

المبحث الأول

ماهية البنوك التجارية

تعريف البنوك التجارية:

تعرف البنوك التجارية وفقاً للمفهوم الكلاسيكي بأنها مؤسسات مالية تقبل الودائع المختلفة من المدخرين وتقوم بإقراضها إلى الأفراد والشركات، فالأفراد يقترضون في معظم الأحيان لتمويل حاجاتهم الضرورية وشبه الضرورية، بينما تقترض الشركات من أجل تمويل عمليات إعادة الإنتاج الموسع، أو تمويل عملياتها التشغيلية، أو لسداد الالتزامات النقدية المستحقة عليها. (Fredric ، ١٩٩٨ م ، ص ٩)

إلا أن التعريف الحديث للبنوك لم يعد يقتصر على قيامها بعمليات الائتمان قصيرة الأجل ، كتلقي الودائع الجارية من الأفراد والمشروعات وخصم الأوراق التجارية وتقديم قروض قصيرة الأجل إلى قطاعات مختلفة ، ولكن تطورت أعمالها لتشمل تقديم الائتمان طويل الأجل من أجل تمويل المشاريع الصناعية بما تحتاجه لتكوين رأس المال الثابت ، وشراء السندات الحكومية وسندات منشآت الأعمال بأنواعها كافة، والمشاركة في ملكية الكثير من المشاريع.

وتعرف البنوك التجارية على أنها "نوع من أنواع المؤسسات المالية التي يتركز نشاطها في قبول الودائع ومنح الائتمان". (الهندي ، ٢٠٠٢ م ، ص ٥)

وعرفها آخرون على أنها : " مكان التقاء عرض الأموال بالطلب عليها " .(إبراهيم ، وحافظ ، ٢٠٠٣ م ، ص ٧٥)

وفي سورية عرفت المادة ١٠٤ من نظام النقد الأساسي المصارف التجارية، بأنها المؤسسات التي تتولى بصورة اعتيادية قبول الودائع تحت الطلب، أو لآجال لا تتجاوز السنتين، لاستثمارها في عمليات مصرفية لحسابها الخاص.

يُعد البنك التجاري نوعاً من أنواع المؤسسات المالية التي يتركز نشاطها في قبول الودائع ومنح الائتمان. والبنك التجاري بهذا المفهوم يعد وسيطاً بين أولئك الذين لديهم أموالاً فائضة، وبين أولئك الذين يحتاجون لتلك الأموال.

وربط البعض الآخر تعريف البنك التجاري بوظيفته المحاسبية، بصفتها أداة لتحقيق مجموعة من الأهداف محصلتها النهائية توفير البيانات والمعلومات المحاسبية الخاصة بالنشاط المصرفي لكافة الأطراف التي تحتاجها لأغراض التخطيط أو الاستثمار أو الرقابة أو تقييم الأداء.

ويحتل البنك التجاري مكانة هامة إلى جانب البنك المركزي ضمن الجهاز المصرفي للدولة، حيث يقوم بدور كبير في تنشيط الحركة الاقتصادية، وتوفير الأموال اللازمة للاستثمار، كذلك فإن الأنشطة التي تقوم بها البنوك التجارية تتيح إقامة العديد من المشروعات، وتسهم في توفير مختلف أنواع العملات اللازمة للمنشآت القائمة والتي ترغب في التوسع.

تُعد البنوك التجارية أكثر الوسطاء كفاءة لخدمة كل من المقرضين والمقترضين خاصة إذا ما أخذنا في الحسبان استعداد البنوك التجارية لقبول الودائع من صغار المدخرين بالإضافة إلى جانب كبار المدخرين، وأن شهادات الإيداع والسندات التي تصدرها يمكن أن تحمل قيمة اسمية صغيرة تناسب الجميع. وإذا ما أخذنا في الحسبان كذلك استعداد البنوك التجارية لتقديم قروض إلى مختلف فئات المقترضين بصرف النظر عن طبيعة النشاط الاقتصادي الذي تم من أجله طلب القرض.

