

المحور الثاني: وظائف البنوك التجارية

لقد تعددت نواحي نشاط البنوك التجارية بتدرج غير محسوس، فقد شهدت أعمالها تطورات عديدة عبر مختلف العصور الزمنية وذلك لمواكبة ما يجري على المستوى العالمي في هذا المجال وكذا بهدف تحسين مستوى ونوعية الخدمات المصرفية التي تقوم بها. إلا أنه يمكن تقسيم وظائف البنوك التجارية إلى نوعين.

أولاً: وظائف تقليدية.

ثانياً: وظائف حديثة.

1. الوظائف التقليدية للبنوك التجارية

1.1 قبول الودائع:

يقوم البنك التجاري بالعديد من الأعمال المصرفية يأتي في مقدمتها بطبيعة الحال تلقي الودائع من العملاء: أفراد، مشروعات وهيئات وذلك حين يودع هؤلاء مدخراتهم النقدية لدى البنك بغية توظيف هذه المدخرات أي جعلها تدر دخلاً دورياً في شكل فائدة وقد تعددت صور الإيداع: فقد تكون الوديعة تحت الطلب: أي من حق المودع أن يسحب الوديعة أو جزء منها دون قيد أو شرط وفي أي وقت يشاء.

كما قد تكون الوديعة لأجل يقصر أو يطول، وحينئذ لا يكون للمودع حق سحبها إلا في الأجل المحدد وفقاً للشروط المتفق عليها ومن المتوقع إذن ألا يتلقى صاحب الوديعة تحت الطلب كقاعدة عامة فائدة على الأموال المودعة، أما الوديعة لأجل فيتمكن البنك من الاستفادة منها عن طريق توظيف مبالغها في العمليات التوظيفية التي يقوم بها في الإقراض أو في أي شكل آخر حتى يحين الأجل، ومن ثم عادة ما يتلقى المودع فائدة على المبالغ المودعة تختلف باختلاف مدة الأجل، وتسمى الفوائد التي يدفعها البنك للمودعين بفوائد المديونية ويكون من الطبيعي أن يكون لهذه الفوائد أثر على الادخار النقدي الذي يقوم به المودعون في اتجاه عام مؤداه أن زيادة المدخرات مع الزيادة في أسعار هذه الفوائد.

كما يمكن أن تأخذ الوديعة شكلاً آخر تسمى بالودائع تحت إشعار: وهي الوديعة التي لا يمكن لصاحبها السحب منها إلا بعد إخطار المصرف بفترة زمنية متفق عليها.

منح الائتمان: (أو عمليات الإقراض):

وتأتي هذه العملية في مرتبة عالية من الأعمال التي يقوم بها المصرف التجاري، إذ يقترض البنك من الأفراد و المشروعات و الهيئات مجعاً مدخراتهم بسعر فائدة يسعى أن يكون

أقل ما يمكن، بقصد إقراضها بسعر فائدة يسعى أن يكون أعلى ما يمكن بقصد تحقيق الربح النقدي.

والجدير بالذكر أن البنوك التجارية لا تمنح الائتمان لمدة قصيرة فقط بل تمنحه أيضا لمدة متوسطة كما هو في حالة إقامة المباني أو استصلاح الأراضي، إلا أنها مهما كان الأمر فإن الائتمان قصير الأجل هو الذي يكون الجزء الأكبر من الائتمان الكلي الذي تمنحه هذه البنوك. والقروض التي تمنحها البنوك التجارية قد تكون مضمونة بضمان عيني أو شخصي أو بدون ضمان وفي الحالة الأولى يستطيع المقرض أن يقدم كضمان على سبيل المثال سندات حكومية أو أسهم في بعض الشركات... الخ، أما في حالة الائتمان المضمون بضمان شخصي فيكون عن طريق كفالة شخصية أي يكفل المدين شخص آخر يتصف بالملاءة و الثقة، أما في الحالة الثالثة فلا يقدم المدين أي نوع من الضمانات العينية إلى البنك ولكنه يكتفي فقط بالوعد الذي أخذه على عاتقه بإبراء ذمته في الأجل المحدد وبالطبع فإن البنك يكون مستندا في ذلك إلى حسن سمعة المدين ومثانة مركزه المالي.

