



## طبيعة العمليات المصرفية الدولية

### *The Nature of International Banking Operations*



مقدمة:

تؤثر أنماط تسوية المدفوعات الدولية على العمليات المصرفية الخارجية، ومنذ الحرب العالمية الثانية تطورت العلاقات التجارية الدولية، وتطورت معها طرق تسوية المبادلات التجارية أو إن صح القول تقدم العمليات المصرفية الخارجية.

وكان ظهور صندوق النقد الدولي بمثابة تنظيم نمط تسوية المدفوعات بين الدول على شكل صيغة مؤسسات خاصة بعد توقف العمل بنظام برتون وودز في بداية السبعينات وظهور نظام التعويم. وكان لهذه المتغيرات حتمية التأثير على العمليات المصرفية الخارجية.

لقد أثرت التطورات الهائلة في مجال المواصلات والاتصالات وفي الإلكترونيات على سرعة تبادل المعلومات مما زاد في كفاءة أداء أنماط التسوية أو حتى ظهور أنماط تسوية جديدة، ومع تطور الحضارة ولتفاوت المصادر الأولية والثروات الطبيعية بين البلدان، فقد تطورت التجارة الخارجية بين البلدان وأظهرت الحاجة إلى ضرورة الاستفادة بما تتمتع به بلدان أخرى من مميزات، وبلا شك فإن ظهور الدولة الحديثة كان سبباً مهماً في نمو وازدهار المعاملات الخارجية.

### 1-3 الوظيفة الأساسية للمصرف المدخرات للمستثمرين

تعتمد المصارف في عملياتها اليومية على ودائع الجمهور ورؤوس أموالها وأرباحها من عملياتها المصرفية اليومية. فالمصرف يسعى كوسيط إلى تهيئة المدخرات المختلفة المصادر وإقراضها إلى المستثمرين لتحقيق أقصى ربح ممكن كونه منشأة مالية رأسمالية (حكومية أو غير حكومية) وفي ذلك يتعهد المصرف برد الوديعة لصاحبها ويحقق الأرباح بمقدار ما يستطيع تعبئته من هذه المدخرات أو الودائع. من هنا كان للمصرف دور مهم في دفع العملية الاقتصادية عن طريق زيادة فعالياته بين مختلف الأنشطة الاقتصادية من خلال استثماراته لتلك الفوائض النقدية، وإن نجاح المصرف في زيادة مصادر أمواله يعتمد على مدى مساهمته

في بناء اقتصاديات الدولة.

لقد أصبح للوعي المصرفي دور مهم في تأمين مصادر المصرف من النقد المتداول والودائع بأنواعها المختلفة. وفي الدول المتقدمة يلاحظ انخفاض نسبة النقد المتداول لعرض النقد وازدياد نسبة الودائع. وتتصف اقتصاديات الدول النامية بالعكس من ذلك حيث يلاحظ انخفاض نسبة الودائع بصورة عامة وزيادة النقد المتداول.

وهذا يعني أن مقاييس الوعي المصرفي والسبل اللازمة لزيادة الوعي الجماهيري بدور المصرف تزداد تعقيداً وبالتالي تظهر حالة اضطراب المصرف في توزيع توظيفاته، وكما قلنا فإن لهذا التوزيع دوره في تقوية قطاعاته الاقتصادية المختلفة في البلد المعني. يلاحظ أن هناك فجوة زمنية بين ازدياد وتنوع مصادر أموال المصرف وبين ازدياد حصة الفعاليات الإنتاجية من تلك المصادر نتيجة لانتشار الوعي المصرفي، وعادة فإن المصرف يوازن بين استثماراته القصيرة الأجل وبين استثماراته الطويلة الأجل. ولا بد من تأمين الحد الأدنى من مستلزمات الإقراض عند اقتطاعه بإعطاء قرض إلى المستثمر (المقرض).

ومع توسع التجارة الدولية، وازدياد درجة التقدم في تمويل التجارة بين المصدرين، بمختلف أحجامهم، أصبح تمويل التجارة وظيفة عادية لأغلب المصارف. كما صار ينظر بصورة متزايدة، إلى أوراق القبض الدولية، وإدارة مخاطر الائتمان الدولي، بأنه نوع من التغيير في الائتمان والتحصيل المحلي. على جانب المبيعات، يقوم عدد متزايد من المصارف باستخدام تمويل التجارة كوسيلة أخرى لتمويل التجارة مع التمتع بميزة متزايدة الأهمية على منافسيهم الأوروبيين والآسيويين. وقد أصبحت إدارة المخاطر المالية الدولية ضرورية لتمويل التصدير وحاجة أساسية في السوق.