خصائص البنوك التجارية :

من أهم الخصائص التي تتميز بها المصارف التجارية عن غيرها من المؤسسات المالية الأخرى ما يأتي:

إنَّ أهم ما تختص به البنوك التجارية هو قيامها بعملية خلق النقود والتي تحصل بنتيجة قيام البنك بمنح الائتمان ، حيث يقوم المصرف بعملية خلق النقود في كل مرة يقوم فيها بمنح قروض جديدة .

- ٢- تتعدد البنوك التجارية وتتوسع باتساع النشاط الاقتصادي في الدولة ، وتعد البنوك التجارية أكثر أنواع البنوك انتشاراً وتشكل الجزء الأكبر من مؤسسات الجهاز المصرفي.
- ٣- تأخذ البنوك التجارية في معظم دول العالم شكل الشركات العامة المساهمة التي تهدف إلى تعظيم أرباح ملاكها.
- ٤- تقبل أنواع الودائع كافة وتتعامل مع شرائح المجتمع كافة، وهذا يمكنها من مواجهة طلبات السحوبات العادية والمفاجئة أيضاً لفئات المجتمع كافة.
- ٥- تتمتع المصارف التجارية بضمانات قانونية تساعد على حماية المدخرين من مخاطر عدم الدفع التي يتعرضون لها بتعاملهم المباشر مع المقترضين.
- ٦- تستطيع المصارف التجارية أن تكون المستشار المالي الناجح للكثير من المستثمرين، وذلك نتيجة علاقاتها واتصالاتها الواسعة مع أنشطة معظم قطاعات الأعمال في الاقتصاد.
- ٧- تتعدد المصارف التجارية تبعاً لحاجة السوق النقدية ، مما يؤدي إلى خلق وحدات مصرفية ضخمة قادرة على تمويل الإنتاج الواسع والسيطرة على أسواق النقد والمال.
- ٨- تشكل الموارد الخارجية أي الموارد غير الذاتية للبنوك التجارية نسبة عالية من المجموع الكلي لموارد تلك البنوك ، وتمثل الودائع عادة نسبة ضخمة من الموارد غير الذاتية ، وهناك نوع يمثل الجزء الأكبر من تلك الودائع وهي الودائع تحت الطلب ، وهذا من شأنه أن يجعل لمسألة السيولة أهمية خاصة لدى البنوك التجارية.

وظائف البنوك التجارية:

تتعدد الوظائف التي تقوم بها البنوك التجارية، وتصنف عادة إلى وظائف كلاسيكية ووظائف حديثة، وفيما يأتي أهم تلك الوظائف.

أولاً- الوظائف الكلاسيكية:

١- قبول الودائع :

تعدّ عملية قبول الودائع بمثابة الوظيفة الأساسية للبنوك التجارية حيث يقبل البنك من عملائه - سواء كانوا أفراداً أو شركات - عدة أنواع من الودائع (ودائع جارية أو تحت الطلب، وودائع توفير، وودائع لأجل، وودائع بإشعار)، ويدفع البنك عن تلك الودائع فوائد قد تكون

ثابتة أو متغيرة وتتفاوت معدلات الفوائد المدفوعة المتفق عليها حسب نوع الوديعة وبصرف النظر عن النتائج المالية السنوية للمصرف. ومن المهم الإشارة هنا إلى أن إيداعات الحسابات الجارية لا يدفع البنك عنها أية فوائد في معظم دول العالم إلا إذا بلغت حداً أو سقفاً معيناً يُحدّد من قبل البنك. والفوائد التي يدفعها البنك تكون مقابل حسابات الودائع لأجل وودائع التوفير وودائع بإشعار وتسمى عادةً بالإيداعات المكلفة. أما إيداعات الاستثمار، فهي تختلف عن الودائع المذكورة أعلاه، من ناحية مشاركة مودعها البنك في النتائج المالية التي يحققها، سواءً أكانت ربح أو خسارة، حيث يقوم البنك بإدارة أموال المودعين ويدخل نيابة عنهم في مضاربات بغية تحقيق مكاسب للطرفين.

