

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire

Ministère de l'Enseignement Supérieur
et de la Recherche Scientifique
Université Akli Mohand Oulhadj - Bouira -
Tasdawit Akli Muḥend Ulḥağ - Tubirett -
Faculté des sciences économiques,
commerciales et des sciences de gestion



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة أكلي محمد أولحاج
- البويرة -
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

مطبوعة بيداغوجية بعنوان:

محاضرات في الاقتصاد البنكي العميق

موجهة لطلبة السنة الأولى ماستر: تخصص: اقتصاد نقدي وبنكي

من إعداد:

د- ضيف أحمد (أستاذ محاضر -أ-)

السنة الجامعية: 2020-2021

الصفحة	العنوان
01	فهرس المحتويات.....
03	فهرس الجداول والأشكال.....
04	مقدمة.....
05	المحور الأول: الصيرفة والبنوك الالكترونية
06	أولاً: ظروف نشأتها.....
07	ثانياً: مفهومها وأنواعها.....
09	ثالثاً: متطلبات عمل البنوك الالكترونية.....
10	رابعاً: آلية عمل البنوك الالكترونية (وسائل الدفع).....
13	خامساً: مزايا وعيوب الصيرفة الالكترونية.....
14	المحور الثاني: تحرير الخدمات البنكية
16	أولاً: مفهوم الخدمات البنكية وخصائصها.....
19	ثانياً: التحرير البنكي وتحرير الخدمات البنكية.....
24	ثالثاً: إيجابيات و سلبيات تحرير تجارة الخدمات البنكية.....
27	المحور الثالث: الاندماج البنكي
28	أولاً: تعريف الاندماج البنكي والهدف منه.....
29	ثانياً: أنواع الاندماج البنكي.....
30	ثالثاً: دوافع الاندماج البنكي.....
32	رابعاً: شروط الاندماج البنكي.....
33	خامساً: مراحل الاندماج.....
35	سادساً: آثار الاندماج البنكي.....
37	المحور الرابع: إدارة المخاطر البنكية
38	أولاً: مفهوم المخاطر البنكية وأنواعها.....
41	ثانياً: عملية إدارة المخاطر البنكية وأدواتها.....
42	ثالثاً: الحوكمة البنكية و إدارة المخاطر المالية.....
48	المحور الخامس: مقررات لجنة بازل III-II-I
49	أولاً: اتفاقية بازل الأولى " بازل I".....

53	اتفاقية بازل الثانية " بازل II "	ثانيا:
57	اتفاقية بازل الثالثة " بازل III "	ثالثا:
62	المحور السادس: الأزمات المالية والنظام البنكي	
63	ماهية الأزمات المالية العالمية وأنواعها.	أولا:
69	النظريات المفسرة للأزمات المالية.	ثانيا:
70	أسباب الأزمات المالية العالمية	ثالثا:
72	قنوات انتشار الأزمات المالية وتأثيرها على النظام البنكي	رابعا:
77	المحور السابع: التسويق البنكي	
78	مقدمة عامة في التسويق البنكي.	أولا:
83	المزيج التسويقي البنكي.	ثانيا:
86	استراتيجيات التسويق البنكي.	ثالثا:
91	المحور الثامن: البنوك الإسلامية	
92	عموميات حول النظام المصرفي الإسلامي	أولا:
95	مفهوم البنوك الإسلامية وخصائصها.	ثانيا:
97	مصادر و موارد البنوك الإسلامية	ثالثا:
99	أشكال وصيغ الاستثمار في البنوك الإسلامية	رابعا:
111	المراجع	

الصفحة	العنوان	رقم الجدول
08	أوجه المقارنة بين مختلف الخدمات التي تقدمها البنوك الإلكترونية	01
50	أوزان المخاطرة حسب أصناف الموجودات في ميزانية البنك	02
54	الدعائم الأساسية للمقررات اتفافية بازل II	03
56	مقارنة بين اتفافية بازل I وبازل II	04
الصفحة	العنوان	رقم الشكل
66	انتقال من الأزمة البنكية إلى أزمة سعر الصرف	01
66	انتقال من أزمة سعر الصرف إلى أزمة بنكية	02

مقدمة

تعد هذه المطبوعة نتاج تدريسي لمقياس الاقتصاد البنكي المعمق لعدة سنوات، وذلك وفق البرنامج المقرر الخاص بتكوين الماستر أكاديمي تخصص: اقتصاد نقدي وبنكي. يتناول المقياس مجموعة من المحاضرات المتعلقة بالاقتصاد البنكي، والتي تعتبر من المواضيع الهامة والحديثة في هذا المجال.

يمكن هذا المقياس الطالب من اكتساب مفاهيم ومواضيع جديدة في الاقتصاد البنكي، كالصيرفة الالكترونية، وتحرير الخدمات البنكية والاندماج البنكي، بالإضافة إلى الاطلاع على مقررات لجنة بازل ودورها في حوكمة وإدارة المخاطر البنكية، كما تطرقنا إلى مفهوم التسويق البنكي الذي أصبح له دور هام في زيادة القدرة التنافسية للبنوك، و ختمنا محاور المقياس بالصيرفة الإسلامية التي أصبحت اهتمام العديد من الدول في السنوات الأخيرة حتى من طرف الدول غير الإسلامية.

المحور الأول: الصيرفة والبنوك الالكترونية.

المحور الأول: الصيرفة والبنوك الإلكترونية.

أدى الانتشار الواسع لوسائل الاتصال وخاصة شبكة الانترنت إلى تغيرات كبيرة في طبيعة عمل القطاع البنكي والمالي، وذلك من خلال توفر الآليات الحديثة التي جعلت خدمات هذا القطاع أكثر مرونة وسهولة، والوصول إلى شريحة واسعة من الزبائن الجدد، الذي كان من الصعب الوصول إليهم في ظل آليات التعامل التقليدية للبنوك، وفي خضم كل ذلك ظهر نوع جديد من البنوك يعرف بالبنوك الإلكترونية، فما المقصود بها؟ وما متطلبات و آليات عملها؟

أولاً: ظروف نشأتها: ترتبط نشأة وتطور البنوك الإلكترونية ارتباطاً وثيقاً بظهور التكنولوجيات الحديثة للإعلام والاتصال " NTIC " والتي تعد شبكة الانترنت من أهم أشكالها، حيث مع بداية عقد التسعينات من القرن العشرين ظهرت فكرة تقديم الخدمات البنكية عبر الإنترنت، ونفذت من قبل أحد البنوك في الولايات المتحدة الأمريكية وبعدها انتشرت هذه الخدمة حول العالم لتغطي تقريباً جميع الدول في ظل وجود شبكة الانترنت وشيوعها وازدياد مستخدميها.

تعود نشأة الصيرفة الإلكترونية إلى بداية الثمانينات تزامناً مع ظهور النقد الإلكتروني، أما استخدام البطاقات كان مع بداية القرن الماضي في فرنسا على شكل بطاقات كرتونية تستخدم في الهاتف العمومي، وبطاقات معدنية تستعمل على مستوى البريد في الولايات المتحدة الأمريكية. وفي عام 1958 أصدرت American Express أول بطاقة بلاستيكية لتنتشر على نطاق واسع، ثم قامت بعدها ثمانية بنوك بإصدار بطاقة "Bank Americard" عام 1968 لتتحول إلى شبكة Visa العالمية، كما تم إصدار في نفس العام البطاقة الزرقاء "Carte Bleue" من طرف ستة بنوك فرنسية. وفي عام 1986 قامت اتصالات فرنسا " France Telecom بتزويد الهواتف العمومية بأجهزة قارئة للبطاقات الذاكرة (Cartes à mémoire) لتصبح عام 1992 كل البطاقات البنكية بطاقات برغوثة (Cartes à puce) تحمل بيانات شخصية لحاملها.¹

ظهر أول بنك إلكتروني في الولايات المتحدة الأمريكية في منتصف التسعينات، والذي ميز بين نوعين من البنوك كلاهما يستخدم تقنية الصيرفة الإلكترونية:

- البنوك الأرضية: هي بنوك تقدم خدمات تقليدية وخدمات خاصة بالصيرفة الإلكترونية.
- بنوك الإنترنت البنوك (افتراضية): تحقق أرباحاً تصل إلى ستة أضعاف البنك العادي.

ثانيا: مفهومها وأنواعها.

1- مفهوم البنوك الإلكترونية وخصائصها: يستخدم مصطلح البنوك الإلكترونية (Electronic Banking) أو بنوك الإنترنت (Internet Banking) كتعبير متطور وشامل للمفاهيم التي ظهرت مع مطلع التسعينات كمفهوم للخدمات المالية عن بعد أو البنوك الإلكترونية عن بعد (Remote Electronic Banking) أو البنك المتري (Home Banking) أو البنك على الخط (Online Banking) أو الخدمات المالية الذاتية (Self – Service Banking)، وجميعها تعبيرات تتصل بقيام الزبائن بإدارة حساباتهم وإنجاز أعمالهم المتصلة بالبنك في المنزل أو المكتب أو أي مكان آخر وفي الوقت الذي يختاره الزبون.

يوجد العديد من التعاريف الخاصة بالبنوك الإلكترونية، ومنها:

- تعني الصيرفة الإلكترونية بإجراء عمليات مصرفية بطرق إلكترونية، ويتم تقديم الخدمات من خلال شبكات اتصال إلكترونية، عبر منافذ تخضع لشروط عضوية يحددها البنك.
- المقصود بالصيرفة الإلكترونية هي تقديم خدمات عن بعد أو عبر الخط أو من خلال قنوات إلكترونية المعروفة في عالم التكنولوجيا المعلومات والاتصال.
- هي إجراء العمليات البنكية بشكل الكتروني والتي تعد الانترنت من أهم أشكالها، وبذلك فهي بنوك افتراضية تنشئ لها مواقع إلكترونية على الانترنت لتقديم خدمات نفس خدمات موقع البنك من سحب ودفع وتحويل دون انتقال العميل.²

وفقا لما تقدم فإن البنك الإلكتروني يشير إلى "النظام الذي يسمح للزبون الوصول إلى حساباته أو أية معلومات يريدها، والحصول على مختلف الخدمات والمنتجات البنكية من خلال شبكة معلومات يرتبط بها جهاز الحاسوب الخاص به أو أية وسيلة إلكترونية أخرى".

تتميز البنوك الإلكترونية عن البنوك التقليدية بما يلي:³

- إخفاء الوثائق الورقية للمعاملات، فكافة الإجراءات والمرسلات بين طرفي الخدمة البنكية تتم إلكترونيا دون استخدام الورق.
- إمكان تسليم بعض المنتجات الكترونيا، مثل منتجات الرقمية ككشوف الحساب والرصيد وغيرها.

- عدم إمكانية تحديد الهوية، حيث لا يرى طرفا التعاملات الالكترونية كل منهما آخر، وهو ما تعالجه التكنولوجيا بالعديد من الوسائل التأمين للتعرف على الهوية الالكترونية.

- حسن المعاملة والراحة وسرعة وهي أداة اجتذاب الزبائن للتعامل مع البنك دون غيره مادامت الخدمات البنكية التي تقدمها كافة البنوك الواحدة وكذلك كثرة الفروع وانتشارها في مناطق الجغرافية مختلفة تعود إلى البنك بفوائد كثيرة.

- سرعة تغيير القواعد الحاكمة، وذلك لمواكبة التطور السريع في مجال المعاملات الالكترونية.

- فتح المجال أمام البنوك الصغيرة التي لا تستطيع فتح فروع لها في مختلف المناطق الجغرافية لما له من تكلفة كبيرة.

2- أنواع البنوك الالكترونية: يمكن التمييز بين ثلاث صور أساسية للبنوك الالكترونية، وذلك وفقا

لمدى تفاعل هذه البنوك مع زبائنها الكترونيا، والمتمثلة في :⁴

- **الموقع المعلوماتي (Informational):** يمثل المستوى الأساسي والحد الأدنى للنشاط الإلكتروني البنكي، ويسمح هذا الموقع للبنك بتقديم معلومات حول برامجه ومنتجاته وخدماته البنكية.

- **الموقع الاتصالي (Communicative):** بموجبه يسمح البنك بتبادل اتصالي بينه وبين زبائنه ضمن بريد إلكتروني، وأمثلة ذلك تعبئة استمارات أو تقديم طلبات وغيرها.

- **الموقع التبادلي (Transaction):** يمكن من خلاله أن يمارس البنك نشاطاته في بيئة إلكترونية، كما يمكن للعميل القيام بمعظم معاملاته إلكترونيا من سداد قيمة الفواتير، وإدارة التدفقات النقدية، وإجراء كافة الخدمات الاستعلامية سواء داخل البنك أو خارجه.

الجدول رقم (01): أوجه المقارنة بين مختلف الخدمات التي تقدمها البنوك الإلكترونية

أوجه المقارنة	الموقع المعلوماتي	الموقع الاتصالي	الموقع التبادلي
تقديم المعلومات	- تقديم معلومات عن البنك. - توضيح كيفية الاتصال بالبنك. - تقديم عروض وإعلانات خاصة	- إمكانية تحميل التقارير الخاصة بالبنك. - تقديم طلبات العمل عبر الموقع - إمكانية الدخول إلى مواقع أخرى عن طريق موقع البنك.	- إمكانية تأسيس منتديات خاصة بزبائن البنك.
دور الانترنت في علاقة الزبون بالبنك	- استخدام العميل للبريد الإلكتروني للاتصال بالبنك.	- إمكانية استخدام تقنيات اتصال أخرى.	- استخدام تقنيات جد متطورة مثل تقنية: Vidéoconférence

دور الانترنت من أجل المبادلات	- طلب فتح حسابات. - طلب الاستفادة من خدمات البنك. - طلب البطاقة النقدية. - الاستفسار عن المعاملات الخاصة بالقروض والاستثمارات.	- إمكانية اطلاع الزبون على وضعيه حسابه. - إمكانية إجراء التحويل من وإلى حساب الزبون.	- استخدام النقود الالكترونية كوسيلة لترقية التبادلات عبر شبكة الانترنت.
-------------------------------	---	---	---

المصدر: البنوك الالكترونية e-banking، ص: 05 الموقع الالكتروني: www.arablaw.org/dowland/e-banking.doc

ثالثا: متطلبات عمل البنوك الالكترونية: إن إنشاء أي بنك إلكتروني يتطلب توفر مجموعة من الشروط الضرورية أهمها:

1- البنية التحتية التقنية: تعتبر البنى التحتية التقنية أساس مهم لعمل البنوك الالكترونية، إذ لا يمكن تصور وجود بنوك الكترونية في ظل بنية تحتية تقنية ضعيفة وغير متطورة، وتطور البنى التحتية التقنية مرهون بكفاءة وسلامة سياسات السوق الاتصالي وتحديد السياسات التسعيرية المقابلة لخدمات الربط بالانترنت، كما أن تقنية المعلومات تمثل عنصرا مهما للبنية التحتية التقنية، وذلك من خلال الأجهزة والبرمجيات والحلول والكفاءات البشرية المدربة والوظائف الاحترافية، إذ لم يعد المال وحده المتطلب الرئيسي للاستثمار بل يجب توفر سلامة البرامج والنظم المطبقة لضمان تعميم التقنية بصورة منظمة وفاعلة وضمان الاستخدام الأمثل والسليم لوسائل التقنية.

2- الكفاءة الأدائية المتفوقة مع عصر التقنية: هذه الكفاءة قائمة على معرفة احتياجات الأداء والتواصل التأهيلي والتدريبي، وتمتد هذه الكفاءة إلى مختلف الوظائف التقنية والمالية والتسويقية والقانونية والاستشارية والإدارية المتصلة بالنشاط البنكي الالكتروني.

3- التطوير والاستمرارية والتفاعلية مع المستجدات: ويعتبر هذا العنصر من أهم عناصر متطلبات بناء البنوك الالكترونية وتميزها، فالجمود وانتظار الآخرين لا يتفق مع التقاط فرص التميز، كما أن التفاعلية لا تكون في التعامل مع الجديد فقط أو مع البنى التقنية فقط وإنما مع الأفكار والنظريات الحديثة في حقول الأداء الفني والتسويقي والمالي والخدمي، تلك الأفكار التي تأتي وليدة تفكير إبداعي وليس وليد تفكير نمطي.

4- الرقابة الحيادية: إن التقييم الموضوعي يعد من أهم عناصر نجاح البنوك الإلكترونية وعلى هذا الأساس أقامت معظم مواقع البنوك الإلكترونية جهات استشارية في تخصصات التقنية والتسويق والقانون والنشر الإلكتروني لتقييم فعالية وأداء مواقعها، كما يجب التنبيه على أن ارتفاع عدد زائري الموقع لا يعد مؤشر على النجاح إذ يسود فهم عام أن كثرة زيارة الموقع دليل نجاح الموقع، لكنه ليس كذلك دائما وان كان مؤشرا حقيقيا على سلامة وضع الموقع على محركات البحث وسلامة الخطط الدعائية والترويجية.

رابعا: آلية عمل البنوك الإلكترونية (وسائل الدفع): يتطلب استخدام الصيرفة الإلكترونية مجموعة من الأدوات والوسائل، والمتمثلة في أدوات الدفع، بالإضافة إلى وسائط تمكن من استخدام هذه الأدوات.

1- وسائل الدفع الإلكتروني: تطورت وسائل الدفع الإلكتروني مع انتشار عمليات التجارة الإلكترونية، ويقصد بالدفع الإلكتروني على أنه "مجموعة الأدوات والتحويلات الإلكترونية التي تصدرها البنوك والمؤسسات كوسيلة دفع، وتتمثل في البطاقات البنكية، والنقود الإلكترونية، والشيكات الإلكترونية، والبطاقات الذكية".

1-1- البطاقات البنكية (البطاقات البلاستيكية): هي عبارة عن بطاقة مغناطيسية تستعمل من طرف حاملها في شراء مختلف السلع والخدمات، دون الحاجة لحمل مبالغ كبيرة قد تتعرض لمخاطر السرقة أو الضياع أو الإتلاف.

تنقسم هذه البطاقات البنكية إلى ثلاث أنواع رئيسية هي:

أ- بطاقات الدفع: تصدر من طرف البنوك أو شركات التمويل الدولية، بشرط وجود أرصدة فعلية للعميل في شكل حسابات جارية تقابل المسحوبات المتوقعة له.

ب- البطاقات الائتمانية: هي البطاقات التي تصدرها البنوك 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.

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).

من أمثلة البطاقات البنكية التي تصدر من طرف المنظمات العالمية والمؤسسات المالية والتجارية نذكر:

• 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 .
- أمريكان إكسبرس American Express: هي من المؤسسات المالية الكبرى التي تصدر بطاقات ائتمانية مباشرة دون ترخيص إصدارها لأي مصرف.

1-2- النقود الالكترونية: عرفها البنك المركزي الأوربي على أنها مخزون الكتروني لقيمة نقدية على وسيلة تقنية يستخدم بصورة شائعة بالقيام بمدفوعات لمتعهدين غير من أصدرها، دون الحاجة إلى وجود حساب بنكي عند إجراء الصفقة وتستخدم كأداة محمولة مدفوعة مقدما. وعليه تمثل النقود الالكترونية وحدات ذات قيمة نقدية مقدرة ومخزنة الكترونيا يمتلكها حائزها بغرض تسوية معاملاته ومن أهم خصائصها: السرعة، الأمان، السهولة وقلة التكاليف.⁵

1-3- الشيك الالكتروني: وهو مثل الشيك التقليدي تعتمد فكرة الشيك الالكتروني على وجود وسيط لإتمام عملية التخليص والممثل في جهة التخليص (البنك)، الذي يشترك لديه البائع والمشتري من خلال فتح حساب جاري بالرصيد الخاص بهما مع تحديد التوقيع الالكتروني لكل منهما وتسجيله في قاعدة البيانات لدى البنك الالكتروني، من البنوك التي تتبنى فكرة الشيكات الالكترونية بنك بوسطن، سيتي بنك .

1-4- البطاقات الذكية: هي عبارة عن بطاقة تحتوي على معالج دقيق يسمح بتخزين الأموال من خلال برمجة أمنية وهذه البطاقة تستطيع التعامل مع بقية الكمبيوترات ولا تتطلب تعويضا وتأكد صلاحية البطاقة من أجل نقل الأموال من البائع إلى المشتري.⁶

2- وسائط الدفع الالكترونية: إن استعمال مختلف أدوات الدفع السابقة يتطلب بعض الوسائل التي تتلاءم مع طبيعة وسيلة الدفع ولعل أهم وسائط الدفع المستخدمة ما يلي:

1-2- الصراف الآلي: وظهرت هذه الوسيلة في السبعينيات من القرن العشرين، وذلك كبديل لموظفي الصرافة في الفروع البنكية لتقليل المعاملات داخل البنك، وتعد هذه الوسيلة الأكثر استخداما في مجال الخدمات البنكية، وتعرف بأنها محطات الكترونية متصلة بالحاسب الآلي يتم من خلالها تقديم الخدمات البنكية دون توقف ودون مساعدة من موظف البنك.⁷ وهو نظام يتيح للزبائن حاملي البطاقات التعامل مع حساباتهم

البنكية في أي وقت سواء في مواعيد العمل أو خارجها. كما انه عند إدخال البطاقة في الصراف الآلي يتم استقبال بيانات العميل كالرقم الشخصي، رقم الحساب، رمز الخدمة المطلوبة... الخ.

2-2- نقاط البيع الالكترونية: هي الآلات التي تنتشر لدى المؤسسات التجارية والخدمية بمختلف أنواعها وأنشطتها، ويمكن للعميل استخدام بطاقات بلاستيكية أو ذكية للقيام بأداء مدفوعات من خلال الخصم على حسابه الكترونيا، وذلك بتمرير هذه البطاقات دخل الآلات المتصلة الكترونيا بحاسب البنك.⁸

2-3- الصيرفة المنزلية: طبق هذا النظام لأول مرة في الو.م.أ بواسطة بنك UNITED AMERICA، ولكن استخدامه على النطاق التجاري الواسع لم يتحقق إلا بعد انتشار أجهزة الحاسبات الشخصية، ويعتمد هذا النظام على ربط الحاسب الآلي للبنك مع الحاسب الشخصي للزبون الموجود بالمنزل، وذلك من خلال وسائل الاتصال (كشبكة الخطوط الهاتفية)، ويعمل هذا الحاسب كمحطة طرفية يتم عن طريقها تقديم الخدمات البنكية، كعرض الأرصدة، بيان الشيكات المحصلة وتحت التحصيل، إرسال تعليمات للبنك كتجديد الودائع، تحويل مبلغ من حساب إلى آخر، طلب دفتر الشيكات... الخ.⁹

2-4- الصيرفة المحمولة: هي خدمات بنكية تتم من خلال الهاتف المحمول، من خلال استخدام العميل رقم سري يتيح له الدخول إلى حسابه للاستعلام عن أرصده، وكذلك للخصم منه تنفيذاً لأي من الخدمات البنكية المطلوبة.

2-5- الصيرفة الهاتفية: هي نوع من الخدمات البنكية على مدار 24 ساعة وكل يوم، حيث يستطيع الزبون أن يطلب من البنك تحويل مبلغ من المال مقابل السلعة أو الخدمة التي اشتراها عبر الانترنت إلى البائع، ويتم ذلك بعد التأكد من شخصية الزبون عن طريق إدخال الرقم السري الخاص بالزبون والمعطى له مسبقاً من قبل البنك.

2-6- التلفزيون الرقمي: تتمثل في ربط عبر الأقمار الصناعية بين جهاز التلفزيون بالمنزل وبين حاسب البنك، وبالتالي يمكن الدخول من خلال رقم سري إلى حاسب البنك او شبكة الانترنت، وتنفيذ العمليات المطلوبة، ويعد هذا الجهاز من احدث القنوات التي تم ابتكارها، والتي تكمن البنوك من التفاعل مع العملاء في مواقعهم خصوصا في المنزل لا سيما في حالة عدم توفر جهاز حاسب، ووجدت هذه التقنية رواجاً في كل من بريطانيا، السويد، فرنسا.

2-7- بنوك الانترنت: وتعرف على أنها قناة توزيع بنكية قائمة بذاتها، حيث تمثل معالجة عصرية ومتطورة تلبي احتياجات قطاع سوقي متنامي من العملاء، والمتمثلين في مستخدمي شبكة الانترنت، وتعتبر بنوك الانترنت الأهم و الاشمل والأيسر والأكثر أهمية في مجال توزيع الخدمات البنكية الكترونياً، وذلك بفضل اتساع شبكة الانترنت والزيادة اليومية لعدد مستخدميها.

خامساً: مزايا وعيوب الصيرفة الالكترونية: إن أي آلية أو تقنية جديدة لها مزايا وعيوب، والصيرفة الالكترونية تم اللجوء إليها لتسهيل عمل البنوك والرفع من ربحيتها، وعليه فمن المنطقي أن تكون مزاياها أكبر من عيوبها، إلا أن الاطلاع على العيوب سيسمك البنوك من تحسين فعالية هذه الصيرفة الجديدة.

1- مزايا الصيرفة الالكترونية: تنقسم لمزايا لصالح الزبون ولصالح البنك وذلك كما يلي:

1-1- مزايا لصالح البنك: توفير الوقت والجهد والتكلفة (تكلفة الخدمة في البنك تقليدي تفوق 6 مرات تكلفة خدمة في بنك الالكتروني)، والتوسع الأفقي للخدمات المقدمة وتحسن نوعيتها.

1-2- مزايا لصالح الزبائن: تسهيل طلب الخدمة في كل وقت ومكان، توفير الوقت والجهد والتكلفة، دقة العمليات المحاسبية، تحقيق سرية حسابات الزبائن.

2- عيوب الصيرفة الالكترونية: تنقسم إلى مشاكل عامة ومشاكل تخص الإثبات البنكي .

1-2- مشاكل عامة: مشاكل مالية (تضييف عبثاً مالياً لاقتناء الوسائل والبرمجيات والعنصر البشري المتكون)، ومشاكل إدارية (تعديل في هيكل الوظائف الإدارية بفتح مناصب جديدة للمحلين والمهندسين)، مشاكل فنية (يتطلب فنيات وكفاءة عالية، لمواجهة تحديث الأجهزة ومسيرة الحديد ومواجهة مشكل الفيروسات والتكيف مع التشريعات الجديدة)، بحجية الوسائل الإلكترونية في الإثبات.

2-2- مشاكل تخص الإثبات البنكي بوسائل إلكترونية: القبول والثقة في الوسائل الإلكترونية (عملياً يلجأ إلى ازدواجية الإثبات ورقي وإلكتروني)، تحسن النظم الالكترونية لضمان إثبات الوثوقية.

الهوامش:

- 1 - رحيم حسين، هواري معراج، "الصيرفة الالكترونية كمدخل لعصرنة البنوك الجزائرية"، مداخلة مقدمة إلى ملتقى المنظومة البنكية والتحويلات الاقتصادية- واقع وتحديات - جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف- الجزائر، يومي 15/14 ديسمبر 2004، ص:317.
- 2 - يوسف حسن يوسف، البنوك الالكترونية، ط 1، مصدر القومي للإصدارات القانونية، القاهرة، 2012، ص: 12.
- 3 - ناظم محمد الشمري وعبد الفتاح زهير العبدلات، مرجع سبق ذكره، ص ص: 34، 35.
- 4 - خبابة عبد الله، الاقتصاد البنكي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، ص: 95.
- 5 - عبد القادر خليل، مبادئ الاقتصاد النقدي والبنكي، ط1، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزء الثاني، الجزائر، 2014، ص: 91.
- 6 - منير محمد الجنبيهي، النقود الإلكترونية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005، ص: 32.
- 7 - طارق طه، إدارة البنوك وتكنولوجيا المعلومات، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2007، ص: 162.
- 8 - ناظم محمد نوري الشمري، عبد الفتاح زهير العبدلات، مرجع سبق ذكره، ص: 31.
- 9 - أحمد صقر، أنظمة الدفع الالكترونية، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2008، ص: 279.

المحور الثاني: تحرير الخدمات البنكية

المحور الثاني: تحرير الخدمات البنكية

لقد سعت الدول المتقدمة إلى إزالة القيود عن تدفق السلع والخدمات من خلال الاتفاقية العامة للتجارة والخدمات، والتي توجت الجولة الثامنة منها بإدراج الخدمات ضمن جدول الأعمال، والهدف من إدراج هذا القطاع في اتفاقيات OMC كان لإخضاع تجارة الخدمات للمبادئ والأحكام العامة اللازمة لتحرير التجارة الدولية في الخدمات، ومنها الخدمات البنكية، حيث يدخل التحرير البنكي ضمن العولمة المالية التي تقوم على التحرر من القيود والعراقيل التي تواجه رؤوس الأموال. فما المقصود بالخدمات البنكية وما آليات تحريرها؟

أولاً: مفهوم الخدمات البنكية وخصائصها:

- 1- **تعريف الخدمات البنكية:** إن مفهوم الخدمات البنكية لا يختلف كثيراً عن مفهوم الخدمة بصفة عامة، بحيث أظهرت أدبيات التسويق العديد من التعريفات للخدمة البنكية، سنحاول عرض بعضها:
 - تعرف الخدمة البنكية على أنها " مجموعة من العمليات ذات المضمون المنفعي الكامن في مجموعة من العناصر الملموسة وغير الملموسة، والتي يدركها الأفراد والمؤسسات من خلال دلائلها وقيمتها المنفعية التي تشكل مصدراً لإشباع حاجاتهم المالية والائتمانية الحالية والمستقبلية"¹.
 - وهناك من يعرفها بأنها " ذلك النشاط غير الملموس الذي يقدمه البنك ويهدف إلى إشباع حاجات ورغبات العميل،² حيث أن مخرجاتها ليست منتجات مادية، وهي بشكل عام تستهلك عند وقت إنتاجها وتقدم قيمة مضافة".
 - كما تعرف الخدمات البنكية على أنها " مجموعة من الخدمات التي تقدمها البنوك للعملاء وعادة ما ترتبط بخدمات الإبداع والائتمان والاستثمار، وتشمل مجموعتين من الخدمات وهما: مجموعة الخدمات البنكية التقليدية ومجموعة الخدمات غير التقليدية".
 - وعليه يمكن تعريف الخدمات البنكية على أنها: " الخدمات البنكية هي نشاط أو منفعة يقدمها البنك لطرف آخر، ولا يترتب على تقديمها أي نوع من أنواع الملكية".

- 2- خصائص الخدمات البنكية: تتميز الخدمات البنكية بمجموعة من خصائص نوجزها في ما يلي:³
- الخدمة غير ملموسة: معنى ذلك بأن الخدمة البنكية ليس لها تجسيد مادي، وبالتالي لا يمكن إدراكها بالحواس، وبناء على ذلك فإنه لا يمكن نقلها أو تخزينها أو تعبئتها وفحصها قبل الشراء. وبذلك فالبنوك تبذل جهدا كبيرا لإيصال رسالتها إلى الزبائن القائمين والمحتملين.
 - تعدد وتنوع الخدمات البنكية: يتعين على المصرف تقديم مجموعة واسعة من الخدمات والمنتجات البنكية التي تلي تنوع احتياجات الزبائن من الاحتياجات.
 - ظروف التشغيل: ويتطلب نوع وكيفية استعمال الخدمة البنكية والبيئية التي ستعمل فيها.
 - الأداء: كأن يقاس مثلا بعدد التجار الذين يقبلون التعامل ببطاقات الائتمان، الزبائن من الاحتياجات التمويلية والائتمانية باختلاف أنواعهم، وتواجههم الجغرافي.
 - الانتشار الجغرافي: من بين مميزات الخدمة البنكية سرعة الانتشار من خلال فتح أكبر عدد من الفروع البنكية.
 - الخدمة البنكية لا يمكن تجزئتها: لا يمكن تجزئة الخدمات البنكية قبل شرائها أو استخدامها، كما لا يمكن نقلها أو تحريكها ماديا.
 - صعوبة تقييم الخدمات البنكية: لأنها غير ملموسة يصعب لمس خصائصها المادية المنفعية، وبالتالي فإن الزبون لا يستطيع تقييم شراءه للخدمة البنكية، هذا يؤثر على المزيج التسويقي للخدمة البنكية.
 - صعوبة التمييز في الخدمة البنكية: الخدمة البنكية لا تختلف إلا في حدود قليلة جدا، ولهذا فإنها تتصف بقدر كبير من التشابه والنمطية، مثلا الخدمات البنكية التالية تكاد تكون نمطية في مصارف مختلفة: الحساب الجاري، القروض بمختلف أنواعها، الإعتمادات المستندية، حسابات التوفير... الخ.
 - نظام تقديم الخدمة على درجة عالية من الخصوصية: تتطلب طبيعة الخدمة البنكية توافر درجة عالية من السرعة في التعامل والحفاظة على الأسرار المالية للعملاء، وأن هذه الخاصية تفرض على الإدارة البنكية العليا أن تكون قناة التوزيع مباشرة وقصيرة، حيث أن العمليات البنكية تحتاج لإنجاحها تفاعل شخصي بين العميل والبنك فلا مجال هنا للوسطاء لتوزيع الخدمة.
- وبالإضافة إلى الخصائص السابقة هناك خصائص أخرى ثانوية نذكر منها:
- لا يمكن شراء الخدمات بغرض إعادة بيعها.

