

## محاضرات مقياس: عمليات الوساطة المالية البنكية

### المحاضرة الثانية

#### I. مدخل للوساطة المالية:

مع تطور النشاط التجاري وزيادة متطلباته تبعا للآفاق التي يسعى إليها كل فرد من خلال تكثيف عملياتها التي تعقد أدائها وزيادة حيز نطاقها من نطاق ضيق ليشمل مساحات كبيرة لا حدود لها، ونتيجة كذلك، لاتساع دائرة النشاط الاقتصادي وتعدد المتعاملين فيه، جعل بشكل معقد استحالة العمل بالآليات الاقتصادية القديمة التي تعامل معها الفرد في المرحلة التقليدية، لهذا كان الفرد مرغم على البحث عن آليات جديدة، مهمتها بدرجة الأولى تسهيل العملية الاقتصادية وجعلها في متناول كل عون اقتصادي يحتاج إليها، هذه الآليات إن صح التعبير هي وحدات الاقتصاد الكلي بالمفهوم الحديث بما فيها المؤسسات الاقتصادية منها الإنتاجية والتجارية وحتى المؤسسات ذات الطابع الخدماتي، ومن هنا جاءت فكرة الوساطة المالية التي أوكلت للمؤسسات المالية المتمثلة في الهيئات المالية النقدية والهيئات المالية غير النقدية، وأصبحت تمثل وحدة اقتصادية تلعب دور اقتصادي محض تربط بين أصحاب الفائض المالي وأصحاب العجز المالي قصد إحداث تنمية شاملة ومتوازنة.

#### 1. قدرة التمويل والحاجة إليه وقيام علاقة التمويل المباشر

في الاقتصاد النقدي، يتولد عن النشاط الاقتصادي في المجتمع توزيع مداخيل يقوم أصحابها لاحقا بإنفاقها لشراء السلع والخدمات. وعند مقابلة مداخيل مختلف الأعوان مع النفقات التي يقومون بها، تظهر أوضاع مالية تمثل فائض لبعض هؤلاء الأعوان وعجز لبعض الآخر. ويؤدي هذا الأمر في نهاية المطاف إلى ظهور ما يسمى بالقدرة على التمويل والحاجة إلى التمويل.

وفي ظل هذه الأوضاع، يمكن القول أن الأعوان الاقتصاديين الذين لديهم فائض مالي هم أولئك الذين يحققون مداخيل تفوق النفقات الجارية الحالية التي يقومون بها، حيث يشكل الفارق ما يسمى بالادخار الإجمالي هؤلاء الأعوان. وهنا يمكن طرح السؤال التالي:

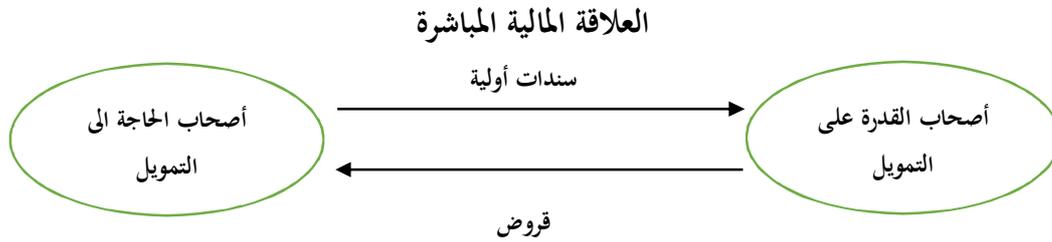
● ماذا يمكن أن يفعل هؤلاء الأعوان بهذا الفائض المالي الذي حققوه والمتمثل في الناتج عن الفارق بين المداخيل والنفقات؟

يستعمل هذا الادخار في الغالب في تمويل نوع آخر من النفقات وهو الاستثمارات التي يقومون بها، عندما يكون الادخار أكبر من نفقات الاستثمار وبالتالي نقول بأن هؤلاء الأعوان لديهم قدرة على التمويل.

