ٢٠٠٠. ص ٣٤.

٣. استثمارات في موجودات ثابتة: وشكلت جزءا بسيطا من مجموع الموجودات ، حيث كانت كما يأتي:

نسبة الموجودات الثابتة إلى مجموع الموجودات	١٩٩٥	١٩٩٦	١٩٩٧	١٩٩٨
النسبة	%٠,٠٢	%٠,٠٢	%٢,٢	%٣,٠

المصدر: تم احتسابها من: البنك المركزي الأردني، النشرة الإحصائية الشهرية. حزيران، ٢٠٠٠. ص ٣٤.

٣. والباقي: يمثل استثمارات في موجودات أخرى.

والجدول رقم ١ أعلاه، يبين استثمارات مؤسسات الإقراض المتخصصة في الأردن، ممثلة في بند الموجودات.

٥. علاقة البنوك المتخصصة بالبنك المركزي:

يمكن معرفة العلاقة بين البنك المركزي والبنوك المتخصصة من قانون البنك المركزي الذي يحدد هذه العلاقة . وبالنظر إلى قانون البنك المركزي، نجد أن هذه العلاقة تنلخص فيما يأتي:

* يعمل البنك المركزي كبنك لهذه المؤسسات، فيفتح لها الحسابات، ويقبل ودائعها، ويحصل الأموال النقدية والمطالبات النقدية الأخرى المتحققة لها وعليها.

* عمليات الإقراض، حيث يقوم البنك المركزي بمنح هذه المؤسسات سلفا لمدد محددة (حدها البنك المركزي الأردني بخمس سنوات) وذلك مقابل ضمانات متنوعة منها:

- وثائق الائتمان المحررة في المملكة ، وخاصة الكمبيالات والأسناد، والأقساط الناشئة عن القروض التي منحتها المؤسسة المقترضة، شريطة أن لا تزيد مدة استحقاقها على سبع سنوات من تاريخ تقديمها للبنك المركزي.

- السندات الحكومية ، شريطة أن لا تزيد مدة استحقاقها على عشر سنوات من تاريخ تقديمها للبنك المركزي.

- سندات المؤسسات العامة المكفولة من الحكومة والمطروحة للاكتتاب العام، شريطة أن لا تزيد مدة استحقاقها على عشر سنوات بعد تاريخ تقديمها للبنك المركزي.

* رقابة البنك المركزي على أعمال هذه المؤسسات: حيث يتطلب قانون البنك المركزي أن تقسم كل مؤسسة إقراض متخصصة بتزويد البنك المركزي بالمعلومات التي يطلبها ، وذلك في الأوقات وبالطرق التي يحددها.

٦. مؤسسات الإقراض المتخصصة العاملة في فلسطين والأردن:

أ. المؤسسات العاملة في فلسطين:

خلت المناطق الفلسطينية من مؤسسات الإقراض المتخصصة في ظل الاحتلال الإسرائيلي . إلا أنه ، وفي الثمانينيات من هذا القرن تم تأسيس العديد من المؤسسات الأجنبية غير الهادفة إلى الربح لتعمل في المناطق الفلسطينية الواقعة تحت الاحتلال، واتخذت هذه المؤسسات مدينة القدس مركزا لها، وكانت أهدافها الرئيسية هي أن تمنح قروضا بفوائد قليلة من أجل المساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية في المناطق المحتلة. وقد زاد عدد هذه المؤسسات عن العشرين مؤسسة تمنح القروض الصغيرة بشروط سهلة. وقد استخدمت بعضها الفائدة المركبة في التعامل مع زبائننا، في حين استخدمت مؤسسات أخرى الفوائد البسيطة. وتراوحت أسعار الفوائد التي كانت تتقاضاها هذه المؤسسات من ٢,٧ % وعلى أساس الفائدة البسيطة والتي كانت تتعامل بها مجموعة التنمية الاقتصادية EDG إلى ٨ % كما كانت تتقاضى مؤسسة ANERA وعلى أساس الفائدة البسيطة . كما كانت بعض المؤسسات تتقاضى فوائد مركبة مثل مؤسسة التنمية الفنية TDC . ولم تكن مساهمة هذه المؤسسات في التنمية ملحوظة وذلك يعود إلى الأسباب الآتية (Jabr, 1993.p. 85-86):

1. قلة المبالغ المعطاة كقروض

2. كانت القروض تعطى بصورة رئيسة لمشاريع صغيرة ومشاريع جديدة ينقص أصحابها المقترضين الخبرة اللازمة في الإدارة، مما أفشل العديد منها.

٣. غياب التنسيق بين هذه المؤسسات، أدى إلى حصول بعض المقترضين على أكثر من قرض من أكثر من مؤسسة وللغرض نفسه.

4. غياب سلطة للرقابة على هذه المؤسسات لمراقبة وتوجيه أعمالها.

5. وعلاوة على ذلك، فإن العديد من هذه المؤسسات كانت تتقصصها الخبرة في عمليات الإقراض. وعليه فلم تستطع هذه المؤسسات أن تستخدم المهارات الفنية والإدارية الجيدة اللازمة للعمل المصرفي. حتى إنه كان من النادر أن تجد من يعمل في هذه المؤسسات ولديه المهارة اللازمة لذلك. كما أن مجالس إدارتها قد تم اختيارهم على أسس لم تأخذ في الاعتبار المعرفة والخبرة في عمليات الإقراض وأعمال البنوك.

هذا ، وعلى الرغم من ضآلة الدور الذي قامت به هذه المؤسسات بشكل عام إلا أن بعض هذه المؤسسات لعبت أدوارا أفضل من غيرها مثل مؤسسة UNDP ومؤسسة ANERA مع أن الخدمات المقدمة من هاتين المؤسستين كانت موجهة بصورة رئيسة إلى مشاريع ذات طبيعة اجتماعية.

ونتيجة لغياب نظام مصرفي، وللحاجة إلى الخدمات المصرفية بأنواعها المختلفة في المناطق المحتلة، فقد أدى ذلك إلى قيام منظمات دولية بالتفكير في عمل دراسات جدوى لبعض المؤسسات المالية المتخصصة، حيث قامت منظمة UNIDO التتمية الصناعية الدولية / فيينا بتكليف البروفيسور لورنس هارس الأستاذ في الجامعة المفتوحة في لندن ودكتور هشام جبر ورجا شحادة بإعداد دراسة جدوى لإنشاء بنك تنمية صناعي في فلسطين، وقد تم إعداد الدراسة في عام ١٩٨٨، كما أعد الدكتور هشام جبر دراسة جدوى لإنشاء مؤسسة للإقراض زراعي في فلسطين عام ١٩٨٩ بتكليف من مؤسسة HABITAT الدولية ومركزها كينيا، حيث ثبت جدوى المشروعين. ولغاية إعداد هذا الكتاب لم يتم تنفيذ أي من المشروعين.

ولا يعمل حالياً في فلسطين أي من البنوك المتخصصة، وذلك يعود إلى الأوضاع السياسية التي مرت بها فلسطين، والقيود التي كانت تضعها سلطات الاحتلال عند تأسيس أي نوع من أنواع البنوك. فكانت الأولوية معطاة لإنشاء بنوك فلسطينية تجارية، أولاً وإعادة فتح فروع البنوك التجارية التي كانت تعمل في مناطق السلطة الفلسطينية قبل الاحتلال الإسرائيلي في عام ١٩٦٧. وهناك الآن تفكير في إنشاء بنك فلسطيني متخصص في شؤون الإسكان، حيث أصدرت سلطة النقد الفلسطينية موافقة مبدئية على إنشائه تحت اسم " بنك الإسكان الفلسطيني". والذي سيكون أول بنك متخصص يعمل في فلسطين. كما تم دمج مؤسسات الإقراض المتخصصة التي تم إنشاؤها على أساس أنها مؤسسات غير ربحية في الثمانينيات في مؤسسة واحدة سميت " صندوق التتمية الفلسطيني " حيث ضم المؤسسات الآتية إلى هذا الصندوق وهي:

مجموعة التتمية الاقتصادية (EDG)، ومؤسسة التتمية الفنية (TDC) وبعض المؤسسات الأخرى.

ب. مؤسسات الإقراض المتخصصة العاملة في الأردن :

يعمل في الأردن العديد من مؤسسات الإقراض المتخصصة وهي:

- مؤسسة الإقراض الزراعي : تأسست عام ١٩٥٩ وبدأت أعمالها عام ١٩٦٠ برأسمال قدره ثلاثة ملايين دينار أردني وهو قيمة القروض التي كانت مصروفة للمزارعين، حيث تم زيادة رأسمالها ليصبح سبعة ملايين دينار، وتم ضم بنك الإنشاء الأردني إليها. وقد تم إنشاؤها كمؤسسة حكومية بغرض تطوير قطاع الزراعة.

• بنك الإنماء الصناعي: تم تأسيسه عام ١٩٦٥ كشركة مساهمة عامة بملكية مشتركة بين الحكومة الأردنية والقطاع الخاص، بهدف تطوير القطاع الصناعي والسياحة والتعدين وذلك بمنحها القروض اللازمة لتطويرها.

• بنك الإسكان : تأسس عام ١٩٧٣ برأسمال قيمته مليون دينار تم زيادته في عام ١٩٧٤ إلى مليوني دينار بقيمة اسمية دينار للسهم الواحد، وارتفع رأسماله المدفوع إلى ١٢ مليون دينار في عام ١٩٨٩ ، تملك الحكومة والبنك المركزي الأسهم العادية فيه، ويمتلك القطاع الخاص الأسهم الممتازة. ويعمل كبنك متخصص وبنك تجاري في آن واحد. ولهذا يعد بنكا شاملا. حيث تم تحويله في العام ٢٠٠٠ إلى بنك تجاري ، وأصبح يسمى بنك الإسكان للتجارة والتمويل.

• المنظمة التعاونية والبنك التعاوني: يعد البنك التعاوني أحد دوائر المنظمة التعاونية وقد تم استقلاله عنها اعتبارا من عام ١٩٧٧ وهو يقدم القروض للجمعيات التعاونية على شكل قروض زراعية موسمية ومتوسطة وطويلة الأجل، وقروض غير زراعية لبعض الجمعيات التعاونية ذات الأغراض المتنوعة مثل : جمعية عمال المطابع ، جمعية عمال الخياطة وغيرها من الجمعيات التعاونية.

• بنك تنمية المدن والقرى : الذي حل محل صندوق قروض البلديات والقرى. فقد تأسس عام ١٩٧٩ بهدف دعم المشاريع التي تنفذها الهيئات المحلية من مدن وقرى، بهدف تقديم الخدمات المحلية لسكان تلك الهيئات، وذلك بتقديم القروض والخبرة الفنية والإدارية لهذه الهيئات المحلية.

هذا وقد ساعدت العديد من العوامل على زيادة هذه المؤسسات في الأردن نذكر منها:

١. ضعف المنافسة بينها وبين البنوك التجارية: فهي لا تستطيع منافسة البنوك التجارية التي تتلقى الودائع من الجمهور، في حين لا تتلقى هذه المؤسسات ودائع لتعزز قدراتها المالية وبالتالي تزيد من مواردها المتاحة للإقراض. كما أنها وبموجب قوانينها وأنظمتها الداخلية لا تستطيع منافسة البنوك التجارية التي تمنح قروضا قصيرة الأجل، في حين أن قروض هذه المؤسسات موجهة لقطاعات معينة وطويلة الأجل.

