مجلة جامعة تشرين – سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية

اسم المقال: الدور المستقبلي للمصرف التجاري السوري في ظل وجود مصارف خاصة وظائف المصرف التجاري الحديث
اسم الكاتب: د. رضوان العمار، د. فادي خليل، هادي محمد أحمد
رابط ثابت: https://political-encyclopedia.org/index.php/library/3917
تاريخ الاسترداد: 2026/11/03 03:56 +03

الموسوعة السياسيّة هي مبادرة أكاديمية غير هادفة للربح، تساعد الباحثين والطلاب على الوصول واستخدام وبناء مجموعات أوسع من المحتوى العلمي العربي في مجال علم السياسة واستخدامها في الأرشيف الرقمي الموثوق به لإغناء المحتوى العربي على الإنترنت.
لمزيد من المعلومات حول الموسوعة السياسيّة – Encyclopedia Political، يرجى التواصل على info@political-encyclopedia.org

استخدامكم لأرشيف مكتبة الموسوعة السياسيّة – Encyclopedia Political يعني موافقتك على شروط وأحكام الاستخدام المتاحة على الموقع https://political-encyclopedia.org/terms-of-use

تم الحصول على هذا المقال من موقع مجلة جامعة تشرين – سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية – ورفده في مكتبة الموسوعة السياسيّة مستوفياً شروط حقوق الملكية الفكريّة ومتطلبات رخصة المشاع الإبداعي التي ينضوي المقال تحتها.

مجلة جامعة تشرين للدراسات و البحوث العلمية _ سلسلة العلوم الاقتصادية المجلد (24) العدد (11)2002
Tishreen University Journal for Studies and Scientific Research- Economic Science Series Vol (24) No (11) 2002

الدور المستقبلي للمصرف التجاري السوري في ظل وجود مصارف خاصة وظائف المصرف التجاري الحديث

الدكتور رضوان العمـار *
الدكتور فادي خليل **
هادي محمد أحمد ***

(قبل للنشر في 2002/2/13)

□ الملخّص □

إن صدور المرسوم الخاص بوجود المصارف الخاصة في سوريا شكل تحديا جديدا للمصرف التجاري السوري في عملية الصيرفة المحلية من خلال الوظائف المعتمد عليها في المصارف الخاصة وغير معتمدة في المصرف التجاري السوري، وبالتالي شكّل ذلك إلى جانب التطورات والتغيرات في القطاع المصرفي المنادية بالإصلاح المصرفي والمتمثلة أيضاً في السياسات المالية الهادفة إلى الانفتاح وإزالة القيود أمام الاستثمار وجذب رأس المال الأجنبي والعربي والمحلي لتطوير الصناعة المصرفية وتطوير وتحسين الاقتصاد الوطني وحرية السماح بالخروج والدخول للودائع بالعملات الأجنبية، نقطة الأساس لهذا البحث المقدم لتوضيح بعض الوظائف الحديثة للمصرف التجاري ليستطيع إضافةً لوظائفه القديمة من إيداع وإقراض وسلف أن يؤكد دوره الاقتصادي في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية وبما يتلائم مع معطيات ومتغيرات العصر والعمل على زيادة موارده المالية وحسن استغلال واستخدام هذه الموارد في كافة مجالات الاستثمار.

---

* أستاذ مساعد في كلية الاقتصاد . جامعة تشرين .
** مدرس في كلية الاقتصاد . جامعة تشرين .
*** هادي محمد أحمد . طالب ماجستير دراسات عليا في كلية الاقتصاد . جامعة تشرين.

مجلة جامعة تشرين للدراسات و البحوث العلمية _ سلسلة العلوم الاقتصادية المجلد (24) العدد (11)2002
Tishreen University Journal for Studies and Scientific Research- Economic Science Series Vol (24) No (11) 2002

The future role of Commercial Bank of Syria with the existence of private banks and the functions of the modern commercial bank

Dr. Radwan Al Amar *
Dr. Fadi Khalil **
Hadi Mohammad Ahmad ***

(Accepted 13/2/2002)

□ ABSTRACT □

The issuing of the special decree for establishing private banks in Syria formed a new challenge to Commercial Bank of Syria in the field of local bunking operations، due to the functions based upon in the private banks which are not applied in Commercial Bank of Syria, Consequently، it formed, besides the decisive developments and changes in the banking sector calling for banking reform appeared also in the financial policies aiming to open relationships، removal of restrictions against the exploitations attraction of foreign, Arab and local capitals to develop the banking sector and improve the national economy and to give permission for entering and taking out deposits in foreign currencies, the main point of this research which is prepared to explain some modern functions of Commercial Bank of Syria, enabling it, in addition to its old functions of depositing, giving loans and advance payments, to confirm its economical role in the economical and social development in suitability with the data and changes of the time and to increase its financial sources and to find the best. Way to exploit these resources in all fields of exploitation.