وقد يكون هناك أعوان اقتصاديون آخرون يحققون ادخارا إجماليا (مداخيلهم تفوق نفقاتهم الجارية) ولكن هذا الادخار لا يكفي لتمويل عمليات الاستثمار التي يرغبون القيام بها. نقول في هذه الحالة أن هؤلاء لديهم عجز. ويعكس هذا العجز المالي في وجود حاجة إلى التمويل لديهم.

ولقيام علاقة التمويل المباشر أو العلاقة المالية المباشرة يقوم الأعوان الذين لديهم قدرة على التمويل بالبحث عن الفرص التي تسمح لهم بتوظيف هذا الفائض كما يضطر أصحاب الحاجة إلى التمويل أو أصحاب العجز إلى البحث عن المصادر التي تسمح لهم بتمويل العجز الذي يعانون منه، وتؤدي عملية البحث المتبادلة إلى التقاء الطرفين وقد تنشأ بينهما مفاوضات على شروط إتمام عملية التمويل هذه (مبلغ القرض، مدته، تكلفته...).

وعليه، فإن علاقة التمويل المباشر أو العلاقة المالية المباشرة تنشأ بين الطرفين بهذه الكيفية، ويمكن توضيح هذه العلاقة بواسطة الشكل التالي:



يبين الشكل السابق ببساطة العلاقة المالية المباشرة من حيث تركيبها العضوي، فهو يصور علاقة بسيطة بين الأعوان الذين لهم قدرة على التمويل والأعوان الذين لهم حاجة إلى التمويل، حيث تقوم الفئة الأولى من الأعوان بإقراض الفئة الثانية بطريقة مباشرة، ولكن هذا الشكل لا يبين في واقع الأمر حقيقة التعقيدات العملية.

إن إقامة علاقة مالية مباشرة بين أصحاب الفائض المالي وأصحاب العجز المالي أمر ممكن، ولكن وجود مثل هذه العلاقة التمويلية تصادفها مجموعة من الصعوبات بالنسبة للطرفين، ويمكن تلخيص أهم هذه الصعوبات فيما يلي:

● تظهر هذه العلاقة المباشرة مشكلة أولى تتمثل في صعوبة تعارف طرفي العلاقة، أي كيف يكمن أن يتعرف أصحاب الفائض المالي وأصحاب العجز المالي وهذا صعب جدا؛

● حتى وإن تم التعارف ما بين أصحاب الفائض المالي وأصحاب العجز المالي أي الطرفين، فليس من السهل أن يكون هناك توافق في الرغبات من حيث الزمان والمكان. فمن الوارد أن يكون صاحب العجز يحتاج هذه الأموال

في شهر مارس مثلاً ولكن صاحب الفائض لا يستطيع تعبئتها إلا في شهر أبريل، كما أنه ليس من المستبعد أن يكون طرفا العلاقة غير متواجدين في نفس المكان، وهو ما يخلق مشكلة التلاقي بينهما؛

● والمشكلة الثالثة هي صعوبة توافق الرغبات من حيث المبلغ، فقد يكون صاحب العجز المالي يحتاج إلى مبلغ أكبر من الفائض المالي للطرف الآخر لهذه العلاقة المالية المباشرة، ويصبح من اللازم على صاحب العجز أن يبحث عن شخص آخر لاستكمال حاجته المالية، مع إمكانية ظهور نفس المشاكل السابقة على فرض أن هذه المشكلة قد حلت؛

● الصعوبة الرابعة تتمثل في عدم قدرة المقرض على تقدير كل الأخطار المحتملة مما يضعف من فرص التوظيف الجيد للأموال، ويقلل من إمكانيات الاستعمال الأمثل للموارد؛

● كما أن العلاقة المالية المباشرة تدفع، وهذه هي الصعوبة الخامسة، إلى تجميد الأموال المقرضة إلى غاية تاريخ التسديد، وهو أمر لا يخدم أصحاب الفائض المالي الخاص.