٢. تتركز أنشطة العديد منها خارج المدن كالمنظمة التعاونية ، ومؤسسة الإقراض الزراعي، وبنك تنمية المدن والقرى. مما يجعل السوق أمامها أضيق من سوق البنوك التجارية التي تتركز أنشطتها داخل العاصمة وفي كل مدينة.

٣. قيام الحكومة والبنك المركزي بدعم هذه المؤسسات عن طريق مدها بالقروض ، وكذلك قيام هذه المؤسسات بالإقراض من مؤسسات أجنبية.

٤. تنوع القطاعات الاقتصادية وتعددتها أدى إلى خلق الحاجة لإيجاد مؤسسة لخدمة كل قطاع.

١. عرف مؤسسات الإقراض المتخصصة.
٢. ما هي أهدافها؟
٣. أذكر أهم مصادر التمويل الخاصة بمؤسسات الإقراض المتخصصة.
٤. ما هي أسس تشغيل مواردها؟
٥. ما هي أهم استخدامات الأموال لديها؟
٦. اشرح العلاقة بين مؤسسات الإقراض المتخصصة والبنك المركزي.
٧. ما هي أسباب انتشار هذه المؤسسات في الأردن، وأسباب عدم انتشارها في فلسطين.
٨. قامت عدد من المؤسسات في الثمانينات من القرن الماضي بالعمل في الأراضي الفلسطينية، إلا أنها لم تود أعماله بالشكل المطلوب. ما هي أسباب ذلك؟

الفصل الحادي عشر

التسويق المصرفي Bank Marketing

١. مقدمة: كان التسويق قبل بداية القرن العشرين يعتبر فرعاً من فروع الاقتصاد، وبخاصة التوزيع. ونتيجة لتعدد العمليات الاقتصادية، أصبح التسويق علماً مستقلاً، وبدأ يدرس على مستوى الجامعات والمعاهد منذ بداية القرن العشرين. وأخذ التسويق مبادئه، ونظرياته، وممارساته من علوم مختلفة: كعلم الاقتصاد، وعلم الاجتماع، وعلم السياسة، وعلم الإنسان، وعلم النفس، وعلم النفس الاجتماعي.

نواع التسويق: يصلح التسويق لكافة المؤسسات، ومنشآت الأعمال التي تهدف إلى الربح، وللمنشآت غير الهادفة للربح على حد سواء. فاستخدام التسويق في منشآت الأعمال الهادفة للربح يسمى التسويق التجاري Commercial marketing. واستخدام التسويق في المؤسسات غير الهادفة إلى الربح يسمى التسويق الاجتماعي Social marketing. ويهدف التسويق الاجتماعي إلى العمل على زيادة تقبل المجموعة المستهدفة لفكرة اجتماعية، أو ممارسة معينة: ومثال ذلك: الأمان في السياقة، تخطيط وتنظيم الأسرة، التبرع بالدم.

فالتسويق مهم لكل من المؤسسات والأفراد من أجل تحقيق أهداف معينة. فطالب الوظيفة يقوم بتسويق نفسه أمام من يقومون بمقابلته. والمرشح لمنصب عام، يقوم بتسويق نفسه للناخبين. تعريف التسويق: هناك تعريفات متنوعة للتسويق، نذكر منها:

أن التسويق عبارة عن النشاط الذي يصمم لتخطيط، وتسعير، وترويج، وتوزيع شيء ذي قيمة سلعة أو خدمة لتلبي احتياجات ورغبات مستهلكي هذه السلع والخدمات الحاليين، والمتوقعين.

وتتضمن معظم تعريفات التسويق النقاط التالية:

١. فكرة وضع المستهلك في أعلى سلم تفكير المنشأة.
٢. مجموعة من الوسائل التي تعمل على تنفيذ هذه الفكرة بصورة اقتصادية، اجتماعية، ومربعة.
٣. استخدام أبحاث المستهلك من أجل التعرف على الاحتياجات الحقيقية للمستهلك.
٤. تفهم المؤسسة أن سبب وجودها يعتمد على تحديد، وتوقع، وتلبية احتياجات المستهلكين. وبالتالي فإن معرفة حاجات ورغبات المستهلك، تساعد في التعرف على



ماذا نريد أن نسوق، ولمن، ومتى ، وكيف نسوق. وهذا يعني أن تعمل المؤسسة بكل كوارها من الإدارة العليا، وحتى أدنى موظف من أجل خدمة المستهلك، حتى تستطيع الاستمرار، والنجاح.

٥- أن تعي المؤسسة أن وجودها، يعتمد على قدرتها على تلبية رغبات أطراف ثلاث، يقع المستهلك في أعلاها: وهم : المستهلك، ورغبات المؤسسة نفسها، ورغبات المجتمع الذي تعمل فيه.

ستنتج مما سبق أن التسويق الجيد يهتم بالمستهلك، بالتغيير الذي يطرأ في المجتمع على الأنواع والرغبات، بالإبداع، بالبيئة بأكملها، بالأرباح، بالمسؤولية الاجتماعية، وبتعظيم الفرص.

٢. تسويق السلعة والخدمة: Product Versus Service Marketing

يستخدم العديد من الكتاب كلمة المنتج Product لتعني السلعة أو الخدمة. أي ما ينطبق على السلعة، ينطبق على الخدمة. حيث يرى البعض أن المستهلكين لا يشترون سلعا، ولا خدمات، إنما يشترون الرضا عن قيمة ما يعرض Value satisfaction of offerings. فقد عرف (Reidenbach and Pitts, 1986. P. 101) ، المنتج Product بأنها: أي حزمة أو مجموعة من الصفات، والعمليات، والقدرات (سلعا، أو خدمات، أو /و أفكار) الذي يتوقع المشترون أن تقدم لها الرضا.

“ An bundle or combination of qualities, processes, and capabilities (goods, services and/or ideas) which a buyer expects will deliver satisfaction.”
ويجمع العديد من الكتاب، أن لا خلاف بين تسويق السلعة أو الخدمة. إلا أن البعض يحاول التفرقة بينهما من حيث أن الخدمة غير ملموسة . حيث يقول Berry, 1986: أن منشآت الأعمال التي تنتج الخدمات، تبيع ما إنجازا، في حين أن المنشآت التي تنتج سلعا، تبيع أشياء.
“ Service businesses sell performance, goods business sell things”
ولكن يرى البعض أن تسويق الخدمة، يجب أن يأخذ بالاعتبار الصفات التي تختلف فيها عن السلعة.

٣. تاريخ التسويق المصرفي:

على الرغم من انتشار العمل المصرفي منذ القدم، إلا أنه لم يكن هناك اهتمام بالتسويق المصرفي قبل الخمسينيات من القرن الماضي. حيث كان الاهتمام في البنوك منصبا على شكل مباني البنك، ليهي الجمهور. أما داخل البنك ، فلم يكن جذابا، وكان موظفي البنك يتسمون بالجدية، ومن النادر أن ترى أحدهم يبتسم، كما بين (Kotler, 1984).

ودخل التسويق إلى عالم البنوك في أواخر الخمسينات من القرن الماضي. على شكل الإعلان والترويج والعلاقات العامة. حيث كانت هناك حاجة للدعاية للبنك لجذب الزبائن. وقد نجحت البنوك في ذلك، إلا أنه كان من الصعب على البنوك أن تحتفظ بزبائنها، وتحولهم إلى زبائن دائمين. ولم تدم ميزة الإعلان، والترويج والعلاقات العامة للبنوك، حيث أُلغيت هذه الميزة بالتقليد. وفي هذا الوقت، كان هناك خلط من قبل المصرفيين بين الإعلان، والتسويق، والعلاقات العامة. فلم يميزوا بين هذه المصطلحات الثلاثة.

وفي الستينات من القرن الماضي، تغير هدف البنوك من جذب الزبائن إلى إرضاء الزبائن. حيث حتى ذلك الوقت، كان الزبائن يرون أن البنوك لا ترحب بهم، وكانوا يشعرون بالحياء، وكان يرى بعضهم أن البنوك تتسم بالبرودة، وأنها وجدت للأغنياء فقط، وأنهم لا يشعرون بالمودعة والألفة مع موظفي البنوك.

كان هذا الجو المتسم بالجدية، والبرودة، والتعامل الرسمي مع الزبائن، مما جعل العديد من المؤسسات المالية غير البنكية أن تكسب زبائن ممتازين على حساب البنوك. وعليه، ظهرت مرحلة جديدة في التعامل مع الزبائن، سماها (Berry, 1972) مرحلة العلاقة الشخصية Stage Personalization. حيث بدأت تتعلم البنوك كيف يبتسم موظفيها للزبائن، وأن تتعامل معهم بلطف، ومودة، وتخلق جوا من التعامل المريح الودي والشخصي في البنك.

وبقيت النظرة إلى عملية التسويق المصرفي في البنوك حتى السبعينات من القرن الماضي، نظرة متدنية، وكان التسويق يعتبر من قبل المصرفيين، وكأنه يحط من قيمة البنك. نتيجة عدم الفهم الصحيح لمعنى التسويق المصرفي. ورأى الكتاب في ذلك الوقت، أن سبب عدم الاهتمام الكافي بالتسويق المصرفي يعود إلى تعريف التسويق كوظيفة، وليس كفلسفة للبنك.

ويرى (Knox, 1975) أن البنوك في ذلك الوقت فشلت في تحديد عملها. حيث كانت تنتظر حتى يأتي العمل إليها، بدلا من أن تخرج، لتأتي بالعمل إلى البنك. وقد وصف (Stanton, 1975. P. 7.) سلوك البنوك في حينه، بقوله:
لسنوات طويلة خلت، جعلت البنوك زبائنها يشعرون، وكأن البنك يقدم لهم معروفا، يحفظ أموالهم لديه، ولم يخطر ببال أحدهم أن البنك هو المشتري، وأن الزبون هو الذي يعمل معروفا مع البنك بإيداع أمواله عنده.

ومنذ بداية الثمانينات من القرن الماضي، بدأ الاهتمام بالتسويق المصرفي، وبدأت تستحدث له دوائر خاصة في البنوك. وذلك نتيجة للمنافسة الشديدة التي واجهت البنوك. مما جعل البنوك، تغير نظرتها وفكرتها عن التسويق المصرفي. وترى (Smith, 1984) بأن نجاح البنوك يعتمد على قدرتها على إدخال خدمات جديدة، وبيعها، وتسعيرها بطريقة صحيحة.. ويرى الهواري، ١٩٨١، بأن التسويق المصرفي قد دخل العمل المصرفي الإسلامي أيضا. كما يرى (Moutinho and Jabr, 1990) بأن البنوك الإسلامية قد استحوذت على الجزء الأكبر من السوق غير البنكي (السوق الذي لم تستطع البنوك اجتذابه)، وكما حصلت على جزء من سوق البنوك الأخرى، لأنها رسمت لنفسها صورة ركزت فيها على أنها تبيع خدمات مصرفية خالية من الربا.

٤. تعريف التسويق المصرفي:

يمكن تعريف التسويق المصرفي بأنه : عملية المواءمة بين موارد البنك، وحاجات العملاء، من أجل تحقيق أعلى درجة من الفعالية والربحية (مرار، ١٩٩٢).