٢- تقديم القروض:

تقوم البنوك التجارية بتقديم القروض القصيرة والمتوسطة والطويلة الأجل إلى عملائها، يعد هذا الأمر اتجاهاً حديثاً في سياسة الإقراض التي تتبعها البنوك التجارية، حيث كانت تعتمد في سياستها الإقراضية الكلاسيكية على تقديم القروض قصيرة الأجل فقط التي تستحق خلال عام، وقد بنيت تلك السياسة على أساس أن ودائع البنوك في معظمها من النوع قصير الأجل، وبالتالي تقضي السياسة العقلانية بتوجيه تلك الودائع إلى قروض أو استثمارات قصيرة الأجل، بالإضافة إلى اشتراطها استخدام تلك القروض لإنتاج سلع حقيقية.

وتقدم البنوك التجارية قروضها عادة بإحدى الطرق الآتية :

✓ القروض المباشرة: وفي هذه الحالة يتفق البنك مع العميل على حجم القرض والفائدة ويضاف القرض مباشرة إلى الحساب الجاري للعميل.

✓ السحب على المكشوف: ويسمح البنك للعميل في هذه الحالة بالسحب من حسابه الجاري مبلغاً أكبر من المبلغ المودع لديه من قبل العميل مقابل فائدة على المبلغ المسحوب يتم الاتفاق عليها.

✓ خصم الأوراق التجارية :

حيث يتقدم العميل للبنك بأوراقه التجارية (كمبيالات ، سندات أذنيه) ، ليخصمها قبل حلول أجل استحقاقها مقابل مبلغ يخصمه البنك ، ويتوقف معدل الخصم على عوامل متعددة مثل معدل إعادة الخصم لدى البنك المركزي ، نوع وجودة الورقة المالية ، الفترة المتبقية من أجل الورقة المالية .

ثانياً- الوظائف الحديثة للبنوك التجارية :

من أهم الوظائف الحديثة في البنوك التجارية :

١- بيع الأوراق المالية للعملاء :

وتعني هذه الخدمة مساعدة البنك التجاري للشركات ومنظمات الأعمال على بيع أوراقهم المالية نيابة عنهم مقابل عمولة متفق عليها مقدماً.

وتصبح البنوك التجارية بموجب هذه الخدمة من مؤسسات سوق رأس المال الأولية التي يطلق عليها اسم سوق الإصدارات. وهي بذلك تقدم خدمة كبيرة للمستثمر والشركة، حيث تسهل عملية الاكتتاب دون أن يتكلف المستثمر لقاء هذه الخدمة أية مبالغ لأن المصارف تأخذ عمولتها من الشركة.

٢- إدارة الأموال نيابة عن الغير :

يقوم البنك التجاري بهذه الوظيفة بناءً على طلب العميل، فكثيراً ما يوصي الأثرياء بإدارة أموالهم بعد وفاتهم لصالح أشخاص يتم تحديدهم في الوصية، وقد يتم ذلك أثناء حياة المالك لقلّة خبرته في شؤون الإدارة.

٣- حفظ المقتنيات الثمينة :

يستطيع العملاء أن يحتفظوا بأشياءهم الثمينة كالمعادن النفيسة والمستندات المهمة والأسهم والسندات في خزائهم، ويتقاضى البنك أجراً سنوياً مقابل تقديمه لهذه الخدمات.

٤- تقديم الاستشارات المالية والاقتصادية:

تقدم البنوك في الكثير من الأحيان الدراسات الضرورية اللازمة لإنجاح مشاريع عملائها، مثل تحديد الحجم الأمثل للتمويل المطلوب وكذلك تبين طريقة السداد المناسبة والتي تتفق مع سياسة المشروع في الشراء والإنتاج والبيع والتحصيل. كذلك تقدم الخدمات المتعلقة بالدورة النقدية وعلاقتها بالمركز المالي للمشروع .

