



مرکز تحقیقات اسلامی

اصفهان

گامی



عمران
علیهما السلام

www. **Ghaemiyeh** .com
www. **Ghaemiyeh** .org
www. **Ghaemiyeh** .net
www. **Ghaemiyeh** .ir

مدیریت

بانکداری

مرکز تحقیقات رایانه ای قائمیه اصفهان

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

مدیریت بانکداری

نویسنده:

www.modiryar.com

ناشر چاپی:

www.modiryar.com

ناشر دیجیتال:

مرکز تحقیقات رایانه‌ای قائمیه اصفهان

فهرست

۵	فهرست
۷	مدیریت بانکداری
۷	مشخصات کتاب
۷	در جا زدن دولت الکترونیک در ایران
۸	تعریف ATM
۹	ساختار سازمانی بانک در مسیر تحول
۱۰	سرنوشت بانک هادر گرو فیل کیفیت
۱۷	نقش مثلث بانک، مشاور و مجری در برون سپاری سیستم بانکی
۲۲	بانکداری الکترونیکی زیر ساخت تجارت نوین
۲۶	شناسنامه بانکداری اسلامی در جهان
۳۱	درآمدی بر قرارداد استصناع
۳۳	مبانی فقهی و حقوقی بانکداری اسلامی
۳۵	بانکداری سوئیس
۴۱	مدیریت ریسک اصول بانکداری الکترونیک
۵۸	شعب بانک در سال نود
۵۹	کارت‌های بانکی سرگردان
۶۰	اعتبار اسنادی LC چیست
۶۲	فاجعه صندوق های وام و پس انداز
۶۴	مدیریت دولتی بر بانک‌های خصوصی
۶۷	خصوصی‌سازی شعب بانک‌ها از نظریه‌پردازی تا واقعیت
۶۸	چالش های پیش روی نظام بانکی
۷۱	روشهای موثر در مدیریت نقدینگی بانکها
۷۷	مدیریت نقدینگی یا مدیریت استرس در بانک ها

- ۷۸ بازاریابی، علمی عملی و عملی علمی برای بانک‌ها
- ۸۰ ضرورت بازرنگری در کنترل و حسابرسی داخلی سیستم بانکی
- ۸۳ چگونه بانک‌ها را خلوت کنیم
- ۸۵ اصول مدیریت و کاربرد آن در بانک‌ها
- ۸۷ بانک، بازاریابی و مزیت رقابتی
- ۹۳ سیستم مدیریت ارتباط با مشتری در نظام بانکی ایران
- ۱۰۰ شناسنامه بانکداری اسلامی در جهان
- ۱۰۶ ارزیابی سپرده‌ی بانکی و پیشنهاد سپرده جدید
- ۱۱۶ ضرورت استقلال بانک مرکزی
- ۱۱۹ بررسی تأثیر حسابداری عملیات بانکی
- ۱۳۹ تأثیر بانک‌ها بر روی میزان نقدینگی
- ۱۶۵ جهاد اقتصادی و ده اصل مغفول در بانکداری
- ۱۶۹ آیا کاری از بانک‌های مرکزی ساخته است
- ۱۷۱ نهادهای مالی جهانی و دموکراسی
- ۱۷۴ نظام بانکی و عقود ربوی
- ۱۷۷ وام بانکی، تأخیر عودت، علل و آثار
- ۱۷۹ تعزیر مالی، رافع ربویت جریمه بانکها
- ۱۸۱ درباره مرکز تحقیقات رایانه‌ای قائمیه اصفهان

مدیریت بانکداری

مشخصات کتاب

عنوان و نام پدیدآور: مدیریت بانکداری / www.modiryar.com

ناشر: www.modiryar.com

مشخصات نشر دیجیتالی: اصفهان: مرکز تحقیقات رایانه‌ای قائمیه اصفهان ۱۳۹۱.

مشخصات ظاهری: نرم افزار تلفن همراه ، رایانه

موضوع: مدیریت - بانکداری

در جازدن دولت الکترونیک در ایران

جالب آنکه اکثریت قریب به اتفاق کشورهای هم که ایران را در شتاب به سمت دولت الکترونیکی بر جای گذاشته‌اند کشورهای چندان ناآشنا و دور از دسترس نیستند. به گونه‌ای که رده‌بندی منطقه‌ای ایران برای دولت الکترونیکی در ناحیه جنوب و مرکز آسیا از رده هفتم منطقه‌ای به سوم رسیده است و حالا فقط دو کشور مالدیو و سری‌لانکا بالاتر از ایران قرار دارند. دلایل سقوط ایران را به صورت بسیار اجمالی می‌توان در سه شاخه جدید امتیازدهی تحقیق ۲۰۰۸ جست‌وجو کرد که طی آن نظام امتیازدهی به سه زیرمجموعه شامل حضور در دنیای وب، توان زیرساختی و جمعیت نیروی انسانی متخصص تقسیم شده است. چاه زیرساخت طبق آنچه که در گزارش بالا- آمده است، پایین‌ترین امتیاز دولت الکترونیکی ایران مربوط به حوزه زیرساخت است که با ۱۷۵/۰ امتیاز پایین‌تر از بخش حضور اینترنتی دولت (۲۵۷۰/۰ امتیاز) و جمعیت نیروی انسانی متخصص دولت در حوزه ICT (۷۹۲/۰ امتیاز) قرار گرفته. بخش زیرساخت این گزارش هم به میزان ضریب نفوذ در بخش‌هایی چون اینترنت، تلفن همراه، اینترنت پرسرعت، خطوط تلفن ثابت و تعداد رایانه‌های شخصی نگاه می‌کند که با توجه به محروم بودن بخش عمده‌ای از جمعیت ایران از کالاها و خدمات فوق و ضریب پایین نفوذ آنها تبدیل شدن بخش زیرساخت به مهمترین پاشنه آشیل دولت الکترونیکی در ایران جای تعجب چندان هم ندارد. جالب آنکه این گزارش آمارهای متفاوتی هم در خصوص وضعیت جامع زیرساخت دولت الکترونیکی در ایران به مفهومی که توضیح داده شد دارد و ضرایب نفوذ هر یک از این کالاها و خدمات را (به حالت درصد) منتشر کرده است؛ بنابراین طبق آمارهای آن ضریب نفوذ اینترنت در ایران ۵۴/۲۵، ضریب نفوذ PC ۵۳/۱۰، ضریب نفوذ مشترکان تلفن همراه ۱۹/۳۱ و ضریب نفوذ اینترنت پرسرعت ۶۶/۰ است. آنچه این قسمت از گزارش دولت الکترونیکی سازمان ملل درباره ایران را جالب می‌کند این است که حتی سقوط ۱۰ پله‌ای رتبه ایران و پیشرفت ناچیز امتیازش در جدول آمادگی الکترونیکی جهانی نیز به لطف آمارهایی نه چندان منطبق با آمارهای رسمی خود ایران به دست آمده است و در واقع می‌توان همین وضعیت متزلزل جهانی را هم مدیون دیدگاهی بسیار «خوش‌بینانه» به آمارهای ارتباطات و فناوری اطلاعات ایران دانست. به عنوان مثال گذشته از آمار نسبتاً درست ضریب نفوذ تلفن همراه، ضریب نفوذ اینترنت در ایران حتی به اذعان خود متولیان امر از جمله خود مدیرعامل شرکت زیرساخت حدود ۱۶ درصد و ضریب نفوذ رایانه‌های رسمی (PC) کمتر از ۳ درصد است. ضریب نفوذ اینترنت پرسرعت ایران هم حتی با دیدگاه رویای فعال بودن ۶۰ هزار پورت نصب شده حتی از رقم نا امیدکننده ۶۶/۰ درصد کمتر است. خدمات اندک در یکی از مهمترین جداول جانبی این گزارش خدماتی که تحت عنوان دولت الکترونیکی به شهروندان ارائه می‌شود را به ۵ سطح پیشرونده تقسیم کرده است که هر سطح نشانگر بخشی از خدمات دولت به شهروندان است و نشان می‌دهد دولت الکترونیکی ایران به لحاظ خدمات جانبی و دوجانبه یعنی برای مثال پرداخت قبوض، شیوه الکترونیکی چندان وضعیت اسفباری ندارد ولی به لحاظ خدمات

اصلی خود دولت چون صدور مدارک بسیار ضعیف عمل کرده است. نتیجه آنکه نبود زیرساخت مناسب چون رایانه و اینترنت در کنار ضعف خدمات قرار گرفته است تا درصد کاربری الکترونیکی مردم بسیار پایین (۹۰۹/۰) باشد. از بخت خوش ایران نیز در ضعیف‌ترین منطقه جهان به لحاظ آمادگی برای دولت الکترونیکی قرار گرفته که طبق تحلیل جغرافیایی سازمان ملل منطقه جنوب آسیا است. پیشرفت معکوس آنچه سقوط ۱۰ پله‌ای ایران در فهرست جهانی آمادگی برای دولت الکترونیکی را حادث می‌کند، کاهش چشمگیر پیشرفت ایران از سال ۲۰۰۵ تا ۲۰۰۸ است چرا که در گزارش سال ۲۰۰۵ سازمان ملل در همین زمینه ایران نسبت به سال ۲۰۰۴، ۱۷ پله رشد پیدا کرده بود و به لطف همین رشد قابل توجه در فهرست ۱۰ کشور صاحب امید برای جهش از روی شکاف دیجیتالی قرار گرفته بود. طبق گزارش ۲۰۰۵، در آن زمان تاسیس و تثبیت سایت‌های وزارتخانه‌ها حضور و خدمات دولت الکترونیکی ایران را به نحو قابل توجهی افزایش داد بود و حتی در زمینه خدمات دوجانبه (Interactive) مانند ارائه خدمات پیگیری پرونده‌ها و شکایات یا پرسش و پاسخ روی سایت‌های وزارتی، توانسته بود کشورمان را در جایگاهی کم و بیش پیشرو در میان کشورهای منطقه قرار دهد. در آن گزارش سایت‌های وزارت‌های آموزش و پرورش، وزارت کار و امور اجتماعی، وزارت امور اقتصاد و دارایی مورد تقدیر قرار گرفته بودند. ضمن آنکه سایت ریاست جمهوری با آدرس President.ir بخش‌هایی از گزارش را به خود اختصاص داد و تاکید شده بود ایران حضور اولیه خود در وب را آغاز کرده و آماده برداشتن قدم بعدی است که در گزارش ۲۰۰۸ به وضوح مشخص است ایران از ۲۰۰۵ تا کنون از برداشتن این قدم عاجز بوده است. حتی درصد خدمات الکترونیکی دولت طی سال‌های ۲۰۰۴ تا ۲۰۰۵ حدوداً دوبرابر شده بود (از ۱۵ به ۲۸ سرویس) که از آن زمان تا کنون فقط ۴ سرویس به آن اضافه شده است.

تعریف ATM

ماشینی خودکار، بسیار دقیق و کارآمد

تعریف Automated Teller Machine (ATM) ماشینی خودکار، بسیار دقیق و کارآمد جهت ارائه خدماتی همچون دریافت، پرداخت و انتقال وجوه به صورت اتوماتیک در هر ساعت از شبانه روز به مشتریان می‌باشد.

دستگاه‌های خودپرداز از لحاظ کاربری به دو کلاس درونی و بیرونی تقسیم می‌شوند، کلاس درونی که اصطلاحاً Lobby نامیده می‌شود و بطور کلی در سالنها، فرودگاهها، ترمینالها و مراکز فروش نصب می‌شوند. کلاس بیرونی که در پشت دیوار نصب میگردد و نمای بیرونی آن برای مشتریان قابل رویت است. نمای بیرونی یک دستگاه ATM دارای ۵ خروجی و ۳ ورودی می‌باشد که بشرح ذیل است: قسمتهای خروجی عبارتند از: ۱- صفحه نمایشگر (۲) Monitor- دریچه رسید مشتری (۳) Receipt Slot- دریچه پرداخت وجه (۴) Dispenser Slot- دریچه پاکت (۵) Diposit Slot- بلندگو (Speaker) قسمتهای ورودی دستگاه عبارتند از: ۱- کارت خوان (۲) Card Reader- کلیدهای منو (۳) Menu Key- صفحه کلید مشتری (Key Pad) هنگامی که یک مشتری کارت خود را وارد دستگاه می‌نماید اطلاعات مربوط به مشتری توسط کارت خوان از روی کارت (مغناطیسی یا Chip) خوانده می‌شود در این هنگام دستگاه خودپرداز Trackها و کدهای کارت وارد شده را با استانداردهای تعریف شده برای ترمینالهای خودپرداز بر روی Server مطابقت می‌دهد و در صورت معتبر بودن کارت و رمز عبور (PIN)، مشتری می‌تواند از خدمات کارت استفاده نماید. رمز عبور یا PIN یک بخش سری بین مشتری و خودپرداز می‌باشد. PINها اغلب ۴ رقم دیجیتال در رنج ۰۰۰۰-۹۹۹۹ می‌باشند که در نهایت ۱۰۰۰۰ رمز عبور را ممکن می‌سازد. زمانی که خودپرداز رمز عبور را دریافت و پس از بررسی تصدیق نماید به مشتری اجازه دسترسی داده می‌شود و اعتبار کاربر تصدیق می‌شود، در غیر اینصورت به کاربر اجازه دسترسی داده نمی‌شود. حال اگر شماره رمز وارد شده بطور غلط چند

مرتب (معمولا ۳ مرتبه) به صورت متوالی وارد شود، برای مرتبه چهارم دستگاه کارت مشتری را ضبط (Capture) می کند تا به منظور پیش بینی امنیتی از کشف PIN بوسیله کار حدسی جلوگیری شود. در نتیجه تنها ۱/۳۰۰۰ شانس برای کشف رمز صحیح وجود دارد. * <http://www.daraje.com/W.PHP?U=HTTP://NOVINBANK.BLOGFA.COM>

ساختار سازمانی بانک در مسیر تحول

نویسنده: محمدرضا غفوری

با ابلاغ سیاست های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی خوشبختانه، بانک های تجاری کشور مشمول خصوصی سازی قرار گرفته اند. این به مفهوم آنست که ساختار این بانک ها به لحاظ مالکیتی، مدیریتی، سازمانی و اداری باید تغییر کند و تحت مقررات و قوانین ناظر بر شرکت ها و موسسات مالی غیردولتی اداره گردد. خوشبختانه در بانک تجارت نیز مدیریت ارشد بانک با توجه ویژه به این مهم، بهینه سازی ساختار سازمانی موجود را از طریق بازننگری در برنامه های راهبردی بانک و تعریف ماموریت های جدید براساس تحولات سریع اقتصاد کشور در دستور کار قرار داده است. طرح تحول ساختاری بانک ها اساسا موجب تحول و پویایی بازار پول در کشور می شود به نحوی که با ارائه ابزارهای متنوع موجب رضایت بیش از پیش مشتریان و کارآمدتر شدن بانک ها خواهد شد. افزایش حق انتخاب مشتریان و شفاف شدن بازار پول از نتایج اولیه اجرای طرح تحول ساختاری بانک ها بوده و در مراحل بعدی شکوفایی اقتصادی را برای کشور در پی خواهد داشت. از طرفی تبدیل سیستم بانکی فعلی به سیستم بانکی جدید متناسب با ساختار اقتصاد همراه با موانع و مشکلاتی نیز می باشد. عمده ترین مشکل بر سر راه اجرای تحول ساختاری بانک ها، ایجاد زیرساخت ها و بسترهای مورد نیاز است، به نحوی که نه بانک ها و نه مشتریان از این تغییر و تحول دچار آسیب نشوند. تغییر هر نوع سیستمی نیازمند شناخت تمامی ابعاد تحول است، از این رو بررسی های کارشناسی در تمامی وجوه متصور، الزامی است. همچنین پاسخ به ابهاماتی در خصوص اجرایی شدن طرح تحول ساختاری بانکها مثل وضعیت تعهدات ارزی و ریالی بابت خدمات اعتبارات اسنادی گشایش شده، ضمانت نامه های صادره، اوراق مشارکت، گواهی سپرده، سهام عدالت و... از ضروریات این بررسی ها محسوب می شود. در حال حاضر نظام اداری و استخدامی بانک های دولتی که بیش از ۹۲ درصد حجم عملیات بانکی کشور را به عهده دارند از آئین ها و مقررات استخدامی دولتی تبعیت می کنند همه بانک ها از نظام رتبه بندی حقوق، پاداش، تشویق، تنبیه، انتقال، مرخصی، اضافه کاری و بازنشستگی تقریبا مشابهی برخوردارند و برای جذب نیروهای متخصص، با تجربه و کارآمد خارج از چارچوب نظام حقوقی بانک ها آزادی عمل ندارند لذا تغییر آئین نامه استخدامی بانک ها و اعطای اختیار استخدام و اخراج و برقراری نظام تشویقی در هر بانک متناسب با شیوه مدیریت آن بانک بی تردید بانک ها را قادر می سازد تا از نیروهای متخصص بهره گیرند زیرا ابزارهای بانکی بین المللی به سرعت در حال گسترش است و بانکداری الکترونیکی، جهان تازه ای را در برابر نظام بانکی کشور قرار داده که حرکت در این جهان تازه مستلزم دسترسی به اطلاعات گسترده و تکنیک های هدفی است که نظام بانکداری ایران را در جهت انطباق و هماهنگی با بانکداری جهانی سوق دهد. در این میان تقویت بخش نظارتی بانکها نیز باید به شکل ویژه مورد توجه قرار گیرد. در حال حاضر تعدد واحدهای ناظر بر بانک ها یکی از مشکلات شبکه بانکی است، به طوری که از یک سو بانک ها را در رعایت دستورالعملها، قوانین و مقررات مربوطه بعضا دچار سردرگمی نموده و از سوی دیگر نظارت غیرمتمرکز و گسسته واحدهای فوق، راههای عدول از قوانین را هموار می سازد. از این رو، یکپارچه سازی نظارت های خارجی حاکم بر شبکه بانکی در افزایش توان نظارتی مجموعه ناظر بر بانک ها و افزایش کارایی دستورالعملهای نظارتی، بسیار اثرگذار خواهد بود. در کنار این موضوع صنعت بانکداری در سطح بین المللی مشمول تغییر و تحول و مدرنیزاسیون قرار گرفته و پدیده الکترونیک، انقلابی را در نظام بانکداری به لحاظ خلق ابزارهای جدید و سرعت در سرویس دهی و برداشتن مرزهای فیزیکی بین

بانک و مشتری پدید آورده و لذا وجود واحدهای پژوهشی و تحقیقاتی در بانک ها را الزام آور ساخته است. بدیهی است یکی از آثار مثبت و با ارزش وجود واحد پژوهش در بانک ها روان سازی عملیات بانکی و افزایش تنوع ابزارهای مورد استفاده و کاهش تخلفات یا بهتر است گفته شود اشتباهات فنی است. آغاز فرآیند برنامه ریزی استراتژیک، بازننگری و پیشبرد طرح جامع انفورماتیک به منظور توسعه فناوری اطلاعات در راستای ایجاد شرایط لازم برای استقرار نظام یکپارچه بانکی و گسترش خدمات مبتنی بر بانکداری الکترونیکی، مدیریت بهینه دارایی ها و بدهی ها به منظور ایجاد تعادل در منابع و مصارف بانک از جمله اقدامات ارزشمندی است که طی سال گذشته در این راستا به انجام رسیده است. بی گمان بهینه سازی ساختار سازمانی بانک نیازمند آن است که تمام اجزا، این ساختار یعنی واحد های ستادی و صف بانک ضمن همفکری و تشریک مساعی در فرآیند تدوین ساختار سازمانی جدید بانک، خود را هماهنگ و همسو با این تحولات ساخته و به گونه ای عمل نمایند که امکان گذار کم هزینه و سریع بانک از شرایط موجود فراهم آمده و مسیر تحقق اهداف بلندمدت سازمان هموار گردد. انشا... .

*<http://iranpress.ir/banktejarat/Template\News.aspx?NID=۲۲۲>

سرنوشت بانک هادر گرو فیل کیفیت

حمیدرضا نعمتیان

چکیده رقابت برای بهبود کیفیت محصولات و خدمات، سرنوشت همه صنایع و موسسات خدماتی را رقم می زند. تاکنون در مقالات متعددی به کیفیت محصولات و عوامل موثر بر آن اشاره شده اما کمتر به موسسات خدماتی پرداخته شده است. نظام بانکی دولتی ایران با بیش از ۱۷ هزار شعبه و ۱۶۰ هزار پرسنل به عنوان مراکز مالی که اکثر مردم با آنها سروکار دارند نیازمند تغییر نگرش در نحوه ارائه خدمات خود است. از طرف دیگر، حضور بانکهای خصوصی از یک طرف و زرمه فعالیت بانکهای خارجی در ایران ضرورت توجه به فیل کیفیت را بیش از پیش عیان می سازد. در مثنوی معنوی شعری با موضوع اختلاف در چگونگی و شکل پیل وجود دارد. کم و بیش داستان آن را خواننده اید یا شنیده اید، داستان فیلی که در خانه ای تاریک بود و عده ای با لمس کردن هریک از اعضای بدن فیل، آن را به چیزی تشبیه می کردند، اما از شناسایی فیل به عنوان یک کل غافل بودند. کیفیت خدمات بانکی نیز نظیر فیل مثنوی دارای ابعاد مختلفی است. موسسات خدماتی (بخصوص بانک ها) برای بهبود کیفیت خدمات خود و کسب موفقیت در رقابت باید آنها را بشناسند. بانکداران حرفه‌ای، کیفیت خدمات خود را با تاکید بر چنین ابعادی بهبود می بخشند. مقدمهمسایلی نظیر مدیریت کیفیت جامع (TQM)، بهبود مستمر، شش سیگما و...، همگی این مطالب تنها قسمتی از فیل کیفیت هستند و همگی کاملاً با یکدیگر در ارتباط هستند اما نوعی جزئی نگرایی در آنها به چشم می خورد. تعدادی از مقالات تاکید دارند که تنها راه کسب مزیت رقابتی برای یک بانک، رضایت مشتریان است؛ عده ای بر این باورند که باید بر ارزش آفرینی برای مشتریان تاکید کرد؛ تعداد دیگری بر وفادارسازی مشتریان متمرکز شده اند؛ گروهی دیگر، در مقالات خود تاکید دارند که رضایت مشتریان بانکی و وفادارسازی این مشتریان کاملاً وابسته به ارزش آفرینی برای آنهاست. بحث فرعی در مورد هریک بیهوده است اگرچه همه موارد از اهمیت خاصی برخوردارند اما غرق شدن در ورطه هریک از موارد به تنهایی، مفهومی غیر از جزئی نگرایی نخواهد داشت که ماحصل آنها بهینه سازی جزئی (SUB OPTIMIZATION) خواهد بود که این مفهوم، امروزه در تفکر استراتژیک طرفداران چندان زیادی ندارد.