ونرى أن التسويق المصرفي عبارة عن : توجيه كافة النشاطات في البنك من أجل تحقيق رغبات العملاء، وأهداف البنك، بحيث تشمل هذه النشاطات: تطوير وتقديم خدمات مصرفية متنوعة، وتسعيرها بطرق صحيحة، وتوزيعها من خلال قنوات توزيع تعمل على راحة العملاء، والترويج لهذه الخدمات، بما يحقق أهداف البنك من زيادة حجم أعماله، وزيادة أرباحه، وتوسيع قاعدة عملائه، والمساهمة في المسؤولية الاجتماعية للبنك.

ويعتبر التسويق المصرفي حلقة الوصل بين البنك والعميل، والتي تعمل على زيادة التعاون بينهما، بما يعمل على تلبية رغبات وحاجات العميل، وتحقيق أهداف البنك.

٥. خصائص التسويق المصرفي

يتسم التسويق المصرفي بعدد من الخصائص، تتمثل في خصائص الخدمات، وهي:

١. أن الخدمة غير ملموسة Intangible: أي يصعب رؤيتها، ولمسها، وذوقها. كما لا يستطيع منتجها عرضها قبل إنتاجها. حيث يقوم المستهلك بسؤال أشخاص آخرين عن مدى جودة الخدمة، ويحصل منهم على توصيات لشرائها من مكان دون آخر. وبالتالي فشهرة المحل مهمة جدا بالنسبة للخدمة. والخدمة يتم استهلاكها، ولا يتم امتلاكها. فلا يسهل فحص الخدمة الطبية أو خدمة السفر كما تفحص عجل سيارة أو حبة من البندورة.

٢. كما لا يسهل حماية الخدمة ببراءة اختراع أو حق امتياز. فأى خدمة جديدة يقدمها بنك معين، يستطيع بنك آخر تقديمها، دون تحمل تكاليف تطويرها، حيث يكون البنك السابق

قد قام بالدراسات والأبحاث اللازمة لاختراعها، ومن ثم بسهولة يقوم بنك آخر بتقديمها. مثل ما حصل بالنسبة لبطاقات الصرف الآلي، وبطاقات الائتمان، وغيرها من الخدمات البنكية.

٣. عدم الفصل بين عملية الإنتاج والاستهلاك في الخدمة: بسبب أن الخدمة تنتج وتستهلك في نفس الوقت. فعملية الحلاقة تحتاج لأن يكون الزبون حاضرا، ويستهلك الخدمة في نفس الوقت الذي يتم فيها إنتاجها. وبالتالي فالموقع مهم جدا في عملية توزيع الخدمة.

٤. الفناء Perishability : إذ ليس من السهل تخزين الخدمة. فإذا عجز البنك عن الإقراض لفترة معينة ، يكون قد خسر الفائدة عن تلك الفترة، حيث لا يستطيع تخزين خدمة الإقراض. وكذلك الأمر بالنسبة لشركة الطيران، فإذا لم تبع التذكرة قبل إقلاع الطائرة، تكون قد خسرت بيع المقعد في الطائرة. ومثل ذلك الفنادق، وكافة المهن التي تبيع خدمات. وفي هذا الصدد، يقول (Lovelock, 1998) : أن الطاقة الإنتاجية غير المستغلة في مؤسسات الخدمات، تشبه حنفية الماء المفتوحة، حيث يعتبر الماء المتدفق منها ضائعا، ما لم يكون المستهلك حاضرا لاستلامه.

٥. عدم تماثل الخدمة Heterogeneity : بمعنى أن هناك إمكانية للاختلاف في تقديم الخدمة، بأن يكون الإنجاز مختلفا عما هو متوقع. فلا يستطيع مقدمو الخدمة أن يقدموها بنفس المقاييس، والموصفات. فنرى أمعاء الصناديق في البنوك يختلفون في علاقاتهم مع الزبائن، وفي مهاراتهم، وشخصياتهم، ورغباتهم في العمل. حيث لا يستطيع مسؤولي البنوك أن يرسموا الابتسامات على شفاه موظفيهم. وبالتالي، فمن الصعب تقييم نوعية الخدمة ، مثل تقييم نوعية السلعة. ويعتمد تقييم الأشخاص للخدمة على مجموعة من التوقعات مقارنة مع الإنجاز الفعلي للخدمة. وبالتالي ، يصعب الرقابة على نوعية الخدمة.

٦. عدم الملكية lack of ownership: إن استهلاك الخدمة لا يعني ملكيتها. فالزبون يستهلك السلعة ولا يملكها.

٧. لا ينطبق مبدأ الضمان على الخدمة ، فأنت تشتري الخدمة دون ضمان جودتها، فتشتري تذكرة سفر، دون ضمان جودة قيادة الطائرة، أو الضيافة في الطائرة أو غير ذلك.

٨. لا يستطيع البائع تقديم عينات للتذوق، أو التأكد من الجودة. كما لا يمكن تغليف الخدمة بغلاف جميل، كما في السلعة.

٩. هناك مخاطرة في شراء الخدمة، فقد تجد فرقا كبيرا بين التوقعات من الخدمة، وبين حقيقة الخدمة عند أخذها.

١٠. الاختلاف في سرعة تقديم الخدمة ونوعيتها

١١. التكلفة العالية للخدمة كما يراها البعض، بسبب صعوبة تسعير الخدمة.

- ولما كانت الخدمات المصرفية هي نوع من الخدمات التي تتصف بمعظم الصفات السابقة، كان لا بد للبنك من استخدام أساليب معينة للتسويق المصرفي، نذكر منها:
- أن يعمل البنك على تكوين صورة في ذهن العميل، تؤدي إلى شهرته بها، حيث أن صفة الخدمة بأنها غير ملموسة، تساعد في التغلب على هذه الصفة. بمعنى أن يتم التركيز على ما يجعل الخدمة ملموسة.
 - استخدام المصادر الشخصية بدلا من المصادر غير الشخصية. كأن يتم التركيز في الدعاية للبنك على ما يقوله الآخرون عن البنك.
 - استخدام محاسبة التكاليف في تحديد أسعار الخدمات المصرفية.
 - الاهتمام في العلاقة مع الزبون بعد بيع الخدمة المصرفية، وخلق نوع من الاتصالات مع الزبائن بصورة مستمرة.
 - التركيز على اختيار الموظفين وتدريبهم على التعامل مع الآخرين بصورة ودية، ومعاملة حسنة.
 - استخدام عدد من منافذ التوزيع المختلفة التي توصل الخدمة للزبائن. مثل: فتح الفروع المتعددة، وآلات الصرف الأوتوماتيكي، واستخدام بطاقات الائتمان، والبنك الناطق. وغير ذلك من وسائل التكنولوجيا الحديثة التي تستخدم في توزيع الخدمات المصرفية.
 - استخدام استراتيجيات تسويقية تتناسب مع الطلب المتغير.
 - استخدام أساليب ترويجية حديثة، ومتنوعة.
 - الاهتمام بالتسويق الداخلي Internal marketing : أي تسويق الخدمات المصرفية للموظفين أولا، فهم الزبائن الداخليين في البنك. فعليه يعتمد نجاح أو فشل البنك. والاهتمام بالتسويق الداخلي في منشآت الخدمات أمر على درجة عالية من الأهمية، حيث أن البنك يتعامل بأشياء يتم توزيعها من قبل أناس، لأناس آخرين. ذلك لأن تصرفات الموظفين، وتعاملهم مع الزبائن، تبقى في أذهان الزبائن، كما تبقى الخدمة المقدمة من قبلهم. وهنا لا بد من تدريب الموظفين وتعريفهم بأنواع الخدمات التي يقدمها البنك، وأسعارها، وكيفية توصيلها للزبائن، طريق شبكة الفروع، وآلات الصرف الأوتوماتيكي. وغير ذلك. حيث أنه كلما زاد عدد الموظفين الذين لهم اتصال مباشر بالزبائن، كلما أثر ذلك على نجاح البنك، وزيادة مبيعاته من الخدمات.
- والجدير بالذكر أن خصائص التسويق المصرفي تتبع من طبيعة وخصائص الخدمات المصرفية، ومن الاستراتيجيات التسويقية التي تعرف بالمزيج التسويقي

٦. مزيج التسويق المصرفي (Mix) Bank Marketing Strategies :

تتبع البنوك استراتيجيات تسويقية متنوعة تعرف بالمزيج التسويقي من أجل تحقيق أهدافها. وتنقسم أهداف البنك إلى نوعين :

أ. الأهداف القصيرة الأجل: والتي تنقسم بالمرونة، وتشمل:

- العمل على زيادة أو تخفيض أنواع معينة من الودائع.
- العمل على زيادة أو تخفيض أنواع معينة من القروض.
- توجيه الزبائن إلى أنواع معينة من الخدمات.
- تحقيق عائد على الاستثمار.

ب. الأهداف الطويلة الأجل: والتي تنقسم بالثبات: وهي:

- تحقيق الربحية
- زيادة حصة البنك من السوق.
- تطوير صورة معينة للبنك في أذهان الزبائن.
- تخفيض المخاطر.
- تنويع الزبائن.
- زيادة أنواع الخدمات المقدمة من أجل المحافظة على الإيرادات.

وتتضمن الاستراتيجية التسويقية وظيفتين مرتبطتين ببعضهما البعض، وهما:

تحديد السوق المستهدف الخطوة الأولى في بناء الاستراتيجية التسويقية. وهذا يعني: تحديد السوق الحالي والسوق المتوقع في المستقبل لخدمات البنك. لتحديد أي سوق يرغب البنك في تقديم الخدمات له، وما هي احتياجات الزبائن هناك. وقد بين Meidan, 1983 أن السوق المستهدف يمكن تحديده من خلال الإجابة على الأسئلة الستة التالية، والتي سماها 6Os وهي:

Occupants	ما هي نوعية الزبائن المتواجدين في السوق
Objects	ما هي الخدمات التي يمكن أن يشتروها
Occasions	في أي الأوقات يقومون بالشراء
Organization	من الذي يقوم بعملية الشراء
Objectives	ما هي أهداف الشراء لديهم
Operation	كيف تتم عملية الشراء في السوق

وتتم الإجابة على هذه التساؤلات عن طريق أبحاث السوق. ويتم اختيار الأسواق التي سيخدمها البنك بناء على نتائج أبحاث السوق. حيث يتم تقسيم السوق، أو ما يسمى بتجزئة

السوق Market segmentation. وعلى البنوك أن تعمل على تجزئة السوق من أجل اختيار استراتيجية ملائمة لكل جزء. ونعني بتجزئة أو تقسيم السوق Market segmentation:

تقسيم السوق إلى مجموعات حسب أنواع الزبائن، حيث يتكون السوق عادة من مجموعات مختلفة في الرغبات والاحتياجات. ويمكن تقسيم السوق إلى المجموعات التالية:

- التقسيم حسب المناطق الجغرافية.
- التقسيم حسب العوامل الديموغرافية: السن، الجنس، حجم العائلة، الدخل، الوظيفة، التعليم، الديانة، والطبقة الاجتماعية.
- التقسيم السلوكي.
- التقسيم حسب نمط الحياة.
- التقسيم حسب نوع الزبون: فرد، أو مؤسسة .