وتعني هذه الخدمة تشجيع العملاء على الادخار من أجل تأمين الموارد المالية اللازمة لمواجهة مناسبات مستقبلية كالزواج والسفر والاصطياف..إلخ.

٦- خلق بعض أدوات السوق المالي :

تقوم المصارف من خلال تقديم هذه الخدمة بدورٍ مهمٍ في الأسواق المالية بصفتها من مؤسسات الوساطة المالية. وتتعدد الوسائل التي تتبعها هذه المصارف، ويؤدي بعض هذه الوسائل إلى خلق أدوات استثمارية جديدة ومن أمثلة ذلك شهادات الإيداع .

٧- إصدار بطاقات الائتمان:

يُعدّ إصدار بطاقات الائتمان من الوظائف المهمة التي يقوم بها البنك التجاري، وطاقة الائتمان عبارة عن بطاقة بلاستيكية ممغنطة عليها اسم ورقم حساب حاملها وتاريخ انتهائها، ويمكن استخدامها لشراء السلع والخدمات أو لسحب النقود من الصراف الآلي .

٨- تقديم القروض الخاصة بمشاريع الإسكان الفردي أو الجماعي.

٩- تحصيل فواتير الكهرباء والتليفون والماء من خلال حسابات تفتحها المؤسسات المعنية، حيث يقوم المشتركون بإيداع قيمة فواتيرهم فيها.

١٠- مداد المدفوعات نيابة عن الغير .

١١- المساهمة في إنشاء المشاريع الاقتصادية أو المساهمة فيها من أجل دعم الاقتصاد الوطني .

١٢- إصدار خطابات الضمان (الكفالات المصرفية) ، وكذلك فتح الاعتمادات المستندية، لتسهيل عملية الاستيراد والتصدير .

١٣- القيام بعمليات التأجير التمويلي والتشغيلي .

١٤- دعم الأنشطة الحكومية عن طريق تقديم القروض المشتركة أو المجمعة.

١٥- التعامل بالعملات الأجنبية والشيكات السياحية والحوالات بأنواعها المختلفة .

١٦- بيع الخطط التقاعدية .

١٧- تشكيل المحافظ والصناديق الاستثمارية وإدارتها نيابة عن الغير.

أهداف البنوك التجارية:

من أهم الأهداف التي تميّز البنوك التجارية عن غيرها من منشآت الأعمال والتي تؤثر على تشكيل السياسات الخاصة بأنشطتها الرئيسية المتعلقة بقبول الودائع، وتقديم القروض، والاستثمار في الأوراق المالية ما يأتي:

أولاً - الربحية: Profitability

يهدف النشاط المالي للبنك التجاري إلى تعظيم ثروة الملاك، وذلك بتعظيم قيمة السهم في سوق الأوراق المالية، وتحقيق أقصى ما يمكن من إيرادات، وتخفيض التكاليف إلى الحدود الدنيا. (Brigham ، ١٩٩٨ م ، ص ١٤)

ويتكوّن الجانب الأكبر من التكاليف في البنوك التجارية من التكاليف الثابتة التي تتمثل في الفوائد على الودائع.

تعدّ البنوك التجارية من أكثر منشآت الأعمال تعرضاً للمخاطر، نظراً لاعتمادها في تمويل استثماراتها على فكرة الرفع المالي. فإذا ارتفعت إيرادات البنك بنسبة معينة ارتفعت الأرباح بنسبة أكبر. كذلك إذا انخفضت الإيرادات في البنك انخفضت الأرباح تبعاً لذلك بنسبة أكبر. ونتيجة لاعتماد البنك التجاري على الودائع كمصدر رئيس لتمويل الاستثمارات يحقق صافي الفوائد التي تتمثل في الأرباح المتولدة عن استثمار تلك الودائع وبين الفوائد المدفوعة عليها. أما الفرق فيذهب إلى ملاك البنك، مما يجعل العائد الذي يحصلون عليه أكبر بكثير من العائد على الاستثمار. ويطلق على حافة صافي الفوائد بعائد الرفع المالي أو عائد المتاجرة بالملكية أي العائد الناتج عن الاعتماد على الموارد الخارجية في تمويل استثمارات البنك.

