

مدخل للعمليات البنكية

يتعلق المحور الأول بتناول المحاور التالية:

أولاً: الوساطة المالية

ثانياً: العمليات البنكية

أولاً-الوساطة المالية:

العلاقة المالية هي العلاقة بين أصحاب الفائض المالي وأصحاب العجز المالي، وتنقسم إلى علاقة مالية مباشرة وعلاقة مالية غير مباشرة وهي ما تعرف بالوساطة المالية.

1. العلاقة المالية المباشرة:

إن إقامة علاقة مالية مباشرة بين أصحاب الفائض المالي وأصحاب العجز المالي أمر ممكن، ولكن وجود مثل هذه العلاقة التمويلية تصادفها مجموعة من الصعوبات بالنسبة للطرفين، ويمكن تلخيص أهم هذه الصعوبات فيما يلي:

- صعوبة تعارف طرفي العلاقة في الواقع، كيف لي أن أعرف أن فلان له فائض مالي ما لم أكن أعرفه معرفة شخصية.
- صعوبة توافق في الرغبات من حيث الزمان والمكان، فمن الوارد أن يكون صاحب العجز يحتاج إلى هذه الأموال في شهر فيفري مثلا ولكن صاحب الفائض يمكنه توفير المال إلا في شهر جوان. كما أنه ليس من المستبعد أن يكون طرفا العلاقة غير متواجدين في نفس المكان، وهو ما يخلق مشكلة التلاقي بينهما.
- صعوبة توافق الرغبات من حيث المبلغ. فقد يكون صاحب العجز المالي يحتاج إلى مبلغ أكبر من الفائض المالي للطرف الآخر لهذه العلاقة المالية المباشرة. ويصبح من اللازم على صاحب العجز أن يبحث عن شخص آخر لاستكمال حاجته المالية،
- عدم قدرة المقرض على تقدير كل الأخطار المحتملة مما يضعف من فرص التوظيف الجيد للأموال، ويقلل من إمكانيات الاستعمال الأمثل للموارد.
- العلاقة المالية المباشرة تؤدي إلى تجميد الأموال المقرضة إلى غاية تاريخ التسديد، وهو أمر لا يخدم أصحاب الفائض المالي خاصة.

إن هذه الصعوبات لا تسمح بخلق الظروف الملائمة للاستثمارات المثلى لموارد التمويل المتاحة، وتدفع بكل تأكيد إلى التفكير في البحث عن سبل وبدائل وطرق أخرى، من أجل توفير الجو الملائم والأدوات الضرورية لضمان نجاعة أكبر في استعمال الأموال، ولعل أهم البدائل الممكنة هي إقامة علاقة تمويل غير مباشرة تتمثل في الوساطة المالية.

2. العلاقة المالية غير المباشرة (الوساطة المالية):

تستجيب الوساطة المالية للحاجات الجديدة لأطراف العلاقة المالية. ويقضي الأمر من أجل فهم طبيعة هذه العلاقة الإشارة إلى أهم أطرافها، وهي:

- أصحاب الفائض المالي، وهم الذين تفوق مداخيلهم مجموع النفقات التي يقومون بها. وتبعاً لذلك، فهم يمثلون الطرف الذي له القدرة على التمويل، والأهداف التي تحركهم هي محاولة البحث عن أفضل التوظيفات لهذه الفوائض.
- أصحاب العجز المالي، وهؤلاء عكس الطرف الأول، يفوق فيض نفقاتهم في العادة مجموع المداخيل التي يحصلون عليها. وبالتالي يجدون أنفسهم في حاجة مستمرة إلى أموال لتغطية عجزهم، وبالتالي هم في حاجة إلى التمويل.
- الوسيط المالي (البنوك والمؤسسات المالية): وهي البنوك التي تلعب دور الوسيط بين هذين الطرفين وتتلقى عمولات نظير تقديمها لهذه الخدمات.