-جاهزية الخدمة البنكية التي ترتبط بجاهزية التجهيزات والتسهيلات المستخدمة في البنوك.

3- تقسيم الخدمات البنكية: يمكن تقسيم الخدمات البنكية إلى عدة أنواع، وذلك حسب منهج التصنيف:

3-1- تقسيم الخدمات البنكية حسب نوع الزبون:

أ- الخدمات البنكية بالتجزئة: تكون موجهة للأفراد والمؤسسات على شكل خدمات بسيطة و محددة، وتشمل هذه الخدمات: عرض الأدوات الادخارية والوساطة في الأنشطة المرتبطة بالأوراق المالية، قروض المستهلكين وتمويل الإسكان وخدمات المدفوعات، خدمات الاستشارة.

ب- الخدمات البنكية بالجملة: يوجه هذا النوع من الخدمات إلى مختلف المؤسسات والشركات الكبيرة، وتكون على شكل مزيج من الخدمات وليس خدمة واحدة. تعد أسواق الخدمات البنكية بالجملة من الأسواق شديدة المنافسة، حيث تتمتع الشركات بقدر كبير من المرونة في اختيار عملياتها البنكية تفوق تلك التي يتمتع بها القطاع العائلي، كمثال على الخدمات البنكية بالجملة نجد: إعادة الهيكلة التنظيمية والمالية للشركات، الخدمات المرتبطة بعمليات الدمج والاستحواذ وشراء الشركات، تقديم الاستثمارات العامة والخدمات والمعلومات لإدارة المشروعات.

ج- الخدمات البنكية المرتبطة بالأوراق المالية: توجه هذه الخدمات إلى السوق المالية بشكل خاص، وتشمل عدة أنشطة مثل: عمليات الإصدارات الجديدة من الأوراق المالية، خدمات السمسرة، التعامل في السندات، إدارة المحافظ المالية، الخدمات المرتبطة بتطوير منتجات مالية. وقد أصبح قطاع الخدمات المرتبطة بالأوراق المالية من أكثر قطاعات الخدمات المالية ديناميكية في السنوات الأخيرة.

د- الخدمات البنكية بين البنوك: يعتبر هذا النوع من الخدمات البنكية خدمات بينية للبنوك، حيث يقتصر التعامل بها بين البنوك فقط، وتشكل هذه الخدمات سوقا يعرف بسوق ما بين البنوك، فبعض البنوك يكون لديها ودائع تزيد عن حجم الأموال المطلوبة للاقتراض والعكس صحيح، وتقوم سوق ما بين البنوك بعلاج هذه الاختلالات .

هـ- الأنشطة المالية الدولية: هي خدمات بنكية موجهة للأنشطة خارج الوطن، وتشمل الخدمات المالية الدولية الأنشطة التقليدية مثل: تمويل الصادرات والواردات والتعامل في الصرف الأجنبي، وتشمل أيضا أنشطة السندات والعملات في الأسواق الأوروبية.⁴

3-1- تقسيم الخدمات البنكية حسب نوع الخدمة المقدمة:

أ- الخدمات البنكية: يتحصل عليها الزبون عن طريق عمل خدمي يؤديه موظفو المصرف مثل: خدمات الاستشارة و لهندسة المالية... الخ.

ب- الخدمات المختلطة: هي خدمات تجمع بين أداء عمل خدمي و منتج للتجهيز في نفس الوقت، إذ و مع التطور الحاصل في مجال الإعلام الآلي في البنوك فهذه الخدمات تطورت بشكل كبير على حساب الخدمات البنكية، و نجد أن خدمة الاستشارة أصبحت تعتمد بشكل متزايد على وسائل أخرى كأنظمة الخبرة و أنظمة الإعلام الآلي المساعدة على اتخاذ القرارات و في وقتنا الحالي فإن معظم الخدمات البنكية تحمل في طياتها قدرا كبيرا من التكنولوجيا.

ج- الخدمات الرأسمالية: هذا الرأسمال يكون في شكل قروض و ودائع، و هذه الخدمات تتبع من وظيفة الوساطة المالية للمصرف، و تعتبر من المميزات التي تتسم بها النشاطات التجارية و المالية في المصرف بما أن منحها ينعكس على حالة الذمة المالية للمؤسسة.

ثانيا: التحرير البنكي وتحرير الخدمات البنكية

1- مفهوم التحرير البنكي وخصائصه:

1-1- تعريف التحرير البنكي: يمكن تعريف التحرير البنكي بالمعنى الضيق، على أنه "مجموعة الإجراءات التي تسعى إلى خفض درجة القيود المفروضة على القطاع البنكي". أما المعنى الواسع فيشمل " مجموعة من الإجراءات التي تعمل على تطوير الأسواق المالية، و تطبيق نظام غير مباشر للرقابة النقدية، إنشاء نظام إشرافي قوي"⁵.

تقوم سياسة التحرير البنكي على الثقة الكاملة في الأسواق، حيث يتم تحريرها من القيود الإدارية و بالتالي إعطاء لقوى السوق الجديدة في العمل، عن طريق تحرير معدلات الفائدة. و عدم وضع حدود قصوى لها مما يؤدي إلى زيادة الاستثمارات و تحسين نوعيتها، بزيادة الادخار و التحكم بالأسعار و القضاء على الصعوبات التي تعرقل عمل الأسواق.

رغم النجاح الذي عرفته سياسة التحرير البنكي في الدول المتقدمة، إلا أنها تشهد صعوبات في الدول النامية، ترجع هذه الصعوبة لهشاشة اقتصادها نتيجة أعباء المديونية، فالدول النامية تلجأ إلى طلب القروض لتطبيق برامج التنمية، و أصبحت تعتمد على صندوق النقد و البنك الدولي من أجل تحقيق

الاستقرار الاقتصادي، هذه الظروف أدت ببعض الدول لرفض تطبيق سياسة التحرر البنكي نظراً لأثارها السلبية على الاقتصاد، إلا أنه يمكن تطبيق هذه السياسة لكن بالتزام الحيطة و الحذر مع التدرج في طريقها و كذا وضع الرقابة الحذرة على البنوك من طرف البنك المركزي، فليس المهم تطبيق سياسة التحرر البنكي بل بإدارتها بنجاح، و التمسك بالشروط الكفيلة بتحقيق الاستقرار الاقتصادي.

1-2- مبادئ التحرير البنكي: تقوم عملية التحرر البنكي على مبادئ:

- تمويل المشاريع باستعمال القروض البنكية، بالتوفيق بين الادخار و الاستثمار عن طريق معدلات الفائدة.
- تحديد سعر الفائدة في السوق بالالتقاء بين عرض الأموال و الطلب عليها للاستثمار، عن طريق الملائمة بين الاستهلاك و الأنفاق الاستثماري، و عليه فزيادة الأموال الموجهة للقروض يؤدي إلى زيادة الاستثمار، و بالتالي زيادة النمو الاقتصادي.

1-3- أهداف التحرير البنكي: و هي أهداف ساهمت في تطوير الظروف الملائمة لتحرير القطاع البنكي،

و توفير الأموال اللازمة و الجو المناسب لزيادة الاستثمار و تتمثل في:

- تعبئة الادخار المحلي و الأجنبي لتمويل الاقتصاد عن طريق رفع معدلات الاستثمار.
- خلق علاقة بين أسواق المال المحلية و الأجنبية من أجل جلب أموال لتمويل الاستثمار.
- استعمال خدمات مالية مصرفية في المفاوضات التجارية بين عدة دول من أجل تحرير التجارة الخارجية، خاصة مع دخول عدة دول نامية إلى المنظمة العالمية للتجارة.
- رفع فعالية الأسواق المالية لتكون قادرة على المنافسة الدولية، و عليه تمكنها من فتح مصادر اقتراض و تمويل أجنبية و خلق فرض استثمار جديدة.
- تحرير التحولات الخارجية مثل تحرير العملات الأجنبية و حركة رؤوس الأموال، خاصة مع التغيرات الاقتصادية مثل تغيرات أسعار الصرف و أسعار الفائدة.

2- الإطار العام لاتفاقية تحرير الخدمات البنكية: تعتبر الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات General

(GATS) Agreement on Trade related Services من النتائج المميزة لجولة أوروغواي، فقد كان نطاق تطبيق القواعد الدولية للتجارة المتعددة الأطراف قبل هذه الجولة مقصوراً على التجارة في السلع، لكنه امتد في ظل الاتفاق الجديد ليشمل التجارة في الخدمات.

وقد شملت الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات عدة أنواع من الخدمات كان من بينها الخدمات المالية التي

تشمل الخدمات البنكية، مما أدخل البنوك في ظل الاتجاه نحو التحرير المالي أو ما يسمى بالعملة المالية.

2-1- مفهوم تحرير تجارة الخدمات: يختلف تحرير التجارة في الخدمات عنه في حالة تحرير التجارة في السلع، حيث أنه في معظم الحالات لا توجد مشكلة (عبور حدود) وتعريفات جمركية بالنسبة إلى الخدمات. إن قيود تجارة الخدمات تأتي من خلال القوانين والقرارات والإجراءات التي تسنها وتقرها الدولة، وقد سعت اتفاقية الخدمات إلى إزالة القيود وتخفيفها، بحيث من الممكن التوصل في النهاية إلى نظم للتبادل الحر للخدمات.⁶

يمكن تعريف عملية تحرير تجارة الخدمات بأنها "حرية انتقال مستهلكي الخدمات من بلد لآخر، واختيار أي مورد للخدمة والطريقة التي يعرض بها خدماته، وعليه فإن المعنى ينصب أساساً إلى إلغاء القيود التي يفرضها التدخل الحكومي في مجال تجارة الخدمات، إلا إذا كان ذلك التدخل يتم لأسباب سيادية، ويفرض القيود والحواجز على خدمات محددة بذاتها سواء كان مقدمها مورد محلي أو أجنبي".

2-2- المبادئ الأساسية لاتفاقية تحرير تجارة الخدمات: إن اتفاقية تحرير تجارة الخدمات تقوم على عدد من المبادئ والقواعد التي يجب أن تراعى عند تطبيقها يمكن إيجازها فيما يلي:⁷

- **مبدأ الدولة الأولي بالرعاية:** نصت على هذا المبدأ المادة (2) من القسم الثاني من الاتفاقية، ويقصد به عدم التمييز بين موردي الخدمات الأجانب من حيث الدخول إلى الأسواق وشروط التشغيل، وبحسب هذا الشرط يلتزم كل عضو أن يمنح الخدمات وموردي الخدمات من أي عضو آخر معاملة لا تقل رعاية عن تلك التي يمنحها لما يماثلها من الخدمات وموردي الخدمات من أي بلد آخر. وقد استثنت الاتفاقية من هذا الشرط الدولة العضو التي تمنح مزايا خاصة لبعض الدول من خلال اتفاقيات ثنائية شريطة ألا يتجاوز سريانها عشر سنوات ثم يطبق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية على الامتيازات الممنوحة.

- **مبدأ الشفافية:** تلزم اتفاقية التجارة في الخدمات كل عضو أن ينشر جميع الإجراءات ذات الصلة وذات التطبيقات العامة التي تتعلق بتنفيذ هذه الاتفاقية أو تؤثر على تنفيذها، وذلك دون إبطاء في موعد لا يتجاوز بدء سريان هذه الاتفاقية، وينبغي أيضاً نشر جميع الاتفاقيات الدولية المتعلقة بالتجارة في الخدمات أو المؤثرة فيها والتي يكون العضو قد وقع عليها، ويجوز لأي عضو الحق في إخطار مجلس التجارة في الخدمات بأي إجراءات يتخذها أي عضو آخر ويعتبرها العضو مؤثراً في تنفيذ بنود الاتفاقية.

ومن جهة أخرى ليس في هذه الاتفاقية ما يفرض على أي عضو تقديم معلومات سرية يمكن أن

يؤدي الإعلان عنها إلى إعاقاة تنفيذ القوانين أو إلحاق الأذى بالمصلحة العامة أو إلى الإضرار بالمصالح التجارية لمشروع أو منشآت معينة، عامة كانت أم خاصة.

● **مبدأ التحرير التدريجي:** يعتبر التحرير التدريجي لتجارة الخدمات وسيلة لتشجيع النمو الاقتصادي بين كل الشركاء التجاريين، حيث تنظم المادة 19 الواردة في الجزء الرابع من الاتفاقية والمعنونة تحت عنوان "التفاوض حول الالتزامات المحددة" عملية الوصول إلى مستويات أعلى من التحرير من خلال جولات متعاقبة من المفاوضات، يبدأ أولها بعد خمس سنوات على الأكثر من تاريخ تنفيذ اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية، وتوجه تلك المفاوضات نحو تخفيض أو إزالة أية آثار معاكسة على تجارة الخدمات تعوق من كفاءة الولوج للأسواق، وبما يحقق منافع متوازنة لجميع المشاركين في تلك المفاوضات.

● **مبدأ زيادة مشاركة الدول النامية:** يمكن ملاحظة هذا المبدأ من خلال المادة الثالثة والرابعة من الاتفاقية، حيث تشير إلى ضرورة قيام مختلف الأعضاء بتسهيل زيادة مساهمة أو مشاركة الدولة النامية في التجارة الدولية، وذلك من خلال التفاوض حول جداول الالتزامات الخاصة بتلك الدول، والتي تتعلق بالأمور التالية:

- تعزيز وتقوية قدرات توفير الخدمات المحلية وزيادة كفاءتها وقدرتها التنافسية عن طريق السماح للدول النامية بالحصول على التكنولوجيا وفقاً للأسس التجارية.

- تحسين إمكانية وصول الدول النامية إلى قنوات التوزيع وشبكات المعلومات.

- تحرير الوصول إلى أسواق التصدير في القطاعات والوسائل التي تهم تلك الدول.

● **مبدأ عدم السماح بالاحتكارات والممارسات التجارية المقيدة:** تم الاتفاق على هذا المبدأ بهدف إزالة الأساليب الحمائية التي يمكن أن تعوق تحرير تجارة الخدمات، والتي تتمثل في بعض الممارسات غير المشروعة التي قد يتبعها مقدمي الخدمات الوطنيين أو بعض محتكري الأسواق المحلية باليات معينة من الخدمات مما يجد من منافسة الأجانب في تلك الأسواق، أو قد يتم أيضاً بواسطة هؤلاء المحتكرين عند تقديمهم الخدمات في أسواق خارجية.

● **مبدأ التغطية والشمول:** تغطي اتفاقية GATS جميع أشكال تجارة الخدمات ومنها الخدمات المالية والبنكية، حيث تنص المادة الأولى من الاتفاقية على أن الخدمات تتضمن أي خدمة في أي قطاع كانت، ما عدا الخدمات التي تقدم بسبب قيام الحكومة بممارسة سلطتها، أو ما يعرف بالخدمات السيادية كخدمات

البنوك المركزية وخدمات هيئات الضمان الاجتماعي.

2-3- أشكال توريد الخدمات البنكية و أنواعها في إطار اتفاقية الخدمات:

2-3-1- أشكال توريد الخدمات: تضمنت الاتفاقية كافة أنواع التجارة في الخدمات، و لقد استقر

الرأي فيها على تحديد أربعة أشكال لتوريد الخدمات تتمثل فيما يلي⁸:

- انتقال الخدمة عبر الحدود: و هو ما لا يستدعي انتقال مقدم الخدمة إلى دولة المستهلك.
- التواجد التجاري: ويقصد به تقديم الخدمة من خلال شركة أو فروع في دولة المستهلك.
- الاستهلاك في الخارج: و يقصد به انتقال طالب الخدمة للخارج لاستهلاكها هناك مثل أنشطة السياحة.

- انتقال الأشخاص الطبيعيين إلى الخارج لتقديم الخدمة: كما يحدث في حالة الخبراء و المستشارين.

2-3-2- أنواع الخدمات البنكية في إطار اتفاقية الخدمات: تتمثل الخدمات البنكية التي تشملها

اتفاقية الخدمات في الآتي⁹:

- قبول الودائع و الأشكال الأخرى من الأموال الموجبة الرد إلى الجمهور.
- الإقراض بكافة أشكاله بما في ذلك قروض المستهلكين و تمويل العمليات التجارية.
- خدمات تحويلات الأموال بما في ذلك الائتمان و بطاقات الائتمان و الإقراض و الشيكات السياحية و الشيكات البنكية.
- الضمانات و الالتزامات.
- الاتجار لحساب البنك أو لحساب العملاء في أدوات سوق المال، و الشيكات، الكمبيلات، شهادات الودائع، الأوراق المالية.
- المشاركة في إصدار الأسهم و تقديم الخدمات المتعلقة بهذا الإصدار.
- سمسرة العملات.
- إدارة محفظة الأوراق المالية الاحتفاظ بالأوراق المالية.
- خدمات حفظ الخزائن.

ثالثاً: إيجابيات و سلبيات تحرير تجارة الخدمات البنكية: تشير الكثير من الدراسات و التحليلات أن هناك الكثير من المزايا التي يمكن تحقيقها عند تحرير التجارة في مجال الخدمات المالية و البنكية، كما يجدر بنا أن نشير أيضا إلى أن هذا التحرير لا يخلو من بعض السلبيات ومن أهمها:

1- إيجابيات تحرير تجارة الخدمات البنكية:

- قد تجعل تحرير تجارة الخدمات البنكية قطاع الخدمات المالية أكثر كفاءة و استقرار.
- اتساع السوق البنكية نتيجة تحرير تجارة الخدمات المالية يؤدي إلى تعاضل الاستفادة من اقتصاديات الحجم من خلال تزايد عمليات الاندماج البنكي وكذلك تعميق المنافسة من عمليات الخصخصة حسب المميزات التي يمكن أن تنتج منها.
- تحسين جودة الخدمة و توفير المزيد منها و انخفاض تكاليفها في ظل المنافسة المتزايدة و إعطاء فرصة للبنوك لتحسين أدائها و تسييرها، بحيث تصبح قادرة على مواجهة طلبات المستثمرين و العمل على جلب أكبر عدد ممكن من المدخرين، عندما تتحكم في أسعار الفائدة و العملات .
- إمكانية الحصول على التكنولوجيا المتطورة في مجال الإدارة، بالاعتماد على الخبرات و الكفاءات المالية و البنكية الأجنبية و المحلية.
- استفادة المؤسسات المالية و البنكية من اقتصاديات الحجم من خلال تزايد عمليات الاندماج.
- تمكن عمليات التحرير في تجارة الخدمات البنكية من تخفيض مخاطر السوق من خلال زيادة حجم المعاملات ، و ذلك برفع قيمة العائد للأموال المستثمرة هذا من جهة و السرعة و الحرية في اتخاذ القرارات.
- إن تحرير القطاع المالي يدفع الحكومات لتبني سياسات مقبولة و منافسة نقدية و مالية و متعلقة بأسعار الصرف هذا من ناحية، و من ناحية أخرى فإن الحكومات حينما تتخلى عن النظام المالي المغلق و تطبيق التحرير فإنها تستخدم أدوات رقابة غير مباشرة مثل عمليات السوق المفتوحة.
- تسهل تدفق رأس المال من الدول ذات الفائض في رأس المال إلى الدول التي تعاني من نقص في رأس المال، مما يخفف من تكلفة الاستثمارات في الدول التي لديها نقص في الأموال، و عليه فإن حرية تجارة الخدمات المالية و تدفقات رؤوس الأموال الخاصة بما قد تعمل على تساوي معدلات الفائدة بين الدول، و هذا ما حدث نسبيا بين دول الإتحاد الأوروبي في الآونة الأخيرة.¹⁰

- إن تحرير تجارة الخدمات البنكية، يعيد تخصيص الموارد المالية من خلال تقليل التدخل الحكومي المباشر، لأنه في نهاية الأمر يحقق الكفاءة في توظيف تلك الموارد بأقل مخاطر ممكنة.

2- سلبيات تحرير تجارة الخدمات البنكية :

- ترك المبادرة لقوى السوق، و بهذا يتم القضاء على البنوك العاجزة على التحسين و التكييف باستعمال عمليات الاندماج البنكي.

- قد تسيطر البنوك و المؤسسات الأجنبية على السوق البنكية المحلية، لكونها أكثر كفاءة من المؤسسات البنكية المحلية، و بالتالي تكون الأجنبية أكثر تأثيرا على نفاذ السوق.

- إن تحرير الخدمات البنكية قد يؤثر سلبا و بطريقة غير مباشرة على الاستقرار المالي.

- إن تحرير الخدمات البنكية قد يؤدي إلى حدوث أزمات للبنوك و أزمات مالية، ففي التسعينات حدثت أزمات في الجهاز البنكي في حوالي ثلث الدول الأعضاء في صندوق النقد الدولي.

- قد لا تتحمل السوق المحلية دخول المزيد من البنوك، لأنه يحدث وفرة بنكية، و هذا ما يؤدي إلى تفاقم المشكلات في القطاع.

- التخوف من قيام البنوك الأجنبية بالخدمة في القطاعات المرهجة فقط، حيث لا تصل الخدمة بكل الأماكن و كل القطاعات.¹¹

الهوامش:

- 1 - موسى أحمد صبيح، التسويق البنكي، أطروحة دكتوراه في العلوم الإدارية، تخصص: تسويق، كلية العلوم الإدارية، جامعة عمان العربية للدراسات العليا، الأردن، 2009، ص: 03، 04.
- 2 - محمد محمود مصطفى، التسويق الإستراتيجي للخدمات، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، 2003، ص: 51.
- 3 - أحمد محمود أحمد، تسويق الخدمات البنكية: مدخل نظري تطبيقي، دار البركة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2001، ص: 43.
- 4 - سامي أحمد مراد، دور اتفاقية تحرير تجارة الخدمات الدولية (الغاتس) في رفع كفاءة أداء الخدمات البنكية، أطروحة دكتوراه، المكتب العربي للمعارف، مصر، الطبعة الأولى، 2005، ص: 57-61.
- 5 - سعيد النجار، السياسات المالية وأسواق المال، صندوق النقد العربي والصندوق العربي للإئتماء الاقتصادي والاجتماعي، 1994، ص: 13.
- 6 - محمود صفوت قابل، البنوك الإسلامية و اتفاقية تحرير الخدمات المالية، المجلة العلمية للاقتصاد و التجارة، كلية التجارة جامعة عين شمس، مصر، العدد الأول، 2002، ص 448.
- 7 - The Legal Texts, The Results of Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations, wto, 2002, P:287
- 8 - عبد المنعم محمد الطيب، أثر تحرير تجارة الخدمات البنكية على البنوك الإسلامية، المؤتمر العالمي الثالث للاقتصاد الإسلامي، جامعة ام القرى، مكة، المملكة العربية السعودية، 2005، ص: 08.
- 9 - عبد المنعم محمد الطيب، مرجع سابق، ص: 13.
- 10 - عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات النقود والبنوك، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2007، ص: 239.
- 11 - بشير عباس العلاق، تسويق الخدمات مدخل استراتيجي، دار زهران، ط 1، عمان، 1999، ص 37.

المحور الثالث: الاندماج البنكي

المحور الثالث: الاندماج البنكي

يعتبر القطاع المالي و البنكي من أكثر الأنشطة الاقتصادية تأثراً بالعملة المالية، وهذا ما جعل منافسة شديدة ما بين مختلف البنوك سواء محليا في كل دولة أو دوليا، مما استدعى من البنوك أن توسع حجم نشاطها كما ونوعا، وللوصول إلى هذه الغاية حاولت العديد من البنوك أن تحدث نوعا من التعاون و التكامل مع بنوك أخرى مما احدث ظاهرة جديدة في الأنظمة البنكية، والمتمثلة في ظاهرة الاندماج البنكي.

أولا : تعريف الاندماج البنكي والهدف منه.

1- تعريف الاندماج البنكي: لقد تعددت و تنوعت مفاهيم الاندماج البنكي في مجال اقتصاديات البنوك، حيث يمكن تعريفه على أنه " اتحاد بنكين أو أكثر من بنك واحد بحيث يتخلى البنك المندمج عن ترخيصه، و تضاف أصوله و خصومه إلى أصول و خصوم البنك الدامج ، وقد يكون هذا الاندماج بين البنوك الصغيرة و البنوك الكبيرة أو البنوك الكبيرة فيما بينها"، و نجد في هذا المجال ثلاث مصطلحات و هي: الدمج والاستحواذ و الاندماج و نوضحها كما يلي:¹

- **الدمج البنكي:** يقصد به اتحاد بنكين أو أكثر تحت إشراف حكومي أو تنظيمي رقابي من طرف السلطات النقدية.

- **الاستحواذ :** يعني انضمام بنكين أو أكثر ، بنك كبير و آخر صغير ، و الأخير يذوب في البنك الكبير و يحمل اسمه في الغالب ، و تضاف أصول و خصوم البنك المندمج إلى أصول و خصوم البنك الدامج.

- **الاندماج:** و هو المفضل استخدامه لأن هذا الأخير أصبح مبنيا على التحالف و التعاون المنافس، و هو بذلك أداة تواصل للتكيف مع متطلبات التواجد و الوجود، و عليه يمكن تعريف الاندماج البنكي على أنه "اتفاق يؤدي إلى اتحاد بنكين أو أكثر و ذوبانهما إراديا في كيان بنكي واحد، و يكون الكيان الجديد ذو قدرة أعلى و فعالية أكبر على تحقيق أهداف كان لا يمكن أن تتحقق قبل إتمام عملية تكوين الكيان البنكي الجديد".

2- الهدف من الاندماج البنكي: تهدف البنوك من عملية الاندماج إلى تحقيق أربعة أهداف أساسية هي:

- اكتساب المزيد من الثقة والطمأنينة والأمان لدى العملاء والمتعاملين، ويتحقق ذلك بتقديم الخدمات البنكية بأقل تكلفة ممكنة وبأعلى جودة، و بتسويق الخدمات البنكية بشكل أفضل.

- خلق وضع تنافسي أفضل للكيان البنكي الجديد، حيث تزداد فيه القدرة التنافسية وخلق فرص استثمار أكثر عائدا و أقل مخاطرة.

- إحلال إدارة جديدة أكثر خبرة تؤدي وظائف البنك بدرجة كفاءة أعلى، وبالتالي تكسب البنك الجديد شخصية أكثر نضجا و أكثر فعالية بعد دمج الكفاءات الموجودة في البنوك السابقة.

- الاندماج والمزج بين البنوك سوف يؤدي إلى توفير رؤوس أموال ضخمة لها القدرة على تحمل المخاطرة الناتجة عن الودائع والقروض المقدمة.

ثانيا: أنواع الاندماج البنكي.

1 : الاندماج البنكي من حيث طبيعة نشاط الوحدات المندمجة :

-الاندماج البنكي الأفقي: يحصل الاندماج الأفقي بين البنوك (أو الشركات) التي تمارس النشاط نفسه، و يتميز هذا الاندماج بحدّة الاحتكارات البنكية، و هو ما يتطلب تدخل الحكومات و التنظيمات الرقابية لضمان سيادة روح المنافسة.²

- الاندماج البنكي الرأسي: هو الاندماج الذي يتم بين البنوك الصغيرة في المناطق المختلفة و البنك الرئيسي في المدن الكبرى و تصبح بذلك البنوك الصغيرة امتداد للبنك الكبير.³

- الاندماج المتنوع (المختلط): هو الاندماج الذي يتم بين بنكين أو أكثر يعملان في أنشطة مختلفة، و غير مترابطة فيما بينها. و هذا يعني اختلاف الخدمات البنكية المقدمة من كلا البنكين، مثل الاندماج الذي يتم بين بنك تجاري و بنك متخصص، لقد توسع هذا النوع من الاندماجات في التسعينيات و أنتشر بشكل واضح في الولايات المتحدة على الرغم من أن بعضهم كان يعتقد أن تكوين مجاميع من الشركات يقود إلى تنويع التكتلات Conglomerate Diversification الأمر الذي يولد مخاطر على حملة الأسهم بالمقارنة مع الشركات التي ركزت نشاطها في صناعة واحدة.⁴

2 - الاندماج البنكي من حيث العلاقة بين أطراف عملية الاندماج:

- الاندماج البنكي الطوعي أو الودي: هو الذي يتم بموافقة كل من إدارة البنك الدامج و البنك المندمج، حيث أن البنك الدامج هو الذي يخطط أو يرغب في الحصول على البنك المندمج. ويمثل هذا النوع من الاندماج البنكي أسلوبا من أساليب السيطرة السلمية، وفوائد هذا النوع تتمثل في خلق الحوافز التي تدفع

البنوك إلى الاقتناع بالاندماج طوعاً مما يمكنه من توفير الموارد المالية للبنوك التي تمكنها من ممارسة نشاطها على أكمل وجه.

- **الاندماج العدائي:** عبارة عن اندماج لا إرادي يحدث ضد رغبة المنشأة المستهدفة، ويكون عندما تضع المنشآت القوية والناجحة أنظارها على المنشآت الضعيفة للسيطرة عليها. و هذا ما يأخذ مفهوم الاستحواذ لأن إدارة البنك المستهدف ترفض هذا العرض، فيقوم البنك الدامج بالاستحواذ على البنك المندمج مباشرة عن طريق شراء أسهمه من السوق المالية و الدمج العدائي يكون لا إرادي.

- **الاندماج الإجباري:** يحدث هذا الاندماج نتيجة لتعثر أحد البنوك، و يتم اللجوء إليه بصفة استثنائية طبقاً لظروف تحددها السلطات النقدية للدولة من أجل خدمة الاقتصاد الوطني عموماً و الجهاز البنكي خصوصاً. و هو يستعمل كملجأ أخير لتنقية الجهاز البنكي من البنوك المتعثرة، و الاندماج البنكي الإجباري يكون مقابل قانون يشجع البنوك على الاندماج مثل الإعفاءات الضريبية أو عن طريق مد البنك الدامج بقروض مساعدة مقابل تعهده بتحمل كافة الالتزامات الخاصة بالبنك المندمج.

ثالثاً: دوافع الاندماج البنكي: هناك عدة أسباب تدفع البنك للاندماج نذكر منها ما يلي:

1- الاندماج بسبب العولمة (أسباب اقتصادية): شهدت فترة التسعينات تطورات عالمية ملموسة مثل:

أ- التقدم التكنولوجي الكبير والاتجاه نحو العولمة وما تتضمنه من تفاعل المجتمعات الإنسانية بحيث يبدو العالم وكأنه قرية واحدة وكذلك أتاح التقدم التكنولوجي الكبير تقديم خدمات الصرافة عن بعد و الصرافة عن طريق الانترنت .

ب- اشتداد المنافسة الدولية بين الشركات الكبرى لاقتسام السوق العالمي وكذلك اشتداد المنافسة المحلية بين الشركات العاملة داخل كل دولة .

ج- العمل على تنويع الأنشطة والخدمات والعملاء والمناطق الجغرافية وزيادة الحجم لتخفيض المخاطر التي تتعرض لها منشآت الأعمال و بالنسبة لقطاع الخدمات المالية فقد بدأت الشركات القابضة البنكية والبنوك الشاملة في العمل في الدول المتقدمة مبكراً .

د- اتفاقيات تحرير التجارة العالمية مع التركيز على اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المالية لأنها محور الاهتمام و التركيز بالنسبة للمؤسسات .

هـ- الأزمات المالية الكبيرة التي أصابت الأسواق العالمية في كافة أنحاء العالم مثل أزمة المكسيك و أزمة دول جنوب شرق آسيا ثم أزمة الاتحاد الروسي ومؤخراً شهد عام 1999 الأزمة البرازيلية.

ونتيجة لهذه الأمور بدأت الشركات الكبرى الاستعداد لمواجهة عالم القرن الواحد والعشرين وما يحمله من تعقيدات و تحديات كبيرة و بشكل لن يبقى معه سوى الأقوى وتمثل هذا الاستعداد في موجة من الاندماجات الكبرى التي شهدها العالم خلال عام 1998

2- الأسباب الإدارية للاندماج : و يتم شرحها من خلال:

أ- **نظرية الكفاءة:** تشير هذه النظرية إلى أن عمليات الاندماج هامة جداً من ناحية كونها تحقق منافع اجتماعية وهي تشمل بصفة عامة تحسين أداء الإدارة أو تحقيق صيغة للتعاون ((الاندماج)) من خلال صيغة $(5 = 2+2)$.⁵

ب- **نظرية الكفاءة التفاضلية:** وهي أكثر نظرية عامة لتفسير الاندماج، وهي تعني أنه إذا كانت إدارة الشركة (أ) أكثر كفاءة من إدارة الشركة (ب) و إذا قامت الشركة (أ) بالاندماج مع الشركة (ب) ورفعت مستوى كفاءة الشركة (ب) إلى مستواها , فإن الكفاءة الإدارية ترتفع من خلال الاندماج، ويحقق هذا الأمر مكسباً اجتماعياً ((للمجتمع كله)).