*** Ass. Professor at the Faculty of Economics, Tishreen University, Lattakia -Syria**
**** Lecturer at Faculty of Economyics Tishreen University, Lattakia - Syria**
***** Student Master degree at the Faculty of Economics Tishreen University, Lattakia-Syria**

مقدمـة

لقد تغيرت نظرة المصرف التجاري إلى نفسه من مجرد (مؤسسة) لتجميع الأموال وإقراضها، إلى مؤسسة تهدف أولاً 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 على ولوج أبوابها باعتبار أن اجتذاب متعامل جديد للمصرف يعتبر ربحاً بحد ذاته. وبعض هذه الخدمات ناشئ بالضرورة عما تقتضيه طرق الائتمان الأخرى التي تستخدمها المشروعات التجارية والصناعية والتي تتطور بتطور طرق الإنتاج والتوزيع، كل ذلك نظير عمولة أو أجر تتقاضاه المصارف على تقديم تلك الخدمات. وكان للتطورات الاقتصادية الدور الأكبر في الحاجة إلى خدمات مصرفية جديدة يقدمها المصرف التجاري تعمل على زيادة وارداته وتحقيق المزيد من النمو والازدهار المصرفي.

انطلاقاً مما سبق ، فإن المصرف التجاري السوري سوف يسعى جاهداً إلى رفع رقم أعماله وإلى ضغط وترشيد مصروفاته وأعبائه والعمل على المحافظة على دوره التنموي في الاقتصاد الوطني وخاصة بعد صدور قانون السماح للمصارف الخاصة بالعمل في سوريا وبالتالي تحمل المصرف التجاري السوري لأعباء إضافية والبحث عن مصادر أخرى للموارد من أجل المحافظة على سلامة مركزه المالي أمام الخدمات التي تقدمها المصارف الخاصة، وهذا يؤدي بالضرورة إلى البحث عن وظائف مصرفية حديثة تقدم للعملاء مع الاستمرار بالعمليات المصرفية السابقة من إيداعات وقروض وسلف ونحن الآن بصدد تقديم أهم الوظائف الحديثة للمصرف التجاري السوري التي يمكن له العمل بها.

وظائف المصرف التجاري الحديث :

أ – **الصيرفة الخاصة** : تعتبر من أهم الوظائف الحديثة التي يقدمها المصرف الخاص لعملائه ويمكن تعريفها بأنها "حزمة الخدمات المالية والمصرفية والاستثمارية التي يتم تقديمها إلى شريحة العملاء ذوي الثروات الكبيرة بما يتناسب مع المتطلبات والاحتياجات والأوضاع المالية لكل عميل على حدا بشكل منفرد ومستقل [1].

نلاحظ من خلال التعريف السابق أن المصرف سوف يتجه إلى العملاء أصحاب الثروات الكبيرة من أجل جذب رؤوس أموالهم وثرواتهم لإيداعها في المصرف التجاري الذي يقدم بدوره حزمة من الخدمات الخاصة لهؤلاء العملاء من أهمها:

1- الودائع والحسابات الجارية بمختلف العملات .
2- خدمات تنفيذ الوصية وإعادة النظر في تخطيط الممتلكات .
3- التداول شراءً وبيعاً للأسهم والسندات .
4- عمليات تحويل العملات .
5- التسهيلات والتسليفات والكفالات .
6- التوظيف المالي .
7- التأمين على الحياة وحسابات التقاعد .

8- الخدمات المالية الاستشارية والتخطيط المالي والضريبي .

9- الخدمات الشخصية مثل ترتيبات السفر والحجز والانتقالات .

10-إدارة الممتلكات العقارية وتقديم الاستشارات العقارية .

11-فتح الحسابات المصرفية في الخارج .

12-إتاحة القروض بمختلف العملات .