الوساطة المالية هي تلك الهيئات التي تسمح بتحويل علاقة التمويل المباشرة بين المقرضين والمقترضين المحتملين إلى علاقة غير مباشرة، فهي تخلق قناة جديدة تمر عبرها الأموال من أصحاب الفائض المالي إلى أصحاب العجز المالي، وتقوم هذه الهيئات بتعبئة الادخارات (الفوائض المالية) الخاصة بالأفراد والمؤسسات من جهة والقيام بمنح قروض إلى أطراف أخرى. وبهذه الطريقة، فهي تصل بين طرفين متناقضين في أوضاعهما الحالية وأهدافهما

المستقبلية، فالذين يقدمون الأموال هم أصحاب فائض التمويل، والذين يأخذون الأموال هم أصحاب الحاجة إلى التمويل، والوساطة المالية هي الهيئات التي تربط بينهما.

3. أهمية وجود الوساطة المالية:

إن وجود الوساطة المالية في اقتصاد اليوم يعد ضرورة حيوية، ليس فقط لكونها متعامل اقتصادي مهم، ولكن لكونها قد سمحت بإيجاد حلول للعديد من المشكلات المرتبطة بالتمويل.

1.3 بالنسبة لأصحاب الفائض المالي:

الوساطة المالية سمحت بتحقيق مزايا عديدة، أهمها فيما يلي:

- مصداقية الوسيط المالي مضمونة. وليس السبب في ذلك يتمثل في حجم السيولة التي يسيرها فحسب، ولكن بصفة رئيسية نظرا للقوانين والتنظيمات المعدة خصيصا لحماية المودعين، فأموال المودع في حفظ وأمان.
- وجود الوساطة المالية يتيح لصاحب الفائض المالي إمكانية الحصول على السيولة في أي وقت. فالمؤسسات المالية الوسيطة مجبرة على الاحتفاظ بجزء من الأموال في شكل سائل لمواجهة مثل هذه الاحتمالات.
- يتجنب صاحب الفائض المالي مخاطر عدم التسديد التي تكون كبيرة في حالة الإقراض المباشر. فالمؤسسة المالية الوسيطة لما تتوفر عليه من أموال ضخمة، ولما تتمتع به من مركز مالي قوي، تكون على العموم في وضعية مالية تسمح لها بتنفيذ كل التزاماتها تجاه المودعين
- وجود الوساطة المالية يعني أصحاب الفائض المالي من إنفاق الوقت والجهد في البحث عن المقترضين المحتملين.

2.3. بالنسبة لأصحاب العجز المالي:

يستفيد أصحاب العجز المالي من وجود الوساطة المالية في الجوانب التالية:

- توفر الوساطة المالية الأموال اللازمة بشكل كافي وفي الوقت المناسب لأصحاب العجز المالي، وهي تحقق هذه العملية نظرا لما تتوفر عليه من أموال ضخمة تجمعها بطريقة مستمرة.
- وجود الوساطة المالية يجنب المقترض مشقة البحث عن أصحاب الفوائض المالية، فالوساطة المالية باعتبارها هيئة قرض تكون دائما مستعدة لتقديم مثل هذا الدعم.
- وجود الوساطة المالية يسمح، بتوفير أموال بتكاليف أقل نسبيا. فعلاقة التمويل المباشرة تدفع المقرضين إلى فرض فوائد مرتفعة ترتبط بحجم المخاطر العالية وبمدة تجميد الأموال، ولكن بوجود الوساطة المالية، تجعل الفوائد المفروضة على القروض ليست مرتفعة بالشكل الموجود في علاقة التمويل المباشرة.

3.3. بالنسبة للوساطة المالية ذاتها:

الوساطة المالية تؤدي كل هذه الخدمات لأصحاب الفائض المالي وأصحاب العجز المالي، وتجنّي الكثير من المكاسب، أهمها فيما يلي:

- تستفيد أولا من الفائدة على القروض. وتعتبر هذه الفائدة من المداخل التي تعظم عائداتها، بل لعلها الدخل الوحيد الذي تحققه أو الذي تقوم عليه نشاطاتها.
- استعمال موارد غير مكلفة في الغالب، فالودائع الجارية هي الجزء الغالب في موارد الوساطة المالية. ويجب أن نعلم أن هذا النوع من الودائع لا يكلفها أي شيء حيث أن معظم الأنظمة النقدية العالمية تمنع منح فوائد على هذا النوع من الودائع.