ب. المزيج التسويقي Marketing Mix:

تقوم الإدارة التسويقية الفعالة على الربط المباشر لقدرات المنشأة على عرض الخدمة المناسبة، في المكان المناسب، وبالسعر المناسب، وفي الوقت المناسب، وللشريحة المناسبة من السوق. و المزيج التسويقي هو اصطلاح لوصف القرارات المتعلقة بعناصر المزيج التسويقي الأربعة: وهي المنتج product ، المكان Place ، السعر Price، والترويج Promotion . وهي ما أطلق عليها (1964) McCarthy 4Ps ، لأن كلا منها يبدأ بحرف P . فكل قرار يتعلق بأي من هذه العناصر، يؤثر بالقرارات الخاصة بالآخر. كما يمكن أن نضيف إليها عنصرا آخر ، وهو شخصية المنشأة ، والصورة التي ترسمها لنفسها، ويمكن أن نطلق عليها شخصية المنشأة Personality ، وهنا تضاف حرف P آخر للأربعة الأولى.

وهناك من يقسم هذه العناصر إلى عناصر فرعية أخرى. حيث قسمها البعض إلى

- ١٢ عنصرا، وهي:
١. تخطيط المنتج.
٢. التسعير.
٣. فتح الفروع
٤. قنوات التوزيع
٥. البيع الشخصي.
٦. الإعلان.

٧. الترويج.

٨. التغليف.

٩. العرض.

١٠. خدمة ما بعد البيع.

١١. المناول، والتخزين، والنقل.

١٢. أبحاث السوق.

هذا، وقد ذكر (McIver and Naylor, 1980) ستة عناصر للمزيج التسويقي الخاص بالمؤسسات المالية، وهي:

١. تصميم الخدمة وتغليفها Product/ service design and packaging

٢. تصميم الفرع Shop branch design

٣. التسعير Pricing

٤. البيع Selling

٥. اتصالات السوق Market communication

٦. العلاقات العامة والتخطيط للمنتج. Public Relation and Merchandising

ولكن يرى الكثيرون أنه مهما زادت تقسيمات عناصر المزيج التسويقي، فهي تبقى مشمولة بالعناصر الأربعة المعروفة بـ وؤ

كما يرى البعض إضافة ثلاثة عناصر للمزيج التسويقي، الخاص بالخدمة وهي:

١. المشاركون participants في تقديم الخدمة: ونعني بها الأشخاص العاملون في منشأة الخدمات، والزبائن الآخرون الموجودون في بيئة الخدمة.

٢. الأدوات المادية المتوفرة Physical evidence: ونعني بها بيئة الخدمة، حيث يتم التداخل بين المنشأة والزبون، وأية أدوات ملموسة تساعد في تقديم الخدمة.

٣. إجراءات تقديم الخدمة: Process of service assembly: ونعني بها الإجراءات العملية، والآلية التي يتم بها تقديم الخدمة، وتسلسل الإجراءات اللازمة لتقديم الخدمة.

وسيفتصر الحديث هنا على عناصر المزيج التسويقي المصرفي الأربعة، وهي:

١. الخدمات البنكية (Bank Product (Services : أصبحت الخدمات المصرفية تعرف بالمنتجات المصرفية. ويتم إدراج الخدمات المصرفية ضمن الخدمات المالية. ويمكن تعريف الخدمات المالية بأنها:

"النشاطات، والمنافع، وتلبية الرغبات، المعروضة للبيع، أو يتم تزويدها مع بيع النقود".

كما يمكن تعريف الخدمة المصرفية بأنها: عبارة عن مجموعة من الأنشطة والمنافع غير الملموسة، التي يعرضها البنك للبيع، وتتضمن: الحسابات الجارية، والتوفير ولأجل، والتحويلات، والقروض بأنواعها المختلفة، وتبديل العملات.

ويمكن تقسيم الخدمات المصرفية إلى :

- خدمة الحفظ الأمين: حيث تلبي حاجات الأفراد والمنشآت في حفظ ودائعهم، والحصول على عائد على بعض الأنواع منها على شكل فوائد من البنوك التجارية، وعلى شكل عائد من المشاركة في أرباح الاستثمارات من البنوك الإسلامية.
- خدمة الإقراض من قبل البنك التجارية، وخدمة الاستثمار من قبل البنوك الإسلامية.
- الخدمات المصرفية الأخرى المتنوعة: كالحالات، والكفالات، والاعتمادات المستندية، وغيرها.

وحتى يستطيع البنك على زيادة حصته في السوق، يعمل جاهدا على تطوير وتحسين وتويع خدماته المصرفية التي يقدمها للجمهور. وهنا لا بد من التعرف على حاجات العملاء، ورغباتهم، من أجل تطوير خدمات تلئم رغباتهم، وتلبي حاجاتهم، حتى يستطيع إقناع العملاء بشراء هذه الخدمات.

أما عناصر الخدمة المصرفية، فيمكن تلخيصها فيما يلي:

١. الموظفين: حيث يقوم موظفو البنك بتقديم الخدمة بالاتصال المباشر وجها لوجه، أو عبر البريد، أو التليفون، أو الأجهزة الإلكترونية.
٢. التجهيزات والمعدات والمباني، وآلات الصرف الأوتوماتيكي، والسيارات اللازمة لتدعيم الخدمة المصرفية: كأجهزة الكمبيوتر، والفاكس، والاتصالات الحديثة.
٣. الاتصالات غير الشخصية: كالرسائل، والمنشورات، والكتالوجات، وغيرها من وسائل الإعلان المختلفة.
٤. أناس آخرون: مثل تواجد الزبون أثناء تقديم الخدمة، وردود الفعل التي يسمعها الموظفون من الزبائن.

وتقدم البنوك العديد من الخدمات المصرفية، والتي يتم تصميمها لتناسب مع رغبات واحتياجات الزبائن. فمعرفة رغبات الزبائن، يجعل من السهل تصميم الخدمة بما يتناسب مع رغباتهم. ونجد في هذا المجال، العديد من البنوك التقليدية التي بدأت تنتج وتبيع خدمات مصرفية إسلامية، نتيجة معرفتها برغبة وحاجة الزبائن لمثل هذا النوع من الخدمات المصرفية. وتقوم البنوك بتغيير وزيادة خدماتها حسب التغيرات التي تحدث في رغبات وحاجات الزبائن.

تتصف الخدمة المصرفية بعدم قدرة البنك المنتج لها على حمايتها من التقليد، إذ من السهل على أي بنك آخر أن يقلد خدمة أدخلها بنك آخر. مما يجعل من الضروري بأن تزيد البنوك وتتوسع من خدماتها.

حيث أصبحت البنوك والمؤسسات المالية الأخرى تتجه نحو ما يسمى بسوبر ماركت للخدمات المالية. وأصبح التسويق الناجح للبنك يعتمد على قدرته على الحصول على مركز متميز في السوق، وبناء شخصية متميزة له، ولمنتجاته المصرفية. وحتى يتميز البنك عن غيره، عليه السعي إلى تطوير خدمات جديدة. ومن الاستراتيجيات التي يمكن للبنوك استخدامها لتطوير منتجات جديدة ما يلي:

- استراتيجية التوسع: بالتوسع في تقديم الخدمات، بهدف زيادة البيع المتنوع للعملاء (بيعهم أكثر من خدمة). وهو ما يطلق عليه: Cross selling.
- استراتيجية تنويع الخدمات: لزيادة حصة البنك من السوق على حساب المنافسين. فالتميز، والتنويع في الخدمات، وبيع خدمات متعددة للزبون الواحد، أصبحت من معالم استراتيجية تسويق الخدمة في البنوك.

وباختصار، فإن هناك أمور يأخذها البنك في الاعتبار عند تطوير الخدمة المصرفية. وهي:

أ. مواصفات الخدمة: فهناك خدمات تقدم لفئة معينة من الزبائن، مثل خدمة الاعتمادات المستندية التي تقدم للمستوردين، وهناك خدمة عامة، مثل فتح الحساب الجاري، تقدم لكافة أنواع الزبائن.

ب. التميز: تعمل البنوك على تمييز خدماتها عن تلك التي تقدمها البنوك الأخرى، وذلك باستخدام رموز، وإشارات معينة. وهناك من البنوك من يميز الخدمة المصرفية الخاصة بفتح حساب لدى البنك، بعمل أشكال مختلفة من الشيكات برمز، وأشكال متنوعة، ويعرض على الزبون اختيار الشكل الذي يرغب به.

ت. توحيد مواصفات الخدمة: أي أن يتم تقديم الخدمة بنفس النمط من في كافة فروع البنك، ولكافة العملاء.

ث. الخدمات المتعددة: كأن يقدم البنك للعميل خدمات إضافية بالإضافة إلى الخدمة الأساسية التي يشتريها العميل. فيقدم له خدمة الحساب الجاري مثلا، ويقدم له خدمات إضافية بجانبها مثل تحصيل الشيكات، وتحصيل مدفوعات له، وغير ذلك من الخدمات المساعدة.

ج. خصائص أخرى غير ملموسة، ترتبط بعلاقة البنك بالعميل: ومنها:

الرمز: كأن ترمز الخدمة إلى وظيفتها، والغرض منها، خاصة إذا كان للخدمة أكثر من وظيفة من وجهة نظر العميل.

الاتصال: وذلك عن طريق الاتصال المباشر بين موظف البنك والعميل، حيث يتم تبادل المعلومات، مما يؤثر على الخدمة المقدمة: مثل: شخصية العميل، وسلوكياته، وقدراته المالية والإدارية، والتي يتم اكتشافها عن طريق الاتصال المباشر، مما يؤثر على تقديم الخدمة. الإدراك: ونعني به قدرة العميل على التعرف على خصائص ومميزات الخدمة، وهي التي تدفعه إلى اتخاذ قرار بشرائها أم لا. ومن العوامل التي تؤثر على خصائص الخدمة: التكلفة، والربح المتوقع من شرائها.

ويرى Rose, 1985، أن تطوير خدمات مصرفية جديدة، يحقق المنافع التالية للبنك:

١. فتح أسواق جديدة، وإيرادات جديدة للبنك.
 ٢. تخفيض مخاطر الإيرادات عن طريق تنويع الخدمات.
 ٣. الاستفادة من اقتصاديات الحجم الكبير، من أجل تخفيض التكاليف التشغيلية للبنك.
 ٤. حماية سوق البنك، نتيجة التجاوب مع التغيير في رغبات وحاجات العملاء.
- وقد شجعت هذه المزايا البنوك على تطوير منتجات جديدة.

ومن أجل تطوير خدمات جديدة، على البنوك اتخاذ الخطوات التالية:

- الاتصال الجيد مع البيئة الخارجية التي يعمل فيها البنك، للتعرف على احتياجات الزبائن.
- التعاون الجيد بين دائرة الأبحاث والتطوير، ودائرة التسويق في البنك.
- التخطيط الجيد، والرقابة الفعالة.
- العمل التطوير الكفاء.
- الرغبة من قبل الإدارة العليا لتطوير وتقديم خدمة جيدة لما بعد البيع، وتدريب مستخدمي الخدمة.
- تكوين مجموعة من الموظفين الأكفاء للقيام بالعمل.

ويتضمن تطوير الخدمة الدخول في مراحل متعددة وهي:

المرحلة الأولى: بحث الموظفين على تقديم أفكار جديدة، وفحص هذه الأفكار، لاستبعاد غير الصالح منها..

المرحلة الثانية: مرحلة التقييم: تتضمن تقييم الأفكار الخاصة بالخدمات الجديدة من الناحية المالية.

المرحلة الثالثة: مرحلة التنفيذ: والتي تتضمن تطوير الخدمة، وفحصها في السوق، ثم إدخالها إلى السوق.

ولا بد من تشجيع الموظفين على تقديم أفكار لتطوير خدمات جديدة، ومكافأة من يقدم هذه الأفكار، ورصد الموارد المالية للبحث والتطوير.