### 2-3 فهم آثار الاتفاقيات التجارية والاتجاهات العالمية

حل عهد اقتصادي جديد أصبح العالم فيه يتكامل اقتصادياً بسرعة، محدثاً تغييرات لم يسبق لها مثيل في كل مستوى من مستويات الصناعة، وتواجه الشركات الكبيرة منها والصغيرة، على السواء، مستويات قياسية من المنافسة الأجنبية للحصول على نصيب أكبر في الأسواق الدولية، كما أن انتشار الاتفاقيات والتكتلات التجارية بين الأقطار يزيد من تعقيد التجارة الدولية، ومن مستوى وحدة المنافسة.

وسعيًا منها لتأمين مزايا تفضيلية في الوصول إلى الأسواق الأجنبية، وتحقيق درجة أعلى من الأمن الاقتصادي، في وقت تقوم فيه بالمناورة لدخول القرن الحادي والعشرين، أبرمت العديد من الدول اتفاقيات تجارية مع بعضها البعض، إذ أنه خلال الفترة 1947-1994م، تم إبلاغ الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات) عن (108) اتفاقية تجارية إقليمية، كما إن هذه المؤسسة هي الهيئة الدولية (وهي الآن منظمة التجارة العالمية WTO) تتحكم بحوالي (90%) من التجارة الدولية، وبعض هذه الاتفاقيات مبرمة بين دولتين، في حين أن غيرها مبرم بين عدد من الأقطار بقصد تكوين كتلت تجارية.

توسعت التجارة في السنوات الأخيرة بين دول شرق آسيا وذلك بمعدل أسرع من توسع التجارة خارج الإقليم، فمن خلال وضع اتفاقيات تجارية عديدة مثل (ASEAN) ذات الحجم السكاني البالغ (325) مليون نسمة. والتي تشمل على ماليزيا، والفلبين، وسنغافورة، وتايلاند، وبروناي، وأندونيسيا، أصبح الإقليم أكثر تماسكاً من الناحية التجارية. كما أن التكامل الاقتصادي الذي تأثر تأثراً كبيراً بالاستثمارات اليابانية في الإقليم، بدأ يخلق كتلة تجارية غير رسمية. وتوسع اليابان في شرق آسيا، تفقد الشركات الأمريكية، بصورة متزايدة، إمكانية الدخول إلى كتلة شرق آسيا. فالدول الأوروبية واليابان، بل وحتى الدول الناشئة، تستثمر المزيد من طاقاتها ومواردها لمصارعة الشركات الأمريكية. كما يحتمل أن تستثمر جهود الحكومات الأجنبية لزيادة هذا الصراع. وهذا لا يستثني برامج الحكومات الأجنبية لتمويل الصادرات، التي يمكن أن تعطي شركاتها قوة تنافسية. على أساس هذا الفهم، يمكن للمصارف الأمريكية أن تقدر درجة المنافسة التي تواجه المصدرين الأمريكيين وحاجتهم للحصول على حلول دولية للمنافسة الدولية.

### 3-3 المزيد من توسع التجارة الدولية

تمت صياغة اتفاقية شمال أميركا للتجارة الحرة (North American Free Trade Agreement, NAFTA) على أساس إنجازات الاتفاقية الأمريكية الكندية للتجارة الحرة، وذلك في سبيل زيادة قدرة أمريكا الشمالية على المنافسة. وكانت الاتفاقية الأخيرة قد نفذت في الأول من كانون الثاني (يناير) 1994. ثم أن الدخول التفضيلي للمكسيك وكندا (المشمولة باتفاقية شمال أميركا للتجارة الحرة) قد وضعت الشركات الأمريكية في ميزة تنافسية وشجعتها الإسراع لتوسيع الكتلة الأوروبية، وكتل شرق آسيا للتجارة.

