

جامعة الشهيد حمه لخضر - الوادي
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية



محاضرات في مقياس:

الاقتصاد البنكي المعمق

مقدمة إلى طلبة:

السنة الأولى ماستر تخصص: اقتصاد نقدي وبنكي

اعداد الدكتور:

الأخضر بن عمر

السنة الجامعية 2021/2020

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات		
03	مقدمة	
04	الصيرفة والبنوك الالكترونية	المحور الأول
04	النشاط المصرفي الإلكتروني	أولا
10	قنوات العمل المصرفي الإلكتروني	ثانيا
14	المصارف الإلكترونية	ثالثا
21	تحرير الخدمات المالية والمصرفية	المحور الثاني
21	سياسة الكبح المالي	أولا
24	سياسة التحرير المالي	ثانيا
26	أشكال ومعايير التحرير المالي والمصرفي	ثالثا
28	شروط نجاح سياسة التحرير المالي والمصرفي:	رابعا
30	عوامل زيادة القدرة التنافسية للقطاع المصرفي في ظل التحرير المصرفي	خامسا
33	الجهاز المصرفي الجزائري وموقفه من التحرير المصرفي	سادسا
37	الاندماج المصرفي	المحور الثالث
37	تعريف الاندماج المصرفي	أولا
40	أنواع الاندماج المصرفي	ثانيا
42	شروط وضوابط عمليات الاندماج المصرفي	ثالثا
44	آثار عمليات الاندماج المصرفي	رابعا
47	الاندماج المصرفي في البنوك الجزائرية	خامسا
50	إدارة المخاطر المصرفية	المحور الرابع
50	مفهوم المخاطر المصرفية وأنواعها	أولا
57	إدارة المخاطر المصرفية	ثانيا
59	خطوات وإجراءات الحد من المخاطر المصرفية	ثالثا
62	لجنة بازل للرقابة المصرفية	المحور الخامس
62	مفهوم لجنة بازل للرقابة المصرفية	أولا
63	الجوانب الأساسية لاتفاقية بازل I	ثانيا
66	التعديلات التي طرأت على لجنة بازل (بازل II)	ثالثا

68	مقررات لجنة بازل III	رابعا
71	الأزمات المالية والجهاز المصرفي	المحور السادس
71	ماهية الأزمات المالية	أولا
73	أنواع الأزمات المالية	ثانيا
75	المؤشرات الاقتصادية للأزمات المالية	ثالثا
77	أسباب ومظاهر الأزمات المالية	رابعا
82	سياسات تجنب الأزمات المالية	خامسا
84	الحوكمة المصرفية	المحور السابع
84	مفهوم الحوكمة	أولا
87	الحوكمة في الجهاز المصرفي	ثانيا
88	مبادئ الحوكمة في المصارف وفق مقررات لجنة بازل	ثالثا
90	الحوكمة في النظام المصرفي الجزائري	رابعا
95	التسويق المصرفي	المحور الثامن
95	مفهوم وتاريخ التسويق المصرفي	أولا
97	أهمية ووظائف التسويق المصرفي	ثانيا
99	المزيج التسويقي المصرفي	ثالثا
107	الاستراتيجية التسويقية المصرفية	رابعا
110	المصارف الإسلامية	المحور التاسع
110	مفهوم المصارف الإسلامية	أولا
115	أنواع المصارف الإسلامية	ثانيا
117	مصادر واستخدامات المصارف الإسلامية	ثالثا
125	الفرق بين المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية	رابعا
127	الصيرفة الإسلامية في الجزائر	خامسا
128	المصارف الشاملة	المحور العاشر
128	ماهية وخصائص المصارف الشاملة	أولا
129	دوافع وأساليب التحول إلى المصارف الشاملة	ثانيا
132	مجالات نشاط المصارف الشاملة	ثالثا
136	إيجابيات وسلبيات المصارف الشاملة	رابعا
138	المراجع	

مقدمة:

تعتبر البنوك في صورتها الحالية امتداداً لنشاط الصيرفة والصاغة والمرابين خلال قرون خلت، ويعد القطاع المصرفي من أهم القطاعات الاقتصادية وأكثرها تأثيراً واستجابة للمتغيرات سواء الدولية أو المحلية، وتتمثل أهم تلك التغيرات في التطورات التكنولوجية، عالمية الأسواق المالية، والتحرر من القيود التي تعوق كل الأنشطة المصرفية، إزالة الحواجز التي تمنع بعض المؤسسات المالية، من العمل في قطاعات معينة، والاتجاه إلى تطوير وإدارة مخاطر الإقراض كل هذا في ظل تزايد حدة المنافسة الدولية في هذا القطاع مع السعي لاستقطاب رؤوس الأموال الأجنبية مع ظهور الكيانات المصرفية العملاقة.

تتناول هذه المطبوعة المعنونة بمحاضرات في **الاقتصاد البنكي المعمق** مجموعة من السياسات والخيارات والتحديات التي تواجه الأنظمة المصرفية العالمية، والتي هي مطالبة بالاستجابة لها ومسايرتها وتبني خيارات جديدة للاستفادة من مزاياها وإيجابياتها وتفاذي سلبياتها واكتساب كفاءة وتنافسية أعلى في الأسواق.

بالإضافة الى الخيارات التي أصبحت البنوك تتبناها اليوم تواجه المصارف اليوم مجموعة من المخاطر والتحديات التي تتطلب بذل المزيد من الجهود لتقليل آثارها وانعكاساتها على النشاط المصرفي، ومن بين تلك المخاطر تعاقب وقوع الأزمات المالية والمصرفية على مستويات محلية وإقليمية وعالمية والتي كانت آثارها كبيرة من خلال ما كبده من خسائر على مستوى القطاع المالي وتراجع وتباطؤ في النمو الاقتصادي، إضافة الى موضوع التحرير المالي والمصرفي خاصة في الدول التي تشهد مستويات عالية من سياسات الكبح المالي، وكذا استجابة المصارف لمعايير السلامة المالية ومواجهة المخاطر المصرفية والتي من أهمها مقررات لجنة بازل وتغيراتها.

يعد التوجه نحو تطبيق الصيرفة الالكترونية أحد الخيارات والتحديات التي تواجه المصارف اليوم خاصة في الدول النامية لما أصبحت تمثله تكنولوجيا الاعلام والاتصال من مقومات التقدم والنمو الاقتصادي، كما يعتبر التوجه نحو الاندماج المصرفي وتكوين التكتلات المصرفية ظاهرة عامة داخل القطاع المصرفي، تهدف لمواجهة التحديات التي فرضتها العولمة وسياسة تحرير التجارة ومتطلبات كفاية راس المال، حيث دعت هذه الظروف القطاع المصرفي إلى الميل نحو تشكيل تكتلات اقتصادية قادرة على مواجهة الأزمات والمنافسة في اقتصاديات ما بعد العولمة.

ومن بين المجالات التي أصبحت المصارف تنشط فيها وبشكل متزايد البنوك الإسلامية والتي تعد تجربة حديثة العهد نسبياً إذا ما قورنت مع نظيرتها التقليدية، ليس فقط في الدول العربية والإسلامية فحسب وإنما على مستوى العالم، يضاف الى ذلك خيار الصيرفة الشاملة التي أصبحت واقعا تمارسه المصارف سواء في تنويع مصادر دخلها أو الخدمات التي تقدمها وذلك بدخولها مجالات غير مصرفية.

المحور الأول: الصيرفة والبنوك الإلكترونية

لقد عرف الاقتصاد عدة فترات انتقالية، تميزت كل فترة عن الأخرى بوسائل وأساليب وأفكار جديدة أدت إلى تمييزها عن سابقتها فكانت مرحلة الزراعة، ثم مرحلة الصناعة، أما الآن فمرحلة المعرفة بمختلف مصادرها وتوجهاتها سواء ظهرت في الأفكار أو في التطبيقات من تكنولوجيا المعلومات والاتصال إلى عالم كل شيء رقمي، فظهر اقتصاد المعرفة والاقتصاد الرقمي، هذا الاقتصاد الذي عرف تحولات في مختلف أركانه، ولم يكن العمل المصرفي في منأى عن هذه التغيرات فتوجه هو أيضا إلى الرقمنة فظهرت الصيرفة الإلكترونية التي لم تعرف الحدود، واعتمدتها مختلف الأنظمة المصرفية والمالية على مستوى العالم.

أولا-النشاط المصرفي الإلكتروني:

إن تبني أي بنك للعمل المصرفي الإلكتروني بعد اتخاذ قرار الانتقال أو التحول يتطلب أيضا بني أساسية للعمل، من خلال تنفيذ بعض الإجراءات الضرورية كارتباط البنك بالشبكات وبناء قاعدة بيانات ومعلومات، وتطبيق نظم آلية والإلكترونية للتعامل مع هذه المعلومات واستخدام التقنية العالية لنظم الكمبيوتر بهدف إشباع رغبات الأفراد والوصول إلى السرعة المطلوبة في أداء معاملاتهم المصرفية بأمان، والتي تستدعي أيضا تشريعات قانونية لحمايتهم ومواجهة كل الصعوبات التي تعترضهم من قرصنة.

1-تعريف العمل المصرفي الإلكتروني: هي كافة الأنشطة والعمليات التي يتم عقدها أو تنفيذها أو الترويج لها بواسطة الوسائل الإلكترونية مثل الهاتف والحاسوب وأجهزة الصراف الآلي والإنترنت والتلفزيون الرقمي وغيرها، وذلك من قبل المصارف أو المؤسسات التي تتعاطى التحويلات النقدية إلكترونيا.

ومهما كانت درجة "الإلكترونية" على المستويات الجزئية، فإن عالم الوساطة المالية عرف تحولا نوعيا غير من أبعاد وأهداف استراتيجيات المصارف في السنوات القليلة الأخيرة. وكان ذلك نتيجة منطقية لثورة التكنولوجيات الجديدة في الإعلام والاتصال وعولمة الأسواق المالية والمصرفية.

والمقصود بالصيرفة الإلكترونية إجراء العمليات المصرفية بطرق إلكترونية، أي باستخدام تكنولوجيات الإعلام والاتصال الجديدة، سواء تعلق الأمر بالسحب أو بالدفع أو بالائتمان أو بالتحويل أو بالتعامل في الأوراق المالية أو غير ذلك من أعمال المصارف. وفي ظل هذا النمط من الصيرفة لا يكون العميل مضطرا للتنقل إلى البنك، إذ يمكنه القيام ببعض العمليات مع مصرفه وهو في منزله أو في مكتبه، وهو ما يعني تجاوز بعدي المكان والزمان.

وتعرف الصيرفة الإلكترونية على أنها "مختلف المعاملات المالية بين المؤسسات المالية، والأفراد والشركات التجارية والحكومية بطرق حديثة، مستمدة من تكنولوجيا المعلومات والاتصال وكذا الابتكارات المتواصلة أدوت لها لتحقيق ذلك"

من خلال التعريف السابقة نستخلص أن الصيرفة الإلكترونية تمثل تقديم خدمات مصرفية متنوعة، باستعمال تكنولوجيا المعلومات والاتصال، وذلك باستخدام أدوات إلكترونية مختلفة كأجهزة الصراف الآلي والهواتف النقالة والحواشيب الشخصية وغيرها، والتي تمكن العملاء من الاستفادة منها في أي وقت ومكان وبسرعة فائقة وتكلفة أقل ودون أي عناء.

2-نشأة الصيرفة الإلكترونية: ظهرت الصيرفة الإلكترونية بظهور النقد الإلكتروني مع بداية الثمانينيات، حيث برز مفهوم Monétique، الذي يعني تزوج النقد بالإلكترونيك. غير أن استخدام البطاقات بدل النقد الائتماني يرجع في الواقع إلى بدايات القرن الماضي في فرنسا (بطاقات كرتونية تستخدم في الهاتف العمومي) وفي الولايات المتحدة الأمريكية (بطاقات معدنية تستعمل في تعريف الزبون على مستوى البريد).

ومع ذلك كان لابد من الانتظار حتى الخمسينيات حتى يشهد العالم تحولا في هذه البطاقات، حيث أصدر American express (1958) بطاقات بلاستيكية، والتي انتشرت على نطاق دولي في الستينيات. وفي سنة 1968 أصدرت مجموعة من ثمانية بنوك بطاقة Bank Americard، والتي دولت لتتحول فيما بعد إلى شبكة Visa العالمية. كما تم في نفس العام إصدار البطاقة الزرقاء carte blue من قبل ستة بنوك فرنسية.

وفي نهاية السبعينيات، وبفضل ثورة الإلكترونيك، تم تزويد البطاقات بمسارات مغناطيسية في عدد من البلدان الصناعية، حيث أصبحت البطاقة تحوي ذاكرة ويمكن تجزئة القيمة المخزنة فيها لإجراء عمليات الدفع. ومنذ 1986 شرعت اتصالات فرنسا (France telecom) في تزويد غرف الهاتف العمومي بأجهزة قارئ لبطاقات الذاكرة، ومع بداية التسعينيات (1992) أصبحت كل البطاقات المصرفية (بطاقات دفع أو سحب) في فرنسا برغوئية (des cartes à puce)، وبالتالي فهي تسمح بالتعرف على سلامة البطاقة وعلى هوية صاحبها، وهو ما يعد دعم كبير لأمن العمليات التي تجرى بها.

إن الانفجار الذي حدث في التسعينيات، بفعل التطور الهائل في مجال تكنولوجيا الإعلام والاتصال، وخاصة منها ثورة الإنترنت، أدى إلى تحولات عميقة في مجال الصيرفة. فلقد ظهر في منتصف التسعينيات أول بنك افتراضي في الولايات المتحدة الأمريكية، ليتلاحق بروز مصارف من نفس النمط، وبصورة متسارعة، في مناطق أخرى من العالم، خاصة وأن تسيير الزبون الافتراضي (client virtuel) أقل تكلفة من تسيير الزبون التقليدي كما بينت ذلك الدراسات المتخصصة.

ومن هنا فان تقنية المعلومات أمست مرتكزا رئيسيا لإدارة النشاط التجاري والاستثماري الدولي ومن أهم متطلبات التنافس في هذا الحقل، وتتمثل في شبكات الأعمال الإلكترونية واعتماد العناصر الأساسية من معايير الجودة الشاملة في الإدارة والإنتاج والخدمات لذلك يقتضي التعامل مع مستجدات العمل المصرفي الإلكتروني بكل فعالية وانفتاح وكفاءة لأن التطورات التكنولوجية المتسارعة مسار غير منته خاصة في الفضاء الاعتباري حيث يجري الانتقال من اقتصاد الموجودات إلى اقتصاد المعلومات، وكذلك الخدمات المصرفية التقليدية إلى الخدمات المصرفية الإلكترونية.

3-متطلبات البنية الأساسية للعمل المصرفي الإلكتروني: إن البنية التحتية اللازمة لتفعيل الصيرفة الإلكترونية تتطلب ما يلي:

أ-وجود شبكة عريضة تضم كل الجهات ذات الصلة وترتبط بالشبكة العالمية" انترنت "وفقا لأسس معيارية مؤمنة، وتجدر الإشارة هنا إلى ضرورة وجود جهة تنسق فيما بين المصارف وتتولى تحديد وتركيز المهام التي تصبح جزءا لا يتجزأ من الشبكة وإدارتها، وهي مهام تختلف عن مهام مشغلي شبكات الاتصالات العامة (شبكة سويفت)

ب-وضع خطة متدرجة للبدء في إدخال خدمات صيرفة إلكترونية وفقا لأوليات تحددها خطة استراتيجية على مستوى البنك المركزي وعلى مستوى البلاد ككل.

ج-البدء في تنفيذ الخطة يستلزم تبني مشاريع استكشافية يمكن التحول في نتائجها، حيث يتم تفاعل أطراف المجتمع ككل، وأن تصاحب هذه المشاريع خطة تدريبية تغطي الجوانب التي يحتاج إليها الكادر البشري. وتهدف هذه المشاريع تقويم الإجراءات ووضع الأنظمة التي تحكم تقديم خدمات صيرفة إلكترونية على نطاق واسع، كما أنها تقرب المفاهيم عمليا للأطراف المشتركة في تقديم الخدمات والاستفادة منها.

د-البدء في وضع النظم القياسية (المعيارية) التي تتيح الربط وتبادل البيانات بين الجهات المشتركة.

هـ-تطوير التطبيقات المصرفية في المصارف وتوحيده للاستفادة من الخبرات المتراكمة بين المصرفيين والفنيين في المصارف، ويتم هذا التوحيد على مستويات مختلفة ووفقا لخطة قادرة على تبني طرق قياسية للتطوير، والمشاركة في توحيد التدريب وأهدافه.

و-إنشاء الهيكل الإداري الذي يتولى التنسيق بين الأطراف المعنية على كل مستوى: مستوى المصرف الواحد، مستوى البنك المركزي، مستوى البلاد، على المستوى الإقليمي الذي يتيح الربط والتعاون مع البلاد ذات المصالح والأهداف المشتركة.

4-مستلزمات العمل المصرفي الإلكتروني: على المصرف الذي يسعى إلى ولوج عالم المصارف الإلكترونية أن ينطلق من استراتيجية قانونية لحماية العملاء، ما يستلزم تهيئة كادر قانوني ملم بطبيعة المخاطر المتوقعة ومستعد لمواجهتها، لذا فإن تقديم الخدمات والمعلومات عبر الإنترنت يستلزم ما يلي:

أ- اعتماد نظام إثبات قانوني يكرس حجية مستخرجات كل من الحاسوب والبريد الإلكتروني والعقود والتوقيعات الإلكترونية كأدلة مقبولة في النزاعات القضائية.

ب- تنظيم أسواق التقنيات وخدماتها على أساس معايير الجودة وحجية نظام المعلومات وأمنها وأصول السلوكيات المهنية في حقل خدمات الإنترنت والخدمات على الخط.

ج- تجريم الأفعال التي تستهدف المعلومات والبيانات المخزنة والمعالجة والمنقول في نظم الكمبيوتر وعبر الشبكات بدءاً من الدخول غير المشروع إليها مروراً بالغش في المعلومات وانتهاءً بالتجسس وتدمير المعطيات.

د- توفير حماية قانونية كافية للمعلومات والبيانات الخاصة من شأنها ضبط عملية جمعها ومعالجتها وتداولها ونقلها داخلياً وخارجياً.

هـ- تقنين قواعد التجارة الإلكترونية وأصول حمايتها.

و- عصنة التشريعات التجارية على أساس مراعاة المستجدات في أنظمة الدفع النقدي ونقل الأموال بالطرق الإلكترونية وأوراق الدفع ونقل التكنولوجيا.

ز- تطوير تشريعات الخدمات الحيوية في ميدان الاتصالات في ضوء الاتفاقات والقواعد الدولية الجديدة.

ي- تطوير الأنظمة القضائية وتسهيل إجراءات التقاضي بموازاة قواعد فحص المنازعات وقواعد التحكيم الدولية.

5- التحول إلى العمل المصرفي الإلكتروني: إن الانتقال من العمل المصرفي التقليدي إلى العمل الإلكتروني يتطلب عدة تغييرات في البنك سواء على المستوى الداخلي أو الخارجي له، حيث يتخذ قرار الانتقال بعد إجراء دراسة سوقية متخصصة مع دراسة إمكانيات البنك المادية والمالية في تغطية تكاليف هذا التغيير، كذلك العوامل المؤثرة في عملية الانتقال إلى العمل المصرفي الإلكتروني وما هي أهم اتجاهات التعامل مع البنوك على الإنترنت.

أ_ مرحلة التخطيط: وتتضمن

- مرحلة تشخيص المشكلات الحالية: وصف الوضع الحالي وصفاً دقيقاً؛ تحديد المشكلات والمميزات الناتجة عن الوضع الحالي؛ تحديد مدى مساهمة التحول الإلكتروني في معالجة المشكلات وتحقيق مزايا جديدة.

- تحديد عملية التحول وأهداف التطوير: جدوى التحول إلى العمل الإلكتروني؛ عملية التحول مستوى التكنولوجيا، مجالات التطبيق، توقيت التطبيق؛ النتائج المزايا منها: السرعة الدقة التكلفة المتوقعة، الانعكاس على العائد والربحية.

- تقدير وتحديد إمكانيات التطوير: الإمكانيات المادية المطلوبة؛ القوة البشرية.
- استراتيجية التطوير: إما تدريجي أو فجائي؛ من الداخل أو من الخارج.
- إعداد خطة وبرامج التطوير: الخطة العامة؛ البرامج التفصيلية.

ب-تنظيم أنشطة التطوير: وتضم تحديد الأنشطة التطويرية؛ تجميع أوجه النشاط؛ تحديد الاختصاصات والسلطات والصلاحيات التعديل والتطوير التنظيمي المستدام.

ج-توجيه وقيادة التغيير والتطوير: الإعداد والتحصير للتنفيذ؛ التوجيه بالتغيير وأهميته؛ التدريب والتأهيل؛ التحفيز والتشجيع؛ قيادة التغيير ومواجهة التحديات حاضرا ومستقبلا؛ الإشراف والرقابة والإرشاد.

د-متابعة وتقييم التطوير: حصر المشكلات الناتجة عن برامج التطوير؛ تحليل وتحديد أسباب المشكلات الناشئة؛ قياس مدى تحقق الأهداف المرسومة؛ إدخال تعديلات على الخطة تبعا للمستجدات.

من خلال ما تقدم نجد أن هناك فرص هامة وواسعة لتقديم خدمات مصرفية ومالية جديدة، إذ أن تقديم المصارف لخدماتها بالركائز الإلكترونية يتيح للعملاء اليوم السحب من أرصدة حساباتهم المصرفية أو تحويل مبالغ معينة أو تحديث المعلومات الخاصة بالحسابات والتي تجرى عادة من خلال الأعمال المصرفية التقليدية. هذا وتأمل البنوك التقليدية في المستقبل القريب إلى تعزيز خدماتها المصرفية عبر الإنترنت مع إدخال خدمات جديدة تمكنها من تسهيل عمليات الصيرفة الإلكترونية وتجعلها أكثر ملاءمة للعملاء، ومعظم المصارف التي أسرعت للتكيف مع اقتصاد الإنترنت مرت بعدة مراحل هي:

بدأت المرحلة الأولى بظهور ماكينات الصرف الآلي (ATM) وربطها بشبكة الهاتف العمومي (PSTN) هذا ما أدى إلى إجراء عمليات مصرفية من على البعد، دون تدخل بشري مصرفي مباشر، بحيث بدأت تدخل شكلا لثورة في تطوير العمل المصرفي في بداية التسعينيات وهي الآن تعتبر من الوسائل المسلم بها لتسهيل وصول الزبون للمصرف طيلة 24 ساعة يوميا، وقد استخدمت كوسيلة للتقليل من تكلفة خدمة الزبائن.

أما المرحلة الثانية فقد اعتمدت على تقديم الفورية (on line services) وهي مرحلة تتداخل مع المرحلة السابقة، وتركز على استخدام الحاسوب الشخصي كقاعدة متكاملة مع إمكانية استخلاص التقارير الآنية من خلال الترابط الشبكي المتاح.

أما المرحلة الثالثة فتتمحور حول استخدام النقود الإلكترونية، ويتغلغلها تنتهي النسبة المتبقية من القيود الورقية المستخدمة، والتي لا تقل عن 20% من حجم القيود المالية المتداولة وستوفر على البنك موارد أخرى كفتح فروع للبنك واستخدام نظام مصرفي للمعالجة المصرفية الخلفية (back office)

ونتيجة لهذا التداول في المراحل الثلاث نجد أن البنوك الآن تقدم خدماتها عبر الإنترنت بمختلف قنوات الاتصال.

6-العوامل المؤثرة في العمل المصرفي الالكتروني :أهمها ما يلي:

أ-**التغير في سلوك الزبائن:** ان أكثر الظواهر الخاصة بالتغيير في سلوك الزبائن تلك التي تتطلب اكتساب المعرفة في كيفية استخدام الآلة والتعامل مع الأجهزة الحديثة والبطاقات المصرفية، عند طلب كمية من النقود وإيداعها أو تحويلها، مما يعني ضرورة التوجه نحو الزبائن وتعليمهم كيفية استخدام هذه التقنيات والتعامل مع آلياتها.

ب-**المنافسة:** هي سمة ظاهرة في القطاع المصرفي نتيجة لمرونة التعامل فيه والسرعة في التغيير والتنويع واتخاذ المواقف أمام أية ظواهر تصدر من المصارف الأخرى.

وقد أظهرت الدراسات بأن عامل المنافسة يعتبر من أقوى العوامل التي تدفع المصارف لاستخدام الانترنت كوسيلة اتصال تقدم من خلالها الخدمات والمنتجات المصرفية لعملائها وتحافظ عليهم وتتنقظ عملاء جدد

ج-**الإبداع التكنولوجي:** هذه الناحية لها تأثير واضح في سوق الخدمات المصرفية، فاستخدام التكنولوجيا يساهم في توسيع الموارد وقدرة المصارف على المنافسة في هذه الصناعة المقبلة والمتفجرة للمنتجات الجديدة.

د-**علاقات الزبون والجودة:** المهمة الرئيسية للتسويق تكمن في جذب الزبون واستمرارية تعزيز العلاقة معه وتحصيل الرضا الكلي له عن الخدمات المصرفية، فالزبون يضع جانب جودة الخدمة في مقدمة الأمور المطلوبة، فالإبداع والسحب والتحويل كلها ترتبط بعنصر الجودة من حيث السرعة والدقة والكفاءة في العمل؛ والانترنت يوفر له ذلك.

هـ-**تعميق الولاء:** تحرص المصارف دائما على توطيد وتعميق العلاقة بينها وبين العملاء لخلق نوع من الولاء للمصرف، وبما أن الانترنت تعمل على زيادة فرص اتصال العميل بمصرفه والحصول على خدماته ومنتجاته ضمن دائرة مكان وزمان أوسع، فإن ذلك يعمل على توطيد العلاقة بينهما وخلق نوع جديد من الولاء.

ثانيا-**قنوات العمل المصرفي الإلكتروني:** لقد تطورت وسائل وأدوات العمل المصرفي الالكتروني بتطور تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات وظهرت عدة قنوات للعمل المصرفي الالكتروني، نذكر منها ما يلي:

1-**البطاقات البنكية:** أو البطاقات البلاستيكية، وهي عبارة عن بطاقة مغناطيسية يستطيع حاملها استخدامها في شراء معظم احتياجاته أو أداء مقابل ما يحصل عليه من خدمات دون الحاجة لحمل مبالغ كبيرة قد تتعرض لمخاطر السرقة أو الضياع أو الإتلاف. وتحتل البطاقات البنكية أكثر من 35% من إجمالي وسائل الدفع الحديثة.

تعتبر البطاقات البنكية من أهم سمات العصر الرقمي الحديث حيث تحظى بالقبول العام والثقة في التداول، وإتمام المعاملات على المستوى المحلي والدولي، وقد تعددت المنظمات العالمية التي تشرف على إصدارها، وتعتمد بطاقات الدفع الإلكتروني على نظام معلومات متكامل، وتعد طريقة حديثة في طرق الدفع التي يتعامل بها الناس بصفقتها تلقى قبولا دوليا. وتنقسم البطاقات البنكية الإلكترونية إلى ثلاث أنواع هي:

أ- **بطاقات الدفع:** تصدرها البنوك أو شركات التمويل الدولية بناء على وجود أرصدة فعلية للعميل في صورة حسابات جارية تقابل المسحوبات المتوقعة له.

ب- **البطاقات الائتمانية:** وهي البطاقات التي تصدرها المصارف في حدود مبالغ معينة، تمكن حاملها من الشراء الفوري لاحتياجاته مع دفع أجل لقيمتها، مع احتساب فائدة مدينة على كشف الحساب بالقيمة التي تجاوزها العميل نهاية كل شهر. وتتميز البطاقة الائتمانية بالتالي:

*بطاقة الائتمان تقوم على وجود علاقة ثلاثية الأطراف: وهي علاقة المصدر (البنك) بحامل البطاقة، وعلاقة حامل البطاقة بالتاجر، وأخيرا علاقة التاجر بالمصدر (البنك)، إذ أن استخدام البطاقة الائتمانية لا يمكن أن يتم من غير وجود هؤلاء الأطراف الثلاثة.

*بطاقة الائتمان تمثل لحاملها الملاءة والثقة: فطالما أن بطاقة الائتمان تتمتع بالقبول على نطاق واسع محليا ودوليا ولدى المتعاملين الاقتصاديين، فإن هذا يعني أن حاملها يتمتع بملاءة وثقة في مجال المعاملات، فالبنك يمثل ائتمان للعميل أمام المحلات التجارية وأصحاب الخدمات.

*تعتبر البطاقة الائتمانية أداة وفاء، والسبب أن حاملها يستطيع الوفاء بالتزاماته تجاه التاجر أو صاحب الخدمة من خلال تقديمها، دون الحاجة إلى حمل النقود، فهي وسيلة فعالة للسداد، ذلك لسهولة حملها واستخدامها، وكذا قبولها لدى أصحاب المحلات التجارية والخدمات.

*تصدر هذه البطاقة مؤسسات مالية، على خلاف وسائل الدفع التقليدية الأخرى التي تقوم الدولة بإصدارها.

*تعد البطاقة الائتمانية من أهم الوسائل التي تدر إيرادات هائلة للبنوك: والتي تتمثل هذه في رسوم الاشتراكات وتجديد البطاقة، والعمولات الخاصة باستخدامها، كذا العمولات المحصلة من التجار مقابل خدمة تحصيل الإشعارات، بالإضافة إلى الربح الحاصل من فرق العمولات والفوائد المترتبة على العملاء.

ج- **بطاقات الصرف الشهري:** تختلف هذه البطاقات عن البطاقات الائتمانية كونها تسدد بالكامل من قبل العميل للبنك خلال الشهر الذي تم فيه السحب (أي أن الائتمان في هذه البطاقة لا يتجاوز شهر) وتصدر البطاقات البنكية من طرف مجموعة من المنظمات العالمية والمؤسسات المالية والتجارية نذكر منها:

- فيزا Visa internationale: تعد أكبر شركة دولية في إصدار البطاقات الائتمانية، يعود تاريخ إنشائها إلى عام 1958 عندما أصدر بنك أمريكا البطاقات الزرقاء والبيضاء والذهبية
- ماستر كارد Master carde internationale: هي ثاني أكبر شركة دولية في إصدار البطاقات الائتمانية، مقرها في الولايات المتحدة الأمريكية، بطاقتها مقبولة لدى أكثر من 9,4 مليون محل تجاري، استخدمت لتسوية معاملات بلغت أكثر من 200 مليون دولار.
- أمريكيان إكسبرس American Express: هي من المؤسسات المالية الكبرى التي تصدر بطاقات ائتمانية مباشرة دون ترخيص إصدارها لأي مصرف.
- ديتير كلوب Diter Club: من مؤسسات البطاقات الائتمانية الرائدة عالمياً، رغم صغر عدد حملة بطاقتها إلا أنها حققت أرباح وصلت إلى 16 مليون دولار.

2-البطاقات الذكية: تماشياً مع التطورات التكنولوجية ظهرت البطاقات الذكية Smart Cards والتي هي عبارة عن بطاقة بلاستيكية تحتوي على خلية إلكترونية يتم عليها تخزين جميع البيانات الخاصة بحاملها مثل الاسم، العنوان، المصرف المصدر، أسلوب الصرف، المبلغ المنصرف وتاريخه، وتاريخ حياة العميل المصرفية.

إن هذا النوع من البطاقات الجديدة يسمح للعميل باختيار طريقة التعامل سواء كان ائتماني أو دفع فوري، وهو ما يجعلها بطاقة عالمية تستخدم على نطاق واسع في معظم الدول الأوروبية والأمريكية، ومن الأمثلة للبطاقات الذكية بطاقة المندكس "Mondex Card" التي تم طرحها لعملاء المصارف.

3-آلات الصرف الذاتي (ATM): تعد أكثر الوحدات الإلكترونية شيوعاً واستخداماً في مجال الخدمة المصرفية. وتعرف بأنها محطات طرفية إلكترونية (ELECTRONIC TERMINALS) متصلة بالحاسب الآلي يتم من خلالها تقديم الخدمات المصرفية دون توقف ودون مساعدة من المورد البشري (موظف البنك)، وهو نظام يتيح للعملاء حملة البطاقات التعامل مع حساباتهم البنكية في أي وقت سواء في مواعيد العمل الرسمية أو غيرها وخلال الإجازات والعطلات على مدار 24 ساعة.

ويمكن للعميل استخدام بطاقة معينة للصرف نقداً من آلة الصراف المرتبطة بهذا النظام الذي هو كناية عن ماكينة تحفظ فيها النقود بطريقة معينة، وهي ماكينة مبرمجة بحيث تتعرف على البطاقة الخاصة بها وتسمح بإدخال مبلغ في حساب صاحب البطاقة.

ويعتمد مفهوم آلات الصرف الذاتي على وجود اتصال بين الحاسب الرئيسي للبنك أو آلة الصرف الذاتي، بحيث يمكن استقبال بيانات العميل كرقم التعريف الشخصي (PIN) رقم الحساب، رمز الخدمة المطلوبة، وهكذا، وذلك بمجرد قيامه بإدخال بطاقة التشغيل لتقوم الآلة بعد ذلك بإعطاء استجابات فورية

تتمثل في الخدمات المصرفية المطلوب: السحب النقدي الإيداع النقدي، إيداع شيكات كشف الحساب، بيان الأرصدة، تعليمات بتحديد وديعة وقف صرف شيك... الخ

وقد بدأ استخدام هذه الآلات بالشكل المتعارف عليه سنة 1968 بأحد فروع البنك "BARCLAYS" بالمملكة البريطانية، وكانت تتيح فقط للعملاء خدمة السحب النقدي لذا سميت آنذاك بالصراف النقدي "cash dispenser" وعقب النجاح الذي صادفته تلك الآلات بدأ تطبيقها في الولايات المتحدة الأمريكية بواسطة بنك first national بمدينة أطلنطا، ثم انتشرت آلات الصرف الذاتي في مختلف أنحاء العالم، خاصة بعد دخول شركة "IBM" للحاسبات الآلية في مجال تصنيع تلك الآلات، وفي المقابل واصل منحى نمو آلات الصرف في التصاعد بصورة حادة خاصة وأن تكلفة إنشاء فرع جديد مرتفع للغاية مقارنة باستخدام آلات الصرف الذاتي، هذا ما شجع البنوك على التوسع في استخدامها، أما بالنسبة لجانب الطلب وهم العملاء فهي تمثل لهم ملاءمة زمنية خدمة 24/24 ساعة (وإمكانية تقديم الخدمة المصرفية خارج مبنى البنك) مما انعكس على ارتفاع في عدد التعاملات المصرفية.

وتوظف حاليا العديد من البنوك العالمية شبكة الإنترنت في استراتيجيتها الترويجية تجاه آلات الصرف الذاتي، حيث تعرض من خلال مواقعها مواد تستهدف إقناع وحث عملائها الحاليين والمتوقعين على التعامل مع الخدمات المقدمة من خلال تلك الآلات، وتعاملهم بأنسب الأماكن التي توجد بها، ويتوصل العميل إلى أقرب أو أنسب أماكن آلات الصرف الذاتي من خلال البحث داخل الشبكة بأسلوبين هما:

* **بحث داخلي:** ويتم على مستوى البنك، حيث يقوم العميل بالدخول إلى موقع البنك الذي يتعامل معه وإدخال المكان المناسب له، لتتولى الشبكة البحث، وإظهار النتيجة ممثلة في عرض آلات الصرف الذاتي التي تقع داخل النطاق الجغرافي المطلوب.

* **بحث خارجي:** ويتم على المستوى العالمي أو القاري، ويتطلب من العميل زيارة أي موقع عالمي لآلات الصرف الذاتي، ثم اختيار البلد الذي يرغب في التعامل مع آلات الصرف الذاتي المتاحة به لتتولى الشبكة البحث وعرض النتيجة فورا.

وهناك ثلاثة أنواع من آلات الصرف الذاتي:

أ- **آلات صرف بعيدة المدى (remote ATM):** وتتواجد في أماكن جغرافية بعيدة عن مبنى البنك، بحيث تعكس تلك الأماكن فرص تسويقية محتملة للتوزيع المصرفي نظرا لوجود تجمعات من العملاء الحاليين والمحتملين بها مثل النوادي الرياضية، الفنادق الكبرى... الخ وهي توفر بذلك الملاءمة المكانية للخدمة المصرفية.

ب-آلات صرف داخلية (INTERNAL ATM): وتتواجد داخل صالات التعامل بمباني البنوك والعروض لامتناس الطلب الزائد عن طاقة منافذ الصرف والإيداع بغرض تخفيف صفوف الانتظار، أي توفير الملاءمة الأداية للخدمة المقدمة لعمل البنك.

ج-آلات صرف خارج المبنى (off-premises ATM): وتتواجد خارج مبنى البنك بغرض توفير خدمات مصرفية بعد ساعات العمل الرسمية، أي توفير الملاءمة الزمنية للخدمة.

4-البنوك المنزلية: طبق هذا النظام لأول مرة سنة 1980 بواسطة بنك (united American) بولاية تينسي الأمريكية، ولكن استخدامه على النطاق التجاري الواسع لم يتحقق إلا بعد انتشار أجهزة الحاسبات الشخصية "PC"، ويعتمد نظام البنوك المنزلية على ما يعرف بعملية تحويل وإعادة تحويل البيانات، حتى يتم ربط الحاسب الآلي للبنك بالحاسب الشخصي الموجود بمنزل العملاء من خلال وسائط الاتصال (كشبكة الخطوط الهاتفية) ويعمل هذا الحاسب الشخصي كمحطة طرفية يتم عن طريقها تقديم الخدمات المصرفية عرض أرصدة العميل بيان الشيكات المحصلة وتحت التحصيل، إرسال تعليمات للبنك كتجديد الودائع، تحويل مبلغ من حساب لآخر، طلب دفتر الشيكات... الخ، ويتم تداول البيانات بين حاسب البنك وحاسب العميل عن طريق تحويلها من شكلها الرقمي إلى إشارات يمكن نقلها إلكترونياً إلى حاسب العميل وتستخدم في ذلك المحولات والتي تقوم أيضاً بالعملية العكسية.

ويتم حالياً توظيف شبكة الانترنت في تقديم خدمات البنوك المنزلية، وهي الظاهرة التي يطلق عليها البنوك المنزلية بالإنترنت. حيث يقوم العميل بالدخول أولاً على موقع البنك بشبكة الإنترنت، ثم التعامل مع الخدمات المصرفية المتاحة داخل الموقع.

5-الوحدات الطرفية عند نقاط البيع (post terminals): يتشابه هذا النظام مع البنوك المنزلية في اعتماده على شبكة اتصالات الحاسبات الآلية وعمليات التحويل وإعادته. أما وجه الاختلاف بينهما فيتمثل في أن عملية الاتصال في نظام الوحدات الطرفية بين الحاسب الآلي للبنك وبين المحطة الطرفية الموجودة داخل المتاجر الكبرى والأسواق المركزية وذلك بدلاً من الحاسبات الشخصية الموجودة داخل منازل العملاء وطبقاً لهذا النظام يتم إدخال قيمة مشتريات العميل من خلال هذه الوحدات الطرفية لتخصم من رصيد حسابه المسجل داخل الحاسب الآلي بالبنك، ويطلق عليها عملية الخصم المدين، وفي المقابل تتم إضافة نفس القيمة لحساب المتجر بالبنك.

6-البنوك الهاتفية: أنشأت المصارف خدمة "الهاتف المصرفي" كخدمة يتم تأديتها لمدة 24 ساعة يومياً وخلال الإجازات والعطلات الرسمية أيضاً، وتتيح هذه الخدمة للعملاء الاستفسار عن حساباتهم، كما تمكنهم من سحب بعض المبالغ من هذه الحسابات وتحويلها لدفع بعض الالتزامات الدورية مثل دفع فواتير التليفون والغاز والكهرباء فضلاً عن تقديم جميع العمليات المصرفية".

ويمكن تعريفها على أنها: آلية اتصال عن طريق الهاتف يصل بواسطتها العميل إلى المعلومات التي يوفرها البرنامج، كخدمة الرصيد وأسعار العملات، حيث يرد عليهم نظام آليا بعد اتصال العميل برقم محدد، لكنه لا يستطيع الوصول إلى البيانات إلا بإدخال رقمه السري ليتمكن من ثم التعامل مع حسابه أو الخدمات التي يسمح له بها البرنامج.

وتتم المعاملات المصرفية عن طريق البنوك الهاتفية من خلال تحويل البيانات الرقمية المسجلة داخل الحاسب الآلي للبنك إلى إشارات تناظرية عبر شبكة الخطوط الهاتفية للرد على استفسار العميل، عن طريق صوت مبرمج كالرسائل المبرمجة التي تسمع عند الاتصال بخدمة استعلام المحمول، والتي تطلب من العميل الضغط على أرقام محددة، كل رقم مخصص لاستعلام معين.

7-بنوك الانترنت: إن مع تزايد استخدام البنوك والأفراد لشبكة الإنترنت وتطور قدراتها أصبحت بنوك الإنترنت تعرف على " أنها قناة توزيع مصرفية قائمة بذاتها، حيث تمثل معالجة عصرية ومتطورة تلبى احتياجات قطاع سوقي متنام من العملاء، هم مستخدمي شبكة الإنترنت"

إن بنوك الانترنت تحقق تواجد مصرفي غير مقيد زمنيا ولا مكانيا، وتعتبر وسيلة ترويج متطورة يمكن من خلالها تعريف، إقناع وتذكير العملاء الحاليين والمحتملين بالبنك والخدمات المصرفية المختلفة التي يقدمها، وتمثل ملاءمة أدائية للخدمة المصرفية، كما تتيح للعملاء فرصة التسوق والاختيار الإلكتروني لما يناسبهم من خدمات مصرفية من خلال التجول بين مواقع البنوك المختلفة على الشبكة.

ثالثا-المصارف الإلكترونية:

تمثل المصارف الإلكترونية أحد مواضيع الاقتصاد الرقمي القائم على الاستخدام الواسع لتكنولوجيا الإعلام والاتصال، فقد عرفت الصناعة البنكية تطبيق نظم ووسائل جديدة حققت السرعة في الاستفادة القصوى لما يتيح هذه التكنولوجيا الحديثة. فالمصارف الإلكترونية ليست مجرد فرع لمصرف يقدم خدمات مالية بل موقع شامل له وجود مستقل على الخط، فإذا عجز المصرف عن أداء خدمة ما يلجأ عادة إلى المواقع المرتبطة التي يتم التعاقد معها للقيام بخدمات عبر موقع المصرف نفسه.

1-تعريف البنوك الإلكترونية: هناك العديد من المصطلحات التي تطلق على البنوك المتطورة مثل: بنوك الإنترنت Banking Internet، أو البنوك الإلكترونية عن بعد Banking Remote Electronic، أو البنك المنزلي Home Banking، أو البنك على الخط Banking Online، وعلى اختلاف المصطلحات فجميعها تشير إلى قيام العميل بإدارة حساباته وإنجاز جميع أعماله المتصلة بالبنك عبر شبكة الإنترنت سواء كان في المنزل أو المكتب أو في أي مكان أو وقت يرغب فيه.

والبنوك الإلكترونية ما هي إلا: "وسيلة إلكترونية لنقل المنتجات والخدمات البنكية التقليدية والحديثة مباشرة إلى العملاء عبر الإنترنت، وهي بذلك تمكنهم من الوصول لحساباتهم وإجراء العمليات والحصول على المعلومات دون الحاجة إلى التنقل لفروع البنوك"

وقد أدى ذلك إلى استغناء معظم البنوك عن النظام الورقي مقابل استخدامها للنظام الإلكتروني للتعامل مع عملائها ومحاولة ابتكار وسائل دفع جديدة تتلاءم مع التطور التكنولوجي في مجال الأعمال الإلكترونية.

2-أصناف البنوك الإلكترونية: للبنوك الإلكترونية ثلاث صور أساسية على شبكة الإنترنت من خلالها يتمكن العميل من الوصول إلى حساباته وإجراء مختلف معاملاته المصرفية دون لجوئه لمقر البنك، وتتمثل في:

أ-الموقع المعلوماتي Informational: من خلال هذا الموقع يقدم البنك معلومات حول خدماته المصرفية ومنتجاته وكذا برامجه الخاصة به

ب-الموقع التفاعلي أو الاتصالي Communicative: يتيح هذا الموقع عملية التبادل الاتصالي بين البنك والعملاء مثل البريد الإلكتروني، تعبئة طلبات أو نماذج على الخط، وتعديل معلومات القيود والحسابات، الاستفسارات.

ج-الموقع التبادلي Transactional: يمكن القول إن البنك يمارس خدماته وأنشطته في بيئة إلكترونية، حيث يستطيع العميل الوصول لحساباته وإدارتها وإجراء الدفعات النقدية والوفاء بقيمة الفواتير وإجراء الحوالات بين حساباته داخل البنك أو مع جهات خارجية.

3-خدمات البنوك الإلكترونية: تستخدم البنوك الإلكترونية البريد الإلكتروني وبروتكول التبادل الإلكتروني للبيانات EDI و (www)، والمشاركة في المعلومات وإرسال الرسائل الفورية في العمليات المصرفية المختلفة من أجل تقديم خدمات مصرفية حديثة من حيث السرعة والسهولة وهذا ما يجعلها تستقطب عدد أكبر من العملاء وبالتالي تحل محل البنوك التقليدية، ومن بين الخدمات التي تقدمها هذه البنوك ما يلي:

- أ- توفير المعلومات الفورية للمتعاملين عن طريق قاعدة بيانات دعم المتعاملين؛
- ب- بيع الخدمات المصرفية فوراً يحل محل الخدمات التقليدية بنسبة 60% بالبنك؛
- ج- توفير مجتمع معلومات يحقق الشفافية والمعرفة ويقضي على الغش والسرقة؛
- د- توفير معلومات للمستثمرين وللمقترضين والمودعين لتحسين القرارات وترشيدها؛
- هـ- سهولة تبادل المعرفة المصرفية بين البنوك المحلية والدولية.

3-مزايا وعيوب البنوك الإلكترونية: إن ظهور المصارف الإلكترونية كان استجابة لمتطلبات البيئة الجديدة، وفي ظل الاقتصاد الرقمي، واشتداد المنافسة بين المصارف، غير أنه طرح عدة مخاطر مختلفة ومتنوعة مما فرض عدة تحديات للمصارف الإلكترونية.

أ-مزايا البنوك الإلكترونية: تتفرد البنوك الإلكترونية في تقديم خدمات متميزة عن غيرها من البنوك التقليدية تلبية لاحتياجات العميل المصرفي وهو ما يحقق للبنك مزايا عديدة عن غيره من البنوك المنافسة، وفيما يلي توضيح لمجالات تميز البنوك الإلكترونية.

*** إمكانية الوصول إلى قاعدة أوسع من العملاء:** تتميز البنوك الإلكترونية بقدرتها على الوصول إلى قاعدة عريضة من العملاء دون التقيد بزمان أو مكان معين، كما تتيح لهم إمكانية طلب الخدمة في أي وقت وعلى طول أيام الأسبوع وهو ما يوفر الراحة للعميل، إضافة إلى أن سرية المعاملات التي تميز هذه البنوك تزيد من ثقة العملاء فيها

*** تقديم خدمات مصرفية كاملة وجديدة:** تقدم البنوك الإلكترونية كافة الخدمات المصرفية التقليدية، وإلى جانبها خدمات أكثر تطوراً عبر الانترنت تميزها عن الأداء التقليدي مثل:

- شكل بسيط من أشكال النشرات الإلكترونية الإعلانية عن الخدمات المصرفية.
- إمداد العملاء بطريقة التأكد من أرصدهم لدى المصرف.
- تقديم طريقة دفع العملاء للكمبيالات المسحوبة عليهم إلكترونياً.
- كيفية إدارة المحافظ المالية (من أسهم وسندات) للعملاء.
- طريقة تحويل الأموال بين حسابات العملاء المختلفة.

*** خفض التكاليف:** من أهم ما يميز البنوك الإلكترونية أن تكاليف تقديم الخدمة منخفضة مقارنة بالبنوك العادية، ومن ثم فإن تقليل التكلفة وتحسين جودتها هي من عوامل جذب العميل، ففي دراسة تقديرية خاصة بتكلفة الخدمات المقدمة عبر قنوات مختلفة تبين أن تكلفة تقديم خدمة عبر فرع البنك تصل إلى 295 وحدة، في حين تقل عنها فيما لو قدمت من خلال شبكة الانترنت بتكلفة 4 وحدات، وتصل إلى تكلفة واحدة من خلال الصرافات الآلية.

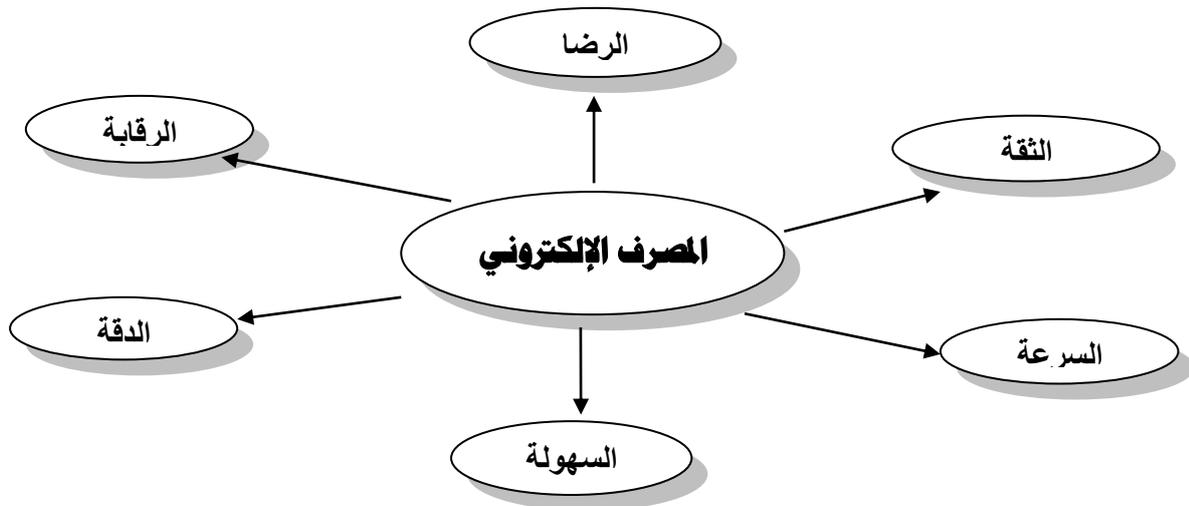
*** زيادة كفاءة البنوك الإلكترونية:** مع اتساع شبكة الانترنت وسرعة إنجاز الأعمال عن البنوك التقليدية أضحى سهلاً على العميل الاتصال بالبنك عبر الانترنت الذي يقوم بتنفيذ الإجراءات التي تنتهي في أجزاء صغيرة من الدقيقة الواحدة بأداء صحيح وكفاءة عالية مما لو انتقل العميل إلى مقر البنك شخصياً وقابل أحد موظفيه الذين عادة ما يكونون منشغلون عنه.

*** خدمات البطاقات:** توفر البنوك الإلكترونية خدمات متميزة لرجال الأعمال والعملاء ذوي المستوى المرموق مثل خدمات سامبا الماسية والذهبية المقدمة لفئة محددة من العملاء على شكل بطاقات ائتمانية

- وبخصم خاص، ومن هذه البطاقات بطاقة سوني التي تمكن العميل من استخدامها في أكثر من 18 مليون من أكبر الأماكن، وتشتمل على خدمات مجانية على مدار الساعة برقم خاص، خدمة مراكز الأعمال، الإعفاء من رسوم وعمولات الخدمات البنكية، بالإضافة إلى كثير من الخدمات الخاصة الأخرى
- تحسين العلاقة بين المصرف والمتعاملين، حيث تكفل سرعة عمليات التحويل الإلكتروني وانخفاض كلفتها تحقيق رضا العملاء وزيادة وتطوير ثقتهم في التعامل المصرفي؛
 - إعادة هندسة النظم المصرفية بما يوفر الدقة وتخفيض التكاليف؛
 - تطوير أساليب الرقابة على العمل المصرفي، ومراجعة عمليات معالجة البيانات لكافة مكونات نظام المعلومات الإلكتروني، العاملين والأجهزة والبرامج وقاعدة البيانات؛
 - تحسين المركز التنافسي للمصرف، وتوفير أمن المعلومات وسريتها للأطراف المختلفة
 - تحقيق عنصر السرعة في الإنجاز وتحسين التدفق النقدي، وموثوقية تلك التدفقات وسرعة تداول النقد في بيئة أساسها السرعة والدقة؛
 - استخدام نظم متطورة في مجالات عمل المصرف وتقليل الأعمال الورقية، ويتمثل ذلك في تقليل الاعتماد على النماذج الورقية والشيكات التقليدية وغيرها من المعاملات الورقية؛

وعموماً فإن المصارف الإلكترونية ما هي إلا عملية نقل الخدمات والأعمال المصرفية التقليدية من أرض الواقع إلى البيئة الافتراضية في الإنترنت والحواسيب والشبكات الإلكترونية، وبالتأكيد فإن المصارف الإلكترونية لا تعني أن يتحول المصرف إلى حالة مطلقة من الأعمال الإلكترونية ويغلق أبوابه أمام العمل الإداري والمصرفي الحقيقي، ولكن الأمر يتعلق بتحويل الخدمات والعمليات المصرفية التي يجد أنها تمكنه من الاستفادة من "وفرات العمل الإلكتروني"، والانتقال نحو الأداء الأفضل والمتميز.

الشكل رقم (1): انعكاس العمل الإلكتروني على الأداء المصرفي



المصدر: نبيل دنون جاسم، مثال مرهون مبارك، "معيقات تطبيق الصيرفة الإلكترونية في القطاع المصرفي الحكومي"، معهد الإدارة، بغداد، 2009/2008، ص 06.

ب- **عيوب ومخاطر البنوك الإلكترونية:** رغم كل المزايا المذكورة سابقا، إلا أن للمصارف الإلكترونية بما فيها تكنولوجيا المعلومات والاتصال مخاطر شأنها في ذلك أي تكنولوجيا جديدة لا بد أن يكون لها مخاطر تعتبر بمثابة العيوب والتحديات التي تعيقها، ويمكن إيجازها كالتالي:

- اتساع الهوة بين المصرف والعميل، مما يترتب عليه من عمليات اقتراض بدون ضمانات كافية.

- تعرض المصارف لعمليات النصب والاحتيال، حيث أن الخدمة المصرفية عبر الإنترنت يكون من الصعب مراقبتها بصورة دقيقة؛

- وهناك خطر كبير يهدد المصارف الإلكترونية، ويمكن أن يؤثر على الاقتصاد الوطني ككل ويتعلق بحجم السيولة في الاقتصاد، من حيث أن المصارف الإلكترونية تمكن العميل من تحويل أمواله وبأي مبالغ يريد وذلك بضغطة على الحاسوب أو الهاتف خارج حدود دولته إلى دولة أخرى، أو العكس وفي هذه الحالة يجعل دولته عرضة للتأثير بأزمات السيولة بالزيادة أو النقصان.