وعلى وجه العموم فإن البنوك التجارية وهي بصدد رسم سياستها الائتمانية تراعي مبدأ التوفيق بين سيولة أصل البنك وربحية القروض و أمنها أي أنها تضع في اعتبارها احتياجات العملاء (أي السيولة وسلامة الودائع لديها) وحصولها على إيراد يكفي لتغطية مختلف نفقاتها (أي عامل الربحية) ، فإذا كان من الطبيعي أن تهتم البنوك بتلبية حاجات عملائها إلى القروض لتمويل نشاطهم الجاري وإذا كان طبيعيا أيضا أن تحاول البنوك زيادة المبالغ التي تقرضها فإن ما ينبغ أن تراعيه هذه البنوك عند منح الائتمان هو سلامة الودائع لديها وذلك لأنها ملتزمة اتجاه المودعين لديها برد هذه الودائع بمجرد الطلب عليها أو بعد فترة قصيرة من هذا الطلب، وعلى ذلك فلا ينبغي أن يترتب على الائتمان الذي يمنحه البنك مهما كانت مزاياه إضعاف قدرته على مواجهة طلبات أصحاب الودائع عندما يرغبون في ذلك.

3.1. وظيفة خلق النقود:

أن تمكن رجال المصارف من إقراضهم لأموال الغير - بعد أن كان الصيارفة يقرضون من أموالهم الخاصة- كانت تعتبر خطوة إلى الأمام وتطورا راقيا في وظائف البنك الحديث فالبنك الحديث يقرض من ودائع الغير إلى الذين هم في حاجة إليها بعد تقديمهم ضمانات كافية وبمقابل فائدة معينة وكما رأينا فإن البنك يتمكن من القيام بهذا طالما يتأكد في أي وقت أنه في مركز يسمح له بالوفاء بمطالب المودعين و في هذه المرحلة جمعت البنوك بين الوظيفتين وهما قبول الودائع و الإقراض معا.

ولكن تطور وظائف البنوك لم يتوقف عند هذا الحد بل تقدم إلى مرحلة أخرى، فالبنوك في مجملها الآن لا تقدم قروضا للجمهور من ودائع تملكها بل تقدم أيضا قروض من ودائع ليس لها وجود لديها أي أنها تخلق هذه الودائع خلقا، وهذه المرحلة تعتبر تطورا حاسما في تطور الفن المصرفي وتعتبر هذه الوظيفة من وظائف البنوك التجارية أي تقوم بوظيفة ثالثة وهي خلق النقود كنتيجة لقيامها بالوظيفتين الأولى و الثانية أي قبول الودائع وإقراضها.

والفكرة الجوهرية هنا ترجع إلى قيام غالبية الأفراد في العصر الحديث بتسوية مدفوعاتهم بواسطة الشيكات التي يسحبونها على ودائعهم في البنوك التجارية بحيث أن ما يسحب من هذه البنوك في شكل نقود ورقية لا يتجاوز عادة نسبة ضئيلة من حجم هذه النقود المودعة لديهم، وهكذا عمدت البنوك إلى إقراض عملائها مبالغ مشتقة من ودائع الأفراد لديها بعد احتفاظ هذه البنوك بنسبة من تلك الودائع بدافع الحيطة و الأمان لمواجهة طلبات الصرف المحتملة من قبل المودعين وهكذا ساهمت البنوك التجارية في خلق ودائع مشتقة تزيد من كمية النقود الموضوعة تحت تصرف المجتمع.

وهذا ما يجرنا إلى الحديث عن النقود المصرفية أو نقود الودائع التي تنشأ من الودائع تحت الطلب التي يودعها الأفراد و الهيئات لدى البنوك التجارية ومن هنا جاءت تسميتها بنقود الودائع.

نقود الودائع :

تتكون نقود الودائع من أرصدة حسابات الأفراد لدى البنوك التجارية عن طريق فتح حسابات جارية و التي تنتقل ملكيتها من فرد إلى آخر عن طريق السحب عليها باستعمال الشيكات وقد زاد الاعتماد على استعمال نقود الودائع تحت ضغط تزايد المعاملات التجارية. (الموسوي ض.، 2002، صفحة 29) وفي الوقت الحاضر يعتبر الشيك وسيلة دفع مهمة إذا أصبحت الشيكات تستعمل على نطاق واسع في سداد أثمان المشتريات في المحال التجارية، و الشيك لا يعتبر نقدا في حد ذاته وإنما هو وسيلة لتحويل المبلغ من ودائع العملاء لدى البنوك فالوديعة هي النقود وليس الشيك كذلك طالما يحق لأي فرد أن يمتنع عن قبول الشيكات ونظرا للاستعمال الكبير لتداول الشيكات أصبحت نقود الودائع من أهم انواع النقود وقد أخذت الحكومات تصدر التشريعات اللازمة التي تكفل الثقة في التعامل بالشيك ومن أمثلة ذلك يعتبر إعطاء شيك بدون رصيد بمثابة جريمة يعاقب عليها قانون العقوبات.