فالاتفاقية لا تفتح المجال أمام سوق المكسيك (التي تضم تسعين مليون عميل) وحسب ، بل تخلق منطقة تجارة تشمل (360) مليون عميل، مما يؤمن أسواقاً مضمونة للمنتجات الأمريكية والكندية والمكسيكية. وفي العقد القادم ، يتوقع توسع اتفاقية شمال أميركا للتجارة الحرة (NAFTA) لتشتمل على وسط وجنوبي أميركا. وبما أن هذه الاتفاقية قد وضعت في حيز التنفيذ ، فقد حدث توسع كبير في المشروعات المشتركة، والتحالفات الإستراتيجية بين شركات الولايات المتحدة والمكسيك وكندا، ويرى الخبراء أنه بحلول عام (2010) سوف تقوم الولايات المتحدة بتصدير المزيد من السلع إلى أميركا اللاتينية، قياساً بما تصدره إلى اليابان وأوروبا معاً. وسوف تكون هناك حاجة إلى المزيد من الحلول المبتكرة لتمويل التجارة، بينما يبحث المصدرون الأمريكيون عن فرص ل طرحها في أسواق أميركا اللاتينية ومن قبل شركاتها.

تعزز جولة الأوروغواي للاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (URAGATT) التي نفذت في الأول من كانون الثاني (يناير) 1995، من قبل الولايات المتحدة، وأكثر من مائة دولة أخرى، من تكامل السياسات التجارية بين الدول الأعضاء، فهي تقسم الحصص وتحدد الخصميات من التعريفات مرحلياً، بحوالي ثلث المنتجات المتداول بها عالمياً ، وتعرّف الاتفاقية الآن بـمنظمة التجارة العالمية (World Trade Organization, WTO) ، وهي مسؤولة عن تخفيض التعريفات الدولية مما متوسطة (40%) عام 1947 إلى (5%) في عام 1990، وسمحت للتجارة الدولية بالتوسع توسعاً كبيراً، كما أتاحت فرص الانتعاش للمنافسة الدولية، ونتيجة لهذه الاتفاقية، يتوقع أن تتوسع التجارة الدولية توسعاً كبيراً مما يعود بالنفع على العديد من الصناعات وتعريض بعضها ل قدر أكبر من المخاطر.

إن لفاعلية اتفاقية شمال أميركا للتجارة الحرة (NAFTA) ، وزيادة تماسك الاتحاد الأوروبي (EU) ، وكتل تجارة شرق آسيا و (WTO)، أثاراً كبيرة على الشركات الأمريكية. كما تسارع نمو الصادرات، وازدادت المنافسة العالمية، وسوف يستمر الطلب على التمويل الجديد، والأكثر ابتكاراً، ومن كل الأحجام. لا شك بأن عرض حلول تمويل التجارة الدولية، لتلبية هذه الاحتياجات، يمكن أن يشكل استراتيجية دفاعية لمنع المنافسين من فتح طرق في قاعدة العملاء والسوق، ولغرض المنافسة في بيئة الطلب، فإنه ينبغي على المصارف أن تعرف وترکز مواقعها المفضلة في السوق العالمية ، مما يتطلب أكثر من وسيلة للتحليل.

يضم الاتحاد الأوروبي (15) دولة هي: بلجيكا، والمملكة المتحدة، والدايمرك، وفرنسا، وألمانيا، واليونان، وإيرلندا، وإيطاليا، ولوكسمبورغ، وهولندا، والبرتغال، وأسبانيا. وقد انضمت في الأول من كانون الثاني 1995 ثلاث دول هي: النمسا، والسويد، وفنلندا، ومن المحتمل أن تشهد الأعوام القادمة انضمام دول أوروبا الشرقية إلى سكان الاتحاد البالغ عددهم الآن (350) مليون نسمة، وبذلك يتسع السوق ليشتمل على ما بين (850) مليون و(900) مليون مستهلك، كما يتوقع أن يتحقق الاستقرار الاقتصادي والسياسي في الإقليم، عندما تندمج اقتصاديات أوروبا الشرقية في الاتحاد. وكلما ازدادت درجة التماسك والمساندة الداخلية في أوروبا، كلما أصبحت الدول الخارجية تواجه المنافسة الأصعب.