13-حساب تخصيص الأصول والذي يتيح استشراف المستقبل وهو من المستحدثات التي تستخدم أحدث أنماط التكنولوجيا في توزيع ثروة العميل على بدائل الاستثمار التي يفضلها.

14-الحساب الشامل وهو أحد المنتجات الحديثة والمبتكرة ويعد بمثابة أداة لإدارة الأموال تجمع بين الحساب الجاري كامل الخدمات والتحويل اليومي للأموال الزائدة عن رصيد مستهدف إلى بديل استثماري ينتقيه العميل.

ولكي يستطيع المصرف التجاري السوري من تقديم هذه الخدمات للعملاء الأثرياء لابد من مراعاة عوامل النجاح التالية [2] :

1- كفاءة تنسيق العمل المشترك بين قطاعات المصرف المختلفة وهو الأمر الذي ينعكس على توزيع الموارد وتخفيض التكاليف.

2- إدراك أن عملية الصيرفة الخاصة هي خط عمل مستقل ومتميز عن باقي عمليات المصرف الأخرى.

3- إدراك أن الاستثمار في التكنولوجيا المتقدمة أصبح عامل نجاح أساسي لأي مصرف.

4- تنمية المواد البشرية من حيث سياسة التوظيف والممارسة والتدريب للقائمين على تقديم خدمات الصيرفة الخاصة مما يجعلهم قادرين على تقديم النصيحة الفعالة للمستثمر الثري.

5- تطوير وتحديث مستمر لسياسات جهاز التسويق المصرفي من منظور تحديد الأهداف والإدارة والمراقبة والحوافز المالية وغير المالية لتكوين المكانة اللائقة في السوق والإعلان والعلاقات العامة.

ب - مساعدة الشركات على بيع الإصدارات الجديدة من أسهمها [3]: حيث يقوم المصرف التجاري بعمل من أعمال مصارف الاستثمار حيث يساعد الشركات المساهمة العامة على استلام طلبات المكتتبين بأسهمها الجديدة عندما تطرحها للإكتتاب العام، وفي تلقي الدفعة الأولى من تلك الأسهم مقابل عمولة محددة يأخذها من الشركة وبالتالي يصبح عمل المصرف التجاري من سوق رأس المال الأولي والذي يطلق عليه سوق الاصدارات وبهذا يقدم المصرف التجاري خدمة جليلة لكل من المستثمر والشركة حيث أنه سهل عملية الاكتتاب دون أن يتكلف المستثمر لقاء هذه الخدمة أية مبالغ لأن المصرف التجاري يأخذ عمولته من الشركة.

ج- خلق بعض أدوات الاستثمار المالي : حيث يقوم المصرف التجاري بدور مهم في السوق المالي بصفته من مؤسسات الوساطة المالية التي تسهل تدفق الأموال من وحدات الفائض (المدخرين) إلى وحدات العجز (المقترضين) في المجتمع، وتتعدد الوسائل والأساليب التي يتبعها المصرف التجاري إلى خلق أدوات استثمارية جديدة ومنها شهادات الإيداع حيث يتم ذلك كما يلي [3] :

يقوم المودع بإيداع أمواله لفترة زمنية محددة لقاء فائدة محددة ويعطيه المصرف بالمقابل شهادة تثبت ذلك تسمى شهادة إيداع تظهر المبلغ والفائدة وموعد الاستحقاق، ويقوم المصرف التجاري بتنميط هذه الشهادات بمعنى أن العناصر التي تحتوي عليها الشهادات مثل مبلغ الفائدة والفترة الزمنية تكون موحدة فيقوم المستثمر بشراء هذه الشهادة أو أكثر حسب المبلغ الذي يستثمره وفي نهاية المدة تستحق الشهادة ويسترد المستثمر مبلغه مضافاً إليه الفوائد المستحقة.

ولكن المنفعة التي يجنيها المستثمر المودع من شراء شهادة إيداع في أنه لو قام المستثمر بإيداع نقوده لأجل في المصرف فإنه لايجوز استرداد المبلغ المودع من البنك قبل موعد استحقاقه وإلا سوف يخسر الفوائد المستحقة عليه "المبلغ" ولكن إذا اشترى شهادة إيداع وبما أن هذه الشهادة قابلة للتظهير أي أن حاملها يستطيع أن يظهرها لمن يشاء فهو يستطيع بيعها بسعر ملائم تدخل فيه الفوائد التي يستحقها من موعد شرائه لها من البنك إلى موعد بيعها فهو بذلك يسترد أمواله ولايخسر الفوائد التي يكون قد استحقها.