ج- **مخاطر البنوك الإلكترونية:** في ممارسة المصارف لأعمالها الإلكترونية تواجه مخاطر يترتب عنها خسائر مالية، ومن هذه المخاطر يمكن تصنيفها ضمن مجموعات مختلفة تتمثل فيما يلي:

- **المخاطر التقنية:** تحدث هذه المخاطر من احتمال الخسارة الناتجة عن خلل في شمولية النظام أو من أخطاء العملاء، أو من برنامج إلكتروني غير ملائم للصيرفة والأموال الإلكترونية.

- **مخاطر الاحتيال:** وتتمثل في تقليد برامج الحواسيب الإلكترونية أو تزوير معلومات مطابقة للبرامج الإلكترونية، أو تعديل بعض المعلومات بخصوص الأموال الإلكترونية.

- **مخاطر ناتجة عن سوء عمل النظام الإلكتروني:** قد ينشأ الخطر من سوء استخدام هذا النظام، أو سوء مراقبة البرامج في حد ذاتها.

- **مخاطر قانونية:** تحدث المخاطر القانونية عندما لا يحترم البنك القواعد القانونية والتشريعات المنصوص عليها، أو عندما لا تكون هناك نظم قانونية واضحة ودقيقة بخصوص عمليات مصرفية جديدة، وتبرز أهم التحديات القانونية متمثلة في تحدي قبول القانون للتعاقدات الإلكترونية، حجيتها في الإثبات، أمن المعلومات، وسائل الدفع، التحديات الضريبية، إثبات الشخصية، التوقيعات الإلكترونية، أنظمة الدفع النقدي، المال الرقمي أو الإلكتروني، سرية المعلومات، أمن المعلومات من مخاطر إجرام التقنية العالية، خصوصية العميل، المسؤولية عن الأخطاء والمخاطر، حجية المراسلات الإلكترونية، التعاقدات المصرفية الإلكترونية، مسائل الملكية الفكرية لبرمجيات وقواعد معلومات البنك أو المستخدمة من موقع البنك أو المرتبطة بها علاقات وتعاقدات البنك مع الجهات المزودة للتقنية أو المورد لخدماتها أو مع المواقع الحليفة مشاريع الاندماج والمشاركة والتعاون المعلوماتية.

- **مخاطر فجائية:** مثل هذه المخاطر تؤدي إلى مشاكل في السيولة وفي سياسة القروض المصرفية، حيث أن فشل المشاركين في نظام نقل الأموال الإلكترونية أوفي سوق الأوراق المالية بشكل عام في تنفيذ التزاماتهم -الدفع والتسديد- يؤدي غالبا إلى توتر قدرة مشارك أو مشاركين آخرين للقيام بدورهم في تنفيذ التزاماتهم في موعدها وهذا ما يؤدي إلى توتر العلاقات وزعزعت الاستقرار المالي في السوق.

- **مخاطر تكنولوجية:** ترتبط المخاطر بالتغيرات التكنولوجية السريعة، وإن عدم إمام موظفي البنوك بالاستخدام الأمثل للتكنولوجيا الحديثة يؤدي إلى القصور في أداء العمليات الإلكترونية بشكل صحيح.

4- **مقارنة بين البنوك الإلكترونية والبنوك التقليدية:** يتيح الانترنت المصرفي للعملاء فرصة للتسوق الجيد وبتكاليف منخفضة، بالإضافة إلى سهولة الاتصال بالمعلومات المصرفية، ومن هذا المنطلق لأهمية البنوك الإلكترونية نوضح فيما يلي مقارنة بين العمل المصرفي الإلكتروني والتقليدي من ناحية التكاليف في توزيع المنتجات المصرفية.

الجدول رقم (1): فرق التكلفة بين القنوات التقليدية والانترنت في تقديم بعض الخدمات

البيان	دفع الفواتير	توزيع البرمجيات	المعاملات البنكية	تذكرة الطيران
القنوات التقليدية	3,32 - 2,22	15,00	1,08	9,10
عبر الانترنت	1,10 - 0,65	0,10 - 0,20	0,13	1,18
نسبة التوفير	% 67 - % 71	% 97 - % 99	% 89	% 87

المصدر: تبول الطيب، "سياسات التجارة الإلكترونية والمسائل القانونية"، مقال منشور على الانترنت على الموقع: www.ityarabic.org/e-businers.

من تحليل الجدول يتضح أن فرق التكلفة في دفع الفواتير عبر الانترنت تصل إلى نسبة 70%، و98% في توزيع البرمجيات، أما بالنسبة للمعاملات البنكية فرق التكلفة يمثل نسبة توفير 89%، في حين فرق التكلفة لتذكرة الطيران تصل إلى 87% كنسبة توفير لفرق التكلفة.

وهو ما يستدل بوضوح أن تكلفة العمل المصرفي على الانترنت منخفضة بنسبة كبيرة مقارنة بالقنوات التقليدية الحديثة، ولأكثر توضيح ندرج الجدول التالي الذي يوضح أهمية التكنولوجيا والصيرفة الإلكترونية في تحسين الخدمات المصرفية.

5- **أهمية وعوامل نجاح البنوك الإلكترونية:**

أ- **الأهمية العلمية والاقتصادية للصيرفة الإلكترونية:** إن قيام البنوك بتسوية أنشطتها وخدماتها المالية عبر الانترنت يحقق فوائد كثيرة من أهمها:

- تخفيض النفقات التي يتحملها البنك يجعل تكلفة إنشاء موقع للبنك عبر الانترنت لا تقارن بتكلفة إنشاء فرع جديد للبنك وما يتطلبه من مباني وأجهزة وكفاءة إدارية، إضافة إلى أن تسويق البنك لخدماته من موقعه على الانترنت يساعده على امتلاك ميزة تنافسية تعزز من مكانته التنافسية وتؤهله إلى مستوى المعاملات التجارية العالمية.

- إن توجه البنوك العالمية نحو شبكة الانترنت وما تتميز به من قدرات تنافسية يلزم البنوك الصغيرة ضرورة الارتقاء إلى مستوى هذه التحديات، ووفقا لذلك سيقوم العملاء بالمقارنة بين خدمات البنوك لاختيار الأنسب، وبذلك تكون الانترنت عامل منافسة قوي في جذب العملاء.

- يساهم الانترنت في التعريف بالبنوك والترويج للخدمات المصرفية بشكل إعلامي وهو ما يساهم في تحسين جودة الخدمات المصرفية المقدمة.

- إن الصيرفة الإلكترونية تؤدي إلى تسهيل التعامل بين المصارف، وبناء علاقات مباشرة، وتوفير المزيد من فرص العمل والاستثمار وهو ما يساعد على النجاح والبقاء في السوق المصرفية.

- استخدام الانترنت يساهم في تعزيز رأس المال الفكري وتطوير تكنولوجيا المعلومات والاستفادة من الابتكارات الجديدة التي يكون لها انعكاس على أعمال البنوك.

ب- عوامل نجاح الصيرفة الإلكترونية: إن إقامة نظام للصيرفة الإلكترونية يقتضي الالتزام بجملة من العوامل والتي هي بمثابة قواعد للعمل الإلكتروني والتي تتمثل فيما يلي:

- وجود شبكة عريضة تضم كل الجهات ذات الصلة، وترتبط بالإنترنت وفقا للأسس القياسية مع مراعاة التأمين في تصميم هذه الشبكة.

- وضع خطط للبدء في إدخال خدمات الصيرفة الإلكترونية، بداية من وضع استراتيجية على مستوى البنك المركزي أو البلد أو التحالفات الدولية.

- وضع تنظيمات قياسية تسمح بالربط بين مختلف الجهات والعالم ككل.

- إعداد خطة لتدريب الموارد البشرية والعمل على إنشاء تنظيم إداري يعمل على التنسيق بين الأطراف المتعاقدة.

المحور الثاني: تحرير الخدمات المالية والمصرفية

تعتبر السياسة النقدية من أهم السياسات الاقتصادية التي تنتهجها الدول من أجل مكافحة الاختلالات الاقتصادية المختلفة التي تصاحب التطور الاقتصادي لأي بلد، إلا أن فاعلية السياسة النقدية هذه تختلف من اقتصاد إلى آخر في ضوء تفاوت طبيعة الهياكل الاقتصادية السائدة وتفاوت درجة تطور الأسواق المالية فضلا عن طبيعة ونوع السياسات الاقتصادية المتبعة والتي قد تتلاءم مع الظروف الاقتصادية والسياسية لهذا المبدأ أو ذلك كسياسة الكبح المالي أو التحرير المالي، لقد اعتبر القطاع المالي والمصرفي في كثير من الدول النامية قطاعا استراتيجيا وقد اخضع في ظل الأنظمة المركزية إلى مختلف أشكال الرقابة.

أولا- سياسة الكبح المالي

من أجل تحقيق معدلات أعلى من النمو الاقتصادي سعت الكثير من الدول النامية في فترة السبعينات إلى تطبيق التدخل الحكومي، بصفتها القادرة على إبداء النصيحة الاقتصادية، وعلى توفير رؤوس الأموال الضرورية لخطط التنمية، ولتغطية العجز في الأسواق المالية.

ساهم التدخل الحكومي على توجيه أسعار الائتمان، وبالتالي انخفاض معدلات الفائدة على القروض والودائع، ومس هذا الانخفاض معدلات الفائدة الخاصة بالودائع، ولم يعد للمدخرين حافزا داخل البلاد، إذ هُربت الأموال خارج الوطن في إطار التدخل والرقابة الحكومية، مما أدى إلى نوع من الكبح المالي، الذي ترتب عنه المناداة بتطبيق سياسة التحرير المصرفي.

1- مفهوم سياسة الكبح المالي: إن سياسة الكبح المالي هو عبارة عن مجموعة من القيود التي توضع من قبل السلطات النقدية على النظام المصرفي والمالي والتي تهدف بالأساس إلى إشباع الحاجات المالية الحكومية عن طريق فرض سعر فائدة منخفض أو معدوم وإجبار المصارف على شراء سندات الخزينة الحكومية بعائد منخفض فضلا عن فرض قيود صارمة على حركة رأس المال.

بمعنى آخر إن الكبح المالي هو نتيجة لمجموعة من الإجراءات الحكومية التي تهدف إلى الحصول على موارد مالية منخفضة التكاليف من السوق المالية والكبح المالي يعني أيضا تحديد إداري لسعر الفائدة على القروض والودائع

لقد عرف كل من (E.Scheow, R.Mckinnon) عام 1973 سياسة الكبح المالي بأنها مجموعة الإجراءات المقيدة والمفروضة على القطاع المالي أو أنها انعكاس لتدخل الحكومة في المجال الاقتصادي والمالي ويظهر هذا التدخل من خلال التشريعات والقوانين التي تحد من حرية الجهاز المصرفي.

وتهدف سياسة التدخل الواسع في الأعمال المصرفية إلى جعل النظام المصرفي والمالي يقوم بدور في تمويل وتعجيل عملية التنمية الاقتصادية، ويلعب سعر الفائدة دورا مهما في حركة النشاط الاقتصادي

اذ انه يؤثر على قرارات المستهلكين من خلال توزيع دخولهم بين الانفاق والادخار هذا من جانب ومن جانب آخر يؤثر على قرارات المستثمرين في توجيه محافظهم الاستثمارية.

لقد مارست معظم دول العالم سياسة الكبح المالي والذي يقود الى تدخل الحكومات في أنظمتها المالية عن طريق احتكار ملكية المؤسسات المالية والتدخل المتزايد في الأعمال المصرفية مثل التحديد المركزي لأسعار الفائدة وتوجيه الائتمان وغيرها وهو مالا يسمح للوساطة المالية بتوظيف قدراتها المتاحة، هذا من ناحية ومن ناحية اخرى فقد يسود في ظل سياسة الكبح المالي أنظمة عديدة لسعر الصرف أهمها نظام سعر الصرف الثابت، حيث يقوم البنك المركزي بتحديد قيمة العملة النقدية بشكل ثابت عن طريق أموال المصارف من الذهب والموجودات الأجنبية وفي هذا المجال تعتبر تقلبات سعر الصرف والضغط التضخمية من اهم، محددات الاستقرار المالي في فترات الكبح المالي، اذ نلاحظ نتيجة لتقلبات سعر الصرف المفرطة فأن العجز في مركز النقد الأجنبي يؤدي إلى تحمل المصارف التجارية خسائر كبيرة ناتجة عن انكشاف المعاملات الخارجية والدخول في التزامات غير متوقعة وناجمة عن تغيرات كبيرة في سعر الصرف.

ارتفاع معدلات التضخم تؤدي الى تآكل القيمة الحقيقية للأرصدة النقدية وهذا يعرض الكثير من الأنشطة الاقتصادية بما فيها المصارف التجارية الى مخاطر التعثر المالي وارتفاع معدلات الديون المعدومة، مما يؤثر سلبا على ربحية هذه المصارف.

2- أشكال الكبح المالي: ظهر الكبح المالي في الأنظمة المالية على عدة اشكال منها:

أ- **التحديد الإداري لأسعار الفائدة:** وذلك عن طريق فرض معدل فائدة على القروض والودائع البنكية، تحت المستوى التوازني (عند مستوى منخفض)، حيث تبرر الحكومات هذا الاجراء بأنه وسيلة لتشجيع الاستثمارات وتحفيز النشاط الاقتصادي بشكل عام. إضافة الى منع البنوك من القيام بممارسات احتكارية في السوق المالي فبعض البنوك والمؤسسات المالية الكبيرة تحاول السيطرة على السوق المالي.

كما تيرر الحكومة تحديد أسعار الفائدة تحت مستواها التوازني بأنه يسهل عليها تمويل عجزها وبأقل تكلفة ممكنة ويزيد من حجم الاستثمارات، وكذلك تمويل المؤسسات العمومية التي تعاني من مشاكل مالية

ب- **الرسوم الضريبية المرتفعة الخاصة بالخدمات المالية:** في ظل الكبح المالي نجد ان السلطات النقدية تقوم بفرض معدل ضريبي مرتفع على الربح المحقق من طرف البنوك والمؤسسات المالية، وكذلك على مختلف المنتجات المالية المقدمة في الاقتصاد، حيث تهدف من خلال ذلك الى الحصول على مورد مالي لتغطية النفقات في موازنة الدولة، إضافة الى الحد من نشاط الوساطة المالية.

ج- **تقييد التدفقات النقدية:** تقوم السلطات النقدية بالتضييق على المتعاملين في الأسواق المالية من خلال تقييد العمليات المالية، الأمر الذي يحد من تدفقات رؤوس الأموال من وإلى خارج الدولة ووجود صعوبات

وحواجز أمام دخول البنوك والمؤسسات المالية الأجنبية الى السوق المالي المحلي، كما تلجأ السلطات النقدية الى تثبيت أسعار الصرف للعملة المحلية عند مستوى معين.

د-التشريعات المتعلقة بالمحافظ المالية: تبين القوانين والتشريعات التي تخص القطاع المالي وبالخصوص تكوين المحافظ المالية درجة التحرر المالي أو الكبح المالي الذي يعيشه هذا القطاع، ففي ظل الكبح المالي تلزم القوانين البنوك شراء السندات الحكومية والأوراق المالية الصادرة عن المؤسسات العمومية والتي تتميز بعائد منخفض ومخاطر كبيرة، كما تضع قيوداً على تملك الأجانب لأصول مالية للمؤسسات الاقتصادية المحلية.

هـ-الاحتياطي الاجباري المرتفع المفروض على البنوك التجارية: يعتبر الاحتياطي الاجباري أحد أدوات السياسة النقدية ذات التأثير المباشر، حيث يتم من خلالها اجبار البنوك التجارية على ترك نسبة معينة من مجموع الودائع الموجودة بحوزتها لدى البنك المركزي تحت شكل نقود قانونية، حيث تسمح هذه الأداة بالتأثير على عملية توليد نقود الودائع التي تحتكرها هذه البنوك.

2-الآثار السلبية لسياسة الكبح المالي: قد تترتب على سياسات الكبح المالي مجموعة من الآثار السلبية يمكن إيجازها في النقاط الآتية:

أ-تدني أسعار الفائدة الاسمية على الودائع والقروض مما يؤدي إلى ظهور أسعار فائدة حقيقية سلبية في ظل ارتفاع معدلات التضخم. وهذا قد ينعكس سلباً على العوائد المالية كافة.

ب-سوء تخصيص الائتمان الموجه للقطاعات الاقتصادية المفترض دعمها وتوجيه الائتمان لها. وقد يعني ذلك توجيه الائتمان لاعتبارات سياسية مما قد يؤثر سلباً على تطوير القطاع الخاص ومن ثم على ربحية المصارف التجارية.

ج-تصبح الموجودات المالية المحلية اقل جاذبية من الموجودات الاجنبية.

د-عندها يفنقر القطاع المالي إلى التنوع حيث يتميز بسيادة القطاع المصرفي وتراجع واضح في الأهمية النسبية لأسواق رأس المال.

هـ-انخفاض درجة العمق المالي والتي تعني انخفاض الأرصدة المالية القابلة للاقتراض، مما يعني ضمناً ضعف قدره الاقتصاد الوطني على تمويل الاستثمارات.

و-هروب رؤوس الأموال من اقتصاديات الدول النامية إلى اسواق المال في الدول المتقدمة.

ثانياً-سياسة التحرير المالي:

1-تعريف التحرير المالي والمصرفي: يتمثل في إعطاء البنوك والمؤسسات المالية استقلالها التام وحرية كبيرة في إدارة أنشطتها المالية من خلال إلغاء مختلف القيود والضوابط على العمل المصرفي، وهذا بتحرير معدلات الفائدة على القروض والودائع، والتخلي عن سياسة توجيه الائتمان، وخفض نسبة الاحتياطي الإلزامي، والتوجه نحو اعتماد الأدوات الغير مباشرة للسياسة النقدية، وفتح المجال المصرفي أمام القطاع الخاص الوطني والأجنبي، وتمثل هذه الإجراءات التحرير المالي الداخلي، هذا بالإضافة الى تحرير المعاملات المتعلقة بحساب رأس المال والحسابات المالية لميزان المدفوعات، والتي تمثل التحرير المالي الخارجي، والذي يعتبر تكملة للتحرير المالي الداخلي.

ويمكن تعريف التحرير المصرفي بالمعنى الضيق، على أنه مجموعة الإجراءات التي تسعى إلى خفض درجة القيود المفروضة على القطاع المصرفي، أما بالمعنى الواسع، فيشمل مجموعة من الإجراءات التي تعمل على تطوير الأسواق المالية، وتطبيق نظام غير مباشر للرقابة النقدية، وإنشاء نظام إشرافي قوي.

ويعرف أيضا على انه مجموعة القرارات والإجراءات المتخذة التي تهدف إلى جعل النظام أكثر استجابة لتغيرات قوى السوق وجعل السوق أكثر تنافسيا من خلال توزيع وإعادة توزيع الموارد المالية، كما تقوم سياسة التحرير المصرفي على الثقة الكاملة في الأسواق، حيث يتم تحريرها من القيود الإدارية، وبالتالي إعطاء قوى السوق الجدية في العمل، عن طريق تحرير معدلات الفائدة، وعدم وضع حدود قصوى له، مما يؤدي إلى زيادة الاستثمارات وتحسين نوعيتها، بزيادة الادخار والتحكم بالأسعار، والقضاء على الصعوبات التي تعرقل عمل الأسواق.

وتتضمن سياسة التحرير المالي ثلاث نقاط أساسية هي:

- إزالة القيود المفروضة على أسعار الفائدة.
- إزالة القيود على الائتمان المصرفي.
- تخفيف الرقابة والاشراف الحكومي على الجهاز المصرفي.

رغم النجاح الذي عرفته سياسة التحرير المصرفي في الدول المتقدمة، إلا أنها تشهد صعوبات في تطبيقها في الدول النامية، ترجع هذه الصعوبة لهشاشة اقتصادها نتيجة أعباء المديونية، فالدول النامية تلجأ إلى طلب القروض لتطبيق برامج التنمية، وأصبحت تعتمد على صندوق النقد والبنك الدوليين من أجل تحقيق الاستقرار الاقتصادي، هذه الظروف أدت ببعض الدول لرفض تطبيق سياسة التحرير المصرفي، نظرا لأثارها السلبية على الاقتصاد، إلا أنه يمكن تطبيق هذه السياسة لكن بالتزام الحيطه والحذر مع التدرج في تطبيقها، وكذا وضع الرقابة الحذرة على البنوك من طرف البنك المركزي، فليس المهم تطبيق سياسة التحرير المصرفي بل إدارتها بنجاح، والتمسك بالشروط الكفيلة بتحقيق الاستقرار الاقتصادي.

ولابد من التأكيد على ان الدول النامية خضعت لضغوط الدول المتقدمة والمنظمات الدولية (كصندوق النقد الدولي والبنك الدولي ومنظمة التجارة العالمية) وذلك بإتباع سياسات العولمة الاقتصادية بغية تحقيق الاندماج بسرعة في الاقتصاد العالمي من خلال تطبيق سياسات التحرير المالي والمتمثلة في:

أ- اجراء عمليات تحرير مالي واسع يشمل التخلص من القيود والضوابط التي كانت مفروضة على حرية رؤوس الأموال الاجنبية دخولاً وخروجاً.

ب-زيادة سعر الفائدة في الداخل بفارق كبير عن الخارج، لجذب الاستثمارات الخارجية وزيادة الادخارات المحلية.

ج-تحقيق استقرار نسبي في أسعار الصرف من خلال إتباع سياسات مرنة لسعر الصرف وذلك من أجل:

- توفير الضمانات اللازمة للمستثمرين الأجانب لمواجهة مخاطر تقلبات أسعار الصرف.
- تمكين المستثمرين من حساب وتقييم بدقة الأنشطة الاقتصادية والعمليات الاستثمارية ومنها الأرباح والتحويلات الخارجية.

2-أهداف التحرير المالي والمصرفي: وهي أهداف ساهمت في تطوير الظروف الملائمة لتحرير القطاع المصرفي، وتوفير الأموال اللازمة والجو المناسب لزيادة الاستثمار، وتتمثل في:

- ◇ تعبئة الادخار المحلي والأجنبي لتمويل الاقتصاد عن طريق رفع معدلات الاستثمار.
- ◇ خلق علاقة بين أسواق المال المحلية والأجنبية من أجل جلب أموال لتمويل الاستثمار.
- ◇ استعمال خدمات مالية مصرفية في المفاوضات التجارية بين عدة دول من أجل تحرير التجارة الخارجية خاصة مع الدخول لعدة دول نامية إلى المنظمة العالمية للتجارة.
- ◇ رفع فعالية الأسواق المالية لتكون قادرة على المنافسة الدولية، وعليه تمكنها من فتح مصادر اقتراض وتمويل أجنبية وخلق فرص استثمار جديدة.
- ◇ تحرير التحويلات الخارجية مثل تحرير تحويل العملات الأجنبية وحركة رؤوس الأموال، خاصة مع التغيرات الاقتصادية التي منها تغيرات أسعار الصرف وأسعار الفائدة.

ولتحقيق تلك الأهداف يجب اتباع الإجراءات التالية:

- إلغاء القيود على سعر الفائدة بتوسيع مدى تحركها وإزالة السقوف المفروضة عليها.
- إلغاء القواعد السارية المطبقة على بنوك معينة مثل السقوف الائتمانية والاحتياطي القانوني.
- زيادة استقلالية المؤسسات المالية.
- التقليل من تدخل الدولة في منح الائتمان بتخفيض القيود المباشرة عليها.

- إعادة هيكلة البنوك التي تديرها الدولة وتحويلها للقطاع الخاص.
- تقليل العوائق أمام الانضمام للسوق والانسحاب منه.

3- أهمية التحرير المالي والمصرفي: تبرز أهمية تطبيق سياسة التحرير المالي في الدول النامية في النقاط الأساسية التالية:

أ- تحرير معدلات الفائدة يمكن للدول النامية من الحصول على معدلات فائدة حقيقية موجبة، الأمر الذي يحفز على تعبئة الادخار المحلي وزيادة تدفق رؤوس الأموال الأجنبية نحو الداخل، وبالتالي توافر موارد مالية إضافية لتمويل الاقتصاد.

ب- التقليل أو الحد من تدخل الدولة في النشاطات الاقتصادية والمالية، يساهم في اختفاء الاستثمارات ذات المردودية الضعيفة.

ج- تحرير التحويلات والتدفقات المالية الخارجية مثل تحرير تدفق العملات الأجنبية وتحرير حركة رؤوس الأموال يساهم في جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي تحفز على النمو الاقتصادي، وتجلب التكنولوجيا المتطورة في مجال الإدارة والتسيير.

د- يمكن للتحرير المالي أن يرفع الوساطة المالية والمصرفية، والتي تؤدي إلى انخفاض تكلفة الوساطة المالية بين المقرضين والمقترضين، وتسهل للمقترضين الوصول إلى الموارد المالية المتاحة.

ثالثاً- أشكال ومعايير التحرير المالي والمصرفي:

1- أشكال التحرير المالي والمصرفي: يتكون التحرير المالي والمصرفي من ثلاث أشكال هي:

أ- تحرير القطاع المالي المحلي: يشمل تحرير القطاع المالي المحلي ثلاث متغيرات أساسية هي:

- تحرير أسعار الفائدة: عن طريق الحد من الرقابة المتمثلة في تحديد سقف عليا لأسعار الفائدة الدائنة والمدينة، وتركها تتحدد في السوق بالالتقاء بين عارضي الأموال والطلب عليها للاستثمار، عن طريق الملاءمة بين الاستهلاك والانفاق الاستثماري، وبالتالي زيادة النمو الاقتصادي ولا يمكن ان يحدث هذا ما لم تثبت الأسعار عند حد معين.

- تحرير الائتمان: وهذا بالحد من الرقابة على توجيه الائتمان نحو قطاعات محددة، وكذا وضع سقف ائتمانية على القروض الممنوحة لباقي القطاعات الأخرى، وثانياً إلغاء الاحتياطات الاجبارية المغالى فيها على البنوك، وتحرير المنافسة البنكية بإلغاء وإزالة القيود والعراقيل التي تعيق انشاء البنوك المحلية والأجنبية، أي أنه كلما اتسع نطاق وجود البنوك الأجنبية في بلد ما تحسنت نوعية الخدمات المالية وزادت كفاءة الوساطة المالية.

• **تحرير المنافسة المصرفية:** ويشمل إزالة القيود انشاء ومشاركة البنوك الأجنبية في السوق المصرفية المحلية مع الغاء القيود المفروضة على تخصص البنوك وانشاء بنوك شاملة.

ب-تحرير الأسواق المالية: ويشمل إزالة القيود المفروضة على ملكية المستثمرين الأجانب للأوراق المالية المملوكة للشركات المحلية والمدرجة في السوق المالية المحلي، وإلغاء القيود على إعادة رؤوس الأموال الى الدولة الأم وعلى تحويلات أرباح الأسهم والفوائد والأرباح.

ج-تحرير حساب رأس المال: ويتضمن إزالة الحواجز التي تمنع البنوك والمؤسسات المالية الأخرى من القيام بعملية الاقتراض من الخارج والقضاء على السيطرة على سعر الصرف، والتي تطبق على معاملات الحساب الجاري وحساب رأس المال، بالإضافة الى تحرير تدفقات رأس المال.

ويشير خبراء صندوق النقد الدولي في هذا الشأن الى قضيتين هامتين:

- من الأفضل البدء في تحرير التدفقات طويلة الأجل قبل التدفقات قصيرة الأجل وتحرير الاستثمار الأجنبي المباشر قبل تحرير استثمار المحافظ المالية أو الاستثمار غير المباشر.
- ان التحرير الشامل لمعاملات وتحويلات رأس المال لا يعني التخلي عن كل القواعد والنظم المطبقة على معاملات العملة الأجنبية، بل ربما احتاج الأمر الى تقوية القواعد والنظم التحوطية المتعلقة بتحويلات العملة الأجنبية التي يجريها غير المقيمين.

2-معايير تصنيف التحرير المالي والمصرفي: بناء على درجة تحرير كل من الجوانب الثلاثة السالفة الذكر (تحرير القطاع المالي المحلي، تحرير الأسواق المالية، تحرير حساب رأس المال) يمكن أن يتم الحكم على درجة التحرير المالي سواء كان تحريراً جزئياً أو كلياً، وهذا وفق الجدول التالي:

الجدول رقم (2): معايير تصنيف درجة التحرير المالي والمصرفي

التحرير الجزئي	التحرير الكامل	
لا يوجد تدخل في تحديد معدلات الفائدة الدائنة والمدينة، الاحتياطي الإجمالي المفروض على البنوك التجارية معقول، عدم وجود حواجز دخول بالنسبة للبنوك والمؤسسات المالية الأجنبية	عدم التدخل في تحديد أسعار الفائدة الدائنة والمدينة، الاحتياطي الإجمالي المفروض على البنوك التجارية معقول عدم وجود حواجز دخول بالنسبة للبنوك والمؤسسات المالية الأجنبية	القطاع المالي المحلي
المستثمرين الأجانب ليس مسموح لهم بتملك أكثر من 49% من أسهم المؤسسات المحمية، يوجد قيود على دخول بعض القطاعات الاقتصادية، يمكن استرجاع رؤوس الأموال الأجنبية المستثمرة في الداخل	يسمح للمستثمرين الأجانب بتملك الأسهم والأدوات المالية المحمية، يمكن استرجاع رؤوس الأموال المستثمرة في الداخل خلال السنتين الأوليتان للاستثمار	الأسواق المالية

ولكن بعد مرور سنتين من الاستثمار		
غير مسموح للبنوك والمؤسسات المالية بالاقتراض من الخارج أي تحرير التدفقات المالية، لا يوجد قيود على التعامل في النقد الأجنبي، وجود قيود على التعامل في النقد الأجنبي، تطبيق سعر الصرف خاص على الحساب الجاري وحساب رأس المال	السماح للبنوك والمؤسسات المالية بالاقتراض من الخارج أي تحرير التدفقات المالية، لا يوجد قيود على التعامل في النقد الأجنبي وعدم تدخل السلطات في تحديد سعر صرف العملة المحلية، لا يوجد سعر الصرف خاص على الحساب الجاري ولا على حساب رأس المال	حساب رأس المال

رابعاً- شروط نجاح سياسة التحرير المالي والمصرفي:

هناك أربعة شروط أساسية يحددها مؤيدو التحرير المصرفي لنجاح هذه السياسة، وهي:

1-توافر الاستقرار الاقتصادي العام: من أهم ركائز الاستقرار الاقتصادي العام هو وجود معدل تضخم منخفض لأن ارتفاعه يؤدي إلى انخفاض قيمة العملة وارتفاع سعر الفائدة، وبالتالي خسارة كبيرة في الاقتصاد، مما يعرقل النمو الاقتصادي، ويساهم في إضعاف النظام المصرفي والتأثير على التحرير المصرفي.

ومن أجل تحقيق الاستقرار الاقتصادي العام، يجب اتخاذ عدة إجراءات وقائية وعلاجية، التي تمكن من التنسيق بين السياسات الاقتصادية وسياسة التحرير المصرفي:

♦ **الإجراءات الوقائية:** هي عادة إجراءات تتخذ قبل وقوع الأزمات المصرفية بتصميم هيكل قانونية وتنظيمية للحد من المخاطر المالية وحماية المودعين تصحب هذه الإجراءات رقابة حكومية على النظام المصرفي: يضمن وجود رقابة محاسبية خارجية، كما تتابع إدارة البنوك وتمنعها من التدليس.

♦ **الإجراءات العلاجية:** هي عادة إجراءات تتخذ بعد حدوث الأزمات المالية وتكون على شكل تأمين على الودائع، إذ تتدخل الحكومة في البنوك التي تعاني من مشاكل مالية لحماية حقوق المودعين، وحقوق الملكية الحكومية، كما يتدخل البنك المركزي عن طريق الإقراض لتوفير السيولة النقدية، والقيام بإجراءات التصفية وتكون الإجراءات العلاجية عندما ترى السلطات النقدية أن الاعتراف بوجود خسائر كبيرة لها تأثيرات سلبية غير مقبولة سياسياً.

يمكن القول إنه من أجل القيام بالإصلاح المصرفي، لابد من تطبيق وتنفيذ سياسة التحرير المصرفي، كما يشترط توفر الاستقرار الاقتصادي العام، المتمثل في استقرار الأسعار، وتقليل من مدى رفع معدلات الفائدة، وبالتالي التحكم في معدل التضخم الذي يضخم من الديون، ويؤثر على النظام

المالي. يزيد الاستقرار الاقتصادي من يقين البنك في التحكم في تكلفة التمويل في المستقبل، ويرفع من قيمتها في القيام بمشروعات طويلة المدى.

2- توافر المعلومات والتنسيق بينها: تختلف المعلومات عن السلع الاستهلاكية، فالأولى لا تستهلك بالاستعمال عكس الثانية، وكذلك الأولى لها فوائد عامة وللتانية فوائد خاصة.

تخص المعلومات تلك المتعلقة بسيولة المؤسسات المالية لصالح المودعين والمستثمرين، ومعلومات عن إدارة المؤسسات المالية التي تساعد على تحديد مخاطر الاستثمار والعائد المتوقع.

ينطوي التنسيق بين المعلومات على تحديد العلاقة بين معدل الفائدة ودرجة المخاطرة من جهة، ومعدل الفائدة والأرباح المتوقعة من جهة أخرى، حيث يرى مؤيدو التحرير المصرفي أن المشروعات الأكبر مخاطرة في حالة زيادة معدل الفائدة هو الأكثر عائداً، والعكس صحيح، لأنها تعوض معدل الفائدة.

كما ينطوي على عدم التنسيق بين المعلومات، صعوبة تمييز المقترضين بين المشروعات الفاشلة والمشروعات الناجحة، ورفع تكلفة الحصول على المعلومات، ولهذا يرى منتقدو سياسة التحرير المصرفي ضرورة التدخل الحكومي، لإلزام الجهات المعنية على توفير المعلومات، بإصدار لوائح، أو فرض ضرائب، أو تقديم إعانات لتفادي ارتفاع تكلفة الحصول على المعلومات، التي تجعل الأسواق المالية عرضة للإخفاق، وبالتالي تحقيق المصلحة العامة.

3- إتباع التسلسل والترتيب في مراحل التحرير المصرفي: إن تطبيق سياسة التحرير المصرفي، يجب أن تبدأ من المستوى المحلي بقطاعيه الحقيقي والمالي، بحيث:

■ القطاع الحقيقي يتم فيه ترك الأسعار تتحرك وفق قوى السوق، وفرض ضرائب مباشرة وغير مباشرة، وبطريقة عقلانية على المؤسسات، ورفع الدعم على الأسعار، وتطبيق سياسة الخصوصية.

■ القطاع المالي والمصرفي يتم فيه عدم وضع رقابة وقيود على تدفق وانتقال رؤوس الأموال في التجارة الخارجية في المدى القصير. ثم ينتقل إلى المستوى الخارجي بقطاعيه الحقيقي والمالي، بحيث:

● القطاع الحقيقي يتم فيه رفع القيود المفروضة على التجارة الخارجية والسماح للتحويلات المالية لخدمة أغراض التجارة الخارجية.

● القطاع المالي والمصرفي برفع الرقابة على تدفق وانتقال رؤوس الأموال في التجارة الخارجية في المدى القصير.

4- الإشراف الحذر على الأسواق المالية: يخص التدخل الحكومي إنجاح سياسة التحرير المصرفي، حيث تحدد الوكالات الإشرافية والمشرفون على وجه الخصوص أدوار كل من المدير ومدراء الأعمال،

لضمان الشفافية وتحليل المخاطر المحتملة، وكذلك أدوار المراجعين الخارجيين في إعداد التقارير الموضحة للمخاطر التي تتعرض لها المؤسسات المالية والمصرفية.

ويهدف الإشراف الحذر على المؤسسات المالية، إلى مكافحة التسبب عن طريق الاهتمام بمواجهة الأخطار، وضمان الشفافية عن طريق الاهتمام بالأوضاع المالية، والهيكل التنظيمي والإداري للمؤسسات المالية، والاستقلال الذاتي عن طريق تعويض المشرفين بسلطات أقوى اتجاه المؤسسات المالية.

كما تساهم هيئات الإشراف على المؤسسات المالية على تنفيذ الإشراف، وتسهيل تدفق المعلومات، والتنسيق بين أنشطة إصدار القرار، ومتابعة تنفيذه.

لقد ساهمت لجنة بازل التي تأسست سنة 1975، في التأكيد على مفهوم الإشراف الحذر، والموحد على مجموعة البنوك الدولية، التي يجب أن تكون راضية على سلامة البنك، ليس لوحده، ولكن في إطار فحص إجمالي

5-مزايا التحرير المالي والمصرفي: في ظل اتساع بؤادر العولمة المالية، والعجز الذي تعاني منه الكثير من البنوك، كان عليها تحرير نشاطاتها وخدماتها، لترك المبادرة لوجود رؤوس أموال جديدة آتية من الخارج، ويحمل التحرير المصرفي في طياته مزايا، يعمل على تبيانها مؤيدو هذا التحرير، منها:

● إعطاء فرصة للبنوك لتحسين أدائها وتسييرها، خاصة في ظل المنافسة الشديدة، حيث تصبح قادرة على مواجهة طلبات المستثمرين، والعمل على جلب أكبر عدد من المدخرين، عندما يتحكم في أسعار الفائدة والعمولات.

● إمكانية جلب تكنولوجيا متطورة في مجال الإدارة، بالاعتماد على الكفاءات المالية والمصرفية الأجنبية والمحلية.

● ترك المبادرة لقوى السوق للعمل وبالتالي القضاء على البنوك غير القادرة على التحسين، باستعمال عمليات الاندماج المصرفي.

● رفع مستوى التعامل مع الزبائن، وجلبهم بتقديم لهم أحسن الخدمات المصرفية، وبالتالي الاعتماد على الادخار المحلي والأجنبي لتمويل الاستثمار لأنه أقل تكلفة.

● زيادة حجم المعاملات يساعد في خفض المخاطر للسوق والقرض، عن طريق رفع قيمة العائد للأموال المستثمرة، عندما تكون هناك حرية وسرعة في عملية اتخاذ القرارات.

خامسا-عوامل زيادة القدرة التنافسية للقطاع المصرفي في ظل التحرير المصرفي: يتطلب تحرير القطاع المصرفي التفتح على العالم الخارجي، وبالتالي يجب أن يتسم بالكفاءة والقدرة على المنافسة العالمية، خاصة في الخدمات المالية، ومن بين العوامل التي تساعد على زيادة القدرة التنافسية:

1-القيام بدور البنوك الشاملة: تعمل أغلبية البنوك قبل التحرير المصرفي في ظل التخصص القطاعي أو الوظيفي، بينما تقوم البنوك الشاملة في ظل التحرير المصرفي بكل الوظائف التقليدية وغير التقليدية (البنوك المتخصصة وبنوك الاستثمار والأعمال)، عن طريق تنويع أعمالها ووظائفها، لتلبي رغبات كل عميل. وعليه فالبنوك الشاملة تعمل على تنويع مصادر التمويل، وتعبئة أكبر ادخار ممكن من كل القطاعات، ومنح الائتمان لكل القطاعات، وتقديم الخدمات المتنوعة والمتجددة.

تتميز البنوك الشاملة بـ:

- تنوع هيكلها المتكون من محفظة القروض والاستثمارات، وذلك لتخفيض المخاطر.
- تطبيق الأساليب المعاصرة في إدارة أصولها وخصومها، عن طريق توفيقها أسعار الفائدة لرفع العائد في السوق.
- العمل على تلبية احتياجات الشركات.
- الاستفادة من خبرات البنوك التجارية والمتخصصة قطاعيا.

كما للبنوك الشاملة دور كبير في عملية الخوصصة عن طريق:

- معالجة الهياكل المالية للمؤسسات التي تعاني من مشاكل مالية (عجز).
- أو إعادة تقييمها والمساعدة في بيعها والترويج لذلك لدى مشتريين جدد، عن طريق تقييم أصولها بالقيمة الحقيقية.
- تمويل رأسمالها، والاستعانة بخبرات أجنبية في الإدارة لإعادة التوازن المالي.
- خلق فرص عمل جديدة ومنتجة، عن طريق تمويل مشروعات صغيرة للعمالة الزائدة الناتجة عن خوصصة المؤسسات بالتعاون مع الصندوق الاجتماعي.
- دعم القطاع الخاص من خلال تقديم قروض، لتحفيز الاستثمار في مختلف القطاعات.

2-الإتجاه نحو الاندماج للاستفادة من مزايا الحجم: تجد بعض البنوك نفسها غير قادرة على المنافسة في السوق، والسبب راجع أصلا لصغر حجمها، ولعدم قدرتها على مواجهة المخاطر التي تتعرض لها خلال نشاطها المصرفي. ولهذه الأسباب، فكرت الكثير من المؤسسات المصرفية في مرحلة من مراحل التطور المصرفي في عملية الاندماج في مؤسسات مصرفية خاصة مع توصيات لجنة بازل الخاصة بالإشراف والرقابة المصرفية، لتدعم رأسمالها لتغطية المخاطر.

فالاندماج المصرفي، هو تخلي البنك المندمج على ترخيصه واسمه إلى البنك المدمج، مع منح أصوله وخصومه، ويترتب عن الاندماج آثارا إيجابية وأخرى سلبية يمكن حصر أهم الآثار الإيجابية فيما يلي:

★ تدعيم المركز المالي للمؤسسة بزيادة رأس المال؛

- * تحسين مستوى الإطارات المصرفية والإدارية؛
- * رفع المستوى التكنولوجي المصرفي والمالي، لمسايرة المعايير الدولية؛
- * رفع مستوى تصنيفها الدولي والقيمة السوقية لأسهم البنوك المندمجة؛
- * تنويع الأنشطة والخدمات المصرفية للعملاء والأسواق؛
- * زيادة الربحية والقدرة على المنافسة للمؤسسات المندمجة؛
- * تقديم خدمات البنوك الشاملة مع تخفيض المخاطر وزيادة قدرة تحملها؛
- * زيادة القدرة الائتمانية لجميع الموارد والأصول المالية.

أما الآثار السلبية للاندماج المصرفي، يمكن إيجازها فيما يلي:

- يترتب عن كبر حجم المؤسسات المندمجة عدم الاعتناء بالزبائن الذين ينصرفون عنها.
- كما يترتب عن كبر حجم المؤسسات المندمجة لجوء هذه المؤسسات لإخفاء المعلومات والبيانات، وبالتالي زيادة المخاطر والأخطاء التي يمكن تداركها في الوقت اللازم.

3- استخدام الخدمات المالية المصرفية الجديدة: من أهم سمات التحرير المصرفي هي عملية تحرير واستحداث خدمات مصرفية متمثلة في:

أ- التجارة الإلكترونية: هي نوع من التسويق وتوزيع المنتجات بوسائل إلكترونية، تتمثل في الأنترنت، عن طريق طرح المنتجات بكل مواصفاتها ومعلوماتها في الأنترنت؛ فتساهم هذه الطريقة بتوفير مختلف النفقات الإدارية والاتصال وتوسيع دائرة المستهلكين، كما يساهم البنك في هذه العملية بإصدار بطاقات إلكترونية خاصة بالعملاء للتحويل والتسديد، ويكون البنك ضامناً لحق التاجر في سداد قيمة صفقات التجارية.

ب- القروض المشتركة: هي نوع من القروض ذات قيمة ومخاطر كبيرة، تشترك في تقديمها عدة بنوك، وتخص هذه القروض تمويل العمليات الكبيرة ذات المبالغ الضخمة، وعليه فالقروض المشتركة تقدم للمقترض مصادر التمويل المتنوعة وتعرفه على بنوك جديدة.

ج- شهادات الإيداع: هي وثيقة قابلة للتداول، يصدرها البنك بعد إيداع مبلغ من المال مودع بسعر فائدة معينة لمدة محددة تزيد أو تقل عن ستة أشهر.

د- المشتقات: هي عقود مالية تخص بنود خارج الميزانية، تتحدد بقيمة أو أكثر من الأصول، وتتنوع هذه العقود حسب طبيعتها، ومخاطرها، وأجلها المتراوح بين 30 يوم وعام، وأهم هذه العقود:

- عقود الخيار
- عقود الأجل
- عقود المستقبل

هـ- **الديون المساندة:** هي ديون الدرجة الثالثة من حيث ترتيب الالتزامات عند إفلاس العميل، أي عند تصفية أملاكه، وتعتبر مصدرا للتمويل المصنف في الدرجة المتوسطة.

و- **التأجير التمويلي:** هو نوع من تمويل الاستثمارات، الذي يقوم على عقد بين المؤجر والمستأجر لأصل معين واحد محدد، ويستعمل التأجير التمويلي عندما تكون المؤسسة المستأجرة غير قادرة على شراء استثمار، فتلجأ إلى المؤسسة المالية التي تشتريه في مكانها، بصفتها شركة التأجير التمويلي لصالح المؤسسة الاقتصادية، بصفتها المستفيد من مؤسسة أخرى تعتبر بائعة الأصول الإنتاجية، ويستأجر الأصل المالي المؤسسة الاقتصادية مقابل دفع إيجار محدد لمدة محددة، وفي نهاية المدة إما يرجع الأصل للمالك الأصلي (المؤسسة المستأجرة) أو تشتريه المؤسسة المؤجرة.

يعتبر التأجير التمويلي من عناصر دفع التنمية الاقتصادية، ووسيلة جديدة لتمويل المشروعات التي تعاني من صعوبات مالية.

3-التنوع في برامج تنمية مهارات العاملين في البنوك: يجب الاهتمام بالعنصر البشري من أجل مسايرة التطور العالمي، عن طريق تنمية المهارات في الميدان المصرفي للعاملين بالجهاز المصرفي، ويمكن القيام بذلك خلال دورات تدريبية قصيرة المدى للعاملين الجدد، أو للترقية للمستويات الوظيفية الأعلى، تقوم بها مراكز دراسات في الميدان المصرفي، سواء في البنك المركزي أو في البنوك التجارية أو المعاهد المتخصصة، وكذلك بلقاءات ذات مستوى عالي للاطلاع عما يجري في الساحة الدولية والمعاهد العالمية للبنوك.

سادسا-الجهاز المصرفي الجزائري وموقفه من التحرير المصرفي: اعتمدت السياسة الاقتصادية بعد الاستقلال على مخططات استثمارية مركزية ممولة بأموال عمومية فكانت تعمل على تخصيص الموارد بصفة إدارية وعلى نظام مركزي للأسعار.

لم تكن القروض الموجهة لتمويل القطاع العام تخضع لمعدلات السوق، وبالتالي ألغيت كل المتغيرات النقدية والمالية، وأصبحت البنوك مجرد مصارف للمؤسسات العمومية وبتوقيع الخزينة. إنها الوضعية التي عاشتها الجزائر لمدة طويلة نوعا ما، أدت إلى تدهور جل المؤسسات الاقتصادية، وعليه كان التفكير في تطبيق إصلاحات اقتصادية، بدأت هذه الإصلاحات مع صدور قوانين استقلالية المؤسسات ابتداء من سنة 1988، عن طريق تحرير الأسعار، وبتخفيض تدريجي للتدعيم، وبالتالي كان التفكير في التحرير الاقتصادي.

طبقت سياسة التطهير المالي نظرا للمشاكل التي كانت تعاني منها المؤسسات العمومية، من أجل امتصاص مديونيتها من طرف الخزينة العمومية، التي لم تكن إمكانياتها تسمح بذلك خاصة بعد انخفاض أسعار البترول.

كان يجب الاهتمام بالجهاز المصرفي لتعزيز الإصلاحات الاقتصادية الهيكلية، لهذا صدر قانون النقد والقرض في أبريل 1990، كوسيلة لإعادة النظر في عمل وسيرورة البنك المركزي، الذي أصبح المراقب الوحيد للقطاع المصرفي، مع وجود سلطة في ميدان النقد والقرض، هي مجلس النقد والقرض (CMC).

يعتبر قانون النقد والقرض كبرنامج طموح للإصلاحات خاصة في مجال الوساطة المالية، وإعادة هيكلة القطاع المصرفي، فهو يعمل على نزع الاحتكار وإرساء قواعد المنافسة بين البنوك في الميدان المالي.

كما ساهم قانون الرأسمال السلعي للدولة في جعل البنوك كمؤسسات اقتصادية عمومية، وكنوك ابتدائية، وتجارية خاضعة للقانون التجاري وبهذا القانون، من المفروض أن تتخلى الدولة عن الدائرة الاقتصادية التنافسية، على أن تتم حوصصة محفظة (EPE)، بتحويل ملكيتها إلى الشركات القابضة.

يعتبر قانون القرض في الجزائر فلسفة الإصلاح الاقتصادي، ومنه الإصلاح المصرفي، حيث ظهرت معه أفكار لإعادة إصلاح المنظومة المصرفية، مع الأخذ بعين الاعتبار مبدأ العولمة المصرفية (المالية) التي تكرست عبر برنامج التعديل الهيكلي.

ثم تدعمت القوانين المنظمة لعمل الجهاز المصرفي، خاصة مع توقيع اتفاقية مع صندوق النقد الدولي في أبريل 1994، لإقامة سياسة نقدية أكبر صرامة، وعليه زادت القيود على النظام المصرفي سيما مع تخفيض قيمة الدينار الجزائري، واستعمال النقد كوسيلة مراقبة غير مباشرة كما طبقت سياسات تسييره، أهمها:

- سياسة السوق المفتوحة مع تسيير حيوي وثبات معدل إعادة الخصم.
- نظام الإجراءات الوقائية، خاصة على مستوى الأموال الخاصة وتصنيف الحقوق والمؤونات، وكذلك توزيع المخاطر، حيث أن مجموعها لا يتعدى 12.5 مرة قيمة الأموال الخاصة بالبنك.
- سياسة انتقائية لإعادة التمويل.
- مراقبة القروض بإعادة توجيه التمويل.

على العموم، فإن معاناة الخدمات المصرفية تخص إمكانية تسييرها التي تتميز بـ:

- ◆ عجز في التسيير، يخص التأطير والتنظيم وملاءمة التغيير.
- ◆ عدم القدرة على تقدير المخاطر ومواجهتها من البنوك.
- ◆ غياب أو نقص نظام المعلومات والتسويق والمواصلات.
- ◆ غياب المنافسة.
- ◆ تأخر في التحديث وخاصة التكنولوجي.

كل هذه السياسات المطبقة على الجهاز المصرفي، تؤكد على وجود تدخل حكومي صارم ومراقبة مستمرة من البنك المركزي على مختلف المؤسسات المصرفية والمالية، وصعوبة وتخوف من تحرير القطاع المصرفي، حيث تخضع البنوك في سير عملها إلى الرقابة من طرف:

✓ الدولة، بصفتها مالك، سلطة، وعون اقتصادي.

✓ البنك المركزي، كسلطة تسيير ومراقبة.

تواجه كل هذه التحديات الجهاز المصرفي الجزائري بدوره، إذ يمكن القول إن الأزمة في الجزائر ليست مالية، بل هي أيضا أزمة أنظمة، أي أزمة مناهج، حيث أن هذه السياسات الاقتصادية غير نابعة من الواقع الاجتماعي والثقافي. فبعد إلغاء الاحتكار الحكومي للتجارة الخارجية، وتحرير النظام البنكي وقطاع التأمين التي نصت عليه شروط صندوق النقد الدولي، أنشئت بنوك خاصة منها بنك الخليفة.

بدأت مجموعة خليفة أعمالها في استيراد الأدوية في بداية التسعينيات، ثم أنشئت بنك الخليفة، واستمرت هذه المجموعة في تنويع أعمالها، فأنشأت شركة طيران دولية، وشركة إنشاءات، ومجموعة شركات خدماتية بما في ذلك وكالة تأجير السيارات والمطاعم، ومحطات تلفزيون بباريس ولندن.

تميزت هذه المجموعة بغياب الشفافية، حيث لم تنشر أية معلومات تخص مصادر أموالها وأصحابها وحساباتهم أو ممولائها، مما أثار فضول بعض الصحافيين والبرلمانيين الفرنسيين على الخصوص، الذين طالبوا بالتحقيق في ذلك.

وإثر التدقيق والمراجعة الذي قامت به مفوضية البنوك في الجزائر، توقفت شركة الطيران عن عملها في حزيران من عام 2003، لمديونيتها الكبيرة، وسحب الترخيص من بنك الخليفة، بسبب العجز الكبير الراجع لتهرب الأموال إلى الخارج، وتراكم أسهم لا قيمة لها، كما عين مشرف على أعمال التصفية.

وبعدها، نشرت المحاكم الفرنسية إعلانات عن إفلاس تلفزيون الخليفة الموجود في باريس، وأعتقل المالك من السلطات الجزائرية.

وتفاديا لوجود مشاكل أخرى من هذا النوع ارتفعت درجة تدخل الدولة في التنظيم المصرفي، من خلال القوانين الصادرة في سنة 2003 و2004، التي لا تترك حرية كبيرة للبنوك للتصرف، والعمل دون الرجوع لبنك الجزائر، وتتمثل في:

◆ الأمر رقم 03 - 11 الصادر في 26 أوت 2003، والذي يؤكد على سلطة البنك المركزي النقدية، وقوة تدخل الدولة في المنظومة المصرفية، حيث أنه أضاف شخصان في مجلس النقد والقرض من أجل تدعيم الرقابة، معينان من رئاسة الجمهورية تابعين لوزارة المالية، هذا الأمر لا يشير ولا يعطي فرصة للتحدث عن التحرير المصرفي، وإنما يعطي للتدخل الحكومي أكثر جدية.

◆ القانون رقم 04-01 الصادر في 04 مارس 2004، الخاص بالحد الأدنى لرأس المال للبنوك والمؤسسات المالية، التي تنشط داخل الجزائر، فقانون المالية لسنة 1990 يحدد الحد الأدنى لرأس المال للبنوك بـ 500 مليون دج، وبـ 10 مليون دج للمؤسسات المالية؛ بينما حدد الحد الأدنى لرأس المال في سنة 2004 بـ 2.5 مليار دج للبنوك، و 500 مليون بالنسبة للمؤسسات المالية.

فكل مؤسسة لا تخضع لهذه الشروط، سوف ينزع منها الاعتماد، وهذا يؤكد تحكّم السلطات السياسية والنقدية في النظام المصرفي.

◆ القانون رقم 04-02 الصادر في 04 مارس 2004، الذي يحدد شروط تكوين الاحتياطي الإجباري لدى دفاتر بنك الجزائر، وبصفة عامة يتراوح معدل الاحتياطي الإجباري بين 0% و 15% كحد أقصى.