ج- **الاندماج كحل لمشكلات الوكالة :** تنشأ مشكلات الوكالة حينما لا يمتلك المديرون سوى جزء بسيط من أسهم ملكية البنك أو المنشأة، قد تتسبب هذه الملكية الجزئية في أن يعمل المديرون بحماس أقل عما إذا كان الأمر عكس ذلك ((أي يمتلكون جزء كبير من الأسهم)) .

3- **الاندماج كبديل للإفلاس ((في الولايات المتحدة الأمريكية)):** عندما يواجه أحد البنوك التجارية المؤمن عليها مشاكل قد تؤدي إلى فشله، فإن هيئة التأمين على الودائع الفيدرالية في الولايات المتحدة الأمريكية تعمل على التدخل العاجل لحماية أموال المودعين ولعدم هز الثقة في الجهاز البنكي و يتوافر خياران أساسيان أمام هيئة تأمين الودائع الفيدرالية الأمريكية عندما يفشل أحد البنوك.

✓ رد أموال المودعين المؤمنين و تصفية البنك .

✓ تنظيم عملية عرض لشراء البنك الفاشل ((الاندماج)) .

وفي ظل الخيار الثاني تقوم هيئة تأمين الودائع الفيدرالية بتنظيم عرض لشراء البنك الفاشل من خلال المؤسسات المالية القائمة وفي ظل هذا الاختيار تقوم البنوك التجارية القوية بالمزايدة فيما بينها لشراء أصول البنك الفاشل وتحمل ودائعه.

4- اعتبارات ضريبية للاندماج: قد يكون الحافز الذي يكمن خلف الاندماج هو فرص تخفيض الضريبة، وإن القيام بالاندماج لأسباب ضريبية يؤدي إلى التخلص من الخسائر الضريبية، حيث يمكن للشركة أو البنك الذي لديها خسائر ضريبية متراكمة أن تلجأ إلى الاندماج مع شركة أو بنك يحقق لمكاسب ايجابية .

5- أسباب أخرى: ومنها:

- افتراضية القدرة السوقية: و هو ما يفترض أن المنشآت الداخلة سوف تتمكن من خلال الاندماج أن تكتسب قدرة احتكارية من خلال الاندماج الأفقي و بما يمكنها من المنافسة بشكل قوي.

- افتراضية التعاون و التكامل: و تركز هذه الافتراضية على أن التعاون و التكامل بين المنشآت المندجة سوف يقلل التكاليف أو يحقق وفورات الحجم الكبير و الحد من الأصول الفائضة.

- تحسين نوعية المنتج الذي تقوم بإنتاجه الشركة: أو تحسين نوعية الخدمة التي تقدمها للعملاء وذلك من خلال شراء أصول وخصوم شركة أخرى و الاستفادة من الخبرات العلمية و العملية المتاحة بها.

- المشاركة في تحمل الربح أو الخسارة و توزيع المخاطرة بين المنشآت وذلك في ظل ظروف المنافسة الشديدة.

- تحقيق النمو السريع.

- تقليل التكاليف الكلية بسبب الأجر الأقل.

رابعا: شروط الاندماج البنكي: ومن بين أهم شروط نجاح الاندماج البنكي الرئيسية نذكر ما يلي:⁶

1- الشرط الأول: توافر رغبة حقيقية لدى القائمين بعملية الاندماج بمعنى توفر الدافع الذاتي والحافز على القيام بعملية الاندماج، وتوفير الإطار اللازم والسلطات الكفيلة لنجاح هذه العملية.

2- الشرط الثاني: أن يخضع قرار الاندماج لدراسات اقتصادية، وسوقية وقانونية واجتماعية لمعالجة أوجه الاختلال القائمة بالفعل داخل البنوك الراغبة في الاندماج.

3- الشرط الثالث: أن يتم تصور واقعي عملي لمراحل عمليات الاندماج وحسن إعداد وتهيئة البيئة الداخلية.

4- الشرط الرابع: أن يتم التنفيذ بدقة متناهية وبحرص شديد وعدم إغفال أي أمر من شأنه أن يحدث متاعب للكيان المندمج حالياً أم مستقبلاً.

خامساً: مراحل الاندماج: إن عملية الدمج أو ضم مؤسستين بنكيتين هي عملية شديدة التعقيد وتتطلب وقتاً كبيراً وجهداً من المشتري والبائع، وحتى يكون هذا الدمج ناجحاً يجب أن يمر بثلاثة مراحل:- مرحلة التخطيط. - مرحلة التفاوض والدراسة. - مرحلة الإنهاء والتكامل. وسوف نوضح كل مرحلة بشيء من التفصيل:⁷

1- مرحلة التخطيط: المرحلة الأولى لأي دمج أو ضم هي تحمل خطة تحدد اتجاه البنك وتحدد الأهداف طويلة المدى التي سوف تتبع وتوجد ست خطوات في هذه المرحلة:

- **خطة إستراتيجية شاملة:** من الضروري للبنك أن يبنى خطة إستراتيجية شاملة وهذه الخطة الشاملة توضح الهدف والاتجاه والمحور وعادة ما تكون في فترة من (3- 5) سنوات ويجب أن تبدأ عملية التخطيط الإستراتيجي الشامل بتقييم أمين لجوانب القوة و الضعف للبنك في جميع المجالات: الإدارة المالية - العمليات - التنظيم - دراسة السوق... الخ.

- **فريق الدمج (الضم):** الخطوة التالية في عملية التخطيط هي تنظيم فريق الدمج، والذي يجب أن يتكون من: الموظفين الرئيسيين للبنك مثل أقسام الإقراض و الإدارة و الشؤون المالية والتشغيل والموارد البشرية، ويجب أن يكون قائد الفريق مدير كبير وكفاء، وهناك أيضاً المساعدة الخارجية مثل المحامين والمحاسبين واستشاريين ومثمنين وأصحاب البنوك استثمارية.

- **خطة الدمج أو الضم :** وتشمل عناصر الخطة ما يلي : - الإعداد للبيع. - الشكل المطلوب للصفقة. - التصنيفات المالية والضريبية. - خطة التفاوض.

- **المعايير المرشحة:** البنك الذي يرغب في الشراء يجب أن يحدد معايير ما هو مطلوب، وهذه المعايير لا حصر لها و لكن تشمل عادة ما يلي: - الحجم (الذي يقاس عادة بمستوى الأصول والودائع). - الموقع. - نوعية محفظة القروض. - مزيج الأصول. - الالتزامات. - حالة السوق. - مستويات رأس المال. - مدى نظام التسليم.

- التعرف على المرشحين: بعد المراجعة التامة للبيانات المالية والبحث الميداني السليم، يمكن التقليل من قائمة البنوك المرشحة، حيث أن الاحتمالات تقل ويسهل الحصول على مزيد من التحليلات المفصلة للبنوك التي بقيت.

- تحليل البنك المرشح: بواسطة المعلومات من الخطوة السابقة، من الممكن أن نضع قيمة أولية عن كل مرشح وتقدير هذه القيمة يعتمد على المعلومات المتاحة من المصادر العامة و السوق.

2 - مرحلة التفاوض والدراسة: هناك ثلاثة عناصر رئيسية:

- خطة التفاوض: و هي تحديد كيفية الاتصال المبدئي مع البنك المستهدف ومن الذي سيقوم بهذا الاتصال.

- الاتصال بالمرشح والمفاوضات الأولية: الاتصال بالبنك المستهدف يتم عادة مع الرئيس أو المدير، و هناك حالات يكون فيها حامل أكبر عدد من الأسهم هو الملائم للاتصال الأول، وخلال المفاوضات الأولية يبحث المشتري والبائع أهدافهما بشكل عام وهي عبارة عن التقاء أفكار الطرفين.

- خطاب النوايا: إذا نتج عن المفاوضات الأولية نتائج ايجابية، يجب إرسال خطاب نوايا من المشتري إلى البائع وهذه الخطاب هو موافقة مبدئية على الضم ولكنه ليس تعهداً ملزماً قانونياً.

3 - مرحلة الإنهاء والتكامل: وتشمل ما يلي :

- الاتفاق النهائي: هو المستند الرسمي المفصل الذي يحدد الشروط الواضحة في الصفقة، هو مستند قانوني معقد يجب إعداده ومراجعته من جانبي المستشار القانوني للمشتري والبائع.

- موافقة حملة الأسهم: يجب الحصول على موافقة حامل الأسهم، فحاملوا الأسهم يجب أن يوافق على الصفقة ولذلك يجب أن يوافقوا للمشتري في بعض الترتيبات المالية على الصفقة.

- المراجعة النهائية: إن دمج البنوك هي عملية شديدة التعقيد، فإن طول الوقت بين المراجعات ومع الموافقات قد تزيد على ستة أشهر، فمن المفيد عادة إجراء مراجعة مختصرة للبائع لضمان عدم وجود أي تغيير مادي خلال تلك الفترة .

- إتمام الصفقة: بعد الحصول على جميع الموافقات الهامة، يمكن إنهاء الصفقة ويكون التمويل قد تم وكذلك تغيير الملكية.

- **التكامل:** لإدراك المزايا المحتملة للدمج أو الضم يلزم عادة التكامل و النجاح لكيانين، حيث أصبحت إدارة التكامل عنصراً هاماً في عملية الدمج أو الضم و بدون التكامل قد يضيع الجهد السابق كله.
- سادسا: آثار الاندماج البنكي: تنقسم آثاره إلى آثار إيجابية وأخرى سلبية:⁸
- 1 - الآثار الإيجابية:** تتمثل في:
- **تحقيق وفورات الحجم و النطاق:** وفورات داخلية مالية و إدارية، وفورات خارجية بإمكانية الاستفادة من شروط أفضل في التعامل مع بنوك أخرى، وفورات ضريبية و وفورات في تكنولوجيا المعلومات و الاتصال.
 - **زيادة معدل النمو:** يحدث هذا بالاستفادة من وفورات الحجم و فرض السيطرة على السوق بالإضافة لتنويع و تجويد الخدمات البنكية، و هذا يؤدي إلى تحسين و استقرار الربحي و توزيع المخاطر.
 - **الاستخدام المثل للإمكانيات المتاحة:** باستغلال الطاقات البنكية العاطلة و ترشيد تكاليف التشغيل.
 - **تكوين كيانات بنكية كبيرة وكفؤة:** تكون قادرة على المنافسة المحلية و العالمية.
 - **تحسين تأطير البنوك المندمجة:** نتيجة توفر الخبرة و التدريب الجيد و تغيير الإدارة السابقة.
 - **مواكبة المعايير الدولية:** يكون ذلك في مجالات الإفصاح المالي و كفاية رأس المال و الرقابة البنكية، و أيضا التعامل بحرية في الأسواق المالية و إدخال الأدوات المالية الحديثة.
 - **ارتفاع القيمة السوقية لأسهم البنوك المندمجة:** نتيجة زيادة رقم أعمالها والطلب على أسهمها.
- 2- الآثار السلبية:** تتمثل فيما يلي:
- إمكانية تضاعف المشاكل البنكية بعد الدمج بسبب كبر الحجم للكيان الجديد.
 - عدم العناية الخاصة بالزبائن نتيجة لكبر الحجم، و يتطلب انتهاج اللامركزية في إدارة أعمال البنك.
 - إمكانية تواجد حالة إدارة جديدة بدون سلطة كافية للإدارة الهيكل بنجاح، أو اختلاف مفهوم البنوك المندمجة اتجاه تسيير البنك الجديد.
 - نشوء أوضاع احتكارية و شبه احتكارية، و يمكن تفادي ذلك بتدخل تشريعات ملائمة.
 - إمكانية حدوث اختلالات عميقة في السوق المالية.
 - احتمال تركيز الصناعة البنكية و الحد من الاختيارات المتاحة أمام الزبائن، و ارتفاع الرسوم البنكية نتيجة التركيز و تكلفة إعادة الهيكلة و أعباء تسريح العمال.
 - خطورة تعثر البنوك المندمجة (العملاقة) على الاقتصاد الوطني لأزمات مالية.

الهوامش:

- ¹ - خليل الهندي ، أنطوان الناشف ، العمليات البنكية و السوق المالية _ دمج البنوك _ الجزء الثالث ، (المؤسسة الحديثة للكتاب ، لبنان ، 2000 .
- ² - Richard Brealey And Stewart Myers, Principles of Corporate Finance, 4th Ed., McGraw Hill, Inc, London, 1991, pp. 820.
- ³ - أحمد سليمان خصاونة، البنوك الإسلامية: مقررات لجنة بازل _ تحديات العولمة _ إستراتيجية مواجهتها، جدارا للكتاب العالمي، الأردن، عام الكتاب الحديثة، اربد، 2007.
- ⁴ - J. Fred Weston, Kwang S-Chung, Susan E. Hoag, Mergers, Restricting and Corporate Control Prentice Hall, Inc. U.S.A., 1999, p :86.
- ⁵ - طارق عبد العال حماد، اندماج وخصخصة البنوك، الدار الجامعية، القاهرة، مصر، 1999، ص: 41.
- ⁶ - فريد راغب النجار، الاستثمار بالنظم الالكترونية والاقتصاد الرقمي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2004.
- ⁷ - طارق عبد العال حماد، "تقدير قيمة البنك لغرض الاندماج والخصخصة"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1999، ص: 161.
- ⁸ - عبد القادر خليل، الاقتصاد البنكي (مدخل معاصر)، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2017، ص: 114-115.

المحور الرابع: إدارة المخاطر البنكية

المحور الرابع: إدارة المخاطر البنكية

لقد شهد القطاع المالي في العقود الأخيرة تطورات كبيرة ناتجة عن العولمة المالية، وذلك من خلال فتح المجال للبنوك والمؤسسات المالية في الاستثمار وتحقيق الأرباح في مجالات وأماكن مختلفة، إلا أن ذلك عرضها إلى مخاطر جديدة ومرتفعة مقارنة بما سبق. وفي ظل تصاعد هذه المخاطر بدأ البحث الجدي عن الآليات الكفيلة لمواجهتها وكأول خطوة تشكلت لجنة بازل للأنظمة البنكية والممارسات الرقابية في نهاية 1974م وأصدرت هذه الأخيرة عدة تقارير فيما يخص الرقابة البنكية كبازل 1 وبازل 2 وبازل 3 لأجل إدارة المخاطر البنكية وتحسين مردوديتها. فما المقصود بإدارة المخاطر و وما آلياتها وأهدافها المتوخاة.

أولاً: مفهوم المخاطر البنكية وأنواعها

هناك عدة مخاطر تتعرض لها البنوك أثناء ممارسة وظائفها، وهذا ما جعل هذه البنوك تبحث في الطرق المناسبة لإدارة هذه المخاطر بغرض تقليل آثارها السلبية، ومصطلح إدارة يعني عدم قدرة البنوك على تفادي المخاطر بنسبة 100%، لأنها المخاطرة ظاهرة مرافقة لعمل البنوك. ولهذا سنتطرق إلى مفهوم المخاطر البنكية واهم أنواعها وذلك بغرض معرفة كيفية إدارتها وتفادي بعض آثارها السلبية.

1- مفهوم المخاطر البنكية: لقد تعرض الكثير من المهتمين إلى تعريف المخاطرة، واختلفت تعاريفهم طبقاً 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:

- ويعرفها كاتب آخر على أنها "هي درجة الاختلافات في التدفق النقدي للاقتراح الاستثماري عن التدفق النقدي المقدر أو المتوقع له".
 - عدم انتظام العوائد وتذبذب في قيمتها أو في نسبتها إلى رأس المال المستثمر هو الذي يشكل عنصر المخاطرة وترجع عملية انتظام العوائد أساساً إلى حالة عدم اليقين المتعلقة بالتنبؤات المستقبلية.
 - المخاطرة "أنها مقياس نسبي لمدى تقلب عائد التدفقات النقدية الذي سيتم الحصول عليه مستقبلاً"¹
- ومنه يمكن تعريف 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.

2- أنواع المخاطر البنكية: هناك العديد من المخاطر يمكن أن يتعرض لها البنوك، ويمكن تلخيصها إلى

قسمين أساسيين (مخاطر مالية، مخاطر غير مالية) يتفرع عنها عدة فروع أخرى، وذلك كما يلي فيما يلي:

2-1- المخاطر المالية: تتضمن جميع المخاطر المرتبطة بإدارة الأصول والخصوم المتعلقة بالبنك. هذا النوع

من المخاطر يتطلب رقابة وإشراف مستمرين من قبل إدارة البنك ووفقا لتوجه حركة السوق والأسعار والعمولات والأوضاع الاقتصادية والعلاقة بالأطراف الأخرى ذات العلاقة. وتتمثل فيما يلي:

2-1-1- المخاطر الائتمانية: تتعلق المخاطر الائتمانية دائما بالسلفيات (القروض) والكشف على

الحساب أو أي تسهيلات ائتمانية تقدم للعملاء، تنجم هذه المخاطر عادة عندما يمنح البنك العملاء قروضا واجبة السداد في وقت محدد في المستقبل، ويفشل العميل في الوفاء بالتزاماته بالدفع وقت حلول موعد إرجاع القروض، أو عندما يفتح البنك خطاب اعتماد مستندي لإسترداد بضائع نيابة عن العميل في توفير المال الكافي لتغطية البضائع حين وصولها.²

2-1-2- مخاطر السوق: تنشأ مخاطر السوق لتغيرات المفاجئة في أحوال السوق حيث تتأثر البنوك بذلك

التغير، وتنقسم هذه المخاطر إلى قسمين:

● **مخاطر سعر الفائدة:** يقصد بها قابلية التباين في العائد الناتج عن حدوث تغيرات في مستوى

أسعار الفائدة في السوق، بصفة عامة وتميل كل أسعار الفائدة السوقية إلى الارتفاع أو الانخفاض معا على المدى الطويل.

إن خطر سعر الفائدة مرتبط مباشرة بعملية تحويل أقساط القروض من خصوم بنكية. عندما يحول البنك ديونا أو قروضا قصيرة الأجل إلى قروضا طويلة الأجل، فإنه يتعرض لانخفاض أو تدهور هامش فائدته في حالة ارتفاع سعر الفائدة.

● **مخاطر تقلبات أسعار الصرف:** وهي ناتجة عن التعامل بالعملات الأجنبية وحدث تذبذب في

أسعار العملات، الأمر الذي يقتضي إلماما كاملا ودراسات وافية عن أسباب تقلبات الأسعار.

2-1-3- خطر السيولة: تتعرض البنوك من حين لآخر إلى سحبات مفاجئة من قبل المودعين لأسباب

خاصة بهم، ولا بد للبنوك أن تحتاط لمثل هذه السحوبات إما بالاحتفاظ باحتياطي في شكل نقد في خزائنها،

أو ودائع لدى بنوك ومؤسسات أخرى، أو الاحتفاظ بموجودات عالية السيولة والتي يمكن تحويلها بسرعة إلى نقد.³

2-2-2- المخاطر غير المالية: هي مخاطر لا تمس الجانب المالي مباشرة، وإنما لها آثار عليه باعتبار كل أعمال البنوك مالية، وتتمثل هذه المخاطر فيما يلي:⁴

2-2-2-1- مخاطر التشغيل: تنشأ هذه المخاطر عند ممارسة البنك لأنشطته المختلفة التي ينتج عنها أنواع مختلفة من الأخطاء منها البشرية التي تكون بسبب عدم كفاءة والتدريب على أساليب العمل، ومنها الفنية التي تحدث نتيجة لأعطاب أجهزة الحاسوب أو أجهزة الاتصالات الأخرى المختلفة ومنها الأخطاء المتعلقة بالعمليات التي تحدث في المواصفات وعدم الدقة عند تنفيذ العمليات. ولقد عرفت لجنة بازل بأنها "مخاطر الخسارة الناتجة عن عدم ملائمة أو فشل العمليات الداخلية، والأفراد، والمنظمة".

2-2-2-2- المخاطر القانونية: هي المخاطر التي قد يتعرض لها البنك من جراء نقص أو قصور في مستنداته مما يجعلها غير مقبولة قانونياً، وقد يحدث هذا القصور سهواً عند قبول مستندات ضمانات من العملاء واليت يتضح لاحقاً أنها غير مقبولة لدى المحاكم.

2-2-2-3- المخاطر الإستراتيجية: هي تلك المخاطر الحالية والمستقبلية التي يمكن أن يكون لها تأثير على إيرادات البنك وعلى رأس ماله نتيجة لاتخاذ قرارات خاطئة أو التنفيذ الخاطئ للقرارات وعدم التجاوب المناسب مع التغيرات في القطاع البنكي.

2-2-2-4- مخاطر السمعة: تنتج مخاطر السمعة عن الآراء العامة السلبية المؤثرة والتي ينتج عنها خسائر كبيرة للعملاء أو الأموال حيث تتضمن الأفعال التي تمارس من قبل إدارة البنك أو موظفيه والتي تعكس صورة سلبية عن البنك وأدائه وعلاقته مع عملائه والجهات الأخرى، كما أنها تنجم عن ترويج إشاعات سلبية عن البنك ونشاطه.

ثانيا: عملية إدارة المخاطر البنكية وأدواتها

- 1- مفهوم إدارة المخاطر:** هناك عدة تعريف لإدارة المخاطر البنكية والتي لعل من أهمها ما يلي:
- إدارة المخاطر هي عملية التفكير بشكل منهجي في جميع المخاطر المحتملة، أو المشاكل قبل حدوثها ووضع إجراءات من شأنها الحد من آثارها أو التعامل مع هذه الآثار، حيث تمكن هذه العملية من معرفة المخاطر وإعداد إستراتيجية لسيطرة عليها.
 - إدارة المخاطر هي تنظيم متكامل يهدف إلى مجابهة المخاطر بأفضل الوسائل و اقل التكاليف و ذلك عن طريق اكتشاف الخطر وتحليله وقياسه. وتحديد وسائل مجابهته مع اختيار هذه الوسائل لتحقيق الهدف المطلوب.⁵
- من خلال ما سبق يمكن إدراك أهم وظائف إدارة المخاطر والمتمثلة فيما يلي:
- تقدير المخاطر ووضع الاحتياطات اللازمة لمواجهتها بما لا يؤثر على ربحية البنك.
 - المساعدة في اتخاذ قرارات التسعير.
 - تطوير إدارة محافظ الأوراق المالية والعمل على تنويع تلك الأوراق، من خلال تحسين الموازنة بين المخاطر والربحية.
 - مساعدة البنك على حساب معدل كفاية رأس المال وفقا للمقترحات الجديدة للجنة بازل.
- 2- أهداف إدارة المخاطر البنكية:** تتمثل أهم أهداف إدارة المخاطر بشكل رئيسي فيما يلي:⁶
- استقرار الأرباح أو المكاسب: حيث تساهم إدارة المخاطر في خفض التباينات في الدخل الناتج عن الخسائر المرتبطة بالمخاطر البحتة إلى أقل مستوى ممكن، بالإضافة إلى ذلك فإن خفض التباين في الدخل يمكن أن يساعد في تعظيم الاستقطاعات الضريبية عن الخسائر وتقليل الضرائب على الأرباح.
 - استمرارية النمو: عندما يكون النمو هدفا تنظيميا هاما تصبح الوقاية من التهديدات التي تواجه النمو أحد أهم أهداف إدارة المخاطر، كما تعتمد إستراتيجية إدارة المخاطر على الإعداد لتسهيل استمرارية النمو في حالة حدوث خسارة تهدد النمو الاقتصادي للبنك.
 - تعظيم قيمة البنك: تساهم قرارات إدارة المخاطر في تعظيم القيمة السوقية للبنك، فتعظيم القيمة هو الهدف النهائي للمنظمة وهو معيار معقول لتقييم القرارات المؤسسية.

3- أدوات إدارة المخاطر البنكية: يمكن تصنيف تقنيات أو أساليب إدارة المخاطر البنكية إلى منهجين رئيسيين هما:⁷

• **التحكم في المخاطر:** يقصد بتقنيات التحكم في المخاطر أن تقلل بأدنى تكاليف ممكنة تلك المخاطر التي يتعرض لها المنظمة، وتشمل تقنيات التحكم في المخاطر تحاشي المخاطر والمدخل المختلفة إلى تقليل المخاطر من خلال منع حدوث الخسائر و جهودات الرقابة والتحكم، وفي حالة تحاشي المخاطر يرفض الفرد أو المنظمة تقبل التعرض لخسارة ناشئة عن نشاط معين.

• **تمويل المخاطر:** يركز هذا الأسلوب على ضمان إتاحة الأموال لتعويض الخسائر التي تحدث، ويأخذ تمويل المخاطر شكلين هما:

- **التحوط:** وهي من الطرق التي تمول الخسارة الناتجة عن أخطار الأسعار وتتمثل في إقراض أو استقراض العملات المختلفة أو عقود تجارية لشراء والبيع مثل عقود المشتقات المالية الأربعة وهي: عقود الخيار، العقود المستقبلية، العقود الآجلة، وعقود المقايضة.

- **التحويل:** وهي من طرق تمويل الخسائر عن طريق عقود يتم بمقتضاها مواجهة الخطر بتحويله إلى طرف آخر نظير دفع مقابل لهذا الطرف مع احتفاظ صاحب الشيء موضوع الخطر الأصلي بملكيته لهذا الشيء.

ثالثا: الحوكمة البنكية و إدارة المخاطر المالية.

1- مفهوم حوكمة البنوك وأهميتها: يسمح التطبيق السليم لمبادئ الحوكمة في النظام البنكي بتحقيق الشفافية والعدالة، ومنح حق مساءلة إدارة البنك، وبالتالي تحقيق الحماية للمساهمين 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.

1-1- مفهوم حوكمة البنوك: يشمل نظام الحوكمة في البنوك الطريقة التي تدار بها شؤون البنك من خلال الدور المنوط به كل من مجلس الإدارة و الإدارة العليا بما يؤثر على تحديد أهداف البنك، ومراعاة حقوق المستفيدين، وحماية حقوق المودعين. وازدياد التعقيد في الجهاز البنكي أصبحت عملية إدارة المخاطر من قبل السلطة الرقابية غير كافية، وباتت سلامة الجهاز البنكي تتطلب المشاركة المباشرة للمساهمين ومن يمثلونهم في مجلس البنك.

- يعرف بنك التسويات الدولية الحوكمة في البنوك بأنها الأساليب التي تدار بها البنوك من خلال مجلس الإدارة والإدارة العليا والتي تحدد كيفية وضع أهداف البنك والتشغيل وحماية مصالح حملة الأسهم وأصحاب المصالح مع الالتزام بالعمل وفقا للقوانين والنظم السائدة وبما يحقق حماية مصالح المودعين.

1-2- مبادئ الحوكمة في البنوك: أصدرت لجنة بازل تقرير عن تعزيز الحوكمة في البنوك عام 1999 ثم أصدرت نسخة معدله منه عام 2005 وفي فبراير 2006 أصدرت نسخة محدثة بعنوان " Enhancing corporate governance for banking organization" يتضمن مبادئ الحوكمة في البنوك وتمثل في:⁸

- **المبدأ الأول:** يجب أن يكون أعضاء مجلس الإدارة مؤهلين تماما لمراكزهم و أن يكونوا على دراية تامة بالحوكمة وبالقدرة على إدارة العمل بالبنك ، و يكون أعضاء مجلس الإدارة مسؤولين بشكل تام عن أداء البنك وسلامة موقفه المالي وعن صياغة إستراتيجية العمل بالبنك وسياسة المخاطر وتجنب تضارب المصالح وان يتعدوا بأنفسهم عن اتخاذ القرارات عندما يكون هناك تعارض في المصالح يجعلهم غير قادرين على أداء واجبهم على أكمل وجه تجاه البنك.

- **المبدأ الثاني:** يجب أن يوافق ويراقب مجلس الإدارة الأهداف الإستراتيجية 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 الإستراتيجية 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.

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

- **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 الادارة وفقا لنظام فعال للرقابة الداخلية .

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

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

- **المبدأ السابع:** تعد الشفافية ضرورية للحوكمة الفعالة والسليمة، وتبعا للدليل 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.

- **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.

1-3- أهمية تطبيق الحكومة في البنوك: تكتسي حوكمة البنوك أهمية كبيرة لعدة اعتبارات نذكر منها:

- طبيعة عمل البنوك حيث تقوم باستثمار وإقراض أموال الغير، من مودعين ومساهمين بشكل أساسي.
- تداخل أصحاب المصالح بطريقة يصعب تتبعها، فهناك المؤسسون والمساهمون من حملة الأسهم والمودعين والمقترضين والسلطة النقدية والمدققين الخارجيين والحكومة إلى جانب تأثرها بالرواج والكساد والتضخم والانتعاش... الخ.
- أهمية الدور الذي تؤديه البنوك في الاقتصاد باعتبارها الممول الرئيس لكافة الأنشطة التنموية الاستثمارية.
- تؤدي ملكية الحكومة للبنوك والمؤسسات المالية إلى خلط في الأدوار، ويرجع ذلك إلى تعدد المهام التي تقوم بها الحكومة ليس فقط بصفتها مالك لتلك البنوك بل أيضا كمنظم ومراقب.

- لا يهتم أصحاب المصالح في البنوك العامة بمراقبة الأداء، حيث يفترض المودعون والمقرضون أن أموالهم مضمونة بسبب ملكية الدولة وإدارتها لهذه البنوك.

- يمكن للبنوك أن تقوم بدور هام في إحكام الرقابة على أداء الشركات التي تقوم بتمويلها وفرض مبادئ الحوكمة عليها.

يلعب البنك المركزي دورا هاما في إرساء مبادئ الحوكمة لدى البنوك التجارية وذلك للأسباب التالية:

- إن تطبيق الحوكمة الجيدة يقع ضمن المسؤوليات الإشرافية للبنك المركزي.
- إن البنوك التجارية تختلف عن غيرها من الشركات المساهمة لأن طبيعة عملها تحمل المخاطر، إضافة إلى كون هذه البنوك مسؤولة عن المحافظة على أموال الغير (المودعين).
- نتيجة لتعرض البنوك لهذه المخاطر وبسبب تداول أسهمها في بورصة الأوراق المالية، فإن وجود الحوكمة مسألة مهمة وضرورية لهذه البنوك.
- يحتاج أعضاء مجلس الإدارة في البنوك ضمان أن المخاطر التي تتعرض لها طبيعة أعمال البنوك تدار بشكل سليم، وأن لدى البنك المركزي المسؤولية القانونية للتأكد من ذلك.
- وهذا لا يعني بأن مجلس الإدارة يجب عليه تكوين سياسات إدارة المخاطر بنفسه، ولكن يجب عليه التأكد والمصادقة على مثل هذه السياسات.

• يجب أن نعترف بأنه ليس من السهل الحصول على أعضاء مجلس الإدارة مستقلين بشكل حقيقي، أو الأعضاء الذين يمكن أن يقفوا في وجه المساهمين المسيطرين على رأس مال البنك.

3- علاقة تطبيق نظام الحوكمة بإدارة المخاطر: تعتبر إدارة المخاطر جزءا أساسيا من الحوكمة، لأن الحوكمة عرّفت على أنها: " الإجراءات المستخدمة بواسطة ممثلي أصحاب المشروع أو أصحاب المصالح فيه لتوفير رقابة على المخاطر التي يتعرض لها المشروع بعمله".⁹

و نظرا لارتباط ممارسة الأعمال البنكية بدرجة عالية من المخاطر، و باعتبار مجلس الإدارة و الإدارة العليا أهم السلطات الإدارية على مستوى البنك، فإنّ لهما ارتباط كبير بممارسة الحوكمة الجيدة.

حيث لا تدع المبادئ القانونية في القوانين و اللوائح البنكية مجالاً للشك في أنّ مجلس الإدارة ينبغي النظر له على أنّه طرف رئيسي في عملية المخاطر، حيث أنّه بعد الأزمات التي مرت بها العديد من البنوك،

نادى المساهمون و الأطراف الأخرى ذات العلاقة بضرورة تحمل مجالس الإدارة لمسئولياتهم. و تتمثل
المسؤوليات الأساسية لمجلس الإدارة في الآتي:

- صياغة إستراتيجية واضحة لكل مجال في إدارة المخاطر.
- تصميم أو الموافقة على هياكل تتضمن تفويضا واضحا للسلطة و المسؤوليات عند كل مستوى.
- مراجعة و إقرار سياسات تحدّد كميا و بوضوح المخاطر المقبولة و تحدّد كميا و جودة رأس المال المطلوب للتشغيل الآمن للبنك.
- ضمان اتخاذ الإدارة العليا بفعالية الخطوات الضرورية للتعرف على مخاطر البنك المالية و التشغيلية وقياسها و مراقبتها و السيطرة عليها.
- إجراء مراجعة دورية للضوابط الرقابية للتأكد أنها ما تزال مناسبة و إجراء تقييم دوري لبرنامج صياغة رأس المال طويل المدى.
- الحصول على شروح و تفسيرات في حالة تجاوز المراكز للحدود المقررة بما في ذلك إجراء مراجعات للائتمان الممنوح لأعضاء مجلس الإدارة و الأطراف الأخرى ذات العلاقة الائتمانية الهامة و كفاية المخصصات المكونة.
- ضمان أنّ وظيفة المراجعة الداخلية تشمل مراجعة الالتزام بالسياسات و الإجراءات.
- تفويض سلطة صياغة و تنفيذ الاستراتيجيات إلى الإدارة رسميا (ومع ذلك ينبغي على المجلس أن يقيم الخطة الإستراتيجية و يوافق عليها في النهاية).
- تحديد محتوى و نوعية التقارير.
- ضمان وجود ممارسات شغل وظائف و مكافآت سليمة و بيئة عمل إيجابية.
- إجراء تقييم سنوي لأداء رئيس مجلس الإدارة.
- انتخاب لجنة مؤلفة في الأساس من مديرين غير تنفيذيين لتحديد مبالغ مكافآت المديرين التنفيذيين و تسمى لجنة المكافآت.

