



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة 8 ماي 1945 قالمة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

محاضرات في الاقتصاد البنكي



الدكتور: عبد الواحد غردة

الفهرس

02	مقدمة:
03	المحور الأول: البنوك التجارية
03	أولاً. نشأة البنوك التجارية
04	ثانياً. تعريف البنك الجاري
04	ثالثاً. السمات المميزة للبنوك التجارية
06	رابعاً. موارد واستخدامات الأموال في البنوك التجارية
11	خامساً. وظائف البنوك التجارية
15	المحور الثاني: البنك المركزي
15	أولاً: نشأة البنك المركزي
16	ثانياً: تعريف البنك المركزي
17	ثالثاً: خصائص البنك المركزي
18	رابعاً: وظائف البنك المركزي
20	المحور الثالث: البنوك المتخصصة
20	أولاً: تعريف البنوك المتخصصة
20	ثانياً: خصائص البنوك المتخصصة
21	ثانياً. أمثلة عن البنوك المتخصصة
23	المحور الرابع: الائتمان المصرفي
23	أولاً: تعريف الائتمان المصرفي
23	ثانياً. عناصر الائتمان المصرفي
24	ثالثاً. أدوات الائتمان المصرفي
24	رابعاً. أنواع الائتمان المصرفي
27	خامساً. أهمية الائتمان المصرفي وميزاته
31	المحور الخامس: عملية منح الائتمان المصرفي
31	أولاً. القواعد العامة للائتمان
33	ثانياً: مراحل العملية الائتمانية
44	المحور السادس: السياسة الإقراضية في البنوك

- 44.....أولاً. تعريف سياسة الإقراض البنكي:
- 44.....ثانياً. أهمية السياسة الإقراضية:
- 45.....ثالثاً. أهداف السياسة الإقراضية:
- 45.....رابعاً. مكونات السياسة الإقراضية:
- 47.....خامساً: العوامل المؤثرة في السياسة الإقراضية للبنك
- 49.....المحور السابع: سياسة جذب الودائع في البنوك التجارية
- 49.....أولاً: العوامل المؤثرة في ودائع البنك
- 52.....ثانياً: الاستراتيجيات الأساسية لجذب الودائع
- 54.....المحور السابع: المصارف الإسلامية
- 54.....أولاً: تعريف ونشأة المصرف الإسلامي
- 56.....ثانياً: خصائص المصارف الإسلامية
- 59.....ثالثاً: مصادر أموال المصارف الإسلامية
- 70.....رابعاً: صيغ التمويل في المصارف الإسلامية:
- 73.....قائمة المراجع:

مقدمة:

يهتم مقياس الاقتصاد البنكي بدراسة أحد أهم الركائز الأساسية التي يقوم عليها الاقتصاد الوطني وهي: "البنوك"، وسيتم من خلال هذه المطبوعة عرض لمختلف مكونات الجهاز المصرفي، حيث سنستهلها بدراسة البنوك التجارية باعتبارها إحدى أهم المؤسسات المالية الوسيطة وأقدمها، ثم ننتقل بعدها إلى دراسة البنك المركزي والذي يأتي على رأس الجهاز المصرفي ويمثل الدعامة الأساسية للهيكل النقدي والمالي في كل أقطار العالم، ثم نتناول نوع آخر من البنوك وهي بنوك تختص في تمويل قطاع معين وتعرف بالبنوك المتخصصة، وآخر نوع سيتم تناوله هي: البنوك الإسلامية، والتي أصبحت تلقى اهتماما متزايدا من طرف العديد من الاقتصاديين وحتى الحكومات. كما سيتم من خلال هذه المطبوعة عرض تفصيلي لوظيفة منح الائتمان في البنوك التجارية باعتبارها أهم وظيفة تقوم بها هذه البنوك، بالإضافة إلى الإشارة إلى أحد أهم الاستراتيجيات التي تتبناها البنوك التجارية عند القيام بوظائفها وهي استراتيجية تنمية الودائع.

وحرصا من المؤلف أن يكون هذا العمل في متناول جميع الطلبة جاء عرض محتويات هذه المطبوعة بأسلوب بسيط بعيد عن التعقيد، حتى يتمكن الطالب من الإلمام بمختلف الجوانب المتعلقة بالبنوك ووظائفها وأهميتها الاقتصادية.

المحور الأول: البنوك التجارية

للبنوك التجارية دورا حيويا في النظم الاقتصادية الحديثة، وهذا لما تقوم به من وظائف وما تزاوله من نشاط، إذ يمكن تلخيص أعمالها في عبارة واحدة وهي التعامل في الائتمان والتجارة في الديون. ودورها هذا يتمثل في حل تلك الرغبات المتناقضة القائمة بين صاحب الفائض من الأموال وصاحب العجز، باعتبارها وسيطا لتوزيع الموارد المالية المودعة لديها.

أولا. نشأة البنوك التجارية:

يشير التطور التاريخي للبنوك التجارية أن نشأتها برزت من خلال تطور نشاط الصيارفة (الصاغة)، الذين كانوا يقبلون الودائع مقابل شهادات إيداع بملغ الوديعة لقاء حصولهم على عمولة، فالبنوك التجارية ورثت عن الصيارفة وظيفة قبول الودائع، ثم أصبحت شهادات الإيداع تنتقل بين أيدي الناس وتنتقل ملكية الأموال المودعة إلى حامل شهادة الإيداع وبهذا ورثت البنوك التجارية عن الصيارفة وظيفة عملية وهي استخدام الشيكات للسحب على الودائع، وتدرجيا لا حظ هؤلاء الصيارفة أن أصحاب هذه الودائع لا يقومون بسحب ودائعهم دفعة واحدة بل بنسبة معينة، أما باقي الودائع فتبقى مجمدة لديهم ففكروا في الاستفادة منها وتقديمها إلى الأفراد مقابل حصولهم على فائدة، فورثت البنوك التجارية عن الصيارفة وظيفة أخرى وهي الإقراض مقابل سعر الفائدة. وهكذا أخذ البنك في شكله الأول يدفع فوائد إلى أصحاب الودائع لتشجيع المودعين، فبعد أن كان الغرض من عملية الإيداع هو حفظ المادة الثمينة من السرقة والضياع أصبح المودع يرغب في الحصول على فائدة، لذلك تطور نشاط البنك في مجال تلقي الودائع مقابل فائدة وتقديم قروض لقاء فائدة كذلك.

من هنا نجد أن المصرف التجاري نشأ بنفس الفكرة والطريقة التي عمل بها الصيارفة، ولعل أول بنك أسس هو بنك البندقية عام 1157 م، وبعد ذلك بنك امستردام عام 1609 م، ثم بنك

إنجلترا عام 1694 م، ثم بنك فرنسا عام 1800م، وبعدها بدأت تنتشر البنوك في مختلف أنحاء العالم.

ثانيا. تعريف البنك الجاري:

أصل كلمة بنك هو الكلمة الإيطالية BANCO والتي تعني مصطبة، وكان يقصد بها في البدء المصطبة التي يجلس عليها الصرافون لتحويل العملة ثم تطور معنى الكلمة وأصبح يقصد بها المنضدة التي يتم فوقها تبادل العملات، وفي النهاية أصبحت تعني المكان الذي يتم فيه المتجارة بالنقود.

وللبنوك التجارية تعريفات مختلفة تختلف باختلاف وجهات النظر بالنسبة للباحثين والدارسين لها، ومهما تعددت هذه التعاريف فإن معظمها تخلص إلى أن البنوك التجارية لا تخرج عن كونها: مؤسسات مالية اقراضية تقوم بدور الوساطة بين أولئك الذين لديهم أموالا فائضة وأولئك الذين يحتاجون لتلك الأموال، إذ تطلع أساسا بتلقي ودائع قابلة للسحب لدى الطلب أو لأجل والتعامل بصفة أساسية في الائتمان قصير الأجل بهدف تحقيق أكبر قدر ممكن من الربح.

ثالثا. السمات المميزة للبنوك التجارية:

تتسم البنوك التجارية بثلاث سمات هامة تميزها عن غيرها من منشآت الأعمال الأخرى، وتمثل هذه السمات في الربحية، السيولة والأمان. وترجع أهمية هذه السمات إلى تأثيرها الملموس على تشكيلة السياسات الخاصة بالأنشطة الرئيسية التي يمارسها البنك، والتي تتمثل أساسا في قبول الودائع وتقديم القروض والاستثمار في الأوراق المالية، ويمكن توضيح هذه السمات في الآتي:

1. الربحية:

يسعى البنك التجاري كأي منشأة أخرى إلى تعظيم أرباحه، ولكي يحقق ذلك عليه أن يوظف الأموال التي حصل عليها من المصادر المختلفة وأن يخفض نفقاته وتكاليفه باعتبار أن الأرباح هي الفرق بين الإيرادات الإجمالية والنفقات الكلية.

وتشمل الإيرادات الإجمالية البنود التالية:

☞ البنود الدائنة.

☞ العمولات والإيرادات التي يحصل عليها نظير الخدمات المصرفية المختلفة مثل عوائد

الاستثمار في الأوراق المالية، وعوائد خصم الأوراق التجارية، والأرباح الرأسمالية الناتجة

عن بيع أصل من الأصول بسعر فائدة أعلى من قيمته الدفترية.

☞ الأرباح المحققة من شراء وبيع العملات الأجنبية.

أما فيما يخص نفقات البنك التجاري فإنها تشمل قسمين رئيسيين هما:

☞ نفقات إدارية وتشغيلية.

☞ الفوائد التي يدفعها المصرف على الأموال المودعة لديه.

ولقد ساد الاعتقاد ولازال أن هدف تعظيم الربحية يمثل الهدف الأول الذي يجب أن تدور

حواله كل القرارات واستراتيجيات البنك، لذلك لا بد أن يكون محور اهتمام الإدارة المصرفية هو

السعي لضمان تحقيق هذا الهدف، إلا أن الاندفاع نحو تحقيق أعلى معدلات الربحية قد يترتب

عليها الوقوع في أزمات السيولة.

2. السيولة:

يقصد بها في البنوك التجارية "قدرة البنك على الوفاء بالتزاماته المتمثلة في القدرة على مجابهة

طلبات سحب المودعين ومقابلة طلبات الائتمان".

وبما أن الودائع الجارية تمثل الجانب الأكبر من موارد البنك المالية، فلا بد على البنك أن يعمل

على الاحتفاظ بأمواله بدرجة من السيولة ليتمكن من مقابلة حركة السحوبات العادية والمفاجئة،

وتعتبر السيولة من بين أهم أهداف البنك التجاري، فهي صمام الأمان وهامش الضمان للبنك، إذ

أن فشله في مواجهة التزاماته الفورية قد يعرضه لفقدان الثقة من جانب عملائه ويدفعهم إلى

سحب ودائعهم، وهكذا تتكرر المأساة، فيعجز البنك عن مقابلة موجة السحب المفاجئ والإجمالي

وقد يعرضه هذا الى الإفلاس، ولا يعني هذا أن يحتفظ البنك بجزء كبير من الودائع دون توظيف أو يحتفظ بمعظم إيراداته في صورة نقدية عاطلة خوفا من الافلاس، لأن ذلك سوف يؤدي إلى انخفاض إيراداته ويصل إلى نفس النتيجة.

3. الأمان:

السمة الثالثة التي تميز المصارف التجارية عن غيرها من المؤسسات المالية هي الأمان أو سلامة المصرف، والمتحققة عن رأس المال الذي يملكه المصرف التجاري، فرأس المال يلعب دورا مهما في تحقيق الأمان للمودعين ودعم ثقتهم فكلما زادت ثقة المودعين كلما تمكن المصرف من جذب المزيد من الودائع. وينبغي الإشارة في هذا الإطار أن رأس مال البنك التجاري يتسم بالصغر مما يضعف حافة الأمان بالنسبة للمودعين الذين يعتمد البنك على أموالهم كمصدر للاستثمار، أي أن أي خسارة تزيد عن قيمة رأس مال البنك التجاري معناها التهام جزء من أموال المودعين، وبالتالي إفلاس البنك التجاري، لذلك تسعى البنوك إلى توفير أكبر قدر من الأمان للمودعين من خلال استثمار أموالهم في استثمارات لا تنطوي على درجة كبيرة من المخاطر.

رابعاً. موارد واستخدامات الأموال في البنوك التجارية:

تعتبر موارد البنك التجاري التزامات اتجاه الغير، حيث تمثل هذه الالتزامات بعناصرها المختلفة الموارد التي حصل عليها البنك من مختلف المصادر.

أما استخداماته فتشير الى كيفية الاستفادة من موجودات البنك التجاري، فههدف تحقيق الربحية بالنسبة للبنك التجاري يفرض عليه عدم ترك موارده النقدية عاطلة لا تدر عائدا بل يتعين عليه أن يوظفها في مختلف الاستخدامات الممكنة. ويمكن التعرف على موارد البنك التجاري واستخداماته لهذه الموارد من دراسة عناصر الخصوم والأصول في ميزانيته.

وعلى العموم يمكن إيجاز موارد واستخدامات البنك التجاري فيما يلي:

1. موارد الأموال في البنوك التجارية :

يمكن تقسيم موارد البنوك التجارية إلى موارد ذاتية وموارد غير ذاتية:

1.1 الموارد الذاتية: تمثل الموارد الذاتية التزامات المصرف قبل أصحاب رأسماله.

وتشمل ما يلي:

أ. رأس المال: وهو ما يدفعه المساهمون من أموال يتم استخدامها أساسا في إعداد المشروع لمزاولة نشاطه، ولا يشكل رأس المال إلا نسبة ضئيلة من إجمالي الخصوم، ومع ذلك فهو مؤشر لمتانة المركز المالي للمصرف وأساس الثقة التي يحظى بها في الدوائر المالية.

ب. الإحتياطات: وهي مبالغ تكونت على مر الزمن وتكون تحت تصرف البنك في أي وقت ومصدرها الأجزاء المقتطعة من الأرباح، وعلاوات إصدار الأسهم عند زيادة رأس المال. وتنقسم الإحتياطات إلى قسمين:

- الإحتياطي القانوني: يكون البنك التجاري ملزما بتكوينه قانونا، أي يجب على

إدارة البنك أن تحتفظ بجزء من الأرباح كإحتياطي وذلك لدعم مركزه المالي

وبناء سمعة طيبة له.

- الإحتياطي الخاص: يكون البنك التجاري حرا في الاحتفاظ به، وغالبا ما يطلق

على هذا النوع من الإحتياطي اسم الإحتياطي الخفي.

ج. الأرباح غير الموزعة: وهي تلك المبالغ التي يعمد البنك عدم توزيعها من إجمالي أرباحه، وهي

مبالغ مؤقتة بطبيعتها حيث أنه يتم حسابها عند تقدير الموارد المتاحة للاستخدام أو

التوظيف. فالأرباح غير الموزعة بهذا المعنى هي عبارة عن بند ذو طبيعة انتقالية يقيد فيه ما

يحققه البنك من أرباح تمهيدا لتوجيهها إلى غايتها النهائية، سواء أكانت توزيعات على

المساهمين أو دعم الإحتياطي أو تغطية الخسارة.

د. المخصصات: ويقصد بها الأرصدة التي يتم تحميلها إجمالي الربحية المحققة في نهاية الفترة المالية، بغرض مواجهة ظروف غير مرغوب فيها ومن أمثلة ذلك مخصصات الديون المشكوك فيها، ومخصص هبوط أسعار الأوراق المالية، ومخصص استهلاك الأصول الثابتة.

2.1 الموارد غير الذاتية: وهي الموارد المالية التي يتحصل عليها البنك التجاري من غير المساهمين، وهي تمثل النسبة الأكبر من إجمالي موارده. وتشمل الموارد غير الذاتية ما يلي:

أ. الودائع: تعتبر الودائع المصدر الرئيسي لموارد المصارف التجارية، وهي عبارة عن ديون مستحقة لأصحابها على ذمة البنك تكون في صورة إيداع حقيقي يمكن للبنك التجاري استخدامها. ويمكن التمييز بين أربعة أنواع من الودائع وهي :

◀ الودائع الجارية: وتسمى أيضا بالودائع تحت الطلب، وهي عبارة عن مبلغ مالي يودع لدى البنك التجاري ويتعهد هذا الأخير بدفعه في أي وقت يشاء فيه صاحب الوديعة سحب جزء أو كل وديعته دون سابق انذار، وعادة لا تدفع البنوك التجارية فائدة على هذا النوع من الودائع إلا في بعض الحالات الاستثنائية، كأن يكون مقدار الوديعة الجارية كبير بالعملة الصعبة.

◀ الودائع لأجل: وهي عبارة عن مبلغ مالي يودع لدى البنك التجاري، لا يحق لصاحبه السحب منه إلا بعد انقضاء مدة زمنية معينة يتفق عليها مسبقا بينه وبين البنك عند الإيداع لقاء حصوله على فائدة.

◀ وودائع بإخطار: وهي عبارة عن أموال مودعة لدى البنك التجاري لا يحق لأصحابها السحب منها إلا بعد إخطار البنك بفترة تحدد عند الإيداع وبالمقابل يدفع البنك فائدة على هذه الودائع.

◀ ودائع التوفير : وتسمى أيضا بالودائع الإدخارية، وهي ودائع يتم التعامل بها من

حيث السحب والإيداع بموجب دفتر خاص، ويتحصل هذا النوع على فوائد محددة.

ب. الحسابات المدينة للمصارف الأخرى: وتشمل جميع التزامات البنك التجاري اتجاه البنوك الأخرى، وتمثل هذه الحسابات مصدرا هاما من المصادر التي يحصل منها البنك على الموارد المالية التي يحتاجها للقيام باستخداماته التشغيلية المختلفة.

ج. الاقتراض من البنك المركزي: تلجأ البنوك التجارية الى الاقتراض من البنك المركزي إذا ما اعترضتها مشكلة في السيولة، فالبنوك تحتفظ لدى البنك المركزي باحتياطي نقدي وبأصول أخرى على درجات مختلفة من السيولة، فإذا لم يكفي الاحتياطي النقدي لمواجهة طلبات المودعين لسحب مبالغ نقدية من ودائعهم فإن البنوك التجارية تلجأ إلى البنك المركزي وتطلب منه قروض مقابل تقديم ضمانا لما تقتضيه من مبالغ. كأوراق مالية أو أوراق تجارية أو غير ذلك من الضمانات.

2. استخدامات الأموال في البنوك التجارية:

تشير الاستخدامات الى كيفية الاستفادة من موجودات البنك التجاري، أو بمعنى آخر تمثل استثماراته، فهدف تحقيق الربحية بالنسبة للبنك التجاري يفرض عليه عدم ترك موارده النقدية عاطلة لا تدر عائدا، بل يتعين عليه أن يوظفها في مختلف الاستخدامات الممكنة، وبناءا على ذلك فإن هذه الاستخدامات تعطي لنا فكرة واضحة عن الأوجه المختلفة لنشاط البنك التجاري.

ويمكننا تقسيم استخدامات البنك التجاري حسب درجة سيولتها لثلاثة مجموعات :

1.2 مجموعة الأرصدة النقدية الحاضرة: وتتمثل في السيولة النقدية الكاملة، وهي عبارة عن أرصدة لا تحقق أي عائد للبنك التجاري، مما يحتم عليه تجنب تجميد الكثير من أمواله في هذه الأصول وإلا تعرض للخسارة، ومع ذلك يفرض القانون على البنوك التجارية الاحتفاظ بنسبة معينة من أرصدها المستمدة من الودائع. وللأرصدة النقدية الحاضرة في البنوك التجارية عدة أشكال وهي:

أ. نقود حاضرة في خزينة البنك التجاري: وهي عبارة عن أوراق نقد قانوني ونقود مساعدة وعمليات أجنبية، يحتفظ بها البنك في خزنته لمواجهة طلبات المودعين وتسديد قيمة الشيكات المسحوبة على ودائعهم.