وتتألف أرباح البنوك التجارية عموماً من العناصر الآتية :

- الفوائد الدائنة على القروض المتنوعة التي تقدّمها لعملائها .
- عمولات تتقاضاها المصارف نظير الخدمات التي تقدّمها .
- فروقات العملة الناتجة عن القيام بعمليات الصرافة ، أو تحويل العملة للخارج .

الإيرادات الأخرى، وتنتج غالباً عن قيام المصرف بأعمال عرضية ليست من طبيعة عمله المصرفي ، أو أرباح رأسمالية حققها من بيع أحد أصوله ، بالإضافة إلى الأرباح التي يحققها المصرف من الاستثمار في الأوراق المالية .

أما أهم المصروفات التي تتكبدها البنوك التجارية فهي:

- الفوائد المدينة التي يدفعها البنك التجاري على الودائع المختلفة الموجودة لديه .
- العمولات المدينة التي يدفعها المصرف لمصارف أخرى نظير الخدمات التي تقدمها له .
- المصاريف الإدارية والعمومية: وتتكون من مجموعتين:
 - المصاريف الإدارية وتشمل المصاريف المباشرة لإدارة المصرف وقيامه بعمله مثل الرواتب والأجور والحوافز .
 - المصاريف العمومية، وتشمل مصاريف الدعاية والإعلان والقرطاسية .
- الاهتلاك والمصاريف الأخرى: تختلف مصاريف الاهتلاك باختلاف الموجودات الثابتة للمصرف مثل المباني والآلات والأثاث. أما المصاريف الأخرى فتتضمن مصاريف الصيانة وأقساط التأمين.

ومن المفيد هنا أن نذكر أهم العوامل التي قد تؤثر في حجم الأرباح التي تحققها البنوك التجارية ومنها :

أ- العوامل الخارجية:

- ♦ القوانين والتشريعات التي تتعلق بأعمال البنك التجاري مثل قانون البنك المركزي وقانون البنوك وقانون الشركات وقانون الصرافة .
- ♦ الظروف الاقتصادية المحيطة .

♦ درجة التقدم التكنولوجي .

♦ درجة المنافسة المصرفية .

ب- العوامل الداخلية:

♦ التنوع في الخدمات المصرفية ورضا العملاء عنها .

♦ كفاءة إدارة الموجودات والمطلوبات .

♦ كفاءة إدارة مخاطر أسعار الفوائد .

وتتبع البنوك التجارية عادة استراتيجيات معينة لتحسين ربحيتها ومن أهم تلك الاستراتيجيات ما يأتي :

- ١- تنويع الخدمات والمنتجات المصرفية وزيادة دخلها من العمولات على تلك الخدمات التي تقدمها .
- ٢- الاعتماد أكثر على الأرباح الاستثمارية الناجمة عن عمليات الاستثمار في المحافظ الاستثمارية.
- ٣- تنشيط عمليات الإقراض إلى قطاع الأعمال الصغيرة.
- ٤- تخفيض التكاليف التشغيلية وذلك من خلال الاعتماد الكبير على التكنولوجيا المصرفية .
- ٥- إنشاء إدارة مستقلة لإدارة القروض المتعثرة وتحسين نوعية القروض المقدمة، وتنويع مكونات المحفظة الاستثمارية .
- ٦- الاهتمام أكثر ببناء ثقافة بيعية لدى العاملين في البنك .
- ٧- التكيف التنظيمي مع التغيرات السريعة في السوق .