إن هذه الصعوبات لا تسمح بخلق الظروف الملائمة للاستعمالات المثلى لموارد التمويل المتاحة، وتدفع بكل تأكيد إلى التفكير في البحث عن سبل وطرق أخرى، من أجل توفير الجو الملائم والأدوات الضرورية لضمان نجاعة أكبر في استعمال الأموال، ومن الضروري الإشارة إلى أن تجنب هذه المصاعب يمر عبر عملية تضيق لهذه العلاقة كلما أمكن ذلك، وأكثر البدائل الممكنة من الناحية العملية هي إقامة علاقة تمويل غير مباشرة تمثل الوساطة المالية حلقتها الأساسية.

## 2. مفهوم الوساطة المالية

لقد أجزت العديد من المفاهيم والتعاريف للوساطة المالية والتي تطورت نتيجة تطور مفهوم العلاقات المالية، غير أنها كلها تصب في مكونات هذه الوساطة والأهداف التي تسعى لتحقيقها من جراء تطبيقها. ويمكن أن نوجز أهم هذه التعاريف فيما يلي:

■ الوساطة المالية تعني عملية استحواذ على موارد مالية من أحد الوحدات الاقتصادية مثل الشركات، الأفراد، المؤسسات الحكومية وذلك بغرض إتاحة هذه الموارد إلى وحدات اقتصادية أخرى، فالمؤسسة المالية توجد من أجل تسهيل هذه الوساطة.

■ كما يمكن تعريف الوسطاء الماليين على أنهم أشخاص طبيعيين أو معنويون يشكلون حلقة وصل بين الأموال الباحثة عن الاستثمار وبين الاستثمار الباحث عن الأموال.

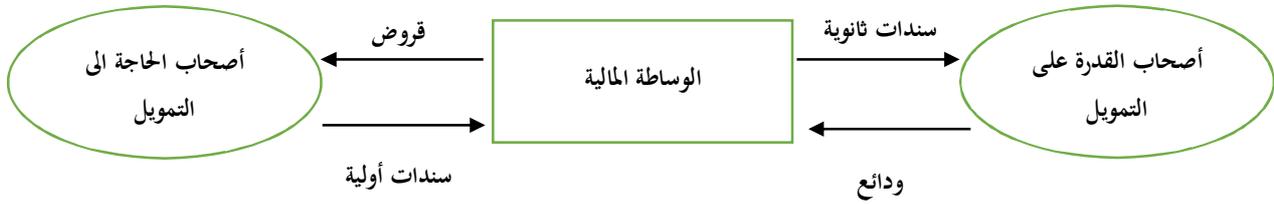
■ الوساطة المالية هي مؤسسات وسطية تقوم بوظيفة تعمل على نقل المدخرات العائدة للأفراد، الشركات والحكومات إلى قروض أو استثمارات، والعديد من المؤسسات المالية تدفع فوائد مباشرة أو غير مباشرة على الودائع، ومؤسسات أخرى توفر الخدمات مقابل أجور معينة (مثل الحسابات الجارية للزبائن الذين يدفعون مصاريف الخدمة)، وبعض المؤسسات تقبل ودائع (مدخرات) توفير الزبائن وتقوم بإقراضها إلى باقي الزبائن وهناك بعض المؤسسات التي تستثمر

مدخرات الزبائن في الموجودات الايرادية مثل: الموجودات الحقيقية أو الأسهم والسندات والبعض الآخر يقوم بكلاوظيفتين. كما هذه المؤسسات تخصص بالوساطة المالية بين المدخرين من جهة والمستثمرين من جهة أخرى كما تقوم بخلق أدوات مالية جديدة لغرض انجاز مهماتها كما أنها تعمل وفق مبدأ الإنتاج الواسع من حيث تجميع المدخرات والاستعلام عن المركز الائتماني للزبون المقترض، وفي تجنب المخاطر وتوزيعها والاستجابة لرغبات المدخرين والمستثمرين وتقديم خدمات مالية لهم.