ب. أرصدة نقدية مودعة لدى البنك المركزي: يلزم البنك المركزي البنوك التجارية بالاحتفاظ لديه بجزء أو نسبة معينة من أصوله النقدية وودائعه في شكل رصيد دائم ودائن، ويحدد البنك المركزي هذه النسبة وفقا لمقتضيات السياسة النقدية.

ج. أصول تحت التحصيل: وهي عبارة عن أصول في مرحلة الجباية والتحصيل، إذ يمكن تحويلها إلى سيولة نقدية كاملة بسهولة مثل الشيكات المستحقة على البنوك الأخرى.

2.2 مجموعة الأصول التي تغلب عليها سمة السيولة: ويطلق عليها السيولة من الدرجة الثانية، وهي أنواع من التوظيف قصير الأجل يمكن تحويلها إلى نقود حاضرة بإجراءات بسيطة وتكلفة زهيدة، وهي تحقق هدفا مزدوجا، السيولة المرتفعة والعائد من الاستغلال. ومن أهم أنواع هذه المجموعة من الأصول يمكننا أن نميز بين:

أ. أوراق حكومية قصيرة الأجل: وتكون عادة في شكل أدونات خزانة وهي عبارة عن سندات تصدرها الحكومة وتقدمها إلى البنك التجاري مقابل حصولها على قرض من هذا الأخير، تتميز بتوافر الضمان في استرداد قيمتها مع تحقيقها لعائد مقبول، ويكون البنك المركزي على استعداد دائم لتحويل قيمتها إلى نقود حاضرة.

ب. الأوراق التجارية القابلة للخصم: يعتبر خصم الأوراق التجارية من أهم المجالات التي يستثمر فيها المصرف التجاري، والفكرة الأساسية في عملية خصم الأوراق التجارية هو لجوء أحد الأشخاص إلى البنك التجاري للحصول على نقود حاضرة مقابل التنازل عن جزء من قيمة الورقة التجارية التي لم يحن تاريخ استحقاقها بعد، إذ يقوم البنك التجاري بتقديم قيمة الورقة إلى الزبون مقابل حصوله على عمولة والمتمثلة في سعر

الخصم ويحتفظ بالورقة التجارية حتى موعد استحقاقها، كما يستطيع إذا ما احتاج إلى سيولة أن يقوم بإعادة خصم بعضها لدى المصرف المركزي مقابل سعر إعادة خصم أقل من سعر الخصم الذي حصل عليه من العملاء.

ج. القروض: يعتبر منح القروض أو إتاحة الائتمان النشاط الرئيسي للبنك التجاري، وتحقق القروض بمختلف أنواعها عائدا أكبر من أنواع التوظيف السالفة الذكر، غير أنها في نفس الوقت تتضمن مخاطر كبيرة. وسنتطرق إلى هذا العنصر بشيء من التفصيل في محور آخر.

د. أوراق مالية واستثمارات: تستثمر البنوك التجارية شطرا من مواردها في شراء الأوراق المالية من أسهم وسندات، نظرا لما تدره من دخل مرتفع، وتعتبر هذه الأوراق أقل سيولة من الأوراق التجارية القابلة للخصم والأوراق الحكومية القصيرة الأجل، إذ ليس من السهل بيعها بسرعة خاصة عندما يسود الركود أسواق المال، وقد يتطلب من أصحابها الإنتظار حتى تاريخ الاستحقاق إلا أن العائد عليها يكون كبيرا.

3.2 مجموعة الأصول الثابتة : هذه الأصول وإن كانت عقيمة في حد ذاتها إلا أنها تعتبر ضرورية لقيام البنك بوظائفه، وتمثل هذه الأصول في المباني التي يمارس فيها البنك نشاطه، والأدوات والمعدات التي يستخدمها، بالإضافة إلى بعض الأصول الأخرى التي لها صلة وثيقة بعمليات الإقراض مثل مخازن البنك التي يحفظ بها أنواع الضمانات العينية التي تكون بحوزته.

خامسا. وظائف البنوك التجارية:

لقد مرت الخدمات المصرفية كغيرها من أوجه النشاط الاقتصادي بالعديد من مراحل التطور، حيث تحول النشاط من مجرد القيام بعمليات الإقراض والإيداع إلى القيام بوظائف أخرى

فرضها واقع التطور والنمو السريع في مختلف الأنشطة الاقتصادية في دول العالم المختلفة، وعلى هذا الأساس يمكن تقسيم الوظائف البنكية إلى وظائف تقليدية ووظائف حديثة.

1. الوظائف التقليدية:

يمكن إيجاز أهم الوظائف التقليدية فيما يلي :

1.1 قبول الودائع: تعد هذه الوظيفة أول وأهم وظائف البنوك التجارية، وقبول الودائع معناه

تلقي البنك التجاري مبالغ بعملات مختلفة تكون واجبة الدفع أو التأدية عند الطلب أو بعد

إنذار في تاريخ استحقاق معين، وهذا حسب نوع الوديعة. وباعتبار الودائع أهم مصادر

البنوك التجارية فإن البنك يعمل بطرق مختلفة لجذبها سواء عن طريق خلق أوعية

ادخارية جديدة أكثر إغراء للمدخرين أو بالطرق السعوية.

2.1 منح الائتمان: سنتطرق لهذا العنصر بالتفصيل في محور آخر.

3.1 خلق النقود: تعتبر وظيفة خلق الودائع من أهم الوظائف التي تقوم بها البنوك التجارية لما

لها من تأثير على الاقتصاد القومي، فالبنك التجاري بإمكانه منح قروض تفوق بكثير قيمة

الأموال المودعة لديه، مما يتسبب في زيادة كمية النقود في حدود متزايدة، وتحديث عملية

خلق نقود الودائع عندما يقوم البنك بإقراض جزء من موارده المالية المتاحة، ثم يقوم

المقترض أو المستفيد بإيداع القرض في إحدى المصارف التي يتكون منها الجهاز المصرفي،

ويطلق على هذه الودائع بالودائع المشتقة تمييزاً لها عن الودائع الأصلية التي تتمثل في قيام

أحد العملاء بإيداع نقود أو شيكات حصل عليها من وحدات خارج الجهاز المصرفي.

2. الوظائف الحديثة:

لم تعد وظائف البنوك التجارية قاصرة على ممارسة المهنة التقليدية المتمثلة في أنها وسيط

بين المقرضين والمقترضين بل أصبحت تقوم بوظائف عديدة يمكن إيجازها فيما يلي:

1.2 القيام بخدمات الأوراق المالية لحساب العملاء: يقوم البنك التجاري بإصدار الأوراق المالية في شكل أسهم وسندات نيابة عن عملائه بما يشمل ذلك عمليات الاكتتاب، وتحصيل الأقساط من المكتتبين ورد الزيادة بالاكتتاب إليهم، كما ينوب عن عملائه في تلقي طلبات الشراء والبيع للأوراق المالية، أي أنه يقوم بشراء وبيع أسهم وسندات لحساب العملاء وحفظها لهم وتحصيل كبنواتها في مواعيد لقاء حصوله على عمولة.

2.2 تقديم خدمات استشارية للمتعاملين: قد يبدو أن تقديم خدمات استشارية ليس له علاقة مباشرة بطبيعة نشاط البنوك، ولكن التجارب التي مرت بها البنوك أخذت تحتتم على إدارتها التفهم والإلمام الكامل بهذه الوظيفة، فغالبا ما يجد المسؤول على البنك نفسه كمستشار مالي لمشروع العميل، وبذلك أصبحت معظم البنوك التجارية تشارك في إعداد الدراسات المالية المطلوبة للمتعاملين معها عند إنشائهم للمشروعات، باعتبار أن الفلسفة المصرفية السليمة تعتبر مصلحة البنك ومصلحة المشروع هي مصلحة مشتركة.

3.2 خصم و تحصيل الأوراق التجارية لصالح العملاء* .

4.2 ادخار المناسبات: يقصد بادخار المناسبات تلك المدخرات التي يحتفظ بها المتعاملين في البنك لمواجهة نفقات مناسبات معينة مثل نفقات الزواج ونفقات موسم الاصطياف وغيرها. وتشجع البنوك التجارية مثل هذه المدخرات عن طريق منح فوائد مجزية لأصحابها، أو منحهم تسهيلات ائتمانية خاصة تتناسب مع مدخراتهم، ويؤدي هذا النوع من الخدمات إلى زيادة موارد البنك نتيجة لتراكم المدخرات الموسمية خاصة إذا تنوعت هذه المدخرات وارتفع عدد المدخرين.

5.2 القيام بعمليات أمناء الاستثمار لحساب العملاء: ينشئ البنك التجاري إدارة خاصة مهمتها القيام بعمليات الاستثمار نيابة عن عملائه الذين ليس لهم الوقت أو الخبرة الكافية للقيام

* أنظر الصفحتين 13،12.

بمباشرة هذه العمليات، ومن أهم وظائف إدارة أمناء الاستثمار إدارة الأموال للعملاء وتنفيذ وصاياهم وإدارة تركاتهم ورعاية القصر من أبنائهم وإدارة ممتلكات من يعمل منهم في الخارج...إلخ.

6.2 تأخير الخزائن الحديدية للعملاء: عقد إيجار الخزائن الحديدية، من الخدمات المصرفية التي يقدمها البنك التجاري لعملائه، وتحقق هذه الخدمة فوائد كبيرة سواء للبنك التجاري أو للعميل، فالبنك يأخذ أجره ويضم إليه عملاء جدد، والعميل يستعمل الخزينة في سرية ولا يطلع أحد على أسراره وممتلكاته ولا تكون عرضة للسرقة أو الضياع.

7.2 بيع وشراء العملات الأجنبية: تقوم البنوك التجارية بعمليات بيع وشراء أوراق النقد والبنكنوت الأجنبي إلى جمهور العملاء، بهدف توفير قدر كاف منها لمواجهة حاجة عملائه وكذا تحقيق ربح إذا كانت أسعار الشراء أقل من أسعار البيع.

8.2 خدمات البطاقة الائتمانية: تعتبر خدمات البطاقة الائتمانية من أشهر الخدمات المصرفية التي استحدثتها المصارف التجارية، وتتلخص هذه الخدمة في منح الأفراد بطاقة من البلاستيك تحتوي على معلومات عن العميل وبموجب هذه البطاقة يستطيع العميل أن يتمتع بخدمات العديد من المحلات المتفقة مع البنك، حيث يكون بإمكانه شراء بضائع أو دخول المطاعم بدون القيام بالدفع الفوري نقدا، على أن تتم عملية السداد خلال مدة لا تتجاوز الشهر من استلامه الفواتير، ولا يدفع العميل أية فوائد على هذا الائتمان إذا قام بالسداد خلال الأجل المحدد.

المحور الثاني: البنك المركزي

يعد البنك المركزي من أهم المؤسسات المالية، حيث يقوم بدور مهم في الهيكل المالي والمصرفي، فهو بنك الحكومة ويدها القوية التي تساعد في إدارة السياسة النقدية والرقابة على البنوك التجارية. وتعتبر نشاطاته في غاية الأهمية، ووجوده ضروري لتنفيذ السياسة النقدية .

أولاً. نشأة البنك المركزي:

إن الجذور التاريخية للصيرفة المركزية تمتد إلى منتصف القرن السابع عشر، عندما لوحظ أنه في العديد من البلدان، أخذ أحد المصارف يتولى تدريجياً مهمة إصدار الأوراق النقدية، والقيام بدور الوكيل المالي والصيرفي للحكومة، بعد أن كان حق إصدارها متروكا لكل المصارف، وعلى هذا الأساس يسمى هذا المصرف في البداية بنك الإصدار أو البنك الوطني، ونجم عن تركيز الإصدار في يد بنك واحد، أن أصبحت مسألة تنظيم إصدار العملة، وضمان تحويلها إلى ذهب أو فضة أو الإثنيين معا أهم وظائفه الأساسية. وبمرور الوقت وكنتيجة لتطور العمل المصرفي توسعت وظائفه، وأغراضه لتتناول تنظيم الإصدار والإشراف على الائتمان على حد سواء.

ويمكن القول في هذا الصدد أن بنك ريكس السويدي عام 1656، وبنك انكلترا عام 1694، يعدان من أوائل بنوك الإصدار في العالم كما يرجع لهما الفضل في تطوير فن الصيرفة المركزية، ثم بعد ذلك تم إنشاء بنك فرنسا عام 1800 وبنك هولندا 1814، والبنك الوطني النمساوي 1817 والبنك الوطني البلجيكي 1850، وبنك روسيا 1860 وبنك ألمانيا 1875، وبنك اليابان 1882. ومن الملاحظ أن بنوك الإصدار في صورتها الأولى، كانت بنوكا تجارية ثم منحها الحكومات امتيازاً لاحتكار العملة مع حقها في الإشراف عليها وسيرها طبقاً لقواعد مرسومة كما حدث في هولندا عام 1814، والنمسا عام 1817، وانجلترا 1844، وفرنسا 1848، وروسيا 1860، وإسبانيا 1873، واليابان، 1882، والسويد 1897. وقد تمخض عن هذا الامتياز أن تميزت بنوك الإصدار عن غيرها من البنوك الأخرى، وبمرور الزمن وبعد أن كسبت بنوك الإصدار احترام البنوك الأخرى

وشاع استعمال الأوراق النقدية من قبلها وتوليها الوكيل المالي للدولة، توسعت اختصاصاتها لتشمل ليس الإصدار فقط، بل أيضا المحافظة على احتياطات البلد من الذهب، كما وجدت المصارف الجارية أنه من المناسب لها أن تحتفظ لدى بنك الإصدار بحساب خاص تودع فيه ارصدها النقدية، وبذلك أصبح بنك الإصدار يقوم بوظيفة الأمين أو الحارس لاحتياطات البنوك التجارية، ومن هذه الوظيفة تفرعت وظائف أخرى أهمها اعتباره كملجأ أو كمقرض أخير تلجأ إليه المصارف التجارية للتزويد بالسيول كلما كانت هناك ضرورة لذلك، وفي نهاية القرن التاسع عشر أنشئت العديد من بنوك الإصدار في بلدان العالم، وجميع هذه البنوك احتكرت الإصدار منذ نشأتها والسبب في منح امتياز إصدار الأوراق النقدية إلى بنك واحد، أن توحيد الإصدار يسهل إشراف الدولة عليه ويقل حالة الإفراط في الإصدار التي تنشأ عن تعددية جهة الإصدار.

وعندما أدركت الحكومات خطورة احتكار حق الإصدار من قبل مؤسسات مصرفية خاصة في حين أن الإصدار يمس مصلحة عامة، اتجهت الى تأميمها، ومن أوضح الأمثلة على ذلك تأميم بنك فرنسا عام 1945 وانجلترا عام 1946.

ثانيا. تعريف البنك المركزي:

يعرف البنك المركزي بأنه: المؤسسة المالية التي تقف على قمة الجهاز المصرفي في الدولة، ويهدف أساسا إلى تحقيق المصالح الاقتصادية العامة، ولا يهدف إلى تحقيق الربح كسائر البنوك الأخرى.

كما يعرف بأنه: مؤسسة نقدية حكومية تهيمن على النظام النقدي والمصرفي في البلد، ويقع على عاتقه مسؤولية إصدار العملة ومراقبة الجهاز المصرفي، وتوجيه الائتمان لزيادة النمو الاقتصادي للمحافظة على الاستقرار النقدي عن طريق توفير الكميات النقدية المناسبة داخل الاقتصاد وربطها بحاجات النشاط الاقتصادي.

كما يمكن تعريفه بأنه: الهيئة المسؤولة عن إصدار البنكنوت وتضمن بوسائل شتى سلامة الأسس والقواعد التي يقوم عليها النظام المصرفي، ويوكل إليها الإشراف على السياسة النقدية والائتمانية وما يفرزه ذلك من تأثيرات اقتصادية واجتماعية.

وما يلاحظ عن التعاريف السابقة هو أنه استندت جميعها في تعريف البنك المركزي إلى الوظائف التي يقوم بها.

ثالثا. خصائص البنك المركزي:

ينفرد البنك المركزي بسمات تميزه عن البنوك التجارية من عدة أوجه تكمن في ملكيته وأهدافه وطبيعة عملياته والمتعاملين معه ويمكن توضيح ذلك فيما يأتي:

❖ ملكيته: يعتبر البنك المركزي مؤسسة نقدية ذات ملكية عامة، فالدولة هي التي تتولى إدارته والإشراف عليه من خلال القوانين التي تقرها، مع ضرورة إعطائه استقلالية عند قيامه بوظائفه.

❖ أهدافه : يهدف البنك المركزي إلى زيادة الناتج القومي ورفع معدل نموه، كما يهدف إلى رفع مستوى التوظيف وتحقيق الاستقرار في الأسعار، وتحقيق الاستقرار المالي والنقدي في المجتمع، وذلك من خلال السياسة النقدية.

❖ المتعاملين معه: يركز البنك المركزي جل أعماله مع مؤسسات الحكومة، والخزينة العامة، والمؤسسات الأخرى، ونادرا ما يتعامل مع الأفراد كما هو الحال بالنسبة للبنك الوطني البلجيكي وبنك إيطاليا.

❖ يوجد في كل بلد بنك مركزي واحد باستثناء الولايات المتحدة الأمريكية، حيث يوجد فيها 12 مؤسسة للإصدار النقدي خاضعة لسلطة نقدية مركزية ممثلة بمجلس احتياط الفديريالي.

رابعاً. وظائف البنك المركزي:

للبنك المركزي عدة وظائف رئيسية وهي:

1. وظيفة الإصدار:

من أهم وظائف البنك المركزي وظيفة إصدار البنكنوت، ولقد ترتب على تركيز هذه الوظيفة

في بنك واحد ما يلي:

- زيادة ثقة الجمهور في العملة النقدية.
- وجود ضمان أكبر ضد الإفراط في إصدار النقد مما يؤثر على العرض.
- إمكانية التأثير في حجم الائتمان من خلال التأثير في حجم الاحتياطات النقدية التي تحتفظ بها البنوك التجارية.

2. وظيفة الرقابة على الائتمان:

حيث يتحكم البنك المركزي في العرض النقدي بما يتماشى ومستوى النشاط الاقتصادي المرغوب، منعا لحدوث تضخم أو كساد، وذلك من خلال التأثير على قدرة البنوك التجارية على منح الائتمان وخلق الودائع، بواسطة أدوات السياسة النقدية المختلفة.

3. وظيفة البنك المركزي بصفته بنك الحكومة:

حيث يعد البنك المركزي بمثابة المستشار المالي للحكومة ولذلك فهو يقوم بما يلي:

- الاحتفاظ بحسابات المؤسسات الحكومية.
- دفع الفوائد وسداد قيمة القروض نيابة عن الحكومة.
- إقراض الحكومة.
- تقديم المشورة المالية والنقدية للحكومة لمواجهة المشكلات الاقتصادية الكلية.

4. وظيفة البنك المركزي بصفته بنك البنوك:

يقوم البنك المركزي بهذه الوظيفة من من خلال:

- الاحتفاظ باحتياطيات البنوك التجارية أو جزء منها.
- إعادة خصم الأوراق التجارية لحساب البنوك التجارية.
- تسوية الحسابات بين البنوك التجارية عن طريق المقاصة.
- يمثل الملاذ الأخير لإقراض البنوك التجارية عندما تواجه مشكلات في السيولة.