◆ القانون رقم 03 - 04 الصادر في 04 مارس 2004، الذي يخص نظام ضمان الودائع المصرفية، ويهدف هذا النظام إلى تعويض المودعين في حالة عدم إمكانية الحصول على ودائعهم من بنوكهم، يودع الضمان لدى بنك الجزائر، حيث تقوم بتسييره شركة مساهمة تسمى "شركة ضمان الودائع البنكية"، تساهم فيه بحصص متساوية، وتقوم البنوك بإيداع علاوة نسبية لصندوق ضمان الودائع المصرفية، تقدر بمعدل سنوي (1% حسب المنظمة العالمية للتجارة) من المبلغ الإجمالي للودائع المسجلة في 31 ديسمبر من كل سنة بالعملة المحلية.

يلجأ إلى استعمال هذا الضمان، عندما يكون البنك غير قادر على تقديم الودائع للمودعين، أي عند التوقف عن الدفع من طرف البنك، حيث يخطر المودع بذلك ليقوم بالتوجه إلى صندوق ضمان الودائع المصرفية بالوثائق اللازمة، والتعويض يكون بالعملة الوطنية فقط.

ويتطلب الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة إعادة النظر في المنظومة المصرفية ككل، للقضاء على كل أسباب الضعف المتمثلة في:

- ضعف الإطار القانوني، إذ تتميز القوانين بالجمود.
- سلوك العميل: يجب تحفيزه على استعمال وسائل دفع حديثة والاستغناء على التعامل نقدا.
- الضعف التكنولوجي: يجب العمل على تنويع وتحديث الخدمات المالية والمصرفية، باستعمال ثورة الاتصالات والمعلومات.
- عدم القدرة على مواجهة شدة المنافسة، مما تستدعي الضرورة إلى تكوين تكتلات، عن طريق عمليات الاندماج المحلي والأجنبي بين المصارف.
- عدم استعمال مفهوم البنوك الشاملة، التي تساعد على تقوية دور الوساطة المالية في الأسواق المالية وخدمات التأمين.
- ضعف استقلالية البنوك المركزية عن الحكومة، حيث هناك تدخل حكومي في نشاطاتها.
- هناك عدة نقائص أخرى، مثل ضعف مهارات العنصر البشري، ضعف معدلات النمو، وبطء عملية الخصخصة.

المحور الثالث: الاندماج المصرفي

يعتبر الاندماج المصرفي من إحدى المستجدات العالمية التي لها تأثير على كافة الأنشطة الاقتصادية بصفة عامة وعلى النشاط المصرفي والمالي بصفة خاصة، وبذلك فإن عمليات الاندماج المصرفي يكون لها مجموعة من الآثار والنتائج الإيجابية عندما يكون الاندماج مطبقا بالشروط والضوابط المطلوبة لنجاحه، وإذا لم تطبق هذه الشروط والضوابط بالطرق المطلوبة ستؤدي إلى فشل عملية الاندماج ومن ثم يؤدي هذا الفشل إلى مجموعة من الآثار السلبية على عملية الاندماج المصرفي.

أولا- مفهوم الاندماج المصرفي:

1- تعريف الاندماج المصرفي: يمثل الاندماج اتحاد مصرفين وذويانها في كيان واحد فإذا تمت العملية بصورة ودية أطلق عليها اسم اندماج وإذا لم تتم بصورة ودية وكان لها معارضة من جانب مدير المصرف المندمج أطلق عليه استحواذ فالاستحواذ يحصل عندما يقوم الشخص أو الجهة المالكة بالتفاوض مباشرة مع مجلس إدارة المصرف المستهدف وينتقل المصرف المستحوذ عليه إلى المساهمين الجدد عن طريق مجلس إدارة المصرف.

ويمكن تعريفه بأنه اتفاق يؤدي إلى اتحاد مصرفين أو أكثر وذويانها إراديا أو لا إراديا في كيان مصرفي واحد بحيث يكون الكيان الجديد ذو قدرة أعلى وفاعلية أكبر على تحقيق أهداف وأبعاد كان لا يمكن أن تتحقق قبل إتمام عملية تكوين الكيان المصرفي الجديد، والاندماج المصرفي لا يحدث بشكل عشوائي، بل هو نتيجة لدراسة شاملة متكاملة تناولت أجزاءه، وعناصره وإبعاده جيدا فهي عبارة عن تكوين وحدة اقتصادية نتيجة انضمام وحدتين اقتصاديتين أو أكثر وزوال الشخصية القانونية المنفصلة لكل منها، وهنا تتولى الإدارة المالية للمصرف المشترك عملية التقييم لتقدير القيمة الحالية للمصرف المنوي شراؤه والأداء المستقبلي له، بينما تتولى الإدارة المالية للمصرف البائع القيام بعملية التحليل من أجل تقييم العرض المقدم والحكم على مدى ملاءمته.

وهناك من يرى بأن الاندماج المصرفي هو عبارة عن تحرك جمعي نحو التكتل والتكامل والتعاون ما بين مصرفين أو أكثر لإحداث شكل من أشكال التوحد يتجاوز النمط الحالي إلى خلق كيان أكثر قدرة وفاعلية على تحقيق أهداف كانت تبدو مستعصية التحقيق قبل إتمام عملية الاندماج.

ويستخدم مصطلح الاندماج المصرفي للتعبير عن اتحاد كيانين أو أكثر على الرغم من تعدد الأساليب المندرجة في هذا المفهوم، وهناك العديد من التعريفات للاندماج المصرفي منها:

- اتحاد بين كيانين قائمين أو أكثر بشكل جزئي أو كلي لوجود توافق في أرائتهما أو مصالحهما أو تحقيقا لمصلحة أحدهما وعدم رغبة الآخر فيكون لا دمج إراديا، بحيث يصبح كيانا واحدا، تتم هذه العملية بطرق

مختلفة إما بطريقة المزج أو الضم ويكون الناتج عن ذلك شخصية اعتبارية واحدة بهدف تحسين قدرة المصارف المندمجة عامة.

-اتفاق بين مصرفين أو أكثر على ضم كافة مواردهما واتحادهما في وحدة واحدة، بحيث يصبح كيانا واحدا له شخصية اعتبارية مستقلة عن المصارف التي اندمجت وفقدت شخصيتها الاعتبارية المستقلة.

2-مصطلحات ذات علاقة: هناك مجموعة من المصطلحات قريبة من مفهوم الاندماج المصرفي، لابد من توضيحها لإظهار صلتها فيه:

أ-الدمج: هو عمل لا إرادي تحكمه أوضاع سياسية وتنظيمية معينة بما يحقق متطلبات أجهزة الدولة الرقابية والتنظيمية، فعندما ترى تلك الأجهزة ضرورة وجود كيانات اقتصادية ضخمة يمكنها الاستمرار في المنافسة وتحسين ومستوى رأس المال، تلجأ إلى أسلوب الدمج بين الشركات أو البنوك حتى توفر لها مقومات الاستمرار وخوض تجربة المنافسة الشرسة". إذن الدمج يتم من خلال تدخل حكومي حيث ترى الحكومة أن مصلحة الشركات أو المصارف والاقتصاد القومي تتحقق بوجود كيانات كبيرة، وبهذا يكون قرار الدمج خارج عن إرادة المنشآت المندمجة.

ب-التملك أو الاستحواذ: شراء البنك المستهدف في عملية التملك والإسك به تدريجيا، حسب الإمكانيات المالية المرصودة لهذه العملية ولمدى رغبة أصحاب أسهم المصرف المستهدف في بيع أسهمهم، تتم العملية وفق الأحكام القانونية أو التنظيمية التي تسمح بهذه العملية. ويظهر مما سبق أن الاستحواذ يتم عبر شراء الأسهم وقد يكون برغبة من أصحاب المصرف المستهدف وقد لا يكون برغبة منهم.

3-أهداف الاندماج المصرفي: تهدف المصارف من عمليات الاندماج المصرفي إلى تحقيق عدة أهداف

أ-إيجاد كيان مصرفي جديد لديه قدرة تنافسية اعلى، وقادر على توفير المزيد من الموارد المالية اللازمة، مما يوفر له فرص استثمارية أكبر عائدا وقلل مخاطرة. كما يستفيد من تنوع وتحسين مستوى الخدمات المقدمة، وفتح أسواق جديدة، مما يساعد على تحقيق الاستفادة من وفورات الحجم وتوسيع البنك الجيد.

ب-رفع كفاءة الإدارة في المصرف المتولد عن هذه العملية، نتيجة لتغيير الفريق الإداري بفريق إداري جديد أكثر خبرة مما يكسبه شخصية أكثر نضوجا.

ج-تحسن مستوى اليد العاملة نتيجة للتدريب الجيد وتبادل الخبرة والاستفادة من نظم الاتصالات الحديثة.

د-المزيد من الثقة والأمان لدى العملاء والمتعاملين مع المصرف، يتحقق ذلك بتقديم الخدمات المصرفية بكلفة أقل وجودة أعلى، كما يعزز القدرة التسويقية للخدمات المصرفية بشكل أفضل.

هـ-الوفاء بمتطلبات الكفاءة المصرفية وفق معايير لجنة بازل الخاصة بكفاية رأس المال، حيث أن المصارف التي تكون غير قادرة على تحقيق النسب المحددة لكفاية رأس المال لن تحصل على ثقة الجمهور والمصارف والمؤسسات الدولية.

و-يعد أحد وسائل مواجهة تحديات اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المالية، وما يستلزم وجوب فتح أسواق الخدمات المالية في البنوك وشركات التأمين وسوق الأوراق المالية، ويشار إلى أن الدول الموقعة على الاتفاقية تمتلك 95% من أسواق الخدمات المالية العالمية، مما أعطاها طابع المنافسة العالمية.

ز-تحقيق أرباح إضافية، لأنه من المتوقع أن أرباح المصرف الناتج تفوق مجموع أرباح المصارف قبل الدمج.

ي-تقديم المصارف خدمات غير مصرفية كانت حكرًا على مؤسسات مالية غير مصرفية، مثل أعمال الوساطة في الأسواق المالية، وتقديم خدمات التأمين وبطاقات الائتمان ونقاط البيع وغيرها الكثير، مما وسع قاعدة خدماتها وعملائها، لقدرتها التنافسية الناتجة عن الدمج حيث يتيح ذلك تقديم الخدمات بأسعار عمولات وكفاءة اعلى من المؤسسات المنافسة.

4-الاندماج المصرفي وزيادة القدرة التنافسية: ان الاندماج المصرفي كما قلنا سابقا هو أحد متغيرات العولمة، فهو حتمي لزيادة القدرة التنافسية من خلال تحقيق اقتصاديات الحجم والوصول بالوحدة المصرفية الى حجم اقتصادي معين يتيح لها زيادة الكفاءة من خلال تخفيض التكاليف وتعظيم الربح، ومحصلة كل ذلك هو تحقيق النمو السريع والحفاظ على البقاء والاستمرار وزيادة نصيب الكيان المصرفي الجديد من السوق المصرفية العالمية والمحلية، ويمكن تلخيص النتائج التي تسفر عنها عملية الاندماج في النقاط التالية:

أ-ان الاندماج المصرفي وخاصة فيما بين البنوك الصغيرة يهيئ الفرصة لتحقيق وفورات الحجم المتعلقة بالتوسع بالاعتماد على التقدم التكنولوجي في عمليات البنك واستقطاب أفضل الكفاءات وزيادة الثقة الائتمانية في التعامل مع المؤسسات المالية وغيرها.

ب-التوسع في فتح اسواق جديدة وخلق مصادر جديدة للإيرادات وتهيئة الظروف لتنوع الخدمات المصرفية، مما يؤدي الى تعزيز موقع البنك في السوق المصرفي ودعم نشاطه وزيادة حجم الودائع وتنوع مصادره.

ج-خفض التكلفة وزيادة القدرة التسويقية وكفاءة الخدمة المصرفية

د-زيادة القدرة على المنافسة العالمية في إطار تحرير الخدمات المصرفية

هـ-زيادة القدرة على المخاطرة في ظل سياسة التحرر المالي.

ثانياً-أنواع الاندماج المصرفي: تتعدد وتتوزع طرق الاندماج المصرفي وذلك نظراً لتنوع أساليب ودواعي ودوافع والظروف والأهداف المستقبلية من عملية الاندماج، ومن ثم فإن مجمل هذه العناصر تجعل للاندماج المصرفي أنواعاً متعددة ولكل نوع منها دواعي استخدام وفيما يلي تفصيل هذه الأنواع:

1-الاندماج المصرفي من حيث طبيعة نشاط الوحدات المندمجة: تتعدد أنواع الاندماجات المصرفية الناتجة عن ارتباط مصرفين معاً سواء يعملان في نفس النشاط أو يعملان في أنشطة مختلفة وأيضاً تشابه واختلاف الخدمات التي يقدمها كل منها وينقسم هذا النوع من الاندماج المصرفي إلى ثلاثة أنواع وهي:

أ-الاندماج المصرفي الأفقي: يتم هذا النوع من الاندماج بين مصرفين أو أكثر يعملان في نفس نوع النشاط أو الأنشطة المترابطة فيما بينهما، مثل المصارف التجارية أو مصارف الاستثمار والأعمال أو المصارف المتخصصة وغيرها، وينتج عن هذا النوع من الاندماج زيادة الاحتكارات في السوق المصرفية، وذلك بسبب تزايد الاندماجات بين المؤسسات العاملة في نفس النشاط، مثل ما حدث في الولايات المتحدة الأمريكية خلال الستينيات مما دفع السلطة التشريعية أن تسن قوانين تمنع حدوث مثل هذه الاحتكارات.

ب-الاندماج المصرفي الرأسي: يتم هذا النوع من الاندماج بين عدة مصارف صغيرة في المناطق المختلفة والمصرف الرئيسي في المدن الكبرى أو العاصمة بحيث تصبح هذه المصارف الصغيرة وفروعها امتداداً للمصارف الكبيرة.

ج-الاندماج المصرفي المتنوع: يحدث هذا النوع من الاندماج بين مصرفين أو أكثر يعملان في أنشطة مختلفة غير مرتبطة فيما بينها، مثل الاندماج بين إحدى المصارف التجارية وإحدى المصارف المتخصصة أو بين إحدى المصارف المتخصصة وإحدى مصارف الاستثمار والأعمال، وهذا النوع من الاندماج يحدث على عملية التكامل في الأنشطة بين المصارف، وكذلك يؤدي إلى مزيد من الخدمات إلى العملاء مما يكسبها مزايا تنافسية كبيرة.

2-الاندماج المصرفي من حيث العلاقة بين أطراف عملية الاندماج: وينقسم إلى ثلاثة أنواع:

أ-الاندماج الودي: يتم هذا النوع من الاندماج من خلال تطابق الإرادة والتفاهم المشترك بين مجالس إدارات المصارف المشاركة في عملية الاندماج وبهدف تحقيق المزايا والفوائد من الاندماج المصرفي الودي.

ب- **الاندماج المصرفي الإجباري**: يحدث هذا النوع من الاندماج عن طريق السلطات النقدية (المصرف المركزي) عندما يكون هناك مصرف متعثراً مما يستلزم الأمر إدماجه في أحد المصارف الناجحة أو القوية، وكما يجب اللجوء للدمج الإجباري بصفة استثنائية طبقاً لظروف تحددها السلطات النقدية للدولة من أجل خدمة الاقتصاد الوطني بشكل عام، وقطاعها المصرفي بشكل خاص، ومثل هذا النوع من الاندماج يستخدم كمحطة نهائية لتنقية المصارف المتعثرة أو التي على وشك الإفلاس والتصفية، ولكي يتحقق هذا الاندماج يجب أن يصاحبه حوافز ومزايا مثل الإعفاءات الضريبية ومنح المصرف الدامج القروض المساعدة مقابل تعهده بتحمل كافة الالتزامات الخاصة بالمصرف المدمج.

ج- **الاندماج المصرفي العدائي**: يتم هذا النوع من الاندماج دون موافقة أو رغبة المصرف المستهدف للاندماج، وبذلك فإن الشركات أو المصارف الناجحة والقوية في السوق تضع أنظارها تجاه هذه الشركات أو المصارف الضعيفة للاستيلاء عليها بهدف تغيير الإدارة الضعيفة بإدارة قوية وناجحة.

3- **معايير أخرى للاندماج المصرفي**: يقسم الاندماج المصرفي طبقاً لبعض الدلالات والشواهد العملية والتجريبية، وبذلك توجد في الإطار أنواع عدة من الاندماجات المصرفية كما يلي:

أ- **الاندماج بالابتلاع التدريجي**: يحدث هذا النوع من الاندماج من خلال ابتلاع مصرف لمصرف آخر تدريجياً ومن خلال شراء فرع أو فروع معينة للمصرف المراد الاستحواذ عليه، ثم بعد فترة يتم شراء فرع آخر وهكذا إلى أن يتم ابتلاع أو شراء كافة الفروع والوحدات الخاصة بهذا المصرف، ويكون ذلك سواء في السوق المصرفية العالمية أو المحلية.

ب- **الاندماج بالحيازة والنقل للملكية**: يقوم هذا النوع من الاندماج على شراء أسهم المصرف المراد دمجها وذلك بشكل تدريجي أو فجائي وفقاً للقدرة المالية المتوفرة للمصرف الدامج، ومدى إمكانية ورغبة حاملي أسهم المصرف المندمج في عرضها للبيع، والتخلص منها وذلك وفقاً للقوانين والتشريعات المعمول بها في الدولة

ج- **الاندماج بالامتصاص الاستيعابي**: يتم هذا النوع من الاندماج من خلال شراء عمليات مصرفية في المصرف المراد دمجها مثل العمليات الخاصة بمحافظ الأوراق المالية وعمليات الائتمان والمشتقات المصرفية وبشكل متتابع حتى يتخذ قرار الاندماج النهائي.

د- **الاندماج بالضم**: يقوم هذا النوع من الاندماج على ضم مصرفين أو أكثر، وينتج عنه ظهور كيان مصرفي له شخصية اعتبارية مستقلة ويحمل اسم جديد ويقوم على إدارة موحد للمصرف الجديد.

هـ- **الاندماج بالمزج**: يحدث مثل هذا النوع من الاندماج عن طريق مزيج متفاعل بين مصرفين أو أكثر ليخرج لنا كيان مصرفي جديد ناتج من خليط بين مصرفين أو أكثر، ومن ثم فإن المصرف الجديد الناتج

من عملية الاندماج بالمزج يحمل اسما جديدا وعلاقة تجارية جديدة ووضع جديد وحصص في السوق المصرفي أكبر من الوضع القديم.

و-الاندماج القهري الفوري: يحدث هذا النوع من الاندماج بقرار حكومي أو من جانب سلطة عليا تنظيمية تملك من القوة ما يجعلها تفرض على المصارف قرار الاندماج وعدم معارضتها له وهو أحيانا يكون حلا لمشكلة خطيرة يعاني منها المصرف الذي تم إدماجه قهرا.

ثالثا-شروط وضوابط عمليات الاندماج المصرفي:

1-شروط الاندماج المصرفي: عند اتخاذ قرار الاندماج بين المصارف يتطلب هذا القرار مجموعة من الشروط والضوابط لكي يكون هذا الاندماج ناجحا وأكثر فعالية وقوة ولكي يتجنب الآثار السلبية التي تؤدي لعدم إنجاحه، يجب التعامل معه باعتباره مهمة استراتيجية طويلة المدى لتأثيرها الرئيسي والواضح على مستقبل المصرف والسوق المصرفي المحلي والدولي على حد سواء. وسنعرض شروط وضوابط الاندماج المصرفي كما يلي:

أ-أن يكون هناك رغبة حقيقية صادقة لدى القائمين على عملية الاندماج ولا توجد بداخلهم الشكوك والمخاوف من عدم نجاح عملية الاندماج، وان يتوفر لديهم الدافع الذاتي والحافز للقيام به وعدم وجود معارضة أو مقاومة له ويكون ذلك مع توفر إطار من الصلاحيات والسلطات الكفيلة بإنجاح عملية الاندماج بين مصرفين أو عدة مصارف.

ب-أن يخضع قرار الاندماج لدراسات اقتصادية ومالية وتسويقية واجتماعية ومعالجة أوجه الاختلافات القائمة بالفعل داخل المصارف الراغبة في الاندماج.

ج-تقييم وفحص شامل لجميع أصول والتزامات المصارف الداخلة في عملية الاندماج، وكذلك تحديد حقوق المساهمين والأصول والالتزامات التي تؤول إلى المصارف الدامجة وكيفية التعامل مع الأصول الأخرى والالتزامات الأخرى.

د-وضع تصور واقعي عملي لمراحل عمليات الاندماج وان يتضمن البرنامج الزمني المناسب له وكذلك تهيئة البيئة الداخلية لقبول عملية الاندماج والبيئة الخارجية للترحيب به ويتم وضع خطة زمنية لتنفيذ عملية الاندماج.

ه-أن يتم اختيار اسم الكيان المصرفي الجديد والعلامة التجارية وأعضاء مجلس الإدارة والخدمات المصرفية التي سيتم التعامل معها، وذلك بالشكل الذي يكون له التأثير المضمون والأثر الجماهيري الجاذب.

و-توفير الموارد المالية والبشرية والتجهيزات المناسبة للإفناق على عملية الاندماج.

ز-أن تتم عملية الاندماج بدقة متناهية وبحرص شديد وعدم إغفال أي ما كان من شأنه أن يؤدي إلى متاعب للمصارف المندمجة حاليا أو مستقبلا.

ي-التسيق الفعال بين وحدات المصارف المندمجة واللوائح والقوانين والقرارات مع وضع شبكة داخلية على درجة عالية من الكفاءة في الاتصالات.

2-ضوابط الاندماج المصرفي: هناك ضوابط ضرورية لنجاح عملية الاندماج المصرفي ومن أهمها:

أ-ضرورة توفر كل المعلومات اللازمة وترسيخ مبدأ الشفافية في عملية الاندماج المصرفي وهذا يتطلب إتاحة كل البيانات التفصيلية عن كل مصرف داخل عملية الاندماج من حيث حجم الودائع والقروض والاستثمارات ودرجة كفاية المخصصات والديون المعدومة والاحتياطات والعمليات خارج الميزانية وكل البيانات المتعلقة بالمركز المالي، إلى جانب بيانات عن العمالة وتخصصاتها ودرجة مهاراتها وخبراتها، وكذلك الهيكل التنظيمي والوظيفي لكل مصرف داخل في عملية الاندماج.

ب-توفير دراسات كاملة مثل دراسات الجدوى الاقتصادية، والاجتماعية، توضح النتائج المتوقعة من حدوث الاندماج، وهي تسبق عملية الاندماج المصرفي.

ج-السلطات النقدية (المصرف المركزي) تلعب دورا فعلا في تقييم الدراسات التي تم إجرائها على تلك المصارف والتحقق من سلامتها ومدى دقة نتائجها مع تحديد المراحل التي يجب أن تمر بها قبل البدء في اتخاذ قرار الاندماج، ثم تحديد إجراءات الاندماج والتمهيد له، ثم متابعة هذه الإجراءات والإشراف عليها والتعرف على أثارها المتوقعة.

د-يجب أن تسبق عمليات الاندماج إعادة هيكلة مالية وإدارية للمصارف الداخلة في عملية الاندماج ويتطلب ذلك معالجة المشاكل التي تعاني منها مثل العمالة الزائدة واختلال السيولة والمراكز المالية وتطوير النظم الإدارية ولوائح العمل.

هـ-عدم اللجوء إلى الاندماج الإجباري للمصارف إلا في أضيق الحدود ومع وجود ضرورة ملحة لذلك ويفضل أن يحدث الاندماج المصرفي في ظل الظروف العادية أو الطبيعية.

و-ضرورة توفر مجموعة من الحوافز المشجعة لإجراء عمليات الاندماج المصرفي مثل الإعفاءات الضريبية ومنح التسهيلات الائتمانية وغيرها.

ز-دراسة تجارب الدول المتقدمة والنامية في مجال الاندماج المصرفي لمعرفةا والاستفادة منها وإمكانية تطبيقها على حالات الاندماج في المصارف المحلية.

رابعاً- آثار عمليات الاندماج المصرفي:

1-الآثار الإيجابية المترتبة عن عمليات الاندماج المصرفي:

أ-تترتب على عملية الاندماج الحصول مزايا اقتصاديات الحجم والسعة والنطاق وزيادة أنشطة وعمليات المصرف الجديد التي ينتج عنها تناقص نصيب الوحدة من عناصر التكاليف الثابتة التي يتبعها انخفاض في جانب التكاليف الكلية ومع زيادة الإيرادات تبعاً لذلك، فأنها تنعكس بالإيجاب على معدلات ربحية المصرف الجديد.

ب-زيادة قدرة المصرف الجديد على إجراء البحوث والدراسات وإدخال الميكنة التي تزيد من تطوير وتحسين وتحديث العمليات المصرفية، والقيام بالدورات التدريبية على استخدام الحاسب الآلي الذي يستخدم في تنفيذ العمليات المصرفية بدقة وبسرعة عالية.

ج-قدرة المصرف الجديد على زيادة عدد فروعها في الداخل والخارج والعمل على توسيع وتطوير الفروع الحالية وزيادة قدرتها على خدمة أنشطة أكبر تساهم في جذب عملاء جدد، مما يمكن المصرف الجديد من الانتشار الجغرافي على مستوى الدولة وخارجها، وكذلك تنوع الخدمات التي يقدمها مما يساعده على توزيع المخاطر وزيادة مستوى الأمان.

د-الحصول على مزايا تنافسية قائمة على مجموعة من الوفورات الداخلية والخارجية والإدارية، وبرغم أهمية هذه المزايا، إلا أنه يجب العمل للحصول على مزيد من الدقة والسرعة الفائقة في تنفيذ العمليات وانجاز المعاملات وبالتالي زيادة المتعاملين معه، وحياسة نصيب ومكانة متقدمة في السوق المصرفي.

هـ-اتباع المصرف الجديد أحدث أساليب نظم العمل الإداري والعمل على الارتقاء بها إلى مستوى أفضل بتحفيز وتشجيع العاملين بتحقيق أهدافهم وطموحاتهم، وذلك يؤدي إلى رفع درجة ولائهم وانتمائهم، مما يزيد من استقرار معدلات دوران العمالة وزيادة العائد للمصرف الجديد

و-زيادة قدرة المصرف الجديد على تكوين احتياطات علنية وسرية تدعم المركز المالي للمصرف وتحقيق الملاءة المصرفية (معيار كفاية رأس المال)، وترفع من قدرته على مواجهة الأزمات الطارئة.

ز-زيادة الأرباح الصافية للمصرف الجديد التي ينتج عنها زيادة قيمته ومن تم زيادة الإيداعات الناتجة عن زيادة عدد عملائه، وبالتالي زيادة الثقة في المصرف الجديد، وهذا ما يزيد من ربحيته وتحسين الربحية هو ناتج للأثر التجميعي لعمليات الاندماج، وهذا الأثر يحتوى على الأثر التجميعي التشغيلي

والأثر التجميحي المالي والأثر التجميحي التشغيلي ينتج عنه زيادة الحجم وزيادة القوة التسويقية وزيادة الكفاءة في أداء الخدمة المصرفية، والأثر التجميحي المالي ينتج عنه الحوافز والمزايا الضريبية والوفر الضريبي وانخفاض تكاليف إصدار الأوراق المالية وانخفاض احتمالات تحمل المصرف الجديد لتكاليف الإفلاس.

ح-زيادة تنوع مصادر الودائع وإيجاد طرق لتوظيفها التوظيف الأمثل للحصول على عائد وربحية أكبر.

ط-خلق تكتلات وكيانات مصرفية ومالية كبيرة قادرة على مواكبة متطلبات التحديث والعولمة وتعمل وفقاً لمتطلبات الأسواق الدولية.

ي-التزام المصرف الجديد بالوفاء بجميع التزامات والديون المتبقية على المصرف المندمج أو المصرف الدامج، وهذا يدل على أن عملية الاندماج لا تؤدي إلى إسقاط التزامات وديون المصارف المندمجة، من هنا نلاحظ أن عملية الاندماج تجنب الوحدات المصرفية المتعثرة مخاطر التصفية.

ك-زيادة قاعدة رأس مال المصرف الجديد، ومن تم كفاية وقوة ومثانة المركز المالي له، وكذلك الاعتماد عليه كمصدر للتمويل الاستثمارات وزيادة قدرته على مواجهة عولمة الأعمال وتحمل المخاطر، وتعتبر قاعدة رأس مال المصرف وسادة أمان تمتص كل المخاطر التي تهدد أموال المودعين.

ل-ارتفاع نصيب المصرف الجديد من حيث حصوله على ترتيب ائتماني أفضل من قبل المرسلين ومؤسسات التصنيف الائتمانية الدولية.

م-قدرة المصرف الجديد على مواكبة المعايير الدولية فيما يخص مجال الإفصاح المالي والحوكمة وإدارة المخاطر ومعدلات كفاية رأس المال والرقابة المصرفية.

ن-تترتب عن عملية الاندماج بين الوحدات المصرفية خلق أدوات ووسائل دفاعية تستخدم لحل المشكلات التي تعاني منها بعض المؤسسات المصرفية والمالية سواء كانت مشكلات تمويلية أو تسويقية أو تنظيمية.

س-من الآثار الإيجابية التي تتحقق من خلال عملية الاندماج هو أن الأسواق المالية تستجيب لإجراء الاندماج المصرفي، حيث ترتفع قيمة الأسهم المتداولة للمؤسسات المصرفية المندمجة في الأسواق المالية، وبالتالي ترتفع قيمة رأس المال السوقي للمصارف المندمجة الأمر الذي يعظم من قيمة استثمارات المساهمين فيها من خلال تحقيق أرباح رأسمالية لهم من جراء الاندماج بين المصارف التي يساهمون فيها، وذلك على النحو التالي:

- أن المساهمين في المؤسسات المصرفية المباعة يمكن أن يبيعوا أسهمهم بعلاوة تزيد عن سعر السهم في سوق الأوراق المالية.
- في حالة وجود أكثر من متقدم يتنافس على الاستحواذ على المؤسسة المصرفية المستهدفة دمجها فإنه من خلال مزايدهم في سبيل الاستحواذ عليها يمكن أن تزيد قيمة أسهمها عن أسعارها في سوق الأوراق المالية.

2- الآثار السلبية للاندماج المصرفي: على الرغم من تلك المزايا والآثار الايجابية للاندماج المصرفي التي تم ذكرها إلا أنه لا يخلو من بعض الآثار السلبية ومن أهمها:

أ- احتكار عدد محدود من المصارف السوق المصرفية، مما يؤدي إلى غياب دوافع التجديد والتطوير للخدمات المصرفية، وتحديد أسعار الخدمات المصرفية بصورة مبالغ فيها، كما يقلل من الاختيارات أمام العملاء.

ب- حدوث اختلالات في السوق المصرفي واختفاء دوافع تنظيم العمل الإداري وتطويره، مما يؤثر سلباً على سير العمل المصرفي بصفة خاصة والنشاط الاستثماري بصفة عامة.

ج- قد ينتج عن الاندماج المصرفي أوضاع غير متوازنة تتسبب في اختلالات في السوق المصرفي، واختفاء الدافع للتطوير، مما يؤثر سلباً على العملاء والنشاط الاستثماري ككل.

د- زيادة الأثر السلبي لتعثر البنوك العملاقة على الاقتصاد ككل، فتعثر أو إفلاس بنك كبير سوف يؤدي كوارث مالية.

هـ- قد يكون الاندماج ناتج عن اندماج مصرفين ضعيفين مما يؤدي إلى نشوء مصرف بحجم أكبر ولكنه ضعيف، خاصة في حال تعيين الإدارة وفق أسس غير موضوعية.

و- نظراً لعدم وجود نظرية عامة للاندماج المصرفي، لهذا كان من الصعب معرفة نتيجة الاندماج المصرفي مسبقاً، وكذلك لا توجد أدلة وبراهين تؤكد على أن المصارف الكبيرة أكثر فعالية من المصارف الصغيرة.

ز- زيادة حجم المؤسسة المصرفية والتي ينتج عنها ظهور البيروقراطية وطول خطوط المسؤولية واتخاذ القرار، مما يؤدي إلى ارتفاع تكلفة الخدمة المصرفية ومن ثم الانخفاض في الأداء.

ح- حدوث تركيز في الصناعات المصرفية التي ينتج عنها قلة الاختيارات المتاحة أمام العميل، ويؤدي ذلك إلى ارتفاع أسعار الخدمات المصرفية المقدمة من هذه المصارف.

ط-زيادة المخاطر الناتجة عن عملية الاندماج التي ينتج عنها إخفاء المعلومات والبيانات، مما قد يؤدي إلى زيادة الأخطاء وعدم تداركها وتصحيحها في الوقت المناسب.

ي-كبر حجم المصرف الجديد الناتج عن عملية الاندماج قد يؤدي إلى عدم الاهتمام بالعملاء، وانصرافهم إلى مصارف أخرى ومن ثم انخفاض حجم أعماله بالنسبة إلى تكاليفه ما لم تعمل الإدارة على إدخال اللامركزية في إدارة أعمال المصرف.

ك-أن عملية الاندماج بين المؤسسات المصرفية قد تترتب عنها قيام السلطات النقدية (المصرف المركزي) بإجبار المصارف على التخلص من بعض فروعها بهدف الحفاظ على المنافسة في الأسواق الدولية، مما يؤدي إلى فقدان هذه المصارف المندمجة لأصول قد تكون مرتفعة الجودة وذات أداء عالية الكفاءة والمنافسة في هذه الأسواق.

ل-فقدان عدد من الموظفين وظائفهم أو تغيير درجاتهم الوظيفية، وهذا الأمر ينعكس سلبا على أداء العمل والإدارة والإنتاجية في المصرف الجديد.

م-نظرا لكبر حجم المصارف المندمجة فإنها تسعى لزيادة ربحيتها عن طريق زيادة حجم استثماراتها، وذلك من خلال اختيارها محفظة استثمارات ذات مخاطر عالية بهدف الحصول على ربحية أعلى، وهذا يؤدي إلى زيادة المخاطر واحتمال حدوث أزمات مالية لهذه المصارف المندمجة.

ن-ان وجود اقتصاديات الحجم والسعة والنطاق في المصارف نتيجة للاندماج المصرفي ليس لها إلا أدلة وشواهد ضعيفة تؤكد ذلك.

إن كل تلك الآثار السلبية الناتجة عن عمليات الاندماج المصرفي يمكن أن تكون صحيحة في الأجل القصير من فترة الاندماج، إلا أنها يمكن أن تتناقص وتختفي في الأجل المتوسط والطويل وتبرز المزايا والآثار الايجابية للاندماج المصرفي، ولكي تتغلب المصارف على هذه الآثار السلبية يجب أن يخضع قرار الاندماج المصرفي إلى دراسة متأنية وعميقة وتوفر شروط وضوابط لإتمام عملية الاندماج بنجاح.

خامسا-الاندماج المصرفي في البنوك الجزائرية: لم يحدث أي اندماج في المصارف الجزائرية على الرغم من انه يوجد في الجزائر بنوك عمومية وبنوك خاصة، خاصة هذه الاخيرة يمكن ان يحدث فيها اندماج على غرار باقي الدول، الهدف منه زيادة المنافسة والقيام بأعمال البنوك الشاملة، يمكن ذكرنا نواع البنوك في الجزائر:

1-البنوك العمومية: وهي تتمثل في:

- صندوق التوفير والاحتياط - cnep والذي أصبح بنكا بتاريخ 6 أفريل 1997
- القرض الشعبي الجزائري CPA
- البنك الخارجي الجزائري BEA
- بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR
- بنك التنمية المحلية BDL
- البنك الوطني الجزائري BNA
- البنك الجزائري للتنمية BNA
- الصندوق الوطني للتعاودية الفلاحية CNMA، تم اعتماده في 6 افريل 1997

2-البنوك الخاصة: لقد سمح قانون النقد والقرض قانون 10/90 بإنشاء بنوك خاصة، تتمثل البنوك الخاصة فيما يلي:

- الخليفة بنك وتم اعتماده في 27 جويلية 1998 وتم سحب الاعتماد منه في شهر ماي 2003.
- بنك الصناعة والتجارة BCIA تم اعتماده في 24 سبتمبر 1998 وتم سحب الاعتماد منه وتعيين مصف له في شهر أوت 2003.
- البنك العمومي المتوسط BGM تم اعتماده في 30 أفريل 2000
- (compagnie algerienne de banque) CAB تم اعتماده في 28 اكتوبر 1999.
- سيتي بنك citi bank وتم اعتماده في 18 ماي 1998
- Arab banking corporation وتم اعتماده في 24 سبتمبر 1998.
- Natiexis amana banque وتم اعتماده في 27 اكتوبر 1999.
- الشركة العامة Société générale وتم اعتمادها في 4 نوفمبر 1999
- الريان الجزائري بنك وتم اعتماده في 8 اكتوبر 2000
- البنك العربي وتم اعتماده في 15 اكتوبر 2001
- BNP Paribas وتم اعتماده في 31 جانفي 2002
- بنك البركة وتم اعتماده في 3 نوفمبر 1990

بالإضافة الى وجود مؤسسات مالية مثل يونيو بنك وتم اعتماده في 7 ماي 1995، ومونة بنك والذي تم اعتماده في 8 اوت 1998، والبنك الجزائري الدولي والذي تم اعتماده في 21 فيفري 2000.

وتتميز البنوك العمومية الستة بانها تسيطر على تمويل الاقتصاد الوطني، حيث تتحصل على 90% من الموارد وتقدم 95% من القروض، بينما البنوك الخاصة حصصها في السوق ضعيفة وذلك للأسباب التالية:

أ- انشاء البنوك الخاصة جاء متأخرا

ب- البنوك والمؤسسات المالية الاجنبية هي في حالة انتظار وملاحظة السياسة الجزائرية في ميدان الاصلاحات الاقتصادية بصفة عامة، والاصلاحات البنكية بصفة خاصة

ج- تتميز البنوك الوطنية الخاصة بانها توجه اعمالها بصفة أكبر نحو تمويل العمليات التي تتميز بالمضاربة والمردودية السريعة (تمويل الواردات).

د- هناك تمايز بين البنوك الوطنية الخاصة والبنوك الاجنبية فيما يخص السوق النقدية، بحيث لا يسمح للأولى بالدخول الى هذه السوق بعكس الثانية.

هـ- نلاحظ من التحليل السابق ان بعض البنوك الخاصة قد تم سحب الاعتماد منها وهذا سوف يؤدي الى سحب ثقة المتعاملين الاقتصاديين وطينيين كانوا أم أجانب من بقية البنوك الاخرى لاسيما منها البنوك الفرنسية التي تتعامل مع السوق الجزائرية في مجال التجارة الخارجية والتحويلات المالية والتعاملات المختلفة.

ان هذا التحليل يظهر التمييز بين البنوك العمومية من جهة والبنوك الخاصة من جهة أخرى، ومن هنا تبرز اهمية الدور الاشرافي الذي يمكن ان تقوم به الحكومة وبنك الجزائر في وضع السياسات وشروط المنافسة للقيام بعملية الاندماج وخاصة من خلال البنوك الخاصة. وفي هذا الصدد فقد حدد المنشور رقم 01/04 الصادر في 28 أفريل 2004 الرأسمال المسموح به لتأسيس بنك جديد وهو 2.5 مليار دج او ما يعادل 36.4 مليون دولار.

ان هذه الزيادة في رأس المال سوف يعزز ويدعم قاعدة راس مال هذه البنوك، وزيادة حجم أصولها، وهو ما يمكن ان يتحقق من عمليات الاندماج المصرفي بين البنوك الصغيرة، او بينها وبين البنوك الكبيرة، بحيث تصل الى الحجم الكبير، مما يجعل المصرف قادر على المنافسة، ويتيح له الاستخدام المتزايد للتكنولوجيا المتقدمة وما يتولد عنها من منتجات مالية ومصرفية مبتكرة.

المحور الرابع: إدارة المخاطر المصرفية

تتعرض البنوك على اختلاف أنواعها للعديد من المخاطر، والتي تؤثر على أدائها ونشاطها، فالهدف الأساسي لإدارة أي بنك هو تعظيم ثروة حملة الأسهم، والتي تفسر بتعظيم القيمة السوقية للسهم العادي، وتتطلب عملية تعظيم الثروة أن يقوم المديرون بعملية تقييم للتدفقات النقدية والمخاطر التي يتحملها البنك، نتيجة توجيهه لموارده المالية في مجالات تشغيل مختلفة.

أولاً: مفهوم المخاطر المصرفية وأنواعها:

ان الاتجاه نحو زيادة الربحية، تقتضي من إدارة البنك أن تقوم بالاستثمار في أصول تولد أكبر قدر ممكن من الربحية مع خفض التكلفة، ولكن هناك اختلاف بين تعظيم الأرباح وتعظيم الثروة. فلكي يحصل البنك على ربح عالي، يجب عليه إما أن يتحمل المزيد من المخاطر الناتجة عن ذلك.

ويجب أن نفرق بين الخطر وحالة عدم التأكد، فالخطر يعني الحالات العشوائية والتي يمكن حصرها بتعداد مختلف الحالات الممكنة، أما حالة عدم التأكد فتعني الحالات التي لا يمكن من خلالها التعرف على كل الحالات، وبالتالي معالجتها يتم بتحديد احتمالاتها، لذا يتم عادة بإسقاط حالة عدم التأكد بالخطر، وهذا بإدخال الاحتمالات الموضوعية.

إن عملية تحليل الخطر تفرض على البنك أن يعرف جيدا مختلف المخاطر ومصادرها، وهذا حتى يتمكن من قياسها ومتابعتها ومراقبتها، لأنه في بعض الحالات يكون التمييز بين المخاطر غير واضح وهذا من خلال المعرفة العامة لها، وبالتالي يصعب تحديدها وقياسها، كذلك تم تقسيم المخاطر المصرفية إلى صنفين:

- الصنف الأول: يشمل على الخطر الأهم والأكبر والذي يتجسد في المخاطر الائتمانية (مخطر القرض).

- الصنف الثاني: يشمل كل من مخاطر السيولة، وأسعار الفائدة، وكذلك مخاطر الصرف والسوق.

1-تعريف المخاطر المصرفية: لقد تعرض الكثير من المهتمين إلى تعريف المخاطرة، واختلفت تعاريفهم طبقا للبيئة التي ينتمي إليها كل باحث. والهدف الذي يسعى إلى تحقيقه، وللزاوية التي ينظر منها إلى الظاهرة محل الدراسة، وعلى الرغم من اختلاف الآراء الرامية لتحديد مفهوم المخاطرة فإننا سنتعرض للبعض هذه التعاريف كما يلي:

المخاطرة هي ظاهرة أو حالة معنوية أو نفسية تلازم الشخص عند اتخاذ القرارات أثناء حياته اليومي، وما يترتب عليها من ظهور حالات الشك أو الخوف أو عدم التأكد من نتائج تلك القرارات التي يتخذها هذا الشخص بالنسبة لموضوع معين.

ويعرفها (WEBSTER) المخاطرة "على أنها فرصة تكبد أذى أو ضرر أو خسارة"، حسب هذا التعريف أن ظاهرة المخاطرة هي الفرصة التي يمكن من خلالها تفادي الخسارة الناتجة عن عدم تأكد الذي يحيط بنتائج القرارات المستقبلية، وهذا التعريف لا يصلح للتحليل لأنه لا يمكن قياسه.

كما عرفها (BETTY) وزملائه المخاطرة "أنها مقياس نسبي لمدى تقلب عائد التدفقات النقدية الذي سيتم الحصول عليه مستقبلاً".

ويقصد بالمخاطر المصرفية "المخاطرة الناجمة عن احتمال عدم استطاعة المقترض تسديد مبلغ القرض واحتمال تحقق الخسارة تبعاً لذلك، وكل إقراض يتضمن درجة من المخاطرة الائتمانية لأن الائتمان يتضمن في كل الأحوال تأجيل الدفع والوعد به في المستقبل"

كما يقصد بالمخاطر البنكية "درجة تقلب العائد الفعلي للعملية الإقراضية عن العائد التعاقدى كنتيجة للأسباب الداخلية والمتمثلة في ضعف إدارة البنك أو لأسباب خارجية والناتجة إما لعدم قدرة العميل على السداد أو تأخره في السداد، أو لأسباب سيادية كالظروف الاقتصادية".

والسمة الأساسية التي تحكم نشاط البنك هي كيفية إدارة المخاطر وليس تجنبها، وهنا يأتي دور الفكر المحاسبي والمالي المعاصر من خلال توصيف تلك المخاطر وقياسها والإفصاح عنها بالشكل الذي يمكن مستخدمي القوائم المالية من الحكم على مدى قدرة البنك على إدارة المخاطر والسيطرة عليها، ومن ثم تمكين هؤلاء المستخدمين من التنبؤ بالمخاطر الكمية والنوعية التي يمكن أن يتعرض لها البنك مستقبلاً واتخاذ القرارات الاستثمارية والقرارات الأخرى المتعلقة بمعاملاتهم مع البنك.

وان افتراض حالة التأكد التام هو أمر غير واقعي يؤدي إلى نتائج مضللة وغير دقيقة في مجال اتخاذ القرارات المالية والبنكية، لأن أي مشروع خاضع إلى ظروف المستقبل غير الأكيد، مما يؤدي إلى تباين في عوائده، ولاتخاذ قرارات في ظل ظروف تتميز بعدم كفاية المعلومات وعدم وجود رؤية واضحة للمستقبل. لابد من الأخذ في الحسبان عنصر المخاطرة عند تعيين الاقتراحات. كما أن تصنيف هذه المخاطر ومعرفة مصادرها من شأنه أن يمكن متخذ القرار تجنبها والوصول إلى قرارات موضوعية.

ومنه يمكن الوصول إلى تحديد مفهوم المخاطرة البنكية كما يلي " تعرف المخاطرة بأنها احتمالية تعرض البنك إلى خسائر غير متوقعة وغير مخطط لها و/ أو تذبذب العائد المتوقع على استثمار معين. أي إن هذا التعريف يشير إلى وجهة نظر المراجعين (AUDITEURS) والمدراء للتعبير عن قلقهم إزاء الآثار البنكية الناجمة عن أحداث مستقبلية محتملة الوقوع لها قدرة على التأثير على تحقيق أهداف البنك المعتمدة وتنفيذ استراتيجياته.

2-أنواع المخاطر المصرفية:

أ-مخاطر الائتمان: كلما استحوذ البنك على أحد الأصول المرحة، فإنه بذلك يتحمل مخاطر عجز المقترض عن الوفاء برد أصل الدين وفوائده وفقاً للتواريخ المحددة لذلك.

يكون خطر الائتمان هو المتغير الأساسي المؤثر على صافي الدخل والقيمة السوقية لحقوق الملكية الناتجة عن عدم السداد أو تأجيل السداد، وهناك أنواع مختلفة من الأصول التي تتميز باحتمال حدوث عجز عن السداد فيها وتمثل القروض أكبر هذه الأنواع و التي تتصف بأكبر قدر من مخاطر الائتمان، فالتغيير في الظروف الاقتصادية العامة، و مناخ التشغيل بالشركة يؤثر على التدفقات النقدية المتاحة لخدمة الدين و من الصعب التنبؤ بهذه الظروف، كذلك قدرة الفرد على إعادة رد الدين تختلف وفقاً للتغيرات التي تطرأ على التوظيف و صافي ثروة الفرد، و لهذا السبب تقوم البنوك بتحليل الائتمان لكل طلب قرض على حدة لتقييم قدرة المقترض على رد القرض، لسوء الحظ فإن القدرة على سداد القروض تنهار لدى المقرض قبل أن تظهر المعلومات المحاسبية أي مشكلة بوقت طويل و بصفة عامة تكون استثمارات البنك في الأوراق المالية أقل خطراً لأن المقترضين عادة ما يكونوا جهات محلية أو حكومية أو شركات قوية تفصح عن معلوماتها المالية كل فترة قصيرة.

ب-مخاطر السيولة: هي الاختلافات في صافي الدخل والقيمة السوقية لحقوق الملكية الناتجة عن الصعوبة تواجه البنك في الحصول على النقود بتكلفة معقولة سواء من بيع الأصول أو الحصول على القروض (ودائع) جديدة، يتعاضد خطر السيولة حينما لا يستطيع البنك توقع الطلب الجديد على القروض أو مسحوبات الودائع ولا يستطيع الوصول إلى مصادر جديدة للنقود، ويتم التعرف على سيولة الأصول من خلال الإشارة إلى قدرة المالك على تحويل الأصول النقدية بأقل خسارة من حيث هبوط السعر، وتمتلك معظم البنوك بعض الأصول التي يمكن بيعها فوراً بسعر يقترب من القيمة الأساسية وذلك لتلبية احتياجات السيولة، وكذلك فإن التزامات قد تكون سائلة إذا كان يمكن إصدار الدين بسهولة للحصول على النقد بتكلفة معقولة، ولهذا فحينما يحتاج البنك إلى النقود فإنه يمكنه بيع الأصول أو زيادة القروض، وتراقب البنوك باستمرار التدفقات النقدية الأساسية وقدرتها على تلبية هذه الاحتياجات والالتزامات.

ج-مخاطر معدل الفائدة: يقوم التحليل التقليدي بمقارنة حساسية دخل الفائدة للتغيرات التي تطرأ على عوائد الأصول مع حساسية مصروفات الفائدة للتغيرات التي تطرأ على تكلفة الفوائد للخصوم، والهدف من ذلك هو تحديد مدى تغاير دخل الملكية الصافي مع التحركات التي تطرأ على معدلات الفائدة السوقية.

وتشير مخاطر معدل الفائدة إلى التغاير الأساسي في صافي دخل فائدة البنك، والقيمة السوقية لحقوق الملكية بالمقارنة مع التغيرات التي في معدلات الفائدة السوقية، إن هذا يشمل التركيب الإجمالي لمحفظه البنك والتركيز على مواعيد استحقاق الأصول والخصوم، والاستمرارية وكذلك التغيرات الأساسية

التي تطرأ على معدلات الفوائد، إن مراقبة مخاطر معدلات الفائدة يعتبر من الأمور الهامة لتقييم كفاءة الإدارة للأصول والخصوم.

د-مخاطر التشغيل: توجد عدة أسباب تؤدي إلى تغير المكاسب نتيجة لسياسات التشغيل التي يتبعها البنك، فبعض البنوك لا تملك الكفاءة للرقابة على التكاليف المباشرة وأخطاء المعالجة التي يقوم بها موظفي البنك، ويجب أن يستوعب البنك السرقات التي تتم بواسطة موظفين أو عملاء البنك.

وهكذا تشير مخاطر التشغيل إلى احتمالات التغير في مصاريف التشغيل بصورة كبيرة عما هو متوقع، ومما يتسبب في انخفاض صافي الدخل وقيمة المنشأة، وهكذا فإن مخاطر تشغيل البنك ترتبط عن قرب بأعباء وعدد الأقسام أو الفروع وعدد الموظفين، ولأن أداء التشغيل يعتمد على التكنولوجيا التي يستخدمها البنك ن لذلك فإن نجاح الرقابة على هذا الخطر يعتمد على ما إذا كان نظام البنك في تقديم المنتجات والخدمات كفاء أم لا.

هـ-مخاطر رأس المال أو سداد الالتزامات: إن البنك الذي يتحمل قدراً كبيراً من المخاطر من الممكن أن يعجز عن الوفاء بالالتزامات ويفشل، من الناحية التشغيلية، فإن فشل البنك يرجع إلى أن التدفقات البنكية الخاصة بمدفوعات خدمة الدين والقروض الجديدة ومبيعات الأصول تكون غير كافية لتلبية التدفقات النقدية الخارجية الملتزم بها البنك لمقابلة نفقات التشغيل وسحب الودائع والاستحقاقات الخاصة بالالتزامات الديون، ويتسبب العجز بالتدفقات النقدية في تقييم السوق للقيمة السوقية للبنك لأنها سالبة، كما تظهر مخاطر الائتمان من خلال القروض الكبيرة وكذلك معدل الفائدة التي تظهر من خلال اختلال مواعيد الاستحقاق المناسبة بين الأصول والخصوم، كما يكمن خطر التشغيل في عدم قدرة البنك على التحكم والرقابة على التكاليف ويتوقع أن تمتلك البنوك ذات مخاطر التشغيل الأعلى رأس مال أكبر من البنوك ذات مخاطر التشغيل الأقل، وحينما يعتقد الدائنون وحملة الأسهم أن البنك ذو مخاطرة مرتفعة فإنهم يطالبون بزيادة على قروض البنك وعرض أسعار للأسهم، ويتسبب ذلك في مشكلات السيولة نتيجة زيادة تكلفة الاقتراض وهو ما يدفع الآخرين للهرع إلى سحب الودائع وفي النهاية يفشل البنك لأنه لا يستطيع توليد السيولة النقدية لتلبية عمليات سحب الودائع، ويعمل برأس مال غير كافي لاستيعاب الخسائر وذلك إذا اضطر على تسهيل الأصول وهكذا فإن القيمة السوقية للخصوم سوف تتجاوز القيمة السوقية للأصول.

وتمثل مخاطر رأس المال احتمال عدم قدرة البنك على الوفاء بالالتزامات، وتعجز الشركة عن الوفاء بالالتزامات حينما تواجه حقوق ملكية سالبة، وتحدد صافي حقوق الملكية للشركة بالفرق بين القيمة السوقية لأصولها والقيمة السوقية لخصومها، وهكذا فإنما مخاطر رأس المال تشير إلى الانخفاض الكبير في صافي قيمة الأصول، ونلاحظ أن البنك الذي يملك حقوق الملكية تساوي 10% من الأصول على

سبيل المثال يستطيع الصمود أمام انخفاض كبير في قيمة الأصول أكثر من البنك يمتلك 6% فقط من الأصول لحق ملكية.

و-مخاطر أخرى: إن البنوك التي تتعامل مع الأنشطة الدولية غالباً ما تتحمل مخاطر إضافية مثل مخاطر أسعار الصرف، وكذلك مخاطر البلد وتشير مخاطر أسعار الصرف إلى مخاطر تحويل العملة الأجنبية إلى العملة المحلية وعندما لا يمكن التنبؤ بأسعار التحويل.

وتشير مخاطر البلد إلى الخسارة الأساسية للفائدة أو راس المال الأصلي الخاص بالقروض الدولية بسبب رفض هذا البلد سداد المدفوعات وفقاً لتواريخ استحقاقها المحددة في اتفاقية القرض وهكذا فإن العجز عن السداد يمثل خطر البلد، وهناك أيضاً مخاطر متعلقة بالأنشطة خارج الميزانية وهي الأنشطة التي لا تقيد ضمن الأصول أو الخصوم مثل عمليات خطابات الضمان والاعتمادات المستندية والمشتقات.

3-مقاييس المخاطر المصرفية: تتغير ربحية البنك بصورة مباشرة مع مدى المخاطرة التي تحيط بمحفظة الاستثمارية وعملياته التي يقوم بها، وبين ما يمكن أن نتجنب بعض المخاطرة إلا أن هناك بعض المخاطر الأخرى المورثة في المناخ الاقتصادي السائد في الأسواق المالية لا يمكن تجنبها.