رضایت مشتریان، ارزش آفرینی برای مشتریان، وفادارسازی مشتریان همگی اعضای بدن فیل هستند که در کنار یکدیگر کیفیت خدمات بانکی را تشکیل می دهند. اینها نظیر برادرانی از یک خانواده هستند که تنها سن آنها با یکدیگر متفاوت است اما کیفیت نقش برادر بزرگتر را ایفا می کند. این نوشتار بر آن است تا به کیفیت خدمات بانکی به عنوان رویکردی چندبعدی پردازد و ابعاد

کمتر شناخته شده را معرفی کند تا مدیران بانکها به هنگام تصمیم‌گیری بتوانند از ابعاد مختلف در مورد تبعات تصمیمات خود، ارزیابیهای لازم را انجام دهند.

آیا موضوع اصلی شناسایی شده است؟ تاکید بانک بر بهبود کیفیت به معنای تمرکز بر مشتریان خود است. تمرکز بیشتر بر مشتریان به معنای تاکید بیشتر روی کیفیت خدمات است. تعریفی که موسسه بین‌المللی استاندارد از کیفیت ارائه می‌دهد گویای این مطلب است: کلیه مشخصات یا ویژگیهایی که در محصول یا خدمت نهفته است تا از طریق آن بتوان رضایت مشتریان را جلب کرد (GRONROOS, 2001, P100)

فقط هنگامی که اقدامات مربوط به کیفیت خدمات و تمرکز بر نیاز مشتریان در یک راستا قرار می‌گیرند سایر اجزا نیز به یکدیگر متصل می‌شوند. اجزایی نظیر سودآوری، رضایت مشتری، وفادارسازی، بهبود مستمر و... در واقع تاکنون تحقیقات جامعی بر روی ابعاد مختلف کیفیت خدمات بانکی صورت نگرفته است. شاید یکی از دلایل آن این موضوع باشد که عموماً هنوز بانکها موضوع اصلی را شناسایی نکرده‌اند و هنوز به سوالهای اساسی جواب واضحی نداده‌اند:

آیا واقعاً بین میزان رضایت مشتریان از خدمات بانک و سهم بازار آن بانک ارتباطی وجود دارد؟ چگونه می‌توان این ارتباط را برقرار ساخت؟ مشتریان حاضرند چه مبالغی بپردازند تا از خدمات یک بانک استفاده کنند؟ یک برنامه مناسب اندازه‌گیری رضایت مشتریان بانکی که در دوره‌های زمانی خاص انجام می‌پذیرد و هوشمندی استراتژیک لازم را برای بانکها ایجاد کند، واقعاً به چه داده‌هایی نیاز دارد تا بتواند اعتبار اندازه‌گیری رضایت را افزایش دهد؟ چگونه می‌توان این داده‌ها را به اطلاعات دست اول، مفید و سودآور تبدیل کرد؟ چگونه می‌توان از این اطلاعات در برنامه‌های استراتژیک استفاده کرد؟ چگونه می‌توان استراتژیک فکر کرد و تصمیم استراتژیک گرفت؟ کاروایشی کاوا (KARU ISHIKAWA) معتقد است که در اغلب موارد، علل موجود در خطاهای عملیاتی که نهایتاً در ویژگیها و کیفیت محصولات منعکس می‌شود را می‌توان منتسب به این عوامل دانست: الف) مواد اولیه ب) روش کار ج) نیروی انسانی د) ماشین‌آلات و تجهیزات ها) اشخاص

البته باید بدانیم که اشتباهات اغلب پی در پی اند یعنی یک مشکل به مشکلی دیگر در طبقه متفاوت منجر می‌شود (LOVELOCK&WRIGHT, 1999, P52) اما برای انطباق این نظریه با ساختار فرایند ارائه خدمات بانکی به مشتریان لازم است تا تصمیمات دیگری نیز به آن اضافه شود. توجه به فرایندهای بانکی، اشخاص را به دو طبقه اشخاص جلو پیشخوان و اشخاص پشت پیشخوان تقسیم می‌کنیم. بر مبنای این طبقه بندی می‌توان نشان داد که اغلب، مشکلات خدمت جلو پیشخوان به طور بلاواسطه توسط مشتریان تجربه می‌شود در حالی که نقصهای پشت پیشخوان به طور غیرمستقیم ظاهر می‌شوند. اما هنوز طبقه بندی صورت گرفته کامل نشده است چون اطلاعات در خدمات بانکی نقش مهمی را ایفا می‌کند. بنابراین، عامل اطلاعات نیز به طبقه بندی پنج گانه ایشی کاوا اضافه می‌شود. در ساده‌ترین حالت اشتباه مشتری بانکی در تکمیل فرمها به شکل مستقیم به عدم ارائه اطلاعات مناسب به او توسط کارکنان بانک مربوط می‌شود. عامل مشارکت مشتری نیز در فرایند خدمت نقش فرایندهای ایفا می‌کنند. بیشتر مشتریانی که متوسط حضور آنها نسبت به سایر مشتریان در شعبه بانک بالاست به شکل فعال در عملیات جلو پیشخوان بانکها درگیر می‌شوند. بنابراین، اگر آنها نیز نقش خود را به خوبی ایفا نکنند، بهره‌وری خدمات کاهش یافته و مشکلات کیفیتی برای سایر مشتریان ایجاد می‌شود. اگر یک مشتری به طور متوسط ۱۰ دقیقه انتظار برای انجام امور بانکی خود را مناسب ارزیابی کند آنگاه در صورتی که این زمان به ۳۰ دقیقه برسد نارضایتی برای مشتری ایجاد خواهد شد. اما اگر بانکها بخواهند دلایل احتمالی این انتظار بیش از حد را بررسی کنند از چه ابزاری استفاده می‌کنند؟ آیا اصولاً متد خاصی برای بررسی وجود دارد؟ شکل یک که از نمودار علت و معلول یا استخوان ماهی کاروایشی کاوا اقتباس شده است دلایل احتمالی تاخیر بیش از حد انتظار مشتری هنگام حضور در شعبه را نمایش می‌دهد.

نمودار علت و معلول می‌تواند نقش راهنما برای تحلیلهای تخصصی و توسعه دانش فنی شعبه‌های بانکها داشته باشد. اما مهمتر آنکه برای تهیه نمودار بانکها، ناگزیر به جمع آوری اطلاعات جامع خواهند بود پس طراحی این نمودار گامی است به سوی تهیه اطلاعات وسیع و کافی به نحوی که همواره آخرین اطلاعات در اختیار کارکنان بانک قرار گیرد. به تدریج که نمودار کامل تر می‌شود نقاط قوت و ضعف بیشتری از عملکرد شعب بانک نمایان می‌شود و از این طریق به دانش و اطلاعات مربوط به فیل کیفیت افزوده می‌شود. همان طور که از شکل یک پیداست گاهی بروز یک مشکل تنها یک دلیل ساده ندارد و ممکن است مشکلات، ناشی از دلایل متعددی باشند.

هزینه نگهداری فیل کیفیت چقدر است؟ پس از آنکه همه دلایل بروز یک مشکل کیفیت شناسایی شدند نوبت آن می‌رسد که درباره رفع این مشکلات تصمیماتی گرفته شوند. اما از آنجا که طراحی و اجرای بسیاری از راهبردهای افزایش کیفیت خدمات بانکی گران و پرهزینه هستند. بنابراین، بانکها نیاز دارند تا تعیین کنند کدام یک از تلاشهای بهبود کیفیت بیشترین بازگشت مالی را در برخواهد داشت. هر بانک به عنوان یک بنگاه اقتصادی ناگزیر به بررسی بازده کیفیت راهبردهای خود است. امروزه بانکها رقابت پر دامنه و وسیعی را با یکدیگر آغاز کرده اند.

برخی از بانکها بر افزایش نرخ سود سپرده‌های خود تبلیغ می‌کنند تعدادی به حسابجاری مشتریان سود می‌پردازند، گروهی دستگاہهای پیشرفته‌ای برای خدمات بانکی را در تبلیغات خود معرفی می‌کنند که بر سرعت ارائه خدمات تاکید دارد و برخی ارایه تسهیلات (وام در زمان کمتر و با مبلغ بیشتر (به تبع آن سود بیشتر) را عامل تمایز خود نسبت به سایر بانکها می‌دانند. اما آیا این بانکها می‌دانند که رفع چه معایبی از کیفیت بعداً بهترین بازده را برای آنها خواهد داشت؟ بررسی شکایات مشتریان نشان می‌دهد که برخی معایب کیفیت برای مشتریان از سایر معایب مهمتر است. اما به همان نسبت اصلاح برخی معایب نسبت به دیگری هزینه‌های مالی بیشتری را بر بانک تحمیل می‌کند.

بنابراین، تنها با داشتن سود ناخالص به عنوان متغیر وابسته نمی‌توان اثر بهبود کیفیت در شعبه را سنجید. مگر اینکه اثرات همزمان (مثبت، منفی) کیفیت خدمات، مخارج و سرمایه‌گذاریهای مربوطه بر سودآوری شعبه، سنجیده شود. این روش مبتنی بر سرمایه‌گذاری، بازده کیفیت (RETRUN ON QUALITY) نامیده می‌شود. روش بازگشت کیفیت که در سال ۱۹۹۵ توسط راست (RUST) مطرح شد مدل‌های مختلف هزینه و منفعت را برای سرمایه‌گذاری بر روی کیفیت مطرح کرد (RUST, P12, ۱۹۹۵). بر مبنای نظرات راست تنها کسب رضایت مشتریان را نمی‌توان به عنوان ضامن بی‌قید و شرط سودآوری سازمانهای خدماتی مطرح ساخت (RUST, P14, ۱۹۹۵). کیفیت خدمات نیز به تنهایی ضامن سودآوری بانکها نیست. این به معنای آن نیست که کیفیت موضوع بی‌اهمیتی است یا اصلاً نباید به کیفیت خدمات توجه کرد بلکه به معنای شناخت رابطه دقیق بین کیفیت و سودآوری است. بازگشت کیفیت (R.O.Q) به بانکها نشان می‌دهد که چگونه می‌توان در مورد نحوه اجرای برنامه‌های بهبود کیفیت خدمات بانکی ارزیابی موثری صورت داد (KAMAKURA, P3, ۲۰۰۴). این روش اثرات تصمیمات کیفیت بر روی سطوح پایین تر فعالیت بانکها یعنی شعبه‌های بانک را نمایان می‌سازد.

آیا شمع در دست مشتری است؟ در واقع شمعی که در دستان مشتری است و به روشنی قابل رویت است همان خدمتی است که مشتری از بانک دریافت می‌کند. بنابراین، برای مدیریت خدمات بانکی گام اول شناسایی تفاوت عمده بین سه گروه از خدمات اصلی بانکهاست. این سه گروه عبارتند از: ۱- جوهره یا هسته اصلی خدمت ۲- خدمات تسهیل کننده (تسهیلی) ۳- خدمات حمایت کننده (حمایتی) (GRONROOS, P167, ۲۰۰۱).

جوهره یا هسته اصلی خدمت: جوهره خدمت دلیل اصلی وجود یک بانک در بازار خدمات مالی و بانکی است. این دلیل اصلی

همان انجام امور بانکی و مالی مشتریان است این جوهره از هر فعالیت خدماتی به فعالیت خدماتی دیگر متفاوت است، مثلاً در فعالیت خطوط هواپیمایی، حمل و نقل به عنوان جوهره اصلی خدمت معرفی می شود. بنابراین، یک بانک بدون ارتباط با امور پولی و مالی مشتریان دیگر بانک نیست البته ممکن است یک فعالیت دارای چندین جوهره اصلی خدمت باشد. مثلاً یک بانک علاوه بر فعالیتهای پولی و مالی می تواند زمینه های لازم برای استفاده مشتریان از خدمات بانکداری مجازی (VIRTUAL BANKING) را فراهم سازد. فعالیتهایی نظیر گسترش امکان استفاده مشتریان از خدمات دستگاههای خودپرداز یا گسترش پایانه های فروش و یا استفاده مشتریان از فناوری اطلاعات برای انجام امور بانکی یا بانکداری اینترنتی (ESSINGER, 1999, P3) در عین حال برای خطوط هواپیمایی نیز می توان جوهره اصلی دیگری برشمرد. مثلاً حمل و نقل مسافران در مسافتهای طولانی و حمل و نقل بار به اقصی نقاط جهان امروزه اکثر موسسات خدماتی، نیازهای اساسی مشتریان خود را با ارائه تعریفی از جوهره خدمت تامین می کنند.

مثال بارز این مطلب کارخانه های تولید گوشی تلفن همراه هستند که رقابت بسیار فشرده ای با یکدیگر دارند. در یکی از این شرکتها جوهره اصلی خدمت عبارتست از: ایجاد ارتباط مخابراتی بی سیم بین عامه مردم به علاوه ایجاد امکان ارتباط از طریق پست الکترونیک به وسیله گوشی تلفنی». تعیین جوهره یا هسته اصلی خدمات برای هر بانک به عنوان اولین گام در جهت باز کردن چتر استراتژیک اقدامات و تصمیمات کیفیت تلقی می شود.

خدمات تسهیل کننده (تسهیلی): برای آنکه امکان استفاده از جوهره اصلی خدمات بانکی مهیا شود، لازم است تا خدمات اضافی عرضه شوند. خدمات مربوط به کنترل مسافران و زمانبندی حرکت (CHECK - IN) به عنوان خدمات تسهیلی برای حمل و نقل بار و مسافر از طریق خطوط هواپیمایی مورد استفاده قرار می گیرد.

برای خدمات بانکی نیز بانکها نیازمندند که فضایی ایجاد کنند تا مشتریان امکان استفاده از خدمت اصلی بانک را داشته باشند. در این قسمت معمولاً خطایی در معرفی خدمات تسهیلی اتفاق می افتد. برخی از نظریه پردازان کیفیت خدمات بانکی (B.S.Q) دستگاهها و تجهیزات و حتی ساختمان شعبه ها را خدمات تسهیلی در نظر می گیرند در صورتی که خدمات تسهیلی امکان استفاده از خدمات را فراهم می آورند و بیشتر یک نوع تصمیم گیری در مورد انتخاب ابزارها، مکان و قطعات و تجهیزات است اما خود تجهیزات نیست چرا که ابزارها، مکانها و تجهیزات همگی جزء منابع تولید محسوب می شوند، اگرچه در حال حاضر امکان استفاده از جوهره خدمات بانکی در شعبه بانکها به وجود آمده است. اما پافشاری و تعصب بر روی این کانال خاص، بانکها را دچار اینرسی استراتژیک می سازد.

بر مبنای این اینرسی مدیران بانکها هنوز هم بر افتتاح شعبه های بانک و گسترش فیزیکی کانال های توزیع خدمات خود تاکید دارند. این اینرسی زمانی پدیدار می شود که مدیران فکر می کنند روشهای قدیمی هنوز هم بازدهی دارند. اگر خدمات تسهیلی وجود نداشته باشند جوهره اصلی خدمات توسط مشتریان قابل مصرف نخواهد بود. بنابراین، بانکها مجبورند تا در ارتباط با انتخاب نوع خدمات تسهیلی خود تصمیم بگیرند. بنابراین، برای قابل مصرف کردن خدمات بانکی تنها یک گزینه خاص (شعبه های فیزیکی) وجود ندارد بلکه شقوق مختلفی فراروی مدیران خواهد بود. بدیهی است که انتخاب هریک از گزینه ها نیازمند یک تصمیم مدیریتی است و هریک از تصمیمات نیز اثرات مثبت و منفی بر سودآوری بانک خواهند داشت.

خدمات حمایت کننده (حمایتی): این خدمات نیز نظیر خدمات تسهیلی نوعی خدمات اضافی تلقی می شوند که سایر عملیات بانک را تکمیل می کند. خدمات حمایتی استفاده از جوهره اصلی خدمات را تسهیل نمی کند بلکه ارزش استفاده از خدمت را افزایش می دهد و خدمت یک بانک را نسبت به بانکهای رقیب متمایز می سازد. در مثال گوشی های تلفن همراه، بازیهایی که برای پر کردن اوقات فراغت کاربران روی گوشی ها نصب شده، صفحه رنگی گوشی یا فرکانس های خاصی که از گوشی ها ساطع می

شود و حشرات را دور می‌کند به عنوان خدمات حمایتی برای متمایز ساختن محصول یا خدمت اصلی از سایر محصولات رقیب مورد استفاده قرار می‌گیرد. (PETER & OLSON, ۱۹۹۹, P۱۲۰) در حرفه بانکداری نیز از این خدمات می‌توان استفاده کرد. از نقطه نظر مدیریتی نبود خدمات تسهیلی به معنای استفاده نکردن مشتری از خدمات بانک است. مثلاً تصور کنید بانکی خدمات مالی و پولی ارائه می‌کند اما هیچ نوع کانال دسترسی به خدمات توسط این بانک به مشتریان معرفی نمی‌شود اما در صورت نبود خدمات حمایت‌کننده بانک می‌تواند به فعالیت خود ادامه دهد اما هیچ وجه تمایزی نسبت به رقبای ندارد. تمام فعالیت‌هایی که بانکها برای ایجاد جایگاه در ذهن مشتریان خود انجام می‌دهند امروزه بر غنی ساختن خدمات حمایتی متمرکز شده است. سوال اصلی که در این قسمت مطرح می‌شود اغلب بانکها به دنبال پاسخی مقتضی برای آن هستند این سوال است که چگونه می‌توان ارزش بیشتری در خدمات بانکی ایجاد کرد؟

شعله شمع را تقویت کنید: فرایند خدمت که همان تعامل بین بانک - مشتری است از راههای مختلفی توسط مشتری ادراک می‌شود که از موقعیتی به موقعیت دیگر متفاوت است. اما همه موقعیتها در سه ویژگی اصلی مشترک هستند. این ویژگیها عبارتند از: الف - نحوه و میزان دسترسی به خدمات ب - کیفیت تعامل و ارتباط مشتری پ - میزان مشارکت مشتری در فرایند خدمت. (PETER & OLSON, ۱۹۹۹, P ۱۳۵) این سه ویژگی مستقیماً با انتفاع مشتری سروکار دارد و مشتری به شدت به دنبال ارزیابی این سه عنصر در بسته ارزشی (VALUE PACKAGE) ذهن خود است. در تمام خدمات بانکی نیز نوع ارزیابی مشتری از خدمت اولیه ارائه شده توسط بانک به شدت وابسته به این سه ویژگی است، شکل ۲ که آن را چتر مفهومی خدمت می‌نامیم ارتباط این سه ویژگی را با انواع عملیات مربوط به بهبود کیفیت خدمات بانکی نشان می‌دهد.

بر اساس این چتر هر چقدر به پایین نمودار نزدیکتر می‌شویم کیفیت خدماتی رنگ عملیاتی تری به خود می‌گیرد آن چنان که برای هر یک از ویژگیهای سه گانه می‌توان N, M یا P اقدام ممکن برشمرد.

اقدامات انجام گرفته در هر بانک نقطه تمایز کیفیت خدمات با بانک دیگر است. تعدادی از اقداماتی که بر روی هر یک از ویژگیهای سه گانه می‌توان انجام داد عبارتند از: ۱ - میزان دسترسی مشتریان به خدمت تعداد پرسنل شعبه، تعداد باجه‌های ارائه خدمات در شعبه سطح مهارت کارکنان شعبه ساعت فعالیت شعبه موقعیت مکانی شعبه (نزدیکی شعبه به محل مشتری) ظاهر و نمای داخلی و خارجی شعبه تجهیزات و ادوات موجود در شعبه طراحی فرمهای مخصوص عملیات بانکی ۲ - کیفیت تعامل یا مرآوده مشتری اطلاعاتی که توسط پرسنل شعبه - رسانه‌ها - سایر مشتریان به هر مشتری ارائه می‌شود.

میزان دسترسی به سایر خطوط اطلاع رسانی شعبه (تلفن، فکس، سایت) ابزارهای در اختیار مشتری برای استفاده از خدمت (میز تکمیل فرم، سیستم نوبت دهی) منابع فیزیکی نظیر وضعیت بروشورهای اطلاع رسانی، سالن انتظار مشتری ۳ - میزان مشارکت مشتری دانش مورد نیاز در نزد مشتری برای استفاده از تجهیزات و دستگاهها کاربر آسان بودن تجهیزات میزان مشارکت مشتری (هنگام طراحی خدمت - هنگام استفاده از خدمت) میزان آگاهی مشتری از نقش خود در تکمیل فرایند خدمت.

همانگونه که ملاحظه می‌شود سرفصل اقدامات عموماً برای بانکها یکسان است اما نوع اقدامی که در هر یک از موارد مطرح شده انجام می‌شود وجه تمایز فعالیت‌های کیفیت در بانکهاست. مثلاً ممکن است بانک X برای بهبود میزان دسترسی مشتریان به خدمت تصمیم بگیرد، تعداد پرسنل شعبه و تعداد باجه‌ها را افزایش دهد اما بانک Y ساعات فعالیت شعبه‌های خود را افزایش می‌دهد چون مدیران این بانکها معتقدند که متوسط تعداد مشتریانی که در هر ساعت در شعبه حاضر می‌شوند زیاد است یا ساعت فعالیت‌های بانکی مشتریان با ساعت فعالیت شعبه منطبق نیست. جدای از اینکه هر کدام از دو بانک چه تصمیمی بگیرند هزینه بر بودن هر دو تصمیم به روشنی قابل درک است. اما بانکها عموماً در مورد مقایسه هزینه‌ای این اقدامات و تاثیر این هزینه‌ها بر سودآوری

هر شعبه تحلیلهای دقیقی در دست ندارند.

در دام مدیریت استراتژیک گرفتار نشوید: هیچ بانکی دارای منابع محدود نیست بنابراین، در انتخاب استراتژی های رقابتی با سایر بانکها، همواره محدودیت منابع یکی از مشکلات است که بانکها با آن دست به گریبان هستند. حال فرض کنید یک بانک یا بانکی دیگر وارد رقابت شدید در مورد کسب سهم بیشتری از بازار یک یا چند خدمت خاص می شود. رقابت، فشار مالی بر روی بانک را افزایش می دهد و بدون دخیل کردن تاثیرات فناوری (بافرض ثابت بودن هزینه فناوری برای هر دو بانک) یکی از بانکها تصمیم می گیرد مکانیزاسیون را افزایش دهد و برای مشتریان زمان بیشتری صرف کند به موازات آن نیروی جدیدی استخدام نکند و پرسنل شعبه های خود را ترغیب به چند پیشگی می کنند و ساعات بیشتری برای فعالیت شعبه در روز در نظر می گیرد. عموماً در کارخانجاتی که محصولات تولید می کنند چنین تصمیمات استراتژیک ممکن است کارایی تولید را افزایش و هزینه ها را کاهش دهد و تغییرات محسوسی بر روی خروجی ها ایجاد کند حتی کیفیت فرایند تولید را بالا ببرد. در مورد بانکها نیز ممکن است اثرات پیش گفته حادث شوند ولی ممکن است هیچ کدام از موارد ذکر شده اتفاق نیفتد. شکل ۳ بیانگر سلسله پیامدهایی است که دام مدیریت استراتژیک ممکن است برای ی بانک ایجاد کند.