- يعرف الوسيط المالي على أنه: مؤسسة تتوسط بين المقترضين النهائيين والمقرضين النهائيين، فالوساطة المالية تسمح لعملية الإقراض والاقتراض بأن تنقسم إلى معاملتين منفصلتين عن بعضهما، فيقترض الوسيط المالي من الدائنين النهائيين، وهكذا تتضمن عملية الوساطة مبادلة ثنائية من الحقوق المالية، حيث يعرض الوسيط حقا على نفسه تجاه دائنين بمقابل نقدي، مستعملا النقود التي حصل عليها من ذلك فيخلق حقوق مالية على المقترضين النهائيين، وبذلك يمكن تعريف الوسطاء الماليين بأنهم وحدات اقتصادية وظيفتها الأساسية هي شراء الأوراق المالية من المقترضين النهائيين، وإصدار دين غير مباشر على نفسها لصالح المقرضين النهائيين.
- الوساطة المالية تمثل جميع الجهود المتعلقة بالسياسات والأعمال التي تستهدف تحفيز استقطاب المدخرات والودائع للأوعية الوسيطة وكفاءة وفعالية استخدام تلك الموارد المالية المستقطبة. ويتم ذلك من خلال إحداث بيئة استثمارية عامة تغري أصحاب الفوائض الادخارية بإيداع ما لديهم من موارد في القنوات المالية الوسيطة والتي بدورها تقوم بتوجيه توظيف تلك الموارد في الاستخدامات المسموح بها في الأنشطة المختلفة، وبذلك تخدم الوساطة المالية الأهداف الاقتصادية العريضة، بالإضافة إلى أهداف المستثمرين والمودعين وأهداف القنوات الوسيطة نفسها، والتي تتمثل بصورة أساسية في تحقيق عوائد مالية مجزية للأطراف المشاركة في تلك العملية.

مما سبق فإن الوساطة المالية تتشكل من مجموعة من المؤسسات التي تعمل على تضييق علاقة البحث والربط بين أصحاب الفائض المالي وأصحاب العجز المالي، من خلال تحويل علاقة التمويل المباشرة التي تحتوي على العديد من الصعوبات والمشاكل والمخاطر إلى علاقة تمويل غير مباشرة، تكون فيها الوساطة المالية حلقة الوصل المثالية بين أطراف العلاقة المالية أي بين أصحاب الفائض وأصحاب العجز. أما الوسيط المالي فإنه يتمثل في المصارف باختلاف أنواعها (تجارية متخصصة واستثمارية) والمؤسسات المالية الغير مصرفية الأخرى. وعليه يمكن عرض العلاقة المالية المباشرة على النحو التالي:

### العلاقة المالية المباشرة



ويلاحظ من هذا الشكل أن علاقة التمويل أصبحت أكثر تعقيدا من حيث تركيبها العضوي مقارنة بالعلاقة المالية المباشرة. ولكن هذا التعقيد الظاهري نتج عنه في الواقع تسهيل العمليات المالية لمتخلف الأطراف (وليس تبسيط لها). إذ لم يعد صاحب القدرة على التمويل بحاجة إلى القيام بعملية بحث عن صاحب الحاجة إلى التمويل. كما لم يعد مضطرا لتحمل جملة المخاطر المترتبة عن العملية المالية (عملية القرض)، إذ يقوم بتحويل هذه المخاطر إلى الوساطة المالية التي تتولى تسييرها، وربما يعتبر ذلك من أهم ما نتج عن إدماج الوساطة المالية التي تعتبر المكان المفضل لتسيير المخاطر. ويمكن القول، بالإضافة إلى ذلك، أنه يتم في ظل تواجد الوساطة المالية تجاوز عدم قابلية العمليات المالية للتجزئة والتقسيم، وبالتالي قد أسهمت مساهمة فعالة في تطوير عملية التمويل.