أما بالنسبة للمصرف التجاري فإن شهادة الإيداع تجعله يطمئن بأن المودع لن يسترد أمواله إلا في موعد استحقاق الشهادة مما يمكن المصرف من استثمار هذه الأموال بحرية في مجالات تعود عليه بالربح.

د- تقديم خدمات استشارية للمتعاملين [4] : لوحظ مؤخراً أن المصرف التجاري الحديث أصبح يشترك في إعداد الدراسات المالية المطلوبة للمتعاملين معه لدى إنشاء مشروعات ويتم على أساس هذه الدراسات تحديد الحجم الأمثل للتمويل المطلوب وكذلك طريقة السداد ومدى اتفاقها مع سياسة المشروع في الشراء والإنتاج والبيع والتحصيل باعتبار أن الفلسفة المصرفية السليمة تعتبر مصلحة المصرف ومصلحة المشروع الذي يتعامل معه مصلحة مشتركة على اعتبار أنه كلما زادت كفاءة المشروع كلما كان أفضل للمصرف الذي يموله وبالتالي الحصول على ثقة المشاريع الأخرى للحصول على تمويل المصرف التجاري لأعمالها الاقتصادية.

هـ- ادخار المناسبات [5] : يشجع المصرف التجاري الحديث المتعاملين معه على الإدخار لمواجهة مناسبات معينة مثل مواجهة نفقات موسم الاصطياف، الزواج، تدريس الأبناء في الجامعات، شراء الهدايا في الأعياد...إلخ حيث يقدم لهم فوائد مجزية على هذه المدخرات. وهذا النوع من الخدمات يؤدي إلى زيادة موارد المصرف نتيجة تراكم مدخرات المتعاملين على فترات دورية حتى موعد سحب المدخرات وغالباً لاتؤثر عملية سحب المدخرات على موارد المصرف لسببين:

1- هناك مناسبات عديدة يدخر لها أنواع مختلفة من المتعاملين مثلاً في الوقت الذي يسحب فيه المدخرون أموالهم لمواجهة نفقات الأعياد نجد غيرهم يدخر استعداداً لمواجهة نفقات موسم الاصطياف أو الزواج أو الدراسة.

2- إن ارتفاع عدد المدخرين وتنوع المدخرات يقلل كثيراً من آثار عمليات السحب بالقياس إلى حجم المدخرات المودعة لدى المصرف.

و- إدارة الممتلكات نيابة عن الغير : هذه الخدمة التي يقدمها المصرف التجاري الحديث نلاحظ أنها ضمن خدمات الصيرفة الخاصة حيث يوصي الأثرياء المصرف التجاري بإدارة أموالهم وممتلكاتهم لأولادهم

القصر بعد وفاتهم وإلى أن يبلغوا سن الرشد محددين للمصرف المجالات التي يمكن استثمار أموالهم فيها وكيفية التصرف بالعوائد[6]. وقد يتم ذلك أثناء حياة المالك ليريح نفسه من عناء الاستثمار وليستفيد من خبرة المصرف بهذا المجال.

ز – البطاقات الائتمانية كأشهر وظائف المصرف التجاري الحديث : تعتبر البطاقة الائتمانية أو بطاقة الاعتماد من أشهر الوظائف الحديثة للمصرف التجاري والتي استحدثتها المصارف التجارية في الولايات المتحدة الأمريكية في الستينات من القرن الماضي.

1– طريقة العمل بها :

تعتبر بساطة طريقة استعمال البطاقات من أهم أسباب انتشارها وتتلخص في الخطوات التالية:

1) يقدم المتعامل طلباً للحصول على البطاقة من المصرف يعبئ فيه المعلومات الضرورية.
2) يتقصى المصرف سمعة المتعامل ويمنحه بطاقة بلاستيكية تحتوي معلومات عن اسم المتعامل رقم حسابه وبموجبها يستطيع المتعامل أن يتمتع بخدمات العديد من المحلات التجارية المتفقة مع المصرف على قبول منح الائتمان لحامل البطاقة.
3) بعد حصول المتعامل على البطاقة يستطيع استعمالها بإبرازها عند شراء السلعة أو الخدمة حيث يقوم التاجر بملء نموذج معين بقيمة البضائع ونوعها ثم يطبع اسم حاملها وجميع بيانات بطاقته على هذا النموذج إقراراً منه بالشراء بموجب هذه البطاقة.
4) يجمع التاجر كافة النماذج التي باع بموجبها في ذلك اليوم ويسلمها إلى أقرب فرع من فروع المصرف المصدر للبطاقة.
5) يستعمل المصرف الكمبيوتر في تنفيذ باقي الخطوات ويستخرج النتائج الآتية يومياً:

أ– الرصيد القائم لكل متعامل قام باستعمال البطاقة في اليوم السابق .

ب– الأرصدة التي تجاوزت الحد الأقصى .

ج– الأرصدة التي وصلت إلى حد تجب معه مراقبتها إن كانت لم تصل إلى الحد الأقصى.

د– الأرصدة التي استحقت ولم تسدد.

و– بيان أسبوعي وآخر شهري بكافة الأرصدة القائمة لجميع المتعاملين.

6) في نهاية الشهر يرسل المصرف إلى المتعامل فاتورة بجميع مشترياته طالباً منه سدادها أو سداد جزء منها خلال /25/ يوم من تاريخها دون أي فوائد أو أية مصاريف، إلا أن المتعامل يدفع فوائد مقدارها 1.5% في الشهر على الرصيد المتبقي بدون سداد بعد فوات الأجل المحدد السداد، ويشترط المصرف حداً أدى للسداد، أو 5% من الرصيد القائم للفاتورة "أيهما أكبر" ويتقاضى المصرف عمولة بيع من المحلات التجارية ومحلات الخدمات، وتتراوح هذه العمولة بين 3% و 5% من قيمة المبيعات التي تتم بواسطة هذه البطاقة.

أي أن الربح المحقق للمصرف = أ . الفوائد المستحقة على الرصيد المتبقي من الفاتورة للمتعاملين.

ب . العمولة التي يحصل عليها من التجار لقاء المبيعات.

2- فوائدهـــا:

1) بالنسبة لحاملها : يتمتع بائتمان مجاني يتراوح بين 25-55 يوماً، وذلك بالإضافة إلى تخفيض حاجته إلى التعامل بالنقود.

2) بالنسبة للتاجر : غالبية المحلات التجارية ومحلات الخدمات ترحب باستعمالها لسبب أو لآخر بالإضافة إلى زيادة حجم المبيعات حيث أن هذه المحلات تدفع مصروفات خدمة للمصرف تتراوح بين 3% للبضائع والخدمات ذات القيمة المرتفعة ولغاية 5% للبضائع والخدمات ذات القيمة الصغيرة.

3) بالنسبة للمصرف : تصبح البطاقة الائتمانية مربحة للمصرف في حال توفر بعض الشروط منها:

أ- حامل البطاقة يجب أن يستخدمها فكثير من الحملة لايستعملون بطاقاتهم.

ب- أن تكون مواصفات السلعة ومكان بيعها مناسب لرغبات حامل البطاقة .

ج- يجب أن يؤمن حامل البطاقة بمزايا الائتمان المجاني أو غير المجاني الذي توفره له البطاقة.

د- يجب أن لايدفع حامل البطاقة كامل حسابه خلال مهلة الـ25 يوم لكي يتاح للمصرف فرصة أخذ فوائد عن الرصيد المتبقي.

هـ- كبر حجم عائد هذا النظام للمصرف المصدر بالقياس إلى أعبائه:

ففي حالة البطاقة الائتمانية يكون الائتمان الممنوح من قبل المصدر لايتجاوز /55/ يوم ولايقل عن /25/ يوم فإذا قام حامل البطاقة بشراء مشترياته في أول الشهر فإنه تمضي مدة/30/ يوم حتى آخر الشهر حيث يقوم المصرف بإشعاره بوجوب الدفع خلال مهلة/25/ يوم فإذا دفع في نهاية المهلة الممنوحة تصبح مدة الإئتمان /55/ يوم وغالباً ما يكون الاتفاق بين التاجر والمصرف أن لايقوم التاجر بسحب المبلغ إلا بعد يومين من تاريخ إرسال الفاتورة للمصرف أي أن المدة الفعلية للائتمان تصبح:

55-2=53 يوم.