برای روشن شدن موضوع ابتدا به ذکر مثالی می پردازیم: مدیران یا مالکان رستورانها در اغلب موارد خواهان آن هستند که هزینه های تمام شده مربوط به تهیه خوراکی ها و غذاهای رستوران کاهش یابد، بدون آنکه توجهی به مشتری شده باشد. از طرف دیگر، مشتریان این رستورانها به طور طبیعی متقاضی مصرف یک خوراکی با کیفیت و استفاده از خدمات رستوران در شان خود هستند. در این موقعیت هزینه ها جای ارائه ارزش به مشتری را می گیرند». در مورد بانکها نیز وضع تقریباً به همین منوال است. اجازه بدهید یک سناریوی فرضی از اقدامات بانک را مرور کنیم. تصمیمات مدیران بانکها که در ارتباط با فرایند تولید و ارائه خدمت اتخاذ می شود به شکلی موثر در کارایی داخلی بانک موثر است کارایی داخلی عبارت است از میزان بهره وری کارکنان و بهره وری سرمایه تخصیص یافته برای عملی ساختن برنامه های کیفیت. از طرفی بانکها با تعداد زیاد مشتریان در شعبه های خود مواجه هستند و از سوی دیگر قوانین محدود کننده جلو جذب کارکنان بیشتر را می گیرد و در همین حال هزینه های مربوط به رقابت آن چنان بر پورتفوی بانکها فشار می آورد که بانکها حاضرند شعبه ها با همان نیروی ناکافی به فعالیت خود ادامه دهند. اما تصمیم مدیریت بانک بر افزایش بهره وری تمرکز دارد. این تصمیم که برای بهبود کارایی داخلی اتخاذ شده در اغلب موارد اثری منفی بر روی کیفیت خارجی خدمات دارد. هریک از کارکنان بانک به دلیل فشارهای ایجاد شده زمان کمتری را برای هر مشتری صرف می کنند و توجه کمتری به امور مشتریان نشان می دهند و رفع مشکلات مشتریان دیگر کانون توجه کارکنان قرار نمی گیرد. (اتفاق دقیقاً مغایر با شاخصهای کیفیت خدمات: سرو کوال) پس بدیهی است که زمان انتظار مشتری در شعبه افزایش می یابد و تمرکز کارکنان برای رفع مشکلات مشتریان کاهش می یابد و نهایتاً کیفیت ارائه خدمات افت می کند. حال، گزینه ای دیگر فراروی مدیران قرار می گیرد که لاجرم آن را انتخاب می کنند این گزینه جایگزینی ماشین به جای انسان است. یعنی استفاده از فناوری جدید در ارائه خدمات بانکی آن چنان که مشتری نیازی به حضور در شعبه نداشته باشد و حجم فعالیتهای مشتری که ناشی از حضور فیزیکی مشتریان در شعبه های بانک است کاهش یابد. سپس بانکها بر روی (IT) تبلیغات وسیعی می کنند که واضح است، پیامد آن مخارج سنگین استقرار سیستم و هزینه تبلیغات خواهد بود (ESSINGER, 1999, P, 131). البته ممکن است در برخی موارد فناوری اطلاعات به کمک مدیران بیاید و کیفیت خدمات را بهبود دهد اما در بیشتر موارد تغییراتی نامطلوب در فرایند ادراک کیفیت توسط مشتریان بجای می گذارد. چون مدیران از این نکته غافل بوده اند که مشتریان، تضمینی به پذیرش سیستم جدید به بانکها نداده اند و عموماً مشتریان هنوز آمادگی مصرف چنین خدماتی را ندارند یا اینکه مشتریان آموزشهای لازم

برای استفاده از چنین خدماتی را ندیده اند (PETER&OLSON, ۱۹۹۹, P ۱۳۵) و انگیزه موردنیاز برای استفاده از خدمات جدید را ندارند تمام این موارد با فرض این موضوع است که سایر نهادهای ذیربط بسترهای لازم برای گسترش این خدمات را فراهم کرده باشد (نظیر بسترهای مخابراتی یا قوانین تجارت الکترونیک). برای مدیرانی که به خوبی فرایند تغییر رفتارها را می‌شناسند حدس عواقب بعدی چندان مشکل نخواهد بود.

نکته قابل ذکر آن است که هنگامی که صحبت از تنزل کیفیت خدمات به میان می‌آید منظور، کیفیت فنی (TECHNICAL QUALITY) خدمات نیست بلکه مراد از کیفیت، کیفیت کارکردی است که دچار افت محسوسی می‌شود. چرا که خصوصیات و ویژگیهای گنجانده شده در خدمت تغییر نمی‌یابد بلکه نحوه ارائه خدمت دچار تغییرات زیادی می‌شود اگر مشتریان ناراضی شوند. ممکن است نارضایتی خود را به کارکنان یا به سایر مشتریان حاضر در شعبه ابراز کنند پس کارکنان شعبه به طور روزمره با چنین مشتریانی برخورد دارند و بازخور تصمیمات مدیران را به وضوح در شعبه لمس می‌کنند بنابراین، این تصمیمات به اقدامات ضدانگیزشی در شعبه ها منجر خواهد شد یعنی جایی که مشتریان بانک در آن حضور دارند (مشتریان خارجی و مشتریان داخلی) نهایتاً تصمیمات ناکارآمد فضای کاری و خیمی برای مشتریان داخل شعبه ایجاد خواهد کرد.

در این مرحله کیفیت کارکردی خدمات به سوی وخیم شدن سوق پیدا می‌کند و در نتیجه انگیزه کارکنان کاهش پیدا کرده و مشتریان ناراضی هستند. چون به حضور آنها در شعبه توجهی نمی‌شود زمان معطلی آنها زیاد است و حتی عده ای معتقدند که زمان کمی صرف هر مشتری می‌شود. در این مرحله مدیران تصمیماتی اتخاذ می‌کنند. این تصمیمات کوتاه و واضح است، «حفظ مشتریان فعلی در بانک» اما غفلت بزرگ زمان روی می‌دهد که مشتریان قدیمی و وفادار بانک نیز افت کیفیت را به روشنی مشاهده کرده اند و دیگر تلاشهای مرسوم بازاریابی و تبلیغات سنگین که حاکی از وعده های گوناگون بانک به مشتریان است پاسخ درخور توجهی به بهبود وضعیت فعلی نخواهد داد و مشتریان تازه وارد نیز به محض مشاهده کوچکترین نارضایتی ناشی از عدم تعهد بانک به وعده های تبلیغاتی خود، بانک را ترک خواهند کرد یا مرادوات با بانک را به حداقل میزان ممکن کاهش خواهند داد. در همین زمان وجهه و اعتبار نام بانک نیز تغییر می‌کند و کاهش کیفیت ادراک شده توسط مشتری و وعده و وعیدهای غیرواقعی به مشتریان که در فعالیتهای بازاریابی انجام می‌پذیرد، اثری منفی بر اعتبار بانک نزد مشتریان قدیمی بانک خواهد داشت. تبلیغات شفاهی (WORD OF MOUTH) منفی علیه وجهه بانک صورت می‌گیرد و بر تصمیمات خرید مشتریان موثر خواهد بود عاقبت این سناریوی فرضی چیزی نیست جز خسارتی عمده بر منابع بانک و نام و اعتبار بانک که برای ترمیم آن منابع عظیم هزینه می‌شود و فعالیتهای مضاعف بسیاری باید صورت پذیرد اما دربار دوم باید از گرفتار شدن در دور باطل یا دام مدیریت استراتژیک دوری کرد.

معادله ای غیرمتعارف از سودآوری تعریف کنید: تصمیمات مدیران اثرات مختلفی بر درآمد و هزینه های بانک خواهد داشت. تعدادی از تصمیمات درآمدزا هستند برخی صرفاً هزینه زا و گروهی اثری دوگانه بر درآمدها و هزینه ها دارند (KAMAKURA, P6, ۲۰۰۴). مثلاً انجام هر تراکنش بانکی از طریق نیروی انسانی در شعبه های بانک به طور متوسط ۸ برابر بیشتر از انجام هر معامله از طریق دستگاههای ATM هزینه می‌برد (ESSINGER, ۱۹۹۹, ۱۶۷). بنابراین نصب چنین دستگاههایی از لحاظ تئوری اثری مثبت بر معادله متعارف سود یعنی هزینه - درآمد = سود خواهد داشت.

عموماً از چنین معادلاتی در فعالیتهای تولیدی محصولات و کالاهای فیزیکی استفاده می‌کنند همان طور که قبلاً نیز گفته شد ممکن است بهره وری افزایش یابد و هزینه ها کاهش یابد و نهایتاً اثری مثبت بر سودآوری شرکت داشته باشد. اما در مورد خدمات بانکی وضع به گونه ای دیگر است. مشتری ها در فرایند خدمت اثری غیرقابل انکار دارند بنابراین، منابع مصرف شده و فعالیتهای مختلف انجام گرفته در بانکها که متمرکز بر موضوع کیفیت بوده است. تاثیر بسزایی بر خریدهای آتی و رفتار مشتریان دارد.

فعالیت‌های مرسوم بازاریابی نیز که از لحظه طراحی خدمات آغاز و فروش پیشبردی، فروش شخصی، توانایی‌های ارتباطی کارکنان و تبلیغات را دربرمی‌گیرد می‌توانند از لحاظ کارکردی درآمدزا باشند. بنابراین، اثر همزمانی بر سودآوری و درآمدزایی دارند اما بر روی هزینه‌های اجرایی نیز موثر هستند. همان‌طور که مشاهده می‌شود معادل متعارف ساده سودآوری نمی‌تواند اثرات متقابل کارایی داخلی و خارجی را نمایش دهد.

نتیجه‌گیری این نوشتار سعی بر آن داشت تا با تفسیر ارتباط منطقی بین سه عنصر مهم سرمایه‌گذاری بر روی کیفیت خدمات بانکها، کیفیت ادراک شده خدمات و سودآوری، ابعاد ناشناخته کیفیت را معرفی کند. تمام مطالبی که در این مقاله ارائه شده است، تنها بخشی از زنجیره خدمت - سودآوری در خدمات بانکی است. هدف این زنجیره مرتبط ساختن ماهیت خدمات، ارزیابی‌های مشتریان و کارکنان از خدمت و سودآوری است. این متن نیز به دنبال معرفی چارچوبی یکپارچه بود تا چگونگی سرمایه‌گذاری بانکی بر مقوله کیفیت تشریح و سازوکاری معرفی شود که از طریق آن بتوان عملیات ارائه خدمات با کیفیت به مشتریان را به سرمایه‌گذاری‌های سودآور در بانک مرتبط ساخت. در این زنجیره تمرکز استراتژیک بر متصل ساختن سودآوری به وسیله تخصیص بهینه منابع بانک بر کیفیت ادراک شده خدمات است. اگرچه کیفیت خدمات می‌تواند درآمدزا باشد ولی به همان نسبت سودآوری بانکی ناشی از افزایش هزینه‌های کیفیت ممکن است کاهش یابد. بنابراین، بانکها باید به دنبال تغییر رفتار مشتریان خود به گونه‌ای باشند تا بتوانند هزینه‌های نهایی بهبود کیفیت را کاهش دهند. تمام مطالب مطرح شده تابعی از تصمیمات مدیران بانکها است. تصمیماتی که می‌توانند درآمدزا باشند یا فقط هزینه بر باشند. تصمیماتی که به سودآوری بانک منتهی می‌شود یا خساراتی شدید بر منابع بانکها وارد می‌سازد.

منابع و ماخذ ۱ - مثنوی معنوی.

PETER. G & OLSON. C, "CONSUMER BEHAVIOR AND MARKETING STRATEGY", MC - ۲
 GRAW - HILL, ۱۹۹۹.۳ - LOVELOCK, C & WRIGHT. L, "PRINCIPLES OF SERVICE MARKETING AND MANAGEMENT," PRENTICE HALL, ۱۹۹۹.۴ - ESSINGER, "THE VIRTUAL BANKING REVOLUTION" THOMSON, ۱۹۹۹.۵ - RUST, ZAHORIK & KEINING HAM, "RETURN ON QUALITY," IRWIN, ۱۹۹۵.۶ - KAMAKURA & MITTAL & ROSA, "ASSESSING THE SERVICE - PROFIT CHAIN" ۲۰۰۴, NORTH CANADIAN UNIVERSITY.۷ - GRONROOS, "SERVICE MANAGEMENT & MARKETING", WILLEY, ۲۰۰۱

حمیدرضا نعمتیان: کارشناس مرکز تحقیق و توسعه بانک کشاورزی

*تدبیر

نقش مثلث بانک، مشاور و مجری در برون‌سپاری سیستم بانکی

امید کاملی

مقدمه‌محجم قابل توجهی از سرمایه‌گذاری صنعتی در ایران، با مشارکت بانکها از طریق منابع داخلی خود و یا عاملیت منابع تأمین شده توسط سایر سازمانهای دولتی و بین‌المللی انجام می‌گیرد. با این وجود و علیرغم قدمت یکصدساله فعالیت‌های بانکداری در ایران و سابقه ۵۰ ساله سرمایه‌گذاری توسط بانکها در فعالیت‌های صنعتی کشور، متأسفانه شاهد روشهای اصولی مدون اجرایی در زمینه مطالعات اولیه طرحها از یک سو و نظارت بر عملیات اجرایی از سوی دیگر نبوده‌ایم. با وجود آنکه سرمایه‌گذاری‌های انجام شده، طیف وسیعی از طرحهای کوچک و متوسط تا طرحهای بزرگ و حتی ملی را در بر می‌گیرد، هنوز هم در اغلب بانکها،

پذیرش و تصویب سرمایه‌گذاری در طرحها بدون مطالعات دقیق فنی - اقتصادی و نهایتاً در حد مطالعات پایه مالی و تأمین منابع بصورت محدود است. درست به همین دلیل و به منظور رفع این نقیصه بوده است که حسب دستورالعمل اجرایی موضوع بند ق تبصره ۳ قانون بودجه سال ۱۳۸۱ سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور، کلیه موسسات دولتی از جمله بانکها موظف به استفاده از خدمات شرکتهای مهندسی مشاور در زمینه مطالعات سرمایه‌گذاری و نظارت بر اجرای طرحهای تحت مشارکت خود شدند. بانکهای صنعتی در ایران در اواسط دهه ۱۳۲۰ هجری شمسی فعالیت خود را آغاز کردند. از آنجا که بسیاری از این بانکها با هدف توسعه سرمایه‌گذاری صنعتی، با حمایت سازمانهای بین‌المللی نظیر UNIDO آغاز به کار کردند، همواره از روشهای مدونی در مطالعات پیش‌سرمایه‌گذاری و عملیات اجرایی و نظارت بر اجرای طرحها برخوردار بودند. پس از انقلاب همراه با قانون ملی شدن بانکها، کلیه بانکهای صنعتی کشور ادغام و بانک صنعت و معدن به وجود آمد و تجارب بانکهای تخصصی - توسعه‌ای به این بانک منتقل شد. با تکیه بر همین تجارب، بانک صنعت و معدن پیرو دستورالعمل اجرایی سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی که به صورت تصویب نامه هیئت وزیران رسید، به عنوان اولین بانک کشور استفاده از خدمات مهندسی مشاور در تدوین طرحهای توجیهی و نیز نظارت و کنترل اجرای طرحها را از اواسط سال ۱۳۸۱ در دستور کار خود قرار داد. سیر تحولات امور نظارت بر طرحهای بانکتا قبل از بکارگیری خدمات مهندسان مشاور در امور نظارت و کنترل طرحها، نظارت بر طرحها طی فرآیندی به شرح زیر انجام می‌گرفت: - انعقاد قرارداد بین بانک و مجری طرح با کنترل شرایط قرارداد توسط واحد نظارت به منظور انطباق با شرایط پیش‌بینی شده در طرح توجیهی تصویب شده در بانک. - آخرین صورتهای مالی شرکت، هزینه‌های انجام شده در سرفصلهای سرمایه‌گذاری و مقایسه با هزینه‌های مذکور در طرح مصوب می‌شد. سپس هزینه‌های صرف شده توسط متقاضی در چارچوب طرح مصوب محاسبه و تسهیلات مصوب به نسبت سهم شرکت بانک در هزینه‌های صرف پرداخت می‌شد و در نهایت هزینه‌های آتی برحسب قراردادهای ارائه شده، برنامه کلی پیش‌بینی شده در طرح مصوب و تجارب کارشناسی پرداخت می‌شد. - در گزارشهای نظارتی وضعیت پیشرفت فیزیکی طرح با ذکر جزئیات توصیف می‌شد و با توجه به پیشرفت طرح در هر سر فصل، از طرح بازدید می‌شد و آخرین تراز شرکت در هزینه‌ها صرف شده قابل قبول در هر سر فصل و هزینه‌های مورد نیاز جهت تکمیل محاسبه می‌شد. - برنامه زمانبندی اجرای طرح نیز بر اساس برنامه کلی طرح مصوب، که در حد زمان شروع و اتمام سرفصلهای سرمایه‌گذاری خلاصه می‌شد توسط کارشناسان، کنترل و در نحوه پرداخت تسهیلات در سرفصلهای مختلف اعمال می‌شد. طی یک فعالیت پنجاه ساله تعداد بسیار زیادی از طرحهای بزرگ، کوچک و حتی ملی با موفقیت با بهره‌گیری از روشهای نظارتی اشاره شده و بکارگیری تجارب ارزنده کارشناسی بدست آمده در این مدت، به اجرا و بهره‌برداری رسید. اما این روش با اشکالاتی همراه بود: - تعداد زیاد و تنوع طرحها در صنایع مختلف به تخصصهای مختلف کارشناسان امور نظارت بانک، نیاز داشت. - نظارتها بیشتر رویکرد هزینه‌ای و در درجه بعدی فیزیکی داشت و کمتر برنامه زمانبندی بطور دقیق قابل کنترل بود. بویژه که برنامه طرح مصوب به صورت کلی و در حد سرفصلها تهیه می‌شد و عملاً با برنامه‌ای خاص به لحاظ بازدید و کنترل انجام نمی‌شد و عمدتاً بر اساس نیاز مجری طرح به منابع مالی مصوب خود و استفاده از مانده تسهیلات انجام می‌گرفت. با توجه به موارد فوق و لزوم تغییر روشهای عملیاتی و بکارگیری ابزار نوین در کنترل پروژه‌های مشارکتی، پیرو دستورالعمل سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور از بهمن ماه سال ۸۱ شاهد دو تغییر عمده در روشهای نظارت بر طرحهای بانک در چند دهه اخیر بودیم. این دو تغییر عمده عبارت بودند از: - تشکیل یک واحد سازمانی جدید نظارت فنی و کنترل طرحها، دارای ادارات تخصصی همراه با نظارت مالی. - الزام کلیه طرحهای بانک به استفاده از خدمات یکی از شرکتهای مهندسان مشاور منتخب بانک در تخصصهای مختلف، جهت نظارت و کنترل طرحها. بدین ترتیب علاوه بر رویکرد نظارت فنی - تخصصی بر طرحها به کمک واحدهای سازمانی تخصصی و مهندسان مشاور واجد شرایط در تخصصهای مختلف به جای نظارت عمومی، اهداف زیر در بهبود فرایند

نظارت بر طرح‌های در حال اجرای بانک دنبال شد :- استاندارد سازی نحوه نظارت بر اجرای طرحها، برنامه ریزی و تأمین منابع مالی طرح و نحوه پرداخت تسهیلات با توجه به پیشرفت زمانی - هزینه ای و فیزیکی طرح و در نتیجه، رسیدن به روش عملیاتی مشخص و شفاف و زبانی مشترک در اجرای طرح برای بانک و مجری طرح به کمک مهندسان مشاور نظارتی طرحها .- مستند سازی زمانبندی اجرا، هزینه های انجام شده و مورد نیاز برای هر یک از اجزای فعالیتهای سر فصلهای سرمایه گذاری و پیش بینی نحوه تأمین مالی در هر فعالیت برای هر طرح بطوری که با استفاده از این مستندات علاوه بر کنترل و نظارت دقیق اجرای طرح، ساختارهای یکسان گزارشهای نظارتی حاصل شود که قابل استفاده برای بانک و مجریان طرحها در ارتباط باهم و یا سایر مراجع و ارگانها باشد. انتخاب مهندسان مشاور با دعوت از جامعه مهندسی مشاور کشور و شرکتهای فعال در این زمینه پس از طی فرایند گزینش مهندسان مشاور حائز صلاحیت صورت پذیرفت. بطوری که مشاوران در دو زمینه تهیه طرحهای توجیهی و نظارت بر طرحها، در ۲۰ تخصص و در ۵ رتبه به ارائه خدمات مشاوره ای به بانک پرداختند. مشاوران در ۵ رتبه (A,B,C,D,E) و ۲۰ رشته- تخصص به شرح زیر تقسیم بندی شدند:- غذایی و آشامیدنی- نساجی - پوشاک و کفش- چرم و محصولات چرمی- چوب، محصولات چوبی و مبلمان- کاغذ و محصولات کاغذی- چاپ - مواد و محصولات شیمیایی- لاستیک، پلاستیک و فیلم- محصولات معدنی غیر فلزی- فلزات اساسی و محصولات مرتبط- محصولات فلزی ساخته شده- ماشین آلات و تجهیزات- حمل و نقل- ماشین آلات، تجهیزات و کالاهای برقی- تجهیزات پزشکی، اپتیکی، اندازه گیری و ابزار دقیق- معدن- تکنولوژی اطلاعات- تورسیم- انرژیها سپردن امور نظارت بر طرحها به مهندسان مشاور منتخب بانک، هر مجری طرح ملزم گردید که با انعقاد قرارداد مشارکت مدنی به منظور اجرای طرح خود با مشارکت بانک، یکی از مهندسان مشاور منتخب دارای تخصص را به عنوان مهندس مشاور نظارتی انتخاب کند و در قالب قرارداد خدمات زیر را ارائه دهد :- بررسی گزارشها و اسناد مهندسی طرح (گزارشهای توجیهی، ارزیابی، مهندسی پایه و تفصیلی).- تهیه گانت چارت بر اساس برنامه زمانبندی مصوب طرح در گزارش ارزیابی و با توجه به سر فصلهای گزارشهای مزبور و W.B.S مشتق از آن .- تدوین جدول زمانبندی نیاز طرح به منابع مالی .- کنترل هزینه های طرح از طریق کنترل پرداختهای تحقق یافته متقاضی به عوامل اجرایی .- نظارت و اظهار نظر در مورد فرایند انتخاب طرف قراردادهای مجری طرح و عقد قراردادهای مختلف پیمانکاری، ساخت، خرید، نصب و- بازدید از محل اجرای طرح و طرفهای سازنده ماشین آلات و تجهیزات در صورت لزوم در مقاطع یکماهه.- ارائه گزارش اولیه طرح، مطابق با ساختارهای تعیین شده - ارائه گزارشهای پیشرفت فیزیکی طرح در مقاطع یکماهه اجرای طرح مطابق با ساختارهای تعیین شده - ارائه گزارشهای پیش بینی هزینه های دو ماهه آتی مورد نیاز طرح در مقاطع دو ماهه.- ارائه راهکارهای اصلاحی به منظور کاهش هزینه های اجرایی، پیش گیری از افزایش هزینه ها و ارتقای کیفیت اجرای طرح و اظهار نظر درباره مواردی که از طرف بانک به مشاور ارجاع می شود. چالشهای اولین تجربه مطلقاً بکارگیری مهندسان مشاور در امور نظارت بانک صنعت و معدن به عنوان اولین تجربه در سیستم بانکی کشور با چالشهای مختلفی در ابتدای راه مواجه بوده است . برخی از مهمترین این مسائل در سه حوزه کاری مرتبط شامل بانک، مشاور و مجری را به شرح زیر می توان عنوان کرد: بانک- فراخوان عمومی از جامعه مهندسان مشاور کشور، برای مشارکت در امور ارزیابی و نظارت بر طرحهای بانک .- تدوین فرایندهای عملیاتی، دستورالعملها و آئین نامه های انتخاب و رتبه بندی مهندسان مشاور متقاضی همکاری با بانک و انتخاب مهندسان مشاور حائز صلاحیت و ارزیابی مستمر آنها با توجه به عملکرد.- تدوین فرایندهای عملیاتی، دستورالعملها و آئین نامه های تهیه و ارائه گزارشهای نظارتی توسط مشاوران و ثبت و بکارگیری اطلاعات در جهت انطباق با فرایندی قبلی بانک تا مرحله پرداخت تسهیلات مصوب بانک .- متناسب سازی ساختار سازمانی، آموزش کارشناسان موجود و به کارگیری کارشناسان مورد نیاز جدید با توجه به رویکرد جدید بانک در به کارگیری مشاوران .- توجیه مجریان طرحها، مسئولان استانها، مشاوران، مدیران و کارکنان بانک و تعامل با آنها از طریق برگزاری جلسه های