ثانياً- السيولة: Liquidity

يُعد هدف السيولة من أهم الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها البنوك التجارية، وهو ما يميزها عن غيرها من منشآت الأعمال، والسبب يكمن في أنَّ الجانب الأكبر من موارد البنك التجاري يتمثل في ودائع تستحق الطلب، وبالتالي ينبغي على البنك التجاري أن يكون على جاهزية تامة لأية سحبات سواء كانت عادية أم طارئة ، فهو لا يستطيع على الإطلاق تأجيل سداد ما عليه من مستحقات ولو لبعض الوقت ، فإنَّ مجرد شائعة عن عدم توافر سيولة كافية لدى البنك كفيلة بأن تزعزع ثقة المودعين ويدفعهم لسحب ودائعهم مما قد يعرض البنك للإفلاس .

ويتوقف مقدار سيولة أي أصل على سهولة تحويله إلى نقد وبدون خسارة أي إن سيولة الأصل أصبحت تتوقف على:

- وجود سوق يباع فيه الأصل .

- قابلية البيع للأصل بدون خسارة .

- مدى استخدام الأصل كضمان للحصول على ائتمان البنك المركزي أو إعادة حسمه لديه

ويفرض هذا الهدف على البنك التجاري أن يتجنب التعرض لنقص شديد في السيولة لما لذلك من تأثير كبير على ثقة المودعين، إلا أن هذا في الوقت نفسه لا يفرض على البنك التجاري الاحتفاظ بالقسم الأكبر من موارده المالية في صورة نقدية ، لأن ذلك سيترك أثراً سلبياً على الربحية حيث لا يتولد عن النقدية أي عائد.

ثالثاً- الأمان Safety:

تسكّل الودائع النسبة الأكبر من موارد البنك التجاري عموماً، وتشكل الودائع تحت الطلب النسبة الأكبر من تلك الودائع، وهذا يعني صغر رأسمال البنك، وبالتالي صغر هامش الأمان بالنسبة للمودعين. لذلك ينبغي على المصارف التجارية أن تلتزم بالنسب المحددة لرأس المال والمفروضة بموجب قانون البنك المركزي، كذلك عليها الالتزام بمقررات بازل المتعلقة بكفاية رأس المال، وذلك حماية للمودعين من المخاطر التي قد يتعرضون لها بسبب انخفاض محتمل في قيمة بعض الاستثمارات.

إنّ السياسة المتليمة تقتضي وجود إدارة كفؤة تستطيع أن تحقق التلاؤم والانسجام والتوافق بين الأهداف الثلاثة المذكورة ، مع التركيز على تحقيق هدف الملاك في تحقيق أقصى عائد ممكن. أما أهداف المودعين والمتمثلة في السيولة والأمان فيمكن أن يتحقق من خلال القوانين التي تصدر بهذا الصدد ومن خلال توجيهات البنك المركزي.

رابعاً- تنمية الموارد:

تعتمد المصارف التجارية في تحقيق أهدافها على رأسمالها وعلى الودائع التي تقبلها، ويقاس حجم المصرف في كثير من الأحيان بحجم الودائع التي يستقطبها.

خامساً- الحصّة السوقية :

لا يكتفي المصرف التجاري عادةً بزيادة حجم ودائعه، بل يسعى لزيادة حصته السوقية، لأن تلك الزيادة في حصته السوقية تضيف له سمعةً وتميزاً في السوق المصرفية.

سادساً- الانتشار الجغرافي:

عندما تضع المصارف التجارية هدف الانتشار في خطتها المستقبلية، فهذا يعني أنها ستواجد في كل منطقة لتجمع الشركات أو التجمعات السكانية، باعتبار هذا الانتشار مسألة استراتيجية، وضرورة مستقبلية، وهدف يتكامل مع باقي أهداف المصرف السالفة الذكر.

سابعاً- كفاءة وفعالية الجهاز الإداري :

تضع بعض المصارف التجارية أهدافاً مرتبطة بكفاءة المديرين والموظفين وإمكانية استيعابهم للظروف المتغيرة في المستقبل.

ثامناً- أهداف الاستثمار:

تسعى جميع المصارف إلى زيادة توظيف قروضها في الاستثمارات الأكثر ربحية، وبما يحقق أهداف التنمية الاقتصادية للبلاد دون أن يؤدي هذا إلى حدوث التضخم النقدي.