- الحصول على ودائع للوساطة المالية يسمح بتوسيع قدرتها على منح القروض، ويعني هذا أن البنوك تستطيع أن تمنح قروضا أكثر مما تحصل عليه حقيقة من ودائع. وهو، بطبيعة الحال أمر يزيد من إمكانياتها في زيادة الأرباح.

4.3. بالنسبة للاقتصاد ككل:

إن الاقتصاد يستفيد من وجود الوساطة المالية في الكثير من الجوانب:

- تفادي احتمالات عرقلة النشاط الاقتصادي لعدم توافق الرغبات بين أصحاب الفائض المالي وأصحاب العجز المالي. والوساطة المالية لها القدرة على إلغاء هذا التناقض،
- يسمح وجود الوساطة المالية بتوفير الأموال اللازمة للتمويل بواسطة تعبئة الادخارات الصغيرة وتحويلها إلى قروض ذات مبالغ كبيرة، خدمة للاقتصاد.
- وجود الوساطة المالية، يؤدي تقليص اللجوء إلى الإصدار النقدي الجديد (ذو الطبيعة التضخمية) بتعبئة السيولة الموجودة. ولكن القدرة على هذه التعبئة ترتبط إلى حد كبير بمدى فعالية الوساطة المالية في تجميع الأموال.

4. مؤسسات الوساطة المالية:

يوجد العديد من المؤسسات التي تلعب دور الوسيط المالي في حدود خصائصه التنظيمية وطبيعته الوظيفية، إلا أننا سنهتم إلا بالوساطة المالية المصرفية، يمكن حصر هذه المؤسسات في نوعين: المؤسسات المالية النقدية؛ والمؤسسات المالية غير النقدية.

1.4. المصارف:

يمكن تصنيف هذه المؤسسات في نوعين:

- **البنك المركزي:** البنك المركزي هو المؤسسة التي تتكفل بإصدار النقود في كل الدول، وهو المؤسسة التي تترأس النظام النقدي ولذلك، يشرف على التسيير النقدي، ويتحكم

في كل البنوك العاملة في الاقتصاد، ويعتبر البنك المركزي بنك البنوك وبنك الحكومة، حيث يعودون إليه عندما يحتاجون إلى السيولة، فهو يقوم بإعادة تمويل البنوك عند الضرورة، كما يقوم بتقديم التسيقات الضرورية للحكومة في إطار القوانين والتشريعات السائدة، لذلك يقال أن البنك المركزي هو الملجأ الأخير للإقراض.

- **البنوك التجارية:** البنوك التجارية هي نوع من الوساطة المالية التي تتمثل مهمتها الأساسية في تلقي الودائع الجارية للعائلات والمؤسسات والسلطات العمومية، ويتيح لها ذلك القدرة على إنشاء نوع خاص من النقود هي نقود الودائع، إن وصف هذه المؤسسات المالية بالنقدية لا يعني أنها الوحيدة دون غيرها التي تتعامل بالنقود، ولكن يعني ذلك أن هذه المؤسسات هي الوحيدة المؤهلة لإنشاء نوع النقود الذي أشرنا إليه أعلاه. وتسمى المؤسسات المالية النقدية أيضا البنوك التجارية أو بنوك الودائع،

ومن بين أهم الاستخدامات المتاحة أمام هذه البنوك هي القيام بمنح القروض قصيرة الأجل أو القروض التجارية، انسجاما مع طبيعة الجزء الأكبر من مواردها، كما أصبح بإمكانها أن تقوم بمنح القروض متوسطة وطويلة الأجل.