متعدد و همایشها - تمایل نداشتن مجریان به پذیرش مشاوران در نظارت بر اجرای طرحهای خود، بویژه طرحهای با پیشرفت فیزیکی بالا - برآورده نساختن خواسته های بانک توسط برخی از مشاوران منتخب اولیه و لزوم حذف آنها. مشاوران - تجربه جدید ارائه خدمات به سیستم بانکی کشور و مسائل و بروز مشکل در آشنایی با نیازها، انتظارات، قوانین و مقررات و محدودیتهای این سیستم - ارتقای خواسته های بانک از مشاوران و تغییرات مکرر در دستورالعملها و گزارشها - پذیرفتن مشاوران توسط مجریان طرحها و ارائه بموقع و صحیح اطلاعات طرحها - هزینه های ثابت بالا در مقایسه با در آمد حاصله در ابتدای کار - بکارگیری فارغ التحصیلان جوان دانشگاهی با تجربه اجرایی کم - توقعات مجریان در ارائه سریع گزارشهای مورد نظر بانک، جهت دریافت تسهیلات و ارائه گزارشهای غیر واقعی از پیشرفت طرح و پیش بینی هزینه های آتی بیش از مورد نیاز واقعی طرح - زمان طولانی مورد نیاز جهت بررسی گزارشها، رفع اشکالات و رسیدن به نظرات مشترک با کارشناسان بانک و نهایتاً طی مراحل پرداخت و تأمین مالی دوره مورد نظر - تغییر در هزینه کرد در سر فصلهای طرح مصوب نسبت به پیش بینی گزارشهای مشاور و ایجاد مشکل و سوء تفاهم برای تأمین مالی دوره های بعد توسط بانک - پایبند نبودن مجریان نسبت به تعهدات مالی خود به مشاوران در ازای ارائه خدمات نظارت و نبود اهرمی برای بازگرداندن حقوق مادی مشاوران از طریق بانک - اطمینان نداشتن کارشناسان بانک به گزارشهای مشاوران و اعمال نظرات دیدگاهها و تجربیات خود بر مشاوران جهت درج گزارشها با وجود صرف هزینه و زمان قابل توجه مشاور برای تهیه گزارشهای کارشناسی - انطباق نداشتن هزینه و زمان واقعی اجرای طرحها با مندرجات طرح مصوب و اصرار واحد نظارت در قرار گرفتن گزارشهای نظارتی در چارچوب طرح مصوب - کارآیی کم گزارشهای پرمایورا با ساختار درخواستی بانک. مجریان - پذیرش واسطه ای به نام مشاور در عملیات تأمین مالی طرحها، هزینه ها، زمان مورد نیاز و اعمال نظرات مشاوران - مشکلات با ساختار جدید سازمانی بانک متناسب با رویکرد استفاده از مشاوران و سردرگمی در ایجاد ارتباط در واحدهای نظارتی بخصوص برای طرحهای در حال اجرا - طولانی شدن دوره های تأمین مالی طرح به دلیل مشکلات موجود بین بانک و مشاوران به جهت نهایی شدن گزارشهای کنترلی - مشکلات ناشی از این رویکرد جدید در سیستم بانکی و تجربه کم برخی مشاوران حتی در مقایسه با برخی مجریان طرحها - رویکرد سنتی اکثر مجریان طرح در مدیریت اجرایی پروژه ها و اکره در ارائه اطلاعات دقیق مالی طرحها - پذیرش نداشتن این رویکرد جدید بانک به دلیل فراگیر نبودن آن در سایر بانکها و احساس تأخیر در تأمین مالی نسبت به طرحهای سایر بانکها - انتظار مجریان طرحها از مشاوران ناظر بانک به عنوان یکی از عوامل اجرایی در جهت حفظ منافع مجری و نه حفظ منافع بانک با توجه به تأمین مالی مشاور از طریق مجری. چالشهای پیشرواینک اندیشه نوپا و جسورانه استفاده از خدمات و توانمندیهای جامعه مهندسان مشاور کشور در اجرای طرحهای سیستم بانکی کشور به تجربه ای سه ساله بدل گشته و گام به گام سعی در رفع مسائل، مشکلات و نقیصه های خود کرده است. در این راه نیز سه محور اصلی بانک، مشاور و مجری همپای یکدیگر در پیشبرد این هدف که همان اجرای اصولی طرحهای صنعتی کشور است حرکت رو به رشدی را از خود نشان داده اند. با بررسی وضعیت فعلی می توان به این موضوع پی برد که هر یک از سه عامل یادشده باچالشهایی در پیشرو مواجه هستند: بانک - نظارت بر اجرای طرحهای مصوب با کنترل زمانی و هزینه ای طرحها در مقاطع یکماهه توسط مهندسان مشاور منتخب مبتنی بر برنامه زمانبندی اولیه، تقدم و تأخر فعالیتها و تأکید بر انجام فعالیتهای بحرانی طرح به منظور حفظ منافع بانک - تأمین مالی نظام مند مبتنی بر پیش بینی دو ماهه نیازهای طرح، توسط مشاور. متناسب با وضعیت طرح و هماهنگی با خواسته مجریان طرحها - دستیابی به یک سیستم نظام مند نظارت و کنترل طرحهای صنعتی مشارکتی در سیستم بانکی کشور و ارائه یک تجربه عملی در این زمینه با قابلیت تجزیه و تحلیل برای اجرایی شدن در کل سیستم بانکی کشور - دستیابی به آمار به روز آخرین وضعیت پیشرفت فیزیکی جاری و آتی طرحها و افزودن دیدگاه کمی به دیدگاههای کیفی گذشته - هدایت و برنامه ریزی اجرای طرحها در مسیر حفظ منافع بانک با تأمین مالی بهینه بانک و مجری در طول زمان اجرای طرحها - جلوگیری از زیانهای هنگفت به

منابع بانک ناشی از انحرافات برنامه ای یا هزینه ای برخی از مجریان نسبت به طرح مصوب. مشاور- گشوده شدن فصل جدیدی بر گستره فعالیت جامعه مهندسان مشاور کشور با توجه به نیازهای سیستم بانکی در راستای اجرای طرحها و آشنایی با قوانین و مقررات سیستم بانکی.- توسعه اشتغالزایی و ارتقای تجارب اجرایی طیف وسیعی از فارغ التحصیلان جوان دانشگاهی با تخصصهای مختلف.- تجهیز نرم افزاری و سخت افزاری شرکتهای مهندسی مشاور و ایجاد فرصتهای جدید حرفه ای.- ایجاد ارتباطات موثر حرفه ای میان مشاوران، متخصصان و کارشناسان صنعت کشور با مجریان طرحها و سرمایه گذاران.مجری- گذار از اندیشه مدیریت سنتی طرحها به سمت استفاده از خدمات مشاوره ای در مدیریت اجرای پروژه ها- توسعه ارتباطات مجریان طرحها با مشاوران، متخصصان و کارشناسان زبده کشور.- الزام به مدون کردن اسناد، مدارک و سوابق طرحها.- برنامه ریزی اجرای طرحها و ترسیم دورنمای اجرایی و نحوه تامین مالی توسط بانک و مجری در طول زمان اجرای طرح.- چالش در هزینه و زمان تحمیل شده برای تأیید هزینه ها و پیشرفت فیزیکی و نهایتاً تامین مالی پروژه.- مشکلات مشاوران در جمع آوری اطلاعات مورد نیاز، جمع بندی و ارائه بموقع و صحیح گزارشها.- پیش بینی هزینه ها با انحراف نسبت به نیازهای واقعی طرح یا مورد ادعای مجری طرح.- مشکلات برخی طرحهای بزرگ تخصصی با مشاوران منتخب بانک و لزوم داشتن تیمهای ویژه کنترل پروژه در طرحهای اینچنین.نتیجه گیرویکرد استفاده از خدمات شرکتهای مهندسی مشاور در مطالعات پیش سرمایه گذاری و نظارت بر اجرای طرحهای مشارکتی بانک صنعت و معدن، هم اینک به یک تجربه اجرایی - عملیاتی ارزشمند بدل شده که فرصت بسیار مغتنمی را پیش روی مدیران و کارشناسان بانکداری کشور قرار داده است تا با تجزیه و تحلیل این تجربه، راهکارهای اجرایی شدن آن را در سایر بانکها به منظور اجرای اصولی طرحها و برگشت بهنگام منابع مالی تبیین کنند. برخی از پیشنهادها و راهکارهای قابل ارائه در بخش نظارت بر طرحها با توجه به تجربه این بخش عبارتند از: ارتقای نقش اجرایی مشاوران در طرحهای مشارکتی در حال حاضر بخش عمده ای از نقش مشاوران، ارائه اطلاعات پروژه ها به بانک است، بدون آنکه تحلیلی از اوضاع فعلی و آینده طرح، علت یابی مسائل و مشکلات جاری طرح، پیش یابی و پیشگیری از مشکلات آتی پروژه ارائه شود. به نظر می رسد نوع نگرش مجریان طرحها در استفاده از مشاوران ناظر بانک به عنوان یک فرآیند بوروکراتیک اداری و نه ابزاری برای اجرای موثر و کارآمد پروژه، در این نوع عملکرد مشاوران موثر بوده است. ارتقای نقش اجرایی مشاوران در طرحها از یک ناظر اطلاعاتی بانک به مشاور اجرایی و یکی از اجزا تشکیل دهنده ساختار پروژه می تواند به اجرای طرحها در زمان و هزینه بهینه منجر شود. ارتقای مسئولیت پذیری مشاوران در اجرای طرحها در صورت ارتقای نقش اجرایی بطور حتم حس مسئولیت پذیری مشاوران در رابطه با اجرای طرحها افزایش خواهد یافت. به هر حال بایستی با طراحی مکانیسمی، بانک نسبت به درصد واقعی تحقق برنامه های ارائه شده توسط مشاور حساسیت داشته باشد و مشاوران پاسخگو باشند تا انحراف عملکرد طرحها نسبت به برنامه به حداقل ممکن برسد. تأمین مالی خدمات مشاوران ناظر از محل تسهیلات مصوب در حال حاضر مشاوران ناظر با انتخاب مجریان طرحها و طی قرارداد مستقیم به ارائه خدمات می پردازند و حسب قرارداد منعقد شده، هزینه خدمات را از مجری می گیرند. این رویه، انتظار حفظ منافع کارفرما را به عنوان یکی از عوامل اجرایی در مجری ایجاد می کند که ممکن است در راستای منافع طرح و بانک نباشد و همچنین در برخی موارد باوجود انجام کار توسط مشاور به دلیل نبود تامین مالی توسط بانک به دلیل مشکلات مالی یا هر دلیل دیگر، مجریان به تعهدات خود در چارچوب قرارداد مشاوره عمل نمی کنند. با توجه به لحاظ شدن هزینه های مشاوره در طرح مصوب، پرداخت از این محل رأساً توسط بانک می تواند انجام پذیرد. به نظر می رسد، با این روش مشاوران در انجام خدمات خود و حفظ منافع بانک ترغیب خواهند شد. مکانیسمهای تشویقی برای مجریان و مشاوران موفق برنامه زمانبندی و تأمین مالی پیش بینی شده توسط مشاور ناظر از یک سو و مدیریت صحیح بر عوامل اجرایی پروژه توسط مجریان طرحها و همکاری مناسب تأمین کننده مالی (بانک) از سوی دیگر، در اجرای بموقع پروژه ها با کمترین انحراف برنامه ای (زمان- هزینه) نقش اصلی را ایفا می کنند. پس بکارگیری

مکانیسم‌های تشویقی در جهت نیل به کمترین انحراف (برای نمونه ۱۰ درصد) چنانچه هدفگذاری شود مطمئناً بانک را به اهداف خود نزدیکتر خواهد کرد. در مورد مشاوران، رفع محدودیت سهمیه قراردادها، ارتقای سریع رتبه بندی؛ در مورد مجریان، تأمین مالی در دوره های کوتاهتر و مبالغ بالاتر، پرداخت تسهیلات و اعتبارات جدید مورد نیاز با اولویت و سهولت و در مورد بانک تشویق کارکنان در مورد طرحهایی که با موفقیت اجرا می‌شوند می‌تواند برخی از این مکانیسم‌ها باشند. تجزیه و تحلیل تجربیات و توسعه آن در سیستم بانکی کشور تفکر استفاده از خدمات مهندسان مشاور در بانک صنعت و معدن به منظور اجرای اصولی مطالعات پیش سرمایه گذاری و تأمین مالی و اجرای طرحهای صنعتی از واگذاری امور به بخش خصوصی و کاهش تصدیگری دولت صورت پذیرفت که این تفکر مرحله عملیاتی مهمی را در بانک صنعت و معدن پشت سر گذاشته است. اینک با جمع بندی تجربیات عملی حاصل شده بایستی راهکارهای توسعه آن در سیستم بانکی کشور را تبیین و به مدیران بانکی کشور ارائه کرد. تهیه بسته های نرم افزاری تخصصی در این زمینه و حتی به شکلی فراتر راهکارهای نرم افزاری جامع می‌تواند مورد توجه شرکتهای خصوصی فعال در این زمینه برای ارائه به نظام بانکی کشور به عنوان بخش بسیار مهم در تأمین مالی طرحهای کوچک و بزرگ و ملی کشور قرار گیرد و پاسخگوی نیازهای این بخش در حرکت به سوی بانکداری الکترونیک باشد. مدیران ارشد بانکی و مالی کشور نیز می‌توانند با توجه به نقش بسیار مهم مطالعات توجیه پذیری طرحهای مشارکتی و اجرای صحیح آنها در منافع و منابع ملی، این موضوع را در اولویتهای برنامه های راهبردی خود قرار دهند. امید کاملی: رئیس اداره نظارت بانک صنعت و معدن و عضو انجمن مهندسان سیویل آمریکا * تدبیر

بانکداری الکترونیکی زیر ساخت تجارت نوین

فرنود حسنی

گسترش و رشد فناوریهای ارتباطی و اطلاعاتی آثار و تبعات مثبتی در عرصه های مختلف علمی، اجتماعی و اقتصادی جوامع بهره بردار از این فناوریها گذاشته است. کارشناسان امروزه در بررسی شاخص های توسعه به هیچ وجه به موارد خاص توجه نمی کنند بلکه تاثیرات مستقیم و غیر مستقیم هر یک از عوامل تاثیر گذار را در ترکیب با سایر عوامل مورد ارزیابی قرار می دهند. تاثیر فزاینده ابزارهای کاربردی و علمی در فعالیت های مختلف جامعه علمی بخصوص ساختارهای اقتصادی موجب ایجاد تحول و تجدید در نگرش سنتی به موضوع تجارت و بازار می شود. در این بین توسعه روز افزون اینترنت در کشورهای مختلف و اتصال تعداد زیادی از مردم جهان به شبکه جهانی اینترنت و گسترش ارتباطات الکترونیکی بین افراد و سازمان های مختلف از طریق دنیای مجازی اینترنت بستری مناسب و مساعد برای برقراری مراودات تجاری و اقتصادی فراهم کرد. این پدیده نوظهور تجارت الکترونیک نام دارد. تجارت الکترونیک دارای زیر شاخه های عمده ای به شرح زیر می باشد: ۱- تجارت الکترونیک (E-Commerce) ۲- کسب و کار الکترونیک (E-Business) ۳- بازاریابی الکترونیک (E-Marketing) ۴- بانکداری الکترونیک (E-Banking) ۵- کارت های هوشمند ۶- مدیریت روابط عمومی با مشتری ۷- جایگاه بانکداری الکترونیکی در تجارت الکترونیک در چند دهه اخیر با گسترش ابزارهای ارتباطی و اطلاعاتی حجم تجارت الکترونیک در رقابت با تجارت به شیوه سنتی از رشد و تحول مناسبی برخوردار بوده است. در تحقیقی که موسسه فارستر انجام داده پیش بینی شده که در فاصله سالهای ۲۰۰۲ تا ۲۰۰۶ به طور متوسط هر سال ۵ درصد به حجم مبادلات تجاری از طریق بسترهای الکترونیکی افزوده می شود و مبلغ آن از ۲۲۹۳ دار در سال ۲۰۰۲ به بیش از ۱۲۸۳۷ میلیارد در سال ۲۰۰۶ خواهد رسید. با توجه به تاثیر گسترده و عمیق تجارت الکترونیک در سیطره بر بازارهای جهانی همچنین نظر به اهمیت مبادلات پولی و اعتباری در هر فعالیت تجاری-اقتصادی می طلبد که ابزارها و بسترهای انتقال و تبادل پول نیز همگام و همسان با توسعه تجارت الکترونیک از رشد مناسب و مطلوب برخوردار

شوند. در این بین بانکها نیز برای جذب مشتریان بیشتر و ایجاد گسترش و تنوع در خدمات خود بیکار نبوده اند و به سرعت خود را با فناوریهای ارتباطات و اطلاعات همگام و همسو کرده اند. بانکها در عرصه تحولات تجاری توجه جدی را برای ایجاد تحولات ساختاری در نظام های دریافت و پرداخت پول و ایجاد تشهیلات در روند خدمات رسانی به مشتری کرده اند در واقع می توان ادعا کرد یکی از دلایل اقبال عمومی به تجارت الکترونیک توجه مدیران بانکها به اهمیت و لزوم این پدیده بوده است که در نتیجه به گرایش و توجه جدی آنها برای فراهم کردن ساختاره بانکداری با شیوه الکترونیک انجامیده است. طی گزارشی تحقیقاتی که توسط موسسه Data Manitor (از مراکز برجسته تجزیه و تحلیل اطلاعات بانکداری در اروپا) ارائه شده آمار افرادی که از سیستم های E-Banking در هشت کشور فرانسه، آلمان، ایتالیا، هلند، اسپانیا، سوئد، سوئیس و انگلیس استفاده کرده اند از ۴/۵ میلیون نفر در سال ۱۹۹۹ به بیش از ۲۱ میلیون نفر در سال ۲۰۰۴ خواهد رسید. آنچه خدمات بانکها را در استفاده از سیستمهای E-Banking متفاوت از روش های مرسوم می کند گسترش کمی و کیفی در خدمات به مشتری است به عبارت دیگر E-Banking این امکان را به مشتری می دهد تا از خدمات گسترده تر و متنوع تری برخوردار باشد. ضمن اینکه بعد زمانی و مکانی تأثیری در کاهش و یا افزایش خدمات رسانی به مشتری نخواهد داشت. همچنین مشتری می تواند بدون حضور فیزیکی در شعب بانک از هر محلی فعالیت های مالی خود را کنترل کند. زیر ساخت ها و بسترهای مورد نیاز برای توسعه E-Banking با توجه به تنوع و گستردگی ابزارهای ارتباطی و اطلاعاتی همچنین ظرفیتهای و نیازهای موجود در سیستم های بانکی و برنامه های توسعه سیستم های بانکی در بسترهای الکترونیکی در ابتدا باید با ساختارهای مورد نیاز در توسعه E-Banking آشنا شویم. ۱- مهمترین و اثرگذاری ابزار در آغاز فرآیند E-Banking دسترسی عمومی به بسترهای زیر ساختی ارتباطات الکترونیکی می باشد. در مدیریت E-Banking باید برحسب نوع خدمات و انتظاراتی که از سرویس های جدید می رود از مناسب ترین ابزار ارتباطی بهره برد. مهمترین ویژگی و نکته ای که در گزینش این ابزار الزامی است توجه به اصل اول E-Banking یعنی جایگاه مشتری مداری در استفاده از سیستم های بانکداری الکترونیکی است. این ابزار شامل استفاده از شبکه جهانی اینترنت با پهنای باند متناسب، شبکه های داخلی مثل اینترنت LAN، WAN، سیستم های ماهواره، خطوط فیبر نوری، شبکه گسترده تلفن همراه و تلفن ثابت و... می باشد. ۲- توسعه زیرساخت های مالی و بانکی یکی از مهمترین اقدامات بانکها در راه تبدیل شدن به یک بانک الکترونیکی ایجاد زیر ساخت هایی مثل کارت های اعتباری، کارت های هوشمند به توسعه سخت افزاری شبکه های بانکی، فراگیر کردن ATM و گسترش DAM است همچنین ارتباط مناسب برای تطبیق پروتکل های داخلی شبکه های بانکی با یکدیگر و پایانه های فروش کالا (DOS) تا نقش کارت های هوشمند ارائه شده از جانب بانک در مبادلات روزمره نیز گسترش پیدا کند. ۳- توسعه شاخص های قانونی در بانکداری الکترونیک هر فناوری جدیدی برای جا افتادن و توسعه پیش از مقبولیت عمومی نیازمند مقبولیت قانونی است. تا کلیه ظرفیتهای آن مورد استفاده قرار گیرد. یعنی اگر به دنبال این هستیم که فرایند E-Banking با اقبال عمومی مواجه شود بایستی بسترهای قانونی مورد نیاز را فراهم کنیم و با شناخت تمامی احتمالات روند بانکداری الکترونیکی درصد ریسک و استرس عامه را نسبت به سیستم های مبتنی بر بانکداری الکترونیکی کاهش دهیم. برای این کار باید در تدوین نظام نامه ها و آیین نامه های اجرایی توجه زیادی را به اصل مشتری مداری معطوف کنیم. همیشه باید توجه داشت که عامه مردم در مباحث اقتصادی ریسک بالا را نمی پذیرند علی الخصوص اگر درچه جدیدی برای حرکت و فعالیت اقتصادی باز شده باشد که در این صورت تا از پشتوانه های قانونی آن مطمئن نشوند نقشی در توسعه این فرآیند به عهده نخواهند گرفت. ۴- توجه به زیر ساخت های انسانی در توسعه و راه اندازی E-Banking در این بخش برای مدیریت بانکداری الکترونیکی با دو چالش اساسی و محوری مواجه خواهیم بود. اول اینکه با گرایش به سمت سیستم های E-Banking می باید بسیاری از روش های کهنه را در قالب این سیستمها گنجانده و این خود نیاز به اعمال آموزش های لازم برای کارمندان بانکها دارد تا با دیدی روشن و بدون ترس از این پدیده جدید اسقبال