والجدير بالذكر أن إنتاج خدمات جديدة، قد لا يؤدي إلى نجاحها. حيث إن فشل الخدمات الجديدة يعزى إلى التسويق السيء للخدمة، وليس لقلّة الطلب عليها. والناج عن الفهم غير الكافي للفلسفة التسويقية، والتطبيق غير الصحيح للاستراتيجية التسويقية. وعليه، ومن أجل نجاح الخدمات الجديدة، فعلى البنوك أن تتكلم بلغة المستهلك للخدمة، وليس بلغة البنك. بمعنى أن ينظر البنك إلى الخدمة من وجهة نظر الزبون. وحتى يتم تسويق الخدمة بشكل جيد، لا بد من الاهتمام بتسعير الخدمة.

٢. السعر Pricing:

التسعير هو العنصر الثاني من عناصر المزيج التسويقي. ويعتبر السعر أقل عناصر المزيج التسويقي أهمية من غيره، لأن العميل، لا يقوم بالتجول بين البنوك للمقارنة بين الأسعار، للحصول على أرخصها. وينصب اهتمام العميل بصورة أكبر من السعر على: الأمان، والسيولة، وسهولة الحصول على الخدمة. ولأن الخدمات المصرفية ليست متماثلة، فإن مسوقي الخدمات المصرفية يكونوا أكثر مرونة بالنسبة للسعر، حيث يتم تسعير الخدمة بالاتفاق بين البنك والعميل.

والسعر ليس عاملاً محددًا لاختيار البنك الذي سيتعامل معه العميل. حيث أن العميل يكون عادة على استعداد لدفع سعر أعلى مقابل الحصول على خدمة متميزة، وفي سبيل حصوله على الخدمات المصرفية اللازمة له من بنط واحد.

ولوقت ليس بالبعيد، لم يكن لدى البنوك استراتيجية تسعير واضحة. فهناك العديد من الخدمات المصرفية التي تقدم بدون مقابل. فقد تعود العملاء على عدم دفع مقابل المعلومات التي يأخذونها من البنوك. فهناك مقولة في المحيط المصرفي أن كافة الاستشارات التي تقدمها البنوك مجانية ما لم يتم أخذها من قبل العميل. فيجلس موظف البنك ساعات مع العميل يشرح له عن الخدمة، ومزاياها، ومدى فائدتها بالنسبة للعميل. فهذه المعلومات كلها مجانية، ما لم يقتنع العميل، ويقوم بشراء الخدمة. كما أن البنوك لأم تنظر إلى السعر كوسيلة تسويقية، لأن السعر غالباً ما يتم تحديده من قبل الحكومة، ممثلة بالبنك المركزي، الذي له حق تحديد أسعار الفوائد والعمولات.

وتتجنب البنوك المنافسة فيما بينها في الأسعار، إنما يتم التركيز في المنافسة على الخدمة، أكثر من السعر. يقول (Landon and Donnelly, 1983) أنه ما عدا تسعير

القروض، فإن تسعير الخدمات الأخرى لم يكن موجوداً. لأن البنوك تعرف أن إجراءات صرف الشيك، تكلفتها الكثير، إلا أنها لا تأخذ مقابل ذلك. وبشكل عام فإنه يتم تحديد الأسعار في البنوك دون الأخذ بالاعتبار تكلفة الخدمة، أو الطلب عليها من قبل الزبائن، كما هو الحال بالنسبة لتسعير السلعة.

وقد لجا العديد من البنوك إلى الاهتمام بالتسعير، وترويج الأسعار للجمهور، لأنه العنصر الوحيد من عناصر التسويق المصرفي الذي يخلق الإيراد في البنك.

أما أهداف التسعير في البنك فتتلخص فيما يلي:

- أ. جذب أكبر عدد من الزبائن للبنك، ومن شرائح، وأسواق مختلفة، وفي ظروف تؤدي إلى أقصى ربح ممكن.
- ب. تحقيق عائد معين.
- ت. تحسين حصة البنك من السوق.
- ث. تعظيم الربحية.

وبشكل عام هناك طريقتان لتسعير الخدمات المصرفية. وهما:

١. تسعير مجموعة خدمات بسعر واحدة Bundling أي تسعير خدمتين أو أكثر معا بسعر واحد. وتحتاج هذه الطريقة من التسعير من البنك معرفة التكلفة الكلية لمجموعة الخدمات التي يتم تسعيرها بسعر واحد. مما يجعل بعض الخدمات في المجموعة المسعرة، تدعم الأخرى. أي أن الخدمة ذات التكلفة المتدنية، تدعم الخدمة ذات التكلفة العالية.

٢. التسعير حسب العميل Auction: وحسب هذه الطريقة، يحدد البنك سعرا معينا يسمى بالسعر الرئيسي للخدمة Prime price، ويتم تعديل هذا السعر الزيادة أو النقصان طبقا لعوامل معينة مثل: المركز الائتماني للعميل، أرصدة حسابات العميل لدى البنك، العلاقة بين البنك والعميل، الموجودة أو التي يرغب البنك بها.

العوامل التي تؤخذ بالاعتبار عند تسعير الخدمات المصرفية:

تؤخذ العوامل التالية في تسعير الخدمات المصرفية:

- تكلفة الخدمة
- العميل: تعتبر معرفة العميل أكثر أهمية من معرفة تكلفة الخدمة بالنسبة للتسعير.
- المنافسة بين البنوك.
- عناصر المزيج التسويقي الأخرى. فالخدمة ذات الجودة العالية، يكون سعرها أعلى من غيرها.

• مصادر العمالة، والمواد الخام، والأموال. فزيادة السعار تشكل أساسا لزيادة الأجر.

• التشريعات والأنظمة الحكومية: حيث أن التشريعات تسمح للبنك المركزي بالتدخل في التسعير.

والجدير بالذكر أن البنوك لا تستطيع معزفة التكاليف الحقيقية لخدماتها للأسباب التالية:

1. أن من الصعب قياس الخدمة المقدمة، ووصفها.
2. تتكون تكلفة الخدمات البنكية من تكاليف العمل بصورة رئيسة (من رواتب، ومزايا عينية، ومكافآت، وصندوق تقاعد للموظفين... الخ).
3. ليس من السهل قياس إنتاجية الموظفين، في حين من السهل قياس إنتاجية الماكينات بالنسبة للسلع.

ولكن مهما كانت صعوبة قياس التكلفة بالنسبة للخدمة البنكية، إلا أن الأمر يتطلب تحديد سياسة واضحة ومنطقية في التسعير.

3 مكان تقديم الخدمة Place أو ما يسمى بالتوزيع Distribution:

يعني توزيع الخدمة المصرفية: أي وسيلة تعمل على زيادة توفر الخدمة أو تقديمها بصورة مريحة للزبون، مما يزيد من استعمالها، أو يزيد من الإيرادات الناتجة عنها.

ويعتمد توزيع الخدمة المصرفية على صفات الخدمة. فمثلا: صفة أن الخدمة غير

لموسة تتطلب أن يتم توزيعها بالاتصال المباشر بين البنك والعميل. ويمكن تفصيل خدمات

تعمل على جعل الخدمة ملموسة مثل تقديم خدمة بطاقة الائتمان.

ويعتمد الأسلوب الذي يستخدم لتوزيع الخدمة البنكية على عوامل ثلاث:

أ. موقع الفروع.

ب. موقع الزبائن

ت. طبيعة الخدمات المقدمة.

ويمكن تقسيم طرق تقديم الخدمات المصرفية كما يلي:

1. طريقة التوزيع المباشرة من خلال الفروع.

2. الطرق غير المباشرة مثل:

البطاقات الائتمانية خدمات مصرفية بالبريد.

فروع في المحلات التجارية.

استخدام التكنولوجيا. مثل الصراف الآلي

وفيما يلي نبذة عن هذه الطرق:

١. الفروع Branches : يعتبر فرع البنك نقطة البداية في تسويق الخدمة المصرفية. حيث يتم في الفروع مقابلة العميل ، وبناء العلاقة معه.

و يقوم الفرع بالوظائف التالية:

- يقدم الخدمة المناسبة للعميل.
- يعمل الفرع على جذب الزبون للبنك.
- يقترح الفرع الخدمات المصرفية التي يمكن تطويرها.
- يخلق التصميم الداخلي للفرع، وموظفيه، بيئة مصرفية مريحة وجذابة ، ويمكن الاعتماد عليها بالنسبة للعميل.
- يزود الفرع العميل بأنواع الخدمات الأخرى التي يمكن أن يحتاجها عن طريق النشرات، والملصقات، وأحيانا ، عرض الخدمات على شاشات أجهزة التلفاز والفيديو داخل الفرع.

وفتح الفروع ليس بالأمر السهل، فهو يحتاج إلى موافقة البنك المركزي. وفي حالة فتح الفرع ليس من السهل إغلاقه، إن لم ينجح. حيث تتردد البنوك في إغلاق أي من فروعها، حتى لو كان فاشلا للأسباب التالية:

أ. هناك شعور لدى الناس أن إغلاق الفرع يؤثر سلبا على صورة البنك في نظر الزبائن، حيث قد يفسر بسوء للمركز المالي للبنك.

ب. ليس من السهل نقل أعمال الفرع المنوي إغلاقه إلى فروع أخرى.

ت. إن إغلاق فرع ، يكبد البنك تكاليف كثيرة مثل: نقل موظفي الفرع إلى فروع أخرى، وتكاليف نقل أو ضياع بعض حسابات زبائن الفرع، حيث قد لا يستطيع البنك نقل حسابات الزبائن إلى فرع آخر، لعدم رغبتهم بذلك.

ولكن إذا رغب البنك في إغلاق فرع من فروعها، عليه إعلام زبائنه قبل الإغلاق بوقت كاف، وإعلامهم بالفرع الجديد، وعنوانه.

ويمكن أن تفتح الفروع إما لعامة الناس أو لطبقة معينة من الناس، فهناك الكثير من

البنوك التي قامت بفتح فروع خصصتها للنساء . مثال ذلك: فقد قام State National Bank

of Maryland بتحويل أحد فروعها، ليرخدم فقط النساء. كما يوجد لدى The Royal Bank

of Scotland، عدد من الفروع التي تدار من قبل موظفات فقط، ومخصصة لخدمة زبائن

البنك من النساء دون الرجال. ولدينا أمثلة عديدة من البنوك الإسلامية التي لديها فروع

مخصصة للنساء، مثل: بنك دبي الإسلامي، بيت التمويل الكويتي، وغيرها.



ولفتح الفرع، لا بد من اختيار الموقع الجيد، وتؤخذ العوامل التالية بعين الاعتبار عند اختيار موقع الفرع:

1. يجب أن يتم فتح الفرع في الأماكن التي يتواجد فيها الزبائن. (مراكز الصناعة، التجارة، السكان)
2. تحديد الصفات الرئيسة للمنطقة المراد فتح الفرع فيها من ناحية القوى العاملة، دخل سكانها، درجة تعليمهم، ووجود منافسين فيها.
3. تقدير حجم الودائع المتوقعة هناك.
4. دراسة جدوى فتح الفرع هناك من ناحية الريح والخسارة والعائد على الاستثمار.
5. دراسة المشاكل العملية التي يجب حلها مثل: الترتيبات المالية، اختيار الموظفين، تحديد الخدمات التي سيتم تقديمها في هذا الفرع.