إن مساهمة الوساطة المالية في تطور مفهوم التمويل يعتبر حقا من بين الإضافات الجوهرية للاقتصاد لأنها ساهمت في تحول مفهوم العلاقات المالية تحولا عميقا. وينبع ذلك من كون الوساطة المالية تعتبر منتجا فعليا للتمويل. ويعود دورها كمنتج لتمويل إلى قدرتها على تجميع الادخارات المتناثرة في أماكن متفرقة بأحجام صغيرة وجارية في معظمها (فترات قصيرة جدا)، وتقوم بتحويلها إلى قروض تمنح لعدد أقل من الأعوان مقارنة بالمدخرين عالية التركيز (أي تمنح بمبالغ كبيرة) وتمتد لفترات أطول في الغالب. وعلى هذا الأساس، فهي تقوم بالإقراض لفترات أطول لأموال الغير التي يمكن أن يطلبوها في أية لحظة. وهي تستطيع أن تقوم بذلك بالاعتماد على آلية خاصة تعتبر من إبداعات الوساطة المالية (سوف يتم شرحها لاحقا)، وتمثل هذه الآلية في إصدار لسندات ثانوية بمبالغ مجزأة ومتناسقة نسبيا مع القدرات الادخارية للأفراد (التي تتميز بمحدوديتها) وفترات قصيرة ومختلفة لصالح جمهور المدخرين مقابل السندات الأولية التي يصدرها أصحاب الحاجة إلى التمويل والتي تكون بمبالغ أكبر وفترات أطول تتناسب مع طبيعة الأعمال التي تقوم بها.

وتكون بذلك الوساطة المالية قد سمحت بالانتقال من علاقة التمويل المباشرة (يجب أن لا نخلط هذا المفهوم مع المالية المباشرة بمعناها الحديث والتي تعتمد على الأسواق المالية) إلى علاقة التمويل غير المباشرة، أي التمويل عن طريق البنوك، كما سمحت أيضا بتحسين تقييم المخاطر وتسييرها الذي ترتب عنه تخفيض علاوة الخطر وجعل تكلفة القرض أقل ارتفاعا من ذي قبل. ومما سبق يمكن تحديد الأهداف التي نشأت من أجلها الوساطة المالية:

- ✓ المساهمة في الوصول إلى الاستخدام الأمثل والفعال لعوامل الإنتاج لتحقيق معدل نمو إيجابي فعال ومستدام؛
- ✓ المساهمة في استقرار الأسعار وتفادي الضغوط التضخمية؛

- ✓ الحفاظ على استقرار سعر صرف العملة المحلية؛
- ✓ العدالة في توزيع فرص الاستثمار الاقتصادي قطاعيا وجغرافيا وحتى على مستوى المستثمرين والأفراد بغرض إحداث التوازن المطلوب في توزيع الدخل والثروة.

### 3. متطلبات نجاح عمليات الوساطة المالية:

- ✓ مناخ اقتصادي كلي معافى وخالي أو بأقل اختلالات في ميزانه الداخلي والخارجي؛
- ✓ بيئة مؤسسية كافية ومتنوعة ومقتدرة ومواكبة للتطورات والمستجدات التكنولوجية الحديثة؛
- ✓ مستوى جيد من التطور والكفاءة في قطاعات الاقتصاد الأخرى مع تطور القطاع المالي والمصرفي نفسه؛
- ✓ سياسات نقدية وتمويلية رشيدة تراعي وتوفق بين طموحات كل الشركاء في إنفاذها مع وجود تناسق في أهدافها وآلياتها مع السياسات الاقتصادية الكلية الأخرى؛
- ✓ وجود سوق متطورة لرأس المال وللأوراق المالية ومؤسسات ضمان الودائع وضمان مخاطر التمويل المتعددة؛
- ✓ توفر خدمات مساعدة متطورة في مجالات الاتصالات، التقنية، الاستثمارات المالية، التأمين خدمات المراجعة والمحاسبة والتدريب وغيرها؛
- ✓ وجود سلطة نقدية قوية مزودة بالتشريعات الكافية اللازمة وعلى قدر مناسب من الاستقلالية؛
- ✓ توفر عنصر الثبات والموثوقية في السياسات الاقتصادية المتعددة وكذلك التشريعات الاقتصادية خاصة تلك المتعلقة بالسياسات النقدية والمصرفية وسياسات النقد الأجنبي.