وقد ازدادت أهمية الودائع الجارية فهي تمثل ما بين 60% إلى 80% من عرض النقود في التداول في الدول المتقدمة وتتنخفض هذه النسبة إلى ما بين 30% و 50% في الدول النامية.

4.1. خصم الأوراق التجارية

قد يحتاج المستفيد من ورقة تجارية -كمبيالة أو سند أذني- إلى نقود أو وسائل دفع حاضرة يستطيع بواسطتها تسوية مدفوعاته الجارية ولذا فهو يستطيع بدلا من الانتظار حتى يحين موعد استحقاقها أن يتقدم بها إلى البنك التجاري بعد تظهيرها لمصلحة هذا البنك ليصبح هذا الأخير هو المستفيد، ومقابل ذلك يحصل المستفيد على المبلغ المدون في الورقة بعد خصم الفائدة التي يستحقها البنك مقابل تخليه عن أمواله لمدة معينة هي الواقعة بين تاريخ الدفع المشار إليه وتاريخ الاستحقاق المدون في الورقة التجارية، هذه العملية يطلق عليها تعبير خصم الأوراق التجارية وعادة ما يقوم البنك بالإضافة إلى ذلك بخصم نسبة ضئيلة كعمولة وكذا نسبة أخرى لتغطية نفقات تحصيل الورقة المخصوصة إذا كانت قيمتها ستدفع في مكان آخر غير الذي تمت فيه عملية الخصم.

2- الوظائف الحديثة للبنوك التجارية

لقد تغيرت نظرة المصرف لنفسه من مجرد (دكان) لتجميع الأموال وإقراضها إلى مؤسسة تهدف أولا وقبل كل شيء إلى تأدية خدمات نافعة للمجتمع لتضمن لنفسها البقاء والنمو والازدهار والحصول على الأرباح، ووسيلتها إلى تأدية هذه الخدمة هي محاولة إغراء المتعاملين بشتى الوسائل باعتبار أن اجتذاب متعامل جديد للمصرف يعتبر ربحا في حد ذاته، وبعض هذه الخدمات ناشئ بالضرورة عما تقتضيه طرق الائتمان المختلفة التي تستخدمها المشروعات التجارية والصناعية والتي تتطور بتطور طرق الإنتاج والتوزيع، كل ذلك نظير عمولة أو أجر يتقاضاه البنك مقابل تلك الخدمات.

وفيما يلي بعض الخدمات الحديثة التي تقدمها البنوك التجارية:

1.2. تقديم خدمات استشارية للمتعاملين:

ويقصد بها تقديم الاستشارات الاقتصادية و المالية للمتعاملين مع البنك، حيث أصبحت البنوك التجارية تشترك في إعداد الدراسات المالية المطلوبة للمتعاملين معها عند إنشاء مشروعاتهم ويتم على أساس هذه الدراسات تحديد الحجم الأمثل للتمويل المطلوب وكذلك طريقة التسديد ومدى اتفاقها مع سياسة المشروع في الشراء و الإنتاج و البيع باعتبار أن الفلسفة المصرفية السليمة تعتبر مصلحة المصرف و مصلحة المشروع الذي سيتعامل معه مصلحة مشتركة، على اعتبار أنه كلما ارتفعت كفاءة المشروع كلما كان ذلك أفضل للمصرف الذي يموله، فالمسئول في المصرف كثيرا ما يجد نفسه في مركز المستشار المالي للمشروع الذي يتوقع منه أن يعاونه في جميع الظروف التي يمر بها و أن يكون مستعدا لإبداء الرأي السليم لأصحاب المشروعات، وكثيرا ما نرى أن التنافس

بين البنوك يعتمد كثيرا على كفاءة المسؤولين بالمصرف واستعدادهم لتقديم خدمات جيدة ومبتكرة وجديدة للمتعاملين معهم للعمل على كسب ثقة المشروعات المختلفة خاصة و أنه قد أصبح واضحا أن مصلحة المشروع ومصلحة المصرف مصلحة مشتركة.

2.2 خدمات البطاقات الائتمانية

وهي من أشهر الخدمات المصرفية الحديثة التي استحدثتها المصارف التجارية في الولايات المتحدة الأمريكية في الستينات من القرن الماضي، وتلخص هذه الخدمة في منح الأفراد بطاقات من البلاستيك تحتوي على معلومات عن اسم المتعامل ورقم حسابه، وبموجب هذه البطاقات يستطيع المتعامل أن يتمتع بخدمات العديد من المحلات التجارية المتفقة مع المصرف على قبول منح الائتمان لحامل البطاقة على أن يقوم بسداد قيمة هذه الخدمات إلى المصرف خلال 25 يوم من تاريخ استلامه فاتورة بمختلف المشتريات التي قام بها خلال الشهر المنصرم حيث يرسل المصرف هذه الفاتورة في نهاية كل شهر، ولا يدفع المتعامل أية فوائد على هذا الائتمان إذا قام بالسداد خلال الأجل المحدد إلا أنه يدفع فوائد مقدارها 1.5% في الشهر على الرصيد المتبقي بدون سداد بعد فوات الأجل المحدد للسداد.