أ-مخاطر الائتمان: يرتبط هذا النوع من المخاطر بجودة الأصول واحتمالات العجز عن السداد؛ وهناك صعوبة كبيرة تواجه عملية تقييم نوعية الأصول بسبب ندرة نوعية المعلومات المتاحة، وفي الواقع فإن العديد من البنوك الأمريكية التي اشترت بنوك أخرى قد فوجئت بنوعية ضعيفة للأصول بالرغم من قيمها بمراجعة وافية للشراء.

وتركز مقاييس مخاطر الائتمان على القروض لأنها تخضع لأعلى معدلات العجز عن السداد وتقوم معظم النسب على فحص صافي خسائر القروض والقروض المتعثرة. ويساوي إجمالي خسائر القروض قيمة المبالغ التي تم شطبها بالفعل نتيجة عدم إمكان تحصيلها خلال الفترة.

وبالنسبة للقروض المتعثرة فإنها تلك القروض التي يواجه فيها المقترضون بعض المشكلات في رد القرض، ولذلك يجب أن تقوم غدارة البنك بتبويب القروض حسب نسبة المخاطرة التي تواجهها، فنسبة المخاطرة في بعض أنواع القروض تزيد عن البعض الآخر.

وينظر المحللون إلى احتياطات البنك لتقييم مدى قدرتها على مقابلة خسائر القروض، وإذا كانت جودة الأصول ضعيفة فإن البنك يحتاج إلى احتياطي كبير لأنه سوف يحتاج إلى مقابلة العديد من القروض المتعثرة، وكذلك فإنه يجب أن تقوم البنوك بفحص ملفات الائتمان لديها لتقييم جدوى بعض القروض.

ب-مخاطر السيولة: وتظهر هذه المخاطر حينما لا يستطيع البنك تلبية الالتزامات الخاصة بمدفوعاتها في مواعيدها بطريقة فعالة من حيث التكلفة، وتشير مخاطر مقاييس السيولة إلى كل من قدرة البنك على اقتراض الأموال وقدرة الأصول السائلة على سداد الاستحقاقات في مواعيد استحقاقها.

وتستخدم نسب حقوق الملكية إلى الأصول والخصوم إلى الأصول، كمؤشرات هامة لقاعدة حقوق الملكية في البنك، والقدرة على الاقتراض من السوق المالي، فعلى سبيل المثال فإن البنك الذي تكون حقوق الملكية فيه أكبر من بنك آخر (أي تكون نسبة الرفع المالي لدية أقل من البنك الآخر) تكون لديه فرصة أكبر للحصول على المزيد من القروض، وذلك لأن احتمالات عدم قدرته على سداد التزاماته تكون أقل.

كذلك فإن البنك الذي يعتمد بدرجة أقل على الاستثمارات شبه المضمونة مثل أذون وسندات الخزنة والسندات الحكومية وغيرها، فإنه يمكنه إصدار كمية أكبر من الأصول الجديدة في هذه الصورة وفي كل من المثالين السابقين فإن تكلفة الاقتراض تكون أقل مقارنة من البنك الذي يعمل بصورة معاكسة.

ويلاحظ انه كلما زاد حجم الودائع الأساسية كلما قلت الحاجة إلى متطلبات التمويل، والودائع الأساسية هي الودائع المستقرة والتي تكون غير حساسة بالنسبة لمعدلات الفائدة مثل الودائع تحت الطلب والودائع ذات الفترات قصيرة الأجل، كما ترتبط السيولة بنوعية الأصول.

وتستخدم الأصول النقدية في تلبية عمليات السحب التي يقوم بها العملاء، والمتطلبات الخاصة بالاحتياطي القانوني أو للحصول على خدمات من مؤسسات مالية أخرى، وتحاول البنوك قدر الإمكان التقليل من الممتلكات النقدية لأنها لا تكتسب أي فائدة وهكذا فإن الأصول السائلة تتكون من أوراق مالية غير المرهونة والقابلة للبيع، والأموال قصيرة الأجل وأذون وسندات الخزنة والسندات الحكومية التي يمكن بيعها بسهولة، والأوراق المالية التي يمكن شراؤها في ظل اتفاقية إعادة بيعها.

وتوفر القروض أصول السائلة للبنك بطريقتين:

الأولى: التدفقات النقدية من الفائدة وأصل القرض والتي يمكن أن تستخدم في تلبية التدفقات النقدية الخارجية.

الثانية: هناك بعض القروض التي يسهل تسويقها وبيعها لمؤسسات أخرى.

ومع ذلك فإن المعلومات الواردة في قائمة المركز المالي للبنك لا تكون كافية لتقييم سيولة القروض ويكون من الصعب على أي محلل مالي القيام بهذا الأمر دون الحصول على أي معلومات إضافية.

وأخيراً فإن الاستثمارات طويلة الأجل تعتبر أقل سيولة لأنها تحمل مخاطر كبيرة تتمثل في إمكانية انخفاض أسعارها، وعادة ما ترغب البنوك في جني الأرباح الرأسمالية عندما تزيد أسعار الأوراق المالية السوقية عن قيمتها الدفترية.

ج-مخاطر معدل الفائدة: وهي تتمثل في مدى حساسية التدفقات النقدية للتغيرات التي تطرأ على مستوى معدلات الفائدة، ويصبح الأصل أو الالتزام أساسا لمعدل الفائدة إذا كان من الممكن إعادة تسعيره في فترة زمنية معينة، ويقصد بإعادة التسعير التغيير في التدفق النقدي المصاحب لأحد عناصر الأصول والخصوم، فعلى سبيل المثال يمكن إعادة تسعير إعادة الأصول إذا كان معيار استحقاقه أو معدل فائدته يتغير آليا كل فترة، وكمثال أوضح قيام أحد البنوك بإصدار السندات بفائدة تساوي سعر الفائدة على أذون الخزنة + 1%، ولأن فائدة أذون الخزنة تتغير بصفة مستمرة كل فترة معينة، كذلك فإن الفائدة المسددة تتغير حسب هذا الأمر، ويمكن التعرف على احتمالات تغير صافي الدخل من الفائدة للبنك من خلال قياس موقف حساسية كل من الأصول والخصوم التي يمكن أن يعاد تسعيرها خلال فترة زمنية مماثلة.

ويمكن قياس الفرق المالي بين الأصول الحساسة اتجاه معدل الفائدة والخصوم الحساسة اتجاهه، وذلك لمدة 30 يوم، وأيضاً من 30 إلى 90 يوم وهكذا حتى نصل إلى عام كامل، وإذا كان هذا الفرق موجبا فإن ذلك يعني أن الأصول الحساسة اكبر من الخصوم الحساسة، ويتأثر صافي دخل الفوائد في صورة علاقة طردية مع التغير قصر الأجل في معدلات الفائدة، أما إذا كان الفرق سالبا فإن صافي دخل الفوائد سوف يتأثر بعلاقة عكسية مع التغير قصير الأجل في معدلات الفائدة (أي ينخفض صافي دخل الفائدة في حالة ارتفاع معدل الفائدة قصير الأجل ويرتفع صافي دخل الفائدة في حالة انخفاض معدل الفائدة قصيرة الأجل).

د-مخاطر التشغيل: وتشير إلى كفاءة إدارة التكلفة عند أداء الأنشطة في البنك، وقد سبق أن أشرنا إليها وهي تشمل الرقابة على التكاليف الإنتاجية والتركيز على بعض المؤشرات التي تقيس نصيب العامل من إجمالي الأصول، ونصيب العامل من إجمالي المصروفات، ومع ذلك فإن هذه المؤشرات لا تقيس احتمالات الاحتيال والتزوير التي قد تحدث م بعض الموظفين.

هـ-مخاطر رأس المال: وتكمن في احتمال عدم قدرة البنك على الوفاء بالتزاماته، ويحدث هذا البنك عندما تنخفض القيمة السوقية لأصول البنك إلى مستوى أقل من القيمة السوقية لالتزامات البنك وهذا يعني أنه إذا أضطر البنك على تسجيل جميع أصوله فلن يكون قادرا على سداد جميع التزاماته وبالتالي تتحقق خسائر لكل من المودعين والدائنين.

وهكذا ترتبط مخاطر رأس المال بمخاطر وجود الأصول وجميع مخاطر البنك التي سبق الإشارة إليها وكلما زادت المخاطر التي يتحملها البنك كلما زاد مقدار رأس المال المطلوب لكي يتمكن من مزاوله نشاطه، كما تتأثر مخاطر رأس المال بسياسة توزيع الأرباح التي يتبعها البنك (أي مقدار الأرباح التي توزعها ومقدار الأرباح المحتجزة).

ثانيا-إدارة المخاطر المصرفية:

1- مفهوم إدارة المخاطر المصرفية: يقصد بإدارة المخاطر "تنسيق بين كافة الإدارات بالبنك لضمان توفير كافة البيانات حول المخاطر وخاصة في مجال مخاطر الائتمان ومخاطر السيولة ومخاطر السوق بشكل دوري منتظم وفي الوقت المناسب في صورة تقرير شامل مختصر، ويتم إعداد هذا التقرير بصفة دورية للإدارة العليا لمناقشته"، كما يقصد كذلك بإدارة المخاطر "تحديد، تحليل والسيطرة الاقتصادية على المخاطر التي تهدد الأصول أو القدرة الايرادية لمشروع".

إن الهدف الرئيسي لإدارة المخاطر هو دعم الإدارة العامة لتتمكن من تحديد المخاطر تحديدا صحيحا، وبالتالي قياسها ومن ثم الحد منها ومراقبتها بشكل صحيح على مستوى البنك ككل، اذ تتلخص الوظائف الرئيسية لإدارة المخاطر فيما يلي:

- ✓ ضمان توافق الإطار العام لإدارة المخاطر مع المتطلبات القانونية.
- ✓ القيام بالمراجعة الدورية وتحديث سياسة الائتمان في البنك.
- ✓ تحديد مخاطر كل أنشطة المؤسسة وضمان حسن تحديدها وتبويبها وتوجيهها لجهات الاختصاص.
- ✓ مراقبة تطورات مخاطر كل نشاط من أنشطة المؤسسة وضمان حسن تحديدها وتبويبها وتوجيهها لجهات الاختصاص.
- ✓ المراجعة المستمرة لعمليات التحكم بالمخاطر في المؤسسة واقتراح التحسينات على الأنظمة المختلفة وعملية تدفق المعلومات.
- ✓ نشر الوعي بالمخاطر بوجه عام على مستوى البنك.

2- تصنيفات ادارة المخاطر: تصنيفات ادارة المخاطر تعتمد على مقياس من 1 الى 5 وعلى المراقب (المفتش) ان يضع تصنيف يعكس ما تم رؤيته أثناء التفتيش.

أ- تصنيف 1 قوي: تصنيف 1 يعكس فعالية الادارة وقدرتها على تعريف وضبط المخاطر بشكل فعال حتى تلك الناتجة عن المنتجات الجديدة التي يقدمها البنك، كذلك فان مجلس الادارة فعال في المشاركة في ادارة المخاطر لضمان ان السياسات والاجراءات لدى البنك مدعمة بإجراءات رقابة داخلية فعالة، وبأنظمة معلومات قوية تقدم لمجلس الإدارة المعلومات الكافية وفي الوقت المناسب.

ب- تصنيف 2 مرضي: يدل تصنيف 2 على أن ادارة البنك للمخاطر فعالة ولكن يشوبها بعض النقص وهذا النقص او الضعف معروف ويمكن التعامل معه. عموما فان رقابة مجلس الادارة وكذلك السياسات والاجراءات والتقارير المتعلقة بالرقابة الداخلية يمكن اعتبارها مرضية وفاعلة في ضمان متانة وسلامة البنك، وبشكل عام فان المخاطر يمكن السيطرة عليها بشكل لا يستدعي أي اجراء رقابي من الاجهزة الرقابية في حدود الاجراءات العادية.

ج-تصنيف 3 عادل: ان هذا التصنيف يدل على أن ادارة المخاطر يشوبها شيء من القصور وبالتالي تستدعي اهتمام أكثر من العادي من قبل اجهزة الرقابة حيث يشوب نقص أحد عناصر ادارة المخاطر (كفاية انظمة الضبط، كفاية رقابة المخاطرة وانظمة المعلومات رقابة فاعلة من قبل مجلس الادارة والادارة العليا)، وهذا ما يجعل البنك قاصر في التعامل مع المخاطر. ان مناطق الضعف يمكن ان تشمل عدم الالتزام بالسياسات والاجراءات التي قد تؤثر سلبا على عمليات البنك.

د-تصنيف 4 حدي (هامشي): يدل هذا التصنيف على ان ادارة المخاطر لدى البنك عاجزة عن تحديد و مراقبة و قياس و ضبط المخاطر ذات التأثير المادي الكبير على عمليات البنك، و غالبا فان هذه الوضعية تعكس ضعف في رقابة مجلس الادارة، حيث يكون احد عناصر ادارة المخاطر حدية و هي في حاجة الى اصلاح فوري من طرف مجلس الادارة (في الجزائر اللجنة المصرفية بناء على المادة 106 من الأمر 03-11-26 ل 26 اوت 2003 المتعلق بالنقد و القرض)، كما ان هذه الوضعية تعكس العديد من المخاطر الكبيرة لم يتم تحديدها هذا ناتج عن ضعف ادارة المخاطر لدى البنك و هو ما يستدعي الاهتمام المتزايد من طرف الاجهزة الرقابية.

ه-تصنيف 5 غير مرضي: يدل هذا التصنيف على غياب الادارة الفعالة للمخاطر من اجل تحديد وقياس ومراقبة وضبط المخاطر، هذه الوضعية تعكس بأن هناك واحد على الأقل من العناصر الرئيسية لإدارة المخاطر ضعيف وعدم قدرة مجلس إدارة البنك على التعامل مع هذا الضعف، فمثلا تكون انظمة الضبط الداخلية ضعيفة، حيث تستدعي هذه الوضعية الاهتمام الكبير من قبل الهيئات الرقابية.

5-تقسيم المخاطر المصرفية: يهدف تقسيم المخاطر الى تبيان نقاط القوة والضعف لدى البنك ومن ثمة تزويد المفتش بالمعلومات اللازمة التي يمكن عن طريقها اتخاذ قرار تفتيش البنك، وهذا ما يستدعي بان تكون عملية التقسيم شاملة لمجمل المخاطر. وعندما تواجه أي مؤسسة بنكية مخاطر فان امامها عدة خيارات للتعامل مع هذه المخاطر اهمها تجنب هذه المخاطر، تحويل هذه المخاطر، قبول هذه المخاطر.

أ-تجنب المخاطر: يمكن للبنك في هذه الحالة ان يتجنب القيام بنشاط او بعملية معينة إذا لاحظ ان الفائدة المتأتية من القيام بها تقل عن المخاطر لهذا النشاط.

ب-تحويل المخاطر: يمكن تحويل المخاطر الى طرف آخر ولكن بثمن، مثل شراء بوليصة التأمين والحصول على ضمانات وكفالات حكومية.

ج-قبول المخاطر: بإمكان ادارة البنك ان تقبل المخاطر على أساس ان هناك ادارة جيدة لإدارة المخاطر في البنك هذا من ناحية من ناحية اخرى فان الفائدة المرجوة من هذه النشاطات تفوق التكلفة الناجمة عن القيام بها. وفي حال القبول ادارة البنك لاتخاذ المخاطر، على المراقب ان يقوم بتقسيم هذه المخاطر وفقا لما يلي:

- مراجعة نوع ودرجة المنافسة التي يتعرض لها البنك والظروف الاقتصادية المحلية وقاعدة المودعين والمقترضين.
- التأكد من أن للبنك المهارات المؤهلة، أنظمة ضبط قوية، أنظمة معلومات قوية مجلس ادارة مستقل.
- مقارنة المخاطر لدى البنك مع الضمانات الموجودة من اجل تحديد صافي المخاطر التي يتعرض لها البنك بالإضافة الى التأكد من أن مستوى المخاطر مقبول بالنسبة الى وضع البنك.
- التأكد من ان ادارة البنك ملتزمة بالمعايير الاساسية لإدارة كل نوع من انواع المخاطر آخذين بالاعتبار حجم ودرجة تعقيدات نشاطات البنك.

ثالثاً-خطوات وإجراءات الحد من المخاطر المصرفية:

1-خطوات إدارة المخاطر المصرفية:

أ-تحديد المخاطر المصرفية: لكي يتمكن البنك من إدارة المخاطر لا بد أولاً أن يحددها. فكل منتج أو خدمة يقدمها البنك تتضمن عدة مخاطر وهي: خطر سعر الفائدة، خطر الإقراض خطر السيولة وخطر التشغيل.

ب-قياس المخاطر المصرفية: إن العملية الثانية بعد تحديد المخاطر هي قياسها حيث إن كل نوع من المخاطر يجب أن ينظر إليه بأبعاده الثلاثة: حجمه، مدته واحتمالية الحدوث لهذه المخاطر ويعتبر الوقت المناسب الذي يتم فيه القياس ذا أهمية بالنسبة لإدارة المخاطر

ج ضبط المخاطر المصرفية: هناك ثلاث أساليب أساسية لضبط المخاطر وهي تجنب بعض النشاطات، تقليل المخاطر أو الغاء إثر هذه المخاطر.

د-مراقبة المخاطر المصرفية: إن وضع أنظمة مراقبة وتحكم في مخاطر القروض وفي معدلات الفائدة، ومعدلات الصرف السيولة والتسوية التي تبين الحدود كما يجب أن تخصص لنفسها وسائل متوافقة مع التحكم في المخاطر العملية والمخاطر القانونية.

2-إجراءات الحد من المخاطر المصرفية: هي آليات وترتيبات ادارية الهدف منها حماية اصول وارياح البنك من خلال تقليل فرص الخسائر الى اقل حد ممكن. وبالتالي فان اجراءات الحد من المخاطر تتضمن نوعية هذه المخاطر وقياس وتقييم إمكانية حدوثها واعداد النظم الكفيلة بالرقابة عل حدوثها او التقليل من آثارها الى أدنى حد ممكن، وتحديد التمويل اللازم لمواجهة هذه الخسارة في حالة حدوثها، بما يضمن استمرار تأدية البنك لأعماله.

وهذه الاجراءات تستند على ثلاثة اسس:

- الاختيارية: أي اختيار عدد على الاقل من الديون ذات المخاطرة المعدومة.
- وضع حد للمخاطرة: وهذا حسب نوع وصنف القرض.
- التنوع: وهذا يتجنب تمركز القروض لعملاء معينين.

وتنقسم إجراءات الحد من المخاطر إلى نوعين:

أ- **التسيير العلاجي**: وهو المتمثل في كل السياسات والإجراءات التي يراعيها البنك لمواجهة خطر القرض بعد تحققه أو يصبح احتمال تحققه مرتفعا جدا. ويوصف هذا التسيير بالعلاجي لان سياسته وإجراءاته تنفذ في المرحلة الحرجة من تطور خطر القرض أو أثناء تحققه، وهو من اختصاص مصلحة مختصة بالبنك وهي مصلحة المنازعات والشؤون القانونية. والتسيير العلاجي يستخدم طرق وتقنيات مثل تحويل القروض إلى قيم منقولة.

ب- **التسيير الوقائي**: وهو متمثل في كل الإجراءات والسياسات (الضمانات الملائمة) التي يراعيها البنك قبل وأثناء اتخاذ قرار منح القرض بتنوع العملاء وتقسيم الأخطار بين البنوك، الخ.

أما أهم الإجراءات والسياسات التي يتبناها البنك فهي:

أ- **توزيع خطر القرض بين البنوك**: إذا كان القرض كبيرا ومدته طويلة نسبيا فان البنك يفضل تقديم نسبة أو جزء فقط من القرض على أن يوزع باقي القرض على مؤسسات مالية أخرى حتى يتجنب خطر عدم التسديد لسبب أو لآخر ويتحمل مسؤولية ذلك بمفرده. ويتم تقسيم القرض بين البنوك بأسلوبين هما:

* **الأسلوب الرسمي**: ان الاتحاد الرسمي للبنوك يتم بموجب عقد واضح ومريح يهدف الى تقسيم خطر القرض بين مجموعة من البنوك قبولا لطلب قرض مؤسسة واحدة. ويشرف على هذا الاتحاد مسؤول يدعى رئيس الاتحاد الذي يهتم بالجانب الاداري لمنح القرض بما في ذلك التفاوض مع العميل والحصول على المعلومات الضرورية لمتابعة القرض والمقترض ومتابعة الضمانات، ...الخ.

* **الأسلوب غير الرسمي**: بواسطة هذا الأسلوب تتحد البنوك بصفة تشاورية لا تعاقدية لمنح القرض للمؤسسة وذلك عكس الأسلوب الرسمي.

وعادة ما يكون هذا الاتحاد بمبادرة من المؤسسة المقترضة التي تتشاور مع كل بنك على حدة في إطار العلاقات ثنائية دون وجود رئيس اتحاد.

ب- **التعامل مع عدة متعاملين**: تفاديا لما يمكن أن يحدث من اخطار فيما يتعلق بتركز نشاطات البنك مع عدد محدود من المتعاملين فانه يلجا الى توزيع عملياته على عدد كبير من المتعاملين أو بعضهم فان البنك يمكن له ان يتجاوز ذلك دون مشاكل.

ج- عدم التوسع في منح القروض: يجب على البنك الاحتراز من التوسع في منح القروض دون حدود، حيث يجب عليه ان يراعي امكانياته المالية وبما يتناسب وقدرته على استرجاع هذه القروض كذا هيكله المالي خاصة فيما يتعلق منها بجانب البعد الزمني لمصادر امواله.

د- تطوير أنظمة الرقابة الداخلية للبنك: حتى يتمكن البنك من تفادي العديد من الاخطار وبالأخص فيما يتعلق بالجانب الاداري والمحاسبي، يجب عليه أن يطور أجهزة رقابته الداخلية لمختلف العمليات البنكية المرتبطة بوظيفة الاقراض، ثم الاخطار التي يمكن ان تحدث واكتشافها في الوقت المناسب واتخاذ الاجراءات اللازمة للتقليل منها في حينها.

المحور الخامس: لجنة بازل للرقابة المصرفية

لقد أدى انتشار العولمة المالية والأزمات المالية والبنكية وكذلك ظهور منتجات مالية عالية المخاطرة إلى التفكير في ضرورة إنشاء منظمة عالمية تختص في وضع المعايير والقواعد الاحترازية التي تضمن ملاءة وسلامة البنوك وتعزز قدرتها على تجاوز الأزمات، ويتمثل الهدف من وضع قواعد احترازية للبنوك في حماية ودائع الزبائن وضمان استقرار النظام المالي.

أولاً- مفهوم لجنة بازل للرقابة المصرفية:

1- تعريف لجنة بازل: لقد تأسست لجنة بازل عام 1974 تحت إشراف بنك التسويات الدولية بمدينة بازل بسويسرا، نتيجة تفاقم أزمة المديونية الخارجية للدول النامية وتزايد حجم الديون المشكوك في تحصيلها وزيادة المنافسة القوية بين البنوك اليابانية والأمريكية والأوروبية بسبب نقص أموال تلك البنوك، ولقد ضمت لجنة بازل ممثلين عن مجموعة الدول العشرة وهي بلجيكا، كندا، فرنسا، ألمانيا الاتحادية، إيطاليا، اليابان، هولندا، السويد، سويسرا، بريطانيا، لوكسمبورغ، الولايات المتحدة الأمريكية، وتم الاتفاق على أن تحضي توصيات لجنة بازل بإجماع الأعضاء، ولقد أنجزت اللجنة تقريرها النهائي بعد دراسة ما ورد من آراء وتوصيات في 1988، حيث وافق مجلس المحافظين للبنوك المركزية للدول الصناعية وكذا الاتحاد الأوروبي على تقرير لجنة بازل الخاص باقتراح معيار موحد لكفاية رأس المال، حيث يتعين على كافة البنوك العامة الالتزام بأن تصل نسبة رأس مالها إلى مجموع أصولها الخطرة بعد ترجيعها بأوزان المخاطرة الائتمانية إلى 8% كحد أدنى مع نهاية 1992.

وتجدر الإشارة أن لجنة بازل هي لجنة استشارية فنية لا تستند إلى أية اتفاقية دولية وإنما أنشأت بمقتضى قرار من محافظي البنوك المركزية للدول الصناعية وتجتمع هذه اللجنة أربع مرات سنويا ويساعدها عدد من فرق العمل من الفنيين لدراسة مختلف جوانب الرقابة على البنوك، ولذلك فإن قرارات أو توصيات هذه اللجنة لا تتمتع بأي صفة قانونية أو إلزامية رغم أنها أصبحت مع مرور الوقت ذات قيمة " فعلية " كبيرة وتتضمن قرارات وتوصيات اللجنة وضع المبادئ والمعايير المناسبة للرقابة على البنوك مع الإشارة إلى نماذج الممارسات الجيدة في مختلف البلدان بغرض تحفيز الدول على اتباع تلك المبادئ والمعايير والاستفادة من هذه الممارسات.

كذلك تلجا بعض المنظمات الدولية، فضلا عن بعض الدول إلى ربط مساعدتها للدول الأخرى بمدى احترامها لهذه القواعد والمعايير الدولية وتتضمن برامج الإصلاح المالي للصندوق والبنك الدوليين في كثير من الأحوال شروط بالزام الدول باتباع القواعد والمعايير الدولية في مجال الرقابة على البنوك وغيرها من قواعد ومعايير الإدارة السليمة، فالقواعد التي تصدرها لجنة بازل تتمتع بهذا الإلزام الأدبي والذي يصاحبه في معظم الأحوال تكلفة اقتصادية عند عدم الانصياع لها.

2- الرقابة المصرفية: هي مجموعة من المعايير والقواعد للفحص والمراجعة والتدقيق للعمليات المصرفية من قبل الأجهزة الرقابية والمصرف المركزي بهدف الكشف عن الأخطاء والانحرافات والعمل على تصحيحها لضمان حقوق المودعين والمقرضين والمالكين والحفاظ على سلامة المركز المالي للمصارف وتحسين دورها في الاقتصاد الوطني. وبالتالي تعتبر مقررات لجنة بازل من أحد أنظمة الرقابة المصرفية الدولية حيث أن الرقابة المصرفية تنقسم إلى:

أ- الرقابة الذاتية: قسم الرقابة الداخلية.

ب- الرقابة الخارجية: البنك المركزي.

ج- الرقابة الدولية: لجنة بازل.

3- أهداف لجنة بازل: تهدف لجنة بازل إلى تحقيق

أ- المساعدة في تقوية استقرار النظام المصرفي الدولي، وخاصة بعد تفاقم أزمة المديونية الخارجية لدول العالم الثالث، فقد توسعت المصارف وبخاصة الدولية منها خلال السبعينات كثيرا في تقديم قروضها لدول العالم الثالث، مما أضعف مراكزها المالية إلى حد كبير.

ب- إزالة مصدر مهم للمنافسة غير العادلة بين المصارف والناشئة من الفروقات في المتطلبات الرقابية الوطنية بشأن رأس المال المصرفي، فمن الملاحظ منافسة المصارف اليابانية حيث استطاعت أن تتفاد بقوة كبيرة داخل الأسواق التقليدية للمصارف الغربية، وقد يكون السبب الثاني الرئيسي وراء الاندفاع الأوربي لتحديد حد أدنى لكفاية رأس المال.

ج- العمل على إيجاد آليات للتكيف مع التغيرات المصرفية العالمية وفي مقدمتها العولمة المالية والتي تذيب من التحرير المالي وتحرير الأسواق النقدية من البنوك، بما في ذلك التشريعات واللوائح والمعوقات التي تحد من اتساع وتعميق النشاط المصرفي للبنوك عبر أنحاء العالم في ظل الثورة التكنولوجية والمعرفية.

د- تحسين الأساليب الفنية للرقابة على أعمال البنوك وتسهيل عملية تداول المعلومات حول تلك الأساليب بين السلطات النقدية المختلفة.

ثانيا- الجوانب الأساسية لاتفاقية لجنة بازل I:

1- التركيز على المخاطر الائتمانية: حيث تهدف الاتفاقية إلى حساب الحدود الدنيا لرأس المال آخذا في الاعتبار المخاطر الائتمانية أساسا بالإضافة إلى مراعاة مخاطر الدول إلى حد ما ولم يشمل معيار كفاية رأس المال كما جاء بالاتفاقية عام 1988 مواجهة المخاطر الأخرى مثل مخاطر سعر الفائدة ومخاطر سعر الصرف ومخاطر الاستثمار في الأوراق المالية.

2-تعميق الاهتمام بنوعية الأصول وكفاية المخصصات الواجب تكوينها: حيث تم تركيز الاهتمام على نوعية الأصول ومستوى المخصصات التي يجب تكوينها للأصول أو الديون المشكوك في تحصيلها وغيرها من المخصصات، وذلك لأنه لا يكمن تصور أن يفوق معيار راس المال لدى بنك من البنوك الحد الأدنى المقرر بينما لا تتوافر لديه المخصصات الكافية في نفس الوقت من الضروري كفاية المخصصات أولاً ثم يأتي بعد ذلك تطبيق معيار كفاية رأس المال.

3-تقسيم دول العالم إلى مجموعتين من حيث أوزان المخاطر الائتمانية: تم تقسيم مخاطر الدول الى مجموعتين وهما:

المجموعة الأولى: وهي الدول ذات المخاطر المتدنية وتتكون من مجموعتين وهما الدول الأعضاء في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) والسعودية وسويسرا، بالإضافة الى الدول التي عقدت ترتيبات افتراضية مع صندوق النقد الدولي وهي: استراليا، النرويج، النمسا، البرتغال، نيوزلندا، فنلندا، ايسلندا، الدانمارك، اليونان وتركيا.

المجموعة الثانية: فهي الدول ذات المخاطر المرتفعة وتشمل كل دول العالم عدا التي أشير إليها في المجموعة الأولى. (10)

4-وضع أوزان ترجيحية مختلفة لدرجة مخاطر الأصول: إن الوزن الترجيحي يختلف باختلاف الأصل من جهة وكذلك اختلاف الملتزم بالأصل أي المدين من جهة أخرى، ومن هنا نجد أن الأصول تدرج عند حساب معيار كفاية راس المال من خلال خمسة أوزان هي: صفر، 10%، 50%، 100%، وإتاحة قدر من المرونة في مجال التطبيق للدول المختلفة، فقد تركت اللجنة الحرية للسلطات النقدية المحلية لان تختار تحديد بعض أوزان المخاطر والأهم أن إعطاء وزن مخاطر لأصل ما لا يعني أنه اصل مشكوك في تحصيله بذات الدرجة، وإنما هو أسلوب ترجيحي للتعرفه بين اصل وآخر حسب درجة المخاطر بعد تكوين المخصصات اللازمة. والجدول التالي يمثل أوزان المخاطر المرجحة للأصول حسب نسبة بال درجة المخاطرة نوعية الأصول.

الجدول رقم (3): أوزان المخاطر المرجحة للأصول حسب مقررات لجنة بازل

نوعية الأصول	درجة المخاطرة
النقدية + المطلوبات من الحكومات المركزية والبنوك المركزية والمطلوبات*بضمانات نقدية وبضمان أوراق مالية صادرة من الحكومات + المطلوبة أو المضمونة من حكومات وبنوك مركزية في بلدان OECD.	صفر
المطلوب من هيئات القطاع المحلية (حسبما يتقرر محليا) 20 % -قروض مضمونة من بنوك التنمية الدولية وبنوك دول منظمة OECD + النقدية في الطريق.	من 10% إلى 50%
قروض مضمونة برهونات عقارية ويشغلها ملاكها	50%
جميع الأصول الأخرى بما فيها القروض التجارية + مطلوبات من قطاع خاص + مطلوبات من خارج منظمة OECD ويبقى على استحقاقها ما يزيد عن عام + مطلوبات من شركات	100%

المصدر: سليمان ناصر، اتفاقيات بازل وتطبيقاتها في البنوك الإسلامية، الملتقى الدولي حول: أزمة النظام المالي والمصرفي الدولي وبديل البنوك الإسلامية"، جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية - قسنطينة، أيام 05، 06 ماي 2009، ص: 04

5- مكونات رأس المال المصرفي: تم تقسيم رأس المال الى :

أ- رأس المال الأساسي: ويتكون من حقوق المساهمين + الاحتياطات المعلنة والاحتياطات العامة والقانونية + الأرباح غير الموزعة أو المحتجزة، وعند حساب كفاية رأس المال تستبعد الشهرة + الاستثمارات في البنوك والمؤسسات المالية التابعة + الاستثمارات المتبادلة في رؤوس أموال البنوك.

ب- رأس المال المساند أو التكميلي: حيث يشمل احتياطات غير معلنة + احتياطات إعادة التقييم + احتياطات مواجهة ديون متعثرة + الإفراض متوسط الأجل من المساهمين + الأوراق المالية (الأسهم والسندات التي تتحول إلى أسهم بعد فترة).

كما تجدر الإشارة أنه تفرض قيود على رأس المال المساند:

- ألا يتعدى رأس المال المساند 100% من عناصر رأس المال الأساسي.
- إخضاع احتياطات إعادة التقييم إلى خصم نسبة 55% من قيمتها.
- أن يكون الحد الأقصى للمخصصات المكونة لمواجهة أي مخاطر غير محددة 1.25 % من الأصول والالتزامات العرضية الخطرة مرجحة بأوزان.
- أن يكون الحد الأقصى للقروض المساندة 50% من رأس المال الأساسي بهدف عدم تركيز الاعتماد على هذه القروض.

وبهذا أصبح معدل كفاية رأس المال حسب مقررات لجنة بازل كما يلي:

رأس المال (الشريحة الأولى+الشريحة الثانية) / مجموع التعهدات والالتزامات بطريقة مرجحة الخطر $\leq 8\%$

6- سلبيات لجنة بازل 1: والتي يمكن ايجازها فيما يلي

- أهملت الاتفاقية مخاطر السيولة والتشغيل وأسعار الصرف وركزت على مخاطر الائتمان.
- تقسيم الدول الى متقدمة ونامية دفع مصارف الدول المتقدمة الى التساهل في منح القروض فزادت قروضها للأسواق المالية وكانت السبب في حدوث الأزمة المالية العالمية عام 2008.
- هذه السلبيات دفعت لجنة بازل الى اعادة النظر في هذه المعايير فتم اخراج بازل 2 للعلن عام 2004 والبدء بتطبيقها عام 2006.

ثالثا-التعديلات التي طرأت على لجنة بازل (بازل II):

1-تعريف اتفاقية بازل II: في شهر أبريل 1995 أصدرت لجنة بازل للإشراف المصرفي مجموعة من الاقتراحات الإشرافية لتطبيق معايير رأس المال بإدخال مخاطر السوق التي تتحملها البنوك ويمكن تعريف مخاطر السوق بأنها مخاطر التعرض لخسائر لبنود متعلقة بالميزانية أو خارجها نتيجة للتحركات في أسعار السوق، وقد تم عرض هذه المقترحات على البنوك للحصول على ملاحظات البنوك والأطراف المشاركة في السوق المالية عليها، وقد كانت الورقة الرئيسية في هذه المجموعة عبارة عن ملف تخطيطي لاتفاقية بازل لكفاية رأس المال في جويلية 1988.

وقد وضعت اللجنة خطة للسماح للبنوك بوضع نماذج داخلية لتحديد رأس المال اللازم لمقابلة مخاطر السوق، والتي قد تختلف من بنك إلى آخر، ويتمثل الهدف من استحداث هذا التعديل في اتفاق رأس المال في توفير ضمانات رأسمالية صريحة ومحددة ضد مخاطر الأسعار التي تتعرض لها البنوك خاصة تلك الناشئة عن أنشطتها التجارية.

2-الجوانب الأساسية لاتفاقية بازل II: في 16 جانفي 2001 تقدمت لجنة بازل بمقترحات أكثر تحديدا وتفصيلا حول الإطار الجديد السابق لمعدل الملاءة المصرفية، وطلبت إرسال التعليقات عليها من المعنيين والمختصين والهيئات (ومنها صندوق النقد الدولي) قبل نهاية شهر ماي 2001 وكان من المتوقع أن تصدر اللجنة النسخة النهائية من هذا الاتفاق قبل نهاية عام 2001 لكن لكثرة الردود والملاحظات، تم تمديد مهلة التطبيق حتى عام 2005. ويقوم الاتفاق الجديد على ثلاثة أسس هي:

أ-طريقة مستحدثة لحساب كفاية رأس المال المرجح بالمخاطر واللازم لمواجهة مخاطر السوق ومخاطر التشغيل ومخاطر الائتمان.

ب-ضمان وجود طريقة فعالة للمراجعة والمراقبة، أي أن يكون البنك أو غيره من المؤسسات المالية الخاضعة لإشراف الجهات الرقابية الآلية للتقييم الداخلي لتحديد رأس المال الاقتصادي وذلك من خلال تقييم المخاطر المرتبطة بذلك.

ج-نظام فاعل لانضباط السوق والسعي إلى استقراره، وهذا يتطلب من أي بنك أو مؤسسة مالية أن تقوم بالإفصاح عن رأس مالها ومدى تعرضها للأخطار، والطرق المتبعة لتحديد حجم الخطر حتى يكون عملاء هذه المؤسسات ودائنوها على علم بها، ولتتمكنوا من تقدير المخاطر التي يواجهونها نتيجة تعاملهم مع هذه المؤسسات.

وبالنسبة لكفاية رأس المال سمحت التعديلات الجديدة للبنوك بوضع نماذج داخلية لتحديد رأس المال اللازم لمقابلة مخاطر السوق، والتي تختلف من بنك لآخر، كما منحت لها المرونة في التطبيق إذ تعطي هذه الاتفاقية المصارف حرية اختيار مناهج مبسطة أو أكثر تعقيدا في هذا التحديد حسب حجم المصارف

وقدرتها على التعامل مع تلك المخاطر، ومع أن الاتفاق الجديد أبقى على معدل الملاءة الإجمالية 8% كما ورد في بال I لعام 1988 إلا أنه ادخل بعض التعديل على مكونات النسبة كما يلي:

- سمح للبنوك بإصدار دين متأخر الرتبة قصير الأجل ليدخل ضمن الشريحة الثالثة لرأس المال، وذلك لمواجهة جزء من مخاطرها السوقية وبهذا يصبح رأس المال الإجمالي يتكون من الشريحة الأولى (رأس المال المدفوع + الاحتياطات + الأرباح المحتجزة) + الشريحة الثانية (رأس المال المساند) وهذا كما هو محدد في بال I + الشريحة الثالثة (الدين متأخر الرتبة قصير الأجل) وهذا الأخير أي رأس المال من الطبقة الثالثة يجب أن تتوفر فيه الشروط التالية:

- أن يكون على شكل قروض مساندة لها فترة استحقاق أصلية لا تقل عن سنتين وأن تكون في حدود 250% من رأس مال البنك من الطبقة الأولى المخصص لدعم المخاطر السوقية.

- أن يكون صالحا لتغطية المخاطر السوقية فقط، بما في ذلك مخاطر الصرف الأجنبي.

- يجوز استبدال عناصر الطبقة الثانية بالطبقة الثالثة من رأس المال وذلك حتى تضمن الحد وهو 250%

- الخضوع لنص التجميد الذي ينص على عدم جواز دفع الفائدة أو أصل الدين إذا كان ذلك الدفع سوف يخفض رأس مال البنك إلى حد أدنى من متطلباته الرأسمالية.

- أن تكون الشريحة الأولى من رأس المال أكبر من أو يساوي الشريحة الثانية + الشريحة الثالثة وقد قررت اللجنة أن يكون هذا القيد رهنا بالإرادة الوطنية.

عند حساب نسبة رأس المال الإجمالية للبنك يتم إيجاد صلة رقمية بين مخاطر الائتمان ومخاطر السوق عن طريق ضرب مقياس المخاطرة السوقية في 12.5 ثم إضافة الناتج إلى مجموع الأصول المرجحة لأوزان المخاطرة

وبالتالي تصبح نسبة الملاءة المصرفية الجديدة =

رأس المال (الشريحة الأولى + الشريحة الثانية + الشريحة الثالثة) / مجموع التعهدات والالتزامات بطريقة
مرجحة الخطر + (مقياس المخاطر السوقية $\times 12.5$) $\leq 8\%$

ومعنى ذلك أن الأصول المرجحة بأوزان المخاطرة + (مقياس المخاطرة السوقية $\times 12.5$) يجب أن تكون أكبر من إجمالي رأس المال بـ 12.5 مرة على الأكثر.

رابعاً-مقررات لجنة بازل III

1-تعريف لجنة بازل III: بسبب حدوث الأزمة المالية العالمية عام 2008 والتي أدت الى خروج عدد كبير من المصارف من السوق بفعل الأزمة، أصبح إطار لجنة بازل الثانية عاجزاً عن ضبط الأزمة واستيعابها بهدف ضمان السلامة المالية للمصارف.

اتفق القائمون على لجنة بازل للرقابة المصرفية على مجموعة من القواعد الجديدة التي من شأنها العمل على زيادة رأس المال بمقدار يزيد على ثلاثة أضعاف حجم رأس المال الذي يتحتم على المصارف الاحتفاظ به كاحتياطي، وذلك في خضم الجهود الرامية لدفع المصارف نحو مراكز أكثر محافظة وإجبارها على الاحتماء خلف حائط صد أكبر في مواجهة الخسائر المحتملة. وتأتي القواعد الجديدة بعد عامين من إطلاق انهيار «ليمان براذر» شرارة أزمة مصرفية عالمية استلزم التغلب عليها مليارات الدولارات في صورة إعانات حكومية .

ويتمثل العنصر المحوري في الاتفاق الجديد في إلزام المصارف برفع قيمة الأسهم المشتركة التي تحتفظ بها -التي تعد أقل صور رأس المال من حيث المخاطرة -إلى 7% من الأصول، بدلا من 2%. ويجانب المتطلبات الأخرى الرامية لحماية المصارف من المخاطر، من الممكن أن تغير هذه الإجراءات أسلوب عمل المصارف.

2-المحاور الأساسية لاتفاقية بازل III: تتكون اتفاقية بازل الثالثة من خمسة محاور هامة، هي:

أ-ينص **المحور الأول** لمشروع الاتفاقية الجديدة على تحسين نوعية وبنية وشفافية قاعدة رسائل البنوك، وتجعل مفهوم رأس المال الأساسي مقتصرًا على رأس المال المكتتب به والأرباح غير الموزعة من جهة مضافاً إليها أدوات رأس المال غير المشروطة بعوائد وغير المقيدة بتاريخ استحقاق، أي الأدوات القادرة على استيعاب الخسائر فور حدوثها.

أما رأس المال المساند فقد يقتصر بدوره على أدوات رأس المال المقيدة لخمس سنوات على الأقل والقابلة لتحمل الخسائر قبل الودائع أو قبل أية مطلوبات للغير على المصرف. وأسقطت بازل 3 كل ما عدا ذلك من مكونات رأس المال التي كانت مقبولة عملاً بالاتفاقات السابقة.

ب-تشدد مقترحات لجنة بازل في **المحور الثاني** على تغطية مخاطر الجهات المقترضة المقابلة والناشئة عن العمليات في المشتقات وتمويل سندات الدين من خلال فرض متطلبات رأس مال إضافية للمخاطر المذكورة، وكذلك لتغطية الخسائر الناتجة عن إعادة تقييم الأصول المالية على ضوء تقلبات أسعارها في السوق.

ج- تُدخِل لجنة بازل في المحور الثالث نسبة جديدة هي نسبة الرفع المالي، وهي تهدف لوضع حد أقصى لتزايد نسبة الديون في النظام المصرفي، وهي نسبة بسيطة، كما أن المخاطر التي لا تستند إلى نسبة الرفع المالي تستكمل متطلبات رأس المال على أساس المخاطر، وهي تقدم ضمانات إضافية في وجه نماذج المخاطر ومعايير الخطأ. وتعمل كمعيار إضافي موثوق لمتطلبات المخاطر الأساسية.

د- يهدف المحور الرابع إلى الحؤول دون إتباع البنوك سياسات إقراض مواكبة أكثر مما يجب فتزيد التمويل المفرط لأنشطة الاقتصادية في مرحلة النمو والازدهار، وتمتنع أيام الركود عن الإقراض فتعمق الركود الاقتصادي وتطيل مداه الزمني.

هـ- يعود المحور الخامس لمسألة السيولة، والتي تبين أثناء الأزمة المالية العالمية 2008 مدى أهميتها لعمل النظام المالي والأسواق بكاملها. ومن الواضح أن لجنة بازل ترغب في بلورة معيار عالمي للسيولة، وتقتراح اعتماد نسبتيين، الأولى هي نسبة تغطية السيولة (LCR) والتي تتطلب من البنوك الاحتفاظ بأصول ذات درجة سيولة عالية لتغطية التدفق النقدي لديها حتى 30 يوماً. أما النسبة الثانية (NSFR) فهي لقياس السيولة المتوسطة والطويلة الأمد، والهدف منها أن يتوفر للبنوك مصادر تمويل مستقرة لأنشطتها.

3- المرتكزات الأساسية لاتفاقية بازل III: صدرت مقررات لجنة بازل الثالثة في عام 2010 وبدأ تطبيقها مطلع عام 2013 أما المدة الزمنية لتطبيقها فهي لغاية عام 2019. وتتمثل أهم الإصلاحات التي جاءت بها فيما يلي:

أ- إلزام البنوك بالاحتفاظ بقدر من رأس المال الممتاز يعرف باسم (رأس مال أساسي) وهو من المستوى الأول ويتألف من رأس المال المدفوع والأرباح المحتفظ بها ويعادل 4,5% على الأقل من أصولها التي تكتنفها المخاطر بزيادة عن النسبة الحالية والقدرة ب 2% وفق اتفاقية بازل الثانية.

ب- تكوين احتياطي جديد منفصل يتألف من أسهم عادية ويعادل 2,5% من الأصول، أي أن البنوك يجب أن تزيد كمية رأس المال الممتاز الذي تحتفظ به لمواجهة الصدمات المستقبلية إلى ثلاث أضعاف ليلبغ نسبة 7%. وفي حالة انخفاض نسبة الأموال الاحتياطية عن 7% يمكن للسلطات المالية أن تقرض قيوداً على توزيع البنوك للأرباح على المساهمين أو منح المكافآت المالية لموظفيهم، ورغم الصرامة في المعايير الجديدة إلا أن المدة الزمنية لتطبيق هذه المعايير والتي قد تصل إلى عام 2019 جعلت البنوك تتنفس الصعداء.

ج- وبموجب الاتفاقية الجديدة ستحتفظ البنوك بنوع من الاحتياطي لمواجهة الآثار السلبية المترتبة على حركة الدورة الاقتصادية بنسبة تتراوح بين صفر و 2,5% من رأس المال الأساسي (حقوق المساهمين)، مع توافر حد أدنى من مصادر التمويل المستقرة لدى البنوك وذلك لضمان عدم تأثرها بأداء دورها في منح الائتمان والاستثمار جنباً إلى جنب، مع توافر نسب محددة من السيولة لضمان قدرة البنوك على الوفاء بالتزاماتها تجاه العملاء.

د-رفع معدل المستوى الأول من رأس المال الإجمالي الحالي من 4% إلى 6% وعدم احتساب الشريحة الثالثة في معدل كفاية رأس المال. ومن المفترض أن يبدأ العمل تدريجياً بهذه الإجراءات اعتباراً من يناير عام 2013 وصولاً إلى بداية العمل بها في عام 2015 وتنفيذها بشكل نهائي في عام 2019.

هـ-تشمل هذه الحزمة من الإصلاحات أيضاً اعتماد مقاييس جديدة بخصوص السيولة لا زالت تستوجب الحصول على الموافقة من طرف قادة دول مجموعة العشرين، حيث سيتعين على البنوك تقديم أدوات أكبر للسيولة، مكونة بشكل أساسي من أصول عالية السيولة مثل السندات الحكومية.

وبالتالي فإن النقطة المحورية للإصلاح المقترح هي زيادة نسبة كفاية رأس المال من 8% الى 10.5%. وبهذا تصبح معادلة كفاية رأس المال كالتالي:

$$\text{اجمالي رأس المال} / \text{مخاطر الائتمان} + \text{مخاطر التشغيل} + \text{مخاطر السوق} \leq 10.5\%$$

الجدول رقم (4): الفرق بين لجنة بازل 1، 2، 3

القدرة على التنبؤ بالمخاطر المستقبلية	اعتبار المخاطر	التركيز على المخاطر	الهدف	
تعتبر بازل 1 ذات نظرة رجعية لأنها تنظر فقط في الأصول الموجودة في المحفظة الحالية للبنوك	تم أخذ مخاطر الائتمان فقط في الاعتبار في بازل 1	تركز بازل 1 على الحد الأدنى من تركيز المخاطر من بين الاتفاقيات الثلاثة	تم تشكيل بازل 1 بهدف رئيسي هو تعداد الحد الأدنى لمتطلبات رأس المال للبنوك	بازل 1
تعتبر بازل 2 استشرافية مقارنة ببازل 1 لأن حساب رأس المال حساس للمخاطر	تتضمن بازل 2 مجموعة واسعة من المخاطر بما في ذلك المخاطر التشغيلية والاستراتيجية ومخاطر السمعة	قدمت بازل 2 نهجاً من 3 ركائز لإدارة المخاطر	تم إنشاء بازل 2 لتقديم المسؤوليات الإشرافية ولتعزيز متطلبات الحد الأدنى من رأس المال	بازل 2
تتطلع بازل 3 إلى الأمام حيث يتم أخذ العوامل البيئية للاقتصاد الكلي في الاعتبار بالإضافة إلى معايير البنك الفردية	تتضمن بازل 3 مخاطر السيولة بالإضافة إلى المخاطر التي قدمتها بازل 2	تم تقديم تقييم مخاطر السيولة بالإضافة إلى المخاطر المنصوص عليها في بازل 2 من قبل بازل 3	تركزت اتفاقية بازل 3 على تحديد احتياطي إضافي من حقوق الملكية تحتفظ به البنوك	بازل 3

المحور السادس: الأزمات المالية والجهاز المصرفي

أولاً- ماهية الأزمات المالية: تعتبر الأزمات المالية من أكثر مواضيع الاقتصاد تداولاً، نظراً لطبيعتها الدورية، وارتباطها بدورات الأعمال، لذا سنتطرق لمفهوم الأزمات وأنواعها وأسباب ظهورها فيما يلي:

1- الأزمة في الفكر الاقتصادي الرأسمالي: تُعرف الأزمات الاقتصادية Economic Crises بأنها اضطراب فجائي يطرأ على التوازن في أحد الأنشطة الاقتصادية أو في مجمل النشاط الاقتصادي في بلد ما أو عدة بلدان، وتطلق بصورة عامة على الخلل الناشئ من اختلال التوازن بين العرض والطلب (الإنتاج والاستهلاك).

ويستعمل الاقتصاديون الغربيون في بعض الأحيان اصطلاح الدورة الاقتصادية Cycle بدلاً من كلمة Crises التي تدل على الأزمة، يمثل الفرق بين الاصطلاحين، إن الأزمة تدل على الاختلال أو الاضطراب في مرحلة زمنية أو مكانية معينة، في حين تدل الدورة على انتظام حصولها بصورة متعاقبة ضمن الظواهر الطبيعية لها، مما يعني أن حصول الأزمات تمثل حالة متوقعة الحصول في النظام الرأسمالي وتمثل أحد مظاهره الطبيعية.

وقد سادت في الدول الغربية في بداية القرن الماضي التطبيقات الاقتصادية لأفكار النظرية الكلاسيكية (لآدم سميث)، والتي تتلخص في أن عملية التوازن بين قوى السوق وبين (العرض والطلب) تحصل بصورة تلقائية من خلال الآليات الخفية التي تعمل داخل السوق، وجاءت تفسيراتها بهذا المجال ضمن تحليل فلسفي وضحت بموجبه كيفية عمل هذه الآليات داخل السوق، وطالبت النظرية عدم تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي لإيجاد هذا التوازن، لان تدخلها يؤدي إلى عرقلة وإرباك عمل تلك الآليات وفقدان دورها المناسب في تفعيل الأنشطة وإيجاد التوازن المطلوب.

وعندما حصلت الأزمة المالية عام 1929 والكساد العالمي الذي أعقبه في ثلاثينيات القرن المنصرم، لم تتمكن آليات السوق الخفية التي أشارت إليها النظرية الكلاسيكية من إعادة التوازن لقوى السوق ومعالجة تأثيرات ظاهرة التضخم والانكماش على الأنشطة الاقتصادية، وعندما تعاضمت الأزمة واستفحل أمرها لم ينفذ تدخل الدولة التي اضطرت لاحقاً للتدخل من إعادة التوازن المطلوب، وحصل ما حصل في حينه من حالة كساد كبرى وتعطيل عجلة الإنتاج في مجمل الأنشطة الاقتصادية والمالية وانتشار البطالة بشكل واسع.

استناداً لذلك حصل انقلاب على أفكار النظرية الكلاسيكية وحلت بدلا عنها النظرية الكينزية التي طالبت بتدخل الحكومة بقوة لإيجاد التوازن في السوق، وحددت عدداً من الآليات التي تستطيع بموجبها تحقيق التوازن المطلوب وأهم تلك الآليات هو زيادة الإنفاق الحكومي العام لسد النقص في إنفاق القطاع الخاص، بما يؤدي إلى دفع الطلب الكلي إلى الأعلى وما يتبعه من إنشاء طلب يؤدي إلى تنشيط الإنتاج

وتشغيل عجلة الاقتصاد والقضاء على حالة الكساد والبطالة، أما إذا أرادت الحكومات التخلص من التضخم قبل وقوعه في الحالات التي تتميز بنشاط اقتصادي يفوق حجم الطاقات الإنتاجية المتاحة، فينبغي عليها استخدام الإيرادات الضريبية لتسديد ما ترتب عليها من ديون أنفقتها في تمويل المشاريع الاستثمارية التي واجهت بها حالة الركود".

ومنذ ذلك التاريخ أصبح للدولة دور مهم في إيجاد التوازن، وطورت الحكومات على إثرها عددا مهما من الآليات والأدوات منها السياسة المالية من خلال التحكم في حجم الإنفاق الكلي والحكومي، السياسة الائتمانية وأسعار الفائدة، السياسة الضريبية وعددا آخر من الأدوات التي تستخدمها لأغراض تحقيق أو إعادة التوازن في السوق ومعالجة آثاره الاقتصادية، واستطاعت اقتصاديات الدول الرأسمالية بموجب هذه النظرية تحقيق معدلات نمو عالية واستقرار اقتصادي جيد، وأصبح تأثير الدورات الاقتصادية أقل حدة وتم السيطرة عليها دون تطورها لتصل إلى درجة الأزمة الاقتصادية الحادة والشاملة.