ويراعى عند فتح الفروع أن تكون متماثلة في التصميم ، لتسوق نفس الصورة التي أرادها البنك. وهنا يجب الاهتمام بموقع الفرع، ومديره، وموظفيه، والبيئة المحيطة به، والتصميم الداخلي للفرع.

ب. استخدام التكنولوجيا:

إن استخدام التكنولوجيا في توزيع الخدمة المصرفية ساعد في زيادة وسائل الراحة بالنسبة لعملاء البنك، ووفر الكثير من وقت الموظفين، كما يمكن أن تزيد من أرباح البنك، نتيجة تخفيض تكاليف العمالة لدى البنوك، وتعمل على جذب حسابات جديدة. وبالتالي، جعلت البنوك في موقع تستطيع فيه تقديم خدمات متعددة باستخدام أنظمة الكمبيوتر.

واستخدمت التكنولوجيا لتقديم العديد من الخدمات المصرفية مثل:

- إدخال خدمة المدفوعات عن طريق التليفون Pay by Phone service
- توسيع شبكة آلات الصرف الأوتوماتيكي ATMs
- إدخال خدمة الصراف الآلي المشتركة. ATMs Sharing. أي يمكن لصاحب الحساب في بنك معين أن يستخدم بطاقة الصراف الآلي على ماكنات الصرف الآلي لأكثر من بنك.
- خدمة تحويل النقود بصورة إلكترونية في أماكن البيع، من حساب العميل إلى حساب التاجر (EFTPOS) Electronic Fund transfer point of sale.
- الخدمة المصرفية المنزلية Home banking ، أي أن تتلقى الخدمة المصرفية ، وأنت في منزلك عن طريق جهاز الكمبيوتر أو التليفون.

• استخدام بطاقات الائتمان Credit cards، والتي تستطيع بموجبها الشراء من محلات تجارية معينة باستخدام البطاقة، والدفع بعد مدة معينة، و بطاقات القيد على الحساب Debit cards والتي تستطيع بموجبها الشراء من محلات تجارية معينة باستخدام البطاقة، ويتم خصم قيمة المشتريات من حسابك في البنك.

هذا ، وتم استخدام آلات الصرف الأوتوماتيكي (ATMs) Automatic Teller Machines لأول مرة في بريطانيا عام ١٩٦٧، ثم انتقلت إلى أمريكا في العام ١٩٦٩. وشاع استخدامها حتى عمت دول العالم.

وتفيد الدراسات أن هناك فوائد من استخدام آلات الصرف الأوتوماتيكي ATMs ، نذكر منها:

أ. تتوفر العناية على العميل، فتوفر له الراحة، وتخفف من حاجته للذهاب إلى البنك، للحصول على خدمات مصرفية، مما يزيد من عدد الزبائن.

ب. تزيد من عامل السرية بالنسبة للعميل.

ت. تستطيع استيعاب الطلبات المتزايدة للعملاء خاصة في أوقات الرواج، وتلبي رغبات وطلبات الزبائن في غير أوقات العمل الرسمي للبنك، فتوفر للعميل خدمة المعلومات على مدار الساعة، وبصورة فعالة وسريعة.

ث. يستطيع العميل إجراء عدة عمليات في آن واحد. فتوفر له اختيار نوع الخدمة التي يريد، فيسحب نقودا، ويعرف رصيد حسابه، ويمكنه نقل مبالغ من حساب إلى حساب آخر ، بنفس الوقت.

ج. إن وجود آلات الصرف الأوتوماتيكي داخل، وخارج الفروع ، جعل العميل يحصل على خدمات مصرفية في أي وقت، وحتى خارج ساعات دوام البنك.

ح. أدى استخدامها إلى زيادة الخدمات المصرفية التي تقدمها البنوك، حيث يستطيع العميل سحب نقود من حسابه في أي وقت، وأن يتعرف على رصيد حسابه في نفس الوقت الذي يسحب فيه النقود، وفي أي وقت آخر.

خ. تعتبر هذه الآلات نظام معلومات فعال وسريع على مدار الساعة.

د. تساعد البنك على الرقابة على كشف الحسابات، حيث تعمل على منع كشف حساب غير موافق عليه.

ذ. تعتبر خدمة تساعد في تسويق الخدمات المصرفية ، وتعمل على التقليل من فتح الفروع، الأمر الذي يوفر التكاليف على البنك.

ر. إن تحويل تقديم بعض الخدمات إلى هذه الأجهزة، أدى إلى تفرغ عدد من موظفي البنك، ليقدموا الاستشارات المالية للزبائن، مما زاد من العلاقة الشخصية بين البنك، وبعض زبائنه.

أما مساوئ استخدامها، فتلخص فيما يلي:

١. تستخدم البنوك آلات الصرف الأوتوماتيكي، كما تدير كراجا صغيرا. بمعنى أنها تقدم جميع التسهيلات في لحظة واحدة، وهذا الأمر يخلق لها مشاكل، لأن شراء آلات تقدم خدمات متعددة يعتبر كثير التكاليف. فإذا احتاج الزبائن لخدمات قليلة، فإن هناك إسرافا في استخدام آلات تقدم خدمات كثيرة.
٢. إن استخدام هذه الآلات، قد يجعل الزبائن ينظرون إلى البنك كآلة، وبالتالي يفقد البنك العلاقة الشخصية مع زبائنه، وبالتالي قد يفقد البنك ولاء الزبائن له.
٣. أدى استخدام الرقم السري للعميل PIN إلى مشاكل عديدة.
٤. إن إجبار نوع معين من الزبائن كالمعايقين جسديا على استخدام آلات الصرف الأوتوماتيكي، قد يؤدي إلى خطورة عليهم.
٥. يعتقد أنه من الصعب تصحيح أخطاء الكمبيوتر من تصحيح أخطاء العنصر البشري.
٦. ليس هناك دليل على أن خدمة الصراف الآلي، استطاعت الإجابة على تساؤلات الزبائن.
٧. لا تستطيع هذه الآلات تقديم خدمات معينة، فهي تقدم خدمات روتينية، ولا تستطيع تقديم خدمات الإقراض التي تحتاج إلى وجود العميل بنفسه في البنك. كان من المتوقع أن تعمل آلات الصرف على تقليص صفوف الانتظار في البنك، إلا أننا نجد أن هناك صفوف انتظار أمام هذه الآلات.

البنك الناطق Phone Banking: وهي خدمة مصرفية تمكن العميل التعامل مع حسابه من معرفة الرصيد وتحويل مبالغ من حساب لآخر باستخدام الهاتف في أي وقت ومن أي مكان. حيث يعتبر البنك الناطق أسلوبا آخر من أساليب توزيع الخدمة المصرفية، وذلك باستخدام التليفون، الذي طلب فيه البنك على رقم معين، ثم يطلب منه البنك إدخال رقم سري معين له على جهاز التليفون، ثم يرد عليه بصورة أوتوماتيكية عن نوع الخدمة المطلوبة، يتم تنفيذها أليا، بعد ذكر نوع الخدمة المطلوبة. وتشجع الزبائن أن ينقلوا معاملاتهم من بنك لآخر.

الخدمة المنزلية المصرفية Home Banking تسمح هذه الخدمة لعملاء البنك من الحصول على خدمات مصرفية معينة وهم في منازلهم أو في مكاتبهم، حيث تمكن الخدمة



المصرفية المنزلية العميل من الحصول على الخدمة المصرفية وهو في مكتبه ، أو في بيته . كما يمكن العميل من مقارنة الخدمات المصرفية للبنوك المختلفة ، وهو في بيته ، أو مكتبه ومن مساويء هذا النظام للبنك ما يلي:

- يهدد قاعدة العملاء، بسبب سهولة هروب العميل إلى بنك آخر .
 - يهدد ربحية البنك .
 - يزيد من قدرة العميل على إدارة أمواله على حساب البنك . ولذا، فإن الكثير من البنوك تتردد في استخدام التكنولوجيا التي تساعد على تقديم هذه الخدمة .
- أما استخدام خدمة تحويل النقود بصورة إلكترونية في أماكن البيع ، من حساب العميل إلى حساب التاجر (Electronic Fund transfer point of sale (EFTPOS)، فلها العديد من المزايا نجملها فيما يلي:

١. تساعد التاجر على تحسين خدماتهم للزبائن، حيث تقلل من صفوف الانتظار عند صناديق القبض من الزبائن .
 ٢. توفر وسيلة سريعة ومريحة للشراء .
 ٣. أدخلت العديد من الناس إلى استخدام التكنولوجيا لأول مرة .
 ٤. خففت من العمل الكتابي لدى فروع البنوك .
 ٥. أدخلت طريقة جديدة أخرى من طرق الدفع، وبالتالي سهلت على الزبائن التسوق .
- ج . استخدام البطاقات البلاستيكية:

قامت البنوك بإدخال استخدام البطاقات البلاستيكية المتعددة لتوزيع خدماتها . فقد قدم Citibank of New York، نوعاً من البطاقات متعدد الوظائف، حيث يمكن استخدامه كبطاقة ائتمان أو بطاقة قيد على الحساب حسب رغبة الزبون . أما البطاقة البلاستيكية السويدية الجديدة، فهي بطاقة متكاملة تستخدم كبطاقة ائتمان، وبطاقة قيد على الحساب، وبطاقة فيزا عالمية .، وبطاقة صرف نقدي . وحتى تستطيع البنوك تشجيع زبائنها على استخدام البطاقات، ترسل لهم الكتب التذكيرية، وتُعطي لمن يستخدمها بصورة كبيرة الهدايا . وحديثاً قام البنك العربي في بلادنا بعمل سحب على جوائز نقدية لمن يستخدم بطاقة الصراف الآلي .

إن استخدام التكنولوجيا، والبطاقات البلاستيكية، والخدمة المصرفية المنزلية ، وغيرها من الوسائل الحديثة، جعل بعض البنوك لا تزيد من عدد فروعها .

وحتى تستطيع البنوك توزيع خدماتها بشكل فعال لزبائنها الحاليين والمتوقعين، فعليها تعريف الزبائن بالخدمات، وكيفية توزيعها، وحثهم على شراء هذه الخدمات، مما يجعل هناك

ضرورة لاتباع إستراتيجية ترويجية خاصة بالبنك، وهنا نصل إلى العنصر الرابع من عناصر التسويق المصرفي ، وهو الترويج.

٤. الترويج Promotion: يقصد بالترويج : استخدام المعلومات المقنعة، والتي تعمل مع

عناصر المزيج التسويقي على الوصول إلى السوق المستهدف. ويهدف الترويج إلى:

تعريف ، وإقناع، وتذكير الزبائن الحاليين والمتوقعين بالخدمة المصرفية. ولما كان الناس ينظرون إلى البنوك على أنها تبيع خدمات متشابهة، فيلعب الترويج دورا أساسيا في خلق صورة متميزة للبنك، تميز البنك وخدماته عن غيره من المنافسين، من خلال التركيز على خدمات البنك، ومزاياها، وأسعار البنك، وطرق التوزيع لديه. وتتبع البنوك وسائل مختلفة للترويج لخدماتها، منها:

١. الإعلان Advertising. يعتبر الإعلان وسيلة غير شخصية للاتصال الموجه نحو

فئة مستهدفة من السوق، من خلال وسائل الاتصال المعروفة من أجل عرض وترويج خدمات البنك. فدور الإعلان هو التركيز بصورة إيجابية على ما يميز البنك عن غيره. فأهداف الإعلان المصرفي هي:

أ. بناء المعرفة بخدمات البنك.

