



كلية المستقبل الجامعة

قسم ادارة الاعمال

ادارة المصارف / المرحلة الثالثة

م.م نسيم خضير عباس

المحاضرة الثالثة

ثانياً : مزاولة عملية التمويل الداخلي والخارجي بما يحقق أهداف خطة التنمية :

تعمل البنوك التجارية على تنمية الادخار وقبول الودائع لكي تستخدم هذه الودائع في عمليات التمويل الداخلي والخارجي بما يحقق أهداف خطة التنمية .

ومن أهم أنواع الاستثمارات التي تلجأ إليها البنوك التجارية لتمويل المشروعات وخدمة الاقتصاد وتنميته ما يلي :

١ - تقديم التسهيلات الائتمانية قصيرة الأجل فتقوم البنوك التجارية بتقديم القروض والسلفيات للعملاء لتمويل عمليات الإنتاج والتسويق الداخلي والخارجي وتطالب البنوك التجارية العملاء في معظم الأحوال بتقديم الضمانات الكافية للبنك حتى يتجنب مخاطر عدم وفاء العملاء بالتزاماتهم أو تحد من هذه المخاطر .

٢ - المساهمات في إنشاء مشروعات جديدة أو تدعيم المركز المالي لمشروعات قائمة عن طريق الاكتتاب في رؤوس أموال هذه المشروعات فتلجأ للاشتراك في أحد المشروعات عن طريق تقديم قروض طويلة الأجل ، وذلك لدعم الاقتصاد القومي والمساعدة في تحقيق أهداف خطة التنمية .

٣ - الاستثمارات قصيرة الأجل في شراء الأسهم والسندات من الدرجة الأولى مثل السندات الحكومية وأسهم وسندات الشركات التي يتأكد للبنك سلامة مركزها المالي .

ويلاحظ أنه عند اختيار البنك لطريقة استثمار أموال المودعين فإنه لا بد أن يوازن بين ثلاثة عوامل رئيسية يجب أخذها في الاعتبار عند إقرار سياسة الاستثمار وهي :

الربحية : يسعى البنك التجاري إلى توجيه الاستثمار إلى المصادر التي تحقق أقصى ربح ممكن بحيث يتمكن البنك من سداد الفوائد المستحقة للمودعين ومقابلة الالتزامات الأخرى ، ويحقق معدلات أرباح مناسبة تكفي لتكوين الاحتياطات اللازمة لتدعيم المركز المالي للبنك ، ولتوزيع أرباح مناسبة لأصحاب رأسمال البنك .

الأمان : من المعروف أن معدلات الأرباح تكون أكثر ارتفاعاً عندما تزيد درجة المخاطر التي يتعرض لها المستثمرون .ولما كانت البنوك التجارية تعتمد إلى حد كبير على أموال المودعين في عملية تمويل المشروعات ، فإن البنوك التجارية لا بد وأن توازن بين الربحية ودرجة المخاطر التي تتعرض لها نتيجة عملية التمويل

السيولة :البنك التجاري قد يتعرض إلى مواجهة طلبات سحب كبيرة في وقت واحد مما يحتم على البنوك التجارية أن تحتفظ بمعدل سيولة يتناسب مع إجمالي التزامات الديون قصيرة الأجل ، ونقصد بالسيولة في هذا المجال القدرة على تحويل بنود الاستثمار إلى نقدية سائلة بسرعة ودون التعرض للخسائر .

ثالثاً : تقديم الخدمات المصرفية :

حيث تتنافس البنوك التجارية في تنويع الخدمات المصرفية التي تقدمها لعملائها، وفي تبسيط إجراءات حصول العملاء على هذه الخدمات .

ومن أهم الخدمات المصرفية التي تقدمها البنوك التجارية للعملاء :

١ - تحصيل وخصم الأوراق التجارية مقابل الحصول على عمولات وأجور وتقديم التسهيلات الائتمانية للعملاء بضمان الأوراق التجارية .

٢- تقديم بعض الخدمات الخاصة بالأوراق المالية للعملاء مثل شراء وبيع الأوراق المالية نيابة عن العملاء كما تقوم بتحصيل ودفع كوبونات الأوراق المالية عنهم أيضاً .

٣- تقوم البنوك التجارية بتقديم العديد من الخدمات المصرفية مثل إصدار خطابات الضمان للعملاء ، والقيام بأعمال الاعتمادات المستندية نيابة عنهم في حالة الاستيراد والتصدير ، وبيع العملات الأجنبية وتأجير الخزائن.

أما عن الخدمات المصرفية الحديثة التي فمن أمثلتها ما يلي :

القروض الاستهلاكية ، خدمات الإرشاد والنصح المالي ، إدارة النقدية للمشروعات ، التأجير التمويلي ، المساهمة في تمويل المشروعات المخاطرة ، بيع الخدمات التأمينية ، تقديم الخدمات الاستثمارية للمضاربة في الأسهم ، تقديم صناديق الاستثمار وصناديق العوائد السنوية الدورية ، تقديم خدمات بنوك الاستثمار والبنوك المتخصصة ، تمويل مشروعات الامتياز .

المبادئ التي تحكم أعمال البنوك

يوجد عدد من المبادئ الهامة تلتزم بها البنوك في أداء وظائفها ، وذلك لاكتساب ثقة المتعاملين وتنمية معاملاتها ومن أهم هذه المبادئ ما يلي :

السرية : إن عامل السرية أهم عامل يجب أن يتوافر بين البنك والعميل فلا يجوز للبنك أن يخبر أحد عن أسرار عملائه فهذا التزام عام تقتضيه أصول المهنة ، ويستثنى الالتزام بمبدأ السرية عند طلب جهة رقابية عامة في الدولة بيانات عن أحد المتعاملين مع البنك .

حسن المعاملة : أساس تحويل العميل العرضي إلى عميل دائم هي طريقة المعاملة التي يلقاها في البنك من العاملين فيه فواجب البنك يهتم باختيار العاملين بعناية فائقة ويعمل على تدريبهم بما يمكنهم من تقديم خدمة مصرفية ممتازة إلى عملائه .

٣. الراحة والسرعة : إن إحساس العميل بالراحة عند وجوده بالبنك ،

والسرعة في الإجراءات تجعله من عملاء هذا البنك لهذا تسعى البنوك إلى توفير أكبر قدر من الراحة وإعداد أماكن مناسبة لاستقبالهم لقضاء وقت الانتظار ، ومما يساعد على السرعة في إنجاز الأعمال بالبنك هو استخدام الأجهزة الآلية الحديثة التي تكفل استخراج البيانات المعقدة في لحظات وتحقق الدقة في تلك البيانات وتتيح الاتصالات السريعة بالفروع أو المراسلين .

٤. كثرة الفروع : يسعى البنك دائما إلى توسيع نشاطه بفتح فروع في مناطق جغرافية مختلفة تعود بفوائد كثيرة على البنك منها :

التسهيل على عملاء البنك إجراء معاملاتهم وذلك بعدم الانتقال إلى إدارة البنك وما يترتب على ذلك من وقت ومال .

البنك ذو الفروع الكثيرة يتمتع بمزايا المشروعات الكبيرة ، فيتمكن من تقسيم العمل على نطاق واسع ، ويقل عنده الاحتياطي النقدي اعتماداً على تبادل المساعدات بين الفروع .

السهولة والسرعة وقلة التكاليف التي يتحملها البنك عند تحويل النقود من جهة إلى أخرى .