5. وظيفة العمل على إستقرار سعر الصرف:

يقوم البنك المركزي بإدارة احتياطيات الدولة من النقد الأجنبي، حيث يحتفظ بهذه الاحتياطيات

ويستخدمها في تحقيق استقرار سعر صرف العملة الوطنية أمام العملات الأجنبية:

- فعندما يرتفع سعر الصرف الأجنبي (تنخفض قيمة العملة المحلية)، يدخل البنك المركزي كبائع في سوق الصرف الأجنبي، حيث يبيع العملة الأجنبية لكي يخفض سعرها.
- وعندما يحدث العكس وينخفض سعر الصرف الأجنبي (ترتفع قيمة العملة الوطنية)، يدخل البنك المركزي كمشتري للعملة الأجنبية في سوق الصرف الأجنبي لكي يرتفع سعرها.

المحور الثالث: البنوك المتخصصة

نظرا لكون المصارف التجارية لا تتمكن من التوسع في منح قروض طويلة الأجل تلانم المتطلبات التمويلية لمشاريع التنمية في القطاعات الزراعية والصناعية والإسكان وغيرها، كان من الضروري ايجاد مؤسسات تمويلية تقدم تمويلات متوسطة وطويلة الأجل للقطاعات المذكورة.

أولا. تعريف البنوك المتخصصة:

هي تلك البنوك التي تقوم بالعمليات المصرفية التي تخدم نوعا محددًا من النشاط الاقتصادي، والتي لا يكون قبول الودائع تحت الطلب من أوجه أنشطتها الأساسية. كما تعرف على أنها تلك البنوك التي تعمل على تمويل مشروعات أو عمليات اقتصادية أو زراعية أو تجارية، وذلك وفقا لتخصص المصرف ويرجع السبب في هذا التخصص الى ما تقتضيه ظروف تمويل كل من هذه المشروعات ذات الطبيعة المتباينة.

إن المتمعن في التعاريف السابقة يجد أن البنوك المتخصصة من المفروض أن لا تقبل ودائع تحت الطلب أو تقوم بأعمال البنوك التجارية، لأنها مؤسسات مالية وسيطة متخصصة، إلا أنه في واقع الأمر، فإن الكثير منها زاول الكثير من أعمال البنوك التجارية.

ثانيا. خصائص البنوك المتخصصة:

تتميز البنوك المتخصصة عن غيرها من البنوك بعدة خصائص أهمها:

- ✓ لا تعتمد في مواردها على الودائع كما هو الحال في البنوك التجارية، وإذا ما قبلت بعض هذه البنوك ودائع فإنها لا تمثل المورد الرئيسي للتوظيف.
- ✓ عادة تعتمد في مواردها على رؤوس أموالها، وما تصدره من سندات تستحق الدفع بعد آجال طويلة وما تعقده من قروض طويلة الأجل تحصل عليها من البنك المركزي والبنوك التجارية.
- ✓ قد يكون جانبًا من أهداف البنوك قوميا اجتماعيا، لذلك قد تعينها الدولة وتمنحها القروض بسعر فائدة مميز.

✓ لا يقتصر نشاط هذه البنوك على عمليات الاقراض والتسليف فقط، بل تقوم بالاستثمار المباشر إما عن طريق إنشاء مشروعات جديدة أو المساهمة في رؤوس أموال المشروعات، أو تقديم الخبرات الفنية والمشورة في مجال تخصص البنك.

✓ تحتاج أنشطتها إلى تمويل طويل الأجل، وخبرات خاصة، ومعرفة بطبيعة العمليات مثل النشاط الزراعي أو الصناعي أو العقاري.

✓ لا تتمتع بمرونة في التوسع المستمر في نشاطها إلا في حدود مواردها بعكس الحال عند المصارف التجارية.

ثانيا. أمثلة عن البنوك المتخصصة:

1. بنوك التنمية الصناعية:

تختص هذه البنوك بتمويل النشاط الصناعي في المجتمع، وتقوم بتمويل العمليات الجارية في مجال الصناعة عن طريق تمويل شراء الخامات والمنتجات نصف المصنعة والمنتجات تامة الصنع، لذلك تختلف آجال الاستحقاق للتسهيلات التي تمنحها هذه البنوك وفقا لنوع الائتمان المطلوب، فبالنسبة لشراء أراضي المصنع مثلا قد يصل أجل القروض لمدة 10-20 سنة، وتقل هذه المدة إلى نحو 5 سنوات عند تمويل التجهيزات الآلية، وتنخفض إلى مدة لا تتجاوز سنة بالنسبة للتمويل وشراء مستلزمات الانتاج.

وبما أن هذه المصارف تهدف إلى النهوض بالقطاع الصناعي في الدولة، فإن الحكومات عادة ما تساهم بحصة كبيرة من رأس مالها، كما أنها توعز للجهاز المصرفي ولشركات التأمين الإسهام في رأس مال هذه البنوك.

2. بنوك التنمية الزراعية:

وهي منشآت مالية تختص في التمويل الزراعي، بغرض التوسع في الرقعة الزراعية للدولة، وتحقيق أكبر قدر من المحاصيل الزراعية. وتمنح البنوك الزراعية قروضا طويلة ومتوسطة الأجل

للاستصلاح الأراضي، وقصيرة الأجل لتمويل المحاصيل حتى تنضج. وتختلف سياسة البنك في منح القروض وفقا لظروف الدولة التي يعمل في نطاقها، كما تختلف البنوك في تكوينها وإقراضها تبعاً لذلك.

3. البنوك العقارية:

وهي بنوك تهتم بتقديم القروض اللازمة لشراء العقارات في شكل أراضي وعقارات مبنية أو لتمويل عملية البناء. فالتفويض بقطاع الاسكان في الدولة يتطلب تسهيل عملية البناء التي تتطلب عادة مبالغ كبيرة، وذلك عن طريق منح البنوك العقارية قروضا طويلة الأجل تمتد إلى (20) سنة، وتعتمد هذه البنوك في تمويل نشاطها على رؤوس أموالها وعقد القروض طويلة الأجل. ولا يقتصر دورها على مجرد الاقراض، وإنما الرقابة المصرفية الكاملة على الإنفاق، وربطه بعمليات الإنجاز كما يأخذ البنك العقاري على عاتقه أيضا الإدارة الاقتصادية للمشروع، والقيام بخدمة التعمير والإسكان، ولكي تحقق تلك البنوك بعض الإيرادات فإنها تساهم في الاستثمار المباشر في المشروعات مثل الفنادق والمجمعات السكنية. وتقوم البنوك العقارية أيضا بتوجيه المستثمرين وإعداد دراسات الجدوى الاقتصادية على ضوء الخبرات المتخصصة التي تتوافر لديها.

المحور الرابع. الائتمان المصرفي

يعتبر الائتمان المصرفي نشاطا اقتصاديا في غاية الأهمية، لما له من تأثير متشابك ومتعدد الأبعاد على الاقتصاد القومي، فتوفير الأموال يدير عجلة الاقتصاد ويؤمن العمالة ويزيد من طاقة الإنتاج داخل الاقتصاد القومي. كما أن الائتمان المصرفي يكتسي أهمية كبيرة بالنسبة لنشاط البنوك وخاصة البنوك التجارية باعتباره من أهم أوجه استثمار الموارد المالية لديها، إذ يمثل الجانب الأكبر من الأصول، كما يمثل العائد المتولد عنه الجانب الأكبر من إيراداتها.

أولا. تعريف الائتمان المصرفي:

في اللغة العربية يقال: إئتمن فلان فلانا: أي اعتبره آمينا، وإئتمن فلان فلان على كذا أي اتخذته آمينا عليه، والائتمان هو أن نعتبر المرء آمينا أي جديرا برد الأمانة إلى أهلها، أي جديرا بالثقة. والائتمان بلغة القانون له معنى أوسع، إذ يعني تسليم الغير مالا على سبيل الدين أو الوديعة أو الوكالة أو الإيجار أو الإعارة أو الرهن...، وفي جميع تلك الأحوال يتعلق الأمر بتسليم مؤقت للمال، أي مع نية استعادته.

أما في لغة الاقتصاد فنعني بالائتمان المصرفي، تلك العملية التي بموجبها يقدم البنك للزبون الثقة، وذلك بمنحه مبلغا من المال أو ضمان معين [الالتزام بالتوقيع] مقابل تعهد الزبون بإرجاع المبلغ خلال الفترة المتفق عليها وضمن الشروط المحددة في العقد.

ثانيا. عناصر الائتمان المصرفي:

للائتمان المصرفي أربعة عناصر هي:

1. علاقة مديونية: حيث يفترض وجود دائن وهو مانح الائتمان ومدين وهو متلقي الائتمان مع ضرورة توافر عنصر الثقة بينهما.
2. وجود دين: وهو المبلغ النقدي الذي منحه الدائن للمدين والذي يتعين على هذا الأخير رده للأول.

3. المدى الزمني: وهو العنصر الجوهري في الائتمان فهو أساس التفرقة بين المعاملات الفورية

والمعاملات الائتمانية، وهو يشير إلى الفترة التي تمضي بين حدوث المديونية والتخلص منها.

4. المخاطرة: وتتمثل فيما قد يتحمله مانح الائتمان كنتيجة لانتظاره تاريخ استحقاق الدين ولعل

هذا من بين أسباب حصول الدائن على فائدة.

ثالثا. أدوات الائتمان لمصرفي:

الأداة هنا: هي عبارة عن وثيقة توضح التزامات المقرض وحقوق المقرض من حيث الأقساط

والفوائد ومواعيد الاستحقاق.

ومن أبرز أدوات الائتمان ما يلي:

1. الأوراق التجارية: تعد الأوراق التجارية من أدوات الائتمان قصيرة الأجل، والتي هي أساسا مكونة

من الكمبيالة، السند الأدنى، الشيك، أدوات الخزنة.

2. الأوراق المالية: تعد الأوراق المالية من أدوات الائتمان الطويلة الأجل و تتمثل خاصة في

السندات، فهي دين على الجهات التي تصدرها.

3. النقود الورقية: تعتبر النقود الورقية من بين أدوات الائتمان فهي تلقى قبولا لها من طرف

الأفراد، وهو قبول يتوقف على درجة ثقتهم في الجهة المصدرة لها وهي الدولة، وما يميز هذه الأداة

عن أدوات الائتمان الأخرى هو سيولتها التامة.

رابعا. أنواع الائتمان المصرفي:

إن الشكل الذي تتخذه عمليات الائتمان المصرفي متنوع، ويمكن تقسيم تلك العمليات إما

بحسب طول مدة الائتمان، أو من حيث الشخص المتلقي للائتمان، أو من حيث الغرض من

الحصول عليه، أو تبعا للضمانات المطلوبة من الزبون المستفيد.

1. من حيث تاريخ الاستحقاق: ينقسم الائتمان حسب هذا المعيار إلى ثلاثة أنواع هي:

5.2 ائتمان قصير الأجل: وهو ذلك الائتمان الذي تقل مدته عن عام، وعادة ما تكون فترة هذا النوع من الائتمان ثلاثة أو ستة أشهر، وينحصر هدفه الأساسي في تمويل العمليات الجارية. ويمثل الائتمان قصير الأجل معظم أنواع التوظيف وأفضلها في البنوك التجارية، كما أنه يعتبر الفرع الرئيسي للتوظيف وما يفيض عن ذلك يوجه لأوجه التوظيفات الأخرى.

2.1 ائتمان متوسط الأجل: وهو ذلك الائتمان الذي تتراوح مدته بين عام وخمسة أعوام، ويستخدم عادة لتمويل المشروعات في بعض العمليات الرأسمالية [مثل تطوير الإنتاج أو شراء الآلات]، واحتياجات الأفراد الاستهلاكية.

3.1 ائتمان طويل الأجل: وهو ما تزيد مدته عن خمس سنوات بصفة عامة، ومن أمثله القروض التي تلجأ المشروعات إليها لتمويل احتياجاتها إلى رؤوس الأموال الثابتة أو منح قروض لتمويل المشروعات لمدة طويلة.

6. من حيث الغرض من الائتمان: ينقسم الائتمان حسب الغرض من استخدامه إلى عدة أنواع هي:

1.2 ائتمان استهلاكي: وهو ذلك الائتمان الذي يكون الغرض من استخدامه استهلاكي، كإجراء السيارات والمعدات المنزلية للاستعمال الشخصي...إلخ.

2.2 ائتمان انتاجي: وهو ذلك الائتمان الذي يكون الغرض من استخدامه زيادة الانتاج أو زيادة المبيعات، كإجراء المواد الخام اللازمة للإنتاج أو شراء آلات لتدعيم الطاقة الانتاجية للمشروع. ورغم أن البنوك التجارية لا تحبذ منح القروض الانتاجية الرأسمالية لطول فترتها ولطبيعة المخاطر التي تلاقها من جراء منحها، إلا أنه لا يوجد ما يمنعها من منحها لأنه قد تكون أكبر سلامة من تمويل مشروعات أخرى مع مراعاة سلامة المركز المالي للعميل والحصول على ضمان عيني كبير كرهن المصنع، وأن لا تتجاوز طول فترة الوفاء خمس أعوام كحد أقصى وأن يكون استهلاك القرض تدريجيا طول فترة استحقاقه ووضع قيود على النواحي المالية للمقترض.

3.2 ائتمان استثماري: وهو ذلك الائتمان الذي يمنح لبنوك الاستثمار وشركات الاستثمار لتمويل اكتتابها في أوراق مالية جديدة، ويكون على شكل قروض استثمارية تمنح الى سماسرة الأوراق المالية تستحق عند الطلب أو لأجل، كما تمنح للأفراد لتمويل جزء من مشترياتهم من الأوراق المالية، ويمثل القرض الاستثماري جزء من قيمة الورقة المالية المشتراة، فإذا ما حدث وانخفضت القيمة السوقية للأوراق، فإن المقترض مطالب بتغطية قيمة الفرق، ويمكن للبنك التجاري أن يبيع الأوراق المالية المرهونة لديه في حالة امتناع المقترض عن تغطية قيمة ذلك الفرق.

4.2 ائتمان تجاري: وتلجأ إليه المشروعات بغرض تمويل جزء من رأسمالها العامل أو الجاري، مثل تمويل مشتريات المواد الأولية وأجور العمال ومصاريف الصيانة والوقود. ويكون هذا الائتمان عادة لمدة قصيرة الأجل أي لأقل من سنة، وهو يمثل نسبة لا بأس بها من أنشطة البنك الإقراضية لملاءمته لطبيعة الموارد المالية للبنك والمتمثلة أساسا في الودائع وخصوصا الودائع تحت الطلب.

3. من حيث الضمان: يعتبر الضمان الوسيلة التي تعطي البنك تأميناً ضد خطر عدم السداد، إذ أنه يساعد البنك على استلام حقوقه في القرض عندما يعجز العميل عن سداده. وتقسم القروض حسب هذا المعيار إلى نوعين أساسيين:

1.3 القروض المكفولة بضمان: الأصل أن الأغلبية العظمى من القروض تكون مصحوبة بضمانات، ويطلق على هذه الضمانات اسم الضمانات التكميلية لأن دورها هو تعزيز عناصر الثقة الموجودة أصلاً. وتأخذ هذه الضمانات بدورها شكلين هما:

• قروض مكفولة بضمان شخصي: وفيه يتدخل شخص آخر يتمتع بالسمعة

الجيدة والمركز المالي الجيد، فيتعهد بالسداد في حالة عجز المقترض.

• قروض مكفولة بضمان عيني: وفيه تكون القروض مضمونة بضمان

حقيقي(بضائع ،أوراق مالية ،كمبيالات ...). ويكون الضمان عيني عادة في

حالة الصفقات الكبيرة أو الصفقات ذات المخاطر المرتفعة، وعموما فهو

يقترن بالقروض متوسطة وطويلة الأجل.

2.3 قروض غير مكفولة بضمان: قد يمنح البنك قرضا لأحد عملائه الجيدين بدون أي نوع من

الضمانات، وذلك بعد التحقق من مركزه المالي وسمعته الجيدة وسلامة الأعمال التي يقوم بها،

وقيامه بتسديد التزاماته في المواعيد المحددة باستمرار.

4. من حيث الشخص المستفيد من الائتمان: حسب هذا المعيار يمكن التمييز بين نوعين من

الائتمان:

1.4 الائتمان الخاص: وهو ما يحصل عليه الأفراد، ويعتمد البنك التجاري في منحه لهذا النوع من

الائتمان على الثقة التي يكتسبها الأفراد لدى البنك والوضعية المالية الحالية والمستقبلية

المتوقع تحقيقها من طرف طالبي الائتمان.

2.4 الائتمان العام: وهو ما يعقده البنك مع الدولة أو إحدى هيئاتها (مؤسسات عمومية ،مصالح

حكومية...)، وتعتمد قدرة الدولة في الحصول على الائتمان على القدرة المالية لأفراد المجتمع

ومؤسساته المالية والاستقرار السياسي الذي تتمتع به الحكومة، ومركزها المالي وسمعته في

تعاملها مع ما عقده من قروض سابقة وعلى وقت إصدار القرض.

خامسا. أهمية الائتمان المصرفي وميزاته:

يمكن توضيح أهمية الائتمان المصرفي وميزاته في الآتي:

1. أهمية الائتمان المصرفي : إن الائتمان المصرفي نشاط اقتصادي في غاية الأهمية، لما له من

تأثير متشابك ومتعدد الأبعاد على الاقتصاد القومي، فتوفير الأموال يدير عجلة الاقتصاد ويؤمن

العمالة ويزيد من طاقة الانتاج والدخل القومي.

وتنوع الحاجة إلى الائتمان المصرفي نتيجة لعدم وجود توافق زمني بين تدفق الإيرادات داخل الاقتصاد وتدفق النفقات، وقد أدى هذا الوضع المستمر مع طبيعة حركة الاقتصاد دائما إلى وجود وحدات اقتصادية لديها فائض في وقت ما، ووحدات أخرى لديها عجز وهنا برز الائتمان المصرفي كعنصر مهم لتنظيم العلاقة المتبادلة بين مؤسسات الاقتصاد الوطني.

وينهض بهذه العملية وحدات النظام المصرفي المختلفة، وعلى رأسها البنوك التجارية، لدورها في تعبئة المدخرات ولقدرتها على خلق الائتمان أي قدرتها على إقراض مقادير تفوق ما يتوفر لديها من موارد، وكذلك البنك المركزي من خلال ائتمانه غير المباشر، والبنوك المتخصصة والتي توفر مواردها المالية وتمنحها إلى القطاعات التي لديها عجز، ولهذا يأخذ النظام المصرفي شكل هرم للتمويل الائتماني يقف في قمته البنك المركزي وفي طرفي قاعدته توجد المصارف التجارية والمتخصصة، ويساعد هذا الشكل الهرمي النظام المصرفي على توفير وسائل الدفع المختلفة، كما يعمل كمصدر للأموال المقترضة، وينشأ عن ذلك أن يخلق مطلوبات نقدية تقابلها من الجهة الأخرى موجودات مالية.

وتجدر الإشارة إلى أن نجاح النظام المصرفي في القيام بهذه الوظيفة يتوقف على مقدرته على توفير وسائل دفع كافية من ناحية، وقدرته على اجتذاب الأموال ومنح الائتمان من ناحية أخرى. وضمن هذا العمل من اللازم على النظام المصرفي وسياساته عموما والائتمانية منها بشكل خاص أن تتجه في المقام الأول نحو التأثير في حركة المدخرات المحلية وتعبئة أكبر مقدار ممكن منها، ووضعها في خدمة التنمية الاقتصادية من خلال عرض واستخدام الائتمان في إطار من الاستقرار الاقتصادي ومحاربة التقلبات الاقتصادية من ناحية التضخم والانكماش.