ومع تطور النظام الرأسمالي وطرح أفكار الليبرالية الجديدة وخاصة النظرية النقدية لتجاوز بعض السلبيات التي يعتقد بان النظرية الكينزية وقعت فيها، تمثل أهم معالم النظرية الجديدة اعتمادها على ركائز إيديولوجية في بناء استراتيجية جديدة لتحقيق سياسة اقتصادية ناجحة تحقق قيام مجتمع الوفرة والرفاهية، من هذا المنطلق طالب فريدمان وهايك وغيرهم من المفكرين الليبراليين الحكومات بمهمة التوسع في تحرير الأسواق ورؤوس الأموال والاقتصاد بشكل عام، وإعادة هيكلة المؤسسات طبقا لذلك. ويعتقد مفكرو هذه النظرية بان تمتع الأنشطة الاقتصادية والتجارية والمالية بحرية العمل في السوق يحقق أعلى مستويات الأداء الاقتصادي، بموجب ذلك رفعت القيود عن حركة رؤوس الأموال وحررت التجارة العالمية ومنحت البنوك حرية أكبر في نشاطها المصرفي العولمي، وأشاروا بان تطبيق هذه الاستراتيجية سوف تحقق لكل الدول قدرا من الرفاهة والسعادة الاستهلاكية من خلال الانتقال السريع للأموال والبضائع وتقنيات الإنتاج. **ولكن هل حققت تلك الآليات الاستقرار الاقتصادي والمالي المنشود؟**

جاء الجواب من خلال ما تعرضت له الأسواق المالية العالمية من انهيارات في قيمتها، والتي أدت إلى حالة خطيرة من عدم الاستقرار رافقها تدهور في عمل البنوك وانهارت كبرى في أسعار الأسهم والسندات في الأسواق المالية العالمية وخصوصا في الدول الأكثر انفتاحا في قطاعها المالي، وانتقال هذه الأزمة بهزات ارتدادية إلى دول أخرى نظرا لدرجة الترابط الاقتصادي وهو ما يعرف بأثر العدوى.

2- تعريف الأزمات المالية: رغم تعدد المؤلفات حول الأزمات خلال القرون الماضية، يبقى تقسيم الأزمة وبحث جوانبها أمر ليس هينا، لكن يمكن إدراج التعاريف التالية للأزمات:

تعرف الأزمة على أنها "الحظة حرجة وحاسمة تتعلق بمصير الكيان الإداري الذي أصيب بها، مشكلة بذلك صعوبة حادة أمام متخذ القرار تجعله في حيرة بالغة"، فالأزمة حسب ما سبق لها بعدين:

أ- التهديد الخطير للمصالح والأهداف الحالية والمستقبلية.

ب- الوقت المحدد المتاح لاتخاذ القرار سريع وصائب لحل الأزمة، وإلا فإن القرار يصير غير ذي جدوى في مواجهة الموقف الجديد المفاجئ.

الأزمة بمعنى آخر هي نتائج مجموعة تتابعات تراكمية تغذي كل منها الأخرى إلى أن تصل إلى حالة الانفجار.

كما تعرف الأزمة المالية على أنها: الانخفاض المفاجئ في أسعار نوع أو أكثر من الأصول. والأصول إما رأس مال مادي يستخدم في العملية الإنتاجية مثل الآلات والمعدات والأبنية، وإما أصول مالية، هي حقوق ملكية لرأس المال المادي أو للمخزون السلعي، مثل الأسهم وحسابات الادخار مثلاً، أو أنها حقوق ملكية للأصول المالية، وهذه تسمى مشتقات مالية، ومنها العقود المستقبلية. وعادة ما تحدث الأزمات المالية بصورة مفاجئة نتيجة لأزمة ثقة في النظام المالي سببها الرئيسي تدفق رؤوس أموال ضخمة للداخل يرافقها توسع مفرط وسريع في الإقراض دون التأكد من الملاءة الائتمانية للمقترضين، وعندها يحدث انخفاض في قيمة العملة، مؤدياً إلى حدوث موجات من التدفقات الرأسمالية إلى الخارج.

وتعرف الأزمة أيضاً بأنها "حدث يهدد المصلحة الوطنية، يحدث في ظروف ضيق الوقت وعدم توفر الإمكانيات، وينشأ عن اختلاف وجهات النظر أو وقوع كوارث طبيعية أو اقتصادية، تستغل كل قوى الدولة أو بعضها لمواجهتها من خلال حل توفيقى قهري أو إجراء عاجل.

ومما سبق يمكن تعريف الأزمات المالية بأنها اضطرابات تحدث في أسواق المال، تضعف قدرة هذه الأسواق على العمل بكفاءة، وتؤدي إلى آثار غير مرغوب فيها.

مما سبق نجد أن للأزمات المالية خصائص أساسية هي:

- المفاجئة العنيفة عند حدوثها، واستقطابها لاهتمام الجميع.
- التعقيد، التشابك والتداخل في عواملها وأسبابها.
- نقص المعلومات وعدم وضوح الرؤية حولها.
- سيادة حالة من الخوف قد تصل إلى حد الرعب من المجاهيل التي يضمها إطار الأزمة.

ومنه فإن الأزمة ينظر لها من خلال تأثيراتها المستقبلية، باعتبارها خطر حقيقي لا يتعلق بالماضي والحاضر، بل يشتد تأثيرها في المستقبل.

ثانياً- أنواع الأزمات الاقتصادية والمالية تعدد أنواع الأزمات الاقتصادية والمالية وتختلف، إلا أنه يمكن تصنيفها على النحو التالي:

1- **أزمات مديونية خارجية:** وهي أزمات تعني أن بلد أو مجموعة من البلدان أصبحت غير قادرة على خدمة ديونها الخارجية (تسديدها).

2- **أزمات مصرفية:** وهي نوع من الأزمات التي يتعرض فيها بنك أو عدد من البنوك لعدم القدرة على مواجهة طلبات سحب الودائع، عند حدوث تدافع شديد للمودعين.

3- **أزمات عملة:** يحدث هذا النوع من الأزمات عندما تتعرض عملة بلد ما لهجوم مضاري عنيف، يؤدي إلى انخفاض قيمتها انخفاضاً كبيراً، أو إلى إكراه السلطات الحكومية لهذا البلد على الدفاع عن عملتها عن طريق إنفاق جانب كبير من احتياطياتها الدولية أو عن طريق رفع أسعار الفائدة عليها بشكل حاد.

4- **أزمات أسواق المال "حالة الفقاعات":** تحدث العديد من الأزمات في أسواق المال نتيجة ما يعرف اقتصادياً بظاهرة "الفقاعة" "bubble". حيث تتكون "الفقاعة" عندما يرتفع سعر الأصول بشكل يتجاوز قيمتها العادلة، على نحو ارتفاع غير مبرر. وهو ما يحدث عندما يكون الهدف من شراء الأصل (كالأسهم على سبيل المثال) هو الربح الناتج عن ارتفاع سعره وليس بسبب قدرة هذا الأصل على توليد الدخل. في هذه الحالة يصبح انهيار أسعار الأصل مسألة وقت عندما يكون هناك اتجاه قوياً لبيع ذلك الأصل فيبدأ سعره في الهبوط، ومن ثم تبدأ حالات الذعر في الظهور فتنهار الأسعار ويمتد هذا الأثر نحو أسعار الأسهم الأخرى سواء في نفس القطاع أو القطاعات الأخرى.

5- **أزمات مالية شاملة:** هي أزمات تتميز باضطرابات شديدة في الأسواق المالية، تضعف من قدرتها على العمل بكفاءة، وتؤدي إلى آثار غير مرغوب فيها بالنسبة للاقتصاد الحقيقي، ويتضمن هذا النوع صوراً مختلفة أهمها ما يلي:

أ- **أزمة سيولة:** غالباً ما تنتج عن الاندفاع نحو سحب الودائع من البنوك، والتي قد تكون بسيطة إذا تعلق الأمر ببنك واحد، حيث يستطيع في هذه الحالة بيع بعض أصوله لمجابهة طلبات المودعين، لكن إذا كان التزاحم على سحب الودائع ظاهرة عامة تتعلق بكل النظام المصرفي، فإن تنافس البنوك على التصرف في أصولها ومحاولة تسهيلها يؤدي إلى انهيار قيمتها، ومن ثم تتحول مشكلة السيولة إلى مشكلة عدم القدرة على الوفاء بالالتزامات.

ب- **أزمة التوقف عن الوفاء بالالتزامات:** وتنتج عن اختلال الهياكل التمويلية للمشروعات، وعدم توافق هياكل الاستحقاق بين أصول وخصوم البنوك ومحدودية رؤوس أموالها، عندما تتعرض المشروعات والبنوك إلى التعثر وتصبح على وشك التوقف عن الوفاء بالتزاماتها، فتتميل إلى الدخول في مجالات استثمار مرتفعة المخاطر أملاً في الحصول على عوائد مرتفعة، كبديل من الدخول في مجالات استثمار آمنة منخفضة العائد، وفي كثير من الأحيان ينتهي بها هذا السلوك إلى الإفلاس، كما حدث لبنوك الإقراض والادخار في الو.م.أ مطلع الثمانينات.

ج- أزمة انفجار فقائيع الأصول: تحدث هذه الأزمة عندما ترتفع أسعار الأصول ارتفاعا شديدا بسبب هجوم مضاربي عنيف، حيث يعتقد كل مضارب أنه بمعزل عن مخاطر انهيار السوق لأنه يستطيع الخروج منه في الوقت المناسب، أو لتحقيقه مكاسب رأسمالية ضخمة تؤمنه ضد مخاطر الانهيار، ولكن بمجرد عودة أسعار الأصول إلى قيمتها الحقيقية يحدث الانهيار، وخير مثال عن ذلك أزمة الكساد العظيم في 1929 في الو.م.أ، وانهيار سوق الأوراق المالية في اليابان عام 1990.

د- أزمة استراتيجيات وقف الخسائر: يحصل هذا النوع من الأزمات عند إصدار المضاربين والتجار أوامرهم بالبيع أو الشراء إلى السماسرة بسعر معين، فإذا ما انتشرت هذه الممارسات، فإن انخفاض الأسعار سيتفاقم بشكل ضخم، ومن أشهر الأمثلة على ذلك أزمة أكتوبر 1987 في الو.م.أ.

ثالثا- المؤشرات الاقتصادية للأزمات المالية: بالطبع لا توجد مؤشرات واضحة للدلالة على حوادث الأزمات مستقبلا بشكل يقيني، وإلا أمكن معالجة الموقف بمجرد ظهورها، ومن ثم إمكانية تجنب الأزمة، ففي الحقيقة هناك مجموعة من المؤثرات الدالة فقط على مواقف تتسم بتزايد مخاطر التعرض للأزمات، والمنهج الشائع للاستخدام هو بناء "نظام للإنذار المبكر"، يعني تحديد مجموعة من المتغيرات الاقتصادية التي يختلف سلوكها في الفترة التي تسبق الأزمة عن سلوكها المعتاد، فمن خلال مراقبة هذه المتغيرات يمكننا التنبؤ بوقوع الأزمة.

يتسع نطاق المتغيرات، ويتوقف اختيار بعضها دون البعض الآخر على فهم كل شخص لأسباب الأزمة، فإذا كان الاعتقاد السائد أن أسبابها مالية، فسوف يعتمد على العجز المالي، الاستهلاك الحكومي، الائتمانات المصرفية للقطاع العام... وغيرها، أما إذا كان يعتقد أن مشكلات القطاع الخارجي مسؤولة أكثر من غيرها عن الأزمات، فإن الأولوية سوف تعطى لمؤشرات أخرى مثل: سعر الصرف الحقيقي، ميزان الحساب الجاري، تغيرات معدل التبادل الدولي، تفاوت أسعار الفائدة المحلية وغيرها.

باستخدام المنهج السابق، أظهرت دراسة أجريت على عينة شملت 53 دولة متقدمة ومتخلفة خلال الفترة من 1975 - 1997 أن سلوك بعض المتغيرات الاقتصادية الأساسية مثل أسعار الصرف، مؤشرات الأسواق النقدية والمالية، قد اختلفت عن سلوكها المعتاد قبل حدوث الأزمة بسنة أو سنتين، يمكننا تصنيف أهم المؤشرات الاقتصادية الدالة على إمكانية تعرض دولة ما لأزمات في سوق الأوراق المالية والعملات في صنفين هما:

أ- التطورات في السياسة الاقتصادية الكلية.

ب- الخصائص الهيكلية للسوق (البنوية).

والجدول التالي يبين بشيء من التفصيل مؤشرات كل صنف

الجدول رقم (5): المؤشرات الاقتصادية التقليدية للتعرض للأزمات المالية

الخصائص الهيكلية أو البنوية	التطورات في الاقتصاد الكلي
- نظام جمود معدلات التبادل.	- ارتفاع معدل التضخم
- استراتيجية النمو المتزايد في الصادرات.	- نمو سريع في التدفق النقدي
- قطاع التصدير أكثر تركيزاً.	- انخفاض حقيقي لمعدل نمو الصادرات.
- ارتفاع معدل التغير للديون الخارجية.	- عجز مالي متزايد.
- ارتفاع حجم الدين الخارجي قصير الأجل.	- ارتفاع معدل التبادل بالنسبة للاتجاه السائد.
- تحرر سوق المال الحديث.	- النمو السريع في الاعتمادات المالية المحلية
- إطار ضعيف للإشراف على الأموال وتنظيمها.	- كنسبة مئوية من الناتج القومي الإجمالي.
- أسواق الائتمان مضمونة بأصول مالية أو عقارية.	- ارتفاع نسبة القروض غير المنتجة إلى إجمالي القروض.
- انخفاض الاكتتاب في سوق الأسهم.	- ارتفاع نسبة العجز في الحسابات الجارية
- سيطرة بعض المؤسسات على سوق الأسهم.	- كنسبة مئوية من الناتج القومي الإجمالي.
- سيطرة بعض الصناعات على سوق الأسهم.	- نمو الديون الخارجية وزيادة الديون في العملات الأجنبية.
- الرقابة على دخول السوق والخروج منه.	- انخفاض الاحتياطي العالمي.
	- انخفاض النمو الاقتصادي الحقيقي.
	- ارتفاع معدل الأسعار والأرباح.
	- ارتفاع معدلات الفائدة المحلية وارتفاع معدل البطالة.

المصدر: عبد الحكيم مصطفى الشراوي، العولمة المالية وإمكانيات التحكم عدوى الأزمات المالية، دار الفكر الجامعي الإسكندرية، 2005، ص: 39

إن التدفق السريع للأموال ونمو الاعتمادات المالية المحلية التي تشجع على ازدهار سوق الأسهم، يشكل ضغطاً على العملة المحلية في حين أن ارتفاع معدلات الفائدة المطلوب لحماية العملات المتدنية بشكل تدريجي بمحو شهرة وبرىق الاستثمارات في الأسهم العادية، كما أن تزايد معدلات البطالة يشير إلى عدم استعداد الدولة للتضحية بالنمو الاقتصادي مقابل تحقيق زيادة معدل التبادل.

يبدو لنا الآن أننا نعرف بعض الشيء عن محددات الانهيارات في سوق الأسهم، فالحركات في الاحتياطات العالمية، عملية التصدير والنمو الاقتصادي الحقيقي، التضخم المالي المحلي والحركات في معدل التبادل الحقيقي هي من بين المؤشرات المفيدة جداً في التنبؤ بالأزمات في الدول المتقدمة وأسواق الدول النامية.

رابعاً-أسباب ومظاهر الأزمات المالية:

1-أسباب الأزمات المالية لا يمكن إرجاع الأزمات المالية إلى سبب واحد أو سببين، فهناك جملة من الأسباب تتضافر في آن واحد لإحداث أزمة مالية، ويمكن تلخيص أهم هذه الأسباب فيما يلي:

أ-عدم الاستقرار الاقتصادي الكلي: إن أحد أهم مصادر الأزمات الخارجية هو التقلبات في شروط التبادل التجاري، فعندما تنخفض شروط التجارة يصعب على عملاء البنوك المشتغلين بنشاطات ذات العلاقة بالتصدير والاستيراد الوفاء بالتزاماتهم خصوصاً خدمة الديون، وتشير بيانات البنك الدولي إلى أن حوالي 75% من الدول النامية التي حدثت بها أزمة مالية، شهدت:

* **انخفاضاً في شروط التبادل التجاري:** بحوالي 10% قبل حدوث الأزمة، وهذا العامل يعد سبباً رئيسياً للأزمة المالية في كل من فنزويلا والإكوادور، حيث الاعتماد الكبير على الصادرات النفط الخام مع صغر حجم الاقتصاد وقلة تنوعه.

* **كما أن تقلبات أسعار الفائدة العالمية:** أحد المصادر الخارجية المسببة للأزمات المالية في الدول النامية، فتغيراتها لا تؤثر فقط على تكلفة الاقتراض بل الأهم من ذلك هو تأثيرها على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ودرجة جاذبيته في هذه الدول.

* **التقلبات في معدل التضخم:** هي عامل حاسم في قدرة القطاع المصرفي على القيام بدور الوساطة المالية (منح الائتمان وتوفير السيولة)، وقد اعتبر الركود الاقتصادي الناتج عن ارتفاع مستويات الأسعار سبباً مباشراً لحدوث الأزمات المالية في دول أمريكا الجنوبية والدول النامية.

* **التقلبات في أسعار الصرف الحقيقية:** يعتبر أحد مصادر الاضطرابات على مستوى الاقتصاد الكلي والتي كانت سبباً مباشراً أو غير مباشر لحدوث العديد من الأزمات المالية كما حدث في الدول النامية في أمريكا الجنوبية، التي عانت من اضطرابات في أسعار الصرف الحقيقية بمعدل أعلى من أي إقليم في العالم بما في ذلك دول جنوب شرق آسيا، حيث أن الارتفاع الحاد في أسعار الصرف الحقيقية أحد آثار ارتفاع الأرباح في قطاع التجارة الخارجية أو ارتفاع أسعار الفائدة المحلية.

ب-اضطرابات القطاع المالي: شكل التوسع في منح الائتمان في التدفقات الكبيرة لرؤوس الأموال من الخارج وانحياز أسواق الأوراق المالية، القاسم المشترك الذي سبق حدوث الأزمات المالية في حالة دول جنوب شرق آسيا، فلقد شهدا القطاع المالي في تلك الدول خلال حقبة الثمانينات والتسعينات توسعاً كبيراً، تواكب مع الانفتاح الاقتصادي والتجاري والتحرر المالي غير الوقائي وغير الحذر بعد سنوات من الانغلاق وسياسات الكبت المالي بما في ذلك ضغط الاقتراض وصغر حجم ودور القطاع المالي في الاقتصاد.

فقد عانت تلك الدول من عدم التهيئة الكافية للقطاع المالي وضعف واضح في الأطر المؤسسية القانونية والتنظيمية، من ناحية أخرى أدى التوسيع في منح الائتمان إلى حدوث ظاهر تركيز الائتمان سواء في نوع معين من القروض مثل القروض الاستهلاكية أو العقارية مثل ما حدث في الأزمة المالية في كوريا الجنوبية، أو لقطاع واحد كالقطاع الحكومي أو الصناعي أو التجاري كما حدث في تايلاند.

من الأمور التقليدية التي شاهدها الدول النامية في جميع الأزمات المالية حصول انتعاش كبير في منح القروض، وهذه الظاهرة لم تقتصر على الدول النامية فقط بل شملت أيضا الدول الصناعية مثل فلندا، النرويج، السويد والولايات المتحدة. كما كانت انتكاسة سوق الأوراق المالية القاسم المشترك في العديد من الأزمات المصرفية.

*** عدم تلاؤم أصول وخصوم المصارف:** تظهر هذه المشكلة بسبب التوسع في منح القروض، وعدم الاحتفاظ بقدر كافي من السيولة لمواجهة التزاماتها الحاضرة والعاجلة في فترات تكون فيها أسعار الفائدة العالمية مرتفعة وأكثر جاذبية من أسعار الفائدة المحلية، وقد يتعرض زبائن البنوك كذلك إلى عدم التلاؤم بالنسبة للعملة الأجنبية، وعدم التلاؤم أيضا بالنسبة لفترات الاستحقاق.

*** تحرر مالي غير وقائي:** إن التحرر المتسارع غير الحذر للسوق المالي، بعد فترة كبيرة من الانغلاق و التقيد، قد تؤدي إلى حدوث الأزمات المالية، فمثلا عند تحرير أسعار الفائدة فإن البنوك المحلية تفقد الحماية التي كانت تتمتع بها في ظل تقييد أسعار الفائدة كما يسبب لها التحرر المالي ضغوطا تنافسية نتيجة دخول بنوك أخرى للسوق المالي، بالإضافة إلى ذلك يؤدي إلى استحداث مخاطر ائتمانية جديدة قد لا تتحملها البنوك نتيجة ضعف الإعداد التهيئة الرقابية وقلة الموارد والخبرات اللازمة للتعامل معها، وخير مثال على ذلك الأزمات المالية التي حدثت في البرازيل، الشيلي، المكسيك و فنزويلا.

*** تدخل الحكومة في تخصيص الائتمان:** في الكثير من الأحيان كانت الحكومة تقوم بتوزيع الموارد المالية المتاحة على قطاعات اقتصادية وأقاليم جغرافية بعينها في إطار خطة للتنمية أو لخدمة أغراض أخرى قد تكون سياسية بالدرجة الأولى وليست اقتصادية.

وفي الدول العربية، لا يزال القطاع المصرفي ملكا للدولة، مما يترتب عنه من مشاكل من حيث انخفاض الإنتاجية، قلة الكفاءة والحافز على الإبداع، وفي كثير من الأحيان يعاني القطاع المصرفي من احتكار الحكومة لنشاطاته، فأدى هذا الوضع إلى حصول الأفراد ذوي النفوذ والاتصالات الواسعة مع الحكومة على القروض دون الأخذ في الاعتبار سلامة المشروع الاستثماري أو القدرة المالية للمقترض.

*** ضعف النظام المحاسبي والتنظيمي:** تعاني معظم الدول التي تعرضت لأزمات مالية من الضعف في النظام والأجراء المحاسبية المتبعة ودرجة الإفصاح عن المعلومات خصوصا فيما يتعلق بالديون المعدومة ونسبتها في محفظة البنك الائتمانية، كما تعاني من ضعف النظام القانوني المساند للعمليات البنكية، وعدم الالتزام بالقانون الخاص بالحد الأقصى للقروض المقدمة لمقترض واحد ونسبتها من رأسمال البنك.

* حدوث الازمة المالية نتيجة للمتغيرات السياسية الدولية: لقد كان لنمو القوة الاقتصادية لبلدان آسيا اثاره على مجمل الاقتصاد الدولي، وبدأ الحديث عن تدهور المركز النسبي للقوة الاقتصادية الامريكية في مواجهة الصعود الاقتصادي لاسيما التقدم التكنولوجي لليابان ودخول الصين في دائرة المنافسة الدولية وعودة هونغ كونغ لها وأن القرن الحادي والعشرين هو القرن الآسيوي وان ذلك كله مصدرا لتهديد القوة الاقتصادية الامريكية

لهذا كان المطلوب وضع استراتيجية تحجم وتضع حدودا لعمليات النمو في الدول الاسيوية الصاعدة، وليس ذلك اخذ بنظرية المؤامرة ولكنه نتاج طبيعي لتعدد وتنافس المراكز الاقتصادية المتقدمة على الصعيد ويؤيد هذا التفسير ان الازمة المالية في المكسيك تراجعت وانحسرت هزاتها بمجرد الاعلان عن برنامج الانقاذ، الذي طرحه صندوق النقد الدولي بالتعاون مع الو.م.أ عند اندلاع الازمة مباشرة (الشهر الثاني) أمل في الازمة الاسيوية فلم يتدخل صندوق النقد الدولي الا بعد ستة أشهر وكان موقف الو.م.أ سلبيا.

* دور الديون قصيرة الأجل: شهدت حقبة التسعينيات من القرن الماضي رواجاً في القروض قصيرة الأجل التي قدمتها المصارف الدولية للدول النامية، فقد ارتفعت الديون قصيرة الأجل المستحقة على هذه الدول حسب بيانات بنك التسويات الدولي من حوالي 176 مليون دولار عام 1990 إلى حوالي 454 مليون دولار عام 1997، وكان هذا التراكم السريع للديون قصيرة الأجل من العوامل الرئيسية لحدوث الأزمة المالية في المكسيك عامي 1994 و1995 ودول جنوب شرق آسيا في عامي 1997 و1998 بالإضافة الى روسيا والبرازيل في عامي 1998 و1999، وقد اظهرت بيانات بنك التسويات الدولي أن نسبة الديون قصيرة الأجل من جملة ديون الدول النامية بلغت حوالي 20% عام 1997 بعد أن كانت حوالي 12% في عام 1990، وكان حوالي 50% من القروض الجديدة الممنوحة من المصارف العالمية ذات أجال استحقاق لمدة عام واحد أو أقل، وهي نسبة تزيد كثيراً عما كانت عليه في أوائل التسعينيات.

وقد تزايد حجم الديون قصيرة الأجل بأسرع ما يكون في دول شرق آسيا تلتها في ذلك أمريكا اللاتينية، وكانت الدول العشرة الأكثر استحواذاً للقروض قصيرة الأجل خلال الفترة 1990-1996 هي كوريا 15% من جملة القروض قصيرة الأجل الممنوحة لجميع الدول النامية، تايلاندا 11%، البرازيل 10%، إندونيسيا 8%، المكسيك 8% ثم الصين والأرجنتين وروسيا، وجنوب افريقيا وماليزيا.

وتزامنت الزيادة في منح القروض قصيرة الأجل مع زيادة مطردة في نصيب القطاع الخاص من إجمالي القروض ولاسيما المؤسسات المالية، حيث حظيت المؤسسات المالية على 42% من القروض القصيرة الأجل الممنوحة لدول جنوب شرق آسيا.

كما تزامن ذلك أيضا مع اصلاحات مالية ومصرفية كان من شأنها انهماك المصارف المحلية في التوسع في منح الائتمان مع تعزيز نوع من الرواج في الاستثمار يتم بالمضاربة خصوصا في الأسواق الآسيوية الناشئة.

***التوسع في منح الائتمان والتدفقات الكبيرة لرؤوس الأموال من الخارج وانهيار أسواق الأوراق المالية:** شكل التوسع في منح الائتمان والتدفقات الكبيرة لرؤوس الأموال من الخارج وانهيار أسواق الأوراق المالية القاسم المشترك الذي سبق حدوث الأزمات المالية في حالة دول جنوب شرق آسيا، فلقد شهد القطاع المالي في تلك الدول خلال حقبة الثمانينيات والتسعينات توسعا كبيرا، تواكب مع الانفتاح الاقتصادي والتجاري والتحرر المالي غير الوقائي وغير الحذر بعد سنوات من الانقلاب وسياسات الكبت المالي بما في ذلك ضعف الاقتراض وصغر حجم ودور القطاع المالي في الاقتصاد، فلقد عانت تلك الدول من عدم التهيئة الكافية للقطاع المالي وضعف واضح في الأطر المؤسسية والقانونية والتنظيمية، فمن ناحية أدى التوسع في منح الائتمان إلى حدوث ظاهرة تركز الائتمان سواء في نوع معين من القروض مثل القروض الاستهلاكية أو العقارية كما في حالة الأزمة المالية في كوريا الجنوبية، أو لقطاع واحد كالقطاع الحكومي أو الصناعي أو التجاري كما حدث في حالة الأزمة المالية في تايلاند. ومن الأمور التقليدية في جميع الأزمات المالية التي شهدتها الدول النامية، حصول انتعاش كبير في منح القروض، ولم تقتصر هذه الظاهرة على الدول النامية فحسب بل شملت أيضا الدول الصناعية مثل فلندا والنرويج والسويد واليابان والو.م.أ.

ج-تشوه نظام الحوافز: إن ملاك البنوك والإدارات العليا لا يتأثرون ماليا من جراء الأزمات المالية التي ساهموا في حدوثها، فلا يتم إنهاء خدماتهم أو تحميلهم الخسائر التي حدثت من جراء الأزمة، فلقد أثبتت الإدارات عجزها في تعديل هيكل البنك وتدوير المناصب الإدارية، ودلت التجارب على أن الإدارات العليا كثيرا ما نجحت في إخفاء الديون المعدومة لسنوات وذلك نتيجة ضعف الرقابة المصرفية من جهة وضعف الإجراءات المحاسبية من ناحية أخرى، هذا الوضع جعل من الصعب التعرف على العلامات السابقة لحدوث الأزمة من أجل تفاديها.

د-سياسات سعر الصرف: تعتبر الدول المعتمدة على سعر الصرف الثابت أكثر عرضة للصدمات الخارجية، ففي ظل هذا النظام يصعب على السلطات النقدية أن تقوم بدور البنك الملجأ الأخير للاقتراض بالعملات الأجنبية حيث أن ذلك يعني فقدان السلطات النقدية لاحتياطياتها من النقد الأجنبي وحدث أزمة العملة مثل المكسيك والأرجنتين وقد تمخض عن أزمة العملة ظهور العجز في ميزان المدفوعات، ومن ثم نقص في عرض النقود وارتفاع أسعار الفائدة المحلية مما يزيد من تفاقم الأزمة.

بالمقابل عند انتهاج سياسة سعر الصرف المرن فإن حدوث أزمة العملة سوف يؤدي فوراً إلى تخفيض قيمة العملة وزيادة في الأسعار المحلية مما يؤدي إلى تخفيض قيمة أصول وخصم المصارف إلى مستوى أكثر توافق مع متطلبات الأمان المصرفي.

أما المؤشرات الاقتصادية المستعملة للتنبؤ بالأزمات المالية فهي مختلفة حسب الاعتقاد السائد حول أسباب الأزمة لكنها تبقى عاجزة نسبياً عن التنبؤ بالأزمات، وإلا أمكن تقادي هذه الأخيرة نهائياً. وترجع أهم أسباب الاضطرابات المالية عالمياً إلى عدم استقرار الاقتصاد الكلي ومشاكل القطاع المالي إضافة إلى تشوه إدارة البنوك ومختلف المؤسسات المالية وأخيراً سياسات سعر الصرف المتبعة، وستعرض في المبحث الموالي إلى أهم الأزمات المالية العالمية التي نتجت عن الأسباب سابقة الذكر.

2- مظاهر الأزمات المالية: تتمثل أهم مظاهر الأزمات المالية في إصابة أصحاب الأموال وغيرهم بالهلع والذعر والرعب، وارتباك المؤسسات المالية والوسطاء معها في التفكير في وضع الخطط للإنقاذ، وخوف الحكومات على أنظمتها وديمومتها. ويمكن إيجاز أهم تلك المظاهر فيما يلي:

أ- الهرولة في سحب الإيداعات من البنوك؛ لأن "رأس المال جبان"، وهذا ما تناولته وكالات الإعلام المختلفة.

ب- قيام العديد من المؤسسات المالية بتجميد منح القروض للشركات والأفراد خوفاً من صعوبة استردادها.

ج- نقص السيولة المتداولة لدى الأفراد والشركات والمؤسسات المالية، وهذا أدى إلى انكماش حاد في النشاط الاقتصادي وفي جميع نواحي الحياة؛ مما أدى إلى توقف المقترضين عن سداد دينهم.

د- انخفاض مستوى التداولات في أسواق النقد والمال، وهذا أحدث ارتباكاً وخلاً في مؤشرات الهبوط والصعود.

هـ- انخفاض مستوى الطاقة المستغلة في الشركات بسبب نقص السيولة وتجميد الحصول على القروض من المؤسسات المالية إلا بأسعار فائدة عالية جداً وضمانات مغلظة.

و- انخفاض المبيعات، ولاسيما في قطاع العقارات والسيارات وغيرها؛ بسبب ضعف السيولة.

ز- ازدياد معدل البطالة بسبب التوقف والإفلاس والتصفية وأصبح كل موظف وعامل مهدداً بالفصل.

ي- ازدياد معدل الطلب على الإعانات الاجتماعية من الحكومات.

ن- انخفاض معدلات الاستهلاك والإنفاق والادخار والاستثمار، وهذا أدى إلى مزيد من الكساد، والبطالة، والتعثر، والتوقف، والتصفية، والإفلاس.

خامسا-سياسات تجنب الأزمات المالية: تطرح في الأدبيات الاقتصادية والتجارب العلمية جملة من السياسات الهادفة إلى تقليل احتمال حدوث الأزمات المالية منها:

1-العمل على تقليل الاضطرابات والمخاطر التي تتعرض لها الجهاز المصرفي خصوصا تلك التي تكون تحت النظام الداخلي للدولة وذلك عن طريق استخدام أسلوب التنويع وشراء تأمين ضد تلك المخاطر والاحتفاظ بجزء أكبر من الاحتياطات المالية لمواجهة مثل تلك التقلبات واستخدام سياسات مالية ونقدية أكثر التزاما بأهدافها.

2-الاستعداد والتجهيز الكافي لحالات الانكماش في الأسواق المالية والرواج المتزايد في منح الائتمان المصرفي وتوسع الدور المالي للقطاع الخاص، وذلك عن طريق استخدام السياسات المالية والنقدية التي تستطيع أن تتعامل مع تلك المشاكل من جهة وتصميم نظام رقابة مصرفية يقوم بتعديل وتقليل درجة التقلبات وتركيز المخاطرة في منح الائتمان من جهة أخرى.

3-التقليل من حالات عدم التلاؤم والمطابقة في السيولة مع التزامات المصرف الحاضر، والمطلوب، هو آلية لتنظيم العمليات المصرفية في هذا المجال خصوصا في الأسواق الناشئة وقد يكون ذلك عن طريق فرض احتياطي قانوني عالي خلال الفترات العادية، ويمكن تقليله في حالات احتياج المصرف للسيولة في حالة الأزمات، والاستعداد أيضا لمواجهة الأزمات من خلال الاحتفاظ باحتياطات كافية في النقد الاجنبي.

4-الاستعداد الجيد والتهيئة الكاملة قبل تحرير السوق المالي، كما يجب العمل على تطوير وتعديل الأطر القانونية والمؤسسية والتنظيمية للقطاع المصرفي.

5-تقليص دور الدولة في القطاع المصرفي والتقليل من القروض الموجهة من الحكومة مع إعادة هيكلة القطاع. وقد يكون السبيل لذلك هو الحث والتحفيز على تقليص دور الدولة خلال برامج لخصخصة القطاع المصرفي.

6-تقوية وتدعيم النظام المحاسبي والقانوني وزيادة الشفافية والافصاح عن نسبة الديون المعدومة من جملة أصول المصرف والقطاع المصرفي المالي.

7-اعطاء استقلالية أكبر للمصارف المركزية، بمعنى منع تدخل الحكومة عند قيام المصرف المركزي بأداء وظيفته الأساسية وهي تنفيذ السياسة النقدية.

8-مراقبة رؤوس الأموال والتقليل من دخول التدفقات المالية القصيرة الأجل والتي تهدف إلى المضاربة وذلك عن طريق:

أ-فرض ضريبة على رؤوس الأموال قصيرة الأجل والمسماة (TAXE –TOBINE) وتقدر بين 0.05% إلى 1%.

ب-تطبيق هذه الضريبة على كافة الأسواق المالية الدولية وإلا فإن رؤوس الأموال ستتجه إلى الأماكن التي لا يطبق فيها هذا الرسم.

ج-الرقابة الوقائية واستخدام طرق أفضل من مراقبة وتتبع أعمال المصارف التجارية من منظور الملاءة، والأمن للأصول المصرفية وزيادة المقدرة على التنبؤ بالأزمات المصرفية قبل حدوثها وبالتالي الحد من أثارها السلبية على الجهاز المصرفي، حتى تستطيع السلطات النقدية الوقاية منها ومنع انتقالها إلى بنوك أخرى هذه الطرق تتضمن:

- الكفاية الرأس مالية: تطبق نسب الكفاية الرأس مالية بما يتفق مع اتفاقية لجنة بازل.

- نسبة السيولة: تطبيق نسبة السيولة الإجبارية.

- التحفظ على القروض الرديئة: وذلك بتصنيف القروض حسب جودتها وفرض احتياطي أكبر على القروض عالية المخاطر.

- زيادة الشفافية والافصاح عن كافة المعلومات.

- تعيين مدققي حسابات خارجيين.

- منع حدوث ظاهرة التركيز الائتماني: وضع حد أعلى لمقدار القروض ولا تسهيلات الائتمانية التي يمنحها المصرف لمقترض واحد.

- انشاء مكتب مركزي للمخاطر

- استخدام نظام تأمين الودائع: على غرار النظام المتبع في الوم.أ أو كندا، بريطانيا وذلك بتأمين حد أعلى على الودائع.

المحور السابع: الحوكمة المصرفية

أولاً- مفهوم الحوكمة:

1-تعريف الحوكمة: لقد تعددت الآراء بين مختلف الكتاب والباحثين في التعبير عن مفهوم أو تعريف حوكمة الشركات وذلك بتعدد اهتمامات وتخصصات هؤلاء الكتاب والباحثين، فلقد عرف البعض حوكمة الشركات بأنها: مجموعة من العلاقات التعاقدية التي تربط بين إدارة الشركات والمساهمين وأصحاب المصالح فيها وذلك عن طريق الإجراءات والأساليب التي تستخدم لإدارة شؤون الشركة وتوجيه أعمالها من أجل ضمان تطوير الأداء والإفصاح والشفافية والمساءلة بها وتعظيم فائدة المساهمين على المدى الطويل ومراعاة مصالح الأطراف المختلفة.

كما عرفها كاتب آخر بقوله: إن هذا المفهوم يؤكد العمل بمبادئ الشفافية والمراقبة والمساءلة المالية والإدارية داخل الشركات بما يحميها من أن تلقى ذات مصير الشركات المنهارة، وبمعنى آخر فإن الحوكمة تعنى النظام أي وجود نظم تحكم العلاقات بين الأطراف الأساسية التي تؤثر في الأداء، كما تشمل مقومات تقوية المؤسسة على المدى البعيد وتحديد المسئول والمسئولية.

وقد ظهرت الحاجة إلى الحوكمة في العديد من الاقتصاديات المتقدمة والناشئة خلال العقود القليلة الماضية خاصة في أعقاب الانهيارات الاقتصادية والأزمات المالية التي شهدتها عدد من دول شرق آسيا وأمريكا اللاتينية وروسيا في عقد التسعينات من القرن العشرين، وكذلك ما شهده الاقتصاد الأمريكي مؤخراً من انهيارات مالية ومحاسبية خلال عام 2002، وتزايدت أهمية الحوكمة نتيجة لاتجاه كثير من دول العالم إلى التحول إلى النظم الاقتصادية الرأسمالية التي يعتمد فيها بدرجة كبيرة على الشركات الخاصة لتحقيق معدلات مرتفعة ومتواصلة من النمو الاقتصادي وقد أدى اتساع حجم تلك المشروعات إلى انفصال الملكية عن الإدارة وشرعت تلك المشروعات في البحث عن مصادر للتمويل اقل تكلفة من المصادر المصرفية ، فاتجهت إلى أسواق المال وساعد على ذلك ما شهده العالم من تحرير للأسواق المالية فتزايدت انتقالات رؤوس الأموال عبر الحدود بشكل غير مسبوق ، ودفع اتساع حجم الشركات وانفصال الملكية عن الإدارة إلى ضعف آليات الرقابة على تصرفات المديرين والى وقوع كثير من الشركات في أزمات مالية ومن أبرزها دول جنوب شرق آسيا في أواخر التسعينات، ثم توالى بعد ذلك الأزمات ولعل من أبرزها أزمة شركتي أنرون وورلد كوم في الولايات المتحدة في عام 2001 وقد دفع ذلك العالم للاهتمام بالحوكمة .

في ضوء ما سبق يمكن أن نستنتج ما يلي:

- شمول مفهوم حوكمة الشركات للعديد من الأبعاد سواء الاقتصادية أو القانونية أو الإدارية أو المحاسبية أو الاجتماعية أو الأخلاقية، وذلك نتيجة عدم الاتفاق على تعريف أو مفهوم موحد

لمصطلح Corporate Governance

- ازداد انتشار مفهوم حوكمة الشركات بصورة واسعة بعد حدوث الكثير من الانهيارات والأزمات الاقتصادية للكثير من الوحدات الاقتصادية العملاقة، مما يعني فعالية الدور الذي يقوم به هذا المصطلح وما يتضمنه من وسائل للعلاج والإصلاح لمثل هذه الانهيارات والأزمات.
- يساعد مفهوم حوكمة الشركات في القضاء على التعارض وتحقيق الانسجام والتوازن بين مصالح الفئات المختلفة المهتمة بالوحدة الاقتصادية سواء من داخلها أو من خارجها، وذلك عن طريق الحد من سيطرة الإدارة وإعطاء سلطات أوسع للفئات الأخرى - خاصة المساهمين - وغيرهم من أصحاب المصالح.
- القاسم المشترك بين المفاهيم المختلفة لمصطلح حوكمة الشركات هو الاهتمام بتطوير الأداء وتحقيق الإفصاح والشفافية والانضباط والعدالة.

2- أهداف الحوكمة: تهدف قواعد وضوابط الحوكمة إلى تحقيق الشفافية والعدالة، ومنح حق مساءلة إدارة الشركة، وبالتالي تحقيق الحماية للمساهمين وحملة الوثائق جميعاً، مع مراعاة مصالح العمل والعمال، والحد من استغلال السلطة في غير المصلحة العامة، بما يؤدي إلى تنمية الاستثمار وتشجيع تدفقه، وتنمية المدخرات، وتعظيم الربحية، وإتاحة فرص عمل جديدة. كما أن هذه القواعد تؤكد على أهمية الالتزام بأحكام القانون، والعمل على ضمان مراجعة الأداء المالي، ووجود هياكل إدارية تمكن من محاسبة الإدارة أمام المساهمين، مع تكوين لجنة مراجعة من غير أعضاء مجلس الإدارة التنفيذية تكون لها مهام واختصاصات وصلاحيات عديدة لتحقيق رقابة مستقلة على التنفيذ.

3- محددات الحوكمة: تنقسم محددات الحوكمة إلى مجموعتين هما:

أ- المحددات الخارجية: وتشير إلى المناخ العام للاستثمار في الدولة والذي يشمل على سبيل المثال القوانين المنظمة للنشاط الاقتصادي (مثل قوانين سوق المال والشركات وتنظيم المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية، والإفلاس)، وكفاءة القطاع المالي (البنوك وسوق المال) في توفير التمويل اللازم للمشروعات ودرجة تنافسية أسواق السلع وعناصر الإنتاج، وكفاءة الأجهزة والهيئات الرقابية (هيئة سوق المال والبورصة) في أحكام الرقابة على الشركات وذلك فضلاً عن بعض المؤسسات ذاتية التنظيم التي تضمن عمل الأسواق بكفاءة ومنها على سبيل المثال الجمعيات المهنية التي تضع ميثاق شرف للعاملين في السوق مثل المراجعين والمحاسبين والمحامين والشركات العاملة في سوق الأوراق المالية وغيرها بالإضافة إلى المؤسسات الخاصة للمهن الحرة مثل مكاتب المحاماة والمراجعة والتصنيف الائتماني والاستشارات المالية والاستثمارية وترجع أهمية المحددات الخارجية إلى أن وجودها يضمن تنفيذ القوانين والقواعد التي تضمن حسن إدارة الشركة والتي تقلل من التعارض بين العائد الاجتماعي والعائد الخاص

ب-المحددات الداخلية: وتشير إلى القواعد والأسس التي تحدد كيفية اتخاذ القرارات وتوزيع السلطات داخل الشركة بين الجمعية العامة ومجلس الإدارة والمديرين التنفيذيين والتي يؤدي توافرها من ناحية وتطبيقها من ناحية أخرى إلى تقليل التعارض بين مصالح هذه الأطراف الثلاثة.

4-أهداف ومبادئ الحوكمة: تهدف قواعد وضوابط الحوكمة إلى تحقيق الشفافية والعدالة ومنح حق مساءلة إدارة الشركة، وبالتالي تحقيق الحماية للمساهمين وحملة الوثائق جميعاً مع مراعاة مصالح العمل والعمال والحد من استغلال السلطة في غير المصلحة العامة بما يؤدي إلى تنمية الاستثمار وتشجيع تدفقه وتنمية المدخرات وتعظيم الربحية وإتاحة فرص عمل جديدة كما أن هذه القواعد تؤكد على أهمية الالتزام بأحكام القانون والعمل على ضمان مراجعة الأداء المالي ووجود هياكل إدارية تمكن من محاسبة الإدارة أمام المساهمين مع تكوين لجنة مراجعة من غير أعضاء مجلس الإدارة التنفيذية تكون لها مهام واختصاصات وصلاحيات عديدة لتحقيق رقابة مستقلة على التنفيذ

إن الممارسة الجيدة للحوكمة يساعد على جذب الاستثمارات ودعم الأداء الاقتصادي والقدرة على المنافسة في المدى الطويل وذلك من خلال تحقيق الأهداف الآتية:

- العدالة والشفافية في معاملات الشركة وحق المساءلة بما يسمح لكل ذي مصلحة مراجعة الإدارة حيث أن الحوكمة تقف في مواجهة الفساد
- حماية المساهمين بصفة عامة وتعظيم عائداتهم وذلك بتبني معايير الشفافية في التعامل معهم لمنع حدوث الأزمات الاقتصادية
- منع المتاجرة بالسلطة في الشركة وذلك من خلال ضمان وجود هياكل إدارية يمكن معها محاسبة الإدارة أمام المساهمين
- ضمان مراجعة الأداء المالي وحسن استخدام أموال الشركة من خلال تكامل نظم المحاسبة المراجعة
- الإشراف على المسؤولية الاجتماعية للشركة في ضوء قواعد الحوكمة الرشيدة.
- تحسن الإدارة داخل الشركة والمساعدة على تطوير الاستراتيجية وزيادة كفاءة الأداء.

ويتم تطبيق الحوكمة وفق خمسة مبادئ توصلت إليها منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية في عام 1999 وتتمثل فيما يلي:

أ-حفظ حقوق كل المساهمين: وتشمل نقل ملكية الأسهم واختيار مجلس الإدارة والحصول على عائد في الأرباح ومراجعة القوائم المالية وحق المساهمين في المشاركة الفعالة في اجتماعات الجمعية العامة

ب-المساواة في التعامل بين جميع المساهمين: وتعنى المساواة بين حملة الأسهم داخل كل فئة، وحقوقهم في الدفاع عن حقوقهم القانونية والتصويت في الجمعية العامة على القرارات الأساسية، والاطلاع على كافة المعاملات مع أعضاء مجلس الإدارة أو المديرين التنفيذيين.

ج- دور أصحاب المصلحة أو الأطراف المرتبطة بالشركة: وتشمل احترام حقوقهم القانونية والتعويض عن أي انتهاك لتلك الحقوق وكذلك آليات مشاركتهم الفعالة في الرقابة على الشركة ويقصد بأصحاب المصالح البنوك والعاملين وحملة المستندات والموردين والعملاء.

د-الإفصاح والشفافية: وتتناول الإفصاح عن المعلومات الهامة ودور مراقب الحسابات والإفصاح عن ملكية النسبة العظمى من الأسهم والإفصاح المتعلق بأعضاء مجلس الإدارة والمديرين التنفيذيين ويتم الإفصاح عن كل تلك المعلومات بطريقة عادلة بين جميع المساهمين وأصحاب المصالح في الوقت المناسب ودون تأخير

هـ-مسئوليات مجلس الإدارة: وتشمل هيكل مجلس الإدارة وواجباته القانونية، وكيفية اختيار أعضائه ومهامه الأساسية ودوره في الإشراف على الإدارة التنفيذية.

ثانيا-الحوكمة في الجهاز المصرفي:

1-تعريف الحوكمة المصرفية: تعنى الحوكمة في الجهاز المصرفي مراقبة الأداء من قبل مجلس الإدارة والإدارة العليا للبنك، وحماية حقوق حملة الأسهم والمودعين، بالإضافة إلى الاهتمام بعلاقة هؤلاء بالفاعلين الخارجيين، والتي تتحدد من خلال الإطار التنظيمي وسلطات الهيئة الرقابية. وتتنطبق الحوكمة في الجهاز المصرفي على البنوك العامة والبنوك الخاصة والمشاركة.

ولا يرتبط نجاح الحوكمة في الجهاز المصرفي فقط بوضع القواعد الرقابية، ولكن أيضا بأهمية تطبيقها بشكل سليم، وهذا يعتمد على البنك المركزي ورقابته من جهة، وعلى البنك المعني وإدارته من الجهة الأخرى.

ويجب أن تكون إدارة البنك مقتنعة بأهمية مثل هذه القواعد والضوابط، مما يساعد على تنفيذها. وهذا ما يكشف عن دور كل من مجلس الإدارة بقسميه التنفيذي وغير التنفيذي، ولجان المتابعة التي توفر له البيانات اللازمة عن أداء البنك، وإدارات التفتيش داخل الجهاز المصرفي التي تعرض تقاريرها على مجلس الإدارة والمساهمين، الذين يجب أن يقوموا بدورهم في الرقابة على أداء البنك، إلى جانب المساهمة في توفير رؤوس الأموال في حالة حاجة البنك إليها.

والممارسة السليمة للحوكمة تؤدي عامة إلى دعم وسلامة الجهاز المصرفي، وذلك من خلال المعايير التي وضعتها " لجنة بازل " للرقابة على البنوك وتنظيم ومراقبة الصناعة المصرفية، والتي من أهمها:

- الإعلان عن الأهداف الاستراتيجية للجهاز المصرفي والبنك وتحديد مسؤوليات الإدارة.
- التأكد من كفاءة أعضاء مجلس الإدارة وإدراكهم الكامل لمفهوم الحوكمة، وعدم وجود أخطاء مقصودة من قبل الإدارة العليا.
- ضمان فاعلية دور المراقبين وإدراكهم لأهمية دورهم الرقابي.
- ضرورة توفر الشفافية والإفصاح في كافة أعمال وأنشطة البنك والإدارة.

2- أهمية تطبيق الحوكمة في المصارف: خلال السنوات الخمس والعشرين الماضية تركز الاهتمام على تطبيق مبادئ حوكمة الشركات في المصارف نتيجة للتطورات السريعة في الأسواق المالية وعولمة التدفقات المالية والتقدم التكنولوجي، مما أدى إلى حدوث ضغوط تنافسية متزايدة بين البنوك والمنشآت غير المصرفية، وحدث نمو في الأسواق المالية وتنوع في الأدوات المالية للبنوك مما زاد من أهمية قياس المخاطر وإدارتها والسيطرة عليها مما يتطلب الابتكار المستمر لطرق إدارة الأعمال والمخاطر وتغيير للقوانين ونظم الإشراف بما يحافظ على سلامة النظام المصرفي.

وتختلف البنوك عن باقي الشركات لان انهيارها يؤثر على دائرة أكثر اتساعا من الأشخاص ويؤدي إلى أضعاف النظام المالي ذاته مما يكون له أثارا سيئة على الاقتصاد بأسره، وهو ما يلقي بمسئولية خاصة على أعضاء مجلس إدارة البنك، ونظرا لأنه لا يمكن لأعضاء مجلس الإدارة أن يقوموا بكل شيء بأنفسهم، ويجب عليهم تفويض بعض المهام فانه يجب عليهم التأكد من قدرة أولئك الذين ائتمنوهم وعهدوا إليهم بالسلطة والإطار الذي يمكن من خلاله مراجعة الاستخدام السليم والأمن للسلطة.

يؤدي تطبيق البنوك للحوكمة إلى نتائج إيجابية متعددة أهمها ما يلي:

- زيادة فرص التمويل وانخفاض تكلفة الاستثمار واستقرار سوق المال، والحد من الفساد
- تشجيع الشركات التحي تقترض منها على تطبيق قواعد الحوكمة والتي من أهمها الإفصاح والشفافية والإدارة الرشيدة ويؤدي ذلك إلى انخفاض درجة المخاطر عند تعاملها مع البنوك والإقلال من التعثر.
- تعتبر الحوكمة نظاما يتم بموجبه توجيه ورقابة العمليات التشغيلية للبنوك؛
- تمثل الحوكمة الجيدة عنصرا رئيسيا في تحسين الكفاءة الاقتصادية وخاصة في البنوك حيث يمكن أن يؤثر على الاستقرار الاقتصادي والمالي، وخير دليل على ذلك ما حصل في الأزمة المالية الآسيوية.

ثالثا- مبادئ الحوكمة في المصارف وفق مقررات لجنة بازل: أصدرت لجنة بازل تقرير عن تعزيز الحوكمة في المصارف عام 1999 ثم أصدرت نسخة معدله منه عام 2005 وفي فبراير 2006 أصدرت نسخة محدثة يتضمن مبادئ الحوكمة في المصارف وتتمثل في:

1-المبدأ الأول: يجب أن يكون أعضاء مجلس الإدارة مؤهلين تماما لمراكزهم وان يكونوا على دراية تامة بالحوكمة وبالقدرة على إدارة العمل بالبنك، ويكون أعضاء مجلس الإدارة مسئولين بشكل تام عن أداء البنك وسلامة موقفه المالي وعن صياغة استراتيجية العمل بالبنك وسياسة المخاطر وتجنب تضارب المصالح وان يبتعدوا بأنفسهم عن اتخاذ القرارات عندما يكون هناك تعارض في المصالح يجعلهم غير قادرين على أداء واجبهم على أكمل وجه تجاه البنك، وان يقوموا بإعادة هيكلة للمجلس ويتضمن ذلك عدد الأعضاء مما يشجع على زيادة الكفاءة، وتتضمن واجبات المجلس اختيار ومراقبة وتعيين المديرين التنفيذيين بما يضمن توافر الكفاءات القادرة على إدارة البنك وان يكون أعضاء المجلس على دراية كافية بمبادئ وأسس الأنشطة المالية للبنك التي يجب إتباعها وبالبيئة التشريعية ، ويقوم مجلس الإدارة بتشكيل لجان لمساعدته ومنها لجنة تنفيذية ولجنة مراجعة داخلية وتقوم لجنة المراجعة بالتعاون مع مراقبي الحسابات وتراجع وتتسلم تقاريرهم وان تأخذ القرارات التصحيحية في الوقت المناسب لتحديد أوجه الضعف في الرقابة وعدم التوافق مع السياسات والقوانين والنظم، كما يشكل مجلس الإدارة لجنة إدارة المخاطر تضع المبادئ للإدارة العليا بشأن إدارة مخاطر الائتمان، السوق -السيولة، التشغيل، السمعة وغير ذلك من المخاطر، ولجنة الأجور التي تضع نظم الأجور ومبادئ تعيين الإدارة التنفيذية والمسؤولين بالبنك بما يتماشى مع أهداف واستراتيجية البنك.