أما إذا قام حامل البطاقة بالشراء في نهاية الشهر فيقوم المصرف بإبلاغه بوجوب السداد خلال /25/ يوم وتكون مدة الائتمان الفعلية 25-2=23 يوم .

فلو كانت عمولة المصرف مثلاً 5 % لكان معدل الفائدة الحقيقي الذي يوظف فيه المصرف أمواله في حالة كون مدة الائتمان 53 يوماً تساوي :

$$\text{الربح} = \text{المبلغ} \times \text{سعر الفائدة} \times \frac{\text{الزمن}}{365}$$

فلو كانت الفاتورة 100 ليرة سورية فإن عمولة المصرف التجاري = 5 ل.س

وبتطبيق ذلك على المعادلة السابقة نجد أن معدل الفائدة السنوي الحقيقي الذي يستثمر به المصرف التجاري أمواله:

$$5 = \frac{53}{365} \times \text{س} \times 100 \quad \Longleftarrow \quad \text{س} = 34.43\%$$

وهو معدل مرتفع كثيراً.

وفي الحالة الأخرى التي تكون مدة الائتمان الممنوح 23 يوم ⇐

$$\text{س} = 79.34\ \% \quad \Longleftarrow \quad 5 = \frac{23}{365} \times \text{س} \times 100$$

أي أن المصرف التجاري من خلال البطاقة الائتمانية يستطيع أن يوظف أمواله بمعدل عائد سنوي تراوح بين 34.43 % و 79.34 % وهو عائد مجزٍ وفي غاية الارتفاع.

3- مشاكلها :

هناك بعض المشاكل التي تواجهها المصارف نتيجة للتعامل بالبطاقة :

أ- احتمال عدم الدقة فإنها وإن كانت حوادث عدم الدقة قليلة جداً لكنها سرعان ما تنتشر أخبارها فتؤثر على سمعة المصرف.

ب- السرقة للبطاقات الائتمانية أو إضاعتها وبالتالي يجب إبلاغ المصرف مباشرة عند حدوث ذلك ليوقف المصرف التعامل بها.

ج- التكاليف عالية بالنسبة للمصارف حيث أثرت المنافسة سلبياً على أسعار العمولة التي يتقاضها المصرف من التاجر بالإضافة إلى تكاليف توزيع البطاقات التي لايستعملها أصحابها وإلى الخسائر الناتجة عن عدم الأمانة في استعمال البطاقة وعن القروض المجانية لمدة قد تبلغ/53/ يوماً.

د- الخطر على سيولة المصرف نظراً لكبر حجم التعامل كما أن كبر حجم القروض المأخوذة من حملة هذه البطاقات يدعو المصرف إلى تخفيض استثماراته في المجالات الأخرى.

هـ- انطباع الجمهور عن المصرف قد يسوء إذا كان الجمهور يعتقد أن استعمال البطاقات سبب من أسباب غلاء الأسعار.

و- المنافسة من قبل المصارف الأخرى والمؤسسات الأخرى.

4- مقومات نجاحها :

يمكن تلخيص مقومات نظام البطاقة الائتمانية ونجاحها من خلال تجارب المصارف التي استعملتها.

أ- نظام البطاقة الائتمانية يعتمد على ضخامة حجم العمليات إذاً كلما ارتفع عدد المتعاملين المستفيدين من الخدمة كلما توفرت فرص أكبر للنجاح أمام النظام.

ب- اعتماد النظام على الأمانة في استعمال البطاقة وسداد الفواتير يترتب عليه التأكد من سمعة ومقدرة المتعاملين معه قبل منحه البطاقات.

ج- تعدد المحلات التجارية واختيار المحلات بدقة من حيث الموقع ونوع السلعة وسمعتها التجارية الجيدة سبب من أسباب نجاح نظام البطاقة الائتمانية.

د- تطبيق نظام رقابة محكم بهدف تقليل الديون المعدومة أو المشكوك في تحصيلها.

هـ- البساطة وعدم التعقيد تغري الجمهور بالاستفادة من هذه الخدمات.

و- نمو الوعي المصرفي ويعتبر من أهم العناصر التي يعتمد عليها النظام، فثقة المتعاملين بالمصرف واعتمادهم عليه في أداء أعمالهم المالية من جهة وثقة المصرف بالمتعاملين وحسن اختيارهم من جهة أخرى أمران لاغنى عنهما لتقليص تكاليف ومخاطر البطاقة الائتمانية.