وبشكل عام فإن أهمية الائتمان المصرفي تتفاعل مع مرحلة النمو والتطور الاقتصادي والمصرفي إلى حد بعيد حيث إن الطلب على الائتمان المصرفي تحدده حاجات القطاعات الاقتصادية إلى التمويل اللازم، وهذا يعني أن الطلب على الائتمان المصرفي هو طلب مشتق من

حاجة القطاعات إلى التمويل، ولهذا كلما زادت عملية التنمية واتسع النشاط الاقتصادي كلما زادت الحاجة إلى الائتمان المصرفي.

و بالإضافة إلى ما سبق فإن الائتمان المصرفي يحقق لعملية التنمية الاقتصادية جملة من

المهام:

- بدونها تصبح عملية المفاضلة بين المصادر المالية داخل الاقتصاد مقيدة، كما أن فوائد الوحدات الاقتصادية المدخرة لا توجه إلى الاستخدامات الأكثر إنتاجية.
- يستخدم كأساس لتنظيم عملية إصدار النقود القانونية، فالبنك المركزي عندما يشرع في وضع سياسته للإصدار يضع في اعتباره حجم الائتمان المنتظر من النظام المصرفي في نطاق الخطط العامة.
- يؤدي سحبه من قبل المقترضين إلى زيادة حجم المعروض النقدي ولهذا فالائتمان المصرفي عامل مهم يجب أن يؤخذ بعين الاعتبار عند تحديد حجم الانفاق والقوة الشرائية المتاحة داخل الاقتصاد.
- يعتبر أداة بيد الدولة تستخدمها في الرقابة على نشاط المشروعات، وذلك من خلال استخدامها للأرصدة الائتمانية المخصصة لها.
- له تأثير مباشر على زيادة الادخار والحد من الاستهلاك، وذلك لأن المصارف تعمل على تشجيع الأفراد على الادخار لتوفير موارد للائتمان الذي يحد من الاستهلاك.

2. مزايا الائتمان المصرفي للمنشآت المقترضة:

يحقق الائتمان المصرفي مزايا عديدة للمنشآت المقترضة يمكن إبرازها فيما يلي:

- يمكن الائتمان المصرفي المنشآت المختلفة وخاصة الصغيرة والحديثة منها من تجاوز صعوبات الحصول على ائتمان كافي بسبب ضعف الثقة في مركزها الائتماني من وجهة نظر الجهات الممولة.

- لا تتدخل البنوك التجارية في مجالس إدارة المنشآت المقترضة، فهي لا تعتبر كمساهم، وبذلك تكون لمالكي المنشأة سيطرة كاملة على اتخاذ قرارات تسيير المنشأة.
- توفر البنوك التجارية تمويل بتكلفة أقل قياسا بكلفة الاقتراض من الجهات المالية الأخرى، خاصة فيما يتعلق بالقروض الطويلة والمتوسطة الأجل.
- توفر البنوك التجارية ائتمان بأحجام وأجال مختلفة تناسب مع الأغراض التي تقف وراءه، مما يمكن المنشأة المقترضة من استعمال القرض بصورة أكثر فعالية. لأنه لا يمكن للبنك المطالبة بالتسديد قبل فترة الاستحقاق، وحتى في حالة تعذر التسديد فإن المصرف يبدي نوعا من المرونة في تأجيل السداد وعدم حجز الضمانات، مما يتيح الفرصة لاستمرار نشاط المنشأة وعدم ارباك سيولتها.
- يمكن للمنشآت المقترضة الوفاء بالقرض من الأموال الناجمة عن العمليات التشغيلية وبصورة تدريجية.
- يعتبر الائتمان وسيلة مناسبة لتحويل استعمال رأس المال من شخص لآخر، مما يمكن من تحويل المدخرات النقدية إلى من يحتاجها ويستطيع استغلالها وهذا ما يؤدي إلى زيادة إنتاجيته (ربحية رأس المال).

المحور الخامس. عملية منح الائتمان المصرفي

من الأمور المسلم بها في النشاط المصرفي أن الائتمان هو الاستثمار الأكبر جاذبية لنشاط البنوك أو الجهاز المصرفي ككل، لكونه الاستثمار الذي يضمن تحقيق الربحية العالية للبنك، إلا أنه وفي نفس الوقت يحمله أكبر مقدار من المخاطر وقد يتسبب في إفلاسه نتيجة للأخطار المختلفة التي يتعرض لها لأنه ينطوي على نوع من المخاطر باعتبار أن الخطر عنصر ملازم للائتمان لا يمكن بأي حال من الأحوال إلغاؤه بصفة نهائية مادامت هناك فترة انتظار قبل حلول أجل استرداده، إلا أن ذلك لا يعني عدم مواجهته بل يتعين على البنك القيام ببعض الإجراءات التي تمكنه من التحكم فيه.

أولاً. القواعد العامة للائتمان:

وتشمل مجموعة من القواعد والضوابط الواجبة الاحترام عند تقديم الائتمان أيا كان نوعه، حيث يجب مراعاتها أيا كانت الأساليب المتبعة في دراسة وتحليل الائتمان، و هي قواعد محل اتفاق العام، ويمكن أن يطلق عليها آليات العملية الائتمانية في تحديد المخاطر الائتمانية وتسمى في معظم المراجع ب"5cs"، وهي القدرة capacity، الشخصية character، رأس المال capital، ثم أضيف إليها الضمان colleteral، والظروف الاقتصادية conditions، كما يطلق عليها في بعض المراجع القليلة 5ps. وتتباين وجهات النظر حول أهمية وأثر ودور كل من هذه العناصر في حجم المخاطر التي تتعرض لها البنوك.

1. الشخصية:

يدور هذا الاعتبار حول الانطباع العام عن المقترض، من حيث خصائصه الأخلاقية ومدى التزامه بتعهداته أمام البنك التجاري أو حتى في مجال نشاطه، فالأمانة والثقة والمصداقية وبعض الخصائص الشخصية الأخرى تشير كلها إلى حجم شعور طالب الائتمان بالمسؤولية وبالتالي حجم التزامه بالوفاء بديونه في تاريخ استحقاقها.

ولعل جانب الشخصية من أصعب الجوانب في الدراسة والتحليل، لأنه قد لا تظهر في بعض الحالات حقيقة شخصية المقترض إلا بعد منح الائتمان بفترة.

وتجدر الإشارة إلى أنه عادة لا تتم التفرقة بين شخصية المقترض سواء كان شخصا طبيعيا أو معنويا، ففي حالة كون طالب الائتمان منشأة صغيرة فإن مواصفاتها تعتمد على مواصفات إدارتها أما إذا كانت منشأة كبيرة فإن مواصفاتها تتعدى إلى العمليات التي تقوم بها إدارتها والسياسات التي تعتمدها والسجلات التي تحتفظ بها.

2. القدرة :

يدور هذا الاعتبار بصفة رئيسية حول قدرة طالب الائتمان على توظيف واستثمار وإدارة أمواله ونشاطه بطريقة فعالة وكفاءة تمكنه من تحقيق نتائج إيجابية. ويجب التأكيد أن جوهر هذا العنصر ينصرف إلى الاطمئنان على توافر الخبرة، والكفاءة الفنية والإدارية والملاءة المالية للمقترض، فالمؤهلات الفنية والإدارية للمقترض تمكنه من تدعيم نجاحه في إدارة عمله، لذا يجب على البنك في هذا الصدد التعرف على الخبرة التجارية للمقترض وتفاصيل مركزه المالي وموقف أصوله والتزامه وفق آجال استحقاقها المختلفة وتعاملاته المصرفية السابقة، وذلك من خلال استقراء العديد من المؤشرات التي تعكسها الحسابات الختامية وقوائم الدخل الخاصة بالمقترض.

3. رأس المال:

يقصد برأس المال الموجودات المنقولة وغير المنقولة التي يمتلكها المقترض مطروحا منها المطلوبات التي بذمتها، فعادة ما تتأثر قدرة المقترض في سداد قرضه بقيمة رأس المال الذي يملكه، فكلما زاد رأس المال انخفضت مخاطر البنك والعكس في حالة انخفاض رأس المال. ولهذا فإن جوهر هذا العنصر ينصرف إلى أهمية التأكد من توافر رأس المال المناسب لدى المقترض، بوصفه أحد أهم خطوط الدفاع والأمان لكل من يتعامل مع المقترض من دائنين ومقترضين ومساهمين.

4. الضمان:

تعتبر الضمانات نوع من الحماية أو التأمين للبنك من مخاطر التوقف عن السداد، ولا ينبغي إطلاقا النظر إلى الضمانات بأنها المصدر الرئيسي للاطمئنان ودرء مخاطر الائتمان. فهي لا تعدو أن تكون عنصر تكميلي لعناصر الثقة المتوفرة أصلا، حيث يؤمن بها البنك نفسه ضد مخاطر مستقبلية محتملة. ورغم ذلك فإن الضمان يلعب دور مهم لمنح الائتمان بوصفه الدفاع الأخير للبنك التجاري .

لذلك ينبغي للبنك أن يراعي فيه قانونيته وكفايته وقابليته للتصرف بسهولة وإمكانية التخزين بدون تكلفة عالية، كما يفترض أن يكون البنك على إطلاع بالتطورات التي تحدث على أصل موضوع الضمان سواء من حيث الكمية والأسعار أو تاريخ انتهاء الصلاحية.

5. الظروف الاقتصادية:

تؤثر الظروف الاقتصادية على مدى قدرة طالب القرض على السداد فقد تكون هذه الظروف غير مواتية لنشاط العميل فتؤثر عليه سلبا، فقد تتوافر الصفات الأربعة السابقة لطالب القرض، ولكن الظروف الاقتصادية المتوقعة تجعل من غير المنطقي التوسع في منح الائتمان لذا يجب على البنك التنبؤ المسبق بهذه الظروف خاصة إذا كان القرض طويل الأجل.

ثانيا: مراحل العملية الائتمانية:

تمر خطوات عملية منح الائتمان بثلاثة مراحل يمكن إيجازها في الآتي:

1. المرحلة الأولى:مرحلة تكوين الملف

وهي المرحلة التي يتم فيها جمع معلومات خاصة بالمقترض والقرض ذاته، قصد تكوين ملف القرض المزمع تقديمه ودراسته ومنحه. ويعتبر الطلب المقدم من العميل مؤشرا لبداية حياة التسهيل الائتماني، وعليه يجب التفرقة في هذا الصدد بين الملف الذي يقدمه العميل لطلب القرض والملف الذي يكونه البنك عن العميل بعد استلام الطلب، حيث يعمل البنك على تكوين

ملف عن طالب القرض وذلك من خلال الاستخبارات الائتمانية التي تمكن البنك من جمع معلومات عن العميل يتم حفظها في ملف خاص يحفظ في البنك التجاري ويدعى "ملف الائتمان dossier de credit".

1.1. مكونات ملف القرض المقدم من طرف العميل: تختلف محتويات ملف الائتمان المصرفي تبعاً لنوع البيانات التي يطلبها البنك من عملائه، وفي هذا الإطار سنركز على أهم المحتويات والتي عادة ما يطلبها البنك:

- طلب القرض: يقوم العميل الراغب في الحصول على الائتمان بتقديم طلب خطي، سواء يقوم بتحريره بنفسه أو في شكل ملء نموذج مسحوب من البنك ذاته.
- مستند الكفالة: تظهر هذه الوثيقة في حالة القرض المكفول بضمان شخصي .
- وثائق الرهن: تقدم وثائق الرهن في حالة القرض المكفول بضمان عيني.
- القوائم المالية: التي تمثل الميزانية وحسابات النتائج وغيرها.
- السجل التجاري.
- فاتورة شكلية: ومخطط تمويل للأشغال والبناءات والتهيئات المزمع إنجازها.
- القانون الداخلي للمؤسسة (إذا تعلق الأمر بشركة).

ملاحظة: تجدر الإشارة والتأكيد أن هناك وثائق أخرى كثيرة تختلف أهميتها حسب نوع الائتمان، إذ تظهر وثائق أخرى ضرورية بالنسبة لقروض معينة، فمثلاً إذا كان القرض المطلوب موجه لتمويل استثمار معين فينبغي أن يشمل وثائق أخرى مرفقة لطلب القرض مثل الدراسة التقنية والاقتصادية للمشروع، سندات الملكية للمباني الصناعية والأراضي في طور البناء، تخويل الجمعية العامة للقائم بأعمالها بالتعاقد على القرض وتقديم ضمانات باسمها، نشرة رسمية تبين انشاء الشركة وتطوراتها.

2.1. الدراسة القانونية والإدارية للملف: من خلال هذه الدراسة يتم التأكد والتدقيق حول صحة الوثائق المقدمة وقانونيتها، ومدى قانونية الأطراف المخول لهم التعاقد باسم المؤسسة أو التعامل مع البنك، وقانونية النشاط المراد تمويله، وكذا التأكد من صحة البيانات المالية والمحاسبية المقدمة للبنك.

3.1. استعلامات عن العميل: تعاطت أهمية الدور الذي تتولاه إدارة الاستعلامات بالبنوك في تجميع المعلومات عن طالبي الائتمان مع زيادة درجة التقلب في الحياة الاقتصادية وتعدد حالات الفشل الائتماني، فلم يعد دور جهاز الاستعلامات قاصراً على جمع البيانات من خلال البحث المكتبي والبحث الميداني بل امتد دورها إلى متابعة نشاط هذا العميل المقترض بشكل مستمر وجمع المعلومات عنه ليس فقط خلال فترات سابقة لعملية منح الائتمان والفترة الجارية لذلك، بل خلال فترة حياة التسهيل الائتماني وحتى سداه بالكامل.

هناك الكثير من المصادر يمكن أن يحصل فيها البنك على معلومات خاصة بعميله، حيث عادة ما يلجأ البنك إلى أقلها تكلفة، ومن أهم المصادر ما يلي:

❖ **مصادر داخل البنك:** وتخص هذه المصادر العملاء السابق التعامل معهم سواء لازالوا يتعاملون مع البنك أم سبق لهم التعامل لفترة ثم نقلوا نشاطهم المصرفي إلى بنوك أخرى، إذ يفترض أن يتوافر لدى كل بنك مجموعة من السجلات والإحصائيات عن المودعين والمقترضين، والتي تفيده في الكشف عن التعاملات السابقة لطالب القرض ومدى التزامه بشروط الإتفاق، وهل يودع مدخراته ومتحصلاته بحسابه بالبنك، ومعلومات عن أرصده الحالية. وإذا لم تتوافر هذه البيانات بسجلات الفرع للبنك، يطلب من المركز الرئيسي تزويد الفرع بالمعلومات عن طالب القرض إذا كان قد سبق له التعامل مع البنك.

❖ **مصادر يتقدم بها العميل:** تعد مناقشة العميل عند مقابلته بمناسبة تقديمه طلب الحصول على القرض ذات أهمية كبيرة، إذ تمكن إدارة الائتمان من الوقوف والتعرف على معلومات

تساعدها على اتخاذ القرار المناسب، كعرفة أسباب طلب القرض، وتقييم المقترض من حيث الأمانة والكفاءة وبالتالي تحديد الضمانات اللازمة بناء على ذلك، كما يمكن الحصول من خلال المقابلة على الخطط المستقبلية للمؤسسة المقترضة والحكم على صدق المعلومات. وبما أن النتائج التي يتوصل إليها باحث الائتمان من هذه المقابلة تعتمد إلى حد كبير على ما يتمتع به من لباقة وذكاء وخبرة فلا بد من أن يكون المكلف بمناقشة العميل ذو عقلية باحثة ومستقصية تمكنه من الحكم على العميل .

❖ مصادر خارجية: وتشمل المصادر التالية:

- الاستفسار من البنك المركزي والبنوك التجارية و المؤسسات المالية الأخرى لمعرفة مدى التزام المقترض بالتزاماته إذا سبق له التعامل معهم.
- رجال الأعمال والتجار وباقي المتعاملين: فعادة ما يتوفر لدى هذا النوع من المتعاملين معلومات هامة ولا يستهان بها في المجال التجاري و المالي، وذلك ناتج عن كثرة المعاملات فيما بينهم حيث يصبحون مطلعين على أحوال معاملاتهم اليومية وجديتها.
- الاستفسار من وكالات الاستعلام التي تعد تقاريرها بمثابة السجل التاريخي للمنشآت طالبة الاقتراض، حيث تتضمن بيانات عن الشكل القانوني للمنشأة وتاريخ بدء النشاط، وملخص للقوائم المالية الأخيرة وكل ما يتعلق بأعمالها. ففي بعض الدول المتقدمة توجد هيئات متخصصة في تجميع المعلومات عن المشروعات مثل: "Dum bradstrret " دان براد شريت " بالولايات المتحدة الأمريكية، والتي لديها معلومات عن حوالي ما يقارب ثلاثة ملايين مشروع موزعة بين كندا والولايات المتحدة، حيث تقوم بنشر معلومات مختصرة عن هذه المشروعات من حيث حجم الاقتراض لكل منها كما تمكن من الحصول على معلومات مفصلة في شكل تقارير خاصة عن حجم الائتمان ويسمى بتقرير معلومات عن المشروع.

❖ زيارة مركز العميل: تعد زيارة موقع نشاط العميل من بين أهم المصادر التي تساعد البنك التجاري على الحصول على المعلومات، أو التأكد من المعلومات التي حصل عليها من المصادر السالفة الذكر. وعلى كل تنبع أهمية هذه الزيارة في أنها:

- تمكن البنك من مشاهدة النشاط الاقتصادي للعميل مباشرة، والتعرف عن قرب وبشكل ملموس على الموجودات والمطلوبات التي تشملها القوائم المالية ومدى مطابقتها لما قدمه العميل والعاملين معه.

- التعرف على مدى انسياب وتتابع مراحل التصنيع في حالة كون النشاط صناعيا، وهذا ما يمكن البنك من التأكد من سلامة سير العمل مما يعطي فكرة واضحة عن كفاءة العميل والعاملين معه.

- تقرير مدى جودة المنتجات التي ينتجها أو يتاجر فيها العميل والتعرف على درجة رواج أو ركود هذه المنتجات في السوق المحلية والإقليمية والدولية.

- التعرف على طبيعة وحالة الأصول الثابتة، بمعنى معرفة وسائل الانتاج الفنية ودرجة تطورها، الأمر الذي يؤثر على مستوى جودة المنتجات .

- التعرف على أساليب المحاسبة المتبعة ومدى كفاءتها.

- التعرف على وسائل العميل في تسويق وبيع منتجاته ووسائله في الإعلان عنها وعرضها.

2. مرحلة الدراسة المالية والاقتصادية والتقنية والبيئية للمشروع:

تتم في هذه المرحلة عملية الدراسة الاقتصادية والمالية والتقنية والبيئية للملف الذي تم تكوينه بما تضمنه من معلومات متعلقة بالعميل ذاته أو بمعلومات متضمنة في البيانات المالية والمحاسبية التي قدمها العميل.

1.2 الجانب المالي للدراسة: تعتبر الدراسة المالية للمؤسسة من أهم الأوجه التي تركز عليها

البنوك عندما تقدم على منح القروض لهذه المؤسسات، ويعود السبب في ذلك إلى أن الوضع المالي

يعتبر محصلة لنشاط المؤسسة، فإن كان جيدا فهذا يعبر عن سلامة المؤسسة، وإن كان سيئا فهذا يعني أن هناك مشكل في مستوى ما من هذه المؤسسة.