کنند و خود را با آن هماهنگ و همسو سازند. باید کارمندان را توجیه کرد که در بانکداری به شیوه الکترونیکی بسیاری از کارهای سخت افزاری آنها حذف خواهد شد و در عوض سرعت کار آنها بالا خواهد رفت یعنی به جای سخت کار کردن سریعتر کار خواهند کرد. به عبارت بهتر E-Banking نیروهای موسسات مالی را از نیروی کمی به نیروهای کیفی تبدیل خواهد کرد. دومین مسئله تطبیق ابزارها و روش های E-Banking با فرهنگ و روحیه و دانش مردم است. برای این که مردم سالهاست با روش های سنتی خو گرفته اند و شاید به راحتی حاضر به کنار گذاشتن آنها نباشند. آنها هنوز به کارت های هوشمند اعتماد ندارند و یا تلفن های گویا را ابزاری تجملی و غیر ضروری می دانند و به آنها بی اعتمادند و خدمات این سیستم ها را غیر کاربردی و سطحی می دانند. در واقع برای توسعه بانکداری الکترونیکی نیاز جدی به فرهنگ سازی برای جذب و توجیه اقتصادی بهره برداری از این سیستم ها برای مشتریان است. ۵- تامین نرم افزاری و امنیتی در E-Banking یکی از عوامل مهم در پا گرفتن و گسترده شدن فرآیند های بانکداری الکترونیکی توسعه نرم افزاری و افزایش امنیت در سیستم های آن است. در صورتی که زمینه لازم جهت تامین این دو نیاز فراهم شود کاربرد عمومی از سیستم های الکترونیکی گسترش و تسهیل می یابد و ریسک استفاده از چنین سیستم هایی با حفظ درجه امنیت بالا کاهش می یابد و اعتماد و رضایت مندی مشتری افزایش می یابد. مشتری مداری اصل اول استفاده از سیستم های E-Banking با توجه به اینکه حیات و چرخه اقتصادی همه موسسات مالی با حضور و سرمایه گذاری مردم ادامه می یابد در راه اندازی سیستم های بانکداری الکترونیکی باید توجه بسیاری به اصل مشتری مداری داشت. امروزه با توجه به گستره جهانی رقابتهای تجاری موسسه ای در جذب مردم موفق خواهد بود که بهترین و بیشترین سرویس ها را به مشتریان خود ارائه بدهد. بنابراین می توان توجه به نقش مشتری در توسعه فعالیت های اقتصادی را اصل قرار داد و برنامه های بانکداری الکترونیکی را با توجه به این اصل پی ریزی کرد. یکی از نقایص بزرگ در سیستمهای جاری بانکی این است که مشتری بر اساس شعبه ای که در آن افتتاح حساب کرده یا موجودی دارد درجه بندی میشود و شعبات دیگر او را به عنوان کاربر خدمات بانک متبوع خود نمی دانند این موضوع باعث می شود تا مشتری برای انجام چند فعالیت بانکی به دو-سه بانک مراجعه کند و در این بین متحمل صرف هزینه و وقت زیادی شود. توسعه E-Banking با هدف مشتری محوری (کلیه تسهیلات و ابزارهای مورد استفاده در بانکداری الکترونیکی فراهم کننده بسترهای جلب رضایت مشتری و افزایش سرمایه گذاری های بانکی او می باشد. ضمن اینکه مشتریهای جدید نیز در این پروسه جذب خواهند شد.) این امکان را به وجود می آورد که مشتری با افتتاح حساب در هر شعبه ای از یک بانک از آن پس مشتری بانک محسوب شود و نه مشتری شعبه ای خاص. به عبارت دیگر شعبه بازکننده حساب اقدام به ثبت شناسه و امضای او خواهد کرد و از طریق سیستم های ماهواره ای تمامی شعب آن بانک و در صورت تلفیق سیستمهای بانکهای مختلف کلیه بانکها از این پس او را می شناسند و به او خدمات خواهند داد. اصل ایجاد تنوع در ابزارهای خدمات رسانی سیستم های E-Banking در مدیریت بانکداری الکترونیکی توجه به لزوم تنوع در ابزارهای الکترونیکی خدمات رسان یک اصل می باشد. باید توجه داشت که مشتری در شرایط زمانی و مکانی مختلف نیازمند به برقراری ارتباط با بانک خود خواهد بود بنابراین با انجام پیش بینی های لازم می توان در شرایط مختلف به نیاز های او پاسخ گفت. بانکها در ارائه خدمات بانکداری الکترونیکی به مشتری امکان می دهد تا از شبکه های مدیریت یافته، رایانه شخصی، تلفن ثابت، تلفن همراه و ماشین های خود پرداز (ATM) استفاده کنند. موسسه Data Monitor بر اساس تحقیقات خود پیش بینی کرده است تعداد کاربران سیستم های بانکداری الکترونیکی از طریق تلفن همراه در سال ۲۰۰۴ به بیش از ۱۴ میلیون نفر برسد. افزایش کمی و کیفی در ATM ها این دستگاہها در حال حاضر می توانند فعالیت هایی مثل ارائه و دریافت پول نقد مشتری را در طول شبانه روز انجام دهد و پول را از حسابی به حساب دیگر منتقل کنند و صورتحساب عملکرد بانکی مشتری را صادر کنند. تاثیرات گسترش E-Banking گسترش بانکداری الکترونیکی زمینه های لازم را در جهت حذف روش ها و شیوه های مبتنی بر نظام های بروکراتیک

فراهم می‌کند. نگرش شعار گونه مشتری مداری که اکثر با نکها آن را بیان می‌کنند به واقعیتی عملی تغییر پیدا خواهد کرد. در واقع آنچه انتظار مشتری از یک بانک پیشرو و پویاست ارائه بهترین خدمات در کوتاهترین زمان است. **E-Banking** به مشتری این امکان را می‌دهد تا در مقابل تنوع خدمات قادر با گزینش باشد. بانکداری الکترونیکی همانطور که پیشتر اشاره شد یکی از بزرگترین ابزارهای موثر در فرآیند **E-Commerce** است. از همین رو گسترش کمی و کیفی در بانکداری الکترونیکی نقش به‌سزایی در تجارت الکترونیک بر جای خواهد گذاشت. بانکهایی که گرایش به سمت بانکداری الکترونیکی دارند همیشه در پی یافتن راهها و روش‌های گسترش کمی و کیفی خدمات خود هستند و در این میان از پیشرفتهای سایر رقبا نیز غافل نخواهد ماند. **E-Banking** رقابت تجارتي میان بانکهای عامل را گسترش می‌دهد و این در نهایت موجب رونق اقتصادی بانک و بهره‌مندی بیش از پیش مشتری خواهد شد. در بانکداری الکترونیکی مدیریت این امکان را خواهد داشت که با نظارت دقیقی روند افت و یا افزایش جایگاه بان را در عرصه تجارت و رقابت به صورت دقیق و **online-real time** مورد بررسی و تحلیل قرار دهد.

جایگاه **E-Banking** در نظام بانکی ایران برای این منظور به جاست که نگاهی به زیرساختهای توسعه بانکداری الکترونیکی در ایران داشته باشیم. جایگاه ایران در بین کشورهای بهره‌بردار از فناوریهای ارتباطات و اطلاعات در رده کشورهای در پی توسعه این فناوریها است با این توضیح می‌توان اذعان داشت که هنوز کشور ما در برنامه‌های توسعه **ICT** در گام‌های ابتدایی به سر می‌برد و نیازمند آن است که برای توسعه بانکداری الکترونیکی در ابتدا بسترهای توسعه **ICT** را فراهم کند. گسترش زیرساختهای ارتباطی مناسب همانطور که قبلاً ذکر شد می‌تواند در تلفیق سیستمهای بانکی با ابزارهای الکترونیکی موثر باشد. توسعه ابزارهای سخت‌افزاری و نرم‌افزاری در زمینه بانکداری الکترونیکی مثل دستگاههای خودپرداز، سیستم‌های تلفنی دیجیتال، کارتهای اعتباری، کارتهای هوشمند و تهیه و تدوین چهارچوب‌های قانونی و نظام‌مند کردن بانکداری الکترونیکی و گسترش فرهنگ عمومی نسبت به مسئله بانکداری الکترونیکی از جمله مواردی هستند که برای توسعه بانکداری الکترونیکی در ایران مورد نیازند. اما مشکلات توسعه **E-Banking** کدامند؟ صنعت غیر رقابتی، با بودن هزینه تمام‌شده تولید کالا و همچنین رشد صنعت در شرایط انحصاری به همراه پیکره دولتی اقتصاد ایران از جمله دلایلی هستند که **WTO** (سازمان تجارت جهانی) در عدم پذیرش ایران به عنوان عضو خود بر آنها تأکید دارد. با این توضیح و با توجه به ساختار دولتی بانکهای بزرگ کشور که شرایط رقابت را خنثی می‌کند و همچنین رشد نیافتگی مناسب **ICT** در مدیریت کلان کشور یا همان **E-Government** و بالا بردن ریسک سرمایه‌گذاری در ایران همه از دلایلی هستند که موجب شده اند سهم ایران از تجارت الکترونیک در سال ۲۰۰۲ تنها ۰/۴۵ درصد عنوان شود. نگاه کلان و اساسی به مسئله بانکداری الکترونیکی می‌تواند تحول ساختاری در نظام بانکی کشور به وجود آورد. در این ساختار نباید گزینه‌هایی مثل بیمه، گمرک، بورس، حمل و نقل و را از دایره توجه خارج ساخت. چرا که هر یک از این موارد می‌توانند تاثیر مثبت یا منفی خود را در عرصه بانکداری الکترونیکی برجای بگذارد. از این نکته هم نباید غافل بود که بانکداری الکترونیک در ایران زمینه حضور سرمایه‌گذاران خارجی را فراهم خواهد کرد و در گسترش صادرات موثر خواهد بود در شرایطی فعلی تنها توصیه برای توسعه بانکداری الکترونیکی گسترش شاخص‌ها و ابزارهای لازمه می‌باشد. فرهنگ سازی **E-Banking** در ایران از عوامل تاثیر گذار در توسعه بانکداری الکترونیکی اقبال عمومی به استفاده از ابزارهای این پدیده نوین است. برای دست‌یابی به این هدف باید فرهنگ سازی و تبلیغات لازم برای جلب اعتماد و گرایش عمومی به استفاده از این سیستم صورت گیرد. به طور مثال: ۱- آموزش‌های کاربردی برای مشتریان ترتیب داده شود ۲- برای دسترسی سریع مشتریان به اطلاعات مورد نیاز در توزیع و انتشار اطلاعات از ابزارهای در دسترس آنها استفاده کرد. ۳- خدمات و ابزارهای جدید تحت سیستم‌های **E-Banking** به شیوه‌های مختلف ارائه و معرفی شود. ۴- رابطه مستمر با مشتریان و شناخت نیازهای خدماتی و اطلاعاتی آنها ۵- ایجاد و گسترش مراکز اطلاع‌رسانی ۶- آموزش سیستم‌های بانکداری الکترونیک به کارمندان و مدیران برای ارائه

خدمات مطلوب به مشتریان ۷- گسترش سیستم های سخت افزاری و نرم افزاری مطابق با استانداردهای روز دنیا ۸- اشاعه فرهنگ کسب و کار الکترونیک و بازاریابی الکترونیک ۹- تعیین امکانات ویژه برای بهره برداران از سیستم های بانکداری الکترونیک

*<http://bankingmanagement.blogfa.com/post-22.aspx>

شناسنامه بانکداری اسلامی در جهان

ترجمه: مسعود رضا طاهری بانکداری اسلامی در دنیا رشد قابل توجهی داشته است. اولین موسسه مالی اسلامی موسسه دارالامال اسلامی (DMI) است که در سال ۱۹۸۱ با سرمایه یک میلیارد دلار در ژنو تاسیس شد. در سال ۱۹۸۲ سود خالص این موسسه نزدیک به ۹/۷ میلیون دلار بود که دلیل عمده این میزان سود، سرمایه‌گذاری موسسه در فلزات گرانبها بوده است. آنچنانکه سود سال ۱۹۸۳ تا بدین اندازه قابل توجه نبوده است. این موسسه در مناطق و کشورهای مختلف جهان به عملیات بانکداری پرداخته است که باهاما، بحرین، گینه، منطقه توریستی ISLE of Jersey در سواحل شمال غرب فرانسه، نیجر، سنگال، سودان، سوئیس، امارات متحده عربی و انگلیس از این جمله‌اند. رییس این موسسه مالی شاهزاده سعودی محمدالفیصل السعود است. نتایج عملکرد مالی (DMI) نشان می‌دهد که با وجود سرمایه‌گذاری کلان گروه در توسعه و ایجاد ساختارهای مالی جانبی بدون هزینه، امکان سود عملیاتی کوچکی نیز فراهم کرده است. نقدینگی تولید شده از عملکرد بانکی برای پوشش دادن هزینه‌های جاری و ایجاد ساختارهای جانبی مورد استفاده قرار گرفته است. مطالعات گسترده‌ای در دومین سال فعالیت (DMI) برای ارزیابی نتایج عملکرد مبتنی بر شریعت اسلامی در کشورهایی که این موسسه دارای شعبه است، انجام گرفت. مشتریان و انجمن‌های متعددی نیز همکاری با (DMI)، مورد پژوهش قرار گرفتند. دفتر DMI در بحرین سرمایه‌گذاری در منطقه خلیج فارس را بر عهده دارد و شعبه DMI در باهاما مسوول تجارت بین‌المللی است. تا مارس ۱۹۸۴ این دفاتر به تنهایی نزدیک به ۴۰۰ میلیون دلار در عملیات مختلف مالی سرمایه‌گذاری کرده‌اند. دومین موسسه بانکی اسلامی بزرگ دنیا گروه مالی - اسلامی البرکه (AL Baraka) است. این گروه در لندن پایه‌گذاری شد. در سال ۱۹۸۲ در جده عربستان با بیش از ۵۰۰ میلیون دلار سرمایه، کار خود را آغاز کرده و هم‌اکنون در سراسر دنیا در لندن، تونس، سودان، ترکیه، عربستان سعودی، دبی، بحرین، مصر، عراق و سنگاپور عملیات بانکداری انجام می‌دهد. شیخ صالح کمال رییس این بانک از سوی بانک انگلستان به عنوان یک فرد مجاز برای جذب سپرده (licensed deposit taker) و مجاز به انجام تمامی عملیات بانکداری شناخته شده است. این بانک در آغاز به دنبال همکاری با شرکت‌های بزرگ انگلیسی بود و بعدها شرکت‌های سراسر قاره اروپا و آمریکای شمالی به تبادلات مالی گسترده‌ای پرداخت. سومین بانک بزرگ اسلامی، نظام بانکداری اسلامی بین‌المللی (IBS) لوکزامبورگ است. ۲۵ درصد سهام این بانک متعلق به گروه بانک (AL Baraka) است و ۱۵ درصد سهام آن متعلق به بانک اسلامی کویت (Kvwait financial House) و ۶۰ درصد سهام به سایر سرمایه‌گذاران تعلق دارد. بانک اسلامی بین‌المللی (IBI) دانمارک نیز متعلق به این بانک است. این بانک (IBS) یکی از موفق‌ترین موسسات مالی به ویژه در خلیج فارس و غرب است. این بانک در چارچوب قوانین دانمارک به فعالیت بانکی می‌پردازد و متأثر از فلسفه اقتصادی غرب است اما بر محور اصول اسلامی حرکت می‌کند. سرمایه این بانک از ۱۰ میلیون دلار به ۱۰۰ میلیون دلار در سال ۱۹۸۲ افزایش یافته بین ۳۱ دسامبر ۱۹۸۲ تا ۳۰ ژوئن ۱۹۸۳ مجموع دارایی آن از ۶/۱۴ میلیون دلار به ۸/۴۱ میلیون دلار افزایش یافت. دکتر گمال اتیه مدیر عامل این بانک است. بانک IBS در راستای همکاری گسترده‌تری با موسسات مالی اسلامی حرکت می‌کند. این بانک سهامداران بیشتری در بانک کویتی (KFH)، گروه مالی البرکه (AL-Baraka)، موسسه مالی الاوقاف کویت (AWqaf of kvwait) و ابوظبی و بانک اسلامی Tadamon سودان به دست

آورده است. اریک تروله شولتز، مدیر عامل بانک IBS می‌گوید: بانک‌ها که هنوز در مرحله پایلوت به انجام عملیات بانکی می‌پردازد، در سخت‌ترین شرایط در قاره اروپا خدمات بانکی ارائه می‌دهد با این حال موفقیت ما درهای بازارهای اروپایی را برای سایر بانک‌های اسلامی خواهد گشود. کویت فینانس هاووس (KFH) بزرگ‌ترین بانک اسلامی کویت و یکی از بانک‌های اسلامی است که در منطقه خاورمیانه بیشترین رشد را داشته است. عملیات بانکی آن در سال ۱۹۷۸ آغاز شد و در سال ۱۹۸۰ به سود خالص ۷/۹ میلیون کرون دانمارک دست یافت. سود خالص آن در سال ۱۹۸۱ در حدود ۲۵ میلیون کرون دانمارک بود و در سال بعد (۱۹۸۲) سود خالص این بانک به ۹/۴۵ میلیون کرون رسید. کاهش نرخ رشد کویت، موج سپرده‌ها و نبود قدرت مانور و تنوع دارایی در بحران‌های مالی و اقتصادی در سال ۱۹۸۳ سود خالص این بانک تا حد ۷/۳۶ میلیون کرون دانمارک کاهش یافت. به دلیل برخی مشکلات بانک KFH جذب سپرده جدید را متوقف کرد و دولت کویت با اعطای یک سری امتیازات تجاری و مجوز سرمایه‌گذاری در چند پرتفوی، به ویژه در لیزینگ‌ها و سرمایه‌گذاری‌های مشترک با بانک اسلامی مالزی این بانک را مورد حمایت قرار داد. بانک KFH اگر چه در سال ۱۹۸۴ به مازاد عملیاتی در حدود ۵/۹۳ میلیون دلار دست یافت، اما هیچ‌گونه سودی بین سهامداران تقسیم نکرد و همه را به حساب ذخیره خود منتقل کرد. بانک توسعه اسلامی (IDB) یکی دیگر از موسسات مالی اسلامی است که در شهر جدّه عربستان سعودی براساس شریعت اسلامی به فعالیت مالی می‌پردازد. این بانک در اکتبر سال ۱۹۷۵ تاسیس شد. سرمایه اولیه این بانک توسط دولت‌های عربستان سعودی، کویت، بحرین، پاکستان، بنگلادش، ترکیه و اندونزی تامین شده است. این بانک در سال‌های ۸۳-۱۹۸۲ در بین ۳۹ کشور عضو با انجام ۳۸۷ عملیات بانکی به ارزش ۳۹۱۷ میلیارد دلار به سودی نزدیک به ۲۶ میلیون دلار دست یافت. دکتر احمد محمودعلی رییس این بانک با اشاره به شرایط اقتصادی جهان معتقد است که بانک توسعه اسلامی به فعالیت با ثبات خود ادامه می‌دهد. در ایران به سال ۱۹۸۵ (۲۱ مارس) همزمان با نوروژ تمامی عملیات بانک‌ها اسلامی شد. البته این حرکت موجب نشد که سپرده‌گذاران اقدام به خارج ساختن سپرده‌های خود کنند و آمارها نشان می‌دهد که در دو ماه آغاز فعالیت نظام بانکداری اسلامی در ایران حجم حساب‌های بانکی مبتنی بر قوانین اقتصادی اسلامی به میزان ۱۲۰۰ میلیون دلار رسید. این رقم در طول شش ماه به ۵۵۰۰ میلیون دلار رسید. بانکداری اسلامی در پاکستان در سال ۱۹۷۹ ضیاءالحق رییس‌جمهور پاکستان اقتصاددانان، بانک‌ها و رهبران مذهبی را بر آن داشت تا نظام بهره متداول را کنار زده و موسسات مالی اسلامی را جایگزین آن کنند. عقود مشارکتی برای تامین مالی فعالیت‌های اقتصادی مشارکتی در بانکداری اسلامی مورد استفاده قرار گرفته است، عقد مضاربه نیز در نظام بانکداری اسلامی پاکستان به کار گرفته می‌شود. حبیب بانک (Habib Bank) که نسبت به بقیه بانک‌های اسلامی پاکستان از بازده بیشتری برخوردار است، در سال ۱۹۸۲ به سود ۴۴ میلیون دلاری دست یافت. این بانک در سال ۱۹۸۱ میلادی ۳۵ میلیون دلار سود کسب کرده است. حجم سپرده‌های این بانک در سال ۱۹۸۲ در مقایسه با سال ۱۹۸۱ با ۳۲ درصد رشد به رقم ۱۴/۳ میلیارد دلار رسید. از ژانویه سال ۱۹۸۵ پرداخت سود به سپرده‌گذاران در پاکستان متوقف شد. اجرای کامل این قانون از اول ژوئیه این سال به موقع اجرا گذارده شد. غلام اسحاق خان، وزیر دارایی پاکستان، همه بانک‌های پاکستان از جمله یکی از بانک‌های خارجی را به پیوستن به نظام حساب‌های PLS (حساب تقسیم سود و زیان) فراخواند. در سال ۱۹۸۳ انجمن بین‌المللی بانک‌های اسلامی (IAIB) با شرکت ۱۱ شرکت سرمایه‌گذاری اسلامی و بیمه‌ای تاسیس شد که از جمله اعضای آن می‌توان به بانک همبستگی اسلامی (سودان)، بانک اسلامی فیصل (بحرین)، بانک اسلامی قبرس، بانک اسلامی وین (اتریش)، تعدادی از بانک‌های اسلامی در سنگال، نیجر و باهاما و شرکت‌های سرمایه‌گذاری اسلامی اشاره کرد. استراتژی بانکداری اسلامی در پاکستان برای رشد بانکداری اسلامی در پاکستان، بانک مرکزی این کشور سه استراتژی را به طور پیگیر در دستور کار خود قرار داده است: (۱) تاسیس بانک‌های کاملاً اسلامی نوپا با مشارکت بخش خصوصی (۲) ایجاد بانک‌های تجاری به عنوان مکمل بانک‌های اسلامی (۳) ایجاد یک باجه مخصوص عملیات بانکداری اسلامی در تمامی شعب بانک‌های تجاری. در