الهوامش:

- ¹ - منير ابراهيم الهندي، الإدارة المالية مدخل تحليلي معاصر، المكتب العربي الحديث، القاهرة، الطبعة الرابعة 1999، ص 440.
- ² - محمد عبد الفتاح الصيرفي، إدارة البنوك، دار المناهج، الأردن، 2006، ص: 66.
- ³ - عبد المنعم السيد علي، نزار سعد العيسى، النقود والبنوك والأسواق المالية، دار الحامد، الأردن، 2004، ص: 195.
- ⁴ - شقري نوري موسى وآخرون، إدارة المخاطر، دار المسيرة، الأردن، 2012، ص: 327.
- ⁵ - إبراهيم الكراسنة، أطر أساسية ومعاصرة في الرقابة على البنوك وإدارة المخاطر، معهد السياسات الاقتصادية، صندوق النقد العربي، ط2، ابو ضبي، الامارات العربية المتحدة، 2010، ص: 39.
- ⁶ - إبراهيم رباح إبراهيم المدهون، دور المدقق الداخلي في تفعيل إدارة المخاطر في البنوك العاملة في قطاع غزة، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية التجارة، قسم المحاسبة والتمويل، الجامعة الإسلامية - غزة، فلسطين، 2011، ص: 39.
- ⁷ - شاعر محمد عكور، إدارة الخطر والتأمين، منظور إداري كمي إسلامي، دار الحامد، الأردن، ص 32.
- ⁸ - Basel Committee on Banking Supervision, Enhancing corporate governance for banking organisations, Bank for International Settlements, February 2006, P: 6-17.
- ⁹ - ماهر الواكد، الحوكمة الرشيدة والمنشآت المالية، مجلة التدقيق، العدد 71، الأردن، 2007، ص: 24.

III-II-I المحور الخامس: مقررات لجنة بازل

المحور الخامس: مقررات لجنة بازل III-II-I.

إدراكا من الدول الصناعية الكبرى لأهمية وخطورة القطاع المالي، وخاصة قطاع البنوك، حرصت مجموعة الدول العشر¹ (بلجيكا، كندا، فرنسا، ألمانيا، إيطاليا، لوكسمبورج، هولندا، إسبانيا، السويد، سويسرا، المملكة المتحدة، الولايات المتحدة الأمريكية) على تشكيل لجنة في إطار بنك التسويات الدولية للرقابة على البنوك مع نهاية 1974 و 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 سنوياً 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 إتباع تلك المبادئ والمعايير والاستفادة من هذه الممارسات. ولقد مرت هذه الاتفاقية بثلاثة مراحل (اتفاقيات) بازل I، بازل II، بازل III.

أولاً: اتفاقية بازل الأولى " بازل I"

1- نشأة بازل الأولى: بعد سلسلة من الجهود والاجتماعات قدمت اللجنة توصياتها الأولى بشأن كفاية رأس المال، والتي عرفت باتفاقية بازل I، وذلك في يوليو 1988 م لتصبح بعد ذلك اتفاقاً عالمياً، وبعد أبحاث وتجارب تم وضع نسبة عالمية لكفاية رأس المال تعتمد على نسبة هذا الأخير إلى الأصول حسب درجة خطورتها وبطريقة مرجحة، وقدرت هذه النسبة بـ 8%، وأوصت اللجنة من خلالها على تطبيق هذه النسبة اعتباراً من نهاية عام 1992 م، ليتم ذلك التطبيق بشكل تدريجي خلال ثلاث سنوات، بدءاً من 1990 م، وكانت هذه التوصيات مبنية على مقترحات تقدم بها " كوك COOKE" والذي أصبح بعد ذلك رئيساً لهذه اللجنة، لذلك سميت تلك النسبة السابقة لكفاية رأس المال بنسبة بازل، أو نسبة كوك، ويسمىها الفرنسيون أيضاً معدل الملاءة الأوروبي " RSE".

قامت لجنة بازل بتقسيم دول العالم إلى مجموعتين وذلك من حيث أوزان المخاطرة الائتمانية:²

- دول متدنية المخاطر وتضم مجموعتين فرعيتين هما:

● المجموعة الأولى وتضم الدول الأعضاء في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OCDE

يضاف إلى ذلك دولتان هما: سويسرا والمملكة العربية السعودية.

- المجموعة الفرعية الثانية هي الدول التي قامت بعقد بعض الترتيبات الافتراضية خاصة مع صندوق النقد الدولي وهي: أستراليا، النرويج، النمسا، البرتغال، نيوزيلندا، فلندا، إسبانيا، الدانمارك، اليونان وتركيا. ويتم استبعاد أي دولة من هذه المجموعة لمدة 5 سنوات إذا ما قامت بإعادة جدولة دينها العام الخارجي.

- **دول مرتفعة المخاطر** تشمل كل دول العالم ما عدا الدول التي أشير إليها في المجموعتين السابقتين. كما قامت لجنة بازل كذلك بوضع أوزان ترجيحية مختلفة لدرجة مخاطر الأصول: فالوزن الترجيحي يختلف باختلاف الأصل من جهة وكذا باختلاف الملتزم بالأصل أي المدين من جهة أخرى، ومن هنا نجد أن الأصول تندرج عند حساب معيار كفاية رأس المال من خلال أوزان خمسة وهي: 0%، 10%، 20%، 50%، 100%. وذلك وفق الجدول التالي:

الجدول رقم (02): أوزان المخاطرة حسب أصناف الموجودات في ميزانية البنك

الموجودات	درجة المخاطرة
أ- النقدية. ب- المطلوبات من الحكومات المركزية والبنوك المركزية المحلية، مقومة بالعملة الوطنية والممولة بها . ج- المطلوبات الأخرى من الحكومات المركزية لدول ال(OECD) ومصارفها المركزية . د- المطلوبات المعززة بضمانات نقدية، أو بالأوراق المالية الصادرة عن الحكومات المركزية في دول(OECD) أو مضمونة من قبل الحكومات المركزية في (OECD).	0 %
المطلوبات من مؤسسات القطاع العام المحلية، باستثناء الحكومة المركزية، والقروض المضمونة من قبل تلك المؤسسات .	0 %، 10 %، 20 % أو 50 % حسبما يتقرر وطنياً
أ- المطلوبات من مصارف التنمية عبر الأمم (مثل المصرف الدول، ومصرف التنمية الأفريقي، ومصرف التنمية الآسيوي، ومصرف الاستثمار الأوروبي، والاتحاد الدولي لمصارف التنمية) Ibrd.Afdb. Asbd.Iadb.Eib والمطلوبات المضمونة أو المعززة بضمانات الأوراق المالية الصادرة عن تلك البنوك. ب- المطلوبات من البنوك المسجلة في (OECD) والقروض المضمونة من قبل البنوك المسجلة في (OECD). ج- المطلوبات من البنوك المسجلة في أقطار خارج (OECD) والتي تبقى من استحقاقها أق من سنة واحدة والقروض المضمونة من قبل البنوك المسجلة خارج (OECD) والتي تبقى من أجلها أقل من سنة واحدة . د- المطلوبات من مؤسسات القطاع العام غير المسجلة في (OECD) باستثناء الحكومة المركزية والقروض المضمونة من قبل تلك المؤسسات . هـ- البنود النقدية برسم التحصيل .	20 %

أ- القروض المضمونة بالكامل برهونات على العقارات السكنية المشغولة أو التي سوف تشغل من قبل المقترض أو تلك التي تؤجر.	50%
أ- المطلوبات من القطاع الخاص ب- المطلوبات من البنوك المسجلة خارج (OECD)، باستحقاقات متبقية، تزيد على السنة الواحدة. ج- المطلوبات على الحكومات المركزية خارج (OECD) (ما لم تكن مقومة بالعملة الوطنية وممولة بها). د- المباني والآلات والمعدات، وغيرها من الموجودات الثابتة . و- العقارات والاستثمارات الأخرى (بما في ذلك المساهمات في شركات أخرى غير الموحدة ميزانيتها). هـ- أدوات رأس المال المصدرة من قبل البنوك الأخرى (ما لم تكن مطروحة من رأس المال). ح- جميع الموجودات الأخرى .	100%

المصدر: بلعزوز بن علي، عبد الكريم قندوز، عبد الرزاق جبار، إدارة المخاطر - إدارة المخاطر، المشتقات المالية، الهندسة المالية-، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، عمان، 2013، ص: 254.

2- مكونات رأس المال حسب بازل I: تم تقسيم رأس المال إلى مجموعتين أو شريحتين:³

- رأس المال الأساسي: ويمثل الشريحة الأولى ويشمل العديد من العناصر هي: حقوق المساهمين (رأس المال المدفوع) و الاحتياطات المعلنة (الاحتياطات العامة و الاحتياطات القانونية و الأرباح غير الموزعة أو المحتجزة).

- رأس المال المساند: ويمثل الشريحة الثانية وتشمل العناصر التالية: احتياطات إعادة تقييم الموجودات و المخصصات العامة و الاحتياطات غير المعلنة و أدوات رأس المال المهجنة (دين + حق ملكية) و الديون طويلة الأجل من الدرجة الثانية.

وتشترط توصيات لجنة بازل أن لا يزيد مبلغ رأس المال المساند عن % 100 من مبلغ رأس المال الأساسي، كما انه لا يزيد بند المديونية للغير (سندات رأس المال) عن %50 كحد أقصى من رأس المال المساند.

وهكذا فإن معدل كفاية رأس المال حسب مقررات لجنة بازل I كما يلي :

إجمالي رأس المال (الشريحة 1 + الشريحة 2)

كفاية رأس المال = $\frac{\text{إجمالي رأس المال}}{\text{رأس المال المطلوب}} \geq 8\%$

مجموع الأصول والالتزامات بطريقة مرجحة

لقد أحدثت تعديلات على اتفاقية بازل I حيث تم إدخال مخاطر السوق التي تتحملها البنوك، بعدما كانت الاتفاقية الأولى تتضمن مخاطر الائتمان فقط وذلك في افريل 1995، وتم عرضها للتطبيق في سنة 1998، وبذلك تم ادخل شريحة ثالثة في رأس المال والمتمثلة في القروض المساندة لأجل سنتين وفقاً لمحددات معينة إضافية إلى الشريحتين المعمول بهما سابقاً، ووفق هذا التعديل فإنه 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 بأوزان المخاطرة والمجمعة لغرض مقابلة مخاطر الائتمان، وبالتالي سوف يكون بسط الكسر هو مجموع رأس مال البنك من الشريحة الأولى والثانية والذي تم تحديده عام 1988، بالإضافة إلى عناصر رأس المال من الشريحة الثالثة والتي يمكن استخدامها لمواجهة المخاطر، وبالتالي تصبح إذن العلاقة المعدلة لحساب كفاية رأس المال كما يلي:

إجمالي رأس المال (الشريحة 1 + الشريحة 2 + الشريحة 3)

$$\text{كفاية رأس المال} = \frac{\text{الأصول المرجحة بأوزان المخاطرة} + \text{مقياس المخاطرة السوقية} \times 12.5}{\text{إجمالي رأس المال}} \leq 8\%$$

الأصول المرجحة بأوزان المخاطرة + مقياس المخاطرة السوقية $\times 12.5$

3- ايجابيات وسلبيات لجنة بازل I:

3-1- الايجابيات: ويمكن حصرها فيما يلي:⁴

- دعم واستقرار النظام البنكي الدولي وإزالة التفاوت فيما بين قدرات البنوك على المنافسة وتحقيق نوع من العدالة في هذا المجال.
- جعل البنوك أكثر حرصاً ورشداً في توظيفاتها من خلال الاتجاه إلى التوظيف في أصول ذات أوزان أقل من حيث المخاطرة، والموازنة المستمرة بين حجم الأصول الخطرة ورأس المال المقابل لها.
- إتاحة المعلومة حول البنوك مما يساعد العملاء على اتخاذ القرار الأفضل.
- سهولة التطبيق بما يوفر على البنوك الوقت والجهد، نظراً لاهتمامها فقط بمخاطر الائتمان، ومخاطر السوق بصفة مبسطة.

3-2- السلبيات: ويمكن حصرها فيما يلي:⁵

- الاهتمام فقط بمخاطر الائتمان، أما السوق لم يتم تناولها بصورة شاملة حيث تم التركيز على مخاطر السوق بالنسبة لبنود محفظة المتاجرة فقط، ولم يتناول مخاطر السوق التي يتعرض لها بقية بنود أصول والتزامات

البنك، كما لم يتم التعرض لمخاطر التشغيل ومخاطر السيولة التي أصبحت تشكل جانبا أساسيا من المخاطر التي تتعرض لها البنوك في العصر الراهن.

- أعطى معيار بازل I وضعاً مميزاً لمخاطر مديونيات حكومات وبنوك دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OCDE، حيث خصص وزن مخاطر منخفض لدول OCDE على الرغم من أن بعض الدول الأعضاء في هذه المنظمة تعاني من مشاكل اقتصادية قد تفوق دول العالم الأخرى غير الأعضاء بها.

- لم تواءم مقررات اتفاقية بازل I تطورات إدارة المخاطر والابتكارات المالية.
- تشجع اتفاقية بازل I البنوك على امتلاك الأصول السائلة وشبه السائلة ذات درجة المخاطرة المنخفضة وإحجامها عن الاستثمار في المشروعات الضخمة (مشروعات صناعية، مشروعات البنية الأساسية، الاستثمارات التكنولوجية)، ذات درجة المخاطرة المرتفعة، مما يتعارض مع تحقيق التنمية في الدول النامية بصفة خاصة، حيث تعد البنوك أحد الدعامات الأساسية لتمويل قيام هذه المشروعات.

- اشتداد درجة المنافسة التي تواجهها البنوك من المؤسسات غير البنكية التي دخلت مجال العمل البنكي مثل شركات التأمين وصناديق الاستثمار، ولا تخضع بدورها لمتطلبات معيار كفاية رأس المال، فضلا عن التكلفة الإضافية التي تقع على المنشآت البنكية والتي تتحملها في سبيل استيفاء متطلبات المعيار، مما يجعلها في موقف تنافسي أضعف من المنشآت غير البنكية التي تؤدي خدمات مماثلة.

ثانيا: اتفاقية بازل الثانية " بازل II "

إن النقائص والسلبيات التي تميزت بها بازل I وذلك من 1998 إلى غاية 2006، استوجب إعادة النظر فيها، وعليه أنشئت اتفاقية بازل II وبدا تطبيقها سنة 2007، حيث تميزت الاتفاقية الثانية عن الأولى في أن الاتفاقية الأولى غطت نوعين من المخاطر (مخاطر الائتمان، مخاطر السوق)، أما الثانية فقد أضافت مخاطر التشغيل، مع اختلاف واضح في أساليب قياس مخاطر الائتمان في بازل II عن بازل I.

1- كفاية رأس المال وفقا لمقررات بازل II: قد ركزت مقررات بازل II على ثلاث أركان (دعائم)

أساسية موضحة بالتفصيل في الجدول التالي:

الجدول رقم (03): الدعائم الأساسية للمقررات اتفافية بازل II.

الدعامة الأولى	الدعامة الثانية	الدعامة الثالثة
<p><u>متطلبات الحد الأدنى:</u></p> <p>- لا تغيير في المعدل المتمثل 0% ، وكذلك لا تغيير جوهري في احتساب متطلبات رأس المال تجاه مخاطر السوق.</p> <p>- تغيير كبير في أساليب احتساب المتطلبات تجاه المخاطر الائتمانية، كما تم إضافة متطلبات تجاه المخاطر التشغيلية.</p> <p>- بالنسبة للمخاطر الائتمانية، هناك ثلاثة أساليب مختلفة لاحتساب الحد الأدنى وهو الأسلوب المعياري وأسلوب التقييم الداخلي الأساسي وأسلوب التقييم الداخلي المتقدم.</p> <p>- هناك حوافز للمصارف لاستخدام أساليب التقييم الداخلي ، إلا أن ذلك يتطلب تواجد أنظمة رقابية فعالة، وكفاءة كبيرة في جميع البيانات والمعلومات وإدارة المخاطر.</p> <p>- بالنسبة للمخاطر التشغيلية هناك ثلاث أساليب في احتساب متطلبات الحد الأدنى لرأس المال، وهي أسلوب المؤشر الأساسي، والأسلوب المعياري، وأسلوب القياس المتقدم، ويتم الاختيار وفقا لشروط ومعايير معينة.</p>	<p><u>عمليات المراجعة الداخلية:</u></p> <p>أربعة مبادئ رئيسية:</p> <p>- يتوجب على البنوك امتلاك أساليب لتقييم الكفاءة الكلية لرأس المال وفقا لحجم المخاطر وأن تتطلب أيضا إستراتيجية للمحافظة على مستويات رأس المال المطلوبة.</p> <p>- يتوجب على الجهة الرقابية مراجعة أساليب تقييم كفاية رأس المال لدى البنوك الخاضعة لها، واتخاذ الإجراءات المناسبة عند قناعتها بعدم كفاية رأس المال الموجود.</p> <p>- يتعين على الجهة الرقابية أن تتوقع احتفاظ البنوك بزيادة في رأس المال عن الحد الأدنى المطلوب، وأن تمتلك هذه الجهة القدرة على إلزامهم بذلك.</p> <p>- يتعين على الجهة الرقابية التدخل، في وقت مبكر لمنع انخفاض أو تراجع رأس المال عن المستوى المطلوب، واتخاذ إجراءات سريعة في حال عدم المحافظة على هذا المستوى.</p> <p>- هناك اهتمام في عمليات المراجعة الرقابية بصورة رئيسية بمخاطر التركيز ومخاطر أسعار الفائدة ومخاطر الرهونات.</p>	<p><u>انضباط السوق:</u></p> <p>- يعمل انضباط السوق على تشجيع سلامة البنوك وكفايتها من خلال التأكيد على تعزيز الشفافية.</p> <p>- هناك إفصاح أساسي و إفصاح مكمل لجعل انضباط السوق أكثر فعالية ويشمل الإفصاح أربعة نواحي رئيسية، وهي: نطاق التطبيق، وتكوين رأس المال، وعمليات تقييم وإدارة المخاطر، بالإضافة إلى كفاية رأس المال.</p>

المصدر: صندوق النقد العربي، الملامح الأساسية لاتفافية بازل II والدول النامية، أبو ضيفي، 2114، ص: 10.

2- ايجابيات وسلبيات لجنة بازل II:

1-2- الايجابيات: يمكن حصر أهم ايجابيات مقررات لجنة بازل II فيما يلي:⁶

- ضمان سلامة البنوك ومنه الحفاظ على استقرار النظام البنكي والمالي.
- المساعدة في عمليات تنظيم الرقابة على معايير رأس المال في البنوك وجعلها أكثر واقعية.

- إشراك مساهمي البنوك في صلب الوظيفة البنكية، حيث أن وجود رأس المال بزيادة الأصول الخطرة مع تصاعد الاهتمام بسلامة المراكز المالية للبنوك، ضاعف من مسؤولية الجمعيات العمومية في اختبار مجالس إدارة البنوك، واتخاذ القرارات المالية المناسبة حتى ولو اقتضى الأمر زيادة رأس مال البنك بمساهمات جديدة من أموال المساهمين الخاصة.

- التأكيد على دور سلطات المراقبة والإشراف البنكي في الدول على المستوى المحلي ومنحها الأولوية في إصدار التشريعات والقواعد البنكية الملائمة، ومن ثم السهر على تطبيقها، مستعينة في ذلك بتوجيهات وتوصيات اللجنة التي تفتح لها أفاقا واسعة في المجال البنكي على تقنيات ووسائل مراقبة متنوعة تتماشى والاحتياجات المحلية.

- المساهمة في نشر ثقافة مصرفية تركز على سلامة المؤسسات البنكية والمالية وحسن إدارة المخاطر، سواء بين بنوك الدولة الواحدة أو بين بنوك الدول المختلفة وهو ما شأنه إيجاد وتوفير مناخ ملائم لأداء مصرفي ذو كفاءة.

- توجيه البنوك إلى التعامل مع الأصول ذات المعامل الأقل من حيث درجة المخاطر، وهو ما يساهم في رفع درجة الأمان من أصول البنك.

- الإمام بأكثر عدد ممكن من أنواع المخاطر المتعددة التي يواجهها القطاع المالي والبنكي معا، وهو ما يعزز الثقة في متطلبات لجنة بازل.

- التكيف الدائم للجنة بازل مع المستجدات والمتغيرات العالمية من خلال نشرها للتقارير والنشريات المتعلقة بكل ما هو جديد على الساحة المالية والبنكية الدولية.

- تمثل لجنة بازل فرصة حقيقية لبنوك الدول النامية والعربية في سبيل تحسين قدراتها في مجال هيكله القروض وتقنيات التحكم بالائتمان، وممارسة النشاطات البنكية المناسبة لاحتياجات رأسمالها الاقتصادي، ونجد أن هذا المبدأ هو شعار الكثير من البنوك الدولية عالمية النشاط.

2-2- السلبيات: يمكن حصر أهم سلبيات مقررات لجنة بازل II فيما يلي:⁷

- تتوأكب مع البنوك الكبيرة والتي لديها خبرات وتقنيات تمكنها من تطبيقها.
- تعتبر تحد حقيقي للبنوك التي تتواجد في العالم المتخلف، نظرا لعدم توفر البيئة المناسبة لتطبيقها.
- غير إلزامية التطبيق مما يحد من مفعولها.

- لم تعط تصنيف ائتماني لبعض ممارسات البنوك، مما يضاعف من تكاليف التمويل لديها.
 - احتجاز نسب أكبر من الأرباح لتكوين مخصصات يؤدي إلى تراجع ربحية البنوك.
 - لم تراعى الحالات الخاصة لبعض أنشطة البنوك، ونخص بالذكر البنوك الإسلامية.
- 3- مقارنة بين اتفاقية بازل I و بازل II: يمكن حصر الاختلافات في الجدول التالي :

الجدول رقم (04): مقارنة بين اتفاقية بازل I و بازل II

بازل 2	بازل 1	
لم يتغير	نسبة 8 % تم اقتراحها في اتفاقية 1988	نسبة كفاية رأس المال
لم يتغير	(رأس المال الأساسي + رأس المال المساند' التكميلي' كما حدد في اتفاقية 1988 وبعده تم إضافة (الدين متأخر الرتبة قصير الأجل) في تعديلات 1996.	رأس المال
تم تغييره جذريا وفقا لمقترحات 2001 حيث وضعت طرق جديدة لقياس مخاطر الائتمان : - المنهج المعياري . - المنهج المرتكز على التقييم الداخلي.	تم اقتراحها في اتفاقية 1988 وتتراوح مخاطر الائتمان بين 0 % إلى 100%	مخاطر الائتمان
لم يتغير	ظهر في تعديلات 1996 والذي يرتبط بعمليات الإقراض و الإقتراض للبنوك، بالإضافة إلى عمليات التمويل و التوظيف.	مخاطر السوق
تم إصداره في مقترحات 2001 وهذا لمواجهة مخاطر التعرض للخسائر التي تنجم عن عدم كفاية أو إخفاق العمليات الداخلية أو الأشخاص أو الأنظمة.	لم يدرج	مخاطر التشغيل
تم إصداره في مقترحات 2001 والذي يركز على دعم نظام الرقابة الداخلية وتفعيل دور السلطات الرقابية .	لم يدرج	عمليات المراجعة والرقابة (الإشراف الاحترافي)
تم إصداره في مقترحات 2001 والذي يركز على تعزيز درجة الشفافية و عمليات الإفصاح.	لم يدرج	انضباط السوق

Source: <http://baselstandards.blogspot.com/2013/08/i-ii.html> (20/01/2020)

ثالثاً: اتفاقية بازل الثالثة " بازل III"

1- نشأتها: إن الهدف من اتفاقية بازل III هو تعزيز صلابة الأنظمة البنكية من خلال معالجة العديد من العيوب التي كشفت عنها الأزمة المالية العالمية (2008) النقاب عنها، حيث طرحت معايير جديدة لرأس المال والمديونية والسيولة لتقوية قدرة القطاع البنكي في التعامل مع الضغوط الاقتصادية والمالية وتحسين إدارة المخاطر وزيادة الشفافية، وذلك لكي تكون مساهمتها كبيرة في الاستقرار المالي والنمو على المدى الطويل.

دعا زعماء مجموعة العشرين الجهات التنظيمية ومسؤولي البنوك المركزية في العام 2009 إلى العمل على وضع لوائح أكثر صرامة بخصوص رؤوس الأموال البنكية، وذلك في أعقاب الأزمة المالية العالمية التي نتجت جزئياً عن تعاملات غير آمنة للبنوك، وبهدف خفض آثار أية أزمة مالية مستقبلية.

أعلنت لجنة بازل للرقابة البنكية والتي اجتمعت في مدينة بازل السويسرية أن رؤساء بنوك مركزية ومسؤولين في الهيئات التنظيمية من 27 دولة من الاقتصاديات الرائدة في العالم، قد وافقوا على سن قواعد أكثر صرامة في الثاني عشر من سبتمبر 2010، بشأن إدارة البنوك في محاولة لجعل هذه الصناعة أكثر قدرة على مواجهة الأزمات، وهي عبارة عن حزمة جديدة من المعايير التنظيمية سُميت بازل III، التي تحت البنوك بتحسين أنفسها جيداً ضد الأزمات المالية في المستقبل، وبالتغلب بمفردها على الاضطرابات المالية التي من الممكن أن تتعرض لها من دون مساعدة أو تدخل البنك المركزي أو الحكومة قدر ما أمكن.⁸

2- تعريف لجنة بازل III وأهدافها:

1-2- تعريفها: "بازل 3 عبارة عن مجموعة شاملة من التدابير والجوانب الإصلاحية البنكية التي طورتها لجنة بازل للرقابة على البنوك، لتعزيز الإشراف وإدارة المخاطر في القطاع البنكي".⁹

2-2- أهدافها: تتمثل أهم أهداف اتفاقية بازل III في:

- تحسين فعالية الرقابة الاحترازية إزاء المخاطر من خلال معايير كفاية الأموال الخاصة ومعايير إدارة السيولة بسياق يتسم بمرونة عالية تمكن السلطات الرقابية والبنوك والصناعة البنكية العالمية من التكيف إثر أي بلاء ملم أو أي تغيير معاكس مفاجئ ذو تداعيات خطيرة.
- تحسين قدرة النظام المالي على مواجهة وامتصاص الصدمات الناجمة عن الضغوط الاقتصادية والسياسات الفاشلة والتصرفات السيئة والتقليل من احتمال امتدادها من القطاع المالي إلى القطاع الحقيقي أو تسربها من هذا البلد إلى بلد آخر. والملاحظ أن معايير اتفاقية بازل 3 أكثر صرامة وتشدداً من معايير اتفاقية بازل 2 في هذا الجانب.

- تحسين أساليب إدارة المخاطر في ضوء أسس الحذر والحصافة والابتكار وتحقيق تآلف بين المخاطر ومستوى الأموال الخاصة، كذلك تحفيز البنوك على مزيد من الشفافية في نشر المعلومات المالية، ودفع البنوك إلى تطبيق مبادئ الحوكمة لترشيد الإدارة والنظم الداخلية التي يعمل بها البنك لتصب اهتمامها على المخاطر.
- اقتراح حلول للسلطات الرقابية في الإشراف على البنوك ضعيفة المركز المالي التي توشك على الفشل، وحلولا لإدارة الاضطرابات الناجمة عن انهيار بنك عابر للقارات أو بنك ذو أهمية نسبية معتبرة في النظام، وعن المنهج أو خريطة الطريق المناسبة لتصفيته.
- تنويه السلطات الرقابية بأهمية الرقابة الاحترازية على الصعيد الكلي، في تتبع المخاطر على مستوى النظام ككلية، كالعوامل والمسببات التي تنبثق منها الأزمات أو التي تسهم في بسطها وتفاقم تكاليفها على رفاهية وثروة المجتمع.
- دفع السلطات الرقابية للبنوك إلى استئصال مواطن الضعف المسببة للأزمات والعوامل المضيئة إلى توسيع دائرتها وتشجيع البنوك على أهمية تكوين هامش إضافي من الأموال الخاصة الرقابية كدرع للعوامل المعززة للأزمة.
- تحسين قدرة السلطات الرقابية والبنوك على استيعاب الصدمات الناجمة عن المخاطر النظامية التي تفوض كفاءة أسواق التمويل، ومخاطر العدوى التي تنتقل الصدمة من البنك المتدهور إلى البنك السليم، خاصة إذا كان بنكا عابرا للحدود أو بنكا من الوزن الثقيل في المنظومة البنكية.
- اقتراح معايير دولية ذات صلة سيولة البنوك إلى جانب المعايير الخاصة بالملاءة من شأنها تعزيز استقرار النظام المالي العالمي بإحداث تنسيق حسن بين السلطات الرقابية في تقييم مستويات السيولة على البنوك بنموذج متكامل واحد وهو الذي اقترحه اللجنة.

3- الإصلاحات الواردة في اتفاقية بازل III : يمكن تلخيص أهم الإصلاحات التي جاءت بها اتفاقية بازل III فيما يلي:¹⁰

- 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 والمقدرة ب % 2 وفق اتفاقية بازل II.
- 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 ليلعب نسبة % 7 وفي حالة انخفاض نسبة الأموال الاحتياطية عن % 7 يمكن للسلطات المالية أن تفرض 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.

- 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.

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

- متطلبات أعلى من رأس المال وجودة رأس المال: إن النقطة المحورية للإصلاح المقترح هي زيادة نسبة كفاية رأس المال من 8 % إلى 10.5 % وتركز الإصلاحات المقترحة أيضاً على جودة رأس المال إذ أنها تتطلب قدرًا أكبر من رأس المال المكون من حقوق المساهمين في إجمالي رأس مال البنك.

- 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. وقد اقترحت الاتفاقية الجديدة اعتماد نسبتين في الوفاء بمتطلبات السيولة:

- الأولى للمدى القصير وتعرف بنسبة تغطية السيولة تحسب بنسبة الأصول ذات السيولة المرتفعة التي يحتفظ بها البنك إلى حجم 30 يومًا من التدفقات النقدية لديه، ويجب أن لا تقل عن 100 % ، وذلك لمواجهة احتياجاته من السيولة ذاتيًا.

- الثانية وتعرف بنسبة صافي التمويل المستقر لقياس السيولة البنوية في المدى المتوسط والطويل، والهدف منها توفير موارد سيولة مستقرة للبنك، وتحسب بنسبة مصادر التمويل لدى البنك (المطلوبات وحقوق الملكية) إلى استخدامات هذه المصادر (الأصول)، ويجب أن لا تقل عن 100%.

4- محاور اتفاقية بازل III

تتكون اتفاقية بازل الثالثة من خمسة محاور هامة هي:

- **المحور الأول** ينص لمشروع الاتفاقية الجديدة على تحسين نوعية وبنية وشفافية قاعدة رساميل 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 المقيّدة بتاريخ استحقاق، أي الأدوات القادرة على استيعاب الخسائر فور حدوثها. أما رأس المال المساند فقد يقتصر بدوره على أدوات رأس المال المقيّدة لخمس سنوات على الأقل والقابلة لتحمل الخسائر قبل الودائع أو قبل أية مطلوبات للغير على البنك. وأسقطت بازل III كل ما عدا ذلك من مكونات رأس المال التي كانت مقبولة عملاً بالاتفاقات السابقة.

- **المحور الثاني** تشدّد فيه مقترحات لجنة بازل 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.

- **المحور الثالث** تُدخِل فيه لجنة بازل نسبة جديدة والمتمثلة في نسبة الرفع المالي وهي تهدف لوضع حد أقصى لتزايد نسبة الديون في النظام البنكي، 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.

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

- **المحور الخامس** يرتبط بمسألة السيولة، والتي تبين أثناء الأزمة العالمية الأخيرة مدى أهميتها لعمل النظام المالي والأسواق بكاملها. ومن الواضح أن لجنة بازل ترغب في بلورة معيار عالمي للسيولة، وتقترب اعتماد نسبتين، الأولى هي نسبة تغطية السيولة والتي تتطلب من البنوك الاحتفاظ بأصول ذات درجة سيولة عالية لتغطية التدفق النقدي لديها حتى 30 يوماً. أما النسبة الثانية فهي لقياس السيولة المتوسطة والطويلة الأمد، والهدف منها أن يتوفر للبنوك مصادر تمويل مستقرة لأنشطتها.