ب. خلق صورة جيدة عن البنك في أذهان الزبائن.

ت. التفسير والتوضيح للزبائن كيف يمكن لخدمات البنك تلبية حاجاتهم.

ث. إقناع العملاء ليجربوا التعامل مع البنك.

ج. تشجيع العملاء على التقييم الجيد لعلاقته مع البنك، والخدمات التي يقدمها.

٢. تنشيط المبيعات Sales promotion: وهي من وسائل الترويج التي تستخدمها

البنوك، والتي لها تأثير قصير الأجل، بهدف زيادة طلب العميل للخدمة، وزيادة معدلات الشراء لدى العملاء. وتعني خلق الحوافز لدى العميل لتشجيعه على شراء الخدمات البنكية. ومن وسائل تنشيط المبيعات: المعارض، الهدايا كالأقلام، والمحافظ، والأجندات، والآلات الحاسبة، والحقائب البلاستيكية. ودفاتر الشيكات ذات الغلاف الجميل المصور، والجوائز، وغيرها. حيث تقوم بعض البنوك من أجل اجتذاب الودائع ، بوضع مبلغ نقدي بسيط في حساب الزبون الذي يقوم بفتح حساب لديها. فمثلا كان بنك اسكتلندا يضع مبلغ ١٠ جنيهات في حساب كل طالب جامعي يفتح حساب لديه. ومن أسباب استخدام هذه الوسيلة ما يلي:

أ. تعد مكملة للإعلان، والبيع الشخصي.

ب. يستخدمها المنافسون.

ت. أصبحت من الوسائل المعتاد استخدامها في ميدان الأعمال.

- ث. تعتبر وسيلة للدفاع عن خدمات البنك ضد هجمات المنافسين.
- ج. تعتبر وسيلة جيدة لاجتذاب زبائن جدد، خاصة في الودائع بأنواعها المختلفة.
- ح. تعتبر وسيلة للمنافسة في السعر.

٣. البيع الشخصي: **Personal selling** : وهو عملية إقناع العميل بشراء الخدمة عن طريق الاتصال المباشر بين البنك والعميل. مما يخلق علاقة فورية مع العميل. وقد تم إهمال هذه الوسيلة من قبل البنوك لفترة طويلة للأسباب التالية:

- أ. يعتبر موظفو البنك أنفسهم موظفي بنوك، وليسوا موظفي مبيعات.
- ب. الفكرة الخاطئة عن عملية البيع. أي أن هناك فهما خاطئا عن دور البيع في المزيج التسويقي.

ت. قلة الوقت: يعتبر عامل الوقت عذرا يستخدمه الموظفون لعدم القيام بعملية البيع الشخصي.

يرى البعض أن موظفي الصندوق، وخدمة الزبائن يستطيعون استخدام البيع الشخصي لتسويق الخدمات المصرفية. وهنا لا بد من تدريب الموظفين على البيع الشخصي، ومنحهم الحوافز للقيام بذلك. وهذا الأمر يحتاج إلى وقت وصبر. ويمكن استخدام وسائل متعددة للتدريب مثل: كتيبات عن البيع، ورشات عمل، الدراسة العلمية. لأن عدم تدريب الموظفين على البيع الشخصي، يكلف البنك مجموعة من التكاليف، وهي:

- تكلفة ناتجة عن معدل دوران الموظفين.
- تكلفة ناتجة عن عدم فعالية الموظف.
- تكلفة ناتجة عن الخدمة السيئة للزبائن.
- تكلفة ناتجة عن فقدان زبائن لصالح المنافسين.

٣. العلاقات العامة: **Public Relations** : تهدف العلاقات العامة إلى خلق تواصل مع الجمهور، وخلق تفاهم بين المجموعات، وخلق صورة جيدة عن البنك. زيادة المبيعات، والاهتمام بشؤون المجتمع.

وفي معظم البنوك، تحولت م دائرة العلاقات العامة إلى دائرة للتسويق. ولأن وظيفة البنك التسويقية هي: بيع خدمات الأمان، والثقة، والصدق، والشهرة، كانت العلاقات العامة عنصرا حيويا في المزيج التسويقي.

وتقوم دائرة العلاقات العامة بإصدار المنشورات عن البنك، وإجراءات الأحاديث الصحفية، وتمويل المناسبات الرياضية والدينية وغيرها من أجل تعريف الجمهور بالبنك ونشاطاته، وخلق الانطباع الجيد عنه. وباستخدام أساليب العلاقات العامة المختلفة مثل تمويل المباريات الرياضية، وغيرها يحقق البنك ثلاثة أشياء . وهي:

- تعتبر فرصة لهل لتعليق الملصقات عن البنك والدعاية له.
- الدعاية المجانية : حيث يتم نقل المباريات عبر شاشات التلفزيون، فيحصل البنك على تغطية تلفزيونية.
- يظهر البنك أما الجمهور على أن لديه مسئولية اجتماعية.

٤ . وسائل ترويجية أخرى: Other promotional means : منها:

حلقات تعليمية: مدعمة بعلاقات عامة، ودعاية يمكن أن تقوم بالترويج للبنك.

البريد المباشر : Direct mail إن إرسال الرسائل للزبائن يشعر الزبون بأهميته. فمثلا عند توقيع اتفاقية القرض ، يتم إرسال رسالة ترحيب Welcome letter بالتعامل مع البنك، وإعلامه بالخدمات الأخرى المتوفرة لدى البنك. وعند انتهاء العقد، يرسل له إشعارا بانتهاء الاتفاقية، مرحبا به بالتعامل في الدخول في مفاوضات من أجل معاملات جديدة. كما يمكن إرسال البطاقات للزبائن في الأعياد. ويقوم البنك العقاري العربي المصري في بلادنا بإرسال مثل هذه البطاقات في الأعياد.

بناء علاقات مع الزبائن: Customer relationships: حيث أن بها فائدة للطرفين:

للبنك مما يجعل الزبون زبونا دائما، يحصل من البنك على العديد من الخدمات، كما أنها مفيدة للزبون، حيث يحصل على خدمات من البنك في الأوقات الصعبة. هذا، وقد قدمت بعض البنوك خدمة للزبائن من أجل بناء هذه العلاقات ، أطلق عليها: نظام طبيب النقود". Money Doctor System. وبموجب هذا النظام، يتم تحويل الزبون لموظف واحد، يقدم لها كل ما يريد من خدمات. الأمر الذي يشعر الزبون بأنه مهم بالنسبة للبنك. أما بالنسبة للزبائن الذين لا يزورون البنك، فكشف الحساب يمثل البنك بالنسبة لهم. ولذا، يجب أن يعمل كشف الحساب وظيفته بناء العلاقة مع الزبون.

٧. تحليل البيئة المصرفية:

يعمل البنك في ظل بيئة خارجية يتأثر بها، ويؤثر بها، وبيئة داخلية والمكونة من موارده المادية والبشرية، والتي بواسطتها يستطيع التأثير على ما يجري في البيئة الخارجية

أ. تحليل البيئة الخارجية للبنك.

يتأثر البنك بما يجري في البيئة الخارجية من عوامل خارجية خارجة عن سيطرة البنك، كغيره من منشآت الأعمال. تؤثر على الفرص التسويقية المتاحة أمام البنك، فيتأثر البنك كغيره من منشآت الأعمال، بما يحيط حوله في البيئة الخارجية من ظروف : وهذه العوامل تتكون من: المجتمع والمؤسسات التي يعمل البنك في ظلها، والتي تؤثر في نجاحه أو عدمه كالمنافسين، والزبائن، وقنوات التوزيع والموردين. وكل من هذه العناصر يتأثر بالعوامل السياسية، والاقتصادية والاجتماعية، والتكنولوجية. الأمر الذي يؤثر على استراتيجية البنك التسويقية. ولما كانت البيئة الخارجية لا تتسم بالسكون، إنما تتغير، كان لا بد للبنك من التجاوب مع المتغيرات التي تحدث في البيئة الخارجية، وإلا تعرض البنك إلى المخاطر التي قد تمنعه من التطور والاستمرار.

و، فلا بد للبنك من متابعة التغيرات التي تحدث في البيئة، والتكيف معها، بل والتأثير فيها، ففي مجال نقل التكنولوجيا، يستطيع البنك، تقديم خدمات مصرفية جديدة، باستخدام التكنولوجيا المتطورة في بلدان أخرى، وبالتالي يؤثر في البيئة من الناحية التكنولوجية. وتلعب العوامل البيئية الخارجية دورا رئيسا في استراتيجية البنك التسويقية. أي في المزيج التسويقي. حيث عليه أن يدخل خدمات تتناسب مع التغير الذي يحصل في حاجات ورغبات الزبائن، كما أن عليه أن يتجاوب مع خطط التنمية الاقتصادية، ويساهم بشكل فعال في تزويد القطاعات الاقتصادية المختلفة بالخدمات المصرفية اللازمة لنموها وتطورها. وعليه التقيد بالسياسة النقدية التي يرسمها البنك المركزي والتي تتغير باستمرار حسب الظروف السياسية والاقتصادية.

كما أن عليه التجاوب مع رغبات العملاء التي تتغير بتغير الظروف المختلفة السابقة الذكر.

ب. تحليل الموقف الذاتي للبنك:

أما الموقف الذاتي للبنك أو ما نطلق عليه البيئة الداخلية للبنك، فعلى البنك التعرف باستمرار على أوضاعه الداخلية من دراسة لهيكل الودائع، وتوجيه جهوده التسويقية لأنواع الودائع التي يحتاج إليها. كما عليه متابعة متطلبات السيولة لديه. ودراسة ومتابعة أوضاع عملائه في التسهيلات المتنوعة، من أجل توجيه الجهود التسويقية بما يرضي عملاءه، ويحقق له أهدافه في زيادة الربحية، وزيادة حصته في السوق.

ولا بد أيضا من دراسة أسواقه المتنوعة، وتقسيم السوق إلى فئات، حتى يسهل على البنك استخدام موارده المادية والبشرية بصورة تخدم أسواقه المستهدفة.

اسئلة الفصل:

١. عرف ما يلي:

- أ. التسويق، وما ذا يتضمن تعريف التسويق.
- ب. المنتج
- ت. التسويق المصرفي
- ث. الخدمات المالية

٢. ما هي خصائص الخدمة المصرفية؟

٣. أذكر أساليب التسويق المصرفي.

٤. ما هي أهداف البنك؟ وما هي أنواع الاستراتيجيات التي تستخدمها البنوك؟

٥. كيف يمكن تحديد السوق المستهدف؟

٦. اذكر عناصر المزيج التسويق، وما هي العناصر الخاصة بالخدمات المالية؟

٧. ما هي عناصر الخدمة المصرفية؟

٨. ما هي الأمور التي تؤخذ بعين الاعتبار لتطوير خدمات مصرفية جديدة؟

٩. ما هي الخطوات اللازمة لتطوير خدمات مصرفية جديدة؟

١٠. أذكر المراحل التي تمر بها تطوير الخدمة.

١١. ما هي أهداف تسعير الخدمة المصرفية.

١٢. أذكر طرق التسعير المتبعة في البنوك.

١٣. لماذا لا تستطيع البنوك معرفة التكاليف الحقيقية لخدماتها.

١٤. ما هي وظائف فرع البنك؟.

١٥. لماذا تتردد البنوك في إغلاق بعض الفروع رغم فشلها؟

١٦. ما هي العوامل التي يجب أخذها بعين الاعتبار عند اختيار موقع الفرع؟

١٧. أذكر فوائد استخدام الصراف الآلي.