راستای تاسیس بانک‌های کاملاً اسلامی در اول دسامبر سال ۲۰۰۱ بانک مرکزی پاکستان جزئیات و معیارهای تشکیل بانک‌های تجاری اسلامی منطبق با اصول اسلامی در بخش خصوصی را منتشر کرد. برای ایجاد بانک‌های تجاری مکمل در چهارم نوامبر سال ۲۰۰۲، قوانین جدیدی به تصویب رسید و بعدها در بخش ۲۳ قوانین بانکداری به عنوان اصول پذیرفته شده در نظر گرفته شده است که مهم‌ترین اصل آن این است که عملیات بانکداری باید تماماً بر اساس دستورات اسلام تأکید شده در قرآن و سنت باشد. بر همین مبنا بانک‌های تجاری اجازه یافتند که در کنار عملیات بانکداری اسلامی به فعالیت پردازند. ایجاد بانه‌های مستقلی در داخل هر یک از بانک‌های تجاری با دستورالعمل‌های قانونی و الزامات مورد نیاز مورد پیگیری قرار گرفت: آمار جدید بانه‌های بانکداری اسلامی در شعب و نام شهرهای محل استقرار آنها در سال مالی آینده معرفی می‌شود. خدمات این بانه‌ها شامل انواع عملیات بانکی و مالی، سپرده‌گذاری، سرمایه‌گذاری و غیره است. شیوه‌جدا سازی سرمایه بانه‌های بانکداری اسلامی از سرمایه بانک‌های تجاری نیز در پاکستان مورد توجه قرار گرفته است. زیرساخت‌ها و تهیه ملزومات مانند برنامه‌های آموزشی نیز در این زمینه مورد نظر بوده است. تجربه مشاوران بانکداری اسلامی، حسابداران مربوطه، سیاست‌های حسابداری و مکانیسم محاسبه سود و زیان نیز کاملاً در اجرای عملیات بانکداری اسلامی در این کشور رعایت شده است. بخش بانکداری اسلامی در دفاتر سرپرستی و ادارات مرکزی بانک‌ها نیز تاسیس شد. در این بخش‌ها پژوهشگران ویژه شریعت اسلامی و همچنین کمیته ویژه بانکداری اسلامی برای ارائه راهکارهای مختلف در مواقع لزوم به وجود آمد. بانک‌ها باید مطمئن شوند که حساب سپرده‌های بانکداری اسلامی از حساب خود بانک متمایز بوده و آمار معاملات و دارایی‌ها، تعهدات، هزینه‌ها و درآمد بانه‌ها و بخش‌های بانکداری اسلامی و میزان موجودی و ذخیره نقدی آنها به طور شفاف اعلام شود. اصول بانکداری اسلامی بانکداری اسلامی همان اهداف بانکداری متداول دنیا را دنبال می‌کند با این تفاوت که ادعا می‌شود عملیات بانکداری در این بانک‌ها بر اساس فقه معاملات اسلامی صورت می‌گیرد. مهم‌ترین اصل در بانکداری اسلامی تقسیم سود و زیان حاصل از معامله و پرهیز از پرداخت ربا یا همان بهره پول است. عمومی‌ترین مفاهیم مورد استفاده بانکداری اسلامی شامل مضاربه (تقسیم سود)، ودیعه (به امانت گذاردن)، مشارکت (سرمایه‌گذاری مشترک)، مرابحه (قرارداد مبتنی بر قیمت تمام شده) و اجازه به شرط تملیک (لیزینگ) است. در یک قرارداد رهنی به جای اینکه برای خرید یک کالا، وام در اختیار خریدار قرار بگیرد، بانک‌ها خود اقدام به خرید کالا می‌کنند و آن را دوباره به خریدار می‌فروشند و وجه آن را به صورت قسطی دریافت می‌کنند. البته در این معامله سودی و یا جریمه‌ای دریافت نمی‌شود. به منظور جلوگیری از هر گونه قصور در این زمینه بانک اقدام به دریافت وثیقه می‌کند. کالا یا ملک مورد معامله از آغاز به نام خریدار ثبت می‌شود. این کار مرابحه نام دارد. یکی دیگر از مفاهیم در انجام معاملات اسلامی اجاره و اقتنا نام دارد که مشابه لیزینگ مستغلات است. وام بانک‌های اسلامی برای خرید وسائل نقلیه نیز شیوه مشابهی از لیزینگ است که وسیله نقلیه را با قیمتی بالاتر از قیمت معمول به خریدار می‌فروشد اما مالکیت خودرو را تا پایان مدت اقساط وام حفظ می‌کند. نوعی دیگر از انواع تسهیلات بانک‌های اسلامی پرداخت وام به شرکت‌ها با نرخ بهره شناور است. نرخ بهره شناور به عنوان نرخ بازده ویژه یک شرکت به حساب می‌آید. به علاوه اینکه سود بانک دقیقاً برابر با سود خود شرکت خواهد بود. این فرم از مفاهیم خدمات بانکداری اسلامی مشارکت نام دارد که بانک تأمین‌کننده منابع مالی و شرکت پدیدآورنده و مجری پروژه است که در پی یک طرح اقتصادی به سرمایه‌گذاری مشترک می‌پردازند. بنابراین این سود و زیان نیز به طور مساوی بین آنها تقسیم می‌شود و شرکت نباید در صورت شکست در پروژه هزینه‌ها و زیان را برعهده گیرد. مرکز مشاوره شریعت اسلامی بانک‌ها و موسسات اسلامی که به ارائه خدمات و تولیدات بانکداری اسلامی می‌پردازند. به تاسیس یک کمیته مشاوره بانکداری اسلامی نیازمندند. هدف از تاسیس این کمیته اطمینان از اجرای احکام شریعت اسلامی در قراردادها و معاملات بانکی است. در کشور مالزی یک نمونه از این مراکز با عنوان Bank Negara Malaysia تاسیس شده است. عقود مختلف در بانکداری اسلامی ودیعه (Wadiah) در عقد ودیعه بانک به عنوان یک محافظ و معتمد برای سپرده‌گذاری در نظر گرفته

می‌شود. در بانکداری اسلامی هر شخص می‌تواند پول خود را به صورت ودیعه نزد بانک به امانت بسپارد و هر گاه که خواست می‌تواند آن را بدون کم و کاست دریافت کند. به این سپرده سودی تعلق نمی‌گیرد و در مقابل بانک با صلاح دید خود صاحب سپرده براساس میزان استفاده از سپرده هدیه‌ای تقدیم می‌کند. البته پرداخت این هدیه از سوی بانک نیز هیچگاه تضمین نمی‌شود اما بانک تلاش می‌کند برای پاداش دادن به سپرده‌گذار براساس طول یک دوره سپرده‌گذاری هدیه‌ای به وی بدهد. **مرابحه Murabaha** مرابحه از نظر لغوی به معنی توافق دوطرفه برای سود یک معامله است. مرابحه قراردادی است که براساس آن فروشنده هزینه و سود مورد انتظار خود را اعلام می‌کند. بانکداری اسلامی این نوع قرارداد را به عنوان یکی از تکنیک‌های کاری خود پذیرفته است. به عنوان یک تکنیک مالی مشتری از بانک درخواست می‌کند که یک کالای مشخص را برای وی خریداری کند و بانک با اعلام میزان سود علاوه بر هزینه خرید به مشتری این کار را انجام می‌دهد. **مضاربه Muzarabah** نمونه‌ای از شراکت در استفاده از منابع مالی است که یک طرف مسوول تامین سرمایه و یک طرف وظیفه انجام کار، تخصص و مدیریت را برعهده می‌گیرد. هرگونه منفعت به دست آمده براساس یک توافق قبلی بین طرفین تقسیم می‌شود در صورتی که هرگونه زیان تنها متوجه تامین‌کننده سرمایه است. در این حالت بابت زیان شرکت و عامل اجرای پروژه خسارتی پرداخت نمی‌شود. در این عقد به وام‌دهنده رب‌المال و به وام‌گیرنده مضاربت می‌گویند. در بانکداری اسلامی تمامی سرمایه توسط بانک پرداخت می‌شود و اجرای تجارت و مدیریت آن برعهده طرف مقابل است. در مضاربه هیچ‌گونه زبانی تقسیم نمی‌شود. بانک در واقع صاحب دارایی است و عامل اجرایی به عنوان کارگر و یا کارگزار وی محسوب می‌شود. تقسیم سود بیشتر همانند عقد مشارکت تقسیم می‌شود. در مضاربه صاحب سرمایه حق مداخله در مدیریت و تجارت را ندارد مسوولیت این مهم برعهده عامل این پروژه است. مهم‌ترین ویژگی مضاربه امکان توافق بر سر تقسیم سود به هر نسبت بین طرفین است. مضاربه می‌تواند به صورت انفرادی و یا گروهی اجرا شود. **مشارکت Musharakah** مشارکت ارتباطی است که بر مبنای یک قرارداد همکاری تجاری دوطرفه، سود و زیان حاصل از انجام کار بین طرفین تقسیم می‌شود. مشارکت یک توافق است که در آن بانک اسلامی سرمایه مورد نیاز را تامین می‌کند که این سرمایه با آورده دیگر طرفین قرارداد و شرکت تجاری ترکیب می‌شود در این قرارداد همه طرفین حق دارند که در مدیریت فعالیت تجاری یا صنعتی مداخله کنند اما نیازی به انجام آن نیست. در این عقد تجاری سود به دست آمده براساس توافق قبلی تقسیم می‌شود اما زیان احتمالی حاصل از کار براساس نسبت آورده سرمایه تقسیم خواهد شد. مشارکت (**Partnership**) این نوع مشارکت یک توافق کلاسیک است. تمامی طرفین برای تامین مالی یک پروژه بازرگانی، صنعتی، سرمایه‌گذاری و غیره که ریسک موفقیت آن نیز همواره وجود دارد، همکاری می‌کنند. میزان سود حاصل از این پروژه براساس توافقات قبلی بین شرکا تقسیم می‌شود، اما هرگونه زیان احتمالی براساس میزان حق و حقوق مشارکت طرفین تقسیم می‌شود. در این مشارکت یک نفر به تنهایی نمی‌تواند خسارت ناشی از عدم همکاری دیگران را متقبل شود. مدیریت پروژه نیز برعهده همه، برخی یا حتی یک نفر از اعضا خواهد بود. **مشارکت (Joint Venture)** این نوع مشارکت به نحوی است که دو طرف سرمایه‌های خود را در یک پروژه روی هم ریخته و در اجرای آن مشارکت می‌کنند و سود و زیان حاصل از کار را به نسبت میزان مشارکت بین یکدیگر تقسیم می‌کنند. در عقد مشارکت طرفین حق مداخله دارند، گرچه می‌توانند از این حق خود چشم‌پوشند و از طرف خود یک نفر را مشخص کنند یا این حق را به شریک خود تفویض کنند. در این صورت طبیعی است که بهره‌بردن از سود و یا برعهده گرفتن میزان خسارت نیز با توجه به نقش طرفین در پیشبرد پروژه تعریف خواهد شد. مشارکت در کل به دو نوع است. یکی **مشارکت دائم (Permanent Musharakah)** و دیگری **مشارکت تقلیلی (Diminishing Musharakah)** که در ذیل توضیح هر یک ارائه شده است. مشارکت دائم‌تر مشارکت دائم یک بانک اسلامی در یک پروژه مشارکت می‌کند و براساس یک نسبت از پیش تعیین شده از سود بهره‌مند می‌شود. مدت زمان این قرارداد معین نشده و می‌تواند بنا به خواسته طرفین ادامه یابد.

این تکنیک برای تامین مالی پروژه‌های بلندمدت مناسب است. در شرایطی که منابع مالی مورد نیاز پروژه برای یک مدت طولانی تعریف شده و به بهره‌برداری رسیدن آن ممکن است به طول بیانجامد. مشارکت تقلیل‌دهنده این نوع مشارکت سهم آورده شرکت کنندگان در پروژه و سهم سود آنها بر پایه یک نسبت از پیش توافق شده تعیین می‌شود. اما در عین حال روشی را فراهم می‌کند که براساس آن سهم آورده بانک در پروژه کاهش می‌یابد و در نهایت این سهم به مالکیت دیگر شرکا در می‌آید. این قرارداد اجازه می‌دهد که به مرور پرداخت بیشتر و بالاتری نسبت به حق واقعی بانک صورت گیرد و بانک به تدریج سود آورده خود را دریافت می‌کند و به علاوه سرمایه اصلی و حقوق مشارکتی بانک کم کم کاهش می‌یابد و پس از مدت معینی به صفر می‌رسد و شراکت بانک پایان می‌یابد. شکل عقد مشارکت مالی می‌خواهد توسط بانک‌های اسلامی به منظور انجام تجارت‌های داخلی، واردات و چاپ اوراق اعتباری مورد استفاده قرار گیرد. این قرارداد همچنین می‌تواند در کشاورزی و صنعت به کار گرفته شود. مشارکت در سرمایه‌گذاری مخاطره‌آمیز **Musharakah Venture Capital** این تکنیک مشارکت بین دو طرف در تامین مالی یک پروژه است. سهم سود هر یک از قبل توافقی تعیین می‌شود اما سهم زیان احتمالی بر حسب میزان مشارکت در طرح تعیین می‌شود و مدیریت پروژه بر عهده هر دو طرف است. اجاره (Ijara) معنی تکنیکی اجاره فروش یک حق عمری و رقبی معین در مقابل دریافت پاداشی معین است. عموماً برای اجیر کردن و به خدمت گرفتن مورد استفاده قرار می‌گیرد، اجاره همچنین برای در اختیار گرفتن یک زمین در مقابل پرداخت اجاره بهای ثابت به صورت نقدی به کار گرفته می‌شود. مضاربه (Muzarah) حالتی از اجاره است که صاحب زمین با اجاره دادن آن بخشی از محصول به دست آمده را به عوض اجاره دریافت می‌کند. همین روش نیز توسط بانک اسلامی به کار گرفته می‌شود. بانک براساس قراردادی ساختمان، لوازم و امکاناتی مشابه را در ازای یک اجاره بهای توافقی به مشتری اجاره می‌دهد. اجاره بهای ثابت بوده آنچنانکه بانک مبلغ سرمایه‌گذاری اصلی به علاوه سود آن را کسب خواهد کرد. اجاره (لیزینگ) لیزینگ یکی از شیوه‌های قانونمند کسب درآمد براساس قوانین اسلامی است. در این شیوه یک دارایی واقعی مانند دستگاه، اتومبیل، کشتی و یا یک خانه می‌تواند از سوی موجر به مستاجر برای دوره معین در قبال قیمت معین اجاره داده شود. هزینه و منفعت در این معامله به صور روشن و آشکار در قالب قرارداد اجاره قید می‌شود. از این شیوه بانک‌های بسیاری در کشورهای اسلامی استفاده می‌کنند. بانک توسعه اسلامی (IDB)، بانک اسلامی مالزی و تعدادی از بانک‌های تجاری در پاکستان این شیوه را به کار می‌گیرند. براساس قرارداد اجاره یا لیزینگ یک بانک اسلامی یک دارایی را براساس مشخصات و خواسته‌های مشتری خریداری می‌کند و آن را با توافق طرفین ضمن تعیین مدت اجاره و میزان اجاره به مشتری اجاره می‌دهد. مشخصات و طبیعت دارایی مورد اجاره نیز به هنگام تعیین اجاره و زمان اجاره مورد نظر قرار می‌گیرد. در طول مدت لیزینگ مالکیت دارایی در اختیار اجاره‌دهنده (بانک) است. بانک این حق را دارد که این مالکیت را به اجاره‌کننده (مستاجر) انتقال دهد. در پایان مدت اجاره دارایی مجدداً به بانک تحویل داده می‌شود. اجاره به شرط تملیک (Lease to Purchase) لیزینگ در معاملات مالی اسلامی از ظرفیت‌های بسیاری برخوردار است و بانک‌های اسلامی شیوه‌های مختلف آن را به مرور تجربه کرده و به کار می‌گیرند. توافق خرید اجاره یکی از این نمونه‌ها است. براساس این توافق که به اجاره به شرط تملیک، فروش اقساطی یا «اجاره و الاقتناء» نیز معروف است، مورد اجاره در پایان دوره لیزینگ به تملک مستاجر در می‌آید و مبالغ پرداختی اقساط به جای اجاره (سود سرمایه) و همچنین اصل سرمایه محسوب شده و در پایان، مالکیت اجاره‌دهنده (بانک) سلب می‌شود. از این روش عمدتاً برای خرید منزل و اتومبیل استفاده می‌شود. قرض الحسنه (Qard al hasana) قرض الحسنه یک وام با فضیلت است. وام قرض الحسنه با شرط اینکه در پایان دوره به هیچ عنوان مبلغی به آن اضافه نشود، پرداخت می‌شود. این وام بدون بهره برای اهداف خیریه یا برطرف کردن نیازهای سرمایه‌گذاری‌های کوتاه‌مدت اعطا می‌شود. قرض‌گیرنده موظف است که تنها اصل مبلغ وام را بازگرداند. این وام فقط مخصوص افراد نیازمند است و پاداش پرداخت این وام نزد خداوند است. بانک‌های اسلامی در ارائه این وام به

روش‌های مختلفی عمل می‌کنند. برخی از این بانک‌ها وام قرض‌الحسنه را صرفاً برای سرمایه‌گذاری در خود بانک به متقاضیان ارائه می‌دهند. برخی دیگر به همه مشتریان این وام را پرداخت می‌کنند. برخی از بانک‌ها این وام را صرفاً به دانشجویان نیازمند و دیگر بخش‌های اقتصادی ضعیف جامعه می‌دهند. تولیدکنندگان کوچک، کشاورزان و شرکت‌هایی که قادر نیستند از منابع دیگر نقدینگی مورد نیاز خود را تأمین کنند از متقاضیان این وام‌ها هستند. صندوق سرمایه‌گذاری اسلامی صندوق سرمایه‌گذاری اسلامی یکی از بخش‌هایی است که در نظام مالی اسلامی به سرعت رشد کرده است. در سراسر دنیا تقریباً ۱۰۰ صندوق سرمایه‌گذاری اسلامی وجود دارد. جمع کل دارایی‌های مدیریت شده در این صندوق‌ها نزدیک به ۵ میلیارد دلار است که سالانه ۱۲ تا ۱۵ درصد نیز رشد می‌کند. نظر به علاقه روزافزون به بانکداری اسلامی، تعداد صندوق‌های سرمایه‌گذاری روزبه‌روز بیشتر می‌شود. در کشورهای غربی نیز بانکداری اسلامی علاقه‌مندان زیادی پیدا کرده است. با وجود این موفقیت‌ها، برخی از نیازهای سرمایه‌گذاران در این بازارها برآورده نشده و تعدادی از این صندوق‌ها بسته شده است. اغلب این صندوق‌ها دارایی‌های شخصی، دارایی‌های موسسات تعاونی و سرمایه‌گذاری‌های کوچک را مورد هدف قرار داده‌اند که بین ۵۰ هزار تا یک میلیون دلار را شامل می‌شود. بازارهای هدف برای صندوق‌های سرمایه‌گذاری اسلامی متفاوت هستند. برخی از آنها سرمایه‌های بازارهای محلی کشور مالزی و برخی دیگر سرمایه‌های کشورهای حاشیه خلیج فارس را هدف قرار داده‌اند. برخی دیگر به سرمایه‌های خاورمیانه چشم دوخته‌اند. در عین حال برخی از آنها برای عدم توفیق در دستیابی به بازارهای محلی و موفق نشدن در جذب سرمایه‌های جوامع اسلامی مورد شمتت قرار گرفته‌اند. از آغاز به کار صندوق‌های سرمایه‌گذاری اسلامی در دهه ۱۹۹۰، شاهد ایجاد شاخص سهام اعتباری به وسیله شاخص بازار اسلامی داو جونز و سری شاخص جهانی اسلامی FTSE بوده‌ایم. وبسایت failaka.com شرح فعالیت صندوق‌های سرمایه‌گذاری اسلامی و فهرستی از این صندوق‌ها را در سراسر جهان ارائه کرده است. فلسفه بانکداری اسلامی شریعت اسلامی تنها ربا (بهره) را حرام اعلام کرد، اما سایر درآمدهای سرمایه را ممنوع نکرده است. به عبارت دیگر هر گونه پیش شرط برای انتفاع از اصل سرمایه و بدهی ممنوع اعلام شده است. بر اساس اصول اسلامی شیوه اجرایی و به کارگیری سرمایه در یک پروژه و موارد ایجاد شغل از اهمیت ویژه برخوردار است. با الهام از آیه ۲۷۵ سوره دوم قرآن کریم، سوره بقره ممنوعیت کار و درآمد بدون ریسک موجب می‌شود که فعالیت‌های مالی در اسلام دارایی‌های واقعی با ارزش افزوده همراه باشد. بانکداری اسلامی بر تقسیم ریسک، دادوستد فیزیکی کالا، درگیری مستقیم با تجارت و کار، اجاره و قراردادهای ساختمانی با استفاده از عقود مختلف شرعی استوار است، همچنین بانکداری اسلامی با مدیریت دارایی به منظور افزایش درآمد عمومی است. تقسیم ریسک و مدیریت آن برای دستیابی به حاکمیت مشارکت و همکاری در انجام پروژه‌ها یکی از اهداف بانکداری اسلامی است. سود در اسلام پاداش نام دارد و فعالیت‌های مبتنی بر تقسیم ریسک و استفاده از منابع برای بالابردن ارزش سرمایه مجاز شمرده شده است. معاملات مالی مجاز از سوی شریعت اسلامی باید مبتنی بر ارائه کالا، خدمات و منافع باشد. این سیاست برای برخورد و تعامل بهتر سیاست‌های پولی و مالی و ایجاد نظم بیشتر مورد توجه قرار دارد. به علاوه اسلام اجاره دارایی و حق عمری و رقبی و دریافت اجاره‌بها را مجاز دانسته است. منابع: Islamic-banking.com Islamic-finance.net

درآمدی بر قرارداد استصناع

«استصناع» از ریشه صَيَعَ و مصدر باب استفعال در ثلاثی مزید و به معنای طلب ساخت یا تولید است. بیشتر فقهای اهل سنت عقد استصناع را یکی از اقسام عقد سلف می‌دانند و لذا آن را در چارچوب عقد سلف تعریف می‌کنند. بعضی نیز از جمله فقهای شیعه استصناع را مادامی که پرداخت ثمن ناظر به آینده نباشد یکی از صور عقد بیع می‌دانند و آن را در حقیقت دستوری از ناحیه خریدار به فروشنده برای ساختن کالایی در آینده معین و با اوصاف مشخص تلقی می‌کنند. اما فقهای