والتحليل المالي لا يخرج جوهره عن دراسة تفصيلية وتحليلية للبنود المختلفة التي تتضمنها القوائم المالية للمنشأة المقترضة، والارتباطات فيما بينها وإثارة الأسئلة حول مدلولاتها بغية تفسير الأسباب التي أدت إلى ظهورها لاكتشاف نقاط القوة والضعف في السياسة المالية للمقترض، ويمكن تعريف التحليل المالي بأنه "وسيلة هدفها التشخيص الإجمالي للسياسات المتبعة من طرف المؤسسة ونتائجها، وبالتالي فهو يهدف إلى دراسة ماضي المؤسسة لتشخيص الحاضر وتوقع المستقبل". ولذلك وحتى يمكن للبنك أن يأخذ صورة معقولة عن الوضع المالي للمؤسسة، يجب أن يستعمل على الأقل ثلاث ميزانيات وثلاث جداول لحسابات النتائج الموافقة والخاصة بالسنوات المالية الثلاثة الأخيرة.

أما عن الأساليب المستخدمة في التحليل المالي للمؤسسة فتتمثل في:

أ. التحليل المالي بواسطة التوازنات المالية:

عادة ما يستخدم هذا الأسلوب عندما يواجه البنك طلبا لتمويل نشاطات الاستغلال، ويمكن تعريف التوازنات المالية بأنها "التقابل القيمي والزماني بين الموارد المالية في الميزانية من جهة واستعمالاتها من جهة أخرى، حيث تختلف عناصر الموارد في مدة استعمالها التي توافق استحقاقها، وتختلف عناصر الاستخدامات في مدة تحقيقها التي توافق درجة ثبوتها".

ويشمل هذا الأسلوب على دراسة مؤشرات هي:

✓ رأس المال العامل الدائم:

من أعلى الميزانية = الأموال الدائمة – الأصول الثابتة.

من أسفل الميزانية = الأصول المتداولة – الديون قصيرة الأجل.

✓ احتياجات رأس المال العامل: = احتياجات الدورة – موارد الدورة.

أو = "قيم الاستغلال + القيم الغير جاهزة" - "الديون قصيرة الأجل _ السلفات المصرفية"

✓ الخزينة = رأس المال العامل - احتياجات رأس المال العامل.

أو = القيم الجاهزة - السلفات المصرفية.

ب. التحليل المالي بواسطة النسب المالية:

تعتبر النسب المالية من الأدوات المهمة والشائعة في دراسة الوضعية المالية للمؤسسة، حيث تشير النسبة إلى علاقة بين قيمتين مأخوذتين من الميزانية أو جدول النتائج وتوجد بين هاتين القيمتين علاقة اقتصادية منطقية تسمح للنسبة الناتجة بأن تلعب دور المؤشر الذي يعبر عن نسبة مئوية".

وعلى كل فإن تحليل النسب المالية يوفر للبنك إجابات للعديد من الأسئلة مثل:

- هل ستمكن المؤسسة من الوفاء بالتزاماتها عند تاريخ الاستحقاق؟
 - هل تحقق المؤسسة حجم مبيعات مرضي نسبة إلى حجم الاستثمارات في الأصول؟
 - ما مدى تحقيق المؤسسة لعائد جيد على الأصول؟
 - هل فترة تحصيل الديون معقولة ومناسبة؟
 - إلى أي حد يمكن أن تنخفض أرباح المؤسسة؟
 - ما مدى توفيق المؤسسة في استخدام الأموال المتاحة؟
- وتجدر الإشارة إلى وجود عدد كبير من النسب المالية التي يمكن استخدامها في تحليل القوائم المالية لطالبي القروض، لذلك فمحلل الائتمان يستخدم أكثرها دلالة، ولعل من أهم تلك النسب نذكر الآتي:

✓ نسبة التمويل الدائم = الأموال الدائمة / الأصول الثابتة.

✓ قدرة السداد = قدرة التمويل الذاتي / مجموع الديون.

✓ نسبة الاستقلالية المالية = الأموال الخاصة / مجموع الديون.

✓ نسبة السيولة العامة = الأصول المتداولة/الديون قصيرة الأجل.

✓ نسبة السيولة الجاهزة = القيم الجاهزة/الديون قصيرة الأجل.

✓ سرعة دوران المخزون = تكلفة شراء السلع المباعة/متوسط المخزون؟

✓ فترة بقاء البضاعة في المخزن = 365 / سرعة دوران المخزون.

✓ مهلة تسديد الموردين = [(الموردون + أوراق الدفع) / (مشتريات الدورة)] x 360

✓ مهلة تسديد العملاء = [(العملاء + أوراق القبض) / (مبيعات الدورة)] x 360

✓ نسبة المردودية = الأرباح الصافية/الأموال الخاصة.

✓ نسبة المردودية الاقتصادية = النتيجة الصافية/ مجموع الأصول.

2.2. الدراسة الاقتصادية: تشمل الدراسة الاقتصادية لنشاط العميل كل ما يتصل باقتصاديات

هذا النشاط وبما يضمن استمراريته، ونظرا لأن بعض جوانب هذه الاقتصاديات يتم دراستها

ضمنيا في المراحل السابقة، فإننا نقتصر مفهوم الدراسة الاقتصادية في هذه المرحلة على دراسة

السلعة أو الخدمة التي ينتجها العميل والسوق التي تنتمي إليه.

➤ دراسة السلعة أو الخدمة المنتجة: يقوم محلل الائتمان بدراسة طبيعة السلعة أو الخدمة

المنتجة، هل هي كمالية، ضرورية، تنافسية، أم هل هي من النوع الذي يمكن إحلاله، كما

ينبغي دراسة السعر للوقوف على القدرة التنافسية لهذا المنتج من حيث التكلفة والجودة

والكمية.

➤ دراسة السوق: تهدف هذه الدراسة أساسا إلى الوقوف على نتائج أعمال العميل مستقبلا

انطلاقا من التنبؤ بواقع أعماله وتحديد الأهمية النسبية للعميل في السوق وكذا تحديد درجة

التنافس التي يواجهها من منافسيه، أي معرفة مدى توفر العميل على الإمكانيات القادرة على

التوغل في السوق بقوة، ومدى مواكبتها للتكنولوجيا المعاصرة في مجال التسويق بشكل عام.

3.2. الدراسة البيئية والفنية للائتمان: هناك بعض وحدات النشاط الاقتصادي ذات صلة وثيقة بالبيئة، لذا قد يكون من واجب محلل الائتمان دراسة هذا الجانب للتعرف على ما إذا كان لنشاط هذه الوحدات تأثير إيجابي أو سلبي على البيئة. وحتى يتمكن محلل الائتمان من القيام بدراسة الجانب البيئي في دراسة القرض يتعين عليه الإلمام بالمدرجات الأساسية في اقتصاديات البيئة، والمتطلبات البيئية في الفرع الاقتصادي الذي ينتهي إليه المشروع الطالب للقرض بصفة خاصة.

وحتى يمكن التعرف على أثر ممارسة مشروع ما على البيئة يتعين تلمس العلاقة بينهما في اتجاهين:

- حصول المقترض على المدخلات الرئيسية للمشروع من الطبيعة وعن طريق سوق خدمات عناصر الانتاج.
 - تخلص المشروع من بعض المنتجات الجانبية لعملية التصنيع والتي قد يتم التخلص منها إما عن طريق إلقائها في البيئة أو إعادة تصنيعها ومن ثم إعادة استخدامها.
- أما فيما يخص الدراسة الفنية فهي تتعلق خاصة بقرض متوسط أو طويل الأجل، حيث يلجأ المحلل الائتماني إلى دراسة الأرضية المراد إقامة المؤسسة عليها بالاستعانة بالمهندسين المختصين في التهيئة العمرانية وكذا المختصين في جميع النواحي الفنية للمشروع، فضلا عن دراسة طبيعة الآلات والتجهيزات المستخدمة في الإنتاج والتنظيم والتسويق.

3. مرحلة اتخاذ القرار والمتابعة:

1.3. اتخاذ القرار: بعد ما يتم تكوين ملف القرض وتدقيق شروطه القانونية والإدارية وإتمام المرحلة الثانية المتعلقة بدراسة طلب القرض والمتعلقة بتحليل الوضعية المالية لطالب القرض والقيام بالدراسة البيئية والفنية للمشروع، يتم اتخاذ القرار المناسب بشأن منح القرض أو رفضه، أو طلب الحصول على معلومات إضافية،

ففي حالة طلب الحصول على معلومات إضافية ينبغي مقارنة تكلفة الحصول على تلك المعلومات مع مقدار التخفيض المحتمل في الخسائر نتيجة لتوافر هذه المعلومات، وإذا ما كانت هذه التكلفة أكبر من خسائر جمع معلومات إضافية فإنه ينبغي الاعتماد على الخبرة لوضع طلب العميل ضمن الطلبات المقترحة قبولها أو ضمن الطلبات المقترحة رفضها .

أما في حالة رفض طلب القرض ينبغي أن يعطى العميل مبررا لقرار الرفض، وهذا للحفاظ على سمعة البنك، ودفع العميل لتصحيح سبب الرفض وتقديم الطلب مرة أخرى وهو ما يساعد البنك على كسب عملائه. أما إذا كان قرار البنك الموافقة على منح القرض فإن هذا يتطلب صدور قرار نهائي بالموافقة على منح القرض من السلطة الإدارية المختصة، ويوضع هذا القرار موضع التنفيذ ابتداءً من قيام الطرفين (البنك وطالب القرض) بتوقيع عقد أو إتفاقية تتضمن كافة الشروط المتفق عليها، ثم يقوم العميل بتقديم الضمانات واستيفاء ما نص عليه العقد من تعهدات، ويقوم البنك بعد إبرام العقد بإخطار كافة الجهات الداخلية بالبنك أي الوحدات التنظيمية بأهم عناصر العقد والتي من أهمها: قيمة القرض أو الحد المصرح به، القيمة السوقية للضمانات المقدمة، سعر الفائدة، تاريخ الاستحقاق، وبعد ذلك تأتي مرحلة صرف القرض حيث يقوم البنك بوضع قيمة الائتمان الممنوح تحت تصرف العميل كلية، وبالتالي يكون من حقه سحب كل المبلغ أو جزء منه.

2.3. متابعة القرض: لا ينتهي دور البنك عند منح الإئتمان، بل يمتد ليشمل متابعة الائتمان بعد التعاقد عليه، سعياً لضمان سداد القرض وفوائده في مواعيد استحقاقها، وحتى يتسنى اكتشاف المخاطر المحتملة والعمل على تجنبها قبل وقوعها بالفعل. إذ يبقى البنك على اتصال بالعميل للاستفسار عن أي تأخير في سداد الأقساط ودراسة أسباب هذا التأخير لاتخاذ الإجراءات المناسبة في الوقت المناسب وقبل استفحال الأمر.

وعلى كل يمكن تلخيص الأهداف الرئيسية لمتابعة الائتمان في:

- الاطمئنان على تنفيذ شروط منح القرض المصرح بها للعملاء ومدى انتظام المقترض في سداد قرضه.
- اتخاذ الإجراءات الكفيلة بحماية حقوق البنك من الضياع في الوقت المناسب في حالة تعرض المقترضين إلى عقبات قد تؤدي إلى تذبذب سير نشاطهم.
- تقديم يد المساعدة للعملاء لتخطي المشاكل التي قد تعترضهم، تفاديا للخسائر التي قد تلحق بالبنك إذا تعثر العملاء في الوفاء بالتزاماتهم.

المحور السادس: السياسة الإقراضية في البنوك

إن ضخامة حجم القروض في البنوك التجارية يقتضي وجود سياسة مكتوبة للإقراض تضمن سلامة الأموال المقرضة، وتحقق عائد ملائم مع المخاطر التي ينطوي عليها قرار الإقراض، حيث يسترشد بها متخذو القرار عند الفصل في طلبات الإقراض، ويلتزم بها المنفذون عند بحث تلك الطلبات وبعد اتخاذ قرارات بشأنها.

أولاً. تعريف سياسة الإقراض البنكي:

يمكن تعريف سياسة الإقراض بأنها مجموعة القواعد والإجراءات والتدابير المتعلقة بتحديد حجم ومواصفات القروض، وتلك التي تحدد ضوابط منح هذه القروض ومتابعتها وتحصيلها. وبناء على ذلك فإن سياسة الإقراض في البنك التجاري يجب أن تشمل القواعد التي تحكم عمليات الإقراض بمراحلها المختلفة، وأن تكون هذه القواعد مرنة ومبلغة إلى جميع المستويات الإدارية المعنية بنشاط الإقراض.

ثانياً. أهمية السياسة الإقراضية :

لابد على كل بنك تجاري عند تعامله بالائتمان المصرفي، أن يكون لديه سياسة مكتوبة للإقراض والتي تعتبر بمثابة مرشد يعتمد عليه في إدارة وظيفة الإقراض في البنك، ووجود هذه السياسة راجع للأهمية التي تكتسبها والتي يمكن توضيحها فيما يلي:

- تقريب الاتجاهات المتباينة بما يساعد الأفراد في اتخاذ القرارات، والتصريف داخل الإطار العام للسياسة.

- إن وجود سياسة مكتوبة للإقراض المصرفي يعد دافعا للإدارة لتحديد أهداف البنك.

- تحدد سياسة الائتمان أسلوب استخدام أموال البنك التي يحصل عليها من المودعين، وأصحاب رؤوس الأموال.

- توفير عامل الثقة لدى العاملين بالإدارة، بما يمكنهم من العمل دون خوف من الوقوع في الخطأ.

- توفير المرونة الكافية، أي سرعة التصرف دون الرجوع للمستويات العليا ووفقا للموقف، طالما أنه داخل نطاق السلطة المفوضة اليهم.

ثالثا. أهداف السياسة الإقراضية :

لكل بنك سياسته الإقراضية التي يتم إقرارها من قبل الإدارة العليا للبنك، والتي يجب أن تكون مرنة وغير جامدة، بحيث تبحث في العموميات ولا تدخل في التفاصيل المقيدة للحركة والعمل وتستهدف سياسة الإقراض تحقيق عدة أغراض في مقدمتها :

- سلامة القروض التي يمنحها البنك التجاري.

- تنمية نشاط البنك التجاري .

- تأمين الرقابة المستمرة على عملية الإقراض في مراحلها المختلفة.

رابعا. مكونات السياسة الإقراضية:

لا توجد سياسة إقراضية نمطية تطبق بالبنوك التجارية، ولكن تختلف من بنك لآخر وفقا لأهدافه ومجال تخصصه و هيكله التنظيمي و حجم رأس ماله...الخ. وعلى العموم يمكن أن نبرز أهم مكونات هذه السياسة فيما يلي:

1. الأخذ في الحسبان الاعتبارات القانونية: يجب أن يكون هناك توافق بين سياسة البنك

والتشريعات المنظمة للعمل المصرفي، وبين القيود التي يضعها البنك المركزي، كما يحدد القانون

التوسع في الائتمان أو قد يقلصه.

2. تقرير حدود ومجال التفويض (مستويات اتخاذ القرار): حيث تقرر السياسة الإقراضية السلطة الممنوحة لكافة المستويات الإدارية المسؤولة عن اتخاذ القرارات وتحليل طلبات الإقتراض، بهدف عدم ضياع وقت الإدارة العليا في بحث قروض روتينية.
7. حجم الأموال المتاحة: يجب على السياسة الإقراضية بالبنك أن تنص على أن لا تتجاوز القيمة الكلية للقروض نسبة معينة من الموارد المتاحة، كي لا يتعرض البنك لنقص في السيولة. وتوقف هذه النسبة على مدى استقرار الودائع.
8. تحديد أنواع القروض الممنوحة: أي أن البنك يركز على الطلبات التي تتماشى مع سياسته، فيتم الفصل المبدئي بين القروض المقبولة والمرفوضة، كما أنه يحاول تنويع استثماراته في القروض للتقليل من المخاطر.
9. المنطقة التي يخدمها البنك: غالبا ما تحدد سلفا المنطقة التي يعمل فيها البنك التجاري، وذلك على أساس مقدرة البنك المالية والرأسمالية ومدى تحمله للمخاطر.
10. سعر الفائدة: ينبغي أن تتضمن السياسة الائتمانية للبنوك التجارية تحديد أسعار الفائدة على القروض الممنوحة، وأن تتضمن الكلف التي تتحملها كل القروض بمختلف أنواعها.
11. شروط ومعايير منح الائتمان: ينبغي على كل بنك تحديد الشروط الواجب توافرها لقبول طلب الحصول على القرض، مثل الشروط القانونية المتعلقة بالأهلية الائتمانية، أو الشروط المتعلقة بالضمانات.
12. مستندات ملف القروض: توضح السياسة الإقراضية المستندات المطلوبة، وتضم مكونات الملف الذي يجب أن يقدمه طالب القرض، ومذكرة الاستعلام عن العميل وغيرها.
13. متابعة القروض: في هذا الإطار تحدد سياسة الإقراض الإجراءات الواجب اتباعها في متابعة القروض التي تم تقديمها لاكتشاف أي صعوبات محتملة في السداد، بما يسمح لاتخاذ الإجراءات المناسبة في الوقت المناسب، هذا وقد تنص السياسة على تحديد أيام التأخير

المسموح بها لقبول الأقساط والحالات التي يجب التفاوض فيها مع العميل المتأخر مثل حدوث انخفاض القيمة السوقية للأصول المرهونة، كما تنص على الحالات التي ينبغي أن تتخذ فيها إجراءات معينة بما يضمن تحصيل مستحقات البنك أو الجانب الأكبر منها.

خامسا. العوامل المؤثرة في السياسة الإقراضية للبنك:

هناك عوامل رئيسية تؤثر في صياغة السياسة الإقراضية للبنوك التجارية من حيث المرونة والتشدد وهي:

1. رأس مال البنك: هناك علاقة وطيدة بين مقدار رأس المال من جهة وحجم القروض من جهة أخرى، حيث هناك ارتباط بين الخسائر المحتملة التي قد يتعرض لها البنك جراء منحه للقروض وبين رأس المال الممتلك. فرأس المال يستخدم كحاجز واقى يمنع تسرب الخسائر إلى الودائع، فكلما ازداد رأس مال البنك كلما زادت قدرته على تحمل الخسارة، ومن جانب آخر تعني زيادة رأس المال إمكانية زيادة أمد القروض وذلك لأن الودائع عرضة للسحب المتكرر.
2. الربحية : تعتبر الربحية من الاتجاهات الأساسية التي يجب مراعاتها في أي سياسة إقراضية، وذلك لأنها ضرورية لنجاح البنك باعتباره أحد المنشآت الهادفة إلى الربح. إذ أن البنوك التي تهدف إلى تحقيق أقصى الأرباح تعتمد سياسة إقراضية مرنة أو متساهلة، وبالعكس فالبنوك التي تتمتع بمستوى محدود من الأرباح ولا تريد أن تتعرض إلى خسائر فإنها تعتمد إلى اتباع سياسة إقراضية متشددة، والفرق بين المتشدد والمرن في هذا الصدد هو في هامش المخاطر، حيث يكون مرتفع عند الاعتماد على سياسة مرنة ويكون منخفض في حالة السياسة المتشددة.
3. استقرار الودائع: يقصد بالودائع المستقرة الودائع التي لا تتعرض إلى عمليات سحب متكررة خلال فترة زمنية قصيرة، ولذلك فالودائع المتذبذبة ستحد من قدرة البنك في اعتماد سياسة إقراضية متساهلة لأن هذه الودائع هي أموال الغير وله الحق في سحبها متى شاء.

4. سياسة البنك المركزي: إن السياسة التي يعتمدها البنك المركزي ستنعكس على حجم القروض التي ستمنحها البنوك الجارية.

5. حاجات الاقتصاد الوطني: تخضع السياسة الاقراضية لحاجات المجتمع من الائتمان، كما تتأثر بمستوى النشاط الاقتصادي، وبالاستراتيجيات الاقتصادية للدولة.