الهوامش:

- ¹ - ESCH Louis, KIEFFER Robert, LOPEZ Thierry, Asset et Risque Management, 1er Edition, De Boeck, Paris, 2003, P: 18.
- ² - أحمد سليمان خصاونة، البنوك الإسلامية " مقررات لجنة بازل، تحديات العولمة، استراتيجيات مواجهتها"، عالم الكتاب الحديث، الطبعة الأولى، الأردن، 2008، ص: 117.
- ³ - عبد الحميد عبد المطلب، العولمة واقتصاديات البنوك، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001، ص 86.
- ⁴ - دريد كامل آل شبيب، إدارة البنوك المعاصرة، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2012، ص: 316.
- ⁵ - Arnaud de Servigny, Le risque de crédit: nouveau enjeux bancaire, Dunod, Paris, 2001, P:177.
- ⁶ - وهيبه خروبي، دور الرقابة البنكية وإدارة المخاطر في تفعيل أداء البنوك التجارية- دراسة حالة البنوك الجزائرية-، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود مالية وبنوك، جامعة لونيبي علي، البلدة، الجزائر، -2016/2015، ص: 108.
- ⁷ - سمير الخطيب، "قياس وإدارة المخاطر بالبنوك"، منشأة المعارف، مصر، 2005، ص: 54.
- ⁸ - أحمد حميد الطاير، حلقة نقاشية تحت عنوان نظرة مستقبلية للمشهد الاقتصادي في دبي، 2011، دبي، 31 مارس 2111، ص: 14.
- ⁹ - عبد الحميد عبد المطلب، الإصلاح البنكي ومقررات بازل III، الدار الجامعية، الإسكندرية، ب.س.ن، ص: 314.
- ¹⁰ - مفتاح صالح، رحال فاطمة، تأثير مقررات لجنة بازل III على النظام البنكي الإسلامي، المؤتمر العالمي التاسع للاقتصاد والتمويل الإسلامي: العدالة والاستقرار من منظور إسلامي، أيام 10/09 سبتمبر 2013، اسطنبول، تركيا، ص: 09.

المحور السادس: الأزمات المالية والنظام البنكي

المحور السادس: الأزمات المالية والنظام البنكي.

عرف العالم العديد من الازمات ابتداء من الأزمة الاقتصادية للكساد العالمي الكبير سنة 1929، ثم الأزمة المالية للسبعينات من هذا القرن وصولاً إلى أزمة 1987، كما أن العقد الأخير من هذا القرن لم يسلم هو الآخر من الأزمات؛ فضررت الأزمة كل من المكسيك و جنوب شرق آسيا... الخ، و بعدها الأزمة المالية للرهن العقاري في الو.م.أ سنة 2008. وكل هذه الأزمات المالية بمختلف أنواعها لها آثار على الأنظمة البنكية.

أولاً: ماهية الأزمات المالية العالمية وأنواعها:

لقد عانى الاقتصاد العالمي من العديد من الأزمات الاقتصادية منذ نهاية القرن السابع عشر، وتراوحت تلك الأزمات ما بين أزمات مصرفية وأزمات عملة وديون خارجية وميزان مدفوعات وأزمة الأسواق المالية وهي الأكثر خطورة والأكثر سرعة وتأثيراً على قطاعات الاقتصاد ككل، وعلى هذا فالأزمة المالية ما زالت محل جدلاً واسعاً من قبل الاقتصاديين والذين حاولوا تفسير أسباب هذه الأزمة وتداعياتها ونتائجها وكيفية الحد منها بإتباع عدة إجراءات ووضع العديد من الخطط والتي تعتمد على أدوات السياسة الاقتصادية المالية والنقدية والتجارية وغيرها.

1- تعريف الأزمة المالية: لقد تعددت تعريفات الأزمة المالية العالمية والتي تعبر عن الإسهامات الفكرية المختلفة لعدد من الاقتصاديين، فلا يوجد تعريف محدد للأزمة ولعل أهم التعاريف ما يلي:

- **التعريف الثاني:** يعرف "Frederic Mishkan" " الأزمة المالية بأنها "عبارة عن الاضطراب الذي يحدث في الأسواق المالية والذي يكون فيه سوء الاختيار والمخاطر المعنوية سيئة لدرجة أن سوق المال يكون غير قادر على توجيه الأموال بكفاءة إلى هؤلاء الذين يكون لديهم أفضل الفرص الاستثمارية".

- **التعريف الثالث:** تعرف على أنها: " هي فترة تشهد اضطراباً حاداً ومفاجئاً في بعض التوازنات الاقتصادية يتبعها إختيار في عدد من المؤسسات المالية تمتد آثاره إلى القطاعات الأخرى".

- **التعريف الأول:** يقصد بها "التدهور الحاد في الأسواق المالية لدولة ما أو مجموعة من الدول؛ والتي من أبرز سماتها فشل النظام البنكي المحلي في أداء مهامه الرئيسية؛ والذي ينعكس سلباً في تدهور كبير في قيمة العملة و أسعار الأسهم؛ مما ينجم عنه آثار سلبية في قطاع الإنتاج والعمالة؛ وما ينجم عنها من إعادة توزيع الدخول والثروات فيما بين الأسواق المالية الدولية".¹

مما سبق يمكن تعريف شامل للأزمة و هو " الانخفاض المفاجئ في أسعار نوع أو أكثر من الأصول، والأصول قد تكون رأس المال المادي الذي يستخدم في العملية الإنتاجية مثل الآلات والمعدات والأبنية أو أصول مالية مثل حقوق ملكية لرأس المال أو المخزون السلعي مثل الأسهم وحسابات الادخار أو أنها حقوق ملكية للأصول المالية تعرف بالمشتقات المالية ومنها العقود المستقبلية والعقود الخيارات والتوريق وغيرها، فإذا انحارت قيمة أصل ما فجأة فإن ذلك يعني إفلاس أو انهيار قيمة المؤسسات التي تملكها، فإذا حصل انهيار مفاجئ في سوق الأسهم أو في قيمة عملة دولة ما أو في سوق العقارات أو مجموعة من المؤسسات المالية فإن الأثر سيمتد بعد ذلك إلى باقي قطاعات الاقتصاد الحقيقي".

كما أن تعريف الأزمة المالية يعتمد على عدد من المعايير يمكن إنجازها فيما يلي:

- **نوع ومضمون الأزمة** : هناك أزمات تقع في المجال الاقتصادي , وتُعرف الأزمة، وهناك أزمة مالية، أزمة مصرفية ... الخ.

- **النطاق الجغرافي للأزمة**: استخدام هذا المعيار يؤدي إلى ما يُعرف بالأزمات المحلية أو الأزمات الإقليمية أو الأزمات الدولية.

- **حجم الأزمة**: يُستخدم معيار الحجم أو الضخامة في تصنيف الأزمات، فهناك أزمة صغيرة، وأزمة متوسطة، وأزمة كبيرة، ويعتمد معيار الحجم أو الضخامة على معايير مادية كالحسائر أو الأضرار الناجمة عنها.

- **المعيار الزمني لظهور وتأثير الأزمة**: يُمكن التمييز بين نوعين من الأزمات وهي الأزمة الانفجارية السريعة والتي تحدث وتختفي بسرعة، وبين الأزمة البطيئة الطويلة والتي تتطور بالتدرج ولا تختفي هذه الأزمة بسرعة.

2- خصائص الأزمات المالية: هناك عدة سمات أو خصائص عامة متفق عليها بين الباحثين فيما يتعلق بالأزمات المالية نوجزها في ما يلي:

- المفاجأة، فهي حدث غير متوقع سريع وغامض.

- جسامة التهديد، والذي قد يؤدي إلى خسائر مادية أو بشرية هائلة تهدد الاستقرار وتصل أحيانا إلى القضاء على كيان المنظمة.

- مربكة، فهي تهدد الافتراضات الرئيسية التي يقوم عليها النظام، وتخلق حالة من حالات القلق و التوتر، وعدم اليقين في البدائل المتاحة، خاصة في ظل نقص المعلومات الأمر الذي يضاعف من صعوبة اتخاذ القرار، ويجعل من أي قرار ينطوي على قدر من المخاطرة.

- ضيق الوقت المتاح لمواجهة الأزمة، فالأحداث تقع وتتصاعد بشكل متسارع و ربما حاد، الأمر الذي يفقد أطراف الأزمة أحيانا القدرة على السيطرة في الموقف واستيعابه جيدا، حيث لابد من تركيز الجهود لاتخاذ قرارات حاسمة وسريعة في وقت يتسم بالضيق والضغط.

- تعدد الأطراف والقوى المؤثرة في حدوث الأزمة وتطورها، وتعارض مصالحها، مما يوجد صعوبات جمة في السيطرة على الموقف و إدارته، وتكون هذه الصعوبات إما إدارية أو مادية أو بشرية أو سياسية أو بيئية..... الخ.

3- أنواع الأزمات المالية: يتم تصنيف الأزمات المالية طبقاً للقطاع الذي بدأت منه إلى ثلاثة أنواع أساسية وهي كالتالي:

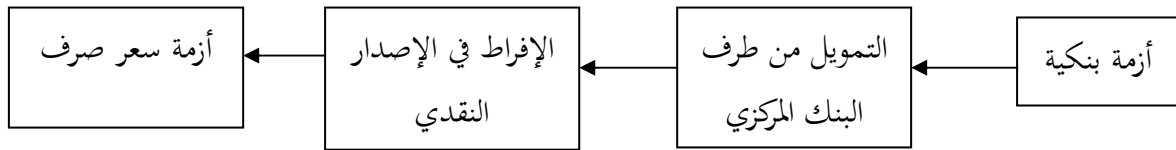
3-1- الأزمة البنكية: تعرف بأنها" الحالة التي تصبح فيها البنوك في حالة إعسار مالي بحيث يتطلب الأمر تدخل البنك كزني لضخ أموال لهذه البنوك أو إعادة هيكلة النظام البنكي". تظهر تلك الأزمات عندما يواجه بنك ما زيادة كبيرة ومفاجئة في طلب سحب الودائع من قبل المودعين، وإذا لم يستطيع البنك تغطية ومواجهة طلب سحب الودائع وحدثت أزمة سيولة لدى البنك وانتشرت إلى بنوك أخرى تسمى هذه الحالة أزمة مصرفية، وإذا حدث العكس أي رفض البنك تقديم قروض خوفاً من عدم قدرته على الوفاء بطلبات السحب رغم توفر ودائع لديه تحدث أزمة في الإقراض و تسمى أزمة ائتمان، وشهد الاقتصاد العالمي العديد من الأزمات البنكية منها انهيار بنك Bear عام (1931) في بريطانيا، و بنك الولايات المتحدة ((Bank of united states stearns)).

3-2- أزمة العملة وأسعار الصرف: وتسمى هذه الأزمة أيضاً بأزمة ميزان المدفوعات، ويمكن تعريفها على أنها " ذلك الانخفاض الشديد في القيمة الاسمية للعملة، إذ يحدث هذا النوع من الأزمات عندما تتعرض عملة بلد ما لهجوم مضاربي عنيف يؤدي إلى انخفاض قيمتها انخفاضاً كبيراً، أو 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".² وتحدث عندما تتغير أسعار الصرف بصورة بالغة بشكل يؤثر على قدرة العملة على أداء مهمتها كوسيط للتبادل أو مخزن للقيمة، وتحدث هذه الأزمة عندما تقوم السلطات النقدية بخفض قيمة عملتها بسبب المضاربات، و بالتالي تحدث أزمة قد تؤدي لإختيار هذه العملة، كما حدث عام (1997) بدول جنوب شرق آسيا عندما زاد المضاربات على عملة الباهت التايلندي، وتتفاوت آثار هذه الأزمة فقد يكون تأثيرها محدوداً على القطاع غير المالي، وقد يلعب دوراً أساسياً في تباطؤ النمو الاقتصادي، وحدث انكماش وقد يصل في بعض الأحيان إلى درجة الكساد.

رغم أن أزمة سعر الصرف والأزمة البنكية تعتبران منفصلان من حيث التعريف والمسببات، إلا أنه هناك تفاعل بين الأزميتين، حيث يمكن أن تتحول الأزمة البنكية إلى أزمة سعر صرف والعكس صحيح، وذلك وفق النموذجين التاليين:

- الانتقال من الأزمة البنكية إلى أزمة سعر الصرف: حسب نموذج Velasco (1987) يمكن أن تتحول الأزمة البنكية إلى أزمة سعر الصرف وفق الشكل التالي:

الشكل رقم (01): انتقال من الأزمة البنكية إلى أزمة سعر الصرف.

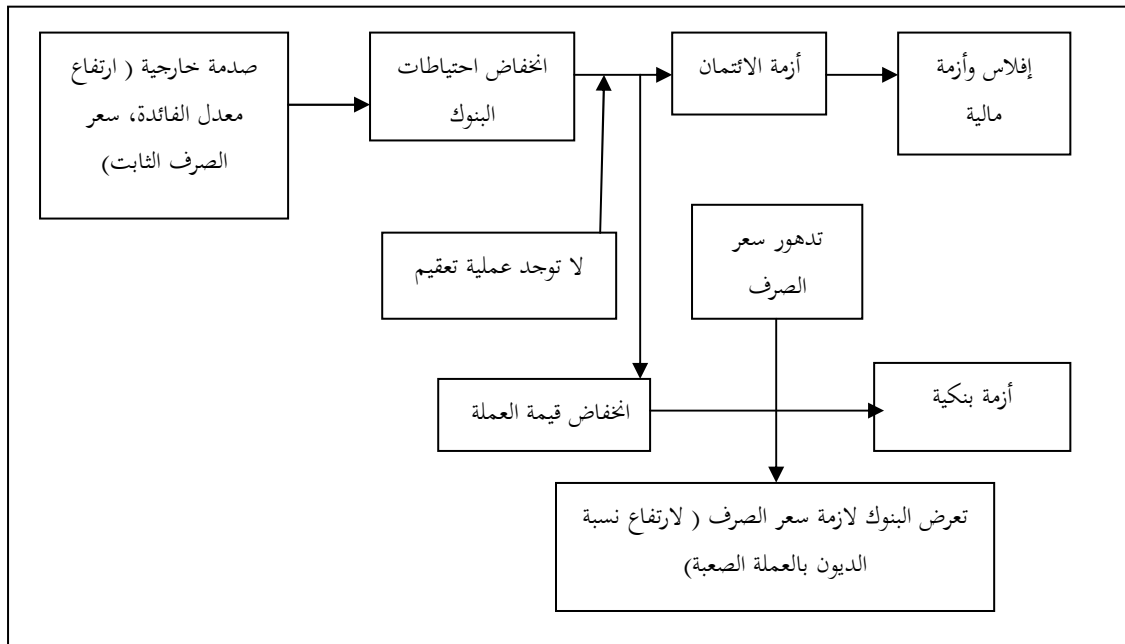


Source : Boyer Robert et autres, les crises financières, La Documentation française, Paris, 2004, p28.

حسب نموذج Velasco يحاول البنك المركزي إنقاذ البنوك المتدهورة من خلال ضخ الكتلة النقدية التي تؤدي إلى أزمة سعر الصرف أي تدهور قيمة العملة المحلية نتيجة ارتفاع حجمها مقارنة بحجم السلع والخدمات.

- الانتقال من أزمة سعر الصرف إلى الأزمة البنكية : يوضح نموذج Stocker (1994) كيفية تحول أزمة سعر الصرف إلى الأزمة البنكية حسب الشكل التالي:

الشكل رقم (02): انتقال من أزمة سعر الصرف إلى أزمة بنكية



Source ; Boyer Robert et autres, op cit, p28.

من خلال الشكل السابق نلاحظ أنه ينتج عن صدمة خارجية مثل ارتفاع معدلات الفائدة الخارجية بالمقارنة مع الداخلية انخفاض احتياطيات البنوك الذي قد ينتج عنه ما يلي:

• **أزمة الائتمان:** أي انخفاض كبير في نسبة القروض الممنوحة من قبل البنوك الأمر الذي يؤدي إلى إفلاسها، ومن ثم إلى حدوث أزمة مالية.

• **أو انخفاض قيمة العملة المحلية:** أي تدهور سعر الصرف الذي يؤدي إلى انخفاض القدرة الشرائية للقروض الممنوحة من طرف البنك بالعملة الصعبة عند فترة استحقاقها.

3-3- أزمات أسواق المال (حالة الفقاعات): يمكن تعريف هذا النوع من الأزمات بأنه "الانخفاض الحاد في قيمة الأصول المالية، وهذا بعد أن سجل في فترات سابقة ارتفاع في قيمتها نتيجة للشعور بالتفاؤل لدى جميع الأطراف من أن شراء الأصول اليوم وانتظار فترة ارتفاع أسعارها بنسبة أكبر وبيعها لتحقيق مكاسب هو أفضل استثمار، مما دفع الكثير من الشركات إلى الاستثمار، في هذا الأصل لان عائده مرتفع، غير أن هذا الجنون الذي تعيشه أسواق المال لا يمكن أن يدوم ولا بد أن تحصل صدمة أخرى تنقص مساره، أي تدفع الأسعار وكمية السيولة إلى التراجع ومعها يتراجع الاقتصاد بالضبط فتحدث أزمة البورصة".

تحدث العديد من الأزمات في الأسواق المالية نتيجة لما يعرف اقتصادياً بظاهرة الفقاعة وتتكون الفقاعة عندما يرتفع سعر الأصول بشكل يتجاوز قيمتها العادلة على نحو ارتفاع غير مبرر، وهو يحدث عندما يكون الهدف من شراء الأسهم هو تحقيق الربح الناجم عن ارتفاع سعره وليس قدرة الأصل على توليد الدخل، وفي هذه الحالة يصبح إنحيار أسعار الأصول مسألة وقت عندما يكون هناك اتجاه قويا لبيع هذا الأصل فيبدأ سعره بالهبوط، وعندما تبدأ حالات الذعر والخوف في الظهور فتنهار الأسعار ويمتد هذا الأثر نحو أسعار الأسهم الأخرى في نفس القطاع أو القطاعات الأخرى.³

3-4- أزمات الديون: تعرف على أنها " قيمة الالتزامات القائمة والموزعة، في أي فترة زمنية، للمقيمين في دولة معينة تجاه غير المقيمين لدفع الأساس بفائدة أو بدون فائدة أو دفع فائدة بأساس أو بدون أساس".

هناك عدة أسباب تؤدي إلى حدوث أزمة الديون، و أهمها هي:

- **العجز المستمر في الميزانية العامة:** هو أحد العوامل الرئيسية الداخلية التي تؤدي إلى تعاظم أزمة الديون الداخلية، إذ يعود العجز في الميزانية العامة إلى النفقات الحكومية الضخمة والمتزايدة من جهة وعجز الإيرادات المحلية وانخفاض المساعدات الخارجية من جهة أخرى، وقد تلجأ بعض الدول المدينة إلى سياسة التمويل بالعجز مما يؤدي إلى تزايد توسع الدين العام الداخلي. كما قد تلجأ إلى الديون الخارجية في حالة ما إذا لم يغطي عجز الميزانية من التمويل المحلي.

- العجز في ميزان المدفوعات: تعتبر الدول التي تعاني من عجز مستمر في موازينها الجارية والتجارية تبحث عن مصادر للتمويل لتصحيح هذا العجز، وتؤدي التحويلات الرسمية والخاصة إلى هذه الدول دورا بارزا في تغطية جزء من العجز في موازين السلع والخدمات، أما الجزء الآخر فيتم تغطيته عن طريق الاستثمارات الأجنبية والاقتراض من الخارج، وهذا ما يؤدي إلى زيادة المديونية في هذه الدول.
- الكساد وتدهور شروط التبادل التجاري: تبنت الدول الصناعية في أواخر السبعينات وبداية الثمانينات من القرن الماضي بعض السياسات الانكماشية التي أدت إلى ركود اقتصادي في هذه الدول، والذي أدى إلى انخفاض الطلب على صادرات الدول النامية ومن ضمنها صادرات الدول العربية، وهذا بدوره دفع أسعار الصادرات في هذه البلدان إلى الانخفاض، وفي نفس الوقت واصلت أسعار السلع المصنعة ارتفاعها وخاصة السلع الاستهلاكية والترفيهية، وهذا يعني ارتفاع أسعار السلع المستوردة للدول النامية. إن انخفاض أسعار وحجم الصادرات، وارتفاع أسعار الواردات في الدول النامية يؤدي إلى تدهور شروط التبادل التجاري في هذه الدول. وهذا يدفعها إلى اللجوء إلى الاقتراض المحلي والخارجي مما يؤدي إلى ترايد حجم الديون.
- سياسات الاقتراض الدولية وارتفاع أسعار الفائدة: تؤدي سياسات الاقتراض وارتفاع أسعار الفائدة في زيادة حجم الديون الخارجية للدول النامية المدينة.
- قيام عدد كبير من الدول النامية بالاقتراض من أجل زيادة الاستهلاك، أو من أجل الاستثمار في مشاريع مشكوك في جدواها الاقتصادية.
- انخفاض معدلات نمو الإنتاج، وإنتاجية العمل في الدول النامية، مما يؤثر في خفض الكميات المعروضة من السلع والخدمات ووجود فائض في الطلب عليها. وهذا يؤثر سلبا في ميزان المدفوعات ويجعل قيمة الواردات أعلى من قيمة الصادرات مما يؤدي إلى ارتفاع العجز في الميزان التجاري.
- انخفاض مستوى دخل الفرد في الدول النامية وهذا بدوره يؤدي إلى انخفاض الادخار والموارد المحلية التي تعجز عن على تمويل مشاريع التنمية والاستثمار، مما يجبر هذه الدول على جلب الأموال من الخارج وزيادة مديونيتها.
- سوء الإدارة الاقتصادية، وانتشار الفساد في الدول النامية، يؤدي إلى خفض الأداء الاقتصادي، وإهدار الكثير من جهود التنمية الاقتصادية، وخفض إنتاجية القروض والمعونات الخارجية، وهذا يؤدي إلى الاعتماد على التمويل الخارجي.
- الارتفاع الحاد في أسعار النفط عام 1973 أدى إلى تجمع فوائض نقدية ضخمة عند الدول المصدرة للنفط حيث قامت بتصديرها إلى أسواق النقد الدولية على شكل ودائع جارية، أو استثمارات قصيرة

الآجال، وفي المقابل قامت البنوك التجارية بإعادة اقتراض هذه الأموال إلى الدول النامية التي تعاني من عجز في ميزان مدفوعاتها، مما كان له دور كبير في تعاضد أزمة المديونية الخارجية لهذه الدول.

ثانياً: النظريات المفسرة للأزمات المالية:

هناك العديد من النظريات المفسرة للأزمات المالية يمكن إيجازها كالتالي:⁴

1- نظرية انفجار الفقاعة: تعرف بالفقاعة السعوية والفقاعة المالية أو فقاعة المضاربات، وتتكون الفقاعة عندما يرتفع سعر الأصل بشكل يتجاوز قيمته العادلة على نحو غير مبرر، ومن ثم تبدأ حالة الذعر في الظهور فتنهار الأسعار، ويمتد هذا الأثر نحو أسعار الأسهم الأخرى سواء في القطاع نفسه أم في القطاعات الأخرى، ويحدث الانهيار المفاجئ في أسعار الأصول المالية والمادية نتيجة انفجار الفقاعة، والناجحة عن بيع وشراء كميات كبيرة من نوع أو أكثر من الأصول والأسهم والعقارات بأسعار تفوق أسعارها الطبيعية، كما حدث في فقاعة العقارات الأمريكية عام 2007.

2- نظرية مينسكي: تدور هذه النظرية في تفسير الأزمات المالية في النظام الرأسمالي على أن الاقتصاد يمر بالدورات الاقتصادية من الكساد ولغاية الراج، وبعد مرور الاقتصاد بمرحلة الكساد تُفضل الشركات تمويل أنشطتها بحرص وعدم تحمل مخاطر كبيرة، وهو ما يسمى بالتمويل المتحوط. أما في مرحلة النمو فتبدأ التوقعات المتفائلة بتحقيق الأرباح وتبدأ الشركات بالحصول على التمويل والتوسع في الاقتراض بافتراض القدرة المستقبلية على السداد، وتنتقل عدوى التفاؤل إلى السوق المالي، ويبدأ المقرضون في التوسع في إقراض الشركات دون تحوط كافي أو التحقق من قابلية استرداد القروض مجدداً، ومع حدوث أزمة مالية لدولة معينة يبدأ القطاع المالي بالإحساس بالخطر، وهذا يؤثر على قدرة الشركات على السداد، وتبدأ الأزمة المالية والتي تتحول إلى أزمة اقتصادية تؤدي لحدوث الكساد.

3- نظرية المباريات: تفترض هذه النظرية وجود علاقات موجبة بين القرارات التي يتخذها لاعبو الحلبة الاقتصادية (المضاربون والمستثمرون)، فقد يكون قرار المستثمر في كثير من الأحيان متأثراً بتوقع مستثمرين آخرين، يعني يكون قرار شراء الأصل بناء على التوقع بأن قيمة الأصل ستزداد، بينما في أحيان أخرى يتخذ المستثمر القرار نظراً لتوقعه قيام المستثمرين الآخرين بأخذ القرار ذاته.

4- نظرية الأحمق الأكبر: تحدث نتيجة أفعال المضاربين بشراء أصول بأسعار أعلى من قيمتها الحقيقية لاعتقادهم بأنهم سوف يبيعوا تلك الأصول بأسعار مرتفعة لمضاربين آخرين (حمقى)، وتستمر الفقاعة طالما

بقي حمقى عندهم الاستعداد لشراء الأصول بأسعارها العالية، وتتوقف الفقاعة عند آخر أحقق (الأحمق الأكبر)، الذي لن يجد من يشتري منه الأصل بسعر مرتفع.

5- نظرية الجشع: طبقاً لهذه النظرية فإن المستثمرين سوف يميلون إلى استقراء العوائد الاستثنائية لطائفة معينة من الأصول، وهو الأمر الذي يجعلهم يستمرون في المزايدة على شراء الأصول الأكثر خطراً للحصول على أقصى عائد.

6- نظرية القطيع: تقوم هذه النظرية على ميل المستثمرين بالشراء والبيع في اتجاه السوق، ويلعب المستثمر المحلي والأجنبي دوراً هاماً في تفجير الأزمة المالية، وتشير الدراسات إلى أن المستثمر المحلي هو أول من يهرب عند حدوث الأزمة لأنه لديه معلومات أكبر من المستثمر الأجنبي، وفي الغالب فإن المستثمر الأجنبي يتبع المستثمر المحلي، أي أن المستثمرون الأجانب يكونون عرضة لسلوك القطيع أكثر من المستثمرين المحليين.

7- نظرية السيولة الزائدة: تلعب السيولة الزائدة الناتجة عن زيادة الدخل أو سهولة الائتمان من الأجهزة المالية إلى التشجيع على شراء الأصول عالية السعر، وهذا يعني أن تطارد كمية كبيرة من الأموال عدداً محدوداً من الأصول المالية.

8- نظرية أثر العدوى: أي انتقال الأزمات المالية والخاصة بأسعار العملة أو انهيار أسواق الأسهم وانتشارها في دول أخرى.

ثالثاً: أسباب الأزمات المالية العالمية:

لا يوجد سبب محدد يمكن اعتباره أساسياً للأزمات المالية العالمية، ولكن هناك عدداً من الأسباب لإحداث الأزمات ويمكن إيجازها فيما يلي:

1- عدم استقرار الاقتصاد الكلي: إن أحد أهم مصادر الأزمات الخارجية هو التقلبات التي تحدث في شروط التبادل التجاري، فعند انخفاض شروط التجارة يصعب على عملاء البنوك المشغولين 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، وشكل انخفاض شروط التجارة سبباً رئيسياً للأزمة المالية في حالة كل من فنزويلا والأكوادور، حيث كان الاعتماد الكبير على صادرات النفط الخام في ظل صغر حجم الاقتصاد وقلة تنوعه.

وتعتبر التقلبات في أسعار الفائدة العالمية أحد المصادر الخارجية المسببة للأزمات المالية في الدول النامية، فالتغيرات الكبيرة في أسعار الفائدة عالميا لا تؤثر فقط على تكلفة الاقتراض بل الأهم من ذلك أنها تؤثر على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية ودرجة جاذبيتها، ويقدر ما بين 50% إلى 65% من تدفقات رؤوس الأموال من وإلى الدول النامية خلال حقبة التسعينات، كان سببها المباشر التقلبات في أسعار الفائدة عالميا.

كما تعتبر التقلبات في أسعار الصرف الحقيقية المصدر الثالث من مصادر الاضطرابات على مستوى الاقتصاد الكلي والتي كانت سببا مباشرا أو غير مباشر لحدوث العديد من الأزمات المالية، وأكدت دراسات مختلفة هذه الحقيقة، وأظهرت أن 22 دولة نامية في أمريكا الجنوبية قد عانت من اضطرابات في أسعار الصرف الحقيقية بمعدل أعلى من أي إقليم في العالم بما في ذلك دول جنوب شرق آسيا. وذكرت الدراسة أن وقوع الأزمات المالية كان نتيجة ارتفاع حاد في أسعار الصرف الحقيقية كأحد آثار ارتفاع الأرباح في قطاع التجارة الخارجية أو ارتفاع أسعار الفائدة المحلية.⁵

2- اضطرابات القطاع المالي وتشوهات: 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 جنزب شرق آسيا. فلقد شهد القطاع المالي في تلك الدول خلال حقبة الثمانينات والتسعينات من القرن العشرين توسعا كبيرا، 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. 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 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، النرويج، السويد، اليابان، والو.م.أ.⁶

3- مكونات رأس المال: كان لمكونات رأس المال الأثر البالغ في اندلاع الأزمات المالية ومهنا أزمة العملات كما حدث ذلك في أزمة جنوب شرق آسيا عام (1997) وأزمة المكسيك عام (1994)، حيث أدى الاعتماد الشديد على القروض قصيرة الأجل المستخدم لتمويل العجز الجاري الضخم لاندلاع الأزمة

الاقتصادية ,وعليه فإن الاستثمار الأجنبي المباشر أكثر أماناً من الاقتراض الأجنبي قصيرة الأجل لما تضيفه من تزايد القدرة الإنتاجية للاقتصاد المضيف.

4- إتباع أسعار الصرف الثابتة: تعتبر أسعار الصرف الثابتة بيئة ملائمة للأزمات، حيث تشجع على الاقتراض الأجنبي لسبب تجاهل المقترضين لمخاطر سعر الصرف، سواءً تم الاقتراض الخارجي مباشرة بمعرفة المشروعات المحلية أو بطريقة غير مباشرة من خلال وساطة المؤسسات المالية المحلية، فإن تزايد القروض بالعملة الأجنبية يساهم في تعرض الاقتصاد لمخاطر الصدمات الداخلية والخارجية ومن ثم لمخاطر الأزمات المالية.

5- العولمة المالية: تشكل ظاهرة العولمة الاقتصادية من أهم التحولات والتطورات الاقتصادية على الصعيد العالمي في نهاية القرن العشرين، وهذا يعني بروز تقسيم عمل جديد للاقتصاد العالمي الذي يخضع للرقابة التقليدية، ولم يعد يؤمن بتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي وخاصة فيما يتعلق بانتقال السلع والخدمات ورأس المال على الصعيد العالمي، وأهمها العولمة المالية والتي تُعرف بالاستثمار المالي؛ وهي ظاهرة مرتبطة بالنمو والتطور الرأسمالي أو التراكم المضطرب في رأس المال وتعني زيادة حركية أو حرية انتقال رؤوس الأموال وبدون قيود بين الدول أو على الصعيد العالمي.⁷

رابعاً: قنوات انتشار الأزمات المالية وتأثيرها على النظام البنكي

هناك العديد من القنوات التي تنتقل عن طريقها الأزمات من دولة إلى أخرى، ومن سوق إلى سوق وهناك العديد من الدراسات التي قامت بالبحث في عملية انتقال اثر الأزمات أو ما يعرف بالعدوى ومن هذه الدراسات ما قدمه مات بريتسكّر Matt Pritasker سنة 2000 حيث أشار في دراسته إلى أن هناك ثلاثة احتمالات لانتقال الصدمات الحقيقية من دولة أخرى:⁸

1- الاحتمال الأول: التزامن: ويقصد به حدوث الأزمة في كل من الدولتين في نفس الوقت.

2- الاحتمال الثاني: تكون الصدمات ذات طابع عالمي مشترك: وهي أن تتعرض الدولتان لنفس الأزمة العالمية مثلاً التغيرات في أسعار البترول العالمية.

3- الاحتمال الثالث: العدوى المالية: "هي ظاهرة انتقال الاضطراب المالي من الدولة الأساس التي حدثت فيها الأزمة لدولة أخرى، بسبب مجموعة من الروابط المشتركة الناشئة لتلك الدولة". وهذا الاحتمال في انتشار الأزمة هو ما سوف نركز عليه في الدراسة.