مکتب حنفی آن را قراردادی (عقدی) مستقل می‌دانند و تعاریف متنوعی برای آن ارائه داده اند که بعضی به شرح زیر است: «استصناع قراردادی است با تولید کننده برای ساختن چیزی» که در آن خریدار «مُستصنع»، فروشنده یا تولید کننده «صَنِيع» و کالای ساخته شده «مصنوع» نامیده می‌شوند یا توافقی است بین تولید کننده (به عنوان فروشنده) و خریدار برای فروش کالایی که به هنگام انعقاد قرارداد وجود ندارد و به سفارش خریدار با اوصاف معین در آینده ساخته و تحویل می‌شود. نکته مهم در استصناع و وجه تمایز آن با عقود مشابهه موجب بودن ثمن آن است. استصناع عقدی است لازم یعنی طرفین عقد نمی‌توانند بدون رضایت یکدیگر به طور یکجانبه آن را فسخ کنند. در قرارداد استصناع نمی‌توان شرطی مبنی بر عدم مسوولیت فروشنده در قبال عدم تحقق شرایطی که برای کالای موضوع قرارداد (مصنوع) شمرده می‌شود، درج نمود. بانک ملی «الشارقه» در شارجه، افراد و گروه‌های دخیل در عقد استصناع را شامل مشتری، بانک، پیمانکار و مهندس مشاور معرفی می‌کند. بانک به دو شیوه می‌تواند عقد استصناع را به کار گیرد: ۱. بانک مجاز است که مطابق عقد استصناع کالایی را بخرد و آن را طی اقساط و یا پرداخت موجب به خریدار بفروشد. به این شیوه اصطلاحاً عقد استصناع فروش گفته می‌شود. همچنین بانک می‌تواند به عنوان فروشنده کالایی با اوصاف و شرایط معلوم با خریدار وارد عقد استصناع شده و سپس در مقام خریدار و به موجب یک عقد استصناع موازی با تولید کننده کالای موصوف قرارداد استصناع امضا نماید. به این شیوه اصطلاحاً عقد استصناع موازیگفته می‌شود پرداخت ثمن معامله در هر دو قرارداد می‌تواند نقد و یا موجب و یا در قالب اقساط باشد. مراحل عملی عقد استصناع فروش و عقد استصناع موازی ۱. عقد استصناع فروش: خریدار: تقاضایش را برای خرید کالایی با مشخصات کامل و قیمت معلوم در چارچوب عقد استصناع تسلیم بانک می‌کند. زمانبندی پرداخت قیمت چه به صورت نقدی و چه موجب بر اساس توافق انجام می‌گیرد. بانک: معمولاً حساب می‌کند که در عمل چه مبلغی را در عقد موازی پرداخت می‌کند با اضافه سود منطقی. بانک: خود را متعهد به تولید و تحویل کالا- در زمان معین و با اوصاف مشخص می‌کند ۲. عقد استصناع موازی: بانک: تولید کالا- را مطابق اوصاف و شرایطی که تعهد کرده بود به تولید کننده سفارش می‌دهد و درباره قیمت و موعد تحویل کالا با او به توافق می‌رسد. فروشنده (تولید کننده): خود را متعهد به تولید کالا با اوصاف معین و تحویل آن در موعد مقرر می‌کند. ۳. تحویل و پذیرش کالا: فروشنده (تولید کننده): کالای تولید شده را یا مستقیماً تحویل بانک می‌دهد و یا به مرجعی که بانک در قرارداد محلش را تعیین نموده است تحویل می‌دهد. بانک: کالای تولید شده را یا خود مستقیماً به خریدار تحویل می‌دهد و یا شخص ثالثی را به این کار می‌گمارد. خریدار حق دارد اطمینان حاصل نماید که کالا حائز اوصافی که در قرارداد ذکر شده هست یا خیر و وجه تمایز قرارداد استصناع با سایر عقود با عقد اجاره: اجیر در قرارداد موظف به ارائه مصالح و لوازم تولید نیست در حالی که در استصناع تولید کننده ملزم به تهیه مصالح و مواد اولیه تولید است. با فروش اقساطی: در فروش اقساطی کالای موضوع قرارداد موجود است در صورتی که در استصناع کالای مورد نظر در آینده ساخته می‌شود. همچنین قیمت در فروش اقساطی به هنگام انعقاد قرارداد بایستی برای طرفین قطعی و معین باشد در حالی که در استصناع می‌توان با احتساب هزینه‌های پروژه به عنوان بخشی از قیمت معامله، قیمت را در ختم قرارداد تعیین کرد. با سلف: موضوع عقد سلف می‌تواند هر نوع کالایی باشد اعم از این که نیاز به ساخته شدن داشته باشد یا خیر در حالی که موضوع قرارداد استصناع ساخت کالایی در آینده است. ثمن در سلف باید به طور کامل پرداخت شود و تاریخ تحویل آن هم معلوم و معین باشد در حالی که در استصناع ثمن به اشکال مختلف قابل پرداخت است و حتی می‌تواند تاریخ تحویل کالا در قرارداد ذکر نشود. با جعاله: جعاله عقدی است جایز و ناظر به ارائه خدمت در حالی که استصناع عقدی لازم و ناظر به فروش کالا است. از نقطه نظر ریسک نقدینگی، ریسک نقدینگی در مورد این عقد مشابه عقد «سلف» است البته با ابعادی کوچکتر چراکه بانک مجاز است وجوه را در قالب اقساط یا حتی با موقوف کردن کل مبلغ به آینده به منظور حفظ داراییهای نقدش فراهم کند. حال آنکه در عقد سلف لازم است کل مبلغ پیشاپیش پرداخت شود. ریسک نقدینگی ثانویه که برخاسته از ریسک

اعتباری می باشد در مورد استصناع مشابه عقد سلف است با دو تفاوت: الف) برعکس عقد سلف، یک قرارداد استصناع می تواند قبل از اینکه تولید کننده تولیدش را شروع کند، به طوریکه جانبه فسخ شود. لذا اینگونه قرارداد با تعریف، بررسی و اثبات این اتفاق درگیر است. این شاخص بسته به چگونگی تعریف «شروع تولید»، سهولت اثبات آن توسط شخص ثالثی نظیر دادگاه و اینکه چه سهمی از کل مبلغ قرارداد توسط بانک پیش پرداخت شده است؛ می تواند منجر به ریسک نقدینگی بیشتر و یا کمتر از عقد سلف شود. ب) زمان تحویل قطعی از لوازم قرارداد استصناع نیست. هرچند در تجربه فعلی، به عنوان یک «قرارداد باز»^[۱] تعریف نشده است، با این وجود یافتن یک مورد نقض کار دشواری است. ریسک نقدینگی ثانویه، مشابه عقد سلف است. تنها تفاوت موجود در این است که بعضی فقها در قیاس با قراردادهای اجاره، جریمه بابت تاخیر در تحویل را جایز دانسته اند. این موضوع می تواند انگیزه های قویتری برای تحویل به موقع برانگیزد و در نتیجه در مقایسه با قرارداد سلف احتمال و مدتی که قرارداد استصناع بعد از یک نکول در معرض ریسک نقدینگی قرار میگیرد را کاهش دهد.

قراردادهایی با ماهیت [BOT] ساخت، راه اندازی و انتقال) در چارچوب قراردادهای استصناع طبقه بندی می شوند. برای مثال، دولت ممکن است به موجب قراردادی با یک سازنده، خدمات او را از محل جمع آوری عوارض و یا محصولات جانبی تولیدش برای مدت معینی جبران کند. قرارداد استصناع دامنه وسیعی از کاربردهای گوناگون برای تامین مالی نیازهای عمومی و حیاتی جامعه اسلامی و توسعه اقتصادی پیش روی بانکهای اسلامی قرار می دهد. بانک توسعه اسلامی (IDB) قرارداد استصناع را با هدف رشد توان تولید در کشورهای عضو به ویژه تولید کالاهای سرمایه ای که در بخش های صنعت، کشاورزی و امور زیربنایی مورد استفاده قرار می گیرند، در مقیاس وسیعی به کار گرفته است. این شیوه از تامین مالی برای پروژه های بلندمدت بازرگانی

[LTF] (۳) به منظور رشد تجارت میان کشورهای عضو نیز استفاده می شود. به موجب قواعد فقه جعفری، بیع کلی که در آن ثمن و مبیع هر دو ناظر به آینده باشند باطل و مصداق معامله «کالی به کالی» است. لذا عقد استصناع وقتی که ثمن در آن موجد باشد مشتبّه به بطلان است. بعضی از حقوقدانان ایرانی ماده ۱۰ قانون مدنی که به موجب آن همه قراردادها درست هستند مگر خلاف صریح قانون باشند را رافع شبهه فوق می دانند. البته این ماده صحت قراردادها را مشروط به مطابقت با قانون می داند قانونی که ماخوذ از قواعد فقهی اسلام است. براین اساس این ماده قانونی بیش از آن که رافع شبهه باشد مشدد آن است. منابع: ۱. Al Baraka. http://www.isdb.org/english_docs/idb_home/MFistMod_Home.htm ۲. Islamic Bank – Products.htm ۳. مینا جزایری، «عقد استصناع و استفاده از آن در نظام بانکی کشور»، بانک و اقتصاد، شماره ۵۲۴. سلمان سیدعلی، «روشهای تامین مالی اسلامی و ریسک نقدینگی» ترجمه سعید کیقبادی، ارائه شده در کنفرانس بانک و کشاورزی، سال دوم شماره ششم، زمستان ۱۳۸۳ * <http://kayghobadi.blogfa.com>

مبانی فقهی و حقوقی بانکداری اسلامی

حجه الاسلام و المسلمین مهدی هادوی تهرانی

پیش درآمد اسلام در حوزه اقتصاد، افزون بر فلسفه خاص خود، از مکتب و نظام اقتصادی ویژه ای نیز برخوردار است. مکتب اقتصادی اسلام اهداف و مبانی اسلام را در زمینه اقتصاد تبیین می کند و نظام اقتصادی اسلام نهادهای جهان شمولی را در اقتصاد معرفی می کند که براساس آن مبانی میتواند جامعه را به اهداف مزبور برساند. نهادهای جهان شمول وابسته به موقعیت و شرایط خاص نیستند و در هر موقعیتی به شکلی امکان تحقق دارند. مطالعه فقهی بانکداری اسلامی مبتنی بر بازشناسی ویژگیهای آن براساس قانون عملیات بانکی بدون ربا است. تا آشکار شود آیا بانک به تفسیری که در این قانون آمده، نهادی دولتی است که در نظام اقتصادی اسلام ضرورتاً باید توسط دولت اداره شود؟ یا یک نهاد غیر دولتی است که دولت و غیر دولت می توانند به تاسیس

آن اقدام کنند؟ پس از بررسی فقهی بانکداری باید به قوانین کشور، و در راس آنها، قانون اساسی مراجعه کرد تا جایگاه حقوقی بانکداری را به لحاظ دولتی بودن یا نبودن مورد مطالعه قرارداد. در مطالعه فقهی آنچه اسلام به گونه جهان شمول عرضه کرده و در هر شرایط و موقعیتی به شکلی تحقق می‌یابد، آشکار می‌گردد. ولی در بررسی حقوقی آنچه قانون گذار با توجه به قوانین جهان شمول اسلامی و شرایط و موقعیت کشور وضع کرده است، بازشناسی و تبیین می‌شود. بانک چیست؟ بانک نوعی واسطه مالی است که در اقتصاد سرمایه داری آن را به اقسام سه گانه: بانک های سپرده، بانک های معاملات و دستگاه های اعتباری متخصص تقسیم می‌کنند. در قانون عملیات بانکی بدون ربا، از بانک تعریف مشخصی عرضه نمی‌شود. ولی با توجه به وظایف نظام بانکی و احکام بانک ها در این قانون می‌توان تصویری از هویت آن عرضه کرد. براساس ماده سوم قانون عملیات بانکی بدون ربا، بانک ها برای تجهیز منابع می‌توانند به قبول سپرده مبادرت نمایند و این سپرده ها به دو عنوان کلی تقسیم می‌شود: ۱- سپرده های قرض الحسنه ۲- سپرده های سرمایه گذاری مدت دار براساس این نکته، بانک در این قانون یک «بانک سپرده» یعنی موسسه ای مالی است که از مشتریان خود سپرده دریافت می‌دارد. از سوی دیگر، چون قرض الحسنه رکن اصلی «نهاد بنگاه های کمک معوض» در نظام اقتصادی اسلامی محسوب می‌شود و بانک براساس ماده چهارده این قانون موظف است بخشی از منابع خود را از طریق قرض الحسنه به متقاضیان اختصاص دهد، بانک از این جهت یک «بنگاه کمک معوض» خواهد بود. تبصره ماده سوم این قانون بانک را نسبت به سپرده های سرمایه گذاری مدت دار به عنوان وکیل در عقود اسلامی معرفی می‌کند. پذیرش وکالت بانک تأکیدی بر «واسطه مالی» بودن آن است. با این وصف، در سپرده های سرمایه گذاری مدت دار، بانک مالک سپرده نیست، بلکه وکیل سپرده گذار در انجام معاملات در قالب عقود اسلامی است. از سوی دیگر، این تبصره همراه با مواد مربوطه به فصل سوم این قانون (ماده هفت تا هفده) که به تسهیلات اعطایی بانکی ها مرتبط می‌باشد، بانک در این قانون در زمره «بانکهای معاملات» قرار می‌دهد. بانک معاملات در بنگاه های صنعتی و بازرگانی مشارکت می‌نماید. بانک، یک نهاد غیر دولتی آنچه از مجموع ویژگی های بانک در لابلای قانون عملیات بانکی بدون ربا به دست می‌آید، بیانگر این واقعیت است که بانک، از یک سو، نهادی وابسته به موقعیت می‌باشد که از اختلاط نهادها و مفاهیم مختلف جهان شمول شکل گرفته است. از سوی دیگر، نهادی غیر دولتی است. یعنی وظایف آن به گونه ای نیست که از دیدگاه اسلام منحصرأ در حیطه مسئولیت های دولت قرار گیرد. بلکه به گونه ای است که اشخاص حقیقی یا حقوقی، به صورت فردی و جمعی، چه دولتی و چه خصوصی، می‌توانند به آن پردازند. بانک در قانون اساسی قانون اساسی جمهوری اسلامی بعنوان بالاترین منبع قانونی در کشور، از دو گونه قوانین تشکیل شده است: الف - قوانینی که از متن اسلام به دست می‌آیند و به موقعیت وابستگی ندارند. اصولی مانند اصل سوم، چهارم و پنجم از این قبیل می‌باشند. ب - قوانینی که به موقعیت خاص ایران در روزگار معاصر نظر دارند و با توجه به شرایط اجتماعی، سیاسی، اقتصادی و فرهنگی ایران تدوین شده اند. اصل چهل و چهارم از این قبیل است. در این اصل پس از تقسیم نظام اقتصادی جمهوری اسلامی به سه بخش: دولتی، تعاونی و خصوصی، بانکداری را در زمره بخش دولتی معرفی می‌کند. با این وصف، هر چند براساس تصویر بانک در متن قانون عملیات بانکی بدون ربا، از دیدگاه معیارهای اولی فقه اسلامی این نهاد می‌تواند بخش خصوصی، تعاونی یا دولتی اداره شود، ولی قانون اساسی به عنوان یک حکم موقعیتی آن را در اختیار دولت قرار می‌دهد. معیارهای مشروعیت این قانون اقتضا می‌کند مادامی که تغییری در آن رخ نداده تمام آحاد جامعه و دستگاه های دولتی به آن پای بند باشند. البته اگر شرایط تغییر کند و مصالح مقتضی این قانون تبدیل یابد، بر اساس آنچه در اصل صد و هفتاد و هفتم قانون اساسی جمهوری اسلامی آمده است، امکان تغییر قانون خواهد بود. بانک غیردولتی در ماده نود و هشت قانون برنامه سوم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران مصوب ۱۳۷۹/۱/۱۷ مجلس شورای اسلامی اجازه تأسیس بانک توسط بخش غیر دولتی، به اشخاص حقیقی و حقوقی داخلی داده شده است. در این ماده آمده است: " به منظور افزایش شرایط رقابتی در بازارهای مالی و تشویق پس انداز و سرمایه

گذاری و ایجاد زمینه رشد و توسعه اقتصادی کشور و جلوگیری از ضرر و زیان جامعه با توجه به ذیل اصل چهل و چهارم قانون اساسی و در چارچوب ضوابط، قلمرو و شرایط تعیین شده در زیر اجازه تأسیس بانک توسط بخش غیر دولتی به اشخاص حقیقی و حقوقی داخلی داده می شود." ذیل اصل چهل و چهارم قانون اساسی که در متن این ماده بعنوان مستند بیان گردیده عبارت است از: "مالکیت در این سه بخش تا جایی که با اصول دیگر این فصل مطابق باشد و از محدوده قوانین اسلام خارج نشود و موجب رشد و توسعه اقتصادی کشور گردد و مایه زیان جامعه نشود. مورد حمایت قانون جمهوری اسلامی است. تفصیل ضوابط و قلمرو و شرایط هر سه بخش را قانون معین می کند." یعنی حمایت قانون از مالکیت دولتی، تعاونی و خصوصی مشروط به چهار شرط است: الف- با اصول دیگر فصل چهارم قانون اساسی که در مورد اقتصاد و امور مالی است سازگار باشد. ب- از محدوده قوانین اسلام خارج نباشد. ج- موجب رشد و توسعه اقتصادی کشور گردد. د- مایه زیان جامعه نشود. ظاهراً مجلس شورای اسلامی در شرایطی فعلی جلوگیری از تأسیس بانک غیر دولتی را مانع رشد و توسعه اقتصادی کشور و موجب ضرر و زیان جامعه تشخیص داده است. از این رو، با توجه به ذیل این اصل اقدام به تصویب این قانون نموده است. تشخیص صحت و سقم این امر به لحاظ اقتصادی برعهده کارشناسان اقتصادی است. ولی از نظر حقوقی این تحدید مالکیت دولتی، با استناد به ذیل اصل چهل و چهارم قانون اساسی، بلاشکال است. شرایط بانک غیر دولتی ماده نود و هشت قانون برنامه سوم شرایط تأسیس بانک توسط بخش غیر دولتی را این گونه بیان می کند: الف- سیاست گذاری پولی، اعتباری و ارزی، چاپ اسکناس، ضرب سکه، حفظ ذخیره ارزی، نظارت بر بانک ها و صدور مجوز فعالیت بانکی در قلمرو وظایف دولت بوده و جهت اعمال حاکمیت همچنان در اختیار دولت باقی می ماند. ب- ضوابط مربوط به نحوه فعالیت بانک ها از قبیل رعایت نسبت های مالی تعیین شده جهت داشتن ساختار مالی سالم و نوع قراردادها و عقود و فعالیت های بانک طبق قوانین پولی و بانکی کشور مصوب ۱۳۵۱ و قانون عملیات بانکی بدون ربا خواهد بود. ج- دولت می تواند به افراد حقیقی و حقوقی داخلی در صورت دارا بودن شرایط زیر مجوز فعالیت اعطاء نماید: ۱- داشتن تجربه لازم در این کار ۲- از نظر مالی تامین سرمایه لازم و انجام کار را داشته باشد. ۳- عدم داشتن هرگونه سوء پیشینه اعم از مالی و اخلاقی براساس این شرایط بانک غیر دولتی در چارچوب قانون پولی و بانکی کشور مصوب ۱۳۵۱ و قانون عملیات بانکی بدون ربا می تواند به فعالیت پردازد و نظارت بر تحقق این امور در قلمرو وظایف دولتی است. فرصت ها و تهدیدات مانع حقوقی بانک غیر دولتی یا تصویب قانون برنامه سوم برداشته شد و در فقه هم مانعی برای آن وجود نداشت. با این وصف، بر حضور بخش غیر دولتی در بانکداری کشور فراهم شده که می تواند در شکوفایی اقتصادی ملی نقش موثری داشته باشد. ولی پرسش ها و نگرانی هایی نیز وجود دارد: الف- آیا در شرایط فعلی اقتصادی کشور که در بخش صنعت و کشاورزی، ما با مشکلات فراوان مواجه هستیم و بیشتر سرمایه ها به سوی تجارت سوق پیدا می کند، وجود بانک های غیر دولتی که در پی افزایش سود خود هستند، به بهبود اوضاع کمک می کند یا وضعیت را به سوی بحران بیشتر و گسترش دلالتی و واسطه گری سوق می دهد؟ ب- با توجه به ناکامی های موجود در اجرای درست قانون عملیات بانکی بدون ربا توسط بانک های دولتی که باعث گسترش مبادلات ربوی در سطح کشور شده است، آیا می توان امیدوار بود بانک های غیر دولتی در اجرای این قانون موفق تر از بانکهای دولتی باشند و فضای معاملات ربوی را در کشور تشدید نمایند؟ ج- آیا اصلاحات موضعی در اقتصاد کشور از قبیل تأسیس بانک غیر دولتی به بهبود وضعیت پیچیده و پر مشکل فعلی کمک می کند، یا به دلیل ناهماهنگی شرایط را وخیم تر از پیش می سازد؟ آیا بهتر نیست به جای این گونه اصلاحات در جستجوی طراحی یک مجموعه هماهنگ و کارآمد از تغییرات برای حل مشکلات فعلی

بود؟*۳۹۸ http://www.banksepah.ir/default.aspx?tabid=۳۹۸

(نمایی از بانکداری سوئیس) استاد علی زینعلی ۱-۱. ملاحظات اقتصادی: واحد پول آن فرانک سوئیس (Sfr) معادل ۱۰۰ راپن یا ۱۰۰ سانتیم است که هر ۱.۲۵ فرانک معادل ۱ دلار است. میزان تولید ناخالص ملی در سال ۱۹۷۸ حدود ۹/۵۹ میلیارد دلار بوده (درآمد سرانه ۴۳۹ ۹ دلار) که ۴۷٪ آن از صنایع، ۷٪ از کشاورزی و ۴۶٪ از تجارت و خدمات بدست می‌آید. نرخ سالانه رشد تولید ناخالص ملی حدود ۱/۱٪ است. درآمد بودجه ملی در سال ۱۹۷۹ در حدود ۲/۸ میلیارد دلار و هزینه‌های آن معادل ۶/۹ میلیارد دلار بوده است. واردات سوئیس در سال ۲۰۰۵ حدود ۴/۱۳۲ میلیارد فرانک بوده، سوئیس هیچگونه منابع طبیعی نداشته و اقتصادش به میزان زیادی به دیگر کشورها وابسته است. طبق آمار سال ۲۰۰۶، ۵۹.۵٪ صادرات به کشورهای اتحادیه اروپا و ۸۱.۱٪ واردات نیز از همین کشورها صورت گرفته است. (<http://www.farsi.ch>) کشور سوئیس دارای یکی از بالاترین میزان در آمد سرانه در جهان (بالغ بر ۶۰ هزار فرانک) میباشد. دولت این کشور سالانه حدود ۴ میلیارد دلار را به منظور پرداخت حق بیمه بیکاری هزینه می‌کند. بطور کلی اقتصاد سوئیس بر مبنای فعالیت‌های متنوع صنعتی، تجاری و سیستم اقتصاد بازار آزاد استوار است. منابع اقتصادی این کشور، صنعت، کشاورزی، توریسم، بانکداری و بیمه میباشد. ۱-۲. اعتماد، بزرگ‌ترین و اصلی‌ترین سرمایه هر بانک: از دیدگاه کارشناسی بزرگ‌ترین و اصلی‌ترین سرمایه هر بانک در حدود میزان اعتمادی است که جامعه نسبت به بانک دارد. (<http://www.ahlebeyt.ch>) درخشش جهانی بانک‌های جهانی کشور کوچک سوئیس در اروپا شاهد گویایی برای اثبات این مدعا است. آنچه که در یک قرن گذشته بیش از همه به سوئیس‌ها ثروت و عزت و اعتبار بخشیده است، همان اعتماد خدشه ناپذیری است که بانک‌های سوئیس به عنوان امین ثروت و سپرده‌های نقدی میلیون‌ها شخص حقیقی و حقوقی از ملیت‌ها و کشورهای مختلف به دست آورده‌اند. تا جایی که حتی وقوع دو جنگ ویرانگر جهانی که منشاء آغاز هر دوی آنها کشور آلمان در همسایگی سوئیس بود، نه خللی در سیاست بی‌طرفی سوئیس‌ها ایجاد کرد و نه لطمه‌ای به اعتبار و حس اعتماد عمومی نسبت به بانک‌های این کشور وارد ساخت. بانک‌های سوئیس سرمایه بزرگ جلب اعتماد عمومی را از برکت داشتن مدیران بزرگ و هوشمند و شجاع و حمایت همه جانبه و خلل ناپذیر دولت‌های خود کسب کرده‌اند، حمایتی که با رفتن یک دولت و آمدن دولتی دیگر کمترین وقفه و تغییری در آن ایجاد نشده، به طوری که می‌توان گفت سوئیس‌ها طی یک قرن گذشته حساب بانک و بانکداری خود را از تمامی جذر و مدهای سیاسی و جابه‌جایی قدرت در دولت‌های خود جدا کرده‌اند که یکی از وجوه بارز این رویکرد استراتژیک در نظام بانکی سوئیس را باید در استقلال بانک مرکزی آن کشور جستجو کنیم گرچه مقایسه میان کم و کیف بانکداری ما و بانکداری سوئیس به قول معروف یک قیاس مع الفارق است، اما اگر موفقیت‌های نسبی را که به‌رغم وجود انواع چالش‌ها و مشکل‌آفرینی‌ها در چند سال اخیر نصیب بانک‌های خصوصی ما شده، مدنظر قرار دهیم، رگه‌هایی از بروز گسترش حس اعتماد نسبت به این بانک‌ها را می‌توانیم مشاهده کنیم. اگر در این ارتباط صرفاً به بانک‌های خصوصی پرداخته می‌شود به دلیل آن است که بانک‌های دولتی به خاطر برخورداری از مزیت تحت‌الحمایتی دولت و استفاده از بودجه عمومی و از همه مهم‌تر به خاطر عدم التزام آنها به پاسخگویی به سهامداران که کسی جز دولت نیست، حتی در بهترین شرایط جذب منابع نمی‌توانند معیاری برای سنجش میزان اعتماد عمومی نسبت به آنها قرار گیرند. اما این شرایط در خصوص چند بانک خصوصی ما که در یک محیط کسب و کار نامساعد و محروم از هرگونه حمایت‌های مادی و معنوی دولتی، باید در عین تلاش برای جذب منابع شدیداً نگران پاسخگویی به انتظارات سهامداران و سپرده‌گذاران و تامین منافع آنها باشند، کاملاً متفاوت است و به جرات می‌توان گفت دوام و بقای بانک‌های خصوصی نوپای ما در این چند ساله در درجه اول حاصل حس اعتمادی بوده که این بانک‌ها نسبت به خود در جامعه و در درون مشتریان‌شان کسب کرده‌اند. بارزترین نشانه‌های این اعتماد عمومی را می‌توانیم در تداوم فعالیت بدون توقف و با نشاط یکی از بزرگ‌ترین و موفق‌ترین بانک‌های خصوصی کشور یعنی بانک پارسیان بعد از واقعه ناگهانی و کاملاً غیرمنتظره برکناری همزمان مدیرعامل و رییس هیات‌مدیره این بانک جست‌وجو کنیم، واقعه‌ای که برای یک بانک