المحور السابع: سياسة جذب الودائع في البنوك التجارية

قبل الحرب العالمية الثانية كان هناك اعتقاد مفاده أن حجم الموارد المالية يعد من بين الأمور التي تخرج عن سيطرة البنك وإدارته، فالودائع التي تعتبر من أهم مصادر التمويل للبنوك التجارية يعتمد حجمها على عوامل بيئية يصعب على البنك التأثير فيها، وتأتي في مقدمة هذه العوامل درجة النمو الاقتصادي للمنطقة التي يخدمها البنك، ومدى انتشار الوعي الادخاري والمصرفي بين مواطنيها، ومدى جاذبية المنطقة للبنوك المنافسة، وما شابه ذلك من متغيرات. ويحمل هذا الفكر التقليدي في طياته رسالة إلى البنوك التجارية مفادها بأن تركز جهودها على إدارة الأصول، ولا تشغل بالها بإدارة الخصوم طالما لا تستطيع أن تفعل شيء بشأنها.

وبعد الحرب العالمية الثانية ازدادت شدة الطلب على القروض خاصة في الخمسينات، وأتيح للبنوك التجارية مصادر تمويل متعددة يمكنها السيطرة عليها، وفي ظل المنافسة أصبح نجاح البنك محكوم إلى حد كبير بقدرة إدارته على التعامل مع المصادر العديدة للأموال، وعلى قدرتها على اختيار المصدر الذي يتلاءم مع ظروف البنك وقت ظهور الحاجة إلى موارد إضافية، مع محاولة الحصول على ما تحتاجه بأفضل الشروط، وهكذا باتت إدارة الخصوم عنصراً حاكماً لنجاح البنك واستمراره.

وبما أن الودائع تعتبر من أهم المصادر التمويلية للبنوك التجارية فسنتقصر دراستنا على هذا المورد.

أولاً: العوامل المؤثرة في ودائع البنك:

بالرغم من أن البنوك لا تملك السيطرة التامة على مستوى ودائعها، إلا أنها يمكنها أن تؤثر في حجم الودائع لديها، وبما أن للودائع دور هام في ربحية البنك، فإن المنافسة تشتد فيما بينها لجذب المزيد من الودائع من خلال البحث عن الأوعية والوسائل التي يمكن لها زيادة الودائع.

وقبل التطرق إلى استراتيجيات جذب الودائع في البنوك التجارية ينبغي أولاً تحديد أهم العوامل التي لها تأثير فعال في حجم الودائع للبنوك التجارية:

1. السمات المادية والشخصية للبنك:

يفضل الأفراد التعامل مع البنوك التي تقع في الأحياء الراقية وذات السمعة الحسنة. لذلك أدركت إدارة البنوك هذه الجوانب فعملت على تحسين المباني ونوعية الخدمات التي تقدمها، فقامت بتوسيع المباني الضيقة وأدخلت الأجهزة الحديثة كأجهزة التكييف والكمبيوتر وذلك بهدف توفير الراحة وسرعة الخدمة للعملاء. كما عمل الموظفون في البنوك على معاملة الزبائن برقة بجانب السرعة والكفاءة في إنجاز العمل. فتوفر هذه الجوانب في بنك معين لها تأثير في جذب الودائع إليه، مقارنة بالبنوك الأخرى التي لا تأخذ في الحسبان هذه الخاصية .

2. الخدمات التي تقدمها البنوك:

مما لا شك فيه أن تقديم المزيد من الخدمات المتنوعة من طرف البنك لصالح عملائه يجعل له ميزة التفضيل عن البنوك الأخرى ذات الخدمات المصرفية المحدودة، فالبنوك التي يوجد بها نظام الإيداع والسحب عند الشباك الآلي، أو الفتح في أيام العطل وبعد انتهاء مواعيد العمل الرسمية، أو السحب من فروع البنك المنتشرة في أماكن مختلفة، كلها عوامل تحفز على التعامل مع البنوك المتطورة والتي تقدم الجديد في عالم الخدمات المصرفية عن غيرها.

3. السياسات الرئيسية وقوة المركز المالي للبنك :

تتعلق هذه السياسات بالقروض والاستثمارات والنواحي الأخرى التي يمارس فيها البنك نشاطه، فهذه الجوانب تعطي للمتعاملين مع البنك وغيرهم إمكانية الحكم على كفاءة ومهارة الإدارة، فالبنك الذي يتوافر لديه سيولة مناسبة، خاصة في أوقات الأزمات الاقتصادية القومية أو المحلية يعني أن لديه خبرة وتجارب أكثر، وهذه جوانب هامة تهتم المودعين.

4. مستوى النشاط الاقتصادي:

تزداد الودائع خلال فترة الرواج من الدورة التجارية عنه في حالة الكساد، فخلال فترة الرواج تزداد المبيعات مما يعني زيادة الإيداعات، فالزيادة في الطلب على بعض السلع، يعني زيادة السعر، مما يعني أيضا زيادة الودائع، فمثلا الزيادة في أسعار البترول الخام، يعني زيادة الودائع لدى البنوك التي تقع في مناطق إنتاج البترول، أو التي تتعامل معها هذه الشركات، وكذلك الحال فإن الانخفاض أو التدهور في أسعار المنتجات المحلية يعني انخفاض الإيداعات لدى البنوك.

5. موقع البنك:

أدركت البنوك التجارية أهمية الموقع، فالبنوك ذات المواقع المميزة لها مزايا خاصة في جذب المودعين، ويعتبر هذا السبب الرئيسي في تفضيل نظام البنوك ذات الفروع. لذلك يوجد لدى الكثير من البنوك ذات الفروع أقسام خاصة لدراسة تحركات السكان، وإمكانيات الودائع والقروض على المستوى المحلي والقومي، وذلك بهدف تحديد الموقع للفروع الجديدة والأكثر ربحية.

6. الأولوية في التعامل مع البنوك العريقة والمألوف التعامل معها:

البنوك كغيرها من المشروعات الأخرى التي تتميز بمركز السيطرة في قطاع معين بسبب البدء المبكر في النشاط، وعلى الرغم من أن ذلك ليس قطعيا، إلا أن البنك الذي تم إنشاؤه منذ فترة طويلة له ميزة على البنوك الحديثة، وهذا حقيقي في الواقع حيث لا تزداد فيها الأنشطة والودائع بالمقارنة بالبنوك العتيقة.

7. انتشار الوعي المصرفي:

يؤدي انتشار الوعي المصرفي بين أفراد المجتمع إلى تيسير مهمة الجهاز المصرفي في جذب وتنمية الودائع، و مما يدل على أهمية ذلك أن نمو الوعي المصرفي في أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية أدى إلى استخدام الشيكات في سداد أكثر من 80 بالمائة من المعاملات.

ثانياً. الاستراتيجيات الأساسية لجذب الودائع:

يتفق معظم الباحثين في الشؤون المالية والمصرفية على وجود استراتيجيتين أساسيتين لجذب

الودائع، هما:

1. استراتيجية المنافسة السعرية:

تقوم هذه الإستراتيجية على دفع فوائد على الودائع المختلفة، حيث تعتمد البنوك إلى رفع معدلات الفائدة على الودائع قصد استقطاب المودعين، وعلى خلاف المنافسة السعرية في مختلف الأنشطة الاقتصادية أين تتميز بالفعالية إلا أنه في مجال العمل المصرفي تتعرض هذه المنافسة إلى بعض المحددات، وذلك لأن معظم التشريعات لا تسمح بدفع فوائد على الودائع الجارية، وذلك لمجموعة من الأسباب يمكن ذكرها في الآتي:

أ. الحد من ارتفاع تكلفة الأموال: من المعروف أن البنك التجاري يتكبد مصاريف متعددة جراء مسكه للحساب الجاري وتكون تكلفته أكبر من بقية تكلفة مسك الودائع الأخرى، فعند السماح بدفع الفوائد على الودائع الجارية فإن كلفة الأموال التي يتعامل بها البنك تكون كبيرة لذاك تلجأ المصارف إلى استثمار أموالها في استثمارات ذات مخاطر عالية بهدف تحقيق عوائد كبيرة، وهذا ما يؤدي إلى تهديد مستقبل العمل المصرفي، وعليه فإن عدم دفع الفوائد على هذا النوع من الودائع سوف يقلل من كلفة الأموال.

ب. الحد من المنافسة الهدامة بين البنوك: إن عدم دفع فوائد على الودائع الجارية سيققل من المنافسة بين البنوك والتي قد تسعى إلى اعتماد سعر الفائدة كأساس منطقي للتنافس في جذب الودائع، وعندها تتنافس هذه البنوك لزيادة سعر الفائدة من جهة والبحث عن فرص استثمارية تدر فوائد عالية لتغطية هذه النفقات مما يهدد مستقبل هذه البنوك وتصبح المنافسة مؤدية وهدامة.

ج. الحد من ارتفاع الفوائد على القروض: إن عدم دفع فوائد على الودائع الجارية سيقفل من ارتفاع الفوائد على القروض الممنوحة، وذلك لانخفاض كلفة الأموال المتاحة للبنوك، في حين أنه عند دفع فوائد على الودائع الجارية ستكون هذه التكلفة عالية، وبالتالي تسعى المصارف إلى زيادة الفوائد على قروضها الممنوحة للعملاء لتحقيق عوائد مجزية والتي تكون مخاطرتها الائتمانية عالية، كما أنها ستؤثر على معدلات التنمية الاقتصادية.

د. الحد من هجرة الأموال من المدن الصغيرة والنائية إلى المدن الكبيرة: من المعروف أن المدن التي تعمل في البنوك الكبيرة ذات الأنشطة التجارية والاقتصادية المختلفة، ستتمكن من دفع فوائد أعلى على الأموال المتاحة لديها بسبب الفوائد الضخمة التي تحصل عليها، ولذلك فعند دفع الفوائد على الودائع الجارية تنتقل هذه الأموال من المصارف العاملة بالمناطق الصغيرة ذات الأرباح القليلة إلى المصارف العاملة في المناطق الكبيرة، وعندها ستعرض المدن الصغيرة إلى أزمات مالية و آثار عكسية على عمليات التنمية والنهضة الاقتصادية فيها.

2. إستراتيجية المنافسة غير السعرية:

إن جوهر هذه الاستراتيجية هو تقديم البنوك لخدمات جديدة وبأسعار تنافسية أو تحسين الخدمات القديمة، مما يساهم في زيادة الطلب على ودائعها كنتيجة لسعي المودعين للإستفادة من تلك الخدمات، ولا سيما في البنوك ذات الابداع في مجال ابتكار وتطوير الخدمات، إذ يفضل الزبائن التعامل مع البنوك القادرة على تطوير خدمات عبر طرح خدمات جديدة، أو تطوير الخدمات الحالية وأسلوب تقديمها، وتتجه البنوك إلى هذه الاستراتيجية بسبب المحددات الخاصة على أسعار الفائدة، وإدراكها أن عملية تطوير الخدمات عاملا حيويا وأساسيا للمحافظة على استمرار البنك وتعزيزه على المدى البعيد، مما يؤدي إلى احتفاظه بالزبائن الحاليين وجذب الزبائن المحتملين وزيادة قدرته على المنافسة في السوق.

المحور الثامن: المصارف الإسلامية

أصبحت المصارف الإسلامية في ظل متطلبات العصر، ضرورة اقتصادية حتمية لكل مجتمع إسلامي، يرفض التعامل بالربا، ويرغب في تطبيق الشريعة الإسلامية، وسنتطرق في هذا العنصر إلى كل من مفهوم ونشأة وخصائص المصارف الإسلامية ثم التطرق إلى مصادر أموالها، وصيغ التمويل فيها.

أولاً. تعريف ونشأة المصرف الإسلامي:

1. تعريف المصرف الإسلامي:

يمكن تعريف المصرف الإسلامي بأنه مؤسسة مالية، تقوم بالمعاملات المصرفية وغيرها في ضوء أحكام الشريعة الإسلامية، بهدف المحافظة على القيم الأخلاقية الإسلامية، وتحقيق أقصى عائد اقتصادي واجتماعي لتحقيق الحياة الطيبة الكريمة للأمة الإسلامية.

كما يمكن تعريفه على أنه مؤسسة مالية مصرفية، تقوم بالأعمال والخدمات المالية والمصرفية وجذب الموارد النقدية، وتوظيفها توظيفاً فعالاً يكفل نموها وتحقيق أقصى عائد منها، وبما يحقق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية في إطار أحكام الشريعة الإسلامية.

2. نشأة المصرف الإسلامي:

لم تعرف البلدان الإسلامية النشاط المصرفي في شكله الحديث، إلا في نهاية القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين، عندما دخل العمل المصرفي الغربي، حيث كانت المصارف العاملة فيها عبارة عن فروع للمصارف الأجنبية. وبعد ذلك نشأة مصارف محلية في مختلف البلدان الإسلامية تعمل وفق الأسلوب المصرفي الغربي، الذي يستند إلى معدل الفائدة كأساس للتعامل، وانتشر هذا النوع من المصارف في جميع الدول الإسلامية. ومما ساعد على انتشار هذه المصارف ارتفاع أصوات بعض المسلمين من هنا وهناك تدافع عن تلك المؤسسات، محاولة إضفاء الطابع الشرعي على أعمالها، فأفتى بعضهم بحل الفائدة الربوية، بدعوى أنها ليست من ربا الجاهلية، الذي نزل به القرآن

الكريم- تارة - أو أنه يجوز أخذها للحاجة والضرورة تارة أخرى. ولما أدرك الغيورين من أبناء هذه الأمة خطورة المؤسسات الربوية، لما تحمله من أشياء كثيرة محرمة في الإسلام، وما تحمله أيضا من سلبيات تكون عواقبها وخيمة على الاقتصاد الوطني، ظهرت الدعوة إلى إعادة النظر في الهياكل النقدية والمالية في الدول الإسلامية، وبشكل يلغى فيه نظام الفائدة، ويحل محله مبدأ المشاركة في الربح والخسارة، هذا المبدأ الذي جاءت البنوك الإسلامية لكي تكرسه، عن طريق ممارستها لمختلف العمليات والخدمات المصرفية انطلاقا من أحكام الشريعة الإسلامية.

وهكذا تبلورت فكرة إنشاء المصارف الإسلامية، وظهرت إلى حيز الوجود فكانت أول محاولة في هذا المجال، تلك التجربة الرائدة التي قامت في إحدى المناطق الريفية في باكستان، حيث تأسست في نهاية الخمسينيات من هذا القرن*مؤسسة تستقبل الودائع من الأغنياء لتقدمها إلى المزارعين الفقراء من أجل تحسين نشاطهم الزراعي، دون أن يتقاضى المودعون أي عائد على ودائعهم، كما أن القروض المقدمة إلى المزارعين كانت بدون عائد أيضا، وإنما كانت تلك المؤسسة تتقاضى أجورا رمزية تغطي تكاليفها الإدارية فقط. إلا أن التجربة المذكورة لم يكتب لها النجاح، بسبب الافتقار إلى جهاز إداري ومالي كفاء، وعدم إقبال المودعين على الإيداع لدى البنك

ومع نهاية هذه التجربة، كانت هناك تجربة أخرى في طريقها إلى الظهور حيث ظهرت " بنوك الادخار المحلية" التي تأسست عام 1963 في " ميت غمر"، وغيرها من الأرياف المصرية، وهي بنوك ادخار محلية تعمل وفق أسس الشريعة الإسلامية، لكن هذه المحاولة لم تستمر طويلا، حيث تم إيقاف العمل بها عام 1967 وذلك لأسباب داخلية، مثل عدم رسوخ الإطار النظري للأعمال المصرفية الإسلامية، وعدم توافر الكوادر المؤهلة والقادرة على إدارة الأعمال والنشاطات المصرفية الإسلامية، إضافة إلى أن هذه التجربة لم تلق الرعاية من المؤسسات الحكومية والأهلية.

ورغم عدم نجاح التجريبتان السابقتان وقصر عمرهما، إلا أن فكرة إنشاء بنوك إسلامية لم تمت، وإنما خمدت مدة من الزمن ثم انطلقت من جديد، وفي عام 1971 كانت هناك محاولة ثانية

في مصر، وذلك بإنشاء أول مصرف يقوم بممارسة النشاطات المصرفية على غير أساس الربا وهو بنك ناصر الإجتماعي والذي بدأ نشاطه سنة 1972. ثم بعد ذلك توالى حركة تأسيس المصارف الإسلامية، ففي عام 1975 تم تأسيس البنك الإسلامي للتنمية في جدة، كما تم تأسيس بنك دبي الإسلامي في دولة الإمارات في نفس السنة، وفي عام 1977 تم تأسيس ثلاثة مصارف إسلامية، وهي بنك فيصل الإسلامي المصري، بنك فيصل الإسلامي السوداني، بيت التمويل الكويتي، أعقبها بعد ذلك البنك الإسلامي الأردني للتمويل والاستثمار عام 1978. بعد ذلك تزايد عدد المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية عام بعد عام، وتسلسلت نشأتها تباعا في الأقطار الإسلامية والعربية وحتى الغربية، بعد أن كان النطاق الجغرافي لظهورها في الشرق العربي ودول آسيا الإسلامية.

ثانيا. خصائص المصارف الإسلامية:

انطلاقا من المعالم الكلية للنظام الاقتصادي الإسلامي تظهر خصائص النظام المصرفي الإسلامي والتي يمكن تلخيصها فيما يلي:

1. استبعاد التعامل بالفائدة:

تشكل هذه الخاصية المعلم الرئيس للمصارف الإسلامية، إذ تلتزم هذه الأخيرة بعدم التعامل بالفائدة المحرمة شرعا، باعتبارها نوع من أنواع الربا التي حرمها الله عز وجل وشدد عقوبتها، يقول سبحانه وتعالى ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُّؤْمِنِينَ ﴾ ﴿ فَإِن لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِن تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُؤُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ ﴾ البقرة الآية 278، 279. وعلى ذلك فإن العائد على الأموال المودعة والمستثمرة لا يتم تحديده مسبقا مثلما هو متبع في البنوك التقليدية، وإنما يحدد العائد في نهاية العملية الاستثمارية حسب النظام الذي اتبع فيها، سواء كان مضاربة أو مشاركة أو صيغة أخرى.

2. توجيه كل جهد نحو الاستثمار الحلال:

يستمد الاقتصاد الإسلامي مبادئه من معايير وأحكام وتشريعات وردت في القرآن الكريم والسنة النبوية، وعلى ذلك لا بد على المصرف الإسلامي أن يتقيد في كل معاملاته بقاعدة الحلال والحرام. فلا يجوز له أن يقدم خدماته في أنشطة تدخل في دائرة التحريم الشرعي، أو القيام بتوظيف أمواله في مجالات لا يقرها الشرع الإسلامي، مثل: أنشطة صناعة الخمر، أو الصناعات الأخرى القائمة على تربية وذبح لحوم الخنزير، أو الميتة أو المخدرات، وموائد القمار...إلخ. كما أنها تتجنب التعامل مع أي نشاط ينطوي على الربا أو غش، أو إحتكار، أو استغلال لحاجات الناس، وتحقيقا لمقاصد الشريعة الإسلامية، التي تقرر العمل كمصدر للكسب بدلا من اعتبار المال مصدرا وحيدا للكسب، تعمل المصارف الإسلامية على تمويل المشاريع التي تحقق الخير للمجتمع. وذلك من خلال توجيه الإستثمار وتركيزه في دائرة إنتاج السلع والخدمات التي تشبع حاجات الإنسان المسلم، وهذا يعني توجيه الجهد نحو التنمية، عن طريق الإستثمار والمشاركة التي تخضع لمعايير الحلال والحرام التي حددها الإسلام، فتتحرى أن يقع المنتج في دائرة الحلال وأن تكون جميع مراحل العملية الإنتاجية التي يمر بها ضمن دائرة الحلال أيضا، كما يجب عليها مراعاة احتياجات المجتمع ومصصلحة الجماعة قبل النظر إلى العائد الذي يعود على الفرد.