*** المزايا التي يمكن أن يحققها المصرف التجاري السوري من خلال الوظائف الحديثة:**

إن تقديم هذه الأنواع الحديثة من الخدمات والوظائف ينطلق من مبدأ رفع حجم عمليات المصرف التجاري السوري عن طريق تقديم خدمات نافعة، لأنها تعود على المصرف بمزايا وفوائد منها مايؤدي إلى زيادة توظيفات المصرف ومنها ما يؤدي إلى زيادة موارده وأهم هذه المزايا مايلي [7]:

1- الدعاية والإعلان للمصرف : يعتمد المصرف في تقديمه لهذه الوظائف على قاعدة عريضة من المتعاملين معه ولاشك في أن تداول اسم المصرف بين عدد كبير من الناس سواء أكانوا من المتعاملين معه أو من غير المتعاملين معه يحمل إعلاناً غير مباشراً عن المصرف خاصة إذا ما ارتبط هذا الاسم بتقديم خدمة نافعة وكثيراً ماتكون النتيجة اجتذاب متعاملين جدد يرغبون في الانتفاع من هذه الوظائف والخدمات.

2- زيادة موارد المصرف : إن احتفاظ المتعاملين بأموالهم في المصرف معناه ثقتهم فيه واعتمادهم عليه في تلبية حاجاتهم المالية عند نشوئها وزيادة عدد المتعاملين مع المصرف يؤدي إلى زيادة موارد المصرف لذا يجب ممارسة جميع الوسائل التي تشعر الأفراد بأن المصرف إنما وجد ليخدمهم لا ليسلبهم أموالهم أو ليمتص نتاج عملهم وجهودهم عن طريق الفوائد والعمولات ومتى نجح المصرف في إبلاغ هذه الرسالة بشكل عملي تزداد موارده وبالتالي أرباحه عن طريق زيادة عدد المتعاملين معه المقتنعين بجدوى الخدمات التي يقدمها لهم.

3- زيادة توظيفات المصرف : هنالك أنواع من الخدمات المصرفية قد تنطوي على ائتمان يمنحه المصرف لمتعاملين معه مقترناً بالخدمة المصرفية ذاتها ويكون هذا الائتمان قصير الأجل ينتهي بانتهاء الخدمة أو بعدها بوقت قصير مما يمثل عنصر مواءمة بين وقت استحقاق الدفع وبين وقت توفر الأموال لدى المتعامل، ومن أمثلة هذه الخدمات مثلاً دفع ثمن الكهرباء أو اشتراك الهاتف بالنيابة عن المتعامل، فإذا صدف أن استحقت هذه الاشتراكات في منتصف الشهر فإن المصرف يقوم بدفعها ويمنح المتعامل ائتماناً قصير الأجل إلى نهاية الأشهر حين تتوفر لديه الأموال اللازمة وهذا يؤدي إلى زيادة توظيفات أموال المصرف.

ونلاحظ أيضاً أن هذه التوظيفات تحقق معدلات عائد أعلى بكثير مما يحققه المصرف في حالة القروض والسلف.

خاتمـــة

من كل ما سبق يتضح لنا بجلاء أهمية الوظائف المصرفية الحديثة ولاشك في أنه من الضروري استخدام وتوسيع مجال هذه الوظائف في المصرف التجاري السوري حيث أنها تسهم في زيادة الوعي المصرفي وفي تنمية موارد المصرف التجاري السوري وتوظيفاته وامتصاص أية فوائض في دخول الأفراد وتوجيهها نحو التنمية

الاقتصادية والاجتماعية من خلال مساهمة المصرف التجاري السوري في عملية نمو وتطوير الاقتصاد الوطني بكافة المجالات والقطاعات.

المقترحات وأساليب التحديث

في ضوء ما تقدم شرحه عن أهمية وجود وظائف حديثة للمصرف التجاري السوري يستطيع من خلال أدائها إضافة إلى وظائفه القديمة، من زيادة موارده المالية وإيجاد سوق مصرفية جديدة تساعد على توسيع دائرة العمل المصرفي بما يحقق المناخ الأمثل لجذب رؤوس الأموال المحلية والإقليمية والأجنبية.