وتنتشر العدوى من خلال أربع وحدات مكونة للنموذج وهي:

القطاع الحقيقي (RS) والبنوك (BANK) والأسواق المالية (FM) والمؤسسات غير المالية (NBFMP)،

وفيما يلي عرض للآليات الرئيسية لانتقال الأزمة عن طريق العدوى المالية:

3-1- انتقال العدوى من قطاع حقيقي في دولة I إلى القطاع الحقيقي في الدولة J :

$$RS_I \longrightarrow RS_J$$

وفق هذه الآلية فإن العدوى تنتشر من خلال الارتباط الحقيقي المباشر من خلال التجارة في السلع والخدمات في كلا الدولتين فمثلا : الدولتان (I,J) تتبعان نظام للصرف الثابت، وقد أصيبت الدولة (I) بصدمة حقيقية دفعتها لتخفيض سعر الصرف ليكون عند مستوى اقل من المرغوب فيه وهذا التخفيض قد يكون تلقائي نتيجة لعمليات المضاربة، ومع وجود المنافسة بين كلا الدولتين (I,J) فإن الدولة (J) تقوم بخفض قيمة العملة لتمتع بوضع تنافسي أفضل مع الدولة (I) التي انخفض معدل الصرف بها.

3-2- انتقال العدوى من قطاع حقيقي في الدولة I إلى القطاع الحقيقي في الدولة J من خلال بنوك

تزاول نشاطها على نطاق دولي.

$$RS_I \longrightarrow BANK \longrightarrow RS_J$$

وفي هذه الآلية نوضح كيف تنتقل الصدمات الحقيقية من الدولة (I) وذلك من خلال التأثير على المركز المالي لأحد البنوك التي تزاول نشاطها على نطاق دولي ويزاول نشاطه دولي (BANK) في منح القروض للشركات العاملة في الدولة وعلى ذلك فإنه في حالة حدوث أزمة في دولة (I) يقوم البنك بتغيير حجم الائتمان المقدم أو يغير من محفظة القروض الخاصة به التي يمنحها للمقترضين في الدولة (I) ويتبع في نفس الحال مع الدولة (J) ومن ثم ينتقل أثر الصدمة التي واجهت البنك في الدولة (I) إلى الدولة (J) فتحدث العدوى، وهذه الآلية أثبتت نجاحا في تفسير العدوى في العديد من الدراسات الاقتصادية.

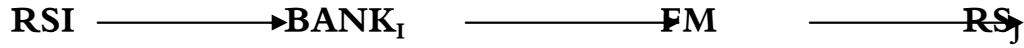
3-3- انتقال العدوى من خلال تفاعل المؤسسات المالية:

$$RS_I \longrightarrow BANK_I \longrightarrow BANK_J \longrightarrow RS_J$$

وفق هذه الآلية فإن انتقال العدوى من دولة لأخرى يكون بحدوث أزمة في القطاع الحقيقي للدولة (I) في دولة الذي قد يؤدي إلى فشل البنك (BANK_I) ويحدث خسارة لأصوله في تلك الدولة، وعليه فحدوث الأزمة في ذلك البنك الذي يمارس نشاطه على نطاق دولي يدفع للمودعين إلى سحب أموالهم من

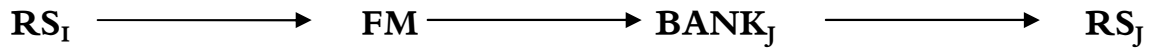
البنوك المحلية ($BANK_J$) في الدولة (J) ، أي أن أزمات القطاع الحقيقي قد تنتقل من دولة لأخرى من خلال روابط الائتمان وهو ما يطلق عليها الاقتصاديون عدوى المؤسسات المالية.

3-4- انتقال العدوى من خلال التفاعلات بين البنوك المتعاملة دوليا والأسواق المالية.



حيث يوضح الشكل السابق آلية انتقال الأزمة من قطاع حقيقي في الدولة (I) إلى القطاع الحقيقي في الدولة (J) من خلال أثر الكفاءة عملية الوساطة المالية للبنك ($BANK_I$) وذلك لوجود استثمارات خاصة بهذا البنك في تلك الدولة (I) وكذلك في عديد من الدول، فحدوث خسائر لهذا البنك تسبب في إحداث أزمة السيولة وأزمة ائتمان في الأسواق المالية للدولة مما يؤثر على القطاع الحقيقي بها، وذلك من خلال انتقال أزمة البنك ($BANK_I$) إلى الأسواق المالية (FM).

3-5- انتقال العدوى من خلال التفاعلات بين الأسواق المالية والمؤسسات المالية:



هذه الآلية تبين بديل آخر لانتقال الأزمة من خلال التفاعل بين المؤسسات المالية والبنوك، وذلك من خلال انتقال الأزمة التي نشأت في القطاع الحقيقي للدولة (I)، وفي هذه الحالة أيضا يخسر البنك ($BANK_J$) أمواله في السوق المالية للدولة (I) وهو ما يدفعه لتعديل محفظة القروض في الدولة الأخرى وهذه هي آلية انتقال العدوى من الأسواق المالية (FM) إلى المؤسسات المالية (FI).

3-6- انتقال عدوى الأسواق المالية من خلال المؤسسات غير المالية.



وفق هذه الآلية فإنه في حالة وجود سوق مالي غير بنكي مؤسسات غير مالية وهو سوق يعبر عن صغار المستثمرين وأموال المخاطرة، والمتعاملون في هذا السوق تتغير مراكزهم المالية نتيجة لحدوث الأزمة في الأسواق المالية في الدولة (I)، ويقومون بنقل أثر العدوى إلى الأسواق المالية في الدولة (J)، وبالتالي إلى القطاع الحقيقي.

3-7- انتقال العدوى في الأسواق المالية من خلال البنوك.



وفق هذه الآلية فإن انتقال العدوى من القطاع الحقيقي للدولة (I) إلى الأسواق المالية فيها مما يتسبب في إحداث أضرار بالبنك (BANK) والذي يؤثر بدوره على الأسواق المالية في الدولة (J) ومن ثم يتأثر القطاع الحقيقي لهذه الدولة .

تؤثر الأزمات المالية على أي قطاع مصري بوجه عام من خلال مجموعة من القنوات والمتمثلة في:

1- اقتراض البنوك المحلية من البنوك والمؤسسات الدولية: حيث تتأثر البنوك التي لها تعاملات مع البنوك الأجنبية العالمية، وخاصة البنوك التي تقترض من مختلف البنوك الأجنبية بأي أزمة مالية تحدث على مستوى العالم سيكون لها تأثير على البنوك المحلية.

2- تواجد البنوك الأجنبية في الأسواق المحلية: يمكن أن تؤثر تطورات أزمة السيولة العالمية على القطاع البنكي المحلي التي تتواجد البنوك الأجنبية في أسواقها المحلية بكثافة، أو في حالة استحواذ البنوك الأجنبية على حصة عالية في السوق المحلية، الأمر الذي قد يهدد الجهاز البنكي المحلي بإحاقه بمخاطر نظامية وذلك في حالة انسحاب إحدى هذه البنوك الأجنبية من السوق أو امتصاصها للسيولة المحلية وذلك بغرض تعزيز أوضاعها المالية في مؤسساتها الأم في الخارج.

3- ارتباط الأسواق المالية المحلية بأسواق رأس المال العالمية: ترتبط أسواق المال لمختلف الدول بدرجات مختلفة بما يحدث في أسواق رأس المال العالمية، ويبرز ذلك الارتباط من خلال الاستثمارات الأجنبية في أسواق المال المحلية بالإضافة إلى استثمارات هذه الدول في أسواق المال الدولية.

الهوامش:

- 1 - عرفات تقي الحسني، التمويل الدولي، دار مجلاوي للنشر، عمان، الأردن، 1999، ص: 200.
- 2 - أحمد يوسف الشحات، الأزمات المالية في الأسواق الناشئة مع إشارة خاصة لأزمة جنوب شرق آسيا، دار النيل للطباعة والنشر، 2001، ص: 12 .
- 3 - عبد المطلب عبد الحميد، الديون البنكية المتعثرة و الأزمة المالية البنكية العالمية، الدار الجامعية، مصر، 2009، ص، ص: 191.
- 4 - السيد متولي عبد القادر، الأسواق المالية و النقدية في عالم متغير، دار الفكر للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2010، ص: 326-327.
- 5 - التوني ناجي، الأزمات المالية، سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الأقطار العربية، المعهد العربي للتخطيط، العدد 29، 2004، ص: 04.
- 6 - نفس المرجع، ص: 05.
- 7 - زعزوع، زينب، العولمة والأزمة المالية العالمية، جامعة مصر للعلوم الحديثة والآداب، مصر، 2010، ص: 4.
- 8 - مزبود إبراهيم، قنوات تأثير الأزمات المالية على القطاع المالي والبنكي العربي، المجلة الجزائرية للاقتصاد والمالية، العدد: 01، افريل 2014، ص: 184-186.

المحور السابع: التسويق البنكي

المحور الثامن: التسويق البنكي

بتطور الخدمات البنكية وتنوعها، وكذا نمو عدد البنوك وانتشارها أصبح هناك منافسة شديدة ما بين البنوك في اكتساب أكبر عدد من المتعاملين. وهذا ما اجبر البنوك على البحث عن آليات جديدة لجذب المتعاملين من خلال مختلف الإغراءات والتحفيزات، إلا أن ذلك لا يتأتى إلا بسياسة تسويقية جيدة للخدمات المقدمة من طرف البنك، وبذلك ظهر مصطلح جديد وهام في البنوك والمتمثل في التسويق البنكي. فما المقصود بالتسويق البنكي؟ و فيما تتمثل استراتيجيات تطبيقه في البنوك؟

أولاً: مقدمة عامة في التسويق البنكي

لقد أصبحت وظيفة التسويق البنكي تشكل جانبا هاما من جوانب الإدارة في البنوك وأداة فعالة في تحقيق التطور والنجاح، وستتطرق في هذه النقطة إلى مفهوم التسويق البنكي، وكذا المزيج التسويقي للخدمات البنكية.

1- مفهوم التسويق البنكي: هناك عدة تعاريف للتسويق البنكي ونأخذ بعضها:

- تعريف P.Kotler حيث اعتبر التسويق البنكي على أنه "مجموعة الأنشطة المتكاملة التي تجرى في إطار إداري محدد، وتقوم على توجيه انسياب خدمات البنك بكفاءة وملائمة لتحقيق الإشباع للمتعاملين من خلال عملية مبادلة تحقق أهداف البنك، وذلك في حدود توجهات المجتمع".

- يعرف Yves Le Golvan التسويق البنكي على أنه "عملية تطبيق تقنيات وإجراءات التسويق في المجال البنكي".¹

- عرف HODGES التسويق البنكي بأنه " إيجاد و ابتكار و أداء الخدمات البنكية التي تحقق الرضا و القناعة لدى المستفيد، مع تحقيق الربح للمصرف".

- عرفته جمعية التسويق الأمريكية على أنه " العملية التي تنطوي على تخطيط وتنفيذ المفاهيم والتصورات الخاصة بالأفكار والسلع، والخدمات وتسعيها وتوزيعها، لخلق عمليات تبادل قادرة على تحقيق أعلى تحقيق أهداف الأفراد والمؤسسات".²

من خلال ما سبق يمكن القول بأن التسويق البنكي هو مجموعة من الأنشطة المتخصصة والمتكاملة التي تقوم بها البنوك لأجل الترويج لخدماتها، وتستهدف تحقيق مستويات أعلى من الإشباع لحاجات ورغبات العملاء الحالية والمستقبلية، والتي تشكل دائما فرصا سوقية سانحة تستطيع من خلالها البنوك تحقيق أرباح أكبر.

2- نشأة التسويق البنكي ومراحل تطوره:

2-1- نشأته: لقد ارتبط ظهور التسويق البنكي بحركية التطور الاقتصادي عبر الأزمنة المختلفة في اقتصاديات الدول، حيث بعد الحرب العالمية الثانية أدت مجموعة من العوامل إلى التأثير على عمل وسياسات البنوك كتطور القوانين، حيث نجد السلطات العامة والنقدية تدعوا إلى ضرورة تغيير الهياكل البنكية مع منح حرية إنشاء نقاط البيع، وهذا قصد منح المحيط المالي والبنكي تطورا ونموا.

كما أدى ارتفاع مستوى معيشة الأفراد واحتياجهم إلى مصادر تمويل جديدة لنشاطاتهم إلى اهتمام البنوك بسلوك هؤلاء الأفراد كزبائن، وذلك من اجل جذبهم وإيجاد منتجات وخدمات تشبع حاجاتهم ورغباتهم، وفي الوقت نفسه ترفع من مردوديتها. كما أن اشتداد المنافسة بين البنوك ساهم كذلك في دخول التسويق إلى البنوك، وخلق ميزة تنافسية عن طريق إتباع سياسة تسويقية دقيقة ومكيفة مع المتغيرات الاقتصادية.

إن ما سبق ذكره يمثل بعض الأسباب والعوامل التي أدت إلى ظهور التسويق البنكي، حيث ظهر هذا المفهوم لأول مرة في البنوك الأمريكية، ثم في فرنسا وبقية أوروبا في مطلع الستينات، حينما اقتنع مسئولو البنوك بأهمية استخدام التسويق وقناعتهم بالدور الذي يمكن أن تلعبه الوظيفة التسويقية في تحقيق أهداف البنوك من حيث الاستقرار والاستمرار، وبذلك اكتسب التسويق صفة شرعية كوظيفة أساسية في الهيكل التنظيمي للبنك.

2-2- مراحل تطوره:

2-2-1- مرحلة إنتاج الخدمات البنكية وتقديمها: تميزت هذه المرحلة بزيادة الطلب على العرض ولذلك

كان الهدف الرئيس للبنك هو تقديم أكبر عدد من الخدمات البنكية لمواجهة الطلب.

تمثلت الوسائل الرئيسة التي اتبعتها البنوك لتحقيق هذا الهدف:

- التوسع في عدد الفروع.
- زيادة العاملين.
- تقديم خدمات جديدة لزيادة العاملين.
- تقديم خدمات جديدة لزيادة إنتاج الخدمات بما يقابل الطلب، وتحقيق أهداف البنك.

2-2-2- مرحلة الترويج: حيث يتم الاعتماد على الإعلان والعلاقات العامة وظهرت في البنوك الكبيرة بما يسمى بإدارة التسويق حيث أن 82% من البنوك الكبرى استحدثت أقساما رسمية للتسويق وأن هنالك 12% من البنوك الصغرى أيضا قامت بذلك.³

2-2-3- مرحلة الاهتمام الشخصي بالزبائن: بدأت هذه المرحلة عند اقتناع البنوك بعم جدوى النشاط الترويجي لوحده ما لم يصاحبه تغيير في الكيفية التي تتم بها معاملة البنط لزيائنه. حيث بدأ التركيز على الزبون باعتباره المحور الرئيسي للعمل البنكي، ففي هذه المرحلة تركز مفهوم التسويق على ضرورة توفير بيئة ملائمة أثناء التعامل مع الزبائن. أدركت البنوك أن جعل الزبائن يتوافدون إليها هي أسهل بكثير من محاولة الاحتفاظ بهم، وهذا من خلال تدريب عملي البنك على كيفية التعامل مع الزبائن وكسب رضاهم، وذلك من خلال:

- تدعيم مفهوم التوجيه والاستقبال للزبائن لدى العاملين، خاصة ذوي الاتصال المباشر بزبائن البنك، وذلك من خلال عقد ملتقيات ودورات تدريبية على كيفية معاملة الزبائن والأساليب المناسبة الواجب إتباعها في ذلك.

- تحديث أساليب العمل بالبنوك بما يؤدي إلى سرعة أداء الخدمات وتقليل معدلات شكاوي الزبائن.
- تقديم الخدمات الاستشارية للزبائن، ومساعدتهم على اتخاذ القرارات المالية بطريقة سليمة.
- تحديث أماكن تأدية الخدمات وقاعات انتظار الزبائن، بما يجعلها أكثر جاذبية وراحة، مما يعطي صورة جيدة عن البنك.

2-2-4- مرحلة التجديد والابتكار: بعد فقدان الميزة التنافسية كنتيجة للمرحلة السابقة، أخذت البنوك تبحث عن طرق جديدة للتميز، حيث وصلت إلى فكرة أن القيام بالإعلانات عن منتجاتها وخدماتها يكون أفضل لها من القيام بالإعلان عن المؤسسة نفسها، انطلاقا من هذه الفكرة بدأت تركز جهودها على الإبداع والتجديد فأخذت تقدم منتجات قديمة محسنة ومجددة، وأصبحت لا تقتصر فقط على الادخارات بل الاهتمام أيضا بمجموع الاحتياجات المالية للزبائن.⁴

2-2-5- مرحلة التركيز على قطاع محدد من السوق (التموقع): سادت هذه المرحلة في فترة السبعينات، وفيها اعتمد التسويق البنكي على محاولة البحث عن مكانة متميزة للبنك في السوق، وظهرت الحاجة إلى ميزة تنافسية، واستجابة لذلك اتجهت بنوك كثيرة إلى إعادة التفكير في فلسفتها التسويقية. فبدلا

من توجيه الجهود إلى كافة قطاعات السوق، بدأ توجه جديد في التسويق البنكي يتبلور و المتمثل في تجزئة السوق إلى قطاعات واختيار القطاع أو القطاعات السوقية التي يمكن للبنك أن يخدمها بكفاءة عالية. وكان ذلك انطلاقاً من استخدامها لشعارات أو رموز خاصة بما (logo)، كما أن اختيار الشعار من طرف هذا البنك أو ذاك لم يكن عشوائياً، بل كان له من الأهمية ما يجعله مرتبطاً منطقياً بنوع الخدمات التي يقدمها البنك، والأسلوب الذي يعتمده لتمييزه عن كافة البنوك الأخرى كشعار " الأسد " بالنسبة لبنك (credit lyonnais) أو شعار الكنغارد بالنسبة لمصرف (continental bank).

2-2-6- مرحلة نظم التسويق: أصبحت البنوك تمارس النشاط التسويقي في إطار وجود أنظمة متكاملة للمعلومات وإعداد الخطط التسويقية والرقابة عليها، كما اهتمت البنوك في هذه المرحلة بإعداد وتطوير أنظمة بحوث التسويق والمعلومات التسويقية وتدعيم أنظمة الاتصالات التسويقية.

2-2-7- مرحلة التوجه الاجتماعي: تعد هذه المرحلة أحدث مراحل التسويق البنكي، نتيجة لتطور مفاهيم حماية المستهلك والمسؤولية الاجتماعية، حيث أصبح من الضروري أخذ المصلحة العامة للمجتمع إلى جانب مصلحة الزبون الفرد.

بناء على ذلك انعكس تطبيق هذا المفهوم على عدة مجالات، من أهمها تأكيد أهمية تحقيق البنك لأهداف الزبائن كأساس لتحقيق أهدافه، وذلك من خلال إعداد أنظمة و أساليب متطورة لتقييم درجة رضاهم، وتأكيد تمويل المشاريع و توجيه الاستثمارات إلى المجالات التي تسهم بشكل أكبر في تحسين الجودة و تحقيق إشباع أكثر لاحتياجات أكبر عدد ممكن من أفراد المجتمع، وكذلك مساعدة الزبائن في اتخاذ قراراتهم المالية و الاستثمار على أسس علمية سليمة، وتوجيههم إلى المجالات التي يؤدي الاستثمار بها إلى تحقيق مصلحتهم و مصلحة المجتمع.

3- خصائص وأهداف التسويق البنكي:

لقد كان التسويق البنكي حصيلة عملية تطويع وتكييف التصورات السابقة للتسويق، بما يتلاءم مع مواصفات الخدمات البنكية وخصوصيتها، وهذا ما يكسبه أهمية بالغة في هذا المجال.

3-1- خصائص التسويق البنكي:

تعد التقنيات المستعملة في التسويق البنكي نفس تقنيات التسويق بصفة عامة، لكن هناك بعض الخصائص المميزة له يمكن إيجازها فيما يلي:⁵

- النقود تعتبر المادة الأولية للتسويق البنكي.

- احتكار كل مؤسسة بنكية لشبكة خاصة بها.
- غياب قوانين تحمي الابتكارات المختلفة في النشاط البنكي، مما يؤدي إلى صعوبة التميز بينها.
- أماكن تقديم الخدمات هي نفسها أماكن الإنتاج، والتي تمثل نقاط بيع الخدمة البنكية وهي وكالات وفروع البنوك.
- الدورة التوزيعية للخدمات البنكية تكون وحدوية أي من المدخر إلى البنك، ومنه إلى المستثمر أو المستهلك.
- التجسيد اللامادي من خلال عمليات الإشهار لخدمات البنوك مثل الاستماع، الاستشارة، الحيوية.
- العصرية القوة والأمان في الخدمة البنكية.
- المنافسة الداخلية بين مختلف الخدمات من نفس البنك تشكل خطرا عليها.
- من خلال ما سبق يمكن أن خصائص التسويق البنكي تدور حول فكرتين رئيسيتين هما:
 - تشابك العلاقات التي تربط البنك مع مكونات المحيط المختلفة.
 - تعدد العلاقات التي تربط البنك مع مكونات المحيط المختلفة.
- 3-2- أهداف التسويق البنكي:** يهدف التسويق البنكي إلى تحقيق احتياجات و رغبات الزبائن، وذلك من خلال تعاون أنشطته مع الوظائف الأخرى في البنك بغية الاستمرار في تقديم الخدمات البنكية للزبون في الوقت والمكان المناسب. وعليه يسعى التسويق البنكي إلى تحقيق الأهداف التالية:⁶
 - رفع الوعي والثقافة البنكية لدى موظفي البنوك، مع تحسين الخدمات المقدمة وتطوير أساليب أدائها للزبائن.
 - المساهمة في عملية التجديد والتطوير البنكي من خلال تطوير جودة الخدمات البنكية المقدمة من جهة وابتكار خدمات بنكية جديدة تستجيب لرغبات الزبائن من جهة أخرى.
 - تحقيق الأهداف المالية للبنك والمتثلثة في السيولة، الربح، الأمان.
 - تكييف البنوك وجعلها مرنة في الاستجابة لتغيرات السوق وتطورات احتياجات الزبائن.
 - اكتشاف الفرص الاستثمارية و دراستها وتحديد المشاريع الجديدة التي يمكن إقامتها والترويج لها.
 - الاطلاع المستمر على البنوك المنافسة ومعرفة نسبة تركزها في السوق.
 - مساعدة موظفي البنك على رسم السياسات المستقبلية ومراقبة ومتابعة العمل البنكي.

- يلعب التسويق البنكي دورا مزدوجا من خلال قيامه بجذب الودائع والمدخرات من جهة، وتقديم القروض ومنح الخدمات البنكية من جهة أخرى.
- يوفر التسويق البنكي قاعدة بيانات أساسية تركز عليها الأنشطة الأخرى للمؤسسات المالية والبنكي، خاصة في ظل التغيرات السريعة التي يشهدها مجال تكنولوجيا الإعلام والاتصال.

ثانيا: المزيج التسويقي البنكي

تسعى البنوك بصفة عامة إلى تلبية حاجات ورغبات زبائنها بطريقة تجعلهم راضين عن خدماتها أكثر من منافسيها، ولتحقيق ذلك فإنها تقو بتقسيم مزيج تسويقي يشبع احتياجاتهم ويتناسب مع التغيرات المستمرة التي تكتسي تلك الاحتياجات.

1- تعريف المزيج التسويقي البنكي: يعرف المزيج التسويقي على أنه: " مجموعة المتغيرات التي يمكن التحكم بها، والتي تستخدمها المؤسسة لتحقيق هدفها في السوق". تتمثل المتغيرات (حسب هذا التعريف) في عناصر المزيج التسويقي الأساسية، وهي: المنتج، السعر، التوزيع، الترويج.

كما يعرف كذلك على أنه: " كافة العمليات والفعاليات التي تستهدف توفير الخدمات البنكية التي تلي حاجات الزبائن الحاليين و المستقبلين، وذلك بالأسلوب الذي يحقق الحد الأعلى من الرضا لهؤلاء الزبائن ويعظم أرباح البنك".⁷

2- مكونات المزيج التسويقي البنكي: من التعريف السابق نجد بان المزيج التسويقي البنكي يتكون من أربعة عناصر أساسية تقليدية 4P، ثم طورت بإضافة ثلاث مكونات أخرى لتصبح 7P والمتمثلة فيما يلي:

1-2- المنتج (الخدمة) البنكية: يعتبر المنتج عاملا مهما في سياسة المزيج التسويقي ويمكن تعريفه على أنه: " مجموعة القرارات الأساسية المرتبطة بالخصائص الجوهرية أو الأصلية للمنتج أو للخدمة البنكية التي سيعرضها البنك لزبائنه".⁸

من التعريف يمكن ملاحظة بأن المنتج البنكي ما هو إلا كل ما يتعلق من أنشطة وفعاليات متنوعة ومتعددة، ويتضمن حزمة من الخدمات البنكية التي تتوفر لدى البنك لغرض تقديمها للعملاء بالشكل الذي يحقق لهم حاجاتهم و رغباتهم.

تتنوع المنتجات البنكية وتختلف من بنك لآخر ومن دولة لأخرى ولعل أهمها ما يلي: الحسابات الجارية، الاعتمادات المستندية، خطابات الضمان، الأوراق التجارية، الصرف الأجنبي، السحب على المكشوف، تأجير الخزائن، بطاقات الائتمان، الحوالات، بيع وشراء الشيكات السياحية.

2-2- تسعير الخدمات البنكية: تعتبر القرارات المتعلقة بالتسعير من القرارات الهامة في صياغة الإستراتيجية التسويقية وهنا يثار السؤال التالي، حول ما هي الأسعار التي يجب أن يتقاضاها البنك من عملائه؟ وينبغي طبعاً أن يرتبط تسعير الخدمات البنكية شأنه شأن بقية عناصر المزيج التسويقي بالأهداف التسويقية والأهداف العامة للبنك.

يمكن تعريف سعر الخدمات البنكية على أنه: " مجموع القيم التي يكون المستهلك على استعداد لمبادلتها مع مجموعة من المنافع أو الفوائد المرتبطة بامتلاكه لسلعة أو استخدامه لخدمة معينة".⁹

يأخذ السعر مدلولاً خاصاً في التسويق البنكي، بسبب تمايز المنتجات والخدمات البنكية عن باقي المنتجات الأخرى، كما أنه يتصف بالحساسية الكبيرة باعتبار أن العديد من المنتجات والخدمات البنكية تتصف بالنمطية.

يتأثر السعر لبعض الخدمات البنكية بمجموعة من السياسات تفرضها السلطات النقدية للدولة عادة ما تكون ممثلة في البنك المركزي. حيث يقوم بتحديد سعر بعض الخدمات البنكية كسعر الفوائد ومعدلات إيداعات للسكن... الخ، أو من خلال وجود تفاهم بين أهم مؤسسات الإقراض على تحديد سعر معين، كمعدل فائدة الديون مثلاً، وجود سقف محددة لكثير من الخدمات البنكية وغيرها، التي تكون لها تأثيرات على السعر كمجال من مجالات المنافسة البنكية.

2-3- توزيع الخدمة البنكية: يعرف التوزيع البنكي بأنه: " القرارات والأنشطة التي تهدف إلى جعل الخدمة البنكية في متناول يد المستفيدين، وذلك من خلال قنوات التوزيع، وتمثل قناة التوزيع حلقة الوصل ما بين المنتج والمستفيد النهائي. يعتبر التوزيع عنصراً مهماً من عناصر المزيج التسويقي البنكي، انطلاقاً من كون الخدمة البنكية المحددة السعر والتي تم الترويج لها بطريقة جيدة تبقى مرهونة بتوفيرها للزبائن في الوقت والمكان المناسبين، وطبقاً للمواصفات المطلوبة. كذلك لأن الخدمات البنكية لا يمكن تخزينها أو تعطيل عرضها و توزيعها.¹⁰

يعتبر التوزيع من الوظائف التسويقية الحيوية، حيث أنها تسعى إلى توفير المنتجات (سلع /خدمات) للقطاعات المختلفة من السوق في المكان والزمان المناسبين، ويمكن لنا تصور أهمية هذه الوظيفة من خلال حقيقة أن تكاليف التوزيع تصل أحياناً إلى ما بين 15% إلى 25% من إيرادات المبيعات في الواقع العملي.

2-4- ترويج الخدمة البنكية: توجد عدة تعاريف للترويج أهمها:

- يعرف على أنه: " عبارة عن نشاط تسويقي ينطوي على عملية اتصال إقناعي، يتم من خلالها التفريق بالبنك وخدماته بهدف التأثير على أذهان الزبائن الحاليين والمرقبين، وذلك لجذبهم إزاء ما يروج له".

- يعرف كذلك على أنه " مجموع الاتصالات التي يجربها صاحب المنتج للوصول إلى المشتريين المرقبين بغرض تعريفهم بالسلع والخدمات، وإقناعهم بضرورة شرائها".¹¹

يهدف الترويج البنكي إلى ما يلي:

- إمداد الزبائن الحاليين والمرقبين بالمعلومات عن الخدمات البنكية التي يقدمها البنك مع إظهار خصائصها ومميزاتها وأماكن الحصول عليها.
- تذكير الزبائن بالخدمات الموجودة بالسوق من اجل تعميق درجة الولاء للبنك.
- إرشاد الزبائن لكيفية الحصول على الخدمة البنكية ومختلف التقنيات المتعلقة بذلك.
- تغيير الآراء والاتجاهات السلبية للزبائن المستهدفين إلى آراء واتجاهات ايجابية.
- إقناع الزبائن المستهدفين بالفوائد التي يمكن الحصول عليها عند شراء الخدمة لإشباع حاجاتهم ورغباتهم.
- مواجهة الحملات الترويجية المنافسة.

2-5- الأفراد: يعتبر العنصر البشري من أهم العناصر التي تؤثر على مكونات الخدمة البنكية، وبما أن الخدمة البنكية تتسم ببعدها الشخصي، فإنه يتم التركيز على العلاقة الإنسانية في آلية إنتاج الخدمة البنكية، والتي ينجم عنها رضا الزبون بالخدمة. العنصر البشري يتعلق بكافة الأفراد المشاركين في تقديم الخدمة وتسهيلها للزبون، لذا يتوجب على إدارة البنك تنمية مهارات الموظفين عن طريق التكوين المستمر فيما يخص الاستقبال وكيفية التعامل مع الزبائن وتقديم التسهيلات المادية.

2-6- البيئة المادية: تتمثل في مختلف الأجهزة اللازمة لتسهيل تقديم الخدمة، والتي توفر المنفعة الزمنية والمكانية للزبون، حيث تمثل كافة الجوانب الملموسة المؤثرة على بيئة تقديم الخدمة و التي تحقق لها التميز، أي هي البيئة التي تشكل التفاعل بين موظفي البنك والزبائن.

2-7- عملية تقديم الخدمة: تشمل كافة الأنشطة والعمليات التي تؤدي أثناء تقديم الخدمة، وتعتبر على مختلف السياسات والإجراءات المتبعة من قبل البنك لضمان إيصال الخدمة للزبائن من جهة ومدى رضا الزبون على أسلوب تقديمها من جهة أخرى.

ثالثاً: استراتيجيات التسويق البنكي

تتبنى البنوك الإستراتيجية التسويقية لتسويق خدماتها البنكية في السوق، وتستخدم هذه الاستراتيجيات لامتلاك ميزة تنافسية تجعلها قادرة على مواجهة منافسيها، والتي تتناسب مع معطيات السوق الذي تعمل فيه. فالبنوك تتبنى استراتيجيه تسويقية تضم مجموعة من البدائل والسياسات والأدوار التي تؤدي إلى ترشيد الجهود التسويقية، وتستجيب في الوقت ذاته للتغيرات التي تحصل في البيئة المحيطة بها.

1- تعريف استراتيجيات التسويق البنكي

تعرف على أنها: " خطة عمل شاملة طويلة الأجل، تصممها الإدارة العليا للبنك ليسترشد بها المدبرون عند توجيهاتهم، ويصنعون قراراتهم لينفذها العاملون بإدارة التسويق لبلوغ أهداف تسويقية مخططة"¹².

كما تعرف بأنها: " الرؤية التي تعكس الطريقة والأسلوب الذي يتم من خلاله الاستخدام الأمثل لعناصر المزيج التسويقي البنكي، وبالتالي الوصول إلى تحقيق الأهداف التسويقية على المدى القصير والطويل".

إن هذا التعريف يعكس بوضوح ثلاث عناصر أساسية لإستراتيجية التسويق البنكي وهي:

- الرؤية والمقصود بما هنا الإستراتيجية الواضحة والفعالة في اختيار الطريقة والأسلوب الأمثل في صياغة وتنفيذ الإستراتيجية البنكية.

- الاستخدام الأمثل لعناصر المزيج التسويقي التي تعتبر جوهر إستراتيجية التسويق البنكي.

- الأهداف الإستراتيجية والمرحلية التي يمكن الوصول إلى تحقيقها بالتكامل الواضح بين الرؤية

الإستراتيجية والاستخدام الأمثل للمزيج التسويقي البنكي.