2.4. المؤسسات المالية غير النقدية:

إن وصف هذه المؤسسات بأنها غير نقدية لا يعني أنها لا تستعمل النقود، ولكن لكون طبيعة مواردها لا تسمح لها بإنشاء النقود على خلاف المؤسسات المالية النقدية. ولا يمكن، من حيث المبدأ، لهذه البنوك أن تحصل على ودائع جارية من الجمهور، وهذا هو السبب في عدم قدرتها على إنشاء نقود الودائع. وعليه، فإن الجزء الأكبر من مواردها يتشكل بصفة أساسية من رؤوس أموالها الخاصة، ومن الودائع الزمنية التي تقوم عليهما معظم نشاطاتها التمويلية

وبالتالي فإن هذا النوع من الوساطة المالية يقوم بمنح قروض متوسطة وطويلة الأجل، بالإضافة إلى عمليات التوظيف المالي كإصدار السندات والمشاركة في مختلف المشاريع والمؤسسات بالحصول على أسهم.

ثانياً-العمليات البنكية:

هناك العديد من التقسيمات للعمليات أو الأنشطة الأساسية التي تقوم بها البنوك التجارية، وسنعمد على معيار القدم والحدثة، فنستطيع أن نقسمها إلى عمليات مصرفية تقليدية، وعمليات مصرفية حديثة، فالعمليات التقليدية تضم عمليات الصندوق، وعمليات المحفظة وعمليات الائتمان وعمليات التجارة الخارجية (وسنتناولها بالتفصيل في المحاور اللاحقة)، لكن أهم العمليات التي تقوم بها البنوك التجارية سنوجزها في الآتي:

1.العمليات التقليدية: وتتمثل في:

- **عمليات الصندوق:** سنتطرق لهذا العنصر بالتفصيل في المحور الثاني.
- **فتح الحسابات المصرفية:** سنتطرق لهذا العنصر بالتفصيل في المحور الثاني.
- **تقديم وسائل الدفع للزبائن وإدارتها:** وهو منح العملاء وسائل الدفع كالشيكات والسفتجة، والسند الاذني، والبطاقات المصرفية.
- **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 السعيرية.
- **عمليات الائتمان:** سنتطرق لهذا العنصر بالتفصيل في المحور الرابع والخامس.
- **عمليات التجارة الخارجية:** سنتطرق لهذا العنصر بالتفصيل في المحور السادس.

- **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، وتحدث 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. العمليات الحديثة: لم تعد عمليات البنوك التجارية قاصرة على ممارسة الأنشطة التقليدية المتمثلة في أنها وسيط بين المقرضين والمقترضين بل أصبحت تقوم بعمليات حديثة يمكن إيجازها في:

- **القيام بخدمات الأوراق المالية لحساب العملاء (عمليات المحفظة):** 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.
- **إصدار خطابات الضمان:** وسنفضله عند تناولنا الاعتمادات بالإمضاء أو التوقيع.
- **تقديم خدمات استشارية للمتعاملين ودراسات الجدوى الاقتصادية:** قد يبدو أن تقديم خدمات استشارية ليس له علاقة مباشرة بطبيعة نشاط البنوك، ولكن التجارب التي مرت بها البنوك أخذت تحتم على إدارتها التفهم والإلمام الكامل بهذه الوظيفة، فغالبا ما يجد المسؤول على البنك نفسه كمستشار مالي لمشروع العميل، وبذلك أصبحت معظم البنوك التجارية تشترك في إعداد الدراسات المالية المطلوبة للمتعاملين معها

لدى إنشائهم للمشروعات باعتبار أن الفلسفة المصرفية السليمة تعتبر مصلحة البنك ومصلحة المشروع هي مصلحة مشتركة.

- **تحصيل الأوراق التجارية لصالح العملاء:** سنتطرق لهذا العنصر بالتفصيل في المحور الثالث.

- **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 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... الخ.

- **تأجير 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 الخزانة في سرية ولا يطلع أحد على أسراره وممتلكاته ولا تكون عرضة للسرقة أو الضياع.

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

- **إصدار البطاقات الائتمانية وغير الائتمانية:** تعتبر خدمات البطاقات المصرفية من أشهر الخدمات المصرفية التي استحدثتها المصارف التجارية وتتلخص هذه الخدمة في منح الأفراد والمؤسسات بطاقات تمكنهم من القيام بعملياتهم المالية بصورة أفضل.