ولكن قبل ذلك... يجب إجراء بعض التغييرات وبعض التحديثات في آلية عمل المصرف التجاري السوري من خلال مايلي :

1- إلغاء مبدأ التخصص المصرفي الإلزامي القائم حالياً والاستعاضة عنه بالتخصص المصرفي القائم على الخبرة.
2- إدخال عنصر المنافسة على العمل المصرفي .
3- الاستفادة من الخبرات المصرفية المتطورة والاسراع بإدخال أدوات التمويل الحديثة وأساليبه المتطورة.
4- إخضاع الموظفين الحاليين على مختلف المستويات لدورات تدريبية متنوعة في مجال اختصاصهم.
5- الاستمرار في جهود مكننة وأتمتة العمل المصرفي لتسهيل تعامل المصرف مع العملاء ومع فروعه ومع العالم الخارجي.
6- النظر بشكل جدي إلى مسألة تطوير الوسائط المالية الغير مصرفية مثل صناديق الاستثمار والأوراق المالية في حال إنشاء سوق الأوراق المالية.
7- في ضوء التغيرات المحلية والاقليمية والعالمية يتعين هنا إعادة النظر في سعر الفائدة وجعله متحركاً حسب الظروف الاقتصادية مما يساعد ويساهم على تشجيع استثمار رؤوس الأموال في المصرف التجاري السوري حيث نقترح هنا جعل سعر الفائدة على المدخرات الوطنية 15% لكي تشجع الدولة عمليات تجميع الفوائض الاقتصادية في المصرف التجاري السوري، ونقترح تحديد سعر الفائدة للمشاريع الاستثمارية بـ 10% بهدف تشجيع الاستثمار بحيث يحول الفرق بين السعرين من الموازنة العامة للدولة تحت بند إعانات إنتاجية للمستثمرين.
8- تطوير أداء نظام استقبال وتخديم الزبائن ويتم ذلك من خلال تخويل موظف واحد ينفذ أية عملية مصرفية يطلبها الزبون وبذلك يصبح هذا الموظف المعني واجهة المصرف الوحيدة مع الزبون.
9- تقديم الخدمات المصرفية للزبون من أي فرع للمصرف ويتطلب ذلك تفعيل تبادل الوثائق المصرفية آلياً بين الفروع وإنشاء قواعد معطيات مركزية للزبائن يتم تحديثها باستمرار وبشكل فوري.
10- إتاحة الفرصة للسائحين والمقيمين الأجانب والعرب لاستخدام بطاقات الائتمان الخاصة بهم من أجل سحب الأموال بالعملة المحلية آلياً من خلال ادخال خدمة الصراف الآلي.
11- تنويع المنتجات والخدمات المصرفية التي يقدمها المصرف التجاري السوري وتوسيعها حسب الاختصاص والسياسة والحاجة.
12- إعادة الثقل في العمل المصرفي إلى العلاقة بين المصرف والجهة المقترضة وذلك بالعودة إلى القواعد المصرفية السليمة في التسليف ومنها النظر في جدوى المشروع.

13-أخيراً اعتماد المصرف التجاري لمبدأ الربح بالإضافة إلى تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وبالتالي إعادة استخدام هذه الأرباح في الاستثمار الأمثل في كافة قطاعات الاقتصاد لزيادتها بما يحقق عنصر السيولة للمصرف التجاري السوري.

الهوامش:

.....

1- مجلة اتحاد المصارف العربية عدد شباط عام 2000 أ.حافظ الغندور ص88-93

2- مجلة اتحاد المصارف العربية عدد آذار عام 2000 أ.حافظ الغندور ص 100-104

3- د . زياد رمضان ، إدارة الأعمال المصرفية، عمان الأردن 1997 ص29

4- د. زياد رمضان ، إدارة البنوك ، عمان الأردن 1995 ص 186

5- د. سعيد سيف النصر، دور البنوك التجارية في استثمار أموال العملاء "دراسة تطبيقية تحليلية ، الاسكندرية مصر 2000 ص 75

6- د. منير ابراهيم هندي ، إدارة البنوك التجارية: مدخل اتخاذ القرارات، جامعة طنطا مصر 1996 ص113

7- د. مهدي حسن زويلف

د . سليمان أحمد اللوزي إدارة البنوك ، عمان الأردن 1997 ص 67

مدحت ابراهيم الطروانة