2- أنواع استراتيجيات التسويق البنكي

هناك ثلاث أنواع من الاستراتيجيات التسويقية البنكية وهي:

2-1-1- الإستراتيجية الهجومية: هي من أفضل الاستراتيجيات التسويقية للبنوك الرائد، و التي تسعى إلى تقوية مركزها والتوسع في حصتها السوقية على حساب منافسيها. حيث تركز هذه الاستراتيجيات على إبراز نقاط القوة لد هذه البنوك وتضخيم نقاط ضعف منافسيها، وذلك بهدف خلق صورة جيدة لها لدى عملائها الحاليين والمرتقبين. تنقسم هذه الإستراتيجية إلى خمسة أنواع هي:¹³

2-1-1-1- إستراتيجية قائد السوق: تعتمد من قبل البنوك الكبيرة جدا والمسيطر، والتي تكون لها القدرة على التأثير في السوق وفي نفس الوقت استيعاب رد فعل المنافس، بحيث يكون هدفها في الغالب البقاء في موقعها القيادي، من خلال زيادة الحصة السوقية لها أو حماية نصيبها من السوق.

2-1-1-2- إستراتيجية متحدي السوق: تستعمل هذه الإستراتيجية من طرف منافسي قائد السوق، وذلك باستخدام إستراتيجية الهجوم المباشر. وهذه الإستراتيجية تنجز من قبل المنافسين الرئيسيين بنفس التقسيمات، والذين يستخدمون تحدي الأسعار وإبداعات الخدمة، واستراتيجيات خلف الباب تتعلق باستغلال تقسيمات سوقية متنوعة والقنوات التوزيعية وتعني تحدي المنافسين الثانويين في الصناعة.

2-1-1-3- اختراق السوق: تهدف إلى جذب زبائن جدد من السوق التي هي فيه أصلا، وهي بلا شك من أكثر الاستراتيجيات انتشارا في الخدمات البنكية، والبنك هو الذي يحدد سوقه واحتياجات هذا السوق ثم يضع صياغة لأهدافه يكون قادرا على وضع المزيج التسويقي في أفضل الطرق الممكنة. تتعلق إستراتيجية اختراق السوق بزيادة في معدل الاستخدام لفروعها وخدماتها للزبائن.

2-1-1-4- إستراتيجية التوسع الجغرافي: تعتمد هذه الإستراتيجية على السعي إلى زيادة الطلب على الخدمات البنكية للبنك، وتوسعه نشاطه عن طريق زيادة عدد فروع سواء كانت عادية أو آلية، ويكون ذلك عن طريق التملك أو الاندماج مع بنوك أخرى أو عقد اتفاقيات مع مؤسسات مالية أخرى مهما كان نو هذه الفروع وكيفية انتشارها.

2-1-1-5- إستراتيجية السوق الجديدة: يهدف البنك عند أتباعه لهذه الإستراتيجية إلى جذب زبائن من التقسيمات السوقية التي لم تهتم بها البنوك من قبل، و تكون لهذه الإستراتيجية محاولات أخرى لجذب أنواع أو

نماذج جديدة من الزبائن بالإضافة إلى الزبائن التقليديين لديها، كما قد تقرر استبدال التقسيمات السوقية القديمة، ولأجل الوصول إلى هذه النهاية فإن كثيرا من هذه البنوك تتخذ الاتحاد الاستراتيجي.

2-2- الإستراتيجية الدفاعية: تستعمل هذه الإستراتيجية من طرف المؤسسات البنكية، سواء كانت قائدة في سوقها أم لا، وذلك من أجل صد هجمات البنوك المنافسة، أو أي احتمال للهجوم، وبالتالي فهي تعمل على المحافظة على حصتها السوقية ومركزها في السوق البنكي مستعملة في ذلك ستة إستراتيجيات كما حددها Kotler وهي:¹⁴

2-2-1- إستراتيجية الدفاع عن الموقع: تعمل المؤسسة البنكية من خلال هذه الإستراتيجية على حماية موقعها أو القطاع السوقي الذي تمارس فيه نشاطها، عن طريق تعزيز مكانة خدماتها وعلاماتها في أذهان العملاء.. الخ.

2-2-2- إستراتيجية الدفاع عن الأجنحة: من خلال هذه الإستراتيجية تعمل المؤسسة البنكية على حماية حصتها السوقية، والحفاظ على عملاءها الحاليين في القطاعات أو المناطق التي لا توليها أهمية كبيرة لصغرها أو لعدم أهميتها من الناحية الاقتصادية، و بالتالي فإن هذه المناطق هي عبارة عن نقاط ضعف لديها وهي مستهدفة من طرف البنوك المنافسة.

2-2-3- إستراتيجية الدفاع بالمبادرة: بموجب هذه الإستراتيجية فإن المؤسسة البنكية القائدة تحمي نفسها وتحافظ على قاعدة عملاءها من خلال مهاجمة المنافسين قبل أن يقوموا بأي هجوم. إن هجوم البنك القائد لا يأخذ طابع الاعتداء على المنافسين بل يأخذ طابع المبادرة أو تحقيق سبق، حيث يقوم البنك القائد مثلا بالإعلان عن بعث خدمات جديدة في المستقبل القريب ليولد ضغطا على البنوك المنافسة، وليتمكن أيضا من إقناع العملاء بالانتظار وعدم التوجه إلى الخدمات المنافسة.

2-2-4- إستراتيجية الدفاع بالقيام بهجوم مضاد: إذا نجحت المؤسسة البنكية القائدة في احتلال موقع أو حصة سوقية يستهان بها في السوق البنكي من خلال خدماتها أو أسعارها وفروعها، فإنها سوف تنتظر هجوما من طرف المنافسين، لذلك يتوجب عليها أن تعمل على تنظيم هجوم مضاد لحماية حصتها في السوق واختيار الوقت المناسب وتحديد الفجوة التي يتم من خلالها تنفيذ هذا الهجوم وتحطيم إرادة المؤسسة البنكية المنافسة.

2-2-5- إستراتيجية الدفاع المتنقل: من خلال هذه الإستراتيجية تعمل المؤسسة البنكية القائمة في سوقها على الانتقال إلى قطاعات سوقية جديدة، مستعملة إياها كمراكز للدفاع والهجوم المستقبلي. إن هذا التنقل يتطلب من المؤسسة البنكية القائمة أن تتبنى نشاط التجديد والابتكار لخدماتها المقدمة للعملاء الحاليين أو المرتقبين من خلال توسيع السوق البنكية أو تنويعها، وذلك بإدخال تعديلات في الإعلان عن الخدمات أو افتتاح فروع ووحدات في مناطق جديدة لضمان وصول الخدمة إلى شريحة جديدة من العملاء، أو بتغيير السعر لاستقطاب فئات جديدة من العملاء... الخ.

2-3- إستراتيجية العقلانية: غالبا ما تتعلق الإستراتيجيات بإحدى الطرق الفعالة لزيادة الربحية، والعدول عن الأعمال المربحة، فهي تعتمد على عاملين أساسيين وهما تخفيض التكلفة مع تعظيم الربحية، وقد ظهرت هذه الإستراتيجية مع أزمة المديونية، وتنقسم إلى قسمين:

2-3-1- إستراتيجية تخفيض التكلفة: تقوم على مبدأ تخفيض جميع تكاليف البنك نظير نشاطه العادي مع الزبائن، وهذا من خلال إيقاف أو تقليص تقديم الخدمات ذات التكلفة العالية والتي لا تعطي عائدا من جهة، و غلق الفروع التي لا تحقق نموا يغطي حجم تكاليفها.

2-3-1- إستراتيجية تعظيم الربحية: تقوم على التوسع في العمليات ذات الربحية المرتفعة خاصة عمليات تمويل قطاعات الخدمات التجارية، وكذا المشروعات التي تضمن ارتفاع معدل التشغيل، وتقديم مجموعة من الخدمات الكاملة والمتكاملة التي يحقق البنك من خلالها أرباحا مرتفعة، وفي الوقت نفسه تطبيق الأنظمة البنكية الحديثة التي تقلل من الاعتماد على العمالة البشرية بزيادة عنصر الآلة في الفروع، مما يؤدي إلى تفرغ العنصر البشري إلى التطوير والتحسين في أداء الخدمة البنكية.

الهوامش:

- ¹ - Yves Le Golvan , Marketing Bancaire & Planification, Edition Banque, Paris, 1985, P: 77.
- ² - Robert D.Hisrich - Marketing – second edition, Etas-Unit, Barron's business,2000, p:02.
- ³ - محسن أحمد الخضيرى، التسويق البنكي، الطبعة الأولى، إيتراك، القاهرة، 1999، ص: 16.
- ⁴ - Tournois Nadine, Le Marketing Bancaire face à la nouvelles technologies, Masson, Paris, 1989, P: 76.
- ⁵ - زاهر عبد الرحيم عاطف، تسويق الخدمات، دار الراهية للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2011، ص: 220.
- ⁶ - عبد الحميد محمد الشواربي، إدارة المخاطر الائتمانية، دار المعارف، مصر، 2002، ص: 211.
- ⁷ - مروان محمد أبو عرابي، الخدمات البنكية في البنوك الإسلامية والتقليدية، دار تسنيم للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2006، ص: 81.
- ⁸ - Yves Le Golvan, Op.cit, P 106.
- ⁹ - ناجي معلا، أصول التسويق البنكي، دار الصفاء، عمان، الأردن، 1994، ص: 153 .
- ¹⁰ - صباح محمد أبو تايه، التسويق البنكي بين النظرية والتطبيق، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، الأردن، 2008، ص: 95.
- ¹¹ - توفيق محمد عبد المحسن، التسويق وتدعيم القدرة التنافسية للتصدير، دار النهضة العربية، بيروت، 2001، ص: 233.
- ¹² - أحمد سيد أحمد مصطفى، التسويق العالمي (بناء القدرات التنافسية للتصدير)، دار الكتاب المصرية، القاهرة، مصر، 2001، ص: 49.
- ¹³ - عبد السلام أحمد إبراهيم أحمد، اثر إستراتيجية تسويق الخدمات البنكية على قرار الزبون - دراسة حالة في مصرف ماندرى الإسلامي مالاچ اندونيسيا- ، رسالة ماجستير، قسم الاقتصاد الإسلامي، كلية الدراسات العليا، جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية، مالاچن اندونيسيا، ص: 79-82.
- ¹⁴ - جمال بوعتروس، دور التسويق الإلكتروني في تطوير سياسات التسويق البنكي - حالة البنك العربي (الأردن)، ماجستير في الاقتصاد والمناجنت، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة قسنطينة، الجزائر، 2008/2009، ص: 59-61.

المحور الثامن: البنوك الإسلامية

المحور الثامن: البنوك الإسلامية

أولاً: نشأة وتعريف البنوك الإسلامية:

1- النشأة: شهدت فترة السبعينات والثمانينات من القرن العشرين ميلاد البنوك الإسلامية، و التي ظهرت إلى الواقع العملي تلبية لرغبة الكثير من المسلمين الذين كان لديهم حرج شديد في التعامل مع البنوك التقليدية التي تتعامل بالربا. وقد ساعد على ذلك ظهور تيار الصحوة الإسلامية في الدول العربية والإسلامية الذي واكب حركات التحرر من الاستعمار الغربي مع بداية النصف الثاني من القرن العشرين. وهذه الصحوة لم تنشأ صدفة بل نتيجة جهود فكرية كبيرة لتأصيل فكر الاقتصاد الإسلامي كبديل للأنظمة الوضعية الغربية التي تركها الاستعمار في الدول العربية والإسلامية بعد خروجه منها.

لقد كان للجهود المبذولة لأجل تطبيق تعاليم الشريعة الإسلامية في التعاملات المالية والاقتصادية

سندا قويا، والذي يمكن أن نجمله في تسع قضايا إستراتيجية هي:¹

- العقيدة الإسلامية تتميز بأنها تقدم للمؤمنين والذين يعيشون تحت ظلها نظاما متكاملة ومترابطة للحياة، فهي تقدر نظاما سياسيا للحكم وإدارة شؤون الدولة، ونظاما اجتماعيا يحكم علاقة الأفراد ببعضهم البعض، ونظاما اقتصاديا يحكم أنشطة الإنتاج والتوزيع والاستهلاك، وتتصل حلقات تلك الأنشطة مع العبادات لتجعل من الإسلام ديننا قويا للحياة.

- يؤمن الاقتصاديون المسلمون بان الدين هو الخليفة لأي فكر اقتصادي، حيث أن الاقتصاد هو سلوك إنساني من إنتاج وتوزيع واستهلاك، والسلوك الإنساني يجب أن يؤطره الدين حتى يكون سليما، وعليه فعلم الاقتصاد يجب أن يكون جزءا من الدين.

- إن معالجة موضوع الاقتصاد في الإسلام بعيدا عن العقيدة التي تدين بها مجتمعات الأمة الإسلامية قضية خاطئة من وجهة نظر المسلمين، وذلك لأنه لا يوجد في الحياة العملية ولا في عالم الأفكار والنظريات نظام اقتصادي منفرد بذاته مستقل عن سائر العلوم الاجتماعية التي تخضع جميعها لمبادئ عامة تحددها مثالية او مذهبية او عقيدة معينة.

- إن تحريم الربا ليس ببدعة ابتدعتها الإسلام، وإنما جدد الحرمة النازلة في الوحي القديم، كما أن نصوص القرآن والسنة تتضافر على تحريم الربا، بل أنه لم يبلغ من تفضيح أمر أراد الإسلام إبطاله من أمور الجاهلية ما بلغ من تفضيح الربا، ولا بلغ من التهديد في اللفظ والمعنى ما بلغ التهديد في أمر الربا، وهذا ما نصت عليه

الآية الكريمة: { يا أيها الذين آمنوا اتقوا الله واذروا ما بقي من الربا إن كنتم مؤمنين . فإن لم تفعلوا فأذنوا بحرب من الله ورسوله ، وإن تبتم فلكم رؤوس أموالكم لا تظلمون ولا تظلمون } (سورة البقرة/278،279).

- أنه من الناحية التاريخية نجد انه حتى في الغرب، كان علماء الاقتصاد الغربيون ينبعون من طبقات الكهنة وعلماء اللاهوت. وقد تم تقديم علم الاقتصاد في العصور الوسطى بواسطة رجال الكنيسة مثل توماس اكونياس وغسطين وغيرهما، وفي الوقت الحاضر أصبح علماء الاقتصاد يدركون أن إنكار العلاقة بين علم الاقتصاد والقيم الأخلاقية كان فشلاً أو خطأ من الأجيال السابقة من العلماء الاقتصاديين يقول بهذا ميردال عندما يقرر انه من المستحيل اقتراح إمكانية فصل علم الاقتصاد عن الأحكام القيمية الخاصة بالبشر، كما يقول بهذه الاقتصادي التشيكي ايو جين لوفل في كتابه " الاقتصاد الإنساني" الذي عرفه بأنه " اقتصاد بواسطة البشر ومن اجل البشر".

- انه في الإسلام على خلاف غيره من الأديان، نجد أن ارتباط الأفكار الاقتصادية بالدين ثابت في كتاب الله وسنة رسوله صلى الله عليه وسلم، فضلاً عن اجتهاد المجتهدين بالارتكاز على الكتاب والسنة والفكر الاقتصادي في الإسلام لا يوجد مستقبلاً عن غيره من الأفكار المكونة للتصور الإسلامي العام، ورؤيته الشاملة للكون والإنسان والحياة تنطلق من خلال المعايير والأحكام والتشريعات التي وردت في الشريعة الإسلامية قرانا وسنة.

- عندما فتح البعض موضوع الربا وما يسمح به وما لا يسمح، وحالة الضرورة حسم مجمع البحوث الإسلامية هذه القضية في دورته الثانية المنعقدة بالقاهرة في شهر محرم 1385هـ الموافق ل مايو 1965م حيث قرر ما يلي:

- الفائدة على أنواع القروض ربا محرم لا فرق في ذلك بين ما يسمى بالقرض الاستهلاكي وما يسمى بالقرض الإنتاجي، لأن نصوص الكتاب والسنة في مجموعها قاطعة في تحريم النوعين.
- كثير الربا أو قليله حرام، كما يشير إلى ذلك الفهم الصحيح في تحريم النوعين.

● الإقراض بالربا محرم، لا تبيحه حاجة ولا ضرورة والاقتراض بالربا محرم كذلك، ولا يرتفع إنمته عن المقترض إلا إذا دعت الضرورة.

● أعمال البنوك من الحسابات الجارية وصرف الشيكات وخطابات الاعتماد والكمبيالات الداخلية التي يقوم عليها العمل بين التاجر والبنوك في الداخل كل هذا من المعاملات البنكية الجائزة وما يؤخذ في نظير هذه الأعمال ليس من باب الربا.

● الحسابات ذات الأجل وفتح الاعتماد بفائدة وسائر أنواع الاقتراض نظير فائدة كلها من المعاملات الربوية وهي محرمة.

- إن المسلمين كانوا وما زالوا يرون الربا من أخبث المعاصي، والضمير الديني عندنا باق على رفضه للربا قل أو أكثر، وذلك بالرغم ما أصاب الإسلام من هزائم.

- إن المسلمين يؤمنون بان هناك استحالة اعتقاديته في أن يحرم الله أمرا لا تقوم الحياة البشرية ولا تقدم بدونه، كما أن هناك استحالة اعتقاديته كذلك في أن يكون هناك أمر خبيث ويكون في الوقت نفسه حتميا لقيام الحياة وتقدمها، فالله سبحانه هو خالق هذه الحياة وهو مستخلف الإنسان فيها وهو المرید لهذا كله الموفق إليه، فهناك استحالة إذن في تصوير المسلم أن يكون فيما حرمه الله شيء لا تقوم الحياة البشرية ولا تتقدم بدونه، وان يكون هناك شيء خبيث هو حتى لقيادة الحياة ورفيها.

أما من حيث نشأة البنوك الإسلامية في العصر الحديث، فيمكن تتبعها من خلال بعض المبادرات منها: مبادرات شاملة، مبادرات دولية، مبادرات حكومية، مبادرات فردية.

- مبادرات شاملة: من خلال أسلمة النظام المصرفي بأكمله وذلك لإثبات قدرة البنوك الإسلامية على القيام بمهامها وواجباتها، الأمر الذي دفع العديد من الدول الإسلاميّة إلى تحويل شامل للعمل المصرفي التقليدي إلى نظام مصرفي إسلامي متكامل مثل باكستان، والسودان، وإيران.

ولذلك لا زلنا نرى الازدهار الكبير للمصارف الإسلامية، وسرعة الانتشار حتى لم يعد وجودها مقتصرًا على البلدان الإسلامية فقط، بل نلاحظ افتتاح مصارف إسلامية وفروع لها ونوافذ في أرقى البلدان الغريّة، والتي تعتمد على الربا في معاملاتها المالية والمصرفية.

- مبادرات دولية: هي من أهم المراحل التي أسهمت في تأصيل العمل البنكي الإسلامي وتحقيقه على أرض الواقع، وذلك من خلال تأسيس بعض البنوك الإسلامية في أماكن مختلفة في العالم، ونذكر منها:

- بنك دبي الإسلامي: أنشئ في الإمارات في عام 1975، ويعد أول نموذج لبنك إسلامي متكامل.
- بنك فيصل السعودي وبيت التمويل الكويتي: 1977.
- بنك البحرين الإسلامي: 1979.
- مصرف أبو ظبي الإسلامي: 1997.

- **مبادرات حكومية:** من خلال الاتفاق المشترك بين الحكومات الإسلامية، وذلك دعمًا لتأسيس وتأسيس العمل المصرفي الإسلامي، وكانت نقطة تحوّل عظيمة لدعم مسيرة الصيرفة الإسلامية؛ ومن أمثلة البنوك التي ظهرت من خلال هذه المبادرات نجد: البنك الإسلامي للتنمية، الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية.

- **مبادرات فردية:** لقد كانت تجربة إنشاء بنوك الادخار المحلية في مصر سنة 1963 أول محاولة حقيقية للبدء بالعمل المصرفي بنظام إسلامي، وكانت على يد الدكتور أحمد النجار - رحمه الله تعالى - حيث قامت هذه التجربة على أساس المضاربة الشرعية، وذلك من خلال تجميع المدخرات الشخصية من الأهالي والقيام باستثمارها بنظام إسلامي، ويقسم الربح حسب الاتفاق المبرم بين الطرفين.

2- تعريف البنوك الإسلامية: لقد تعددت تعاريف البنوك الإسلامية وتنوعت تنوعًا كبيرًا، واختلفت من مؤلف لآخر وسنحاول التطرق لبعض هذه التعاريف على سبيل التمثيل لا الحصر على النحو الآتي:

- **التعريف الأول:** " مؤسسة مالية مصرفية لتجميع الأموال وتوظيفها في نطاق الشريعة الإسلامية بما يخدم بناء مجتمع التكامل الإسلامي، وذلك من خلال جذب الأموال وتعبئة المدخرات المتاحة في الوطن الإسلامي وتنمية الوعي الادخاري، و توجيه الأموال للعمليات الاستثمارية التي تخدم أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الوطن الإسلامي، بالإضافة إلى القيام بالأعمال والخدمات المصرفية على مقتضى الشريعة خالصة من الربا والاستغلال وبما يحل مشكلة التمويل قصير الأجل".²

- **التعريف الثاني:** يعرف البنك الإسلامي على انه "مؤسسة مصرفية لا تتعامل بالفائدة (الربا) أخذًا أو عطاءً، فالبنك الإسلامي يتلقى من العملاء ودائعهم دون أي التزام أو تعهد مباشر أو غير مباشر بإعطاء فوائد لهم، كما انه عند استخدام أمواله في أنشطة استثمارية أو تجارية لا يقترض أحداً مع اشتراط الفائدة ، وإنما يقوم بالتمويل على اساس المشاركة في الربح والخسارة".³

- **التعريف الثالث:** كما يعرف الدكتور أحمد النجار البنوك الإسلامية بأنها " كيان ووعاء، يمتزج فيه فكر استثماري اقتصادي سليم، ومال يبحث عن ربح حلال، لتخرج منه قنوات تجسد الأسس

الجوهرية للاقتصاد الإسلامي، وتنقل مبادئه من النظرية إلى التطبيق، ومن التصور إلى الواقع المحسوس، فهو يجذب رأس المال الذي يمكن أن يكون عاطلا بسبب التعامل مع البنوك الربوية التي يجد الناس حرجا من التعامل معها".⁴

مما سبق يمكن القول أن البنوك الإسلامية هي مؤسسات مصرفية وظيفتها تجميع الأموال وإعادة استثمارها وفق تعاليم الشريعة الإسلامية.

ثانيا: خصائص البنوك الإسلامية: للبنوك الإسلامية بعض الخصائص المشتركة مع البنوك التقليدية، إلا أنها تنفرد بخصائص مميزة متعلقة بتعاليم الشريعة الإسلامية والتي يمكن ان نجلها فيما يلي:⁵

- عدم تلبس المعاملات البنكية بالربا.
- عدم تلبس المعاملات البنكية بالجهالة والغرر والنجش.
- خضوع المعاملات البنكية لعنصر المخاطرة.
- خلو المعاملات البنكية من شروط الإذعان والإلزام بما لا يلزم.
- خلو المعاملات البنكية من عنصر المقامرة.
- وجود رقابة شرعية مقومة ومصححة لما يحدث من معاملات مصرفية لا تتماشى وأحكام الشريعة الإسلامية.
- خضوع المعاملات البنكية لقاعدة الغنم بالغرم، إذ لو تعاقد شخص مع آخر في معاملة ما دون أن يتحمل أية خسارة وأن يكون له الربح فقط، فيكون ذلك العقد باطلا لأنه يخالف حكم الإسلام ومنطق العدالة، وعليه فإن علماء البنكية الإسلامية جعلوا من تلك القاعدة أساسا لتطبيق مبدأ المشاركة في الربح والخسارة كبديل لسعر الفائدة في النظام البنكي التقليدي.
- قيام البنك الإسلامي بممارسة تطهير الأموال المودعة لديه سنويا، وذلك بإخراج الزكاة الواجبة شرعا متى بلغ المال نصابا، وحال عليه الحول.
- الالتزام التام والكامل بقاعدة الحلال والحرام عند قيامها بأعمالها ونشاطاتها، إذ لا تمول إنتاج الكروم إذا كان هذا الإنتاج موجها لاستخدام الخمر، فلا يجوز تمويله لتلبسه بالحرام، لأن ما يؤدي إلى الحرام يكون حراما.

ثالثاً: مصادر و موارد البنوك الإسلامية: يحتاج البنك الإسلامي إلى موارد مختلفة لتسيير مختلف عملياته مع الزبائن، وتختلف هذه الموارد تبعاً لاختلاف الخدمات التي يقوم بها، فهناك موارد قصيرة الأجل وأخرى متوسطة وطويلة الأجل، بالإضافة إلى أموال الصدقات.

1- الموارد القصيرة الأجل : وتمثل هذه الموارد فيما يلي:⁶

1-1- حسابات التوفير مع التفويض بالاستثمار (الودائع الادخارية): هي ودائع صغيرة غالباً، يعطى صاحبها بموجبها دفتر توفير يقيد فيه إيداعاته ومحسوباته ويحق له سحب بعض أو كل رصيده في أي وقت شاء ، وتعطي البنوك التقليدية على هذا النوع من الودائع نسبة ثابتة من الفائدة ، في حين يعرض البنك الإسلامي على المودع ثلاثة اختيارات وهي:

- أن يودع أمواله في حساب استثمار بالمشاركة في الأرباح.

- أن يودع جزءاً من أمواله في حساب استثمار ويترك جزءاً آخر للسحب منه عند الاحتياج.

- أن يودع أمواله بدون أرباح مع ضمان أصلها.

والسند الشرعي لهذه الاختيارات ما جاء في قرارات المؤتمر الأول للمصرف الإسلامي بدبي حول حساب التوفير حيث نص على أن " حسابات التوفير يحصل صاحبها على ربح في حالة النص عند فتح الحساب ، إذ أن المعاملة بين البنك والمودع تأخذ حكم المضاربة."

1-2- الودائع الإسلامية: وتتكون هذه الودائع من الأموال التي يضعها أصحابها في البنك الإسلامي بقصد المشاركة بها في تمويل عمليات استثمارية ، ويعد هذا أهم وأكبر مصدر من مصادر أموال البنك الإسلامي وتنقسم هذه الودائع إلى نوعين:

- **ودائع مع التفويض:** تعمل هذه الودائع في البنك على أساس المضاربة المطلقة ، حيث

يجوز للمودع للمصرف بأن ينوبه في استثمار وديعته في أي مشروع من المشروعات التي يراها البنك محلياً أو دولياً ، مع منحه نصيبه من الأرباح الفعلية.

- **ودائع الاستثمار بدون تفويض:** وفي هذا النوع من الودائع يختار مودع المشروع الذي

يرغب أن يستثمر فيه الأموال التي أودعها وله أن يحدد أجل الوديعة أو أن يتركه مفتوحاً ، وفي هذا النوع من الودائع الاستثمارية يستحق المودع حصته من عائد المشروع الذي اختاره فقط ، ويسمى هذا النوع بالمضاربة المقيدة.

- **شهادات الادخار الإسلامية:** تعد شهادات الادخار الإسلامية من أحدث مصادر الأموال الإسلامية ، وهي عبارة عن ورقة مالية تمثل حصة في مشاركة تستحق نصيبا من أرباح مصرف المصدر لها حسبما يتحقق من أرباح.

2- الموارد المتوسطة وطويلة الأجل: حتى يحقق البنك الإسلامي التوازن المطلوب في معاملته فإنه يحتاج إلى أوعية ادخارية متوسطة وطويلة الأجل لتعبئة الفوائض المالية لدى الأفراد والمؤسسات، لأجل غير قصير ومن هذه الأوعية:⁷

2-1- شهادات الإيداع الإسلامية: إن حصيلة شهادات الإيداع الإسلامي لا ترتبط بمشروع معين أو نشاط ما، ومن هنا يستطيع البنك الإسلامي أن يضارب في مختلف الأنشطة والمجالات التي يراها.

2-2- شهادات الاستثمار الإسلامية: يستخدم البنك الإسلامي حصيلة هذه الشهادات لمقابلة طلبات التمويل في مشاريع معينة أو أنشطة معينة لذلك نفرق بين نوعين منها:

● **شهادات الاستثمار الإسلامية لمشروع معين :** ومن شروط هذا النوع نذكر الآتي:

- أن يسبق الترويج للمشروع المراد تمويله والقيام بدراسة جدوى كاملة عنه.
- يدعو البنك إلى الاكتتاب في شهادات الاستثمار في حدود ما يتحدد من حجم التمويل على أن تكون دراسة جدوى الفنية و الاقتصادية متاحة لكل من يرغب في الاكتتاب.
- تصدر الشهادات بفئات مختلفة.
- آجال الشهادات غير محدود وتمتد من الاكتتاب حتى التصفية النهائية للمشروع.

● **شهادات الاستثمار لمجال معين:** ومن شروط هذا النوع من الشهادات الاستثمارية نذكر

ما يلي:

- تمويل حصيلة هذه الشهادات مجالا من مجالات الاقتصاد الوطني (مثل استصلاح الأراضي) ، أو إقامة المشروعات الزراعية والصناعية و الخدماتية ذات الجدوى الاقتصادية والاجتماعية.
- يلعب البنك هنا دور المضارب المقيد بمجال معين.
- يتوقف العائد من هذه الشهادات على ما يتحقق من الاستثمار.
- تصدر الشهادات لمدة تتراوح بين 03 و 05 سنوات ويكون نصيبها من الربح أوزانا بحسب المدة.

2-3- رأس المال والاحتياطيات: يعد رأس المال في البنك مصدرا داخليا ثابتا للأموال يستخدم في مختلف أوجه النشاط ، ويمثل قيمة الأموال التي يحصل عليها البنك من المساهمين فيه عند بدأ تأسيسه و أية إضافات أو تخفيضات تطرأ عليها في فترات تالية ، سواء أكانت في شكل عيني كأصول الثابتة المادية أو في شكل معنوي.

3- أموال الصدقات: إن الصدقات الواجبة كالزكاة، وغير الواجبة كصدقات التطوع، إضافة إلى الهبات والندور ، كل هذه الموارد إضافية في البنك الإسلامي تساعد على تنفيذ سياسة الخدمات الاجتماعية والإسلامية التي يقوم بها.⁸

رابعا: أشكال وصيغ الاستثمار في البنوك الإسلامية:

تقوم البنوك الإسلامية بصياغة الكثير من الخدمات والتسهيلات، فالبنوك الإسلامية تقوم بعمليات مختلفة تهدف جميعها إلى تدعيم التنمية في المجتمع ويأتي الاستثمار في مقدمة العمليات، وللاستثمار الإسلامي طرقا وأساليب متميزة وعديدة تهدف كلها إلى تحقيق الربح الحلال. ويمكن تقسيم هذه الصيغ إلى أدوات استثمار قصيرة و متوسطة الأجل، وأدوات استثمار طويلة الأجل:⁹

1- الأدوات الاستثمارية قصيرة ومتوسطة الأجل: وتشمل هذه الأدوات كل من: المراجحة، بيع السلم، الإجارة المنتهية بالتملك، الاستصناع، المزارعة... الخ.

1-1- المراجحة: هي بيع بمثل الثمن الأول الذي تم الشراء به مع زيادة ربح، أي بيع الشيء بمثل ثمن شراءه من البائع الأول مع هامش من الربح معلوم ومتفق عليه أو مقطوع، مثل دينار أو بنسبة معينة من ثمنه الأصلي أو ما شابه ذلك.¹⁰

للمراجحة شروط يجب التقيد بها، والمتمثلة في:¹¹

- أن يبين البنك للزبون رأس المال الأول (معرفة ثمن السلعة التي اشتراها البنك للزبون).
- ان يكون العقد الاول صحيحا، فإذا كان فاسدا لاي سبب من الأسباب، كالجهالة لم يجز بيع المراجحة.
- أن يكون العقد خاليا من شبهة الربا (الفوائد).
- أن يبين البن للزبون أي عيب حدث للسلعة المشتراة بعد الشراء.

• أن تكون طريقة الشراء واضحة بين البنك والزبون (هل هي عملية شراء يدا بيد ام شراء مؤجل...الخ).

• أن يكون الربح معلوما، بحث يعلم الزبون الثمن الأصلي للسلعة وكذا ربح البنك.

تم المراجعة في البنك من خلال تقديم طلب من الزبون للبنك بأن يقوم بشراء سلعة معينة وبيعها له مقابل ربح محدد، وتأتي هذه الصيغة التمويلية لتلبية احتياجات الزبائن من السلع، ويتميز بيع المراجعة في البنك بحالتين:¹²

- هي الوكالة بالشراء مقابل أجر، فمثلاً يطلب العميل من البنك الإسلامي شراء سلعة معينة ذات أوصاف محددة، بحيث يدفع ثمنها إلى البنك مضافاً إليه أجر معين، مع مراعاة خبرة البنك في القيام بمثل هذا العمل، ويسمى هذا النوع بالمراجعة البسيطة.

- قد يطلب العميل من البنك الإسلامي شراء سلعة معينة محددة الأوصاف، بعد الاتفاق على تكلفة شرائها ثم إضافة ربح معلوم عليها، ويتضمن هذا النوع من التعامل وعداً من العميل بشراء السلعة حسب الشروط المتفق عليها، ووعداً آخر من البنك بإتمام هذا البيع طبقاً لذات الشروط، فالبيع الخاص للمراجعة في البنك يكون بصيغة الأمر للشراء.