2-المبدأ الثاني: يجب أن يوافق ويراقب مجلس الإدارة الأهداف الاستراتيجية للبنك وقيم ومعايير العمل أخذا في الاعتبار مصالح حملة الأسهم والمودعين وان تكون هذه القيم سارية في البنك، ويجب أن يتأكد مجلس الإدارة من أن الإدارة التنفيذية تطبق السياسات الاستراتيجية للبنك وتمنع الأنشطة والعلاقات والمواقف التي تضعف الحوكمة وأهمها تعارض المصالح مثل الإقراض للعاملين أو المديرين أو حملة الأسهم ممن لهم السيطرة أو الأغلبية أو إعطاء مزايا تفصيلية لأشخاص ذات الصلة، ويجب على مجلس الإدارة والإدارة العليا توفير الحماية الملائمة للعاملين الذين يعدوا تقارير عن ممارسات غير قانونية أو غير أخلاقية من أي إجراءات تأديبية مباشرة أو غير مباشرة.

3-المبدأ الثالث: يجب على مجلس الإدارة أن يضع حدودا واضحة للمسئوليات والمحاسبة في البنك لأنفسهم وللإدارة العليا والمديرين وللعاملين وان يضع هيكل إداري يشجع على المحاسبة ويحدد المسئوليات.

4-المبدأ الرابع: يجب أن يتأكد مجلس الإدارة من وجود مبادئ ومفاهيم للإدارة التنفيذية تتوافق مع سياسة المجلس وان يمتلك المسئولين بالبنك المهارات الضرورية لإدارة أعمال البنك وان تتم أنشطة البنك وفقا للسياسات والنظم التي وضعها مجلس الإدارة وفقا لنظام فعال للرقابة الداخلية.

5-المبدأ الخامس: يجب على مجلس الإدارة أن يقر باستقلال مراقبي الحسابات وبوظائف الرقابة الداخلية (ويشمل ذلك وظائف التطابق والالتزام والقانونية) باعتبارها جوهرية لحوكمة المصارف وبغرض

تحقيق عدد من وظائف الرقابة بغرض اختبار وتأكيد المعلومات التي يتم الحصول عليها من الإدارة عن عمليات وأداء البنك، والإدارة العليا للبنك يجب أن تقر بأهمية وظائف المراجعة والرقابة الفعالة الداخلية والخارجية لسلامة البنك في الأجل الطويل.

ويجب على مجلس الإدارة والإدارة العليا للبنك التحقق من أن القوائم المالية تمثل الموقف المالي للبنك في جميع جوانبه وذلك من خلال التأكد من أن مراقبي الحسابات الخارجيين يمارسوا عملهم بالتوافق مع المعايير المطبقة وان يشاركوا في عمليات الرقابة الداخلية بالبنك المرتبطة بالإفصاح في القوائم المالية، ومن الملائم أن تقوم لجنة المراجعة الداخلية بكتابة التقارير مباشرة الى مجلس الإدارة.

6-المبدأ السادس: يجب أن يتأكد مجلس الدارة من أن سياسات الأجور والمكافآت تتناسب مع ثقافة وأهداف واستراتيجية البنك في الأجل الطويل وان ترتبط حوافز الإدارة العليا والمديرين التنفيذيين بأهداف البنك في الأجل الطويل.

7-المبدأ السابع: تعد الشفافية ضرورية للحوكمة الفعالة والسليمة، وتبعا لدليل لجنة بازل عن الشفافية في البنوك فانه من الصعب للمساهمين وأصحاب المصالح والمشاركين الآخرين في السوق أن يراقبوا بشكل صحيح وفعال أداء إدارة البنك في ظل نقص الشفافية، وهذا يحدث إذا لم يحصل المساهمون وأصحاب المصالح على معلومات كافية عن هيكل ملكية البنك وأهدافه، ويعد الإفصاح العام الملائم ضروريا وخاصة للبنوك المسجلة في البورصة لتحقيق الانضباط في السوق، ويكون الإفصاح في الوقت المناسب والدقيق من خلال موقع البنك على الإنترنت وفي التقارير الدورية والسنوية، ويكون متلائما مع حجم وتعقيد هيكل الملكية وحجم تعرض البنك للمخاطر أو عما إذا كان البنك مسجلا في البورصة، ومن ضمن المعلومات التي يجب الإفصاح عنها المعلومات المتعلقة بالبيانات المالية، التعرض للمخاطر، الموضوعات المرتبطة بالمراجعة الداخلية بالحوكمة في البنك ومنها هيكل ومؤهلات أعضاء مجلس الإدارة والمديرين واللجان وهيكل الحوافز وسياسات الأجور للعاملين والمديرين.

8-المبدأ الثامن: يجب أن يتفهم أعضاء المجلس والإدارة العليا هيكل عمليات البنك والبيئة التشريعية التي يعمل من خلالها ويمكن أن يتعرض البنك لمخاطر قانونية بشكل غير مباشر عندما يقوم بخدمات نيابة عن عملائه الذين يستغلون خدمات وأنشطة التي يوفرها البنك لممارسة أنشطة غير شرعية مما يعرض سمعة البنك للخطر.

رابعا-الحوكمة في النظام المصرفي الجزائري:

1-المراقبة والمساءلة في البنوك الجزائرية: نص الرسوم رقم 2002-03 المؤرخ في 11/14/2002 المتضمن المراقبة الداخلية للبنوك والمؤسسات المالية والذي يهدف إلى تحديد مضمون المراقبة الداخلية التي يجب على البنوك والمؤسسات المالية إقامتها، لا سيما، الأنظمة المتعلقة بتقدير وتحليل المخاطر والأنظمة الخاصة بمراقبتها والتحكم فيها على ما يلي:

أ-نظام مراقبة العمليات والإجراءات الداخلية: يهدف نظام مراقبة العمليات والإجراءات الداخلية، خاصة، في أحسن الظروف الأمنية والمصادقية والشمولية إلى:

-مراقبة مطابقة العمليات لأحكام التشريعية والتنظيمية، للمقاييس والأعراف والعادات المهنية والأدبية ولتوجيهات هيئة التداول.

-مراقبة التقيد الصارم بالإجراءات المتبعة في اتخاذ القرار المتعلق بالتعرض للمخاطر من كل نوع والتقيد بمعايير التسيير المحددة من قبل الجهاز التنفيذي لا سيّما إذا تعلق الأمر بمعايير لتسيير على شكل حدود قصوى.

-مراقبة نوعية المعلومات المحاسبية والمالية، سواء كانت موجهة للجهاز التنفيذي او لهيئة التداول، المقدمة لبنك الجزائر، اللجنة المصرفية أو المخصصة للنشر.

-مراقبة شروط تقييم، تسجيل، حفظ ووفرة المعلومات المحاسبية والمالية، لا سيّما، بضمان مسار التدقيق في حالة العمليات المعالجة عن طريق المعلوماتية.

-مراقبة نوعية أنظمة الإعلام والاتصال.

ب-التنظيم المحاسبي ومعالجة المعلومات: يجب على البنوك والمؤسسات المالية أن تتأكد من شمولية، نوعية ومصادقية المعلومات وكذا مناهج التقييم والمحاسبة، لا سيّما، عن طريق:

- مراقبة دورية يجب أن تتم على تطابق المناهج والمقاييس المعتمدة لتقييم العمليات في أنظمة التسيير.

- مراقبة دورية يجب القيام بها للتأكد من ملائمة المخططات المحاسبية بالنظر إلى الأهداف العامة للأمن والحذر بالإضافة إلى مطابقتها للقواعد المحاسبية المعمول بها؛

- بالنسبة للعمليات التي تعرض إلى مخاطر السوق، عن طريق القيام بمقاربة يجب أن تتم، على الأقل شهريا، بين النتائج التي تم حسابها للتسيير العملياتي والنتائج المدرجة في الحسابات مع التقيد بقواعد التقييم المعمول بها. يجب أن تكون الفوارق الملاحظة قابلة للتعرف عليها وتحليلها.

ج-أنظمة تقييم المخاطر والنتائج: يجب أن تقيم البنوك والمؤسسات المالية أنظمة خاصة بتقدير وتحليل وتكييف هذه الأخيرة مع طبيعة وحجم عملياتها بغرض ارتقاب المخاطر من مختلف الأنواع التي تتعرض لها من جراء هذه العمليات، لا سيّما المخاطر المرتبطة بالقروض، بالسوق، بمعدلات الفائدة، بالسيولة وبالتسوية.

د-أنظمة الرقابة والتحكم في المخاطر: يجب على البنوك والمؤسسات المالية أن تضع أنظمة مراقبة وتحكم في مخاطر القروض، معدلات الفائدة، معدلات الصرف، السيولة والتسوية التي تبين الحدود الداخلية والشروط التي يتم، في إطارها، احترام هذه الحدود. كما يجب أن تخصص لنفسها وسائل متوافقة مع التحكم في المخاطر العملية والمخاطر القانونية.

هـ- نظام التوثيق والإعلام: تقوم البنوك والمؤسسات المالية بإعداد وثائق الإجراءات المتعلقة بأنشطتها المختلفة ويجب أن تتضمن هذه الوثائق، على الأقل، كميّات التسجيل، المعالجة واسترداد المعلومات، المخططات المحاسبية وإجراءات الشروع في العمليات.

كما تقوم بإعداد مستندات تحدد بدقة الوسائل المخصصة لضمان السير الحسن للمراقبة الداخلية،
لاسيما:

- مختلف مستويات المسؤولية؛
- الاختصاصات المخولة والوسائل المخصصة لسير أنظمة المراقبة الداخلية؛
- القواعد التي تضمن استقلالية هذه الأنظمة المتعلقة بأمن أنظمة الإعلام والاتصال؛
- وصف أنظمة تقدير المخاطر.
- وصف أنظمة المراقبة والتحكم في المخاطر.

2- الفضائح المالية في النظام المصرفي الجزائري وأهمية تطبيق مبادئ الحوكمة (بنك الخليفة، البنك الجزائري الصناعي والتجاري نموذجاً):

منذ سنة 1990 شرعت السلطات العمومية في إجراء تعديلات هيكلية على القطاع المصرفي بهدف التهيئة للعمل وفق آليات اقتصاد السوق وتحقيق نوعية الخدمات المصرفية وخلق منافسة بين البنوك، ومن بين أهم البنوك التي ظهرت بعد هذه الفترة الخليفة بنك والبنك الجزائري الصناعي والتجاري BCIA. لكن أهم ما ميز هذه المرحلة ضعف رقابة بنك الجزائر لهذه البنوك قبل وبعد بداية نشاطها، مما أدى بهذه البنوك للوقوع في أزمات مالية هزت القطاع المصرفي الجزائري.

إن سوء الحوكمة التي ميزت الوظيفة الرقابية لبنك الجزائر في بداية نشاط بنك الخليفة والبنك الجزائري الصناعي والتجاري تعتبر من أهم أسباب الأزمات المالية التي واجهها البنكين، وهذا حسب ما أشارت له اللجنة البنكية في إحدى مذكراتها والمتعلقة بنشاط الرقابة والتفتيش وقد ظهرت سوء الحوكمة من خلال النقائص التي تم تحديدها في المذكرة أعلاه بخصوص بنك الخليفة كما يلي:

- عدم احترام الإجراءات المحاسبية للمؤسسة؛
- التأخر في تقديم التقارير لبنك الجزائر؛
- المراجعة غير المنتظمة لملفات التوطين؛
- غياب المتابعة والرقابة؛
- عدم احترام قواعد الحذر.

وقد واجه بنك الخليفة وضعية صعبة فيما يتعلق بحركة الودائع والوضعية المحاسبية وبالتالي عدم القدرة على سداد مستحقات الزبائن. لهذا قامت السلطات بعد اتخاذ قرار تصفية البنك بالعديد من

الإجراءات لغرض ضمان حقوق المودعين، حيث قامت شركة ضمان الودائع بتقديم تعويضات بقيمة 600.000 دج لجميع المودعين، وهو ما لم يكن كافيا، مما اضطر مصرفي البنك للقيام بإجراء ثاني وهو تطهير الحسابات وبيع أصول البنك:

نفس الشيء حدث مع البنك الصناعي والتجاري الجزائري الذي تم اعتماده في سبتمبر 1998 من طرف بنك الجزائر. وفي إطار برنامج الرقابة، قامت الجهات المعنية ببنك الجزائر بالرقابة الشاملة سنة 2001 بالعديد من عمليات الرقابة بعين المكان على مستوى البنك الجزائري الصناعي والتجاري، حيث وجد المفتشون العديد من التجاوزات للقواعد القانونية والتنظيمية الخاصة بالنشاط البنكي من بينها:

- عدم احترام التسيير الجيد للمهنة (التسيير البنكي)، خاصة فيما يتعلق بمعالجة الشيكات غير المدفوعة؛
- عدم كفاية الحساب الجاري للبنك لدى بنك الجزائر؛
- غياب الاحتياطي الإجباري؛
- تجاوزات لقوانين الصرف.

إن سهولة حصول هذين البنكين على الموارد وغياب رقابة بنك الجزائر دفع بهما للقيام بعمليات غير مدرة لعائد كتمويل النوادي الرياضية، منح المسيرين والمساهمين في البنك قروضا ذات مخاطر تتجاوز في كثير من الأحيان الحدود التي نصت عليها القوانين (كأن لا يتجاوز القرض 20% من الأموال الخاصة وغيرها) أضف إلى ذلك غياب الخبرة في مجال التسيير البنكي وغياب الرقابة داخل البنك وكذا رقابة بنك الجزائر، حيث ارتفع إجمالي القروض المقدمة من طرف البنوك الخاصة من 39.7 مليار دج سنة 2001 إلى 181.3 مليار دج سنة 2002، أي ارتفاع بنسبة 356.6%. إضافة إلى ذلك هناك عوامل أخرى كالتوزيع الضعيف لمخاطر المحفظة وتمويل الاستثمارات عن طريق قروض قصيرة الأجل وبمعدلات فائدة غير مناسبة وهو ما كان من أهم أسباب الأزمة المالية لهذين البنكين لهذا قامت السلطات بتصفية هذين البنكين بعد إعلان عدم قدرتهما على السداد.

ولازالت متاعب القطاع المصرفي الخاص متواصلة إذ أصدرت اللجنة البنكية، وهي إحدى هيئات بنك الجزائر إلى جانب مجلس القرض والنقد، موقرا يوم 27 ديسمبر 2005 يقضي بسحب الاعتماد الممنوح لـ "الشركة الجزائرية للبنك" بموجب المقرر رقم 99/02 المؤرخ في 28 أكتوبر 1999 الصادر عن محافظ بنك الجزائر، ووضعه قيد التصفية وتعيين مصفين للقيام بعمليات التصفية، ويشير ذلك البيان أن اللجنة عاينت عدم ملاءة هذا البنك التي تفاقمت باعتراف مساهمي البنك بعدم قدرتهم على تكوين رأس المال المطلوب، وعاينت اللجنة أيضا استمرارية حالة عدم سيولة البنك وبالتالي أثبتت حالة توقف هذا البنك عن الدفع.

ويعد هذا القرار الجديد الصادر عن اللجنة البنكية القرار الخامس من نوعه الذي يمس بنكا خاصا بعد كل من "بنك الخليفة " و"البنك الصناعي والتجاري الجزائري" و"يونيون بنك" وأخيرا" البنك الدولي الجزائري" لينقلص عدد البنوك الخاصة برأسمال جزائري إلى بنكين أساسيين هما "أركو بنك" و "مونا بنك" كما أن المنتبغ لأداء البنوك العمومية في الجزائر يجد أنها ليست على أحسن حال، إذ تعاني باستمرار من إشكالية القروض المتعثرة التي تجاوزت 1200 مليار دج والممنوحة للمؤسسات الاقتصادية العمومية، كما تعاني من ضعف الرقابة الداخلية والخارجية. وما تطلعنا به الصحف من عمليات مشبوهة في هذه البنوك لخير دليل على ذلك (قضية الأوراق التجارية "المجاملة" التي خصمها بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR التي تجاوزت قيمتها 1000 مليار سنتيم.

كما يشير البعض إلى أن مشكل البنوك في الجزائر يرجع إلى المحيط والسياسات المطبقة في المجال المصرفي والمالي، وأنها لا تطبق كامل قواعد الحذر المعتمدة بما فيها" نسبة كوك" وأن هناك بنوكا عمومية بلغت حد الإفلاس طبقا للقواعد المعمول بها دوليا، مما يجعلها تقع تحت طائلة المادة 715 مكرر 20 من القانون التجاري الجزائري الذي ينص على أن المؤسسة تصبح مفلسة إذا أضحت أصولها الصافية أقل من ربع رأس مالها.

المحور الثامن: التسويق المصرفي

أولاً- مفهوم وتاريخ التسويق المصرفي:

يعد التسويق المصرفي ذلك الجزء من النشاط الإداري للبنك الذي يضطلع بتوجيه تدفق الخدمات والمنتجات المصرفية لإشباع رغبات مجموعة معينة من العملاء بما يحقق تعظيم ربحية البنك وتوسعه واستمراره في السوق المالية، كما يعبر التسويق المصرفي كذلك عن النشاط الرئيسي أو الوظيفة الفعالة التي يتم على ضوئها تحديد مختلف المعايير والأسس التي تحدد احتياجات السوق ورغباته وتحديد الاستراتيجيات اللازمة لبقاء الزبائن الحاليين وكسب زبائن جدد عن طريق فهم طريقة استنباط أسس معرفية لفهم المنافسين الحاليين والمرقبين (المتوقعين)

1-تعريف التسويق المصرفي: يعرف التسويق المصرفي بأنه عملية المواءمة بين موارد المصرف وحاجات الزبائن لتحقيق أعلى درجة من الفاعلية والربحية وأصبح للتسويق في معظم المصارف المحور الرئيسي الذي تدور حوله الوظائف والعلميات الإدارية المصرفية الأخرى، وأصبح المصرف الناجح هو القادر على تلبية حاجات الزبائن بشكل واضح وعلى المصرف أن يتفهم الزبون الذي يتعامل معه، والسوق التي يعمل فيها، وأن يتفهم بموضوعية نقاط قوته وضعفه، أما المفهوم الحديث للتسويق المصرفي فهو ينظر إليه على أنه دراسة احتياجات الزبائن الحالية، وتلبية هذه الاحتياجات مع الاحتفاظ بربحية مناسبة من خلال نظام إداري شامل ومتكامل، وبوجود الشعور بالمسؤولية الاجتماعية للمصرف.

ويعد تبنى مفهوم التسويق المصرفي الحديث أمراً ملحا في ظل التطورات المتلاحقة التي تشهدها الساحة المصرفية، والتي تبلورت أهم ملامحها في احتدام المنافسة، حيث يساهم هذا المفهوم في زيادة موارد البنك ومن ثم تحقيق التوازن في هيكل موارد البنك واستخداماته.

2-ظهور التسويق المصرفي: "ظهر التسويق المصرفي حوالي (1966-1967) ولم يعرف تطورا حقيقيا إلا في الفترة (1973-1974) وجاء ذلك لتلبية حاجة المؤسسات المالية لوظائفه، وقد تعدى التسويق المصرفي الكلاسيكي آنذاك، ومع التطور الزمني مجرد سوق الأفراد (الادخار) إلى خدمات بنكية أخرى والتسويق في مجال مثل الاستعلامات والسياسة وغير ذلك وتحقق ذلك عبر إثراء تشكيلة الخدمات وتنوع النشاطات المتعلقة بالقروض والتوزيع بشكل مكثف وكذلك التوظيفات الابتكارية مثل تلك التي ترسخت لدى البنوك الأمريكية كشهادات الإيداع، خطط الادخار والإقراض وتقديم الخدمات البنكية عن طريق المراسلة في المنازل (قطاع العائلات)، كل هذه الحركية المصرفية ليست سوى دلالة قاطعة على وجود هذه الابتكارات الفكرية الجديدة لأصحاب البنوك والقائمة على مبدأ أساسي "استقبل زبائنك ولا تنتظر قدمهم"، وهذه الابتكارات الجديدة هي ميزة من ميزات تطور الجهاز المصرفي في البلدان التي تسعى إلى ترسيخها بغية إرضاء الزبائن وكذلك الرفع من مردودية البنوك.

وقد زاد اهتمام المصارف بالتسويق في العقود الأخيرة لعدة أسباب كزيادة اقتناع المسؤولين عن إدارتها بأهمية وظيفة التسويق وتغير اتجاهاتهم نحو الدور الذي يمكن أن تلعبه وظيفة التسويق في تحقيق أهداف المصارف من حيث الاستمرار والاستقرار والنمو لم يعد الأمر يقتصر على تزايد الاقتناع بأهمية توافر المعلومات عن الزبائن والأسواق كأساس لاتخاذ القرارات، وإنما تعدى ذلك إلى تزايد الاهتمام بضرورة العمل بشكل مستمر على مقابلة احتياجات المستهلكين، ومواجهة ظروف ومتغيرات السوق، وأصبحت المصارف تربط بين مقومات بقائها واستمرارها وبين مقدرتها على استيعاب المفاهيم الحديثة للتسويق المصرفي.

3- المراحل التي مر بها التسويق المصرفي: تطبيق المفاهيم والأساليب التسويقية لم يحدث مرة واحدة بل مر التسويق المصرفي في تطوره بعدة مراحل وهي:

أ- مرحلة الترويج: حيث ينصرف مفهوم التسويق إلى مفهوم الإعلان والعلاقات العامة معاً، ومن ذلك تحددت وظيفة التسويق في القيام بالأنشطة الترويجية، وكان مفهوم التسويق مرادفاً لمفهوم الترويج.

ب- مرحلة الاهتمام الشخصي بالزبائن: بدأت هذه المرحلة مع بداية اقتناع المصارف بعدم جدوى النشاط الترويجي ملم يصاحبه تغيير في الكيفية التي يتم بها معاملة المصرف لزيائنه حيث تم التركيز على ما يلي:

- التأكيد على كفاءة معاملة الزبائن والأساليب المناسبة الواجب إتباعها.
- تحديث أنظمة وأساليب العمل بالمصارف بما يؤدي إلى سرعة أداء الخدمات.
- تحديث أماكن تأدية الخدمات للزبائن، وقاعات انتظار الزبائن بما يجعلها أكثر جاذبية.

ج- مرحلة التجديد: تطور مفهوم التسويق المصرفي إلى مفهوم التجديد، سواء في نوعية الخدمات التي تقدمها المصارف، أو في الكيفية التي يتم بها تقديم هذه الخدمات، لتحقيق أكبر إشباع ممكن للحاجات غير المشبعة للزبائن

د- مرحلة نظم التسويق: أصبحت المصارف تمارس النشاط التسويقي في إطار من وجود أنظمة متكاملة للمعلومات وإعداد الخطط التسويقية والرقابة عليها كما اهتمت المصارف في هذه المرحلة بإعداد وتطوير أنظمة بحوث التسويق والمعلومات التسويقية، وتدعيم أنظمة الاتصالات التسويقية.

و- مرحلة المفهوم الاجتماعي للتسويق: تمثل هذه المرحلة أحدث المراحل في تطور التسويق المصرفي حيث كانت نتيجة طبيعية لنمو حركة حماية المستهلك، والحركات الاجتماعية الأخرى، يقوم مفهوم التسويق في هذه المرحلة على ضرورة أخذ المصلحة العامة للمجتمع ككل في الاعتبار، وذلك إلى جانب مصلحة المستهلك الفرد أو المنظمة ينعكس تطبيق المصارف لهذه المرحلة على ما يلي:

* تمويل مشروعات الأعمال وتوجيه الاستثمارات للمجالات المساهم بدرجة أكبر في تحسين وجودة الحياة.

* تأكيد أهمية معاونة الزبائن على اتخاذ قراراتهم المالية والاستثمارية التي تؤدي إلى تحقيق مصالحهم فضلاً عن تحقيق مصالح المجتمع.

* تحقيق المصرف لأهداف زبائنه، عامل أساسي في تحقيق المصرف لأهدافه.

ثانياً- أهمية ووظائف التسويق المصرفي:

1- أهمية التسويق المصرفي: لم يعد التسويق نشاطاً ساكناً، كما كان من بداية الثورة الصناعية وحتى الستينات، فقد جاء خبراء التسويق، بمفاهيم وسياسات واستراتيجيات في غاية الأهمية، هدفها الدخول إلى الأسواق الكبرى والمتنامية، مما أدى إلى تعاضم عددها، وتكاثر اختصاصاتها، بتنوع السلع والخدمات، وتغير أذواق المستهلكين في عالم يتسم بمنافسة شديدة وقاسية، جعلت رجال الأعمال والمال يبتكرون وسائل للتأثير في المستهلك، ودفعه للتسوق والشراء.

فلا يوجد نشاط في مثل أهمية التسويق، ولا يوجد مصرف يمارس نشاطه بنجاح من دون وجود هذه الوظيفة لديه فالتسويق المصرفي، يمثل الروح المبدعة ذات القوة الدافعة، لتوليد الحافز على الخلق والإبداع والتحسين والتطوير والامتياز، وهو يشمل جهوداً متعددة، يقوم بها رجال التسويق، ويتم تقديمها في المصارف بالشكل المطلوب بما يكفل للزبون تدفقاً وانسياباً في الخدمات المصرفية، بسهولة ويسر وكفاءة وفاعلية.

كما يحتل التسويق المصرفي بصفة عامة مكانة مهمة في الهيكل الوظيفي للمؤسسة المصرفية، نتيجة لتحمله مسؤولية مواجهة المشاكل التسويقية، التي يتمثل أهمها في افتتاح فروع جديدة للمصرف، أو تقديم خدمات مصرفية جديدة لزبائنه، أو استثمار أمواله في مشروعات معينة، تتطلب إجراء دراسات تسويقية لها، ضف إلى ذلك دراسة المستهلك ورغباته ودوافعه وكيفية إشباعها من الناحية المصرفية، وضمان استمرار تعامله مع المصرف، والإشهار عن تلك الخدمات والترويج لها، بتوظيف الإمكانيات الإعلامية المختلفة، بالإضافة إلى تبنى مناهج علمية تعمل على اكتشاف الزبائن وإيجاده وفق مناهج تسويقية متقدمة تحتاج إلى الوعي بها وإدراكها بشكل علمي رشيد.

تزداد أهمية التسويق يوماً بعد يوم وتنمو بمعدلات سريعة لحظة بلحظة، بل تتأكد أيضاً أهمية التسويق المصرفي ودوره الفعال في المؤسسات المالية وفي المصارف بصفة خاصة من خلال الأنشطة المختلفة التي يقوم بها داخل وخارج المصرف، وبالشكل الذي ينعكس إيجابياً على تحقيق الاستقرار المالي والمصرفي الذي يدعم مركز المصرف ودوره في سوق المال، وفي النمو المتوازن للعمليات والمعاملات المصرفية كما وكيفاً والتوسع في الخدمات المصرفية والانتشار في عدد الفروع والوكالات، وكذلك الربحية المثلى القائمة على تنويع وتوزيع المخاطر والتحوط الكامل من حدوثها باستخدام الإمكانيات والأدوات

المتوفرة ليصبح التسويق الأداة الرئيسة لتفاعل وتفعيل العمل المصرفي.

لذلك وغيره من العوامل، ازدادت وتبعت الأنشطة التسويقية في المصارف، بل وأدى ذلك أحياناً إلى تعقدها وتشعب جوانبها وأبعادها في ظل المتغيرات والظروف المحلية والعالمية التي تعيشها المصارف اليوم، فأصبح من الضروري إحاطة العاملين في المصارف أياً كان موقعهم والعمل المنوط بهم بعلم التسويق المصرفي، وفهم الوظيفة التسويقية للمصرف فهماً تاماً يشمل جوانبها وأبعادها المتعددة وأصولها وقواعدها وأدواتها العلمية، لقد تطور فكر التسويق المصرفي كثيراً نتيجة لزيادة المعرفة وتراكم الخبرة وتفاعلها مع القدرات الإبداعية لدى الإنسان، فصار التسويق مرشداً، وصانعاً لها وللزبائن المتعاملين مستنداً في ذلك إلى مناهجه الإبداعية الابتكارية التفاعلية المتنامية.

2-وظائف التسويق المصرفي الحديث: من أهم ركائز ووظائف التسويق المصرفي الحديث والتي يجب التركيز عليها:

أ-البحث وإيجاد العميل بالسعي نحو العميل المرتقب.

ب-المساهمة في اكتشاف الفرص الاقتصادية ودراستها وتحديد المشروعات الجيدة بما يكفل إيجاد عميل جيد.

ج-تصميم مزيج الخدمات المصرفية بما يكفل إشباع رغبات واحتياجات العملاء بشكل مستمر يكفل رضا العميل وذلك بعد القيام بدراسة وافية لاحتياجات العملاء.

د-ضرورة قيام مسئولو التسويق المصرفي بالمعايشة الكاملة للبيئة الاقتصادية والاجتماعية التي يعمل بها البنك، مع استخدام المنهج العلمي في تحليل قدرات العملاء المالية وتحديد احتياجاتهم وتصميم مزيج الخدمات المصرفية الذي يتلاءم معهم من خلال استخدام أساليب وأدوات ابتكارية غير تقليدية سواء في نوعية أو وسيلة تقديم الخدمة.

هـ-تحقيق التكامل بين الوظائف التسويقية المختلفة والوظائف المصرفية الأخرى، لأن أي انفصام بينهما أو تعارض يؤثر على وحدة الرؤية ووضوح المهام، وبالتالي لن يؤدي إلى تحقيق الأهداف المرجوة.

و-كذلك يتسع المفهوم الحديث للتسويق ليستوعب مهام التخطيط والتنظيم والتوجيه والمتابعة لتدفق وانسياب الخدمات المصرفية عبر شبكة متكاملة من فروع البنك بغرض تلبية وإشباع رغبات العملاء المستهدفين.

ز-تضطلع إدارة التسويق المصرفي بمسئولية اختيار مواقع فروع البنك والتي تخضع لمجموعة من العوامل والاعتبارات التسويقية، من أهمها قدرة الفرع على خدمة عملاء البنك الحاليين والمرتبين ومنافسة فروع البنوك الأخرى في نفس المنطقة الجغرافية.

ح- يعتبر التسويق المصرفي الحديث أداة تحليلية هامة في فهم النشاط المصرفي ومعاونة العاملين بالبنك في رسم السياسات ومراقبة ومتابعة العمل المصرفي.

ط- كذلك يقع في إطار المفهوم الحديث للتسويق المصرفي العديد من المهام التي تعمل على موازنة النشاط المصرفي ودرء مخاطر الاختلال في هذا التوازن ومن أهمها دراسة سلوك العملاء واتجاهاتهم، واختيار مواقع الفروع وتوزيع الخدمات المصرفية عليها، فضلا عن الترويج والاتصال والنشر والإعلان عن الخدمات المصرفية، وذلك من خلال كافة الوسائل الإعلانية بما فيها الوسائل الحديثة مثل شبكة الإنترنت وماكينات الصرف الآلي.

ي- كذلك من وظائف التسويق المصرفي الحديث المساهمة في تسعير الخدمات المصرفية.

ك- القيام ببحوث السوق وجمع وفحص وتحليل تطورات السوق واتجاهاته.

ل- مراقبة ومتابعة المعلومات المرتدة من السوق المصرفي والتي تتضمن قياس انطباعات العملاء عن مزيج الخدمات المقدمة ومدى تقبلهم له ورضاهم عنه وتحديد الأوجه الإيجابية والسلبية التي يتعين الاستفادة منها.

م- تهيئة بيئة مصرفية مناسبة للعملاء تمكن البنك من الاحتفاظ بهم من خلال الاهتمام بتحسين الانطباع المصرفي لدى العميل عن طريق انتقاء من يتعامل مع العملاء ممن تتوافر فيهم بعض الصفات الشخصية المميزة مثل اللباقة والذكاء والثقة والكفاءة.

ن- تمثل شبكة فروع البنك أحد أهم عناصر المزيج التسويقي التي تتوقف عليها كفاءة وفاعلية الأداء التسويقي، حيث أصبحت الفروع مطالبة بتوليد أنواع جديدة من الخدمات وتسويقها للعملاء، مع التركيز على أهمية تدعيم وسائل الاتصال الشخصي وتكثيف الحوار المتبادل مع العملاء.¹

ثالثا- المزيج التسويقي المصرفي: يشمل المزيج التسويقي المصرفي على أربع عناصر أساسية تشكل مجموعة الأنشطة التسويقية البنكية وتتمثل في المنتج البنكي، والسعر، التوزيع، الترويج إن وضع ودمج الحسن لهذا المزيج يمثل مجمل اهتمامات التسويق المصرفي، حيث يجب إيجاد التنسيق والتوازن المناسب فيما بينها بما يكفل تحقيق أهداف المصرف ورضا الزبائن، ويمكن استعراض أهم عناصر هذا المزيج فيما يلي:

1- المنتج المصرفي: يعتبر المنتج المصرفي (الخدمة المصرفية) نشاط غير ملموس يهدف الى إشباع حاجات ورغبات الزبون مقابل دفع عمولة معينة، وتتميز الخدمة والمنتج المصرفي بما يلي:

- الاعتماد على الودائع في نشأتها وفي خدماتها المصرفية.

- خدمات غير ملموسة لبيع فكرة في شكل خدمات معينة.

- التأثير المتبادل بين النشطة الاقتصادية والسياسية والنشاط الاقتصادي.
- ارتباط الخدمة المصرفية ارتباطاً وثيقاً بشخصية المصرفي كباقي الخدمات دون سواه.
- تنوع وتعدد خدمات المصرف.

* **دورة حياة المنتج المصرفي:** تمر الخدمة المصرفية بأربع مراحل والتي تمثل حجم التطور والتعامل بالخدمة عبر الزمن، وإن منحى دورة الحياة يعبر عن التاريخ البيعي لها ولهذا تحليل دورة حياة المنتج أو الخدمة المصرفية يساعد على وصف الكيفية التي تعمل بها الخدمة المصرفية، كما يوضح المفهوم المتفاوت في سلوك الخدمة من مرحلة إلى أخرى وهو ما يسمح بتطبيق استراتيجيات تسويقية مختلفة من مرحلة لأخرى، ويمكن توضيح مراحل حياة المنتج المصرفي فيما يلي:

أ- **مرحلة التقديم:** في هذه المرحلة يتم تعريف الزبائن بالخدمة المصرفية بوصف ميزاتها وخصائصها وفوائد استعمالها وتمتاز هذه المرحلة بانخفاض نسبة المبيعات وارتفاع التكاليف خاصة الترويجية منها لعدم تمكن العديد من الزبائن التعرف على الخدمة المصرفية من جهة وعدم اقتناعه التام بها في مرحلتها الأولى.

ب- **مرحلة النمو:** وفيها يزداد التعامل بالخدمة وتنمو المبيعات مما يزيد من إيرادات المصرف وهو ما يحفز المصارف الأخرى على تقديم الخدمة، وتتميز هذه المرحلة بارتفاع الأرباح وسعي المصرف للمحافظة وزيادة حصة السوق بشكل مستمر عن طريق تحسين جودة المنتج أو إضافة نماذج جديدة له.

ج- **مرحلة النضج:** فيها يبدأ الانخفاض التدريجي لمعدل نمو المبيعات وتزداد المنافسة في السوق وتزيد المصارف من ميزانياتها المخصصة للبحث والتطوير لتحسين الخدمة.

د- **مرحلة التدهور:** وهي المرحلة الحرجة التي تمتاز بانخفاض المبيعات وتحقيق الخسائر وهنا يبدأ البنك في إلغاء الخدمة واستبدالها بخدمات أخرى جديدة.

2- **السعر:** يتم تسعير الخدمة المصرفية لتصبح أكثر ملاءمة لقدرة الزبون، بحيث يستطيع تحمله ويقتنع به والتسعير في العمل المصرفي لا ينصرف فقط إلى عامل التكلفة في ممارسة النشاط، بل إنه يرتبط بعامل الإيرادات والعوائد التي يمكن الحصول عليها من ممارسة هذا النشاط، وتلعب قرارات التسعير دوراً كبيراً في استراتيجية التسويق حيث يجب أن يوضع السعر بالعلاقة مع عناصر أخرى مثل دورة حياة السلعة، أهداف البيع والحصة من السوق وهناك عدة أنواع من الأسعار مثل الفوائد، والعمولات والرسوم وأسعار بعض الخدمات الأخرى.

وتشكل العناصر التالية الخطوات الرئيسية في المعادلة من أجل تحقيق أكبر ربح ممكن (إيرادات من الفوائد المدينة + إيرادات أخرى من غير الفوائد- الفوائد الدائنة - مصروفات مختلفة قبل الضرائب)، ويوجد نوعان من التكاليف في المصرف هما:

-التكاليف المباشرة: وهي من أجل توفير خدمات الصرف مثل الإيجارات، المعدات، رواتب الموظفين المثبتين الأجهزة والكمبيوتر، وهي المصاريف التي لا تتغير مع الحجم في المدى القصير.

-المصاريف الإدارية العامة: وهي تنفق لتأمين سير عمل المصرف مثل المصاريف الإدارية.

أ- **أهداف التسعير وتحديد السعر:** يجب أن تكون أهداف المصرف واضحة بالنسبة لعمله ككل ولاستراتيجية التسويق المتبعة لديه، بحيث تكون هذه الأهداف متمشية مع أسعار خدماته لأن السعر له نتائج على الأرباح، وزيادة أو نقص حصة المصرف من السوق لذلك يجب أن يتخذ قرار التسعير على بينة من أهداف المصرف الاستراتيجية العامة، كما يجب على المصرف أن يخطط لردود فعل المنافسين لكل استراتيجية تسعير يقوم بها.

* **تحليل نقطة التعادل:** نقطة التعادل هي النقطة التي عندما يصل إليها المصرف لا يحقق ربحاً ولا خسارة أي عندما يتقابل منحنى التكاليف الكلية مع الإيراد الكلي في نقطة معينة ويمكن حساب نقطة التعادل بالمعادلة التالية: التكاليف الثابتة نقطة التعادل = السعر - التكلفة المتغيرة للوحدة.

* **قرارات تسعير الخدمات المصرفية:** يتم اتخاذ قرارات التسعير عندما يكون من المطلوب تحديد أسعار لخدمات جديدة، أو تغيير أسعار الخدمات الحالية، وعند تسعير خدمة جديدة يجب أن يأخذ المصرف ثلاثة أهداف بعين الاعتبار:

- جعل الخدمة مقبولة ومرغوبة من قبل الزبائن.
- المحافظة على قوة المصرف تجاه المنافسين.
- توليد الأرباح

ب- **استراتيجيات تسعير الخدمات المصرفية:** توجد عدة استراتيجيات لعملية التسعير منها ما يلي:

* **استراتيجية التسعير المرتفع:** وهي وضع سعر عال للخدمة في البداية، وهي تناسب الخدمات الجديدة للأسباب التالية:

- حجم الخدمة المباعة أقل تأثراً بالسعر في البداية.
- استراتيجية السعر المرتفع، تجذب أفراد السوق الأقل حساسية للأسعار قبل غيرهم من الذين يتأثرون بالأسعار.

-يساعد السعر المرتفع في البداية على إعطاء الخدمة الجديدة صورة الجودة والمكانة.
-التسعير المرتفع وسيلة لتجربة الطلب على الخدمة حيث من السهل البدء بسعر مرتفع، ثم تخفيضه من البدء بسعر منخفض ثم رفعه.

* **استراتيجية التسعير للاختراق:** وهي عكس الاستراتيجية السابقة، حيث يتم اللجوء إلى سعر أولى متدن

كوسيلة لاستقطاب حصة كبيرة من السوق بأسرع وقت ممكن، ويجب أن تراعى هذه السياسة أحد أو أكثر من هذه الظروف:

- أن كمية الخدمة المقدمة شديدة التأثير بالسعر.

- يمكن التوفير لدرجة كبيرة من تكاليف إنتاج الخدمة أو توزيعها إذا كان الطلب على هذه الخدمة كبيراً.

- ستواجه الخدمة الجديدة منافسة حادة بعد إدخالها إلى السوق.

* **التسعير حسب القيمة:** ما القيمة التي يعلقها الزبون على هذه الخدمة؟ فالفائدة ليست إلا جزء من قيمة الخدمة، وكلما استطاع المصرف إضافة مزايا محسوسة أو غير ملموسة إلى الخدمة زادت القيمة التي يشعر بها الزبون وزاد السعر الممكن طلبه، وتتميز الخدمة الجيدة بربط خدمات أخرى بها، أو بزيادة منافع أخرى غير السعر عليها.

* **طريقة الإضافة إلى التكلفة:** يتم بموجب هذه الطريقة تحديد تكلفة الخدمة ثم يضاف إليها هامش ربحية معين ليؤدي إلى السعر النهائي، والفكرة الأساسية من وراء هذه الطريقة هي أن كل خدمة يجب أن تساهم في جزء معين من إجمالي ربحية المصرف وهو قائم على افتراض أن المصرف قادر على تحديد كلفة كل خدمة بشكل دقيق ومن مزايا هذه الطريقة أنها تسهل عملية التسعير إذا كان هيكل التكلفة معروفاً وإذا استعملت جميع المصارف الأسلوب نفسه فإن المنافسة على الأسعار تخف قليلاً إلا أنه يؤخذ على هذه الطريقة عدم أخذ أسعار المنافسين بعين الاعتبار ولا سياسة السعر لدى العميل، كما أن هناك عدم دقة في تحديد التكاليف.

* **التسعير حسب الحجم:** يتم وضع السعر بشكل منخفض وتنافسي جداً بهدف استقطاب أكبر عدد ممكن من الزبائن لشراء هذه الخدمة، على افتراض أن التكلفة الكلية للمصرف لا تتغير بتغير حجم الخدمة، وأن اقتصاديات الحجم سوف تؤدي إلى الربحية.

* **التسعير بسعر السوق:** باستخدام هذا الأسلوب يفقد المصرف المبادرة في التسعير ويتركها إلى المصارف المنافسة الأخرى، حيث تضع هي الأسعار وغالباً ما يكون المصرف الرائد هو الواضع للسعر، وهي شائعة بين المصارف لعدم المعرفة الدقيقة للتكاليف تغير أسعار الخدمات الحالية، يتم تغير أسعار الخدمات الحالية للمصارف وذلك كما يلي:

- تغير أسعار بناء على مبادرة المصرف نفسه.

- التجاوب مع تغير أسعار المنافسين.

- التجاوب مع الأنظمة والقوانين التي تؤثر على التسعير، إذ أن التجاوب مع قرارات التسعير عند اتخاذها بأخذ بعين الاعتبار مجموعة من ردات الفعل لهذه القرارات الصادرة من مجموعات مختلفة كالزبائن، الموظفين والمنافسين.

3- التوزيع المصرفي: إن أهمية قنوات التوزيع في الخدمات المصرفية تكمن في جعل الخدمة أقرب ما تكون من الزبون ولا تكلفه مشقة الانتقال إليها أو تحمل عبء جهد من أجل التحصيل أو الاستفادة من الخدمات التي يقدمها المصرف حيث يقوم المصرف بتوزيع خدماته بوسيلتين أساسيتين الأولى عن طريق شبكة فروعه المنتشرة داخل البلاد وخارجها، والأخرى عن طريق السماح لبعض المصارف أو من خلال وكالات خاصة في المناطق التي لا يوجد له فيها فرع أو فروع، حيث تقوم تلك المصارف أو الوكالات بتوزيع خدماته مثل تقديم خدمة الحسابات الجارية تحت الطلب والودائع لأجل وشهادات الإيداع وخدمة التحويلات.

أ- اختيار موقع وتوزيع شبكة فروع المصرف: اختيار موقع وتوزيع شبكة فروع المصرف يعتبر مهماً جداً إذ من خلال شبكة الفروع يقوم المصرف بتقديم وتوزيع خدماته على زبائنه الحاليين والمرتقبين، لذلك فإن نجاح المصرف في اختيار موقع فروعه يعد عاملاً مهماً في تحقيق ربحية المصرف واستمراره، ويرتبط اختيار مكان فرع المصرف بمجموعة من العوامل الاقتصادية والجغرافية والسكانية والجمالية والتسهيلات والخدمات المتوافرة في المنطقة مثل تسهيلات النقل والمواصلات والاتصالات ويمكن تقسيم زبائن المصرف إلى نوعين هما:

*** الخدمات المقدمة إلى الأفراد:** وهي الخدمات المصرفية الصغيرة على مستوى التجزئة.

*** الخدمات المقدمة إلى الشركات أو المؤسسات:** وهي خدمات ذات حجم كبير قليل العدد، كما تتطلب معاملة خاصة بالنسبة للمؤسسات بمحاولة إشباع حاجاتها من الخدمات المصرفية.

ب- طرق توزيع الخدمات المصرفية: التوزيع هو وسيلة إيصال الخدمة لمن يطلبها، ففناة التوزيع هي وسيلة تزيد من تيسير وجود خدمة ما، وتزيد في الوقت نفسه استعمالها أو المردود من استعمالها تقوم المصارف عند توزيع خدماتها المصرفية باستخدام عدة طرق منها:

*** فروع المصرف:** وهي من أهم قنوات التوزيع، حيث يتم من خلالها إتاحة الخدمات المصرفية التي تتطلبها المنطقة وعملاؤها، ويقوم المصرف بتوزيع خدماته من خلال ثلاثة أنواع رئيسية من الفروع:

- الفروع الرئيسية أو الدرجة الأولى: وهي فروع تمارس الأنشطة المصرفية وتقوم بتقديم مختلف الخدمات على نطاق شامل، وتوجد هذه الفروع في مراكز النشاطات الاقتصادية الرئيسية.

- الفروع المتوسطة أو فروع الدرجة الثانية: وهي فروع تقل في حجمها عن فروع الدرجة الأولى، وتقوم بتقديم الأنشطة الرئيسية الأساسية للمصرف، خاصة في المناطق البعيدة.

-الفروع الصغيرة أو فروع الدرجة الثالثة: وهي فروع يقتصر عملها على تقديم بعض الخدمات المصرفية دون غيرها، مثل خدمات قبول الودائع سواء على شكل إيداعات جارية عادية أو حسابات توفير أو ادخار، وتقديم السلف والقروض بمبالغ صغيرة، أو محدودة وفق نسب تحدد لها، وتوجد هذه الفروع في المناطق الريفية أو النائية حيث يقل عدد السكان والنشاط الاقتصادي، ويمكن أن تشغل هذه الفروع مبنى ثابتاً، أو تكون فروعاً متحركة حيث يقوم المصرف بإعداد سيارات خاصة تخدم هذه المناطق البعيدة.

* **وحدات التعامل الآلي:** وتستخدم هذه الوحدات للتعامل في المناطق التي يصعب افتتاح فرع فيها أو لاستخدامها في المواعيد التي يغلق فيها المصرف أبوابه أو للتخفيف عن الفروع في الأعمال المصرفية العادية مثل عمليات الإيداع أو عمليات السحب والصرف الذاتي وهي تعمل طوال 24 ساعة في اليوم.

* **نظام التوكيلات المصرفية:** وفيها يقوم مصرف من المصارف بتوكيل بعض الأفراد أو الشركات بالقيام نيابة عنه بتقديم بعض الخدمات المصرفية، وباسم المصرف نفسه، وذلك عندما يكون هناك نقص لدى المصرف في العمالة أو الفروع، أو قصور في نظام شبكة توزيع الخدمات المصرفية.

* **نظام التعامل بالمقاصة:** تقوم المصارف وفروعها بتسوية مديونياتها لدى المصارف الأخرى من حيث معاملات زبائنها معهم، وفقاً لمجموعة من الحسابات الخاصة بكل مصرف لدى المصرف الآخر.

* **تقديم الخدمة المتطورة تقنياً:** وهي مرحلة حديثة تتم باستخدام الحاسب الآلي، حيث يمكن للزبون استخدام الإمكانيات التي يتيحها هذا الحاسب من خلال اتصال الحاسب الخاص ويقوم هذا الحاسب بتسوية الحسابات مع حساب المصرف.

* **التوزيع أو البيع الشخصي:** البيع الشخصي هو تقديم الخدمة مباشرة من قبل موظف المصرف إلى الزبائن عن طريق منافذ التوزيع التي يقرأها المصرف، ولأن الخدمة غير محسوسة أو ملموسة تكون هناك حاجة للاتصال الشخصي بين المصرف والمستعمل للخدمة المصرفية الذي هو الزبون، وبما أنها خدمة غير ملموسة فإنه على الشخص المقدم لها أن يكون قادراً على إيصال منافع الخدمة للزبون ويؤثر البيع الشخصي على مكانة وسمعة وربحية المصرف، من خلال استقطاب الزبائن وتلبية حاجاتهم أو طلباته.

-عوامل اختيار منافذ التوزيع: هناك عدة عوامل تؤدي على اختار منفذ التوزيع دون آخر بالنسبة للمصرف وأهم هذه العوامل:

* طبيعة الخدمة المصرفية المقدمة.

* طبيعة السوق المصرفية التي يخدمها الفرع.

* قدرة المصرف التكنولوجية.

* المنافسة من قبل المصارف الأخرى.

* الاعتبارات القانونية التي قد يتطلبها القانون بالنسبة للمصرف.

4-الترويج المصرفي: يعتبر الترويج أحد العناصر الأساسية في المزيج التسويقي لأي مصرف يرجع ذلك إلى الدور الحيوي الذي يلعبه الترويج من تعريف الزبائن بخدمات المصرف وإقناعهم بمزايا التعامل معه، والإشباع الذي يمكن أن يتحقق من ذلك، ومن ثم دفعهم إلى اتخاذ قرارهم بالتعامل مع المصرف أو استمرار التعامل معه في المستقبل.

ويقصد بالترويج استخدام المصرف لجميع الجهود والأساليب الشخصية وغير الشخصية لإخبار الزبون الفعال بالخدمة المصرفية أو الخدمات المصرفية التي يقدمها، بشرح مزاياها وخصائصها وكيفية الاستفادة منها وإقناعه بالتعامل مع المصرف، لذلك فإن عملية الترويج تقوم على شيئين رئيسيين:

-مجموعه مناسبة من الحقائق والمعلومات عن المصرف وخدماته المصرفية بحيث يتم نقلها إلى العميل بالصورة والشكل المناسبين.

-إقناع هذا العميل بأهمية وضرورة التعامل مع المصرف والاستفادة من خدماته وإشباع حاجاته.

أ-عناصر مزيج الترويج المصرفي: يتكون المزيج الترويجي من العناصر الآتية:

* **الإعلان:** يمثل الإعلان أحد العناصر المهمة في المزيج الترويجي الذي يعتمد عليه المصرف في تقديم المعلومات عنه وعن خدماته إلى زبائنه في السوق، والإعلان كذلك أحد وظائف التسويق الرئيسية وأداة من أدواته المهمة التي تساهم في تحقيق أهداف الخطة التسويقية للمصرف والتي يجب أن يكون هناك تنسيق سليم وارتباط فعال بينها وبين عناصر التسويق المختلفة ويعني مفهوم الإعلان الوسيلة غير الشخصية لتقديم الأفكار والسلع والخدمات وترويجها بواسطة جهة معلومة مقابل أجر مدفوع وهناك عدة أنواع للإعلان وهي:

-الإعلان الإعلامي وهو إمداد الزبون بالمعلومات والبيانات عن المصرف وخدماته.

-الإعلان التعليمي: تعريف الزبائن بالخدمات التي يقدمها المصرف وخصائصها.

-الإعلان الإرشادي: تعريف الزبائن بآماكن التحصيل على الخدمة المصرفية وتكلفتها.

-الإعلان التنافسي: وهو يعنى إظهار الخدمات التي يقدمها المصرف تجاه المصارف المنافسة.

-الإعلان التذكيري: وهو يتعلق بتذكير الزبائن بالخدمات التي يقدمها المصرف ومميزاتها حتى يكون الزبائن على صلة بالمصرف.

أما وسائل الإعلان فيمكن الإعلان عن الخدمات المصرفية من خلال عدة وسائل منها:

* الصحف والمجلات.

* التلفزيون والإذاعة.

* البريد المباشر.

* الملصقات في الشوارع.

* اللوحات المضيئة.

إن علاقته الإعلان بأهداف المصرف تكمن في أن الإعلان السليم يقتضي دراسة جيدة وواعية للزبائن والسوق المصرفية التي يعمل فيها المصرف والظروف المحيطة به، وأنواع الخدمات التي يقدمها، ومستوى تقديمها، سواء بالنسبة للمصرف نفسه أو المصارف المنافسة وتصميم الحملة الإعلانية، واختيار وسيلة الإعلان المناسبة، بحيث تنجح في تحقيق أهدافها التي خطط لها المصرف وهي توصيل الرسالة الإعلانية، وحث العميل على التعامل مع المصرف، أو زيادة استخدامه لخدماته، بالإضافة إلى التتقيف وزيادة الوعي لدى الزبائن.

* **البيع الشخصي:** يمثل البيع الشخصي أحد العناصر الأساسية في المزيج الترويجي لأي مصرف من المصارف ويعتمد تقديم الخدمات المصرفية على الأفراد الذين يتم تدريبهم وإعدادهم لتقديم هذه الخدمات، ومقابلة الزبائن والرد على استفساراتهم والتعرف على رغباتهم، وشرح المزايا التي تعود عليهم من استخدامهم لهذه الخدمات، ويقوم نظام الخدمات الشخصية أو البيع الشخصي على إعداد الموظفين الذين يتعاملون مع الجمهور إعداداً جيداً، ويقوم رجل البيع بالتعرف على حاجة الزبون ومشكلاته، وإمكانية إشباع هذه الحاجات وحل تلك المشكلات وتقديم الرأي والنصيحة له.

إن طبيعة وظيفة رجل أو مندوب البيع وأهميتها تكمن في أنه واجهة المصرف أمام الغير، وهو يقوم بتنفيذ وظيفته بكل جوانبها ومتطلباتها، ويتوقف نجاح عملية البيع على مهارات وقدرات رجل البيع، ولمندوب البيع مسؤولية كبيرة في تحسين صورة وسمعة المصرف وخلق انطباع جيد في ذهن الزبائن، ولمندوب البيع أهمية كبيرة في التعرف على احتياجات السوق والزبائن وبيع الخدمات المصرفية، والتحصيل على زبائن جدد كما يعتبر مندوب أو رجل البيع الأساس في مواجهة المنافسة وتحسين سمعة وصورة المصرف لدى الغير، إن الأطراف الذين يتعامل معهم مندوب البيع تتمثل فيما يلي:

- المصرف: من حيث سياساته وأهدافه وخططه البيعية.
- الزبائن: حيث يقوم بتنفيذ وظيفة البيع والترويج للزبائن الحاليين والمرتبين.
- المنافسون: حيث يتعرف على سياساتهم ونقاط قوتهم وضعفهم.
- المحيط العام في السوق: حيث إن الظروف الاقتصادية والاجتماعية وغيرها تؤثر في قيام رجل البيع بوظيفته، ويجب عليه أن يدرك هذه الظروف.
- ومن هنا فإن واجبات مندوب البيع تتعدد وتشكل ما يلي:
- المساهمة في إعداد تقديرات المبيعات من الخدمة المصرفية في المصرف.
- تحديد أهداف البيع عن الفترات القادمة.
- القيام بمقابلة الزبائن والاتصال بهم لبيع خدمات المصرف.

- توفير المعلومات الكافية عن المنافسين والزبائن.