3. الرقابة الشرعية:

لما كانت البنوك الإسلامية ترتبط ارتباطا وثيقا بالشريعة الإسلامية، وحتى تضمن عدم تجاوز مبادئ تلك الشريعة، فإنها تستعين بهيئة الرقابة الشرعية التي تتولى إيضاح الحكم الشرعي فيما يعرض عليها، من مسائل مالية ومصرفية خاصة بالتعامل في المصارف الإسلامية. ولا تتوقف مهمة الرقابة الشرعية على تصنيف الأنشطة والخدمات إلى شرعية وغير شرعية فقط، بل أنها تتولى تقديم البدائل الشرعية لتلك الأنشطة والخدمات غير المتفقة مع الشريعة الإسلامية. كذلك فإن عليها أن تستبق الأمور لتضع في الميدان العملي صيغا ووسائل تثري نشاط المصرف الإسلامي، فضلا

عن قيامها بالأمر بالمعروف والنهي عن المنكر بما تملكه من معرفة وخبرة. وهكذا فإن الرقابة الشرعية تعتبر خاصية مميزة للمصارف الإسلامية، حيث تسهم في تصحيح مسار المصارف الإسلامية، وتقديم الأنشطة والخدمات المصرفية الإجتماعية والتنمية بما يتوافق ومقتضيات الشريعة الإسلامية.

4. الصفة التنموية للمصارف الإسلامية:

تهتم المصارف الإسلامية بدرجة كبيرة بالجانب التنموي، اقتصاديا أو إجتماعيا أو حتى نفسيا وعقليا، وليس ذلك غريبا بالنسبة لمؤسسات تدور في فلك الشريعة الإسلامية:

1.4. تحقيق التنمية الاقتصادية: ويستطيع المصرف الإسلامي القيام بهذه الوظيفة عن طريق

تدعيم الوعي الادخاري بين أفراد المجتمع، والمشاركة في العملية الإنتاجية، إذ تلعب المصارف الإسلامية دورا ووظيفة هامة في تنمية الوعي الإدخاري لدى الأفراد من أجل تعبئة الإذخارات، لاسيما تلك التي كانت في منأى من التعامل مع المصارف بشكل خاص، لأسباب عدة لعل أبرزها هو عدم توافق معاملاتها مع الشريعة الإسلامية، وبما يشجع على عدم حبس الأموال أو حجها عن الإستثمار الحلال، إما عن طريق الإستثمار المباشر حيث يقوم البنك الإسلامي بإنشاء المشروعات الإقتصادية التي يحتاجها المجتمع، وإما عن طريق المشاركة أو المساهمة مع آخرين في إقامة وتأسيس المشروعات التي تتفق وأحكام الشريعة الإسلامية.

2.4. بتحقيق التنمية الاجتماعية: تعتبر التنمية الاجتماعية إحدى المهام الأساسية للمصارف

الإسلامية، بل أنها تعد أحد الفروق الجوهرية والهامة بين البنك الإسلامي والبنك التقليدي، وفي هذا الصدد تعمل المصارف الإسلامية في إطار وظيفة إجتماعية، بحيث تعطي كل الأولويات فيما تقوم به من معاملات مصرفية واستثمارية، للأنشطة والمشروعات النافعة، والتي يكون ضمن أهدافها تحقيق مصالح المجتمع الإسلامي بشكل عام، وبما يقضي ألا يكون جل أهداف المصارف

الإسلامية تحقيق الربح والعوائد فقط

كما تحرص هذه المصارف على تقديم خدمات إجتماعية تهدف من خلالها إلى إحياء صور

التكافل الاجتماعي المنظم وتشتمل هذه الخدمات على ما يلي:

- تقديم خدمة جمع وتوزيع الزكاة من المتعاملين مع المصرف وغيرهم.
- تقديم القروض الحسنة (بدون فائدة) لمواجهة حاجات إجتماعية ملحة، كالزواج والتعليم والمرضى، وكذلك تقديم القروض الحسنة لعملاء المصرف المعسرين وذوي المهن العلمية والفنية والحرفية لتحويلهم إلى طاقات إنتاجية ناشطة اجتماعيا.
- المساهمة في المشروعات الإجتماعية والأعمال الخيرية الهادفة إلى تطوير المجتمع المحلي.

ثالثا. مصادر أموال المصارف الإسلامية :

تقوم المصارف بصفة عامة على أساس الوساطة المالية، لا فرق في ذلك بين مصرف إسلامي وغير إسلامي، ذلك أنها جميعها مؤسسات مالية، وبالتالي يمثل الجانب المالي فيها أهم مصادر تسييرها وإدارتها وتقديمها لوظائفها وخدماتها، حيث تقوم بتجميع الودائع وجذب المدخرات كمصادر رئيسة لأموال البنك من جهة الموارد، وتوظيف هذه الأموال بالإضافة إلى أموال البنك الخاصة في جهة الإستخدامات.

ولما كانت مصادر أموال المصارف الإسلامية تتكون من مصادر داخلية وخارجية لذا فإننا وضمن

هذا العنصر سوف نبحث هذه المصادر في مطلبين:

1. مصادر الأموال الداخلية للمصارف الإسلامية:

تتكون المصادر الداخلية للأموال في المصارف الإسلامية من مساهمة أصحاب البنك، والأموال الناشئة عن نتائج أعماله، كالإحتياطيات النقدية التي يحتفظ بها البنك إلتزاما بالقوانين السائدة، وذلك الجزء من الأرباح التي يحققها البنك من نشاطاته ولا يوزعها على مساهميه، والمخصصات، مثله في ذلك مثل البنك التقليدي. وفيما يلي تفصيل لهذه المصادر:

1.1 رأس المال: يشمل مفهوم رأس المال في الفكر الإسلامي: رأس المال النقدي المقدم من الشركاء في بداية الشركة، كما يشمل أيضا الأموال الثابتة من أصول مادية ومعنوية مقدمة من الشركاء في بداية الشركة أيضا. وبهذا يمكننا تعريف رأس المال المصرف الإسلامي: " بأنه مجموع قيمة الأموال التي يحصل عليها المصرف من أصحاب المشروع، عند بدء تكوينه، وأية إضافات أو تخفيضات تطرأ عليها في فترات تالية، سواء كانت نقدية أم عينية".

ويخضع الحد الأدنى لرأس مال المصرف الإسلامي كما هو الحال في البنوك التقليدية، لتشريعات البنك المركزي، ومقررات لجنة بازل الدولية التي تحدد الحد الأدنى لرأس مال المصرف نسبة إلى حجم الودائع الموجودة لديه. وفي كل الأحوال لا يمثل رأس المال سوى جزءا يسيرا من إجمالي مصادر أموال المصرف الإسلامي شأنه في ذلك شأن البنك التقليدي، لأن معظم الأموال تأتي عن طريق الودائع بأشكالها المختلفة .

2.1 الاحتياطات والأرباح غير الموزعة: تعمل المصارف الإسلامية كغيرها من المصارف بأخذ كل التدابير الضرورية، لمواجهة احتمال سلبي قد يقع لها مستقبلا، فتقوم بخلق احتياطات خاصة بالإضافة إلى تلك المفروضة عليها قانونا.

ويقصد بالاحتياطات تلك الأرباح المتحققة من أعمال المصرف غير الموزعة، وتعتبر مصدرا من مصادر التمويل الداخلية، إذ يعتمد البنك - سواء بصفة إجبارية أو اختيارية- على اقتطاع مبالغ من صافي الأرباح القابلة للتوزيع، بهدف تدعيم المركز المالي للبنك، وحفظ رأسماله من أي اقتطاع، في حالة وقوع خسارة ما، والعمل على زيادة ثقة المودعين. وتجد الإحتياطات في المصارف الإسلامية مشروعيتها، في وجوب الحفاظ على رأس المال كاملا وتعويضه في حالة الخسارة من الأرباح المحتجزة. ومن المتفق عليه لدى الفقهاء أنه لا ربح إلا بعد سلامة رأس المال، وإن الربح وقاية لرأس المال، وأنه جابر لما يلحقه من خسران. وفي هذا يقول الإمام الرازي في تفسيره " إن الذي يطلبه التجار في متصرفاتهم أمران سلامة رأس المال والربح"، كما يقول الإمام الزمخشري في تفسيره " أن

ما يطلبه التجار في متصرفاتهم شيئان: سلامة رأس المال والربح، والتجارة سبب يفضي إلى كل واحد من الربح والخسران، ومن لم يسلم ماله لا يوصف بالربح".

وعلى هذا ليس من حق المستفيدين في الربح في نظر الفقه الإسلامي طلب توزيعه عليهم بالكامل، وذلك دون الأخذ في الإعتبار ما يلحق رأس المال من خسائر في المستقبل، والسبيل إلى ذلك هو معالجة الربح القابل للتوزيع والتصرف فيه واقتسامه، على أساس أن يشمل ربحاً محتجزاً في شكل احتياطات مختلفة وربحاً موزعاً.

3.1. المخصصات: يعرف المخصص بأنه أي مبلغ يخصم أو يحتجز من أجل استهلاك، أو تجديد أو مقابلة النقص في قيمة الأصول، أو من أجل مقابلة إلتزامات معلومة لا يمكن تحديد قيمتها بدقة تامة، والمخصص عبء يجب تحميله على الإيراد سواء تحققت أرباح أم لم تتحقق. ونفرق هنا بين نوعين من المخصصات وهما مخصصات استهلاك الأصول، ومخصص مقابلة النقص في قيمة الأصول مثل مخصص الديون المشكوك فيها ومخصص هبوط الأوراق المالية.

وتمثل المخصصات مصدرًا من مصادر التمويل الذاتي للمصارف، وذلك خلال الفترة من تكوين المخصص حتى الفترة التي يستخدم فيها في الغرض الذي أنشئ من أجله، وخاصة المخصصات ذات الصفة التمويلية مثل مخصص استهلاك الأصول الثابتة، ويجب أن يؤخذ في الإعتبار استثمار تلك المخصصات في الاستثمارات متوسطة وطويلة الأجل.

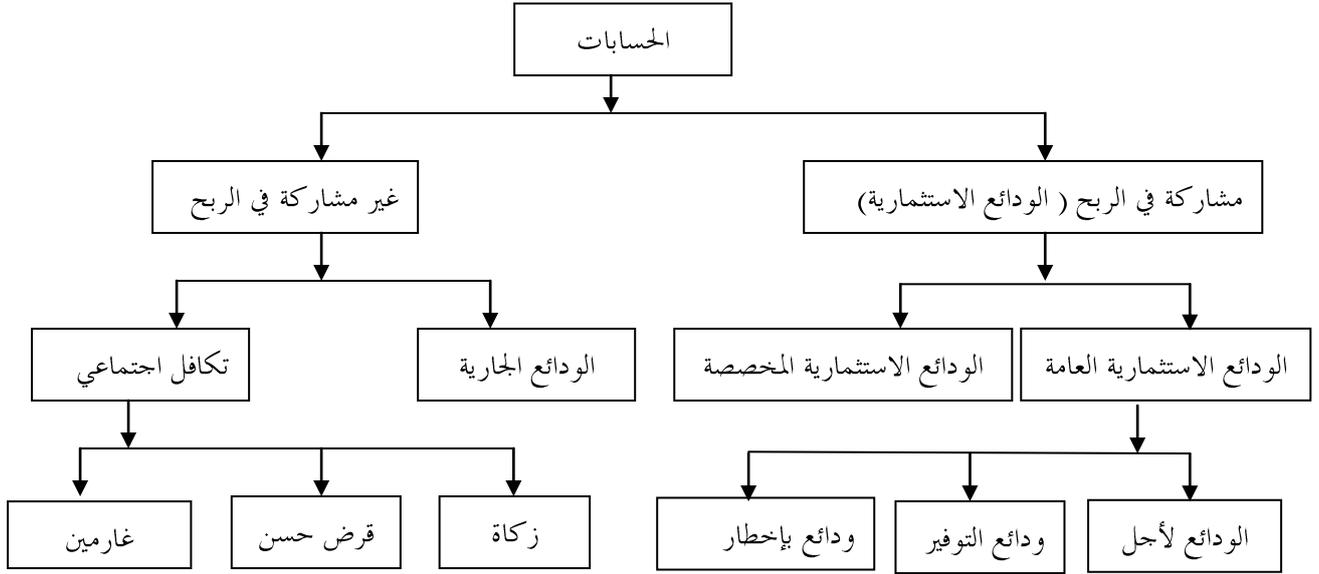
2. مصادر الأموال الخارجية للمصارف الإسلامية:

هي الموارد المالية التي يتم الإعتماد فيها على أموال الغير، أي الآخرين من غير أصحاب المشروع المالكين له، وعادة تعتمد المؤسسات المصرفية، ومنها المصارف الإسلامية، على المصادر الخارجية بشكل أساسي في ممارسة عملها ونشاطاتها، وبالذات في استخداماتها وبخاصة الاستثمارية منها، والتي تشكل كما يفترض الإستخدام الأساسي من قبل المصارف الإسلامية، وهذا يجعل الموارد من

مصادر خارجية تحتل أهمية كبيرة في عمل هذه المصارف، وتكون عادة النسبة الأكبر في مواردها وفي موجوداتها. وفيما يلي سنتطرق إلى أهم هذه المصادر:

1.2. الودائع: تطلق كلمة " الوديعة " في المصارف الإسلامية على جميع الحسابات التي يفتحها العملاء لدى المصرف ويتم الإيداع فيها من قبلهم. وتشكل هذه الحسابات مصدرا هاما من مصادر أموال المصارف الإسلامية، ذلك لأن هذه المصارف تستهدف تحقيق الربح وتوزيع عائد مجزي على المساهمين، وعلى أصحاب الحسابات، حيث يمثل أصحاب الحسابات جانب رب المال في المضاربة، ويمثل المصرف جانب المضارب فيها. وهذا إذا كان نوع الحساب أو الإيداع بهدف الاستثمار أو التوفير، أما في حالة كون الحساب لغرض حفظ المال وصيانتة- حساب جاري - من السرقة والهالك فإن صاحبه لا يستحق أي عائد أو ربح. ويمكن توضيح ما سلف ذكره في الشكل التوضيحي التالي:

شكل رقم (01):أنواع الحسابات في البنوك الإسلامية من حيث مشاركتها في الأرباح



المصدر:محمد محمود العجلوني، مرجع سابق، ص 185.

وانطلاقا من تعريفنا السابق للوديعة، ومن خلال الشكل رقم 01 يمكننا تقسيم الوديعة في المصارف الإسلامية إلى قسمين، وودائع جارية وودائع استثمارية.

أ. الودائع الجارية: وهي عبارة عن مبالغ يودعها أصحابها في المصرف تحت الطلب، ويستطيع المودع أن يسحب من هذه الودائع متى شاء وبالكمية التي يريد، وهي لا تودع بغرض الاستثمار، ولا يقصد من إيداعها المشاركة في الأرباح. هذا وتقع على المصارف مسؤولية خدمة العميل، وما يتطلبه ذلك من تزويده بدفتر شيكات لتسهيل معاملاته، والقيام بتحصيل قيمة الشيكات المسحوبة لصالحه ودفع قيمة الشيكات المسحوبة عليه خصما من حسابه، وغير ذلك من الخدمات المصرفية التي لا تتعارض مع الشريعة الإسلامية.

ويمكن إبراز أهم خصائص هذا النوع من الودائع في المصارف الإسلامية فيما يلي:

- يتم فتح الحساب الجاري لغايات الاحتفاظ بالمال لدى المصرف دون قيود.
- لا يستحق المودع في هذا النوع من الودائع أية أرباح ولا يتحمل أية خسائر.
- يلتزم المصرف برد الوديعة كليا أو جزئيا، لصاحبها بحسب طلبه.
- يحق للمصرف استعمال ودائع الحسابات الجارية والتصرف فيها.
- يتحمل البنك نتائج استعماله للوديعة الجارية، فله كامل ربح استعماله لها، كما عليه أن يتحمل كامل الخسارة التي تترتب على إستعمالها.
- يربط المصرف بالمودع علاقة مديونية، ويكون فيها المودع دائما دائنا للمصرف بقيمة رصيد حساب الوديعة.

وتكمن أهمية هذا النوع من الودائع في البنوك الإسلامية، كما في المصارف التقليدية من ثلاثة جهات، الأولى كونها مجانية، والثانية أنها ذات حجم كبير، والثالثة أنها موجودة دائما لدى المصرف، ومن هنا يمكنه أن يستغل الجزء الأكبر منها في استثماراته دون أن يؤثر ذلك على قدرته على ردها عند الطلب أو على سيولته.

ب. الودائع الاستثمارية : وهي حسابات يفتحها المصرف الإسلامي لعملائه على سبيل المضاربة، حيث يهدف أصحابها إلى استثمار أموالهم، فيقومون بتوقيع مع البنك مفاده أنهم يفوضونه بالعمل

في أموالهم ضمن الشروط الشرعية، ويقوم هذا الأخير باستثمار أموالهم بنفسه أو مع شركاء آخرين، ثم يقوم في نهاية كل فترة محددة، بتوزيع الأرباح المحققة لأصحاب هذه المبالغ، وذلك وفقا لنشاط البنك خلال فترة الوديعة، كما يتحمل أصحاب هذه الودائع أيضا نفس المخاطر التي يتحملها المساهمون، من حيث احتمالات الخسارة في العمليات الاستثمارية أو هلاك رأس المال المشارك فيه. وتقسم حسابات الاستثمار في المصارف الإسلامية إلى:

◀ الودائع الاستثمارية العامة: ويطلق على هذه الودائع أحيانا بحسابات أو ودائع الاستثمار

المشترك، وذلك على أساس أن البنك ينظر إليها كوحدة واحدة، لأنه يقوم بخلط جميع أموال المودعين في هذه الحسابات معا كما يخلطها بأمواله الخاصة، ثم يقوم باستثمارها على أساس عقد المضاربة غير المشروطة، ويخول المودع المصرف في استثمار أمواله في المشروعات التي يراها مناسبة. وهي من عقود المضاربة الدائرة بين النفع والضرر ولا تتقيد بزمان ولا مكان ولا نوع تجارة ولا تعيين من يعامله المضارب. وتنقسم هذه الودائع بدورها إلى ثلاثة أنواع وهي:

✓ الودائع لأجل: ويقصد بها الودائع التي تتحدد مدة إيداعها مقدما، ويظل رصيدها

ثابتا حيث لا يجوز للمودع السحب منها قبل التاريخ المحدد لاستحقاقها، لكن قد تسمح البنوك الإسلامية بالسحب من هذه الحسابات إذا كانت سيولتها وظروفها تسمح بذلك. وتتميز هذه الودائع بالمميزات التالية:

- يهدف المصرف إلى استقطاب أموال كبار المدخرين.
- القصد من الإيداع استثمار المصرف لمدخرات العميل.
- تستثمر الودائع لأجل ضمن الوعاء الاستثماري العام للمصرف وتكون خاضعة للربح والخسارة.

- يرتبط المصرف بالمودع بعلاقة شراكة على أساس المضاربة، حيث يكون المودع صاحب رأسمال ويكون البنك مضاربا.

- تحسب مشاركة الوديعة لأجل في الاستثمار بنسبة محددة من الحد الأدنى لرصيد حساب الوديعة خلال العام، وعادة ما تكون هذه النسبة أكبر من نسب مشاركة ودائع الحسابات الاستثمارية الأخرى.

- تشارك الوديعة لأجل في حصة أصحاب رأس المال من أرباح الاستثمار بحسب نسبة مشاركتها في الاستثمار إلى مجموع مشاركة ودائع الحسابات الأخرى.