1-2- بيع السلم: يعتبر السلم " عملية مبادلة ثمن بمبيع، والتمن عاجل أو مقدم، والمبيع آجل أو مؤجل".¹³

فالسلم عقد بيع يقوم على تسليم ثمن السلعة (رأس مال السلم) من المشتري (رب السلم أو المسلم) عند إبرام العقد، على أن يتم تسليم السلعة (المسلم فيه) من قبل البائع (المسلم إليه) في أجل معلوم، بحيث تكون وفق المواصفات المحددة.

تتم عملية التمويل بالسلم في البنوك الإسلامية وفقاً للمراحل التالية:¹⁴

- يتقدم الزبون بطلب للحصول على تمويل بطريقة بيع السلم يحدد فيه السلعة التي سيباعها للبنك وثن البيع ووقت التسليم؛

- يقوم البنك بدراسة الطلب من الناحية الائتمانية وضمن معايير التمويل والاستثمار المعروفة؛

- يتم إبلاغ الزبون بتفاصيل موافقة البنك على طلبه، فإذا اتفق الطرفان يتم توقيع عقد بيع السلم؛

- يدفع البنك كامل الثمن المتفق عليه عند إبرام العقد، وذلك عن طريق فتح حساب للزبون وإيداع المبلغ في حسابه؛

- يقوم البنك باستلام البضاعة في الآجال المحددة بإحدى الطرق التالية:

- يستلم البنك السلعة في الآجال المحددة ويتولى تصريفها بمعرفته؛
 - يوكل البنك البائع ببيع السلعة نيابة عنه نظير أجر متفق عليه؛
 - توجيه البائع لتسليم السلعة إلى طرف ثالث (مشتري) بمقتضى وعد مسبق منه بشرائها.
- هناك ثلاثة أنواع لبيع السلم، والمتمثلة في:¹⁵

- **بيع السلم البسيط:** يقوم البنك الإسلامي بموجبه بتقديم رأس مال السلم عاجلا، واستلام المسلم فيه آجلا في موعد يتفق عليه الطرفان. ويتم التعامل بهذه الصيغة من التمويل مع التجار والمزارعين والصناعيين والمقاولين والحرفيين.

- **بيع السلم الموازي:** يقوم فيه البنك الإسلامي بشراء كمية من سلعة موصوفة بتسليم مستقبلي، ثم يقوم بعد ذلك ببيع كمية مماثلة من السلعة نفسها موصوفة أيضا وبنفس موعد التسليم، فيتمكن من تحقيق ربح يتمثل في الفرق بين السعرين وقت الشراء ووقت البيع.

- **بيع السلم بالتقسيت:** يتم فيه الاتفاق على تسليم كل من المسلم فيه ورأس مال السلم بأقساط أو

دفعات، حيث يسلم البنك الإسلامي دفعة معينة من الثمن على أن يتسلم لاحقا ما يقابلها من سلعة، ثم يسلم دفعة أخرى ويتسلم ما يقابلها لاحقا، ويستمر البيع حسب ما تم الاتفاق عليه بين الطرفين.

1-3- القرض الحسن: يعرف القرض الحسن على أنه: "عقد بين طرفين أحدهما المقرض والآخر المقترض، يتم بموجبه دفع مال مملوك للمقرض إلى المقترض على أن يقوم الأخير برده أو رد مثله إلى المقرض في الزمان والمكان المتفق عليهما".

القرض الحسن عقد يختلف عن القرض الربوي الذي تمنحه البنوك التقليدية للمقترضين، إذ يحصل من خلاله طالب التمويل على مبلغ من البنك الإسلامي على أن يرده أو يرد ما يمثله دون أن

يمنح أي زيادة عليه لأنها تعتبر من الربا المنهي عنه، غير أنه يجوز للبنك أن يأخذ مقابلاً عن التكاليف الإدارية الفعلية شرط أن لا تكون نسبة من أصل القرض أو زيادة مقابل الأجل.

لقد اتجهت البنوك الإسلامية إلى منح القروض الحسنة في ظل ظروف غير عادية لعملائها من مودعين ومساهمين عن طريق خصم الكمبيالة التجارية القصيرة الأجل بدون مقابل، وتقوم أحياناً بمنح قروض حسنة لغايات إنتاجية في مختلف المجالات والمساعدة على تمكين المستفيد من القرض لتحسين مستوى دخله ومعيشته.¹⁶

1-4- الاستصناع: هو نوع خاص من عقود السلم، ويخص مجالات الصناعة، وبالتالي فهو يخضع لكل شروط وأحكام عقد السلم، أما الاستصناع باعتباره عقداً مستقلاً فإنه يعرف كما يلي: " هو عقد يبيع بين المشتري (المستصنع) والبائع (الصانع)، بحيث يقوم البائع بناء على طلب الأول بصناعة سلعة موصوفة، وذلك في مقابل الثمن الذي يتفقان عليه وعلى كيفية سداه (حالاً، مقسطاً، مؤجلاً)".

يشترط في عقد الاستصناع ما يلي:¹⁷

- بيان جنس المستصنع ونوعه وقدره وأوصافه المطلوبة.
- أن يحدّد فيه الأجل.
- يجوز في عقد الاستصناع تأجيل الثمن كله، أو تقسيطه إلى أقساط معلومة الآجال محدّدة.
- يجوز أن يتضمن عقد الاستصناع شرطاً جزائياً بمقتضى ما اتفق عليه العاقدان ما لم تكن هناك ظروف قاهرة.

حتى يكون عقد الاستصناع صحيحاً من الناحية الشرعية، يجب أن يلتزم البنك بتزويد الزبون بالسلعة التي تم الإتفاق عليها عبر عقد الإستصناع، وأن يكون المبلغ الكلي للاستصناع معلوماً لدى المستصنع والبنك، يمكن الاتفاق بين الزبون والبنك، بأن يقوم الأول إما بدفع المبلغ الكلي للاستصناع للطرف الثاني عند توقيع العقد، أو على أقساط في مدة محددة يتم الاتفاق عليها بين الطرفين، كما يمكن أن يقوم المستصنع بالإشراف على عملية صناعة السلعة بنفسه أو يوكل من ينوب عنه (كجهة استشارية) للتأكد من مطابقة السلعة المصنعة أثناء عملية تصنيعها للمواصفات التي اتفق عليها البنك، على ألا ينشأ عن ذلك أي التزام بينهما.

1-5- الإجارة: الإجارة من الناحية الشرعية هي عقد لازم على منفعة مقصودة قابلة للبدل

والإباحة لمدة معلومة بعوض معلوم، وتصنف الإجارة أو التأجير إلى ثلاثة أنواع هي:¹⁸

● **الإجارة المنتهية بالتمليك:** يتضمن عقد الإيجار المنتهي بالتمليك إلزام المستأجر أثناء فترة التأجير أو لدى انتهائها بشراء الأصل الرأسمالي، ويجب أن ينص في العقد بشكل واضح على إمكانية اقتناء المستأجر لهذا الأصل في أي وقت أثناء مدة التأجير أو حين إنتهائها، كما ينبغي أن يكون هناك تفاهم واضح بين طرفي العقد بشأن ثمن الشراء، ليصبح المستأجر مالكا للأصل.

● **التأجير التمويلي:** تعتمد هذه الصيغة على عقد يبرم بين شركة التأجير التمويلي والمستأجر الذي يطلب من الشركة إستئجار أجهزة وآلات حديثة لمصنع ما أو مشروع ما يقوم بإدارته بنفسه، ويحتفظ المؤجر بملكية الأصل المؤجر طوال فترة الإيجار، بينما يقوم المستأجر بإقتناء الأصل واستخدامه في العمليات الإنتاجية مقابل دفعات إيجارية خلال فترة العقد طبقاً لشروط معينة، وتتراوح فترة الإيجار عادة بين خمس سنوات إلى عشر سنوات حسب العمر الإنتاجي الافتراضي للأصول المؤجرة. وفي معظم العقود التأجير التمويلي يعطى المستأجر حق تملك الأصل بعد انتهاء الفترة المحددة.

● **التأجير التشغيلي:** تتميز صيغة التأجير التشغيلي بأن إجراءاتها شبيهة بصفقات الشراء التأجيري قصير الأجل، فمثلاً يقوم المؤجر ذو الخبرة في تشغيل وصيانة وتسويق الآلات بشرائها لغاية تأجيرها إلى مستأجرين لفترات محددة بدفعات إيجارية وشروط معينة، ويتحمل المؤجر تبعات ملكية الأصل من حيث التأمين والتسجيل والصيانة مقابل قيام المستأجر بدفع الأقساط وتشغيل الأصل، وتفاوت فترة الإيجار بين ساعة واحدة وعدة شهور.

1-6- البيع الآجل: البيع الآجل هو أن يتم تسليم السلعة في الحال مقابل تأجيل سداد الثمن إلى

وقت معلوم سواء كان التأجيل للثمن كله أو لجزء منه، وعادة ما يُسدد الجزء المؤجل من الثمن على دفعات وأقساط، فإذا سُددت القيمة مرة واحدة في نهاية المدة المتفق عليها مع انتقال الملكية في البداية فهو بيع آجل، وإذا سُدد الثمن على دفعات من بداية تسلم الشيء المباع مع انتقال الملكية في نهاية فترة السداد فهو بيع بالتقسيط . وتسلك البنوك الإسلامية طريق البيع الآجل أو البيع بالتقسيط بثمان أكبر من الثمن الحالي في حالتين:¹⁹

- **الحالة الأولى:** في معاملاتها مع التجار الذين لا يرغبون في استخدام أسلوب التمويل بالمشاركة، وهذه الطريقة هي البديل لعملية الشراء بتسهيلات في الدفع التي تمارسها البنوك التجارية.
- **الحالة الثانية:** في المعاملات التي يكون فيها المبلغ المؤجل كبيراً وطويل الأجل، ومن أنسب المشروعات التي يمكن للمصارف الإسلامية تمويلها باستخدام هذا الأسلوب هو بيع الوحدات السكنية، فالبيع الآجل في هذه الحالة هو البديل المناسب لسلفيات المباني بالفائدة التي تمارسها البنوك التقليدية.

2- الأدوات الاستثمارية طويلة الأجل:

2-1- المضاربة: تعرّف المضاربة بأنها " عملية مصرفية تتم بموجبها المضاربة في الأموال المدوّعة، والتصرف بها بشكل مطلق وتحمل الخسائر والاستفادة من الأرباح كاملة في حالات الودائع الجارية والادخارية، ودفع الأرباح نسبياً في حال الودائع الاستثمارية لأصحابها وحسب طلبهم لاستثمارها".²⁰

وتوجد هناك شكلين لتمويل في المضاربة لدى البنوك الإسلامية هي:²¹

- **المضاربة المشتركة:** هي أن يعرض البنك الإسلامي، باعتباره مضارباً، على أصحاب الأموال استثمار مدخراتهم، كما يعرض البنك، باعتباره وكيل عن أصحاب الأموال، على أصحاب المشروعات الاستثمارية استثمار تلك الأموال، وتوزع الأرباح حسب الاتفاق بين الأطراف الثلاثة، والخسارة على صاحب المال.

- **المضاربة المنفردة:** وهي أن يقدم البنك الإسلامي التمويل لمشروع معين ويقوم العامل بالأعمال اللازمة، والأرباح حسب الاتفاق، ويصلح هذا النوع من التمويل للمشروعات الصغيرة، فهذا النوع من التمويل له دور كبير في بناء الصناعات الصغيرة والحرف وغيرها، وهو نوعان:

- **المضاربة المطلقة:** وهي أن تدفع المال مضاربة من غير تعيين المكان والزمان وصفة العمل، فالمضاربة المطلقة يكون للمضارب فيها حرية التصرف كيفما شاء دون الرجوع لرب المال إلا عند نهاية المضاربة .
- **المضاربة المقيدة:** وهي التي يشترط فيها رب المال على المضارب بعض الشروط لضمان ماله، حيث يكون فيه تقييد نوعي وزماني ومكاني.

يمكن التمييز بين المضاربة المشتركة والمضاربة الفردية في كون أن المضاربة المشتركة لها ثلاثة أطراف، هم صاحب رأس المال، البنك، المضارب، جميعهم يستحقون الأرباح إن حصلت، في حين المضاربة الفردية لها طرفان صاحب المال والمضارب المستثمر، كما أن المضاربة المشتركة فيها الخلط المتلاحق للأموال المستثمرة في المضاربة، أما الفردية فليس فيها خلط. من جهة أخرى فإن المضاربة المشتركة فيها ضمان لرأس المال، في حين لا يجوز ذلك في المضاربة الفردية.

2-2- المشاركة: هي أسلوب تمويلي يقوم على أساس تقديم البنك جزءاً من التمويل لعملية، بينما يقوم الزبون بتغطية الجزء الباقي من التمويل اللازم لأي مشروع على أن يشترك في العائد المتوقع أن كان ربحاً أو خسارة بنسب متفق عليها بين الطرفين، فعند تحقق الربح الفعلي يتم توزيعه كالأتي:²²

- حصة للشريك مقابل عمله وإدارته وإشرافه على العملية.

- الباقي يوزع بين الشريكين بنسب مساهمة كل منهما.

ويعتبر البنك شريكاً كاملاً في العمليات ونتائجها، وعادة ما يفوض البنك عملية الإشراف على العملية وإدارتها ولا يكون تدخل البنك في الإدارة إلا بالقدر الذي يضمن له الاطمئنان على حسن سير العملية والتزام الشريك بالمتفق عليه في العقد.

تتعد أنواع المشاركة ويمكن تقسيمها كما يلي:²³

● **المشاركة الثابتة (طويل الأجل):** هي نوع من المشاركة تعتمد على مساهمة البنك في تمويل جزء من رأس مال مشروع معين، مما يترتب عليه أن يكون شريكاً في ملكية هذا المشروع وشريكاً كذلك في كل ما ينتج عنه ربح أو خسارة بالنسب المتفق عليها، وفي هذا الشكل تبقى لكل طرف من الأطراف حصص ثابتة في المشروع، الذي يأخذ شكلاً قانونياً كشركة تضامن.

● **المشاركة المتناقصة المنتهية بالتملك:** المشاركة المتناقصة أو المشاركة المنتهية بالتملك هي نوع من المشاركة يكون من حق الشريك فيها أن يحل محل البنك في ملكية المشروع إما دفعة واحدة أو على دفعات حسبما تقتضي الشروط المتفق عليها وطبيعة العملية، ومن صور المشاركة المتناقصة المنتهية بالتملك:

- أن يتفق البنك مع الشريك على أن يكون إحلال هذا الشريك محل البنك بعقد مستقل يتم بعد إتمام التعاقد الخاص بعملية المشاركة، بحيث يكون للشريكين حرية كاملة في التصرف ببيع حصته لشريكه أو غيره.

- أن يتفق البنك مع الشريك على المشاركة في التمويل الكلي أو الجزئي لمشروع ذي دخل متوقع، وذلك على أساس اتفاق البنك مع الشريك الآخر لحصول البنك على حصة نسبية من صافي الدخل المحقق فعلاً، مع الحق في الاحتفاظ بالجزء المتبقي من الإيراد أو أي قدر يُتفق عليه ليكون ذلك الجزء مخصصاً لتسديد أصل ما قدمه البنك من تمويل، عندما يسدد الشريك ذلك التمويل تؤول الملكية له وحده.

- أن يحدد نصيب كل شريك حصص يكون لها قيمة معينة ويمثل مجموعها إجمالي قيمة المشروع، وللشريك إذا شاء أن يقتني من هذه الأسهم المملوكة للمصرف عدداً معيناً بحيث تتناقص أسهم البنك بمقدار معين، وتزيد أسهم الشريك إلى أن يمتلك كامل الأسهم.

• **المشاركة المتغيرة:** هي البديل عن التمويل بالحساب الجاري المدين، حيث يُمول العميل بدفعات نقدية حسب احتياجه ثم تؤخذ حصة من الأرباح النقدية أثناء العام.

2-3- المزارعة، المساقاة، المغارسة: هي صيغ شبيهة وتتناولها فيما يلي:²⁴

2-3-1- المزارعة: هي عبارة عن دفع الأرض من مالكةا إلى من يزرعها أو يعمل عليها، ويقومان باقتسام الزرع بينهما، وتعتبر المزارعة "عقد شركة" بأن يقدم الشريك الآخر العمل في الأرض، وتمويل البنك الإسلامي للمزارعة هو نوع من المشاركة بين طرفين:

الطرف الأول: يمثله البنك الإسلامي باعتباره مقدم التمويل المطلوب للمزارعة.

الطرف الثاني: يمثله صاحب الأرض أو العامل (الزارع) الذي يحتاج إلى تمويل.

2-3-2- المساقاة: هي " أن يدفع الرجل شجرًا إلى آخر ليقوم بسقيه وعمل ما يحتاج إليه بجزء معلوم له من ثمره".

تتمثل الشروط الواجب توفرها في المساقاة في:

- تحديد نصيب كل طرف في العقد وفق نسب معلومة من الناتج.

- تحديد مدة العقد، فإن لم يكن ذلك فإلى وقت جني الثمر.

- أن يكون الشجر موضوع العقد معلومًا ومثمرًا.

2-3-3- المغارسة: هي " صيغة من صيغ استغلال الثروة الزراعية تجمع مالك الأرض الزراعية والعامل الزراعي، بحيث يقدم الأول الأرض على أن يقوم الثاني بغرسها بأشجار معينة حسب الاتفاق المبرم بينهما ويكون الشجر والإنتاج بينهما".

تتمثل الشروط الواجب توفرها في المغارسة:

- أنها تختص بأنواع معينة من الأشجار.

- أن تؤتي الأشجار أكلها في مدة متقاربة ومدة العقد الآجل.

- أن يكون نصيب الغارس من الأرض والشجر.

- أن تكون الأرض مملوكة لصاحبها حتي يمكن له التصرف فيها وفيما ينتج عنها.

الهوامش:

- 1 - محمود الأنصاري، إسماعيل حسن، سمير مصطفى متولي، البنوك الإسلامية، كتاب الأهرام الاقتصادي، مصر، 1988، ص: 12.
- 2 - أبو المجد حرك ، البنوك الإسلامية: ما لها وما عليها، دار الصحوة، مصر، 1998، ص: 29.
- 3 - ناصر خليفة عبد المولى، محمد الصيرفي، البنوك الإسلامية (المفهوم الإداري والمحاسبي)، دار السحاب للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 2010، ص: 49.
- 4 - أحمد النجار، البنوك الإسلامية وأثرها في تطوير الاقتصاد الإسلامي، مجلة المسلم المعاصر، عدد 24، أكتوبر - نوفمبر 1980 ، ص: 01.
- 5 - ناصر سلمان، البنوك الإسلامية (تعريفها ، نشأتها ، مواصفاتها، وصيغها التمويلية...)، مداخلة في الملتقى الدولي حول : أزمة النظام المالي والبنكي الدولي وبديل البنوك الإسلامية ، 6/5 ماي 2009 ، جامعة الأمير عبد القادر، قسنطينة، ص: 04.
- 6 - جمال لعمارة ، المصارف الإسلامية ، دار النبأ ، الجزائر ، 1996 ، ص: 69.
- 7 - نفس المرجع السابق، ص: 79.
- 8 - نفس المرجع السابق، ص: 81.
- 9 - وهبة الزحيلي، قضايا الفقه والفكر المعاصر، الطبعة الأولى، دار الفكر، دمشق، سوريا، 2006، ص: 280.
- 10 - إرشيد محمود عبد الكريم، الشامل في عمليات البنوك الإسلامية ، دار النفائس ، عمان الأردن، 2007، ص: 73.
- 11 - معايير المحاسبة والمراجعة والضوابط للمؤسسات المالية الإسلامية، هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، البحرين، ماي، 2004.
- 12 - صوان، محمود حسن، أساسيات العمل البنكي الإسلامي، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2001، ص: 152.
- 13 - محمد عبد الحليم عمر، الإطار الشرعي والاقتصادي والمحاسبي لبيع السلم في ضوء التطبيق المعاصر، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، الطبعة الثالثة، 2004 ، ص: 14.
- 14 - لعمش آمال، دور الهندسة المالية في تطوير الصناعة المصرفية الإسلامية " دراسة نقدية لبعض المنتجات المصرفية الإسلامية" ، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية (فرع: دراسات مالية ومحاسبية معمقة)، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2011/2012، ص: 56.
- 15 - نفس المرجع السابق، ص: 57.
- 16 - نفس المرجع السابق، ص: 58.

- ¹⁷ - قرار مجمع الفقه الإسلامي رقم 7/3/67 المنعقد في دورة مؤتمره السابع بجدة قي المملكة العربية السعودية من 7 إلى 12 ذي القعدة 1412 هـ الموافق لـ 9-14 مايو 1992 م. مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد السابع، ج 2/777-778.
- ¹⁸ - صوان، محمود حسن، مرجع سبق ذكره، ص: 167.
- ¹⁹ - أحمد زكريا وحيد، دليلك إلى العمل المصرفي، دار البراق، حلب، سوريا، 2010، ص: 276.
- ²⁰ - عبد اللطيف حمزة حمزة القراري، المصارف الإسلامية (النظريات والتطبيقات)، دار الكتب الوطنية، ليبيا، 2011، ص: 50.
- ²¹ - إرشيد محمود عبد الكريم، مرجع سبق ذكره، ص: 43.
- ²² - نفس المرجع السابق، ص: 32.
- ²³ - أحمد زكريا وحيد، مرجع سبق ذكره، ص: 289.
- ²⁴ - لعمش آمال، مرجع سبق ذكره، ص، ص: 42-44.

المراجع

المراجع

باللغة العربية:

الكتب:

- أبو المجد حرك ، البنوك الإسلامية: ما لها وما عليها، دار الصحوة، مصر، 1998.
- أحمد سليمان خصاونة، المصارف الإسلامية " مقررات لجنة بازل، تحديات العولمة، استراتيجيات مواجهتها"، عالم الكتاب الحديث، الطبعة الأولى، الأردن، 2008.
- أحمد سيد أحمد مصطفى، التسويق العالمي (بناء القدرات التنافسية للتصدير)، دار الكتاب المصرية، القاهرة، مصر، 2001.
- أحمد صقر، أنظمة الدفع الالكترونية، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2008.
- أحمد محمود أحمد، تسويق الخدمات المصرفية: مدخل نظري تطبيقي، دار البركة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2001.
- أحمد يوسف الشحات، الأزمات المالية في الأسواق الناشئة مع إشارة خاصة لأزمة جنوب شرق آسيا، دار النيل للطباعة والنشر، 2001.
- إرشيد محمود عبد الكريم، الشامل في عمليات المصارف الإسلامية ، دار النفائس ، عمان الأردن، 2007.
- السيد متولي عبد القادر، الأسواق المالية و النقدية في عالم متغير، دار الفكر للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2010.
- بشير عباس العلاق، تسويق الخدمات مدخل استراتيجي، دار زهران، ط 1، عمان، 1999.
- توفيق محمد عبد المحسن، التسويق وتدعيم القدرة التنافسية للتصدير، دار النهضة العربية، بيروت، 2001 .
- جمال عمارة، المصارف الإسلامية ، دار النبأ، الجزائر، 1996.
- خبابة عبد الله، الاقتصاد المصرفي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية.
- خليل الهندي ، أنطوان الناشف ، العمليات البنكية و السوق المالية _ دمج المصارف _ الجزء الثالث ، (المؤسسة الحديثة للكتاب ، لبنان ، 2000 .
- دريد كامل آل شبيب، إدارة البنوك المعاصرة، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2012.
- زاهر عبد الرحيم عاطف، تسويق الخدمات، دار الراجحة للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2011.
- زعزوع زينب، العولمة والأزمة المالية العالمية، جامعة مصر للعلوم الحديثة والآداب، مصر، 2010.
- سمير الخطيب، قياس وإدارة المخاطر بالبنوك، منشأة المعارف، مصر، 2005.
- شاعر محمد عكور، إدارة الخطر والتأمين، منظور إداري كمي إسلامي، دار الحامد، الأردن.
- شقري نوري موسى وآخرون، إدارة المخاطر، دار المسيرة، الأردن، 2012 .
- صباح محمد أبو تايه، التسويق المصرفي بين النظرية والتطبيق، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر ، الأردن، 2008.
- صوان محمود حسن، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2001.
- طارق طه، إدارة البنوك وتكنولوجيا المعلومات، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2007.

- طارق عبد العال حماد، اندماج وخصخصة البنوك، الدار الجامعية، القاهرة، مصر، 1999.
- طارق عبد العال حماد، "تقدير قيمة البنك لغرض الاندماج والخصخصة"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1999.
- عبد الحميد عبد المطلب، الإصلاح المصرفي ومقررات بازل III، الدار الجامعية، الإسكندرية، ب.س.ن.
- عبد الحميد عبد المطلب، الديون البنكية المتعثرة و الأزمة المالية البنكية العالمية، الدار الجامعية، مصر، 2009.
- عبد الحميد محمد الشواربي، إدارة المخاطر الائتمانية، دار المعارف، مصر، 2002.
- عبد القادر خليل، الاقتصاد البنكي (مدخل معاصر)، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2017.
- عبد القادر خليل، مبادئ الاقتصاد النقدي والمصرفي، ط1، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزء الثاني، الجزائر، 2014.
- عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات النقود والبنوك، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2007.
- عبد المنعم السيد علي، نزار سعد العيسي، النقود والمصارف والأسواق المالية، دار الحامد، الأردن، 2004.
- عرفات تقي الحسني، التمويل الدولي، دار مجلاوي للنشر، عمان، الأردن، 1999.
- فريد راغب النجار، الاستثمار بالنظم الالكترونية والاقتصاد الرقمي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2004.
- محسن أحمد الخضير، التسويق البنكي، الطبعة الأولى، إيتراك، القاهرة، 1999.
- محمد عبد الحليم عمر، الإطار الشرعي والاقتصادي والحاسبي لبيع السلم في ضوء التطبيق المعاصر، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، الطبعة الثالثة، 2004، ص: 14.
- محمد عبد الفتاح الصيرفي، إدارة البنوك، دار المناهج، الأردن، 2006.
- محمد محمود مصطفى، التسويق الإستراتيجي للخدمات، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، 2003.
- محمود الأنصاري، إسماعيل حسن، سمير مصطفى متولي، البنوك الإسلامية، كتاب الأهرام الاقتصادي، مصر، 1988.
- مروان محمد أبو عرابي، الخدمات البنكية في البنوك الإسلامية والتقليدية، دار تسنيم للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2006.
- منير ابراهيم الهندي، الإدارة المالية مدخل تحليلي معاصر، المكتب العربي الحديث، القاهرة، الطبعة الرابعة 1999.
- منير محمد الجنيبي، النقود الإلكترونية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005.
- ناجي معلا، أصول التسويق المصرفي، دار الصفاء، عمان، الأردن، 1994.
- ناصر خليفة عبد المولى، محمد الصيرفي، البنوك الإسلامية (المفهوم الإداري والحاسبي)، دار السحاب للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 2010.
- ناظم محمد الشمري وعبد الفتاح زهير العبدلات، الصيرفة الالكترونية، ط1، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان- الأردن، 2008.
- وحيد أحمد زكريا، دليلك إلى العمل المصرفي، دار البراق، حلب، سوريا، 2010.
- وهبة الزحيلي، قضايا الفقه والفكر المعاصر، الطبعة الاولى، دار الفكر، دمشق، سوريا، 2006.
- يوسف حسن يوسف، البنوك الالكترونية، ط 1، مصدر القومي للإصدارات القانونية، القاهرة، 2012.

الأطروحات والرسائل:

- لعش آمال، دور الهندسة المالية في تطوير الصناعة المصرفية الإسلامية " دراسة نقدية لبعض المنتجات المصرفية الإسلامية" ، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية (فرع: دراسات مالية ومحاسبية معمقة)، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2011/2012، ص: 56.
- جمال بوعتروس، دور التسويق الإلكتروني في تطوير سياسات التسويق المصرفي - حالة البنك العربي (الأردن)، ماجستير في الاقتصاد والمناجنت، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة قسنطينة، الجزائر، 2008/2009.
- سامي أحمد مراد، دور اتفاقية تحرير تجارة الخدمات الدولية (الغاتس) في رفع كفاءة أداء الخدمات المصرفية، أطروحة دكتوراه، المكتب العربي للمعارف، مصر، الطبعة الأولى، 2005.
- عبد السلام محمد إبراهيم أحمد، اثر إستراتيجية تسويق الخدمات المصرفية على قرار الزبون - دراسة حالة في مصرف ماندرى الإسلامي مالاچ اندونيسيا- ، رسالة ماجستير، قسم الاقتصاد الإسلامي، كلية الدراسات العليا، جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية، مالاچن اندونيسيا.
- وهيبه خروبي، دور الرقابة المصرفية وإدارة المخاطر في تفعيل أداء البنوك التجارية -دراسة حالة البنوك الجزائرية-، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود مالية وبنوك، جامعة لونيسي علي، البلدة، الجزائر، -2015/2016.

المقالات والمدخلات والتقارير:

- إبراهيم الكراسنة، أطر أساسية ومعاصرة في الرقابة على البنوك وإدارة المخاطر، معهد السياسات الاقتصادية، صندوق النقد العربي، ط2، أبو ضبي، الإمارات العربية المتحدة، 2010.
- أحمد النجار، البنوك الإسلامية وأثرها في تطوير الاقتصاد الإسلامي، مجلة المسلم المعاصر، عدد 24، أكتوبر -نوفمبر 1980.
- أحمد حميد الطائر، حلقة نقاشية تحت عنوان نظرة مستقبلية للمشهد الاقتصادي في دبي ، 2011، دبي، 31 مارس 2011 .
- التوني ناجي، الأزمات المالية، سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الأقطار العربية، المعهد العربي للتخطيط، العدد29، 2004.
- رحيم حسين، هواري معراج، " الصيرفة الالكترونية كمدخل لعصرنة المصارف الجزائرية "، مداخلة مقدمة إلى ملتقى المنظومة المصرفية والتحويلات الاقتصادية- واقع وتحديات - جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف- الجزائر، يومي 15/14 ديسمبر 2004.
- عبد المنعم محمد الطيب، أثر تحرير تجارة الخدمات المصرفية على المصارف الإسلامية، المؤتمر العالمي الثالث للاقتصاد الإسلامي، جامعة ام القرى، مكة، المملكة العربية السعودية، 2005.
- ماهر الواكد، الحوكمة الرشيدة والمنشات المالية، مجلة التدقيق، العدد 71، الأردن، 2007.
- محمود صفوت قابل، البنوك الإسلامية و اتفاقية تحرير الخدمات المالية، المجلة العلمية للاقتصاد و التجارة، كلية التجارة جامعة عين شمس، مصر، العدد الأول، 2002.
- مزبود إبراهيم، قنوات تأثير الأزمات المالية على القطاع المالي والبنكي العربي، المجلة الجزائرية للاقتصاد والمالية، العدد:01، افريل 2014.

- مفتاح صالح، رحال فاطمة، تأثير مقررات لجنة بازل III على النظام المصرفي الإسلامي، المؤتمر العالمي التاسع للاقتصاد والتمويل الإسلامي: العدالة والاستقرار من منظور إسلامي، أيام 10/09 سبتمبر 2013، اسطنبول، تركيا.

- معايير المحاسبة والمراجعة والضوابط للمؤسسات المالية الإسلامية، هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، البحرين، ماي، 2004.

- ناصر سلمان، البنوك الإسلامية (تعريفها ، نشأتها ، مواصفاتها، وصيغها التمويلية...)، مداخلة في الملتقى الدولي حول: أزمة النظام المالي والمصرفي الدولي وبدل البنوك الإسلامية، ، 6/5 ماي 2009، جامعة الأمير عبد القادر، قسنطينة.

باللغة الأجنبية:

- Arnaud de Servigny, Le risque de crédit: nouveau enjeux bancaire, Dunod, Paris, 2001, P:177.

- Basel Committee on Banking Supervision, Enhancing corporate governance for banking organisations, Bank for International Settlements ,February 2006.

- ESCH Louis, KIEFFER Robert, LOPEZ Thierry, Asset et Risque Management, 1er Edition, De Boeck, Paris, 2003.

- J. Fred Weston, Kwang S-Chung, Susan E. Hoag, Mergers, Restricting and Corporate Control Prentice Hall, Inc. U.S.A., 1999.

- Richard Brealey And Stewart Myers, Principles of Corporate Finance, 4th Ed., McGraw Hill, Inc, London, 1991.

- Robert D.Hisrich - Marketing – second edition, Etas-Unit, Barron's business,2000.

- The Legal Texts, The Results of Uruguay Round of Multilateral Trade Negotions, wto, 2002.

- Tournois Nadine, Le Marketing Bancaire face à la nouvelles technologies, Masson, Paris, 1989.

- Yves Le Golvan, Marketing Bancaire & Planification, Edition Banque, Paris, 1985.