- المساهمة في تطوير خدمات المصرف.

* **الإعلام:** يستخدم الإعلام كوسيلة لترويج الخدمات المصرفية باستخدام وسائل الإعلام ووسائل النشر كالصحف والمجلات والإذاعة والتلفزة التي من خلالها تتم إذاعة معلومات تأخذ الطابع الإخباري عن المصرف وأوعيته وقدرته دون مقابل مادي مدفوع من المصرف بطريقة مباشرة، وينظر الزبون المصرفي للمعلومات والأخبار المنشورة على أنها حقيقة كاملة الصدق، وليس على أنها إعلان مدفوع الأجر، خاصة أن الإعلام لا يتحكم المصرف في صياغته أو محتواه، بل يقوم بصياغته محرر الخبر في وسيلة الإعلام، وإن من أساليب توجيه الإعلام:

- اختيار وسيلة الإعلان، ومن ثم اختيار الجمهور الذي ستتم مخاطبته وتسريب المعلومات والأخبار إليه.
- اختيار الوقت المناسب للقيام بالنشاط الإعلامي.
- إثارة الاهتمام لدى أجهزة الإعلام المختلفة عن طريق تصميم مزيج خدمات مصرفية يلقى اهتماماً كبيراً من جانب الجمهور.

إن مستلزمات النجاح في الإعلام تتطلب توفر ما يلي:

- المعلومات والتي يشترط أن تكون حقيقية وحديثة.
- الإقناع بأن يقنع رجل التسويق رجل الإعلام، بأهمية الخبر الذي قام بتزويده به، ويمكن القول إن للإعلام أهمية خاصة بالنسبة لعملية ترويج الخدمات المصرفية، حيث تكون المعلومات التي تم إرسالها للزبون المصرفي عن طريق وسائل الإعلام مصوغة في شكل خبر إعلامي، ومن ثم يكون قابلاً أكثر للتأثير.

* **الإعلام الإلكتروني:** ويعتبر القطاع المصرفي من أهم القطاعات لاستخدام واعتماد حلول إدارة علاقات العملاء لكونه يتسم بحدة التنافس إلى حد بعيد، لذا تعدد البنوك على التوفير بالنفقات من خلال الاعتماد على قنوات جديدة للتواصل مع عملائها، إذ إن كلفة الاتصال مع العميل بشكل مباشر وجهاً لوجه أعلى بكثير من التواصل معه عبر الأجهزة الإلكترونية كالصراف الآلي والهاتف المصرفي والبريد الإلكتروني والإنترنت، علاوة على ذلك تتيح قنوات الاتصال الجديدة هذه الكثير من المرونة والراحة للعملاء في الحصول على الخدمات البنكية خارج أوقات الدوام الرسمي للمصرف وفروعه، وتشير الدراسات الحديثة إلى أن 60% من العملاء في العالم يستخدمون أجهزة الصراف الآلي، وهو ما سيوفر الكثير من الجهد والتكلفة التشغيلية للبنوك في الوقت ذاته، وأيضاً سيوفر أدوات متكاملة لإدارة فريق المبيعات والتسويق.

رابعاً- **الاستراتيجية التسويقية المصرفية:** الاستراتيجية التسويقية تعني التطلع نحو المدى البعيد في إعداد الخطط ورسم معالم المصرف على عدد طويل من السنوات القادمة، وتعرف الاستراتيجية على أنها تلك

القرارات الخاصة بتوجيه النشاط ورسم إطار العمل وتوجيه الإدارات والفروع والإجابة عن التساؤلات المختلفة المطروحة في كافة الأحوال، هناك دور للبنك يتعين عليه ممارسته والقيام به في سبيل وضع استراتيجية تسويقية، وتختلف المصارف في القيام بهذا الدور باختلاف القائمين عليها، وعليه فإن إعداد أي استراتيجية في المصرف ترتبط بشكل كبير بمدى التنسيق والتماشي مع الأهداف الكلية للمصرف، لذا فإن الاستراتيجية التسويقية تعتبر جزءاً من الاستراتيجية العامة ومن ثم فالمصرف يعتمد عليها في إعداد الخطة العامة له بشكل عام والخطة التسويقية بشكل خاص.

1-الخطة المصرفية: تقوم هذه الخطة على البرمجة والتخطيط المالي لمصادر وموارد وإمكانيات البنك لتحقيق الأهداف خلال فترة زمنية معينة وبما يحقق احتياجات الإدارة العامة من خلال العمليات المصرفية وتحقيق أهداف البنك في السوق المصرفي، وبصفة عامة فإن الخطة المصرفية هي خطة عامة محكمة يجب أن تحتوي على العناصر الثلاث التالية:

أ-المهام الاقتصادية: وهي المهام التي تشكل نوع النشاط المصرفي الخاص بالبنك.

ب-إعداد الخطة المصرفية: إن إعداد الخطة المصرفية تعني القيام بمجموعة من الخطوات كتحديد وتشكيل أهداف التسويق وذلك وفق عدة عوامل كالمزيج الخدمات المصرفية، أنواع العملاء، البدائل المتاحة، تحديد الاحتياجات الحقيقية للسوق المصرفي، ويتم تحديد هذه الخطة وفق لهدف الربحية وتحقيق الحجم والنمو المناسب وزيادة حصة السوق.

ج-تخصيص الموارد التسويقية: ونعي بذلك المزيج التسويقي للمصرف بتحديد الموارد المتاحة بشرية كانت أو مادية والكفاءات الإدارية...الخ، حيث يتم تخطيط الموارد في المصرف لجل تطوير الجهاز التسويقي للمصرف وكذا نظام المعلومات ونظام التخطيط بالشكل الذي يفي باحتياجات تحقيق الأهداف التسويقية، إذ أنه يجب إيجاد تركيبة متوافقة من المزيج التسويقي للخدمات المصرفية بالتعامل مع الأنشطة التسويقية بشكل يحقق أهداف المصرف.

2-أنواع الاستراتيجية التسويقية: هناك ثلاث أنواع من الاستراتيجيات التسويقية في المجال المصرفي وهي:

أ-الاستراتيجية الهجومية: وتستخدمها البنوك الطموحة التي ترغب بأن يكون موقع القيادة ومركز الصدارة في السوق المصرفي، وتهدف هذه الاستراتيجية إلى تحقيق التوسع والانتشار والتحكم والسيطرة على السوق المصرفي بشكل يحقق مصالح المصرف الحالية والمستقبلية، وتشمل على الاستراتيجية على عدة استراتيجيات فرعية وهي:

* **استراتيجية التوسع الجغرافي:** وتعني توسيع شبكة الفروع العاملة في مجال تقديم الخدمات المصرفية ونشرها.

* **استراتيجية اختيار السواق:** وتهدف هذه الاستراتيجية منافسة المصارف الأخرى بجذب زبائنهم، والعمل

على الحصول على نصيب من حصتها السوقية إضافة إلى جذب عملاء جدد في السوق الذي يعمل فيه المصرف حالياً.

* **استراتيجية السوق الجديدة:** وتعني جذب زبائن من أسواق جديدة لم يكن المصرف مهتماً بها من قبل عن طريق تنمية السوق وفتح الفروع الجديدة لدى العملاء المرتقبون.

* **استراتيجية قيادة السوق:** تستعمل هذه الاستراتيجية البنوك ذات الحجم الكبير والتي تستطيع أن تؤثر في السوق المصرفي والقادرة على التأقلم مع ردود أفعال البنوك الأخرى المنافسة له.

* **استراتيجية التحدي:** وتعني هذه الاستراتيجية القيام بتحدي المصرف الرائد في السوق المصرفي بهدف الحصول على حصة سوق.

* **استراتيجية الهيمنة المصرفية:** وهدف لتحقيق التحكم والسيطرة الكاملة على السوق المصرفي عن طريق تكوين كتلات مصرفية أو تحالفات لحماية المصالح المشتركة للمصارف.

* **استراتيجية المنتجات الابتكارية الجديدة:** تتطلب هذه الاستراتيجية توفر المصرف على أجهزة وهياكل وكفاءات بحث متطورة تستطيع التفوق من خلال تقديم الأفكار والخدمات الجديدة في مجال العمل المصرفي.

* **استراتيجية صناعة الفرص والعملاء والأسواق:** وترتكز على قيام البنك بصناعة السوق وتكوين عملاء في هذه الأسواق والحكم الكامل في إشباع حاجياتهم.

ب- الاستراتيجيات الدفاعية: وهي استراتيجيات تتجنب التصادم مع المصارف المنافسين، ومن ميزاتهما الاكتفاء بموقع غير متقدم في السوق المصرفي، مع التركيز على عدم تطبيق أي خدمة جديدة أو نظام مصرفي جديدة وانتظار نتائج تطبيق المنافسين، وتسمى هذه الاستراتيجيات باستراتيجيات التبعية السوقية أو استراتيجية المحراب السوقي.

ج- استراتيجية الرشاد التسويقي: وتقوم على مبدأ تخفيض التكلفة على أدنى حد ممكن وبالتالي الرفع من الربح إلى أقصى درجة ممكنة وتعتمد هذه الاستراتيجية على تخفيض التكاليف أو تعظيم الربح.

3- تنفيذ الاستراتيجية التسويقية المصرفية: إن تحقيق الهدف المسطرة في الخطة الاستراتيجية للمصرف تتطلب إعداد طريقة لتنفيذ الخطة الاستراتيجية ويكون ذلك بالاختيار بين الأسلوبين التاليين:

أ- أسلوب تميز الخدمات المقدمة: ويعتمد هذا الأسلوب على إظهار الاختلافات التي تميز المزيج الخدمي للمصرف عن باقي المنافسين هذا ما يسهل على العملاء الاختيار بين كافة الخدمات المقدمة، وإن لم تكن هناك اختلافات فإنه على المصرف للجوء إلى استخدام الحملات الإعلامية والترويجية والتركيز على شعار البنك وعلامته التجارية.

ب: أسلوب تقسيم السوق: تغيير احتياجات ورغبات الزبائن يجعل من الضروري تكيف وتعديل الخدمات المصرفية وفقاً للتغيرات الطارئة على رغبات واحتياجات العملاء الحاليين، إضافة إلى اكتشاف رغبات واحتياجات العملاء المحتملين وتصميم مزيج خدمي مناسب لهم، ومن هنا فإن المصرف يقوم بتقسيم السوق وفق هذه الرغبات الخاصة بالزبائن باستعمال وسائل التسويق والترويج المصرفي

المحور التاسع: المصارف الإسلامية

أصبحت البنوك الإسلامية لاعبا مؤثرا وبارزا في اقتصاد الدول الإسلامية مما يفسر الانتشار والنمو الكبير الذي تعرفه حتى أضحت حقيقة واقعة ليس في واقع الأمة الإسلامية فحسب بل أيضا في باقي دول العالم.

أولا- مفهوم المصارف الإسلامية

1- تعريف البنوك الإسلامية: تعتبر البنوك الإسلامية تجربة حديثة العهد نسبيا إذا ما قورنت مع نظيرتها التقليدية، وقد وجد العديد من الباحثين صعوبة كبيرة في التوصل إلى تعريف محدد للبنك الإسلامي، لكن رغم تعدد هذه التعاريف، فالمضمون يبقى نفسه. وفيما يلي مجموعة من هذه التعريفات:

* **البنك الإسلامي** مؤسسة مصرفية لتجميع الأموال وتوظيفها في نطاق الشريعة الإسلامية بما يخدم بناء مجتمع التكافل الإسلامي ويحقق عدالة التوزيع ووضع المال في المسار الإسلامي.

* **هو مؤسسة مالية استثمارية ذات رسالة تنموية وإنسانية واجتماعية، ويهدف الى تجميع الأموال وتحقيق الاستخدام الأمثل لموارده بموجب قواعد وأحكام الشريعة الإسلامية لبناء مجتمع التكافل الإسلامي.**

* **مؤسسة نقدية مالية تعمل على جلب الموارد النقدية من أفراد المجتمع وتوظيفها وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية بشكل يضمن نموها ويحقق هدف التنمية الاقتصادية والتقدم الاجتماعي للشعوب والمجتمعات الإسلامية.**

* **مؤسسة مصرفية تلتزم في جميع معاملاتها ونشاطاتها الاستثمارية وإدارتها لجميع أعمالها بالشريعة الإسلامية ومقاصدها وكذلك بأهداف المجتمع الإسلامي داخليا وخارجيا.**

البنوك الإسلامية هي مؤسسة مالية مصرفية لتجميع الأموال وتوظيفها وفق أحكام الشريعة الإسلامية بما يخدم مجتمع التكافل الإسلامي، وتحقيق عدالة التوزيع مع الالتزام بعدم التعامل بالفوائد الربوية أخذا وعطاء وواجتناب أي عمل مخالف لأحكام الإسلام.

وقد أشارت الاتفاقية الخاصة بإنشاء الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية في فقرتها الأولى من المادة الى تعريف البنوك الإسلامية بما يلي: "يقصد بالبنوك الإسلامية في هذا النظام، تلك البنوك أو المؤسسات التي ينص قانون إنشائها ونظامها الأساسي صراحة على الالتزام بمبادئ الشريعة، وعلى عدم التعامل بالفائدة أخذا وعطاء".

2-نشأة البنوك الإسلامية: تعتبر البنوك الاسلامية تجربة حديثة نسبيا في العالم الاسلامي، وقد جاءت تلبية للحاجة الملحة لمؤسسات مصرفية تلبى احتياجات المسلمين، وفي نفس الوقت تلتزم بأحكام الشريعة الاسلامية بعيدا عن المعاملات الربوية للبنوك التقليدية.

يعود تاريخ ظهور مؤسسات التمويل الاسلامي حسب بعض الدراسات الى سنة 1940 في ماليزيا التي أنشأت فيها صناديق للادخار بدون فائدة، وفي سنة 1950 انتقلت فكرة اعتماد صيغ تمويل تلتزم بأحكام الشريعة الاسلامية الى دولة باكستان.

لكن المحاولات الجادة في العصر الحديث لإنشاء بنوك تقدم خدمات وأعمال مصرفية تتفق مع أحكام الشريعة الاسلامية، بدأت العام 1963 من خلال تجربة بنوك الادخار المحلية التي ظهرت في صعيد مصر بمحافظة الدقهلية على يد الدكتور أحمد عبد العزيز النجار.

ولقد اعتمدت بنوك الادخار المحلية في عملها على أساس تجميع المدخرات الصغيرة لصغار الفلاحين وإعادة توظيفها على أساس المشاركة بعيدا عن سعر الفائدة سواء أخذاً أو عطاء، وقد عرفت هذه التجربة رغم قصرها (أربع سنوات) نجاحا تجسد في بلوغ عدد المودعين تسعة وخمسين ألف مودع خلال ثلاث سنوات فقط، إلا أن هذه التجربة الواعدة لم يكتب لها الاستمرار نتيجة لعوامل سياسية وادارية.

وعرفت باكستان في نفس الوقت تجربة أخرى على يد الشيخ أحمد ارشاد مدعوما من ملك السعودية فيصل والشيخ أمين الحسيني. اعتمدت هذه التجربة مقارنة أخرى من خلال محاولة تحويل البنوك التقليدية الى بنوك اسلامية لا تتعامل بالربا، مع الابقاء على الآليات المعمول بها في هذه البنوك، لكن هذه المحاولة لاقت مصير سابققتها حيث لم تستمر أكثر من عدة أشهر.

في عام 1970 قدم كل من الوفد المصري والباكستاني اقتراحا بإنشاء بنك إسلامي دولي أو اتحاد دولي للبنوك الاسلامية، وذلك خلال المؤتمر الثاني لوزراء خارجية الدول الإسلامية المنعقد في كراتشي بباكستان، وقد تم دراسة المشروع وتقديم تقرير ينص على ضرورة تطوير نظام إسلامي بديل للنظام الربوي.

وشهد العام 1971 تأسيس بنك ناصر الاجتماعي الذي بدأ بممارسة نشاطاته المصرفية عمليا عام 1972، ونص قانونه التأسيسي على عدم التعامل بالفائدة. وقد استرعت هذه التجربة اهتماما كبيرا جعلها تدرج على جدول أعمال اجتماع وزراء خارجية الدول الإسلامية عام 1972 في مدينة جدة الذي درس إمكانية إقامة بنوك إسلامية محلية وبنك إسلامي دولي.

في عام 1973 طرح في اجتماع وزراء مالية الدول الإسلامية في مدينة جدة فكرة إقامة بنوك إسلامية تعمل على تقديم خدمات مصرفية متكاملة، كما ناقش المجتمعون مناقشة تفصيلية الجوانب

النظرية والعملية لإقامة نظام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية. وقد لاقت هذه الفكرة الترحيب والقبول، حيث انتهى الاجتماع الى ضرورة وضعها موضع التنفيذ.

عرف العمل المصرفي الإسلامي بدايته الفعلية في عام 1975 عندما صدر المرسوم الأميري بتأسيس بنك دبي الإسلامي الذي تميز بتوفير خدمات مصرفية متكاملة. وتم في نفس السنة تأسيس البنك الإسلامي للتنمية وهو مؤسسة دولية لتمويل التنمية تشارك فيها جميع الدول الإسلامية.

توالى بعد ذلك تأسيس البنوك الإسلامية المحلية في مختلف الدول، حيث عرفت الصناعة المصرفية الإسلامية نموا سريعا على امتداد العقود الأربعة الماضية، فبعد أن كان عدد البنوك الإسلامية ثلاثة بنوك في عام 1975 انتقل الرقم الى نحو 520 مؤسسة وبنكا إسلاميا حول العالم بنهاية العام 2012 موزعة على أكثر من 60 دولة مع توقعات بالوصول إلى 900 مؤسسة بنكية بحلول عام 2015 يتركز معظمها في الدول العربية وتحديدا في دول الخليج العربي.

عرفت موجودات البنوك الإسلامية نموا كبيرا بحيث من المتوقع أن تبلغ أصولها بحلول عام 2014 تريليون دولار بمعدل نمو يبلغ 19% سنويا أي بسرعة أكبر بكثير من البنوك التقليدية، مما جعل المؤسسات المالية المختصة تتوقع بأن تصل أصول الصيرفة الإسلامية بنهاية عام 2014 إلى 2 تريليون دولار.

هذه المستويات الكبيرة من النمو والمستقبل الواعد الذي ينتظر قطاع الصيرفة الإسلامية اضافة الى الرغبة في تجنب البنوك الربوية، جعل بعض الدول تقوم بأسلمة نظامها المصرفي بالكامل، بحيث أصبحت جميع المؤسسات المصرفية فيها تعمل وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية بدون تعامل بالفائدة سواء أخذًا أو عطاء كما هو الحال في السودان وباكستان وإيران.

كما بدأت البنوك المركزية في مختلف الدول تولي اهتماما بقطاع المصارف الإسلامية وتصدر تشريعات خاصة بها، كالمملكة المغربية التي عرفت مؤخرا اصدار القانون المنظم لعمل البنوك الإسلامية، في انتظار انطلاقتها الفعلية.

ومما تنبغي الإشارة اليه أن البنوك الإسلامية لا يقتصر وجودها على البلدان العربية والإسلامية، بل أصبحت منتشرة في جميع أنحاء العالم، فمدينة لندن أصبحت مركزا ماليا هاما للتمويل الإسلامي، حيث يوجد في بريطانيا ثلاثة بنوك مطابقة بالكامل لأحكام الشريعة الإسلامية تأسست منذ عام 2004، إضافة إلى عشرين بنكا تقدم الخدمات الإسلامية من خلال نوافذ خاصة أو فروع إسلامية.

وقد دفعت مؤشرات النمو الكبيرة التي تحقّقها الصناعة المصرفية الإسلامية عدة دول غربية أخرى الى التفكير جديا في دخول هذا السوق الواعد، وخاصة بعد الأزمة الاقتصادية العالمية التي أثبتت هشاشة النموذج الرأسمالي الغربي.

3- أهداف المصارف الإسلامية: تسعى المصارف الإسلامية القائمة في الواقع إلى تحقيق أمرين اثنين:

- الأول منهما خاص يتعلق بالمصرف الإسلامي بوصفه وحدة اقتصادية توظف فيها أموال المساهمين وأموال المودعين بهدف تعظيمها وتميئتها. ويتم ذلك من خلال:

أ- **تحقيق الربح:** حيث تسعى البنوك الإسلامية كأى مؤسسة اقتصادية إلى تحقيق ربح مناسب ومشروع، نتيجة لممارستها النشاط المصرفي، وذلك حتى تستطيع المنافسة والاستمرار في السوق المصرفية، ويكون دليلا على نجاح العمل المصرفي الإسلامي، مراعية في ذلك عدم المغالاة أو إلحاق ضرر بالأطراف ذات الصلة بعملها. فضلا عن ذلك فإن تحقيق الربح هو من أهم الأهداف قاطبة وبدونه لا تستطيع البنوك الإسلامية الاستمرار أو البقاء، بل لن تحقق حتى أهدافها الأخرى. ولا يهم هذا الربح المساهمين فقط بل يتعداه إلى المودعين أيضا لأنهم يشاركون بأموالهم على أساس تقاسم العوائد، مما يعود بالرفاهية على المجتمع كافة.

ب- **جذب الودائع وتميئتها:** يعد هذا الهدف من أهم أهداف البنوك الإسلامية حيث يمثل الشق الأول من عملية الوساطة المالية. وترجع أهمية هذا الهدف إلى أنه يعد تطبيقا للقاعدة الشرعية والأمر الإلهي بعدم تعطيل الأموال واستثمارها بما يعود بالأرباح على المجتمع الإسلامي وأفراده. ويمثل استثمار الأموال الشق الثاني من عملية الوساطة المالية، وهو الهدف الأساسي للبنوك الإسلامية حيث تعد الاستثمارات ركيزة عمل المصارف الإسلامية، والمصدر الرئيسي لتحقيق الأرباح سواء للمودعين أو المساهمين. وتوجد العديد من صيغ الاستثمار الشرعية التي يمكن استخدامها في البنوك الإسلامية لاستثمار أموال المساهمين والمودعين، على أن يأخذ البنك الإسلامي في عين الاعتبار عند استثماره للأموال المتاحة تحقيق التنمية الاجتماعية.

ج- **السعي إلى العمل في مناخ يتسم بالأمان والبعد عن المخاطر:** من خلال اتباع سياسة التنوع في توظيفات البنك الإسلامي على أساس اختيار المشاريع الاستثمارية التي تتناسب مع درجة مخاطرة مقبولة.

د- **تحقيق النمو من الأهداف الهامة أيضا للبنك الإسلامي، ويقصد به نمو موارد البنك الإسلامي.**

هـ- **تقديم الخدمات المصرفية بجودة عالية للعملاء، وقدرته على جذب العديد منهم، وتقديم الخدمات المصرفية المتميزة لهم في إطار أحكام الشريعة الإسلامية.**

و- **تنمية الموارد البشرية:** تعد الموارد البشرية العنصر الرئيسي لعملية تحقيق الأرباح في المصارف بصفة عامة، حيث أن الأموال لا تدر عائدا بنفسها دون استثمار، وحتى يحقق المصرف الإسلامي ذلك لا بد من توافر العنصر البشري القادر على استثمار هذه الأموال، ولا بد كذلك أن تتوفر لديه الخبرة المصرفية، ولا يتأتى ذلك إلا من خلال العمل على تنمية مهارات العنصر البشري في المصارف الإسلامية عن طريق التدريب للوصول إلى أفضل مستوى أداء عمل للمصارف الإسلامية.

ز- توفير الأموال اللازمة لأصحاب الأعمال بالطرق المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية بغرض دعم المشروعات الاقتصادية النافعة.

ح- تحقيق تضامن فعلي بين أصحاب الفوائض المالية وأصحاب المشروعات المستخدمين لتلك الفوائض عن طريق البنك الاسلامي، وذلك بربط عائد المودعين بنتائج توظيف الأموال لدى هؤلاء المستخدمين ربحاً وخسارة.

ط- تشجيع الاستثمار وعدم الاكتناز من خلال إيجاد فرص وصيغ عديدة للاستثمار تتناسب مع الأفراد والشركات.

• أما الثاني فههدف عام يتعلق بدور المصرف الاسلامي بوصفه جزءاً من النظام الاقتصادي الكلي، ويتركز حول التنمية الاقتصادية والاجتماعية للمجتمع، وذلك من خلال اختيار المشروعات التي تساهم في تحسين توزيع الدخل أو منح القروض الحسنة أو إنشاء المشروعات الاجتماعية وذلك باستخدام عدة وسائل من أهمها:

أ- العمل على تنمية وتطوير ثقة المواطنين بالنظام الاقتصادي الإسلامي.

ب- المساهمة في انشاء مشروعات اجتماعية كالمستشفيات والمعاهد العلمية والصحية المجانية.

ج- محاربة الربا والاحتكار، وقطع الطريق أمام أي ممارسة أو دعم لها.

د- تحقيق العدالة في توزيع الثروة، وذلك بتوفير سبل التمويل لمستحقيها من صغار المنتجين والحرفيين إضافة الى مد يد العون للمحتاجين سواء عبر الهبات أو تقديم القروض الحسنة.

هـ- تنمية الحرفيين والصناعات الحرفية والبيئية والصناعات الصغيرة والتعاونيات باعتبارها جميعاً الأساس الفعال لتطوير البنية الاقتصادية والصناعية في الدول الإسلامية، والإفادة من تجارب الدول الإسلامية التي تمت في هذا المجال وتوسيع قاعدة الملكية والمشاركة في المجتمع.

و- تحقيق التكافل الاجتماعي بيم الأفراد من خلال الأنشطة الاجتماعية المختلفة.

ز- جمع أموال الزكاة واستخدامها في المجالات المخصصة له.

ح- بث روح الحياة في المنهج الاسلامي في المعاملات المالية عامة والمصرفي خاصة من خلال:

- الالتزام بالقواعد والمبادئ الاسلامية في المعاملات المالية والمصرفية.
- استيعاب وتطبيق الوظيفة الاقتصادية والاجتماعية للمال في الاسلام.
- اعطاء المثل بالتزام السير على المنهج الاسلامي في استثمار وتوظيف الأموال.

ط-تقديم البديل الإسلامي لكافة المعاملات المصرفية للتيسير على المسلمين.

ك-الالتزام بأحكام الشريعة الإسلامية في أوجه النشاط والعمليات المختلفة التي تقوم بها البنوك الإسلامية، واتباع قاعدة الحلال والحرام في ذلك.

وحتى تستطيع البنوك الإسلامية تحقيق أهدافها السابقة بالإضافة إلى توفير الخدمات المصرفية والاستثمارية للمتعاملين لا بد لها من الانتشار بحيث تغطي أكبر قدر من المجتمع لتتمكن من تلبية مختلف احتياجاتهم.

4-خصائص المصارف الإسلامية: تتصف المصارف الإسلامية بالخصائص التالية

أ-الابتعاد عن التعامل بالفائدة أخذًا وعطاءً كونها تدخل في الربا المتفق على تحريمه.

ب-السعي إلى تحقيق التكافل الاجتماعي من خلال تقديم مختلف الخدمات الاجتماعية كالقروض الحسنة، وإنشاء صناديق جمع الزكاة من أموال المساهمين والمقدمة من الأفراد والهيئات، وتولي توزيعها في مصارفها الشرعية.

ج-ترفض المتاجرة بالنقود، فهي لا تقترض أو تقرض نقودًا، إنما تقدم تمويلًا عينيًا فلا مجال لاستخدامه في غير الغرض الذي طلب من أجله.

د-تحقيق التنمية الاقتصادية من خلال إقامة مشاريع استثمارية حقيقية، توافق الضوابط الشرعية، وتساهم في تحريك عجلة النشاط الاقتصادي، مراعيةً في ذلك البعد الاجتماعي من خلال تلبية حاجات فعلية للمجتمع، فتكون بذلك قد حققت العائد المادي والاجتماعي على حد سواء.

ثانيا-أنواع المصارف الإسلامية: يمكن تقسيم البنوك الإسلامية إلى عدة أنواع وذلك وفقا لعدة أسس على النحو التالي:

1-وفق النظام الجغرافي: وفق هذا الأساس على تقسيمها إلى بنوك محلية النشاط وأخرى دولية النشاط الأولى ذات النوع التي يقتصر نشاطها على الدولة التي تحمل جنسيتها وتمارس فيها نشاطها والثانية التي تنتسج دائرة نشاطها وتمتد إلى خارج النظام المحلي.

2-وفق المجال الوظيفي: وفق هذا الأساس يمكن التفرقة بين عدة أنواع من البنوك الإسلامية وسوف نقوم بتعريف كل واحدة على حدى فيما يلي:

أ-بنوك إسلامية صناعية: هي التي تتخصص في تقديم التمويل للمشروعات الصناعية

ب-بنوك إسلامية زراعية: التي يغلب على توظيفاتها اتجاهها للنشاط الزراعي.

ج-بنوك الادخار والاستثمار الإسلامي: تعمل على نطاقين، نطاق بنوك ادخار وصناديق الادخار مهمة هذه الصناديق جمع المدخرات من المدخرين بهدف تعبئة الفائض النقدي الموجود لدى الأفراد

د-بنوك إسلامية تجارية: تتخصص في تقديم التمويل للنشاط التجاري وبصفة خاصة تمويل رأس المال العامل للتجارة وفقاً للأسس والأساليب الإسلامية.

هـ-بنوك التجارة الخارجية: تعمل على تعظيم وزيادة التبادل التجاري بين الدول ومعالجة الاختلالات الهيكلية التي تعاني منها قطاعات الإنتاج في الدول الإسلامية.

3- وفقاً لحجم النشاط: تقسم حسب هذا المعيار إلى ثلاث

أ-بنوك إسلامية صغيرة الحجم: هي بنوك محدودة النشاط يقتصر نشاطها على الجانب المحلي فقط وتعمل على جمع المدخرات وتقديم التمويل القصير الأجل لبعض المشروعات والأفراد في شكل مرابحات ومتاجرات وتقل فائض مواردها إلى البنوك الإسلامية الكبيرة.

ب-بنوك إسلامية متوسطة الحجم: هي بنوك ذات طابع قومي وتكون أكبر حجم في النشاط، وأكبر من حيث العملاء وأكثر اتساعاً من حيث النطاق الجغرافي وهي محدودة النشاط بالنسبة للمعاملات الدولية.

ج-بنوك إسلامية كبيرة الحجم: يطلق عليها البعض بنوك الدرجة الأولى وهي من الحجم الذي يمكنها من التأثير على السوق النقدي. ولديها من الإمكانيات التي تؤهلها لتوجيه السوق وتمتلك بها فروع في أسواق المال والنقد الدولية.

4- وفقاً للاستراتيجية المستخدمة: يمكن التمييز وفق هذا المعيار ثلاثة أنواع

أ-بنوك إسلامية قائدة ورائدة: تعتمد على استراتيجية التوسع والتطوير والتجديد لها القدرة على الدخول في مجالات النشاطات أكثر خطراً وبالتالي الأعلى ربحية.

ب-بنوك إسلامية مقلدة وتابعة: تعتمد على استراتيجية التقليد لما ثبت نجاحه لدى البنوك الإسلامية القائدة والرائدة.

ج-بنوك إسلامية حذرة أو محدودة النشاط: تعتمد على استراتيجية التكميش أو "استراتيجية الرشادة المصرفية" تقوم بتقديم الخدمات البنكية التي ثبت ربحيتها فعلاً، وتتسم بالحذر وعدم إقدامها على تمويل أي نشاط يحتمل مخاطر مرتفعة مهما كانت ربحيتها.

5- وفقاً للعملاء المتعاملين بالبنك: يتم تقسيم البنوك الإسلامية وفق هذا الأساس إلى نوعين:

أ-بنوك إسلامية عادية: تتعامل مع الأفراد تنشأ خصيصاً من أجل تقديم خدماتها لهم سواء كانوا طبيعيين أو معنويين، سواء على مستوى العمليات المصرفية الكبرى أو العادية والمحدودة.

ب-بنوك إسلامية غير عادية: تقدم خدماتها للدول والبنوك الإسلامية العادية وهي لا تتعامل مع الأفراد يقدم خدماته من أجل تمويل مشاريع التنمية الاقتصادية والاجتماعية فيها للدول الإسلامية. كما يقدم خدماته للبنوك الإسلامية العادية لمساعدتها على مواجهة الأزمات التي قد تواجهها أثناء ممارسة أعمالها.

ثالثاً-مصادر واستخدامات المصارف الإسلامية:

1-مصادر الأموال في المصارف الإسلامية:

أ-المصادر الداخلية: وتشتمل المصادر الداخلية للأموال في المصارف الإسلامية على:

-حقوق المساهمين: تتكون حقوق المساهمين من رأس المال المدفوع والاحتياطيات والأرباح المرحلة (في حالة تحققها).

*رأس المال: يتمثل رأس مال المصارف الإسلامية في الأموال المدفوعة من المؤسسين والمساهمين عند إنشائه مقابل القيمة الاسمية للأسهم المصدرة، أو مقابل زيادة رأس المال والتي تلجأ إليها المصارف من أجل توفير مصادر تمويل داخلية ذات آجال طويلة، وعادة ما يستغرق جزء كبير من رأس المال في الأصول الثابتة مما لا يمكن من الاستفادة منه بصورة كبيرة في التمويل.

*الاحتياطيات: وهي تمثل أرباحاً محتجزة من أعوام سابقة وتقتطع من نصيب المساهمين ولا تتكون إلا من الأرباح أو فائض الأموال من أجل تدعيم وتقوية المركز المالي للمصرف. وتوجد عدة أنواع من الاحتياطيات منها الاحتياطي القانوني والاحتياطي النظامي. وتعد الاحتياطيات مصدر من مصادر التمويل الذاتي أو الداخلي للمصرف وهي تأخذ نفس الطبيعة الرأسمالية من حيث أهميتها في ضمان حقوق المودعين لدى المصرف، ونظراً لحدوث نشأة بعض المصارف الإسلامية فمازالت الاحتياطيات تمثل نسبة محدودة بالمقارنة بحجم الودائع في بعض المصارف الإسلامية.

*الأرباح المرحلة: تمثل أرباحاً محتجزة يتم ترحيلها للسنوات المالية التالية بناء على قرار من مجلس الإدارة وموافقة الجمعية العمومية على ذلك، وذلك لأغراض مالية واقتصادية.

-المخصصات: يعرف المخصص بأنه أي مبلغ يخصم أو يحتجز من أجل استهلاك أو تجديد أو مقابلة النقص في قيمة الأصول أو من أجل مقابله التزامات 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 الإسلامية وذلك خلال الفترة من تكوين المخصص حتى الفترة التي يستخدم فيها في الغرض الذي أنشئ من أجله وخاصة المخصصات ذات الصلة التمويلية مثل مخصص استهلاك الأصول الثابتة، ويجب أن يؤخذ في الاعتبار استثمار تلك المخصصات في الاستثمارات متوسطة وطويلة الأجل.

-**الموارد الأخرى:** هناك موارد أخرى تتاح لدى المصارف الإسلامية مثل القروض الحسنة من المساهمين، والتأمين المودع من قبل العملاء كغطاء اعتماد مستندي أو غطاء خطابات الضمان، وقيمة تأمين الخزائن الحديدية المؤجرة.

وتعد المصادر الداخلية للأموال في المصارف الإسلامية مصادر طويلة الأجل وذلك في حالة ما إذا كانت نسبتها بالمقارنة للمصادر الخارجية كبير، حيث يمكن استثمارها في المشروعات طويلة الأجل، أما في حالة ما إذا ما كانت تمثل نسبة ضئيلة فلا يمكن استثمارها.

ب-المصادر الخارجية: تشتمل المصادر الخارجية للأموال في المصارف الإسلامية على

***الودائع تحت الطلب (الحسابات الجارية):** تعرف الوديعة تحت الطلب بأنها النقود التي يعهد بها الأفراد أو الهيئات إلى المصرف علي أن يتعهد الأخير بردها أو برد مبلغ مساو لها إليهم عند الطلب، والحسابات الجارية بهذه السمة لا يمكن الاعتماد عليها في توظيفات طويلة الأجل، وأما استخدامها في الأجل القصير فيتم في حرص شديد وحذر بالغ، ويتم ذلك بعد أن تقوم إدارة المصرف بتقدير معدلات السحب اليومية، ودراسة العوامل المؤثرة فيها بدقة، مع الأخذ في الحسبان نسبة السيولة لدى البنوك المركزية ومؤسسات النقد، وتعد الأرباح المتحققة عن طريق تشغيل هذه الأموال من حق المساهمين، وليس من حق أصحاب الودائع نظرا لأن المصرف ضامن لرد هذه الودائع ولا يتحمل المتعامل أي مخاطر نتيجة لتشغيل واستثمار تلك الأموال وذلك تطبيقا للقاعدة الشرعية {الخارج بالضمان}.

وتمثل الحسابات الجارية مصدرا من مصادر تحقيق الأرباح في المصارف الإسلامية في حالة ما إذا كانت تمثل نسبة كبيرة من إجمالي الودائع نظرا لأنها ودائع غير مكلفة. وتفاوت نسبة الحسابات الجارية من مصرف لآخر، وكلما زادت قدرة المصرف على جذب الودائع غير المكلفة كلما أدى ذلك إلى زيادة الموارد المالية للمصرف الغير مكلفة، مما يؤدي إلى زيادة العائد الناتج من تشغيل هذه الموارد.

***الودائع الادخارية (حسابات التوفير):** تعد الودائع الادخارية أحد أنواع الودائع لدى المصارف الإسلامية، وهي تنقسم إلى قسمين وهما:

- **حساب الادخار مع التفويض بالاستثمار:** ويستحق هذا الحساب نصيبا من الربح ويحسب العائد من الربح أو الخسارة على أقل رصيد شهري، ويحق للمتعامل الإيداع أو السحب في أي وقت شاء.

- **حساب الادخار دون التفويض بالاستثمار:** وهذا النوع لا يستحق ربحا ويكون حكمه حكم الحساب الجاري.

***ودائع الاستثمار (حسابات الاستثمار):** وهي الأموال التي يودعها أصحابها لدى المصارف الإسلامية بغرض الحصول على عائد، نتيجة قيام المصرف الإسلامي باستثمار تلك الأموال، وتخضع هذه الأموال للقاعدة الشرعية {الغرم بالغرم}. وتعد ودائع الاستثمار أهم مصدر من مصادر الأموال في المصارف الإسلامية وتبلغ نسبتها في بعض المصارف الإسلامية 29.8% من إجمالي مصادر الأموال.

وتأخذ ودائع الاستثمار صورة عقد مضاربة بين المودعين وبين المصارف الإسلامية، تقوم المصارف بموجبه باستثمار هذه الأموال مقابل نسبة من الربح تحصل عليها، ويجب أن تحدد هذه النسبة مقدما في العقد، وهي حصة شائعة في الربح غير محددة بمبلغ معين، وتعد هذه النسبة عائد العمل للمصرف كمضارب في أمواله وتنقسم ودائع الاستثمار إلى نوعين:

- **الإيداع مع التفويض:** بمعنى أن يكون للمصرف الحق في استثمار المبلغ المودع في أي مشروع من مشروعات المصرف، محليا أو خارجيا. وهذا النوع من الإيداع مطبق في بعض المصارف الإسلامية ويقوم على أساس عقد المضاربة المطلقة، وقد ألزمت بعض المصارف الإسلامية المودع (المضارب) ألا يسحب الوديعة أو جزءا منها إلا بعد انقضاء المدة المحددة للوديعة، وإلا فقد العائد عن الجزء المسحوب من الوديعة. ومن تلك المصارف التي تطبق هذا النوع المصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية بمصر، وبنك فيصل الإسلامي السوداني والمصري.

- **الإيداع بدون تفويض:** بمعنى أن يختار المودع مشروعا من مشروعات المصرف الإسلامي وتستثمر فيه أمواله، وله أن يحدد مدة الوديعة أو لا يحددها. وهذا النوع من الإيداع مطبق في بعض المصارف الإسلامية حيث يقوم على أساس عقد المضاربة المقيدة، ومن تلك المصارف التي تطبق هذا النوع بنك دبي الإسلامي. ويجب في كلا النوعين من الودائع أن تحدد نسبة الربح مقدما في عقد المضاربة (مطلقة/ مقيدة)، لأن ذلك هو ما تقتضيه أحكام المضاربة وإلا فسد العقد لجهالة الربح.

***صكوك الاستثمار:** تعد صكوك الاستثمار أحد مصادر الأموال بالمصارف الإسلامية، وهي البديل الشرعي لشهادات الاستثمار والسندات. وصكوك الاستثمار تعد تطبيقاً لصيغة عقد المضاربة، حيث أن المال من طرف (أصحاب الصكوك) والعمل من طرف آخر (المصرف). وقد تكون الصكوك مطلقة أو مقيدة ويرجع ذلك إلى نوعية الصك، وتحكم قاعدة "الغنم بالغرم" توزيع أرباح صكوك الاستثمار. وتأخذ صكوك الاستثمار الأشكال التالية:

- **صكوك الاستثمار المخصصة لمشروع محدد:** يحكم هذه الصكوك عقد المضاربة المقيدة، حيث يقوم المصرف باختيار أحد المشروعات التي يرغب في تمويلها، ثم يقوم بإصدار صكوك استثمار لهذا المشروع ويطرحها للاكتتاب العام، ويتم تحديد مدة الصك طبقاً للمدة التقديرية للمشروع. ويتم توزيع جزء من العائد تحت الحساب كل ثلاثة شهور أو ستة شهور، على أن تتم التسوية النهائية حين انتهاء العمل بالمشروع، ويحصل المصرف على جزء من الربح مقابل الإدارة تحدد نسبته مقدماً في الصك.

- **صكوك الاستثمار المخصصة لنشاط معين:** يحكم هذه الصكوك أيضاً عقد المضاربة المقيدة، حيث يقوم المصرف باختيار أحد الأنشطة سواء كانت أنشطة تجارية أو عقارية أو صناعية أو زراعية، ثم يقوم بإصدار صكوك استثمار لهذه الأنشطة ويطرحها للاكتتاب العام. ويتم تحديد مدة الصك بين سنة إلى ثلاث سنوات وذلك طبقاً لنوع النشاط، ويتم توزيع جزء من العائد تحت الحساب كل ثلاثة شهور أو ستة شهور، وتتم التسوية سنوياً طبقاً لما يظهره المركز المالي السنوي لهذا النشاط، ويحصل المصرف على جزء من الأرباح مقابل الإدارة تحدد نسبته مقدماً في الصك.

- **صك الاستثمار العام:** يحكم هذا الصك عقد المضاربة المطلقة، ويعد هذا الصك أحد أدوات الادخار الإسلامية، حيث يقوم المصرف الإسلامي، بإصدار هذه الصكوك المحددة المدة غير المحددة لنوع النشاط، وتطرح هذه الصكوك للاكتتاب العام يستحق الصك عائد كل ثلاثة شهور كجزء من الأرباح تحت حساب التسوية النهائية في نهاية العام وطبقاً لما يظهره المركز المالي للمصرف ويحصل المصرف على جزء من الأرباح مقابل الإدارة تحدد نسبته مقدماً في الصك.

***دفاتر الادخار الإسلامية:** تعد دفاتر الادخار الإسلامية أحد أنواع الودائع الادخارية بالمصارف الإسلامية، ويمكن السحب والإيداع بهذه الدفاتر في أي وقت. وهذا النوع من الدفاتر مطبق في بعض المصارف الإسلامية ومنها المصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية، ويتم صرف العائد لهذه الدفاتر سنوياً وفقاً لنتائج النشاط الفعلي للمصرف، ويمكن أن يتم صرف عائد ربع سنوي تحت حساب العائد، وعلى أن تتم التسوية في نهاية العام. 1

***ودائع المؤسسات المالية الإسلامية:** انطلاقاً من مبدأ التعاون بين المصارف الإسلامية، تقوم بعض المصارف الإسلامية التي لديها فائض في الأموال، بإيداع تلك الأموال في المصارف الإسلامية التي

تعاني من عجز في السيولة النقدية، إما في صورة ودائع استثمار تأخذ عنها عائد، أو في صورة ودائع جارية لا يستحق عنها عائد.

***صكوك المقارضة المشتركة أو المخصصة:** تعد صكوك المقارضة المشتركة أو المخصصة من مصادر الأموال الخارجية للمصارف الإسلامية وهي ناتج البحث الذي قام به رجال المال والاقتصاد بالبنك الإسلامي الأردني حول تمويل المصرف للمشروعات العامة بما لا يتعارض وأحكام الشريعة الإسلامية، وتوصلوا إلى أن يقوم البنك الإسلامي بالأردن بإصدار صكوك مقارضة على نوعين وهما:

-**صكوك المقارضة المشتركة:** وهي صكوك يصدرها المصرف بفئات معينة وي طرحها في الأسواق للاكتتاب ومن حسيلة هذه الصكوك يقوم المصرف بتمويل الاستثمارات التي يراها، كما يباشر عملياته المصرفية على اختلاف أنواعها، ومن صافي الأرباح مجتمعة يخصص المصرف جزءا منها لتوزيعه على أصحاب الصكوك ويوزعه عليهم بنسبة قيمة ما يملكه كل منهم من صكوك.

-**صكوك المقارضة المخصصة:** ويختلف هذا النوع عن النوع الأول في أن المصرف يقوم بدراسة عدة مشروعات ويقوم بتمويل ما يقع عليه اختياره عن طريق طرح صكوك لكل مشروع على حدة، ويقوم أصحاب المدخرات بالاكتتاب في هذه المشروعات كل حسب اختياره.

***شهادات الإيداع:** تعد شهادات الإيداع أحد مصادر الأموال متوسطة الأجل بالمصارف الإسلامية، ويتم إصدار تلك الشهادات بفئات مختلفة لتتناسب كافة مستويات دخول المودعين وتتراوح مدة الشهادة من سنة إلى ثلاثة سنوات.

2- استخدامات الأموال في المصارف الإسلامية:

أ-**الخدمات المصرفية:** حيث تقوم المصارف الإسلامية بممارسة الخدمات المصرفية التالية:

***تحويل النقود من مكان إلى آخر مقابل مبلغ يسير من المال حيث يسلمها للشخص نفسه أو لشخص آخر وما يأخذ المصرف من المال نظير التمويل هو أجرة مشروعة.**

***إصدار شيكات السفر التي لها قوة النقود لبيعها في أي مكان بنفس المبلغ الذي تتضمنه أو بقيمة من عمله أخرى وفي هذا يسير للتداول وسلامة من محل النقود نفسها.**

***تحصيل الديون بموجب سندات يضعها الدائنون لدى المصرف ويوقعون عليها بتفويض للمصرف بقبضها مقابل أجر على هذا العمل.**

***تأجير الخزائن الحديدية لمن يريد الانتفاع بها وذلك من أجل وضع الأموال فيها.**

***تسهيل التعامل مع الدول الأخرى حيث ينوب المصرف عن المتعاملين في دفع الثمن واستلام وثائق شحن البضائع... الخ. وفي هذا يوفر المصرف على المتعاملين كثيرا من العناء والمشقات.**

ب-التمويل المصرفي الاسلامي: تقوم المصارف الإسلامية بعمليات متنوعة تساعد كلها على تدعيم تنمية المجتمع ومن أبرز هذه العمليات عمليات استثمارية للأموال المودعة لديها.

* أسس الاستثمار في المصارف الإسلامية: ان أهم الركائز والأسس التي يقوم عليها نظام الإسلام الاقتصادي هو مبدأ الاستخلاف والذي يعني (أن المال مال الله وإن البشر لا يملكون إلا حق الانتفاع به)، والاستثمار بشكله المعروف يأتي في مقدمة العملية الاستخلافية وهذا يعني أنه يجب أن تكون له أسس ومقومات يعتمد عليها ومن أهم الأسس التي يقوم عليها استثمار رأس المال في الإسلام هي:

-تجنب الربا في جميع المعاملات.

-تحريم الاحتكار.

-قيام الاستثمار على عنصر من عناصر الإنتاج.

-قيام الاستثمار على أساس تعبدية.

-إمهال المدين المعسر.

-شرعية المشروعات الاستثمارية.

فالاستثمار في الإسلام يجب أن يقتصر على العمل الصالح فقط، أما العمل المحرم فهو بعيد كل البعد عن الاستثمار الإسلامي ذلك لأن السلع التي ينتجها هذا النوع وإن كانت لها قيمة في النظم الاقتصادية الأخرى فإنها تعد خارجة عن العمل المنتج في الاقتصاد الإسلامي.

* أشكال الاستثمار في المصارف الإسلامية: تقوم المصارف الإسلامية بعمليات مختلفة تهدف جميعها إلى تدعيم التنمية في المجتمع ويأتي الاستثمار في مقدمة العمليات وللاستثمار الإسلامي طرقاً وأساليب متميزة وعديدة تهدف كلها إلى تحقيق الربح الحلال ومن أبرز هذه الأساليب والأشكال.

1-المضاربة: تعتبر المضاربة هي الوسيلة التي تجمع بين المال والعمل بقصد استثمار الأموال التي لا يستطيع أصحابها استثمارها. كما أنها الوسيلة التي تقوم على الاستفادة من خبرات الذين لا يملكون المال. والمقصود بالمضاربة عقد بين طرفين أو أكثر يقدم أحدهما المال والآخر يشارك بجهده على أن يتم الاتفاق على نصيب كل طرف من الأطراف بالربح بنسبة معلومة من الإيراد. وهناك عدة أشكال أو صور للمضاربة نذكر منها:

-المضاربة الخاصة: بمعنى أن المال والعمل مقدمان من شخص واحد.

-المضاربة المشتركة: يتعدد فيها أصحاب الأموال وأصحاب العمل.

-المضاربة المطلقة: وهي التي لا يقيد فيها صاحب المال المضارب بنوع محدد من الاستثمار أو التجارة وإنما يكون له مطلق الحرية في اختيار النشاط الذي يراه مناسباً.

-المضاربة المقيدة: وهي المضاربة التي يلزم فيها صاحب رأس المال المضارب باستخدام الأموال في نشاط أو تجارة معينة من قبله.

* شروط المضاربة:

- يجب أن يكون رأس المال المضارب به نقدا ومعلوما.
- إن المضارب لا يضمن رأس المال المضارب به في حالة الخسارة إلا إذا أثبت صاحب المال أن تقصير المضارب هو السبب وراء هذه الخسارة.
- يمكن للمصرف أن يطالب بضمان يقدمه المضارب يحفظ فيه حقه في حالة تقصيره عن تنفيذ الشروط التي تم الاتفاق عليها.
- يجب أن يتم تحديد نصيب كل طرف من الأرباح كنسبة من الأرباح ولا يجوز أن يكون الربح مقدارا محددًا لأنه قد تكون الأرباح المتحققة أقل من ذلك
- يجوز الاتفاق على وقت المضاربة ومكانها.

2- المشاركة: المشاركة هي صورة قريبة من المضاربة والفرق الأساسي بينهما أنه في حالة المضاربة يتم تقديم رأس مال من قبل صاحب المال وحده. أما في حالة المشاركة فإن رأس المال يقدم بين الطرفين ويحدد عقد المشاركة الشروط الخاصة بين الأطراف المختلفة. وتعرف المشاركة بأنها عقد بين طرفين يقدم كل منهما مقدارا معلوما من رأس المال ويكون فيه الحق بالتصرف في المال تصرفا كاملا باعتباره شريكا ومالكا له ويتم توزيع الربح حسب ما يتم الاتفاق عليه بين الطرفين. أما الخسارة فتوزع حسب نسبة المشاركة برأس المال. ويمكن أن تقسم المشاركة إلى نوعين رئيسيين:

*** المشاركة المتناقصة:** تقوم المشاركة بين طرفين أحدهما المصرف وأي طرف آخر سواء كان فردا أم شركة يكون فيها الحق للشريك أن يحل محل المصرف في ملكية المشروع المشترك بينهما وذلك أما دفعة واحدة أو على دفعات. على ألا يتم دفع نصيب الفرد أو الشركة من الأرباح المتحققة كجزء من استرداد قيمة حصة المصرف أي أن الشريك في النهاية سيتمكن من تملك المشروع بعد أن تمكن من رد التمويل إلى المصرف.

*** المشاركة الثابتة:** قد يأخذ المشروع الممول شكلا قانونيا ثابتا مثل شركة مساهمة أو التوصية البسيطة أو توصية بأسهم أو تضامن حسب صيغة المشروع وحجمه، وهنا يقوم المصرف الإسلامي بتمويل جزء من رأس المال لمشروع معين يجعله شريكا في إدارته والإشراف عليه وشريكا في الربح حسب النسبة المتفق عليها، وتبقى حصة كل شريك من الشركاء ثابتة لحين الانتهاء من مدة المشروع أو الشركة التي حددت في الاتفاق.

3- المرابحة: هي البيع بالثمن الذي اشترت به السلعة مع ربح معلوم واتفق الفقهاء في المذاهب المختلفة على أمرين بالنسبة للمرابحة.

الأول: بيان الثمن وما يدخل فيه ويلحق فيه.

الثاني: زيادة ربح معلوم على الثمن. ومن شروط المرابحة:

- أن يكون ثمن السلعة معلوما.
- أن يكون الربح معلوما للبائع والمشتري.
- أن يكون المبيع عرضا فلا يصح بيع النقود مرابحة.
- أن يكون العقد الأول صحيحا. فلو كان فاسدا لم تجر المرابحة لأنها بيع بالثمن الأول مع زيادة الربح.

* أنواع البيوع: تصنف البيوع إلى أنواع متعددة هي:

- بيع المقايضة: وهو مبادلة عين بعين بدون نقد وقد كان هذا البيع شائعا قبل استخدام النقود.
- بيع الصرف: وهو بيع الثمن بالثمن سواء كان الثمن عاجلا أو أجلا ويشمل:

- بيع السلم: ويتم بدفع الثمن مال مع تأجيل تسليم المبيع.
- بيع الأجل: ويتم بتسليم المبيع مالا مع تأجيل دفع الثمن.
- بيع المساومة: ويتم دون معرفة المشتري لتكلفة السلعة على البائع فلا يعرف المشتري مقدار ربح البائع أو خسارته ويجوز هذا البيع إذا لم يكن من البيوع غير المشروعة كبيع المسترسل.
- بيع الأمانة: ويتم فيها البيع بمعرفة المشتري لكلفة السلعة على البائع ويتم تحديد الثمن بينهما بناء على ذلك.

4- بيع السلم: وهو بيع شيء يقبض ثمنه مالا وتأجيل تسليمه إلى فترة قادمة وقد يسمى بيع السلف. فصاحب رأس المال يحتاج أن يشتري السلعة وصاحب السلعة يحتاج إلى ثمنها مقدما لينفق سلعته حتى يصفها. وبهذا نجد أن المصرف أو أي تاجر يمكن له أن يقرض المال للمنتجين ويسدد القرض لا بالمال النقدي لأنه سيكون (قرض بالفائدة)، ولكن بمنتجات مما يجعلنا أمام بيع سلم يسمح للمصرف أو للتاجر بربح مشروع ويقوم المصرف بتصريف المنتجات والبضائع التي يحصل عليها وهو بهذا لا يكون تاجر نقد وائتمان بل تاجر حقيقي يعترف الإسلام بمشروعيته وتجارته. وبالتالي يصبح المصرف الإسلامي ليس مجرد مشروع يتسلم الأموال بفائدة لكي يوزعها بفائدة أعلى ولكن يكون له طابع الخاص حيث يحصل على الأموال ليتاجر ويضارب ويساهم بها.