### 3-4 التركيز على أفضل الأسواق

يمكن التعرف على الأسواق بعدة طرق. فبإمكان الشركات، مثلاً، أن تصنف بحسب حجمها (صغيرة، متوسطة، أو كبيرة) أو بحسب موقعها الجغرافي، كما يمكن تصنيفها بحسب صناعتها (متجة، بائعة سيارات، وقطع غيار الخ..). أو بحسب احتياجاتها (مثلاً شركة حديثة في مجال التجارة الدولية تحتاج إلى حلول بسيطة، والعديد من الاتصالات الشخصية). كما يمكن تصنيفها بحسب صادراتها المستهدفة أو أسواقها (دولة صناعية، أو نامية). هناك أسلوب آخر لتقييم الإيرادات المحتملة من مختلف فئات الأسواق المصنفة، بحسب معايير متنوعة، فبعد تحليل السوق، لا بد من إيجاد أفضل مقارنة بين استعداد المصرف لتحمل المخاطر الدولية، وحاجته إلى الموارد، وطبيعة سوقه المستهدف. ومهما كانت السوق التي يختارها كهدف، فإن التسليم في الوقت المناسب، والحلول القائمة على تخفيض التكاليف، تعتبر من العوامل الأساسية لنجاح المصرف في كسب العملاء.

إذا كان العديد من العملاء يقومون بالتصدير لدول نامية، ويرغبون في المنافسة، وزيادة القيمة، فإنه من المهم تذليل المعوقات، مثل تلك التي تواجه البيع لشركات الدول النامية، وما يواجهه المشتري فيها من صعوبات ونفقات للحصول على تمويل الواردات. وبمساعدة مستوردي الدول النامية، بشروط دفع متحررة أو أقل تقييداً، يمكن للمصدر الدولي، في الغالب، أن يصدر المزيد من منتجاته. مثل هذه الاستراتيجية تصبح أكثر أهمية بسبب الزيادة

الكبيرة في المنافسة العالمية. فالمصدرون الذين يمكنهم إدارة المخاطر، والتحرك بسرعة لتوفير التمويل بأسعار جذابة، هم الذين يحققون قدراً أكبر من النجاح.

يتمتع بنك التصدير والاستيراد في الولايات المتحدة (EX-IM BANK) وشركات التأمين الخاصة مثلًا (American International FCIA - Management and Underwriters) بوضع جيد حيث يمكن تغطية مخاطر التجارة، والتمكن من مواجهة العديد من التحديات التي يحدثها النمو المتوقع في التجارة الدولية. فبنقل المخاطر التجارية والسياسية إلى المؤمن (Insurer)، أو بنقل المخاطر المالية إلى الضامن، تستطيع المصارف الأكثر تعرضاً للمخاطر مساندة احتياجات عملائها المصدرين وتمويل التجارة الدولية. وكلما توسعت التجارة الدولية يزداد أهمية دور المصارف المحلية.

يمكن تصنيف العلاقات الاقتصادية بين الدول إلى ثلاثة أنواع من الفئات هي:

- العلاقات التجارية التي تشمل تبادل السلع والخدمات.
- العلاقات الاستثمارية التي تشمل انتقال الأموال لغايات الاستثمار الطويلة الأجل.
- العلاقات النقدية وتشمل التدفقات النقدية القصيرة الأجل والناجمة عن عمليات المضاربة أو ترجيح أسعار العملات وأسعار الفوائد بين أسواق المال المحلية وبقية الأسواق العالمية.

### 3-5 مواجهة تحديات العولمة الاقتصادية

كلما توسعت التجارة العالمية كلما ازدادت الأهمية الاقتصادية لنمو الصادرات، واشتدت المنافسة، وأخذ العملاء يطالبون بحلول مالية أكثر تقدماً، وبشروط تنافسية أفضل لتمويل التجارة. يتطلب ذلك من المصارف ما يأتي:

- 1- تفهم مدى وكيفية تأثير اتفاقيات التجارة الدولية والتكتلات التجارية الناشئة عنها، والاتجاهات العالمية على قاعدة العملاء.
- 2- التعرف على فرص الأسواق الدولية المستهدفة، وتقييمها وكذلك تقييم مخاطرها واحتياجاتها المالية.
- 3- استهداف المركز المناسب في السوق الدولية الذي يلائم القوة التنافسية للمصرف واستعداده لتقبل المخاطر الدولية.
- 4- إيجاد الحلول الفاعلة والاقتصادية، وفي الوقت المناسب.