3.2 إدارة ممتلكات العملاء وتركاتهم

كثيرا ما يوصي الأثرياء بإدارة أموالهم وممتلكاتهم لأولادهم القصر بعد وفاتهم. و إلى أن يبلغوا سن الرشد ويتفق العميل مع المصرف الذي يتعامل معه على مجالات استثمار هذه الأموال وكيفية التصرف بالعوائد.

4.2 الائتمان الاجاري

التأجير التمويلي هو اتفاق لتمويل واستخدام أصول رأسمالية يتم بين طرفين:

***المؤجر:** و الذي يتولى شراء الأصل الرأسمالي.

***المستأجر:** و الذي يحق له استخدام وتشغيل هذا الأصل الرأسمالي مقابل تقديم قيمة إيجارية يتفق عليها دون إلزامه بشراء هذا الأصل في نهاية مدة الاتفاق أو خلالها.

وفي هذا الإطار يمكن تعريف التأجير التمويلي بأنه أسلوب من أساليب التمويل يقوم بمقتضاه الممول (المؤجر) بشراء أصل رأسمالي يتم تحديده ووضع مواصفاته بمعرفة المستأجر الذي يتسلم الأصل من المورد على أن يقوم بدفع أقساط إيجارية في مواعيدها المحددة مقابل استخدام وتشغيل هذا الأصل وفقا للاتفاق المبرم.

والفكرة الأساسية من الائتمان الاجاري تتبع من أن المنشأة التي ترغب في التجهيز أو تحقيق إحلال و تجديد، ما عليها إلا أن تبرم عقدا مع البنك يسمى عقد ائتمان الاجاري أو اعتماد

بالتأجير وبمقتضى هذا العقد يقوم البنك بعملية تمويل تجهيز المنشأة فيلتزم البنك بشراء الآلات التي تريدها المنشأة من البائع الذي تحدده المنشأة وبانتهاء التعاقد وتسليم الأجهزة يقوم البنك بتأجير الأجهزة الى المشروع لمدة معينة في مقابل رفع قيمة الإيجار من العميل، وعند انتهاء مدة العقد يقوم العميل أو المقترض بالاختيار بين شراء الأجهزة بقيمتها السوقية وقت البيع أو أن يعيدها إلى البنك الذي يعيد تأجيرها أو يعرضها للبيع أو أن يمدد عقد الإيجار بإيجار منخفض

5.2 مساعدة الشوكات على بيع الإصدارات الجديدة من أسهمها.

تساعد المصارف التجارية شركات المساهمة العامة على استلام طلبات المكتتبين بأسهمها الجديدة عندما تطرح الاكتتاب العام و في تلقي الدفعات الأولى من تلك الأسهم مقابل عمولة محددة تأخذها من الشركات، فالبنوك بموجب هذه الخدمة تصبح من مؤسسات سوق رأس المال الأولية و التي يطلق عليها اسم سوق الإصدارات،. وهي بذلك تقدم خدمة جلييلة لكل من المستثمر و الشركة حيث تسهل عملية الاكتتاب دون أن يتكلف المستثمر لقاء هذه الخدمة أية مبالغ لأن المصارف تأخذ عمولتها من الشركة.

6.2 وفيما يلي بعض الخدمات الحديثة الأخرى التي تقدمها البنوك التجارية:

- المساهمة في دعم وتمويل المشاريع التنموية التي تخدم المجتمع بالدرجة الأولى.
- المساهمة في تمويل ودعم المشاريع السكنية.
- تحصيل الأوراق التجارية لصالح العملاء.
- شراء وبيع الأوراق المالية وحفظها لصالح العملاء.
- إصدار خطاب الضمان.
- تحويل العملة للخارج
- فتح الاعتمادات المستندية.
- تأجير الخزائن الحديدية للعملاء.
- خدمات الكمبيوتر الحديثة.
- شراء وبيع العملات الأجنبية.
- تحصيل فواتير الكهرباء و الهاتف... الخ من خلال حسابات تفتحها المؤسسات المعنية يقوم المشتركون بإيداع قيمة فواتيرهم فيها.