وهكذا يمكن أن يكون عقد السلم طريقا للتمويل يغني عن القرض بالفائدة. فأصحاب السلع والبضائع يمكنهم أن يحصلوا من المصرف على ثمن بضائعهم مقدما على أن تسلم للمصرف مستقبلا ليتاجر بها كما يمكن للمصرف أن يستخدم بيع السلم في بيع تجارته.

5- الاستصناع: ومعناه طلب الصنعة كأن يطلب من شخص أن يصنع لك حذاء أو حقيبة أو غير ذلك فإن هذا الأمر هو ما يعرف بالاستصناع. وبعض الفقهاء قالوا إنه يجب أن يوضع الاستصناع من حيث محل العقد وصفته ووزنه... الخ. ويذكر أن الناس تعاملوا بهذا العقد منذ زمن رسولنا محمد صلى الله عليه وسلم الذي استصنع خاتما وقيل إنه استصنع منبرا. ومن فوائد الاستصناع أنه يشجع الإنتاج والعمل وتشغيل الأيدي العاملة ويزيد النشاط الاقتصادي ويؤمن عملية التسويق.

هذا ويمكن للمصارف الإسلامية الآن الدخول في عمليات الاستصناع، كمثال يمكن لها أن تجعل عقود استصناع عن طريق امتلاكها المصانع والقيام بالتصنيع أو أن تكون صانعا ومستصنعا في نفس الوقت وهو يعرف ب (الاستصناع الموازي) وهذا النوع هو الأكثر ملائمة لعمل المصارف الإسلامية.

6-القرض الحسن عرفنا أن المصارف الإسلامية لا تمنح المتعاملين معها قرضا بالمعنى الذي تقوم به المصارف التقليدية، كما أنها لا تقوم بخصم الكمبيالات كما هو الحال في المصارف التقليدية وذلك لأنه لا يجوز للمصرف تقاضي أية زيادة عن المبالغ الممنوحة في هذه الحالة فأیما قرض جر منفعة فهو ربا. ولكن هناك حالات يكون فيها المتعامل مع المصرف الإسلامي مضطرا للحصول على نقد لأي سبب من الأسباب فقد يحتاج نقودا للعلاج أو للتعليم أو للسفر وغيرها وليس من المعقول ألا يلبي المصرف الإسلامي حاجة هذا الزبون لسببين هما:

* إن مصلحة هذا الزبون مرتبطة بالمصرف الإسلامي فهو يودع نقوده فيه ويشترى منه ويتعامل معه في جميع أموره المجدية مما يعني استعادة المصرف من الزبون.

* أن هناك مسؤولية اجتماعية تقع على عاتق المصرف وهو مد يد العون والمساعدة للمجتمع الذي يعمل فيه وأهم ما يمكن أن يقممه لأعضاء هذا المجتمع هنا هو إبعادهم عن الاقتراض بالفائدة لذلك يتم منح أي فرد من أفراد المجتمع المسلم هذا القرض سواء كان زبون المصرف أم لا. ويتم تمويل صندوق القرض الحسن من خلال:

1-يتم تمويل صندوق القرض الحسن من أموال المصرف الخاصة.

2-الأموال المودعة لدى المصرف على سبيل القرض (حسابات الائتمان).

3-الأموال المودعة من قبل الجمهور في صندوق القرض الحسن التي يفوضون المصرف بإقراضها للناس قرضا حسنا.

رابعا-الفرق بين المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية: ان أهم ما يميز البنوك الإسلامية عن البنوك التقليدية هو اعتمادها في معاملاتها على مبدأ المشاركة في الربح والخسارة الذي أقرته الشريعة الإسلامية، مع تجنب التعامل بالربا (الفوائد البنكية)، عكس البنوك التقليدية التي تعتمد في عملها على نظام الفائدة الربوية أخذا وعطاءا.

تستخدم البنوك التقليدية في تعاملاتها مع العملاء صيغة واحدة هي القرض بفائدة وذلك تحت مسميات وصور مختلفة، أما البنوك الإسلامية فتقدم صيغا شرعية متعددة قائمة على أساس البيع والشراء الحقيقي أي مبادلة المال بسلعة موجودة.

يظهر كذلك الفرق بين المصارف الإسلامية والتقليدية، في كون البنوك الإسلامية تتعامل في حدود الأموال الموجودة لديها ولا توظفها في نشاطات محرمة، بينما لا يلتزم البنك التقليدي غالبا في تعاملاته

واستثماراته بالشريعة الاسلامية، فضلا عن كونه يتعامل بأكثر من الأموال الموجودة لديه على أساس الربا مما ينتج عنه مشاكل اقتصادية كالتضخم. والأزمات الاقتصادية الاخيرة لخير دليل على ذلك.

يحتل الاستثمار حيزا كبيرا من معاملات البنوك الاسلامية من خلال استثمار الأموال باعتماد وسائل وصيغ مشروعة ومتعددة بما يؤدي الى تعاون رأس المال والعمل، مع تحمل البنك الاسلامي مخاطر الاستثمار. وهذا ما لا يتحقق في البنوك التقليدية التي تولي أهمية كبيرة لعمليات الاقراض على حساب أعمال الاستثمار. يضاف الى ذلك أن استثمارات البنوك الاسلامية تتطلب منها تملك أصول ثابتة أو منقولة وهو ما لا تستطيع البنوك التقليدية القيام به لكون التملك ممنوعا عليها.

خضوع المصارف الاسلامية بالإضافة الى الرقابة المالية الى رقابة شرعية على مجموع أعمالها للتأكد من مطابقتها لأحكام الشريعة الاسلامية، وذلك من خلال هيئة الرقابة الشرعية المكونة من مجموعة من الفقهاء المشهود لهم بالكفاءة والخبرة. وتعتبر هذه الرقابة الشرعية أبرز فرق بين البنوك الاسلامية والتقليدية.

فضلا عن ذلك تقوم البنوك الاسلامية اضافة الى دورها الاقتصادي بدور اجتماعي متميز في اطار تحقيق التكافل الاجتماعي من خلال مساهمتها في حل المشاكل التي يعاني منها المجتمع كمشكلة السكن عن طريق تقديم القروض الحسنة، والتبرعات والزكاة، في حين أن البنك التقليدي لا يهتم بهذه الجوانب الا فيما ندر.

واستمرارا لهذا الدور الاجتماعي المتميز، تأخذ البنوك الاسلامية في تعاملاتها بمبدأ الرحمة والتسامح واليسر الذي دعت اليه الشريعة الاسلامية، فيعان المدين المعسر ويمهل، ويعاقب المدين بعقوبة لا تصل تحميلة الربا المضاعف. بينما نجد البنوك التقليدية لا ترحم المدين ولا تراعي ظروفه، فإذا لم يقم بتسديد ما عليه في الموعد المحدد فرضت عليه غرامات ربوية أو أسوأ من ذلك الحجز على أمواله المرهونة لديها وبيعها في مزادات بأبخس الأسعار.

أما على الصعيد الثقافي تُولي البنوك الاسلامية أهمية خاصة لدعم وإثراء ونشر الفكر الاقتصادي الاسلامي من خلال المشاركة واعداد اللقاءات والمؤتمرات العلمية، فضلا عن اصدار ونشر البحوث والدراسات والكتب التي تتناول الاقتصاد والصيرفة الاسلامية لتنمية الوعي المصرفي الاسلامي.

ومن ناحية تحديد العائد وتوزيع الأرباح، فالبنوك التقليدية تقوم بتحديد سعر الفائدة مقدما، فيكون عائد البنوك ممثلا في العائد على الفرق بين الفائدة الدائنة والمدينة مع تحمل المقترض وحده تبعه الخسارة سواء كانت بسببه أم لم تكن. أما البنوك الاسلامية فتحقق الربح من خلال أنشطة استثمارية حقيقية وإذا ما وقعت خسارة يتحملها المصرف الاسلامي، ويكفي العميل خسارته لوقته وجهده باعتباره مضاربا.

ويختلف العائد الموزع على الحسابات الاستثمارية من بنك اسلامي لأخر حسب الظروف وتبعاً لنتائج العمليات الاستثمارية التي دخل فيها البنك كمشارك.

وقد شكل الفرق بين البنك الاسلامي والبنك التقليدي، والمميزات التي تقدمها الصيرفة الاسلامية، عامل جذب لشريحة كبيرة من العملاء الذين لا يحبذون التعامل مع البنوك التقليدية الربوية، التي تبنى بعضها نتيجة لذلك، قرار التحول الى بنوك اسلامية سواء جزئياً عبر فتح فروع اسلامية، أو التحول بشكل كامل الى الصيرفة الاسلامية.

خامساً-الصيرفة الإسلامية في الجزائر: دخلت الجزائر عالم الصيرفة الإسلامية لأول مرة بعد إفراج البنك المركزي عن القانون المنظم لها، بعد سنوات طويلة من تردد السلطات في السماح بهذا النوع من الخدمات البنكية، الذي كان مقتصرًا على بنكين يشتغلان "خارج القانون"، الذي أطر عمل البنوك التجارية، إلى حين تعديل القانون في موازنة 2020. ويأتي ذلك في إطار محاولات الحكومة امتصاص الأموال المتداولة في السوق السوداء، ومواجهة أزمة السيولة التي تعصف بالبنوك والبلاد، بخاصة مع التداعيات الخطيرة لوباء كورونا على الاقتصاد. كما يأتي في إطار محاولات لجذب الأموال الجزائرية المستثمرة في بنوك إسلامية تعمل خارج البلاد بخاصة في أوروبا.

منذ تأسيس أول بنك إسلامي بالجزائر (بنك البركة) سنة 1990، والصيرفة الإسلامية تواجه عقبات حالت دون انتشارها، لا سيما في ظل افتقارها إلى نظام تشريعي وتنظيمي يرسم معالم الصيرفة الإسلامية في الدولة، حيث يبقى المشكل في عدم امتلاك البنك المركزي لهيئة مؤهلة لإعطاء رأي شرعي في المنتجات البنكية التي ستقدمها البنوك التقليدية عبر وحداتها الإسلامية، وهو ما وقع في السابق مع البنوك الإسلامية المعتمدة التي لم يفصل البنك المركزي في تطابق تعاملاتها مع "الشريعة الإسلامية" رغم نشاطها لأكثر من 20 عامًا، كما هو الحال مع بنك البركة .

واقترنت الصيرفة الإسلامية على بنوك أجنبية (خليجية) بالدرجة الأولى، على غرار فرع الجزائر لمجموعة "البركة" البحرينية، وفرع "بنك الخليج الجزائر" الكويتي، وبنك السلام الإماراتي، وتتمثل أهم أنشطتها تمويلات لشراء عقارات (أراض وعقارات)، وسيارات ومواد استهلاكية (أثاث وتجهيزات)، فضلاً عن تمويل مشاريع استثمارية صغيرة بمبالغ محدودة.

كما سمحت الحكومة لثلاثة بنوك عمومية بفتح شبائيك (نوافذ) إسلامية بدءاً من نوفمبر/ تشرين الثاني عام 2017، وهي بنك "القرض الشعبي الوطني وبنك "الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط" و"بنك التنمية المحلية.

المحور العاشر: المصارف الشاملة

أولاً: ماهية وخصائص المصارف الشاملة:

1- تعريف البنوك الشاملة وأهم خصائصها: تتعدد تعريفات البنوك الشاملة، حيث يعرفها البعض بأنها تلك التي تؤدي الوظائف التقليدية للبنوك وكذلك الوظائف غير التقليدية مثل تلك التي تتعلق بالاستثمار، أي البنوك التي تؤدي وظائف البنوك التجارية وبنوك الاستثمار والأعمال، بينما يعرفها البعض الآخر بأنها المؤسسات المالية التي تقوم بأعمال الوساطة وإيجاد الائتمان والتي تلعب دور المنظم في تأسيس المشروعات وإدارتها. وبصفة عامة يمكن القول أنها البنوك التي لم تعد تنقيد بالتخصص المحدود الذي قيد العمل المصرفي في كثير من الدول، بل أصبحت تمد نشاطها إلى كل المحالات والأقاليم والمناطق وتحصل على الأموال من مصادر متعددة وتوجهها إلى مختلف النشاطات لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية ولعل من أهم سمات هذه البنوك والتي تميزها عن غيرها:

- الشمول مقابل التخصص المحدود.
- التنوع مقابل التقيد.
- الديناميكية مقابل الإستاتيكية.
- الابتكار مقابل التقليد.
- التكامل والتواصل مقابل الانحسار.

2- تطور دور البنوك: لعبت البنوك وما زالت تلعب دوراً هاماً في التطور الاقتصادي والاجتماعي - كما أن هذا الدور تبلور وتطور بدوره متأثراً بهذا التطور. ولقد تعددت الكتابات التي تشرح وتفسر دور البنوك في التنمية الاقتصادية خاصة من منظور التمويل المصرفي. كما تتعدد وتباين تجارب الدول في هذا المجال فلدينا التجربة الإنجليزية، الأمريكية، اليابانية، والألمانية وأياً كان الأمر يمكن القول أن دور البنوك هو محصلة:

أ- التطور الاقتصادي والاجتماعي الذي تشهده الاقتصادات المختلفة وطبيعة ومدى عمق المرحلة التنموية التي تمر بها.

ب- تطور السياسات والتشريعات والقواعد التنظيمية الوطنية والدولية التي تؤثر على دور البنوك.

ج- التطورات الاقتصادية والسياسات الاقتصادية التي يشهدها الاقتصاد العالمي في مرحلة ما.

د- مدى إدراك أهمية الوظائف التي تضطلع بها البنوك في أي اقتصاد.

هـ- كما يمكن القول أن الفكر والنظريات المفسرة لأداء البنوك ودورها كان لها بعض الصدى.

ثانيا-دوافع وأساليب التحول إلى المصارف الشاملة:

1-دوافع التحول إلى البنوك الشاملة: تشهد البنوك تحولات عميقة في وظائفها في السنوات العشرين الأخيرة بصفة عامة وكذلك منذ منتصف التسعينات بصفة خاصة. وهذه التحولات تصب في الاتجاه في التحول نحو البنوك الشاملة وتعدد وتنوع وازدياد كثافة الوظائف التي تؤديها. ومن بين أهم هذه الدوافع:

1-دوافع ذاتية: فالبنوك يتوافر لديها دافع ذاتي مستمر لتطوير أدائها، خاصة إذا توافرت لديها الإدارة الذكية الفاعلة القادرة على قراءة ورصد وتحليل ما يدور حولها من تطورات وتحولات واتخاذ القرارات والسياسيات اللازمة لتتواكب معها.

ومن ثم فالبنك غير القادر على هذا التفاعل يزول ويموت لأنه لن يستطيع إقامة علاقات وروابط مع القطاع العائلي أو قطاع الأعمال ومن ثم تنقطع عنه أوردة الحياة. كما أن الأفراد والجهاز الإداري العامل لدى البنك لديه الدافع لأحداث هذا التطور مدفوعين بالرغبة في الاستمرار في الوظائف والترقية والحصول على دخول مرتفعة وهكذا، ومن أبرز مظاهر التطور ابتكار وسائل ومنتجات مصرفية جديدة عديدة، مثل: المشتقات، خيارات المستقبل، العقود الآجلة...الخ.

2-التطور والتحولات في الاقتصادات المحلية وخلقها لمجالات يجب أن تتدخل البنوك وتلعب دورا محوريا فيها مثل الخصوصية، إذ أقبلت معظم دول العالم على تبني برامج الخصخصة وإفساح المجال لقوى السوق وهو ما يتطلب أن تساعد البنوك في تنفيذ مثل هذه البرامج. كما أن إفساح المجال لقوى السوق قد يدفع لإنشاء شركات خاصة وهذه بدورها تحتاج إلى التمويل والنصيحة ودراسة الجدوى، والاشتراك في الإدارة والرقابة والتسويق وهكذا، والبنوك بما لديها من كفاءات تستطيع أن تسهم بفعالية في هذا المجال. ويساير هذا التطور ظهور ما يعرف بالأسواق المالية الناشئة في الكثير من الدول النامية والبنوك عليها مسؤولية كبيرة في تنشيط وتفعيل هذه السوق من خلال التعامل في أدواتها، ابتكار منتجات جديدة للتعامل فيها، تشجيع عملائها وترغيبهم وتيسير تعاملهم وتقديم المشورة والخبرة لكي يستطيعوا التعامل فيها وهكذا.

3-الوعي لدى جمهور المتعاملين وازدياد توقعاتهم وطلباتهم من البنوك، وتفضيلهم الحصول على سلسلة من الخدمات المتكاملة من جهة واحدة أو بنك واحد.

4-المنافسة: تشكل المنافسة دافعا مستمرا لتطوير البنوك والتحول نحو البنوك الشاملة، فتوجد المنافسة بين البنوك ذاتها في داخل الاقتصاد الواحد أو بين الاقتصادات المختلفة. ومن هنا ظهرت مقولة إن لم نفعلها نحن فسيفعلها غيرنا. ولقد أثر هذا الدافع على تزايد حجم الإقراض وتبوع النشاط وكذلك سلوك المصارف ذاتها وأصبحت هي التي تذهب إلى العميل وليس العكس. بل أن هذه المنافسة دفعت بعض البنوك إلى التخلص عن قواعد الحرص والحيطه التي يميلها العمل المصرفي السليم في الأقراس الداخلي والإقراض الدولي كذلك.

5- كما توجد المنافسة من المؤسسات المالية غير المصرفية والمؤسسات غير المالية صناعية كانت أو تجارية، إذ تشهد السوق المالية الآن دخول العديد من الشركات الصناعية والتجارية وشركات التأمين والسمسة مجال تقديم التمويل والخدمات التي اعتادت المصارف تقديمها مما أدى إلى تآكل أرباح هذه الأخيرة، ومن ثم كان عليها أن تبحث عن استراتيجيات أخرى تستطيع من خلالها التعويض، فعلى سبيل المثال، تشير أحدث الإحصائيات في الولايات المتحدة أن الشركات الكبيرة صناعة السيارات، وشركات تجارة الاستهلاك الكبيرة مثل Sears وشركات صناعة الكهربيائيات والإلكترونيات مثل General Electric, IBM وغيرها يقدمون.

- التمويل المباشر بما قيمته 1.2 تريليون دولار أي حوالي 3/1 أوراق الدين الكلية.
- 25% من القروض التجارية التي بلغت 550 مليار دولار.
- 5/2 القروض الاستهلاكية التي بلغت 606 مليار دولار.

هذا في حين تقدر حصة البنوك التجارية بـ 50% فقط من النسب السابقة وتستأثر شركات التأمين بالنسبة الباقية

والمنافس القوي والأكثر خطورة للبنوك التقليدية هو ظهور ما يعرف بالبنوك الإلكترونية أو الافتراضية Virtual Banks وكذلك، نمو وتطور النقود الإلكترونية والتي تعتمد على التقدم المذهل في تكنولوجيا المعلومات ووسائل الاتصالات ومن ثم تقل الحاجة إلى انتشار البنوك وتزايد فروعها. بل أن بعض البنوك في الدول المتقدمة شرعت في غلق الكثير من فروعها وتسريح بعض العاملين لديها تحت تأثير هذا العمل. هذا بالإضافة إلى أنه يقدر أن شركات كثيرة في الولايات المتحدة تعتمد على التمويل الذاتي بما يفوق نسبة 50% من مجموع مصادر التمويل

ومما يرتبط بذلك اكتشاف البنوك أن مركزها يتعرض لمخاطر شديدة لتركيزها على منح الائتمان في الداخل والخارج، خاصة أنه توقفت دول نامية عديدة عن سداد ديونها ووقوف الكثير من هذه البنوك على حافة الانهيار لولا تدخل الحكومة الأمريكية، البنك الاحتياطي الفيدرالي وكذلك صندوق النقد الدولي وبنك التسويات الدولية، وأدت هذه المشكلة إلى دفع البنوك لتتنوع أنشطتها وتملك أصول حقيقية ومعنوية لكي تعوض الأرباح في مجال ما الخسائر في مكان آخر وهكذا. كما أن البنوك أضحت تقوم بدور هام فيما يعرف بمقاصة الديون أي استبدال أصول حقيقية في البلدان المدنية بديونها على أساس أسعارها في السوق الثانوية.

6- التطور العلمي والتكنولوجي في وسائل الاتصالات والمعلومات وهو ما أسفر عما يعرف بتكنولوجيا المعلومات. وأدى هذا التطور إلى تهيئة المناخ لظهور البنوك السابق الإشارة إليها، سرعة تبادل المعلومات فيما بين البنوك والعملاء وبين البنوك والسوق وبين البنوك وقطاعات الإنتاج والخدمات، ومن

ثم قللت كثيرا فجوة المعلومات التي كانت تحجب البنوك عن الدخول في الكثير من المشروعات، كما أن هذا التطور أدى إلى سهولة تحريك رؤوس الأموال بكميات كبيرة.

7- تزايد صيحات دعاة إصلاح النظام المصرفي إلى التخفيف من حدة القيود التشريعية التي تثقل البنوك بالقيود على أن تحل محلها قيود اقتصادية مصرفية فنية غير تحكيمية تتعلق أساسا بالكفاءات والفاعلية في الأداء مثل: توزيع نسب السيولة والائتمان بين مختلف القطاعات حسب درجة المخاطرة، وكذلك مدى كفاية رأس المال وما أشبهه، ولعل هذا ما اتجه إليه المشرعون في الكثير من الدول وكذلك لجنة "بازل" بسويسرا حيث رفعت نسبة رأس المال / الأصول إلى 8% بعد أن شهدت تدهورا كبيرا في الثمانينات وبداية التسعينات مما أدى إلى تزايد معدل انكشاف هذه البنوك.

8-تزايد حركة الاندماج بين البنوك بمعدلات كبيرة في السنوات الأخيرة تحت تأثير العولمة. ويؤدي ذلك إلى تكوين كيانات مالية ضخمة تستطيع أن تنتشر فروعها في كل مكان وأن تحصل على الأجهزة العلمية والإلكترونية المتطورة والموارد المالية الوفيرة وكذلك قاعدة عريضة من العملاء وكوادر إدارية وبشرية ماهرة تستطيع أن تحسن توظيفها جميعها في تنويع أنشطتها ومصادر تمويلها وتمد أذرعها الطويلة القوية إلى مجالات لم تكن قد اعتادت ولوجها في الزراعة، الصناعة والخدمات.

9-التحرير الاقتصادي العالمي وتحرير الخدمات المالية: يؤدي التحرير الاقتصادي في إطار اتفاقات أوروغواي إلى خلق العديد من العوامل الضاغطة لكي تنوع البنوك أنشطتها، إذ من أهم هذه العوامل: توسيع السوق الإنتاجية والتجارية والخدمية، تنوع الأنشطة وظهور أنشطة جديدة، تعزيز وتقوية الكيانات الاقتصادية القائمة وخلق كيانات لم تكن موجودة، تخفف القيود وتقوية المنافسة، خلق وإتاحة فرص للاستثمار الأجنبي ... الخ، كل هذا وغيره يؤدي - بالإضافة إلى العوامل الأخرى - إلى خلق الدافع للبنوك أن تنوع أنشطتها وان تمدها خارج الأطر الضيقة التي ظلت حبيستها لفترة زمنية ليست قصيرة.

كما أن التحرير امتد ليطل كذلك تحرير الخدمات ومنها قطاع الخدمات المالية بما فيها المصارف. ويمثل هذا الوضع تحديا للبنوك الوطنية في الكثير من الدول. إذ عليها أن تمد نشاطها إلى المجالات الإنتاجية والخدمية خشية أن تستحوذ عليها البنوك والمؤسسات الأجنبية وتحصل منها على معدلات ربح مرتفعة تدعم مركزها. وهكذا يزداد أحكام قبضتها عليها وتحرم منها البنوك الوطنية، والتحرير يعني زيادة حدة المنافسة من البنوك الأجنبية ومن ثم يجب دعم قدرات البنوك الوطنية من حيث التكلفة، الكفاءة والفاعلية والقدرة المالية والإدارية ... إلخ، والترابط مع مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني.

10-تصاعد الوزن النسبي لما يعرف بالاقتصاد الرمزي وما يصاحبه من تعاظم تحركات رؤوس الأموال غير المرتبطة بتحركات السلع والخدمات. إذ تشير التقديرات إلى أن حجم هذه التحركات يبلغ 150 مليار دولار يوميا أي حوالي 35 تريليون دولار في العام. ومن المتوقع أن يزداد هذا الحجم مع تصاعد أهمية قطاع الخدمات المالية، ظهور البورصات انتشارها في الكثير من الدول النامية مواكبة لإفراح

المجال لقوى السوق وطنيا ودوليا، ويدعم ذلك ويعززه التقدم المذهل في تكنولوجيا المعلومات ووسائل التحويلات المالية التي تزداد أمنا مع مرور الوقت مثل نظام SWIFT.

2-أساليب التحول الى بنوك الشاملة:

أ-تحول بنك قائم تجاري أو استثماري أو متخصص إلى بنك شامل، وهذا الأسلوب يعد الأسرع والأوفر حظا في النجاح نظرا لتراكم الخبرات الإدارية والفنية والتنظيمية لديه، ومن ثم يستطيع تحقيق الغرض المنشود، إلا أنه يمكن القول على ضوء المقومات التي يحتاجها البنك الشامل - السالف التنويه عنها - يجب أن تتم هذه العملية على نحو مدروس ومحسوب بكل دقة وعلى مراحل متدرجة. بحيث يتم استيعاب كل مرحلة قبل الانتقال إلى التي تليها وهكذا. كما أنه من المعروف أن العمل المصرفي يستند إلى الثقة من جانب المودعين وكذلك العملاء ويجب من ثم الحفاظ عليها، لذا فإن البرامج الزمنية التنفيذية المربوطة بالإنجاز المرحلي تعد هامة في هذا الخصوص.

ب-وقد يتم التحول داخليا من خلال تغيير الهياكل التنظيمية للبنك وتطوير لوائحه الداخلية وفي الصلاحيات والمسؤوليات والسلطات التي يتمتع الرجال العاملون في البنك بها في مختلف مواقعهم.

ج-وقد يتم التحول من خلال شراء بنوك قائمة تعاني من مشاكل تجعلها توشك على التوقف عن العمل وتتحمل خسارة كبيرة وتحويلها إلى بنوك شاملة على النحو السابق. وهذا الأسلوب يوفر في الواقع الكثير من الوقت والجهد اللازم لاختبار الموقع والمكان والعناصر البشرية الماهرة المدربة.

وأيا كانت الطريقة أو الأسلوب ومع أخذ الدوافع لنشأة وخلق هذه البنوك يكاد يكون هناك إجماع من الخبراء المتمرسين في هذا الوسط أن البنوك الشاملة ضرورة ملحة، دعمتها الرغبة وساندتها قدرة تكنولوجية متطورة وتستطيع البنوك أن تكون على مستوى الحديث من خلال اضطلاعها بوظائف نقدية، مالية وتنموية لازمة لدفع التنمية في غضون التحولات الاقتصادية المحلية والدولية.

ثالثا-مجالات نشاط المصارف الشاملة: إن نشاط البنوك الشاملة متنوع، ويمكن إيجازها في المحاور الآتية:

1-محاور التمويل: حيث تقوم البنوك الشاملة بالعديد من الأنشطة في مجال تنويع مصادر تنويع مصادر التمويل لعل أهمها:

أ-إصدار شهادات إيداع قابلة للتداول: وهي عبارة عن شهادات لحاملها يمكن شراؤها وبيعها في أسواق النقد، في أي وقت دون الرجوع للبنك الذي أصدرها، وهذه الشهادات تعتبر بمثابة ودائع آجلة تسمح بتوفير أموال طويلة الأجل يمكن استخدامها في زيادة الطاقة الاستثمارية للبنك.

ب- **الاقتراض طويل الأجل من خارج الجهاز المصرفي:** لجأت البنوك الشاملة للاقتراض طويل الأجل من خارج الجهاز المصرفي لتدعيم الطاقة المالية وتقوية المركز المالي، وعمليات الاقتراض الخارجي تتم في شكل إصدار سندات تطرح في أسواق رأس المال أو بالاقتراض من شركات التأمين وغيرها من المؤسسات المالية. إن هذا الإجراء يحمل ميزتان هما: -زيادة القدرة على الإقراض وزيادة عمليات التوظيف ومن زيادة الأرباح وتأمين السيولة وإعطاء قدر أكبر من الأمان للمودعين.

ج- **اتخاذ البنوك الشاملة لشكل الشركات القابضة المصرفية:** فقد قامت بعض البنوك الشاملة في هذا المجال بإعادة تنظيم نفسها لكي تتخذ شكل الشركات القابضة Holding، ومن أجل البحث عن اتجاه جديد لتنوع مصادر التمويل وتعبئة المدخرات، لأن البنك عندما يتخذ شكل الشركة القابضة يستطيع أن يضم إلى جانبه العديد من الشركات الصناعية والتجارية والمالية التي تمكنه من تدعيم وزيادة موارده المالية، خاصة في الأوقات التي توفي فيها الودائع حيث يمكن في هذه الحالة أن تقوم أحد الشركات الشقيقة بالاقتراض من السوق وتحديد إقراض المتحصلات إلى البنك وهكذا.

د- **إصدار أوراق مالية قابلة للتداول:** يقصد بها تحويل الأصول غير السائلة المتمثلة في القروض التي تستحق في تاريخ معين إلى أوراق مالية قابلة للتداول. حيث يمكن الإقبال على شراء هذه النوعية من الأوراق المالية المخلفة (المشتقة)، وذلك بالاستناد إلى الأصول القائمة. ومن الأمثلة التي توضح ذلك قروض الإسكان.

2- **الاستخدامات البنكية:** حيث يهتم بتنوع مجالات الاستخدامات المصرفية من عدة جوانب لعل أهمها:

أ- **التنوع في محفظة الأوراق المالية:** بحيث تختلف تواريخ استحقاقها وطبيعة أنشطة الشركات والمؤسسات المصدر لها، مع تعددها وتباعدها جغرافياً، وانخفاض درجة ارتباطها ببعض البعض، بحيث تحقق أكبر درجة من التنوع الذي يجعل المخاطرة عند أقل درجة ممكنة سومن ثم تزايد احتمالات تعظيم الربحية.

ب- **تنوع القروض الممنوحة:** بحيث تقدم القروض لكل الأنشطة والقطاعات الاقتصادية سواء الزراعية أو الصناعية أو التجارية وحتى الخدمية الأخرى إلى جانب الأنشطة العقارية والقروض الاستهلاكية للقطاع العائلي إلى جانب قروض لتمويل التجارة الدولية.

ج- **الإقدام على مجالات استثمار جديدة واقتحامها:** حيث استطاعت البنوك الشاملة اقتحام مجالات الاستثمار التالية:

- أداء أعمال الصيرفة الاستثمارية التي تضمن ثلاثة وظائف أساسية: هي الإسناد التي تعني شراء الأسهم المصدرة حديثاً من الشركة المصدرة لها بغرض ترويجها وبيعها للآخرين مع تحميل الأعباء

المحتملة نتيجة لانخفاض السعر خلال مدة حيازتها لها وقبل الانتهاء من تسويقها، وفي المقابل يحصل البنك على كافة العمولات والمصروفات الأخرى عند سداده قيمة الأسهم للشركات المصدرة.

-الوظيفية التأمينية في مجال أداء أعمال الصيرفة الاستثمارية والتي تعني التسويق، وتتضمن قيام البنك بتسويق الأوراق المالية لصالح الشركة المصدرة مستخدما في ذلك إمكانياته من خبراء ووحدات متخصصة واتصالات واسعة مع الوسطاء الماليين الآخرين ويتقاضى البنك مقابل ذلك عمولة.

-تقديم الاستشارات حول الإصدارات الجيدة المتعلقة بنوعية وتشكيلة الأوراق المالية المرغوبة مع عقد المقارنات بتكاليف الأوراق المالية ومردودها ومخاطرها في ضوء الواقع والظروف التي تعيشها الشركات التي قامت بإصدار تلك الأوراق.

د-تمويل عملية الخصصة وتوسيع قاعدة الملكية: من منطلق تقديم القروض طويلة الأجل للمساهمين، تقدم هذه البنوك قروض بأسعار فائدة منخفضة تسهم إلى حد بعيد في نجاح الخصصة وعملية توسيع قاعدة الملكية. منها رسمة القروض، أو استبدال القروض بحصص في رأس المال بعد الفشل في سداد التزامات الشركة أو المؤسسة المعنية، وتأكد البنك أن أسباب تعثر تلك الشركة يرجع لسوء الإدارة، وأن ملكيته لجزء من رأس المال سيعطيه الحق في المشاركة في إدارة هذه الشركة.

هـ-دخول مجالات غير بنكية: حيث تتجه استراتيجيات التنويع إلى مجالات أخرى اقتصادية إنتاجية أكثر ربحية دون إضافة مخاطر نقص السيولة وهذه المجالات تنقسم إلى:

*التأجير التمويلي (Leasing): حيث يتم إبرام اتفاق بين البنك والشركة ينص على بيع أصل من أصول الشركة إلى البنك، على أن يقوم البنك بإعادة تأجيره مرة أخرى للانتفاع به، وبالطبع ستكون متحصلات الإيجار مضافا إليها القيمة المتبقية من الأصل كافية لتغطية تكاليف الشراء بالإضافة إلى عائد مناسب، والتأجير التمويلي في هذه الحالة يعتبر قرض مضمون نظرا لأن المستأجر يسد القيمة الإيجارية الدورية ويقوم بتسليم الأصول للبنك سفي نهاية فترة العقد، وفي حالة عدم قدرة المستأجر على سداد قيمة الإيجار يكون للبنك الحق في استرداد الأصل وهو لا يختلف كثيرا في ذلك عن أي قرض مضمون بشراء الأصل، حيث يكون أيضا من حق البنك المؤجر استرداد الأصل المؤجر في حالة وجود مخاطر الإفلاس لدى العميل أو الشركة المستأجرة.

*الاتجار بالعملة: وهي أنشطة تركز عليها البنوك الكبيرة، من خلال الاتجار بالعملة التي في حوزتها في الأسواق الحاضرة بغرض إتمام صفقات تجارية دولية لصالح بعض المؤسسات لتحقيق عوائد معينة مقابل العمولات التي تحصل عليها البنوك في هذه الحالة دون أن تتعرض للمخاطر على الإطلاق، وتتضمن أيضا إمكانية استعادة البنك من الاستخدامات المطلوبة لبعض الوقت قبل حلول موعد إتمام التحويل، وهنا سيكون التعامل في الأسواق الحاضرة بهذه الصورة سيكون أفضل من التعامل في الأسواق الآجلة والعقود المستقبلية وأسواق الاختيار.

*إصدار الأوراق المالية: تتولى البنوك الشاملة إصدار الأسهم والسندات نيابة عن مؤسسات الأعمال، حيث يستطيع البنك أن يمارسها دون تكوين هذه الشركة القابضة المصرفية نظرا لوجود قيود قانونية، أو رغبة من البنك في الحد من المخاطر التي قد يتعرض لها أو اعتماد على أن هناك من الأنشطة المتخصصة التي يفضل أن تؤدي عن طريق شركات ذات خبرة متخصصة ومن أهم هذه الأنشطة:

-نشاط التأمين: على الحياة بالنسبة للعملاء، التأمين على الممتلكات التي تم الاقتراض من أجل شرائها كالمنازل والسيارات.

-إنشاء صناديق الاستثمار، التي استحوذت على جزء ليس بالقليل من المدخرات العائلية بالإضافة إلى مدخرات بعض المستثمرين الذين تتوفر لديهم موارد مالية. ويحجمون عن شراء الأوراق المالية نظرا لعدم توافر الحجز والمعرفة أو الوقت لديهم.

*إدارة لصالح العملاء: ومن خلال ذلك تقوم بعض البنوك الشاملة بتكوين صناديق تقوم باستثمار ودائع العملاء، ويديرها البنك لصالحهم مقابل أتعاب محددة يحصل عليها، أما الأرباح والخسائر فهي من نصيب العملاء وحدهم، ويدخل مع ذلك تولى البنوك الشاملة إدارة محافظ الأوراق المالية لصالح العملاء بحيث تقوم تلك البنوك ببيع وشراء الأوراق المالية بناء على أوامر العميل، بالإضافة إلى تحصيل الأرباح والفوائد المحصلة عن تلك الاستثمارات، ولا يتحمل البنك أي مسؤولية في إدارة محفظة الأوراق المالية للعملاء، فالأرباح والخسائر من نصيب العملاء وحدهم والبنك على عمولة البيع والشراء، بالإضافة إلى أتعاب إدارة محفظة الأوراق نفسها.

و-الانضمام إلى شركات قابضة أخرى: ممارسة بعض الأنشطة غير المصرفية من خلال شركات شقيقة تضمها شركة قابضة، ويكون لهذه الأنشطة شخصية معنوية مستقلة هي الشركة القابضة المصرفية لتصبح البنوك الشاملة في هذه الحالة شركة قابضة تتبعها بنوك أخرى أو شركات تمارس أنشطة غير مصرفية، وفي ضوء ذلك: ممارسة نشاط التأجير التمويلي من خلال شركات تابعة للشركة القابضة المصرفية، وقد تم إيضاح هذا النشاط قبل ذلك.

ز-ممارسة أنماط جديدة لأنشطة الفروع المصرفية: تتطوي أنماط هذه النشاطات من خلال الفروع:

- تقديم الأنشطة في المحلات الكبرى والأسواق التي أثبتت الدراسات أنها أكثر ربحية حيث تحقق نقطة التعادل بعد فترة قصيرة تتراوح بين 6 و9 أشهر من تاريخ الافتتاح.

- إنشاء الفروع المصرفية التي تتخذ شكل مخازن الأقسام والبنوك، فالأولى تقدم خدماتها على مدار أربع وعشرين ساعة، وكل أيام العمل بلا انقطاع.

- إنشاء الفروع كاملة الآلية وشبه الآلية، بحيث تسعى هذه الفروع لتحديد مزيج الخدمات التي يحتاج العملاء لتحويلها من العمليات التقليدية إلى العمليات الآلية بالكامل أو شبه الكامل.

رابعاً- إيجابيات وسلبيات المصارف الشاملة: إن الحكم على نشاط أي شخص اقتصادي في مجال الاقتصاد والتنمية يعتمد أساساً على مدى إسهامه في عملية التنمية وما يتولد من إيجابيات. كما أنه من المعروف أن أي نشاط قد تكون له بعض الجوانب الواجب الاحتياط والاحتباس نحوها لكي تتحول مع الغفلة أو عدم الاهتمام إلى سلبيات تحد من الإيجابيات، بل وقد تعكسها. ومن أهم الإيجابيات:

1- تؤدي البنوك الشاملة إلى توفير عناصر ومقومات ضرورية لعملية التنمية بدءاً من دراسة الجدوى، التأسيس، التمويل، الإدارة، التسويق، ... الخ، والواقع أن هذه إيجابية تثمن عالياً لافتقار الدول النامية بالذات إلى وجود المنظم أو رجل الأعمال القادر على اتخاذ القرار المدروس وتحمل المخاطر، فالبنوك تسهم بلا شك في تذليل هذه المعضلة.

2- البنوك الشاملة تسهم في تعظيم استغلال ما يتوافر لدى الدولة من موارد تقوم بتعبئتها وتخصيصها للأغراض التنموية على نحو يتسم بالكفاءة الرشادة أي تعمل على تعبئة الفائض الاقتصادي وتحسن استغلاله.

3- البنوك الشاملة تسهم - على مستوى البنوك - في تحقيق التوازن بين توظيف أصول البنوك وموارده ومن ثم تجنبه التعرض للانكشاف بتركيز أنشطته في مجال واحد كالاتئمان، فتوزيع الموارد بين استخدامات لها مردود اقتصادي يدفع نحو النمو والازدهار من ناحية ثالثة، تستطيع أن تقلل معدل المخاطرة وتزيد معدلات الربحية من مصادر حقيقية تعكس الأداء الاقتصادي، هذا فضلاً عن أنها تخلق البيئة الاقتصادية المواتية حيث تعمل البنوك بفاعلية وكفاءة كبيرين.

4- تسهم البنوك الشاملة في أحداث التطورات المطلوبة في العمل المصرفي لكي يستطيع أن يجابه الدخول في اتفاقات تحرير الخدمات المالية والتي تتطلب تحديث المؤسسات المالية استحداث مؤسسات متخصصة تتفق ومتطلبات العصر، ابتكار منتجات جديدة، توريق الديون، إنجاح برامج الإصلاح الاقتصادي والخصخصة... الخ.

5- البنوك الشاملة تستطيع من خلال دخولها نشاط التأجير التمويلي أن تسهم في خلق طبقة من رجال الأعمال والمنظمين الذين يحتاجون إلى الآلات والمعدات ولكن لا يتوافر لهم التمويل، كما تشجع الكثيرين منهم على تحديث وتطوير مشروعاتهم وتمكينهم من حيازة التكنولوجيا الجديدة مما يدفع نحو زيادة القدرات التنافسية.

6- البنوك الشاملة تسهم في تنشيط بورصة الأوراق المالية وهذه في حد ذاتها تعد رافداً لا ينضب لتوفير التمويل الحقيقي للمشروعات الاقتصادية وتعبئة الموارد المحلية اللازمة لذلك، وتوسيع قاعدة الملكية وتعميق ما يعرف بالانتماء الاقتصادي بالإضافة إلى الائتمان السياسي والاجتماعي.

إلا أنه مع ذلك يمكن القول أن التحول نحو البنوك الشاملة قد تكتنفه بعض المشاكل مثل:

1- إذ قد يؤدي إلى خلق الاحتكار ومضاعفة قوة السوق بالنسبة لبعض المؤسسات المالية الشاملة وهو ما قد يكون على حساب المؤسسات والبنوك الصغيرة.

2- قد يؤدي إلى خلق مشاكل تتعلق بالمخاطرة والانكشاف أي تفضيل عامل الربحية على عامل السيولة من خلال الإفراط في الإقراض من ناحية، أو تجميد الكثير من الموارد المالية في مشروعات يصعب تنفيذها بسرعة لمواجهة ما قد يحدث في طلبات العملاء من زيادة مفاجئة، وهنا تتجلى حصافة الإدارة المصرفية في خلق التوازن المنشود وحسن دراسة السوق واتخاذ القرار المناسب في التوقيت المناسب.

المراجع:

- 1-ناظم محمد نوري الشمري، عبد الفتاح زهير العبد اللات، الصيرفة الإلكترونية (الأدوات والتطبيقات ومعوقات التوسع)، الطبعة الأولى، دار وائل لنشر والتوزيع، الأردن، 2008.
- 2-طارق طه، إدارة البنوك في بيئة العولمة والإنترنت، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007.
- 3-محمود محمد أبو فروه، الخدمات البنكية عبر الإنترنت، الأردن، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى 2009.
- 4-خبابة عبد الله، الاقتصاد المصرفي (البنوك الإلكترونية-البنوك التجارية-السياسة النقدية)، الإسكندرية، مؤسسة شباب الجامعة للنشر، 2008.
- 5-فريد راغب النجار، الاستثمار بالنظم الإلكترونية والاقتصاد الرقمي، الإسكندرية، مؤسسة شباب الجامعة، 2004.
- 6-نبيل ذنون جاسم، مثال مرهون مبارك، معوقات تطبيق الصيرفة الإلكترونية في القطاع المصرفي الحكومي، معهد الإدارة، بغداد، 2008./2009.
- 7-زهير بشنق، العمليات المالية المصرفية الإلكترونية، اتحاد المصارف العربية، لبنان، 2006.
- 8-عبد الباسط وفا، سوق النقود الإلكترونية، دار هاني للطباعة والنشر، حلوان، 2004.
- 9-رحيم حسين، هوارى معراج، الصيرفة الإلكترونية كمدخل لعصرنة المصارف الجزائرية، ملتقى المنظومة المصرفية والتحول الاقتصادي، جامعة الشلف، 2004.
- 10-شريف محمد غنام، محفظة النقود الإلكترونية، الدار الجامعية الجديدة للنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2007.
- 11-حميد فشير، حكيم بناولة، واقع وسائل الدفع الإلكترونية في الجزائر، الملتقى العلمي الدولي حول: عصرنة نظام الدفع في البنوك الجزائرية وإشكالية اعتماد التجارة الإلكترونية في الجزائر -عرض تجارب دولية - جامعة خميس مليانة.
- 12-الآثار الاقتصادية للمقاصة الإلكترونية، ملتقى المقاصة الإلكترونية وأبعادها الاقتصادية والتنمية، عمان، 2008.
- 13-المبحث الخامس من أعمال ندوة "البنوك الشاملة"، مركز بحوث أكاديمية السادات للعلوم الإدارية، 1994.
- 14-إبراهيم شحاته، بعض الاتجاهات المعاصرة في التشريعات المصرفية - مع المقارنة بالوضع في دول مجلس التعاون الخليجي، ملحق الأهرام الاقتصادي، عدد 1996/10/28.
- 15-السيد أحمد عبد الخالق، النظرية النقدية، دار الجلاء، 1989.
- 16-السيد أحمد عبد الخالق، البنوك التجارية الدولية وأزمة المديونية العالمية، سلسلة البحوث القانونية والاقتصادية، حقوق المنصورة، 1989.
- 17-جواد حديد، الواقع المصرفي العربي ومدى انسجامه مع فكرة ومفهوم المصارف الشاملة، مع إشارة خاصة إلى التجربة الأردنية، ندوة اتحاد المصارف العربية، 20-23 يوليو 1994.
- 18-حمدي عبد العظيم، أهمية التحول إلى البنوك الشاملة، مركز البحوث، أكاديمية السادات للعلوم الإدارية، القاهرة، 3/11 - 1999/3/25.
- 19-خالد أمين عبد الله، المصارف الإسلامية ومدى؟؟؟؟؟؟ مفهوم المصارف الشاملة عليها، ندوة اتحاد المصارف العربية، 20-32 يوليو 1994.
- 20-عدنان الهندي، المصارف الشاملة ودورها في تطوير اسواق المال ودعم جهود التخصيص، ندوة اتحاد المصارف العربية، 20-23 يوليو 1994.
- 21-فايقة الرفاعي، الاتفاقية العامة للخدمات المالية وانعكاساتها على القطاع المصرفي في الدول العربية، مؤتمر الاقتصاد بكلية الاقتصاد والعلوم السياسية جامعة القاهرة، 13-15 يناير 1996.
- 22-مزريف عاشور، معموري سورية، عصرنة القطاع المصرفي والمالي وواقع الخدمات البنكية الإلكترونية بالجزائر،

- المؤتمر الدولي العلمي حول: إصلاح النظام المصرفي الجزائري في ظل التطورات الراهنة، 11-12-2008.
- 23-يوسف مسعداوي، البنوك الإلكترونية، الملتقى الوطني حول: المنظومة الجزائرية والتحول الاقتصادي، 14-15 ديسمبر 2004، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف.
- 24-تبول الطيب، سياسات التجارة الإلكترونية والمسائل القانونية، على الموقع: www.ityarabic.org/e-businers.
- 25-مصطفى رشدي شيحة، الاندماج المصرفي، ندوة الإبعاد الاقتصادي والإدارية للاندماج المصرفي، مركز البحوث أكاديمية السادات للعلوم الإدارية، 1999/8/28.
- 26-مصطفى رشدي شيحة، الاقتصاد النقدي، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية 1998.
- 27-ندوة اتحاد المصارف العربية، 20-23 يوليو 1994.
- 28-مصطفى رشدي شيحة، اقتصاديات النقود والمصارف والمال، ط 6، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، 1993.
- 29-مصطفى رشدي شيحة، النقود والمصارف والائتمان، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية 1999.
- 30-مركز بحوث بنك مصر، التخطيط الاستراتيجي في البنوك في عالم متغير أوراق بحثية، بنك مصر، القاهرة، 1999.
- 31-محمد أحمد إبراهيم خليل، دور حوكمة الشركات في تحقيق جودة المعلومات المحاسبية وانعكاساتها على سوق الأوراق المالية -دراسة نظرية تطبيقية -ندوة السوق المالية السعودية، نظرة مستقبلية، جامعة الملك خالد، السعودية، نوفمبر 2007.
- 32-طارق عبد العال حماد، تقييم أداء البنوك التجارية (تحليل العائد والمخاطرة)، الجزء الثاني، الدار الجامعية، الإسكندرية 1999.
- 33-شاكر القز ويني، محاضرات في الاقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992.
- 34-محمد محمود عبد ربه محمد، قياس تكلفة مخاطر الإئتمان المصرفي في البنوك التجارية، الدار الجامعية، مصر، 2000.
- 35-سمير الخطيب، قياس وإدارة المخاطر بالبنوك، منشأة المصارف، الإسكندرية، 2005.
- 36-خالد وهيب الراوي، إدارة المخاطر المالية، الطبعة الأولى، دار المسيرة، عمان، 1999.
- 37-إدراج جمال، تقييم وتسيير خطر القرض في بنك تجاري، دراسة حالة البنك الوطني الجزائري، (رسالة ماجستير غير منشورة)، جامعة الجزائر 2001.
- 38-مزريف عاشور، معموري صورية، عصنة القطاع المصرفي والمالي وواقع الخدمات البنكية الإلكترونية بالجزائر، المؤتمر الدولي العلمي حول إصلاح النظام المصرفي الجزائري في ظل التطورات الراهنة، ورقلة، 11-12-2008.
- 39-يوسف مسعداوي، البنوك الإلكترونية، الملتقى الوطني حول المنظومة الجزائرية والتحول الاقتصادي، 14-15 ديسمبر 2004، جامعة الشلف
- 40-محمود محمد أبو فروه، الخدمات البنكية عبر الانترنت، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2009.
- 41-خبابة عبد الله، الاقتصاد المصرفي (البنوك الإلكترونية-البنوك التجارية-السياسة النقدية)، مؤسسة شباب الجامعة للنشر، الإسكندرية، 2008.
- 42-فريد راغب النجار، الاستثمار بالنظم الإلكترونية والاقتصاد الرقمي، الإسكندرية، مؤسسة شباب الجامعة، 2004.
- 43-طارق طه، إدارة البنوك في بيئة العولمة والانترنت، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007.
- 44-نبيل دنون جاسم، مثال مرهون مبارك، معوقات تطبيق الصيرفة الإلكترونية في القطاع المصرفي الحكومي، معهد الإدارة، بغداد، 2009/2008.
- 45-رشيد بوعافية، الصيرفة الإلكترونية والنظام المصرفي الجزائري، مذكرة ماجستير (غير منشورة)، جامعة البليدة، 2005.

- 46-مدياني محمد، طلحاوي فاطمة الزهراء، أثر سياسات التحرير المالي على النمو الاقتصادي لدى منظمة التعاون الإسلامي، مجلة جامعة الاستقلال للأبحاث، المجلد 1، العدد 1، فلسطين، 2016.
- 47-بن بوزيان محمد، شكوري سيدي محمد، التحرير المالي وأثره على النمو الاقتصادي-دراسة حالة الجزائر-الملتقى الوطني حول: المنظومة البنكية في ظل التحولات القانونية الاقتصادية، بشار، يومي 24-25 أبريل 2006.
- 48-سعدي النجار، السياسات المالية وأسواق المال، صندوق النقد العربي والصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي، 1994.
- 49-نبيلة مرماط، نادية علي، تجارب إيجابية لسياسة التحرير المالي في الدول النامية.
- 50-بن طلحة صليحة، معوشي بوعلام، دور التحرير المصرفي في اصلاح المنظومة المصرفية، ملتقى المنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الاقتصادية-الواقع والتحديات-، جامعة الشلف أيام 14-15 ديسمبر 2004.
- 51-عبد المطلب عبد الحميد، العولمة واقتصاديات البنوك، الدار الجامعية للطباعة والنشر، الإسكندرية، 2001.
- 52-عبد المطلب عبد الحميد، البنوك الشاملة عملياتها وإدارتها، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000.
- 53-هشام خالد، البنوك الإسلامية الدولية وعقودها، ط1، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2001.
- 54-محمد لكصاسي، التطورات الاقتصادية والنقدية في الجزائر، بنك الجزائر، 2002.
- 55-إدروج جمال، تقييم وتسيير خطر القرض في بنك تجاري، دراسة حالة البنك الوطني الجزائري، (رسالة ماجستير غير منشورة)، جامعة الجزائر 2001.
- 56-دريس رشيد، بحري سفيان، مقررات لجنة بازل والمعايير الاحترازية في الجزائر، الملتقى الوطني حول: المنظومة البنكية في ظل التحولات القانونية الاقتصادية، بشار، يومي 24-25 أبريل 2006.
- 57-سليمان ناصر، اتفاقيات بازل وتطبيقاتها في البنوك الإسلامية، الملتقى الدولي حول: أزمة النظام المالي والمصرفي الدولي وبديل البنوك الإسلامية، جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية - قسنطينة، أيام 05، 06 ماي 2009.
- 58-فلاح شفيق، النشاط الريوي والأزمات المالية، على الموقع التالي:
<http://www.baghdadtimes.net/Arabic/?sid=352911e:25/10/2019>.
- 59-محسن أحمد الخضير، إدارة الأزمات، مكتبة مدبولي، القاهرة، 1990.
- 60-محمد نصر مهنا، إدارة الأزمات، الإسكندرية، مؤسسة شباب الجامعة، 2004.
- 61-أحمد يوسف الشحات، الأزمات المالية في الأسواق الناشئة مع إشارة خاصة لأزمة جنوب شرق آسيا، مصر، دار النيل للطباعة والنشر، 2001.
- 62-عبد الحكيم مصطفى الشرفاوي، العولمة المالية وإمكانيات التحكم في عدوى الأزمات المالية، الإسكندرية، دار الفكر الجامعي، 2005.
- 63-زكريا طاحون، بينات ترهقها العولمة -الاقتصادية -السياسية-الثقافية -الاجتماعية، جمعية مكتب العربي للبحوث والبيئة 2003.
- 64-يوري داداوشي، دور الديون قصيرة الأجل في الأزمة الأخيرة، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي، ديسمبر 2000.
- 65-برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، اتحاد المصارف العربية، قاعدة المعلومات القانونية العربية المتعلقة بالمهنة المصرفية 2006.
- 66- Guillaume beure daguées et Stéphane thuilier، PAIEMENT NUMERIQUE SUR INTERNET، Thomson، France، 1997
- 67-Eric Manchon، Analyse bancaire de l'entreprise، édition économiya، Paris 2001.
- 68-Abdelkrim naas، Le système bancaire algérien، m، L، France، 2003.