١٨. ما هي المساوئ من استخدام الصراف الآلي؟

١٩. أذكر مزايا استخدام خدمة تحويل النقود بصورة إلكترونية؟

٢٠. أذكر الوسائل المستخدمة في ترويج المبيعات.

المراجع العربية:

أولاً: الكتب :

- حسن محمد كمال. (١٩٧٩)، البنوك التجارية. مكتبة عين شمس، .
- رشاد العصار، اولغا قمر وسعيد عبد الواحد. (١٩٩١). دراسات تطبيقية في إدارة المصارف . الطبعة الأولى. دار صفاء للنشر والتوزيع دار الفكر للنشر والتوزيع. عمان.
- زايد رمضان، (١٩٩٠). إدارة الأعمال المصرفية دراسة تطبيقية عن الأردن. عمان .
- سيد الهواري. أساسيات إدارة البنوك. مكتبة عين شمس. ١٩٧٦.
- عبد الإله نعمة جعفر، (١٩٩٦)، محاسبة المنشآت المالية. دار حنين للنشر والتوزيع، عمان.
- فيصل مرار، (١٩٩٢)، دورات في التسويق المصرفي. البنك العربي. عمان.
- محمود، الكيلاني، (١٩٩٤)، القانون التجاري: الأوراق التجارية دراسة مقارنة. جمعية عمال المطابع التعاونية، عمان.
- مروان، عوض، (١٩٨٥)، التعامل بالعملة الأجنبية وعمليات الاستثمار، مطبعة الصفدي، عمان.
- هشام جبر ونضال صبري. البنوك الإسلامية : أصولها الإدارية والمحاسبية. مركز التوثيق والأبحاث. جامعة النجاح الوطنية. رمضان ١٤٠٦ هـ - حزيران ١٩٨٦ نابلس.
- هشام جبر، (٢٠٠٠)، المؤسسات المالية. الطبعة الثانية. منشورات جامعة القدس المفتوحة.
- هشام جبر، (١٩٩٨) دليل المصطلحات المالية، جامعة بيرزيت.
- هشام جبر، (٢٠٠٠) المدخل إلى العلوم المالية والمصرفية، الطبعة الثانية، جامعة بيرزيت.
- ياسين، كامل، ومحي الدين هدمي، (٢٠٠٠)، التسهيلات المصرفية: بحث غير منشور. البنك العربي، رام الله.

ثانياً: التقارير والنشرات والدوريات:

- البنك المركزي الأردني. البنك المركزي الأردني خلال عشرين عاما ١٩٦٤-١٩٨٤. نيسان ١٩٨٥
- البنك المركزي الأردني، مجموعة التشريعات المصرفية الأردنية، عمان، الأردن.
- البنك المركزي الأردني، التقارير السنوية، ١٩٩٥-١٩٩٩. عمان
- البنك المركزي الأردني، النشرات الإحصائية الشهرية، ١٩٩٩، ٢٠٠٠. عمان.

- سلطة النقد الفلسطينية: التقارير السنوية، ١٩٩٦_١٩٩٨ . دائرة الأبحاث والسياسات النقدية.

- سلطة النقد الفلسطينية: النشرة الإحصائية الشهرية: تموز ٢٠٠٠ . دائرة الأبحاث والسياسات النقدية.

- سوق عمان المالي. دليل الشركات المساهمة العامة الأردنية. الإصدار السابع، ١٩٩١ .

- لائحة الاعتمادات المستندية ، الصادرة عن غرفة التجارة الدولية، باريس ، رقم ٥٠٠ ، لسنة ١٩٩٣ .

ثالثاً . المجلات والدوريات العلمية:

- مجلة البنوك في فلسطين . أعداد مختلفة

- مجلة المصارف العربية . أعداد مختلفة

Al-Hawary, Sayed, (1981), *Economic Philosophic Principles of Islamic Banking*. Paper presented at the 2nd International Conference on Islamic Banking. Geneve. June.

Berry, Leonard, (1986). *The Employee As Customer*. In Lovelock, Christover, **Service Marketing is Different**. N.J. prentice Hall. Pp.24-36.

Berry, Leonard, L., (1972). *Marketing Challenges In The Age of The people*. MSU Business Topics. Winter. Pp.7-13.,

Campbell, Tim. S.,& Kracaw (1993), **Financial Institutions and Capital Markets**. Harper Collins College Publishers. PP. 300-310.

Eiteman , David K. ; Stonehill, Arthur I. & Moffett, Michael H. (1998), **Multinational Business Finance**. 8th edition. Addison - Wesley Publishing Company. NY. Chapter 4. Pp. 80-107.

Eng, Maximo V; lees, Francis A.,& Mauer, laurence J. (1995), **Global Finance**. Harper Collins College Publishers. Chapter 4. Pp.77-115.

Fraser. Donald R., Gup. Benton E., & Kolari. James W. (1995), **Commercial Banking: The Management of Risk**. West Publishing Company. PP1-29.

Gardner, Mona J. & Mills, Dixie L. (1994), *Managing Financial Institutions An Asset/ Liability Approach*. Third edition, The Dryden Press. Pp. 64-82.

Gup , Benton. E.;(1984), *Management of Financial Institution*. Hought Mifflin Company. PP. 295-307.

Harris. L., Jabr. Hisham. & Shehadah . Raja. (1988). *Study For The Establishment Of An Industrial Development Bank*. UNIDO. Vienna.

Hempel. George H., Simonson. Donald G., & Coleman. Alan B.; (1994). **Bank Management Text and Cases**. Fourth edition. John Wiley & Sons, Inc. Chapter 1 &2.

Jabr. Hisham (1994), *Religious and Cultural Values in an Islamic Economy*. In Doberts, Hurbert & Sara, Yaser, (Ed.), *Ethics in Economy Euro-Arab Perspectives*. Konrad Adenauer Stiftung, and Arab Thought Forum. Amman. PP.149-177.

Jabr. Hisham. (1993). *The Financial and Banking Policies In The Occupied West Bank*. Documentation: manuscript and Publishing Center. Annajah National University. Nablus.

Jain. Arvind K. (1994), *International Financial Markets and Institutions*. Kolb Publishing Company. PP. 27-44.

Kaufman, George G. (1995), *The U.S. Financial System*. 6th Edition. Prentice Hall. NJ. Pp. 190 - 209.

Knox, Anthony. (1975). *Marketing Financial Services To Industry Takes On A New Look*. **European Business**. Vol.16. Pp.21-24.>

Koch. Timothy W. (1995), **Bank Management**. 3rd edition. The Dryden press. Pp. 94-150.

Kotler, Philip. (1984). **Marketing Management Analysis: Planning and Control**. Fifth edition. Prentice Hall.

Landon, E. Laird. Jr., and Donnelly, James. H. Jr., (1983). *Marketing's Emergence in The new Banking Environment*. **International Journal of Bank Marketing**. Vol.1. NO. 1. Pp. 3-14.

Lovelock, Christover, (1998) *Service Marketing . Text, Cases and Readings..* N.J. prentice Hall .

Madura, Jeff., (1998). **Financial Markets And Institutions**. 4th edition. West Publishing Company.

— Maxwell. Charles (1994), **Financial Markets and Institutions: the Global View**. West Publishing Company. Chapter 12, 13, 18, 19. And P. 632.

— Mccarthy, E, Jerome, (1978). **Basic Marketing: A Managerial Approach**. Sixth Edition. Home wood., Illinois, Richard Irwin Inc.

Mclver Colin , and Naylor, Geoffrey (1980), **Marketing Financial Services**. Institute of Bankers. Cambridge. U.K.

Median, Arthur, (1983). *Bank Marketing Strategies*. **International Journal Of Bank Marketing**. Vol.2 No.1 Spring. Pp.3-17.

✓ Median, Arthur, (1984). **Bank Marketing Management**. London. Mcmillan Publishers Ltd

Milling. Bryan E. (1987). **Banking Strategies for Business**. Chilton Book Company. Radnor, Pennsylvania. PP. 9-22.

Morris, Kenneth.M. & Siegel, Alan . (1993). *The Wall Street Journal; Guide to Understanding Money & Investing*. Harper Lightbulb Press Inc. NY.

Moutinho, Luiz., and Jabr, Hisham (1990). *Perspectives on the Role of Marketing in Islamic Banks* . **International Journal of Consumer Marketing**. Vol. 2. No. 3.

Moutinho. Luiz and Jabr. Hisham. (1990). " *Perspective s On the Role of Marketing in Islamic Banking*". **Journal of International Consumer Marketing**. Vo. 2, No.3.

Neinhaus, V. (1986). *Islamic Economics, Finance and Banking. Theory and Practice*. In Butterworths Editorial Staff. **Islamic Banking and Finance**. PP. 1-3. Butterworths. London.

Prochnow, Herbert. (1981) . (Ed.) *Bank Credit*. Harper & row, Publishers. New York.

Reidenbach, R, Eric and, Pitts, Robert (1986). **Bank Marketing: A Guide To Strategic Planning**. Prentice Hall, Englewood Cliffs. N.J..

Rose , Peter., (1985). *New Financial Services: Responses To Dynamic Financial Marketplace*. **Canadian Banker**. Vol. 92. No. 2. Pp. 50-55.

Rose .Peter, (1994), **Money and Capital Markets**. Fifth edition, Irwin. P p. 695- 722.

Rose. Peter. & Kolari, James .(1995). **Financial Institutions: Understanding and Managing Financial Services**. Fifth edition. Irwin. Chapter 22.

Rose. Peter S. (1993). *Commercial Bank Management Producing and Selling Financial Services*. Second Edition. Irwin. Homewood, IL.

Saunders. Anthony (2000), Financial Institutions Management. Irwin.

Schneeweis, Thomas and You, Jot. *Financial Futures Markets* . in Lougue. Dennis E. (ed.) (1995). **The WG&L Handbook Of Financial Markets**. South Western Publishing Company. Pp. 795-796

Shapiro, Benson., (1985). *Rejuvenating The Marketing Mix* **Harvard Business Review**. Sept/ Oct. No. 5. Pp. 28-34.

Sinkey, Jr. Joseph F. (1992), **Commercial Bank Financial Management**. Macmillan Publishing Company. NY. Pp. 31-55.

Smith, Catherine, (1984). **Retail Banking in The 1990s**. The Technology Suppliers View. London. Lufferty Publications Ltd.

Stanton, William. (1981). **Fundamentals of Marketing**. Sixth Edition. McGraw Hill. NY.

Thurow. Lester C., Affaneh. Ibrahim., Gottlieb. Daniel. Hammad. Khalil. Jabr. Hisham. Liederman. Leonardo. and Sussman. Zvi. (1994). *Financial and Monetary arrangements in the Palestinian Transition*. In Fischer. Stanley. Hausman. Leonard. Karasisk Anna., and Shelling. Thomas. (Ed.) **Securing Peace in the Middle East**. Project On Economic Transition.

Van Horne. James C. (1994). **Financial Markets Rates & Flows**. Fourth edition. Prentice Hall. NJ. PP.267- 27

Wood, Jr. Oliver G. (1980). **Introduction to Money and Banking**. D.van Nostrand Company .NY.

Wurman, R. Saul., Siegel, Alan ., & Morris, Kenneth.M. (Without date). *The Wall Street Journal; Guide to Understanding Money & Markets*. Harper Perennial. NY.