✓ ودائع التوفير: وهي ودائع يعطى صاحبها عادة دفتر توفير وله الحق في السحب منها في أي وقت شاء، ولكن في ظل ضوابط معينة، وعادة ما تتعلق هذه الضوابط بالمبلغ الذي يمكن للمودع سحبه في المرة الواحدة، والمدة المطلوبة فيها بقاء الوديعة حتى يكون له الحق في نصيب الأرباح. ولهذا فهذه الودائع تجمع بين خصائص الودائع تحت الطلب من حيث القدرة على السحب منها في أي وقت، والودائع لأجل من حيث إمكانية الحصول على عائد متغير حسب نتائج أعمال البنك خلال فترة الوديعة، وعلى الحد الأدنى من رصيدها. ولذلك يقوم المصرف الإسلامي بتقسيم الوديعة الإيداعية إلى قسمين:

- الجزء القابل للسحب النقدي.

- الجزء المتبقي من الوديعة لغاية الإستثمار العام.

وينظر المصرف الإسلامي إلى الجزء الأول كأنه أمانة مضمونة قابلة للرد، وبقا شاء المودع، والجزء الثاني كوديعة استثمارية ثابتة مشروطة بعقد مضاربة، يستخدمها المصرف في استثماراته بهدف تحقيق ربح المدخرين، وبالتالي تعظيم أموالهم بطرق مشروعة.

ويمكن إبراز أهم خصائص هذا النوع من الودائع فيم يلي:

- يهدف المصرف من خلال هذه الودائع إلى استقطاب أموال صغار المدخرين.

- يتم فتح حساب ودائع التوفير بقصد استثمار مدخرات العميل بواسطة المصرف.
- يحصل صاحب الوديعة على عائد نتيجة قيام المصرف بتوظيف الأموال.
- يمكن للعميل السحب من حسابه بقيود بسيطة متفق عليها وبوسائل دفع محددة.
- تستثمر ودائع التوفير ضمن الوعاء الاستثماري العام للمصرف، وتكون خاضعة للربح والخسارة.
- يرتبط المصرف بالموعد بعلاقة شراكة على أساس المضاربة، حيث يكون الموعد صاحب المال ويكون المصرف مضاربا.
- تحسب مشاركة وديعة التوفير في الاستثمار بنسبة محددة من المعدل السنوي لرصيد حساب الوديعة.
- تشارك وديعة التوفير في حصة رأس المال من أرباح الاستثمار، بحسب نسبة مشاركتها في الاستثمار إلى مجموع مشاركة ودائع الحسابات الاستثمارية.
- ✓ **الودائع بإخطار:** وهي ودائع لا يتحدد لها تاريخ مسبق للاستحقاق، وإذا ما رغب الموعد في السحب منها فعليه إخطار البنك برغبته، وذلك قبل موعد السحب بفترة معينة تحددها سياسة المصرف. وهذا النوع من الودائع يعطي للمصرف فرصة جيدة لاستثمارها لأن صاحبها يتعهد بإشعار البنك بحاجته للسحب من حسابه قبل فترة كافية، مما يجعل بالإمكان استثمار نسبة أكبر من أمواله المودعة في البنك مقارنة بودائع التوفير. كما أن هذه الودائع توفر للموعد الجمع بين الرغبة في الاستثمار والرغبة في السحب من رصيده إذا استطاع التخطيط لحاجاته النقدية.

ويمكن إبراز أهم خصائص هذا النوع من الودائع فيما يلي:

- يتم فتح الوديعة بإشعار بقصد استثمار مدخرات العميل بواسطة المصرف.
- يحصل العميل على عائد نتيجة قيام المصرف بتوظيف الأموال.
- يمكن للعميل السحب من أمواله بشرط إشعار المصرف قبل السحب بمدة معينة، ويتم السحب بوسائل دفع محددة.
- تستثمر الودائع بإشعار ضمن الوعاء الاستثماري العام للمصرف، وتكون خاضعة للربح والخسارة.
- يرتبط المصرف بالموعد بعلاقة شراكة على أساس المضاربة، حيث يكون الموعد صاحب المال ويكون المصرف مضاربا.
- تحسب مشاركة الوديعة بإشعار في الاستثمار بنسبة محددة من المعدل السنوي لرصيد حساب الوديعة.
- تشارك وديعة الإشعار في حصة رأس المال من أرباح الاستثمار، بحسب نسبة مشاركتها في الاستثمار إلى مجموع مشاركة ودائع الحسابات الاستثمارية.

◀ الودائع الاستثمارية المخصصة: وهي الودائع الاستثمارية المحددة أو المقيدة، والتي يقوم البنك باستثمارها على أساس عقد المضاربة المقيدة المشروطة بنوع الاستثمارات أو مجالاتها، كالاستثمار في مشروع معين أو الاستثمار في سلة مشاريع معينة. حيث يختار الموعد بنفسه المشروع أو القطاع أو المكان الذي يرغب في أن يستثمر أمواله فيه. وهذا يعني أن صاحب الوديعة المخصصة لا يشارك في المحفظة العامة لاستثمارات البنك، فمصير وديعته وما يتولد عنها من ربح أو خسارة مرتبط بمصير الاستثمار الذي وجهت إليها الوديعة، دون مسؤولية على البنك عن أي خسارة

تحدث، ويكون البنك في هذه الحالة إما مديرا للاستثمار أو وكيل عن العميل، و بناءا عليه فإنه يجوز أن تتحدد أتعاب البنك بنسبة من قيمة الوديعة أو مبلغ محدد لسفا، وليس من ربح الاستثمار كما هو الحال في الودائع الاستثمارية العامة. وإذا ما أسفر استثمار الوديعة عن خسائر، فإن صاحب الوديعة هو الذي يتحمل كافة المخاطر، دون أن يسقط حق البنك في الحصول على أتعاب الإدارة، وذلك بمقتضى عقد الوكالة. أما بالنسبة لمدة الوديعة فإنها ترتبط بمدى المشروع، أو أي فترة يحددها البنك لغايات حساب عائد السلة الإستثمارية في القطاع المستثمر فيه، ولا يمكن للمودعين سحب هذه الوديعة إلا بإخطار سابق، ولكن لا يوجد ما يمنع من المشاركة المتتالية على المشروع المعين، كأن يتم قبول ودائع جديدة لتمويل نفس المشروع بعد بدايته، أو خروج ودائع قديمة قبل نهاية المشروع، هذا ولا يترتب على فكرة المشاركة المتبادلة إخلال بعلاقة الشركاء، إذ تظل أرباح وخسائر المشروع مشاركة بين المودعين الذين ساهموا في تنفيذه، ويتحدد نصيب الوديعة الفردية في الأرباح على أساس قيمة الوديعة ومدى استثمارها في المشروع.

2.2. صكوك التمويل الإسلامية: وهي صكوك تتناسب مع أحكام الشريعة الإسلامية، يصدرها المصرف الإسلامي بهدف توفير موارد مالية تساعد في تحقيق أهدافه وتمكنه من انجاز مشروعاته، ويمكن النظر إلى هذه الصكوك الإسلامية كبديل لشهادات الإيداع التي تصدرها البنوك التقليدية، وهي تنقسم إلى عدة أنواع يمكن إبراز أهمها فيما يلي:

أ. صكوك زيادة رأس مال المصرف المؤقتة

يعتبر هذا النوع من الصكوك بديلا مبتكرا للأسهم التقليدية، حيث تتيح لحاملها نفس حقوق المساهمين في البنك ولكن تختلف عنهم بحق الانسحاب من المصرف، أو خيار الاستبدال بأسهم دائمة في نهاية أجل الصك. وعادة ما تكون مدة هذه الصكوك بين متوسطة وطويلة الأجل، وهي تتيح للبنك قابلية التوظيف المتوسط وطويل الأجل.

ب. صكوك الاستثمار القطاعية المحددة: ترتبط هذه الصكوك بقطاع اقتصادي محدد، حيث يقوم المصرف الإسلامي بتوجيه حصيلتها في تمويل مشروعات محددة من القطاع الاقتصادي، مثل القطاع الفلاحي أو الصناعات التحويلية، أو الصناعات الالكترونية والصناعات الغذائية، أو قطاع السكن وغيرها من القطاعات الاقتصادية المختلفة، ويرتبط العائد على هذه الصكوك بالعائد المتحقق عن المشروعات الممولة في ذلك القطاع الاقتصادي.

ج. صكوك استثمار في مشروع معين: هي صكوك استثمارية ترتبط بتمويل مشروع معين ومحدد بذاته، حيث يقوم البنك باستخدام الأموال المتحصلة من هذا النوع من الصكوك في تمويل المشروع المحدد. ويرتبط العائد عليها بالعائد المتحقق من المشروع الممول.

د. صكوك المشاركة في العائد أو صكوك الوكالة الاستثمارية العامة

وهي صكوك لا ترتبط بمشروع معين كما أنها غير محددة بمدة، بل هي صكوك عامة طويلة الأجل تشبه أحكامها أحكام حسابات الاستثمار العام.

3.2. مستحق للمصارف والمؤسسات المالية الأخرى : عندما يتعرض المصرف إلى أزمة مالية مؤقتة يلجأ إلى المصارف والمؤسسات المالية الأخرى للاقتراض منها، ومن الطبيعي أن تكون هذه القروض بدون فائدة، وفي بعض الأحيان وخاصة عندما يعجز المصرف الذي يعاني من أزمة السيولة النقدية من الحصول على الأموال الكافية من المصارف الأخرى، يلجأ إلى البنك المركزي (المقرض الأخير) وعلى الرغم من اعتبار الإقتراض من البنك المركزي إحدى الطرق التي تعتمد عليها المصارف لمعالجة أزمات السيولة العابرة، إلا أنه غالباً ما تتردد في ذلك، وحتى ولو كانت هذه القروض أقل تكلفة من غيرها من مصادر التمويل، ويرجع ذلك إلى عدم رضا البنك المركزي على المصارف التي تكرر الاقتراض منه.

رابعاً: صيغ التمويل في المصارف الإسلامية:

يزخر الفقه الإسلامي بالعديد من الصيغ التمويلية التي توفر للمشروعات -على اختلاف أنواعها- احتياجاتها المالية بعيداً عن الربا المحرم شرعاً، وبما يسهم مساهمة فعالة في دفع عجلة التنمية الاقتصادية. والمصارف الإسلامية باعتبارها من أهم مؤسسات النظام المالي الإسلامي فقد اعتمدت في توظيف أموالها على الكثير من تلك الصيغ.

1. صيغ المشاركات:

وهي الصيغ التي يتم فيها استبدال علاقة الدائن بالمدين بعلاقة أخرى تعتمد على الاشتراك في تحمل المخاطر مع اقتسام العوائد. وبالرغم من تعدد هذه الصيغ في الفقه الإسلامي إلا أن معظم المصارف الإسلامية اقتصر عملها على صيغتين رئيسيتين من صيغ المشاركات وهما المضاربة والمشاركة.

1.1. المضاربة: المضاربة هو أن يعقد طرف على مال يدفعه لغيره ليتجر فيه، على أن يكون الربح مشتركاً بينهما. أي أنها عقد على المشاركة بين مالك لرأس المال، وعامل يقوم بالاستثمار بما لديه من الخبرة، ويوزع الربح بينهما في نهاية كل صفقة بحسب النسب المتفق عليها.

2.1. المشاركة: يمكن تعريف المشاركة على أنها عقد بين اثنين أو أكثر يلتزم فيه كل واحد منهم بوضع حصة في رأس المال لعمل مشترك بينهم، على أن يتحصل كل طرف على الربح أو يتحمل الخسارة وفقاً لحصة كل واحد منهم من رأس المال أو حسب الاتفاق.

2. صيغ البيوع:

تطبق المصارف الإسلامية العديد من صيغ البيوع نذكر أهمها فيما يلي:

1.2. المرابحة: يمكن تعريف المرابحة على أنها عملية تبادل يقوم بمقتضاها التاجر بشراء سلعة معينة ثم بيعها بعد ذلك بهامش ربح متفق عليه نتيجة التكلفة التي يتحملها، والتي تشمل ثمن الشراء وأي نفقات ومصاريف أخرى تتعلق باقتناء السلعة.

وتجدر الإشارة إلى أن المصارف الإسلامية تطبق ما يسمى بالمرابحة للأمر بالشراء والتي تعرف على أنها اتفاق بين المصرف والعميل على أن يقوم المصرف بشراء سلعة بمواصفات محددة، وذلك على أساس وعد من العميل بشراء تلك السلعة مرابحة من المصرف بمقدار ربح معين أو بنسبة ربح متفق عليها، على أن يسدد العميل ثمن البيع المتفق عليه دفعة واحدة بالكامل آجلاً أو على أقساط محددة مبالغها وتواريخ استحقاقها.

2.2. بيع السلم: بيع السلم هو معاملة مالية يتم بموجبها تعجيل دفع الثمن وتقديمه نقداً إلى البائع الذي يلتزم بتسليم بضاعة معينة مضبوطة بصفات محددة في أجل معلوم، فالأجل هو السلعة المباعة الموصوفة في الذمة، والعاجل هو الثمن.

3.2. عقد الاستصناع: يمكن تعريف الاستصناع على أنه: عقد بمقتضاه يلتزم البائع (الصانع) بصنع شيء محدد الجنس والصفات، لتسليمه إلى المشتري (المستصنع)، على أن تكون المواد اللازمة للصنع من عند الصانع، وذلك مقابل التزام المشتري بدفع الثمن حسب الاتفاق إما حالاً أو مقسطاً أو مؤجلاً.

3. صيغة الإجارة:

يمكن تعريف الإجارة بأنها تمكين المستأجر من الانتفاع من أصل معين (منفعة الأعيان) *، أو من جهد شخص (إجارة العمل) **، وذلك لقاء عوض (ثمن) معلوم لمدة معلومة.

5. صيغ التمويل التكافلي:

يمكن إيجاز أهم صيغ التمويل التكافلي فيما يلي:

* إجارة منفعة الأعيان هي التي ترد على الأعيان. بأن يتم دفع عين مملوكة لمن يستخدمها لقاء عوض معلوم، ويمكن أن تأخذ شكل الأعيان المنقولة كالسيارات ويمكن أن تأخذ شكل الأعيان الثابتة كالأراضي.
** إجارة العمل: وهي التي تعقد على أداء عمل معلوم لقاء أجر معلوم.

1.4. الزكاة: الزكاة هي الركن الثالث من أركان الإسلام الخمس وهي واجب إلزامي فرضه الخالق سبحانه وتعالى، إذ يجب دفعه من أصل الثروة التي حبا الله بها عباده من فضله وكرمه، لينفقوا مما جعلهم مستخلفين فيه على من لم ينالوا هذا الفضل.

ويقوم البنك بجمع أموال الزكاة المستحقة على أمواله و الزكوات المقدمة من أصحاب حسابات الاستثمار و الزكوات المقدمة من أفراد المجتمع ويوزعها على مستحقيها.

2.4. القرض الحسن: عرف القرض على أنه دفع المال لمن ينتفع به ويرد بدله، وانطلاقاً من هذا التعريف فإن القرض في المصارف الإسلامية يستند إلى قاعدتين أساسيتين وهما:

- القرض عقد تمليك، فالمال المقرض يخرج من ملك المقرض، ويدخل في ملك المقرض بعد القبض، ويثبت في ذمته مثله لا عينه.

- القرض عقد تبرع، بمعنى أن منفعته عائدة على المقرض فقط، أما المقرض فهو متبرع. و للقرض في الفقه الإسلامي فروق تميزه عن القرض في الاقتصاد الوضعي، ومن أهم هذه الفروق:

- أن عقد القرض في الفقه الإسلامي عقد إرفاق بحت (قرض حسن)، فهو لمصلحة المقرض دون المقرض يقول صلى الله عليه وسلم " من نفس عن مسلم كربة من كرب الدنيا، نفس الله عنه كربة من كرب يوم القيامة، ومن يسر على معسر يسر الله عليه في الدنيا والآخرة، والله في عون العبد ما دام العبد في عون أخيه" رواه مسلم في صحيحه وأبو داود في سننه. أما إذا أطلق القرض في الاقتصاد الوضعي فهو مقترن بعائد مادي يعود على المقرض، عادة يكون في صورة زيادة على الأصل تحسب على أساس سعر الفائدة السائدة في السوق.

- القرض في الاقتصاد الوضعي نقدي، فحتى لو كان على صورة سلع أو خدمات فهو مقوم بالنقود، أما في الفقه الإسلامي فقد يكون القرض نقدياً أو عينياً دون تقويم نقدي ولا يكون خدمات.

قائمة المراجع:

1. أحمد فريد مصطفى، محمد عبد المنعم عفر، الاقتصاد النقدي والمصرفي بين النظرية والتطبيق، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، 2000.
2. أسامة محمد الفولي، مجدي محمود شهاب، مبادئ النقود والبنوك، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 1999.
3. بوعتروس عبد الحق، الوجيز في البنوك، مطبوعات جامعة منتوري، قسنطينة، 2000.
4. حربي محمد عريقات، سعيد جمعة عقل، إدارة المصارف الإسلامية، دار وائل للنشر، ط1، الأردن، 2010.
5. حمزة محمود الزيبيدي، إدار المصارف، مؤسسة الورق، عمان، 2000.
6. رضا صاحب أبو حمد، إدارة المصارف، دار الفكر للطباعة والنشر، ط1، الأردن، 2002.
7. زياد رمضان، إدار الأعمال المصرفية، دار الصفاء، ط2، الأردن، 1997.
8. سليمان أحمد خصاونة، المصارف الإسلامية، عالم الكتب الحديث، ط1، الأردن، 2007.
9. سمير محمد عبد العزيز، اقتصاديات وإدارة النقود والبنوك، المكتب العربي الحديث، ط1، الإسكندرية، 2011.
10. صادق راشد الشمري، أساسيات الصناعة المصرفية الإسلامية، دار اليازوزي العلمية للنشر و التوزيع، الأردن، 2008.
11. ضياء مجيد، اقتصاديات النقود و البنوك، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، 2010.
12. الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001.
13. عبد الحميد محمد الشواربي، إدارة المخاطر الائتمانية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2002.
14. عبد الرزاق رحيم جدي الهيثي، المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق، دار أسامة، ط1، الأردن، 1998.
15. عبد الغفار حنفي، إدارة البنوك ، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2002..
16. عبد الكريم أحمد أرشيد، الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية، دار النفائس، ط1، الأردن، 2001.
17. عبد المعطي رضا أرشيد، محفوظ أحمد جودة، إدارة الائتمان، دار وائل للنشر، ط1، عمان، 1999.
18. فليح حسن خلف، البنوك الإسلامية، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2006.
19. محب خلة توفيق ، الاقتصاد النقدي والمصرفي، دار الفكر الجامعي، ط1، الإسكندرية، 2011.
20. محمد كمال خليل الحمزاوي، اقتصاديات الائتمان المصرفي، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1997.
21. محمود حسين الوادي وآخرون، النقود والمصارف، دار الميسرة، ط1، الأردن، 2010.
22. مصطفى رشدي شيحة، النقود والمصارف والائتمان، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 1999.
23. منير ابراهيم هندي، إدارة البنوك التجارية، المركز العربي الحديث، الاسكندرية، 2000.
24. Gerard Nualleau, Michel Rouch, **Controlr de Gestion et Strategie dans la Banque**, Banque Editeur, 2^{eme} Edition, 2000.
25. Pierre-charles Pupion, **Economie et Gestion Bancaire**, Dunod, Paris, 1999.
26. Sicialom Laurence, **Economie bancaire**, la decouverte, Paris, 2000.