خصوصی جوان حکم یک زمین لرزه هشت ریشتری را داشت، اما مقاومتی که بانک پارسیان در برابر آن زمین لرزه از خود نشان داد و کاملاً سالم و سرپا باقی ماند، حکایت از دو واقعیت داشت. یکی همان حس اعتمادی بود که این بانک در کل جامعه نسبت به خود و عملکرد خود به دست آورده بود و دیگری فرهنگ مدیریتی حاکم بر این بانک بوده که آن را از اتکا به فرد و افراد خارج کرده و قائم به ذات بار آورده است و این شیوه مدیریتی است که ما امروز مشابه آن را به ندرت در سازمان‌های دولتی و بنگاه‌های اقتصادی بخش خصوصی خود مشاهده می‌کنیم. مدیران باید نکاتی را مورد توجه داشته باشند: یکی از مهم‌ترین آنها ضرورت رصد کردن دائمی شواهد و قرائنی است که در افق‌های دوردست خبر از وقوع حوادث سهمگین را می‌دهند و پیشدستی خردمندانه بر آن حوادث یکی از بزرگ‌ترین نیازهای مدیریتی به خصوص برای مدیرانی است که می‌خواهند در محیط‌های آکنده از چالش‌های سیاسی برای بنگاه‌های اقتصادی تحت مدیریت خود افتخارات و موفقیت‌های بزرگ کسب کنند.

<http://bankna.ir/۲۵۳-fa.html> کشور سوئیس اعتبار تاریخی برای سری بودن نظام بانکی در کشورش دارد، قوانین حاکم در این کشور به بانک‌ها این اجازه را می‌دهد که از دادن هر گونه اطلاعات در مورد مشتریان صاحب نام خود نیز امتناع ورزند، مگر در شرایط بسیار استثنائی، از قبیل مواردی که آن مشتری خاص درگیر قاچاق مواد مخدر شده باشد. کشور سوئیس با در دست داشتن حدود ۳۵ درصد از سرمایه‌های خصوصی و حقوقی در جهان که رقمی معادل سه تریلیون فرانک سوئیس است، گرداننده بخش اعظم سیستم مالی بین‌المللی است. از آنجائیکه بیش از ۲۰۰ سال است که جنگ وارد مرزهای این کشور نشده - حتی جنگ‌های جهانی اول و دوم - طبیعتاً چه از نظر اقتصادی و چه سیاسی، این کشور مکانی امن به شمار می‌رود. فرانک سوئیس نیز با پشتوانه‌ای در حدود ۴۰ درصد اندوخته‌های طلا، با نرخ تورم صفر، از مهم‌ترین و معتبرترین واحدهای پول دنیاست. کشور سوئیس حدود ۴۰۰ بانک دارد، از دو بانک بسیار بزرگ گرفته تا بانک‌های کوچک که تنها در خدمت چند مشتری خاص یا یک انجمن است. تعدادی از این بانک‌ها دفاتر یا نمایندگی‌هایی در کشورهای خارجی نیز دارند. دو بانک بزرگ این کشور **UBS** و **Credit Suisse** نام دارند که با استفاده از یک شبکه گسترده در سوئیس و اکثر مراکز بین‌المللی، بیش از ۵۰ درصد سپرده‌های بانکی سوئیس را در اختیار دارند. بانک‌های سوئیس در ارائه برنامه و طرح‌های خاص به منظور مدیریت مالی مشتریان خصوصی‌اش، حسن سابقه تاریخی و اعتبار جهانی دارد <http://www.farya.com> لوئیس در صفحه اول کتابش می‌گوید من اصلاً وارد بحث توسعه و تعریف توسعه نمی‌شوم. کتاب من درباره بازده فعالیت در ساعت کار است. حالا هر کس می‌خواهد هر اسمی روی آن بگذارد، بنابراین از دید ایشان در حقیقت بحث توسعه اساساً مسأله بازدهی و بهره‌وری در ساعات کار است. ما در دنیای مدرن به دلایل متعددی ظرفیت تولیدمان به شدت بالا می‌رود. البته برخی از کشورها به این ظرفیت دست پیدا می‌کنند و قادرند این پتانسیل را به عمل تبدیل کنند و بسیاری از کشورها توانایی ندارند تا این پتانسیل را به عمل تبدیل کنند توسعه یافته‌اند و از ظرفیت دوران تاریخی شان نهایت استفاده را کرده‌اند. بحث دوران تاریخی ابتدا در بحث‌های میردال و کوزنتس پدیدار شد اما بعد کم‌تر دنبال شد. برای مثال سال ۸۱ بر اساس برآوردها سوئیس ۴۰ هزار دلار تولید سالانه داشت و ایران ۱۵۰۰ دلار، بحث توسعه مطالعه و بررسی پیرامون این تفاوت عظیم است. بحث توسعه توسعه، تغییرات کوتاه یا ΔY نیست. اقتصاد کلان روی آن تغییرات بحث می‌کند. اقتصاد توسعه به شما می‌گوید که این شکاف عظیم چرا وجود دارد. یعنی چرا ما ۱۵۰۰ دلار و سوئیس ۴۰ هزار دلار؟ قطعاً می‌دانیم سوئیس‌ها نابغه نیستند و ما کودکان. قطعاً این نیست که آن‌ها منابع دارند و ما نداریم. مسایل به گونه‌ای دیگر است. اساس اقتصاد توسعه، بحث و کنکاش پیرامون این شکاف است. خلاصه آن که بحث بر سر این است که عملکرد سوئیس البته نه به عنوان یک کشور بلکه به عنوان عملکرد متوسط جهان صنعتی چیست؟ چرا علی‌رغم این که سوئیس جزئی از موازیک جهان صنعتی است. ولی یک کشور صنعتی دیگر به گونه‌ای دیگری عمل می‌کند مثلاً ۲۲ هزار دلار تولید می‌کند و ... خوب در این سال سوئیس با همان متوسط جهان صنعتی در آمد سرانه‌ای حدود ۵/۴۲ هزار دلار میانگین

تولید سرانه داشت و ما ۱۵۰۰ دلار، اساس توسعه این است که آن ۵/۴۲ هزار دلار ظرفیت و پتانسیل ما هم تلقی می‌شود. به عبارت دیگر می‌گوید چون دنیای جدید تولیدش متکی به فکر و اندیشه است نه متکی بر منابع و چون بر اساس قانون اعداد بزرگ هر جا جمعیت از مرز چند میلیون بالاتر رود آن جمعیت در حقیقت تمام خصایص جمعیت‌های بزرگ را دارد در نتیجه این ظرفیت و پتانسیل برای ما هم موجود است. عملکرد کشورهای صنعتی بیان‌گر پتانسیل آنهاست. این عملکردها ناشی از منابع طبیعی و ... نیست بلکه برخاسته از نیروی انسانی است. همین انسان‌ها پتانسیل محسوب می‌شوند، بر این اساس ما هم می‌توانیم ۳۲ هزار دلار درآمد و تولید سالانه داشته باشیم و عملاً ۱۵۰۰ دلار داریم. عقب ماندگی یعنی این. (هفته نامه سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور) بانک کردیت سویس در پکن اعلام کرد که انتظار می‌رود چین در سال ۲۰۱۵ بعد از آمریکا به دومین بازار بزرگ مصرفی در جهان تبدیل شود. این بانک که از مشهورترین بانک‌های سرمایه‌گذاری جهان است، افزود: این به معنای آن است که چین برای تولیدکنندگان و عرضه‌کنندگان خدمات کشورهای مختلف فرصت‌های بازرگانی بیشتری فراهم خواهد کرد. بانک یاد شده که مقر آن در سوئیس است روز ۲۱ مارس نتیجه تحقیقات بازار مصرف چین در سال ۲۰۰۶ را منتشر و در آن عنوان کرد که در سال ۲۰۱۵ هزینه مصرفی چین ۱۴.۱ درصد مصرف کل کشورهای عمده جهان را شامل خواهد شد که بعد از آمریکا در مقام دوم در جهان قرار خواهد داشت. در همین حال کمیسیون نظارت و مدیریت بر صنعت بانکی چین اعلام کرد که بانک اچ اس بی سی (HSBC)، بانک استاندارد چارترد، بانک آسیای شرقی و بانک سیتی اجازه فعالیت در چین را گرفتند. بنا بر این اعلام، این چهار بانک پس از انجام تشریفات حقوقی از جمله ثبت نامه در اداره کل صنایع و بازرگانی، فعالیت‌های خود را در چین رسماً آغاز خواهند کرد. یک مسول کمیسیون یاد شده گفت که تاکنون ۱۲ بانک با سرمایه‌گذاری خارجی اجازه گرفته‌اند که دفتر فرعی خود در چین را به بانک با سرمایه‌گذاری خارجی تبدیل کنند. (تحلیل: خبرگزاری ایسنا) بر اساس خبرگزاری «رویترز» در روز ۲۷ تیر سال ۱۳۸۵ (۱۸ ژوئیه سال ۲۰۰۶ میلادی)، دولت چین اعلام کرد که رشد اقتصادی سالانه آن کشور در سه ماه دوم این سال میلادی ۳/۱۱٪ بود. این در حالی است که این رشد از اواسط دهه ۱۹۹۰ تاکنون بی سابقه بوده و دلیل آن نیز رشد شدید سرمایه‌گذاری و صادرات بوده است. در شرایط کنونی، به سبب پایین بودن ارزش اسمی «یوآن» - در مقایسه با ارزش واقعی آن و پایین بودن نرخهای بهره در چین - بازارهای مالی انتظار دارند که، به منظور رکود شدید اقتصاد در چین، مسئولان پولی آن کشور دست به اقدامات انقباضی پولی بزنند. یکی از اقتصاددانان عالی رتبه آسیایی در «کردیت بان سوئیس» مستقر در «هنگ کنگ» گفت که به نظر می‌رسد افزایشی در نرخ بهره در شرایط فعلی حتمی است؛ ولی میزان این افزایش نامشخص است. ارقام رسمی تولید ناخالص داخلی چین به سطح سال ۲۰۰۳ رسید؛ اما اقتصاددانان گفتند که رشد اقتصادی در سه ماه دوم امسال سریعترین رشد را از سه ماه اول سال ۱۹۹۵ نشان می‌دهد. باید گفت که اقتصاد چین در سالهای ۱۹۹۴ و ۱۹۹۵ بترتیب رشد ۹/۱۰٪ و ۱/۳۱٪ داشته است. در هفته‌های اخیر، بانک مرکزی چین نرخ هزینه وام‌های یکساله را - به منظور محدود کردن اعطای وام به بخشهای دارای رشد شدید، ۲۷٪ افزایش داد و از بانکها خواست که سپرده بیشتری را به عنوان ذخیره نگهداری کنند. همچنین، برنامه ریزان اقدامات شدیدی را در جهت سرمایه‌گذاری سودجویانه در مستغلات انجام داده‌اند؛ اما تحلیلگران گفتند که اقتصاد آن قدر رشدش شدید است که در صورت انجام ندادن اقدامات انقباضی چشمگیر از سوی مسئولان پولی، بعید است که رشد اقتصادی برای بقیه سال کاهش بیشتری یابد. یکی از اقتصاددانان در «شانگهای» اظهار داشت که، با توجه به رشد اقتصادی قوی در چین، تصور میکنم که رشد اقتصادی برای کل سال از سطح ۰/۱۱٪ فراتر رود. اقتصاددان دیگری نیز رشد اقتصادی ۱/۱۰ درصدی را برای این سال پیش‌بینی کرد. در ضمن، متوسط رشد اقتصادی چین در سالهای ۲۰۰۵ تا ۲۰۰۳ حدود ۰/۱۰٪ بود. رشد سالانه اقتصاد چین از سطح ۳/۱۰٪ در سه ماه اول به سطح ۳/۱۱٪ در سه ماه دوم افزایش یافت. این در حالی بود که اقتصاددانان انتظار داشتند که رشد سالانه اقتصاد آن کشور در سه ماه دوم این سال ۵/۱۰٪ رشد داشت؛ اما «جانانان آندرسن»،

یکی از اقتصاددانان در بانک «UBS»، در «هنگ کنگ»، اعلام کرد که اگرچه رشد اقتصادی شدید است؛ ولی شدت این رشد کمتر از میزانی است که در سه سال گذشته - هنگامی که رشد سرمایه گذاری در وضعیت رونق قرار داشت - ما شاهد آن بودیم. همچنین، یکی از علل رشد شدید این است که چین در حال ترغیب کارشناسان آمار در بخش دولتی، برای ارائه تصویر صحیحتری از شرایط واقعی، است؛ حتی اگر معنای آن این باشد که رشد دو رقمی را گزارش کنند. وی در این گزارش اعلام کرد که مقدار رشد شدید تولید ناخالص داخلی ممکن است موجب شود تا مسئولان اقدامات انقباضی بیشتری انجام دهند. با این حال، با در نظر گرفتن تمام جوانب، ما هنوز معتقدیم که دولت تا پدیدار شدن اثر سیاستهایی که تاکنون انجام داده است منتظر خواهد ماند. اداره آمار چین اعلام کرد که تولیدات صنعتی آن کشور در ماه ژوئن رشد ۱۹/۵٪ داشت که - در مقایسه با دوره مشابه سال قبل - رشد بیشتری داشت. همچنین، خرده فروشی در ماه ژوئن ۱۳/۹٪ رشد نشان داد. سرمایه گذاری در داراییهای ثابت (از جمله کارخانه و آپارتمان) در شش ماه اول امسال از رشد ۲۹/۸٪ برخوردار بود. دلیل اصلی رشد سرمایه گذاری افزایش پس انداز شرکتها و عواید حاصل از مازاد حساب تجاری آن کشور بود. گفتنی است که حساب تجاری چین در ماه ژوئن مازاد ۱۴/۵ میلیارد دلار داشته است <http://http://asianews.ir/main.asp>. بانکداری ایران: بانکهای ایرانی در حالی از گسترش بانکداری الکترونیک سخن می گویند که ایرانیان برای پرداخت هزینه های آب، برق، تلفن، گاز و انتقال پول از حسابی به حسابی دیگر وقت زیادی می گذارند و برای پرداخت و دریافت وجه نقد گاه ساعتها در صف می مانند. اسکناس، چک و اسناد بانکی مهمترین ابزار انتقال مالکیت در سیستم بانکی است ولی در میان آنها اسکناس جایگاه ویژه ای دارد و ایرانیان اعتماد خاصی به آن دارند. انتقال وجه نقد بدون حضور در بانک و پر کردن انواع و اقسام فرمها تقریباً غیر ممکن است. در اکثر موارد چندین روز طول می کشد تا وجه نقد حواله شده عملاً به حسابی در شهری دیگر یا حتی در همان شهر واریز شود. کامپیوتر بانکها عمدتاً نقش ماشین حساب و دفاتر بانکی را بازی می کند و نمی توان از طریق شبکه اینترنت که حالا در ایران کم و بیش همه گیر شده وجوه نقدی را به جایی حواله یا به حساب کسی منتقل کرد. در مقابل در بانکداری الکترونیک کارتها جای اسکناس، چک و اسناد بانکی را گرفته اند. با این کارتها می توان از فروشگاه محل خرید کرد، بدون مراجعه به بانک با استفاده از شبکه اینترنت پولی از حساب شخصی به حساب دیگری ریخت، قبض آب، برق، گاز، تلفن را پرداخت، بلیت هواپیما خرید و هزینه اقامت در هتل را داد. ۱-۲. بانکداری سنتی: هیچکدام از این کارها بدون پرداخت پول نقد در ایران عملی نیست. سیستم بانکی ایران هنوز به قلم و کاغذ متکی است و رایانه و دستگاه خود پرداز یا عابر بانکها (ATM) که مشتریان می توانند با کارتهای بانکی روزانه مقادیر معینی پول از حساب خود برداشت کنند، تنها مظاهر بانکداری الکترونیک هستند. خودپرداز یا عابر بانک دستگاهی الکترونیکی است که مشتری از طریق آن با کارت پولی Debit Card که بانک صادر کرده، مبالغ محدودی وجه نقد از موجودی حساب شخصی برداشت و در موارد اندکی از فروشگاه ها خرید می کند. البته به غیر از این کارتها، تلاش هایی از سوی چند شرکت برای صدور کارتهای اعتباری Credit Card صورت گرفته اما هیچکدام تا کنون موفقیت آمیز نبوده است. کارتهای اعتباری کارتهایی هستند که دارنده کارت می تواند بدون داشتن موجودی در حساب بانکی و با استفاده از اعتبار بانکی، کالا و خدمات بخرد. به عقیده کارشناسان، استفاده از این کارتهای الکترونیک بدون اصلاح اساسی سیستم بانکی و ایجاد بسترهای مورد نیاز نظیر خطوط ارتباطی مطمئن و پرسرعت، گسترش انواع کارتهای الکترونیکی اعتباری و غیر اعتباری و افزایش دستگاه های کارتخوان در مراکز خرید عملی نیست. از همین رو به نظر نمی رسد به این سادگی استفاده از کارتهای الکترونیکی همه گیر شود و مردم حاضر شوند اسکناس های رنگارنگ را با کارت عوض کنند. ۲-۲. شبکه شتاب: بانکها برنامه پیوستن به یک شبکه واحد را آغاز کرده اند که امکان ارتباط بانکهای مختلف را با هم فراهم می کند. این شبکه که شتاب نام دارد، از سوی بانک مرکزی ایجاد شده اما فعلاً هر بانک سیستم مخصوص به خود را دارد و بسیاری از بانکها ارتباطی با بانک کنار دستشان ندارند. طرح شتاب در واقع شبیه بزرگراهی است که از طریق آن می توان

به همه بانکها دسترسی داشت و دارندگان کارت‌ها می‌توانند از هر بانکی بدون در نظر گرفتن صادر کننده حساب وجه برداشت کنند اما این طرح دارای مشکلاتی است، زیرا هر بانکی که سخت‌افزار دریافت اسکناس یعنی همان عابر بانک را نصب کرده کار مزد دریافت می‌کند و بانک صادر کننده کارت هیچ نفعی نمی‌برد. فرج‌الله مهدوی، کارشناس بانکداری به بی‌بی‌سی می‌گوید: "نمی‌توان انتظار داشت بانک بدون هیچ منفعتی کارت صادر کند. در نظر گرفتن سود حداقلی برای صادر کننده کارت لازم است و گرنه دلیلی ندارد که بانک بدون دریافت سود کارت صادر کند." مشکل دیگر این است که برای ایجاد پایانه فروش به خود بانکها هم مجوز داده شده تا شرکتهایی ایجاد و در این زمینه فعالیت کنند اما آقای مهدوی می‌پرسد: "چه کسی می‌تواند با بانکهای قدرتمند دولتی رقابت کند؟" در عین حال، بانک‌های دولتی بدون هیچ توجیه منطقی با هم رقابت می‌کنند و هر کدام می‌گویند پیشگام بانکداری الکترونیک هستند و بهترین خدمات را در اختیار متقاضیان می‌گذارند. ۲-۳. بانکداری الکترونیک: اگر بانکداری الکترونیک را استفاده از ابزارهای نوین برای ارائه خدمات پولی و بانکی تعریف کنیم، می‌بینیم آن در موارد اندکی با سیستم بانکداری ایران منطبق است. در بانکداری سنتی میزان انباشت پول در یک دوره زمانی اهمیت دارد در حالی که در بانکداری الکترونیکی گردش پول تعیین کننده است. هدف بانکداری الکترونیک عدم مراجعه به شعبه بانک است. اما در ایران تقریباً بدون مراجعه به بانک هیچ کاری امکان پذیر نیست. بانکهای صادرات با طرح سپهر، کشاورزی با طرح مهر، ملی با طرح سیبا، رفاه با طرح جاری همراه، ملت با طرح جام به فعالیت‌های محدود و شبه الکترونیکی دست زده‌اند. این بانکها با صدور کارت‌هایی، مشتریان را به استفاده از آن تشویق می‌کنند در حالی که عملاً این کارت‌ها مزیت چندانی ندارند. این کارت‌ها در چند سال گذشته رواج یافته اما فقط به میزان محدودی از تعداد مراجعه کنندگان مستقیم بانکها کم کرده و کمکی به کاهش استفاده از اسکناس نکرده است. در ایران سالانه به طور متوسط ۱۵ میلیون دلار صرف چاپ اسکناس می‌شود. عمر اسکناسها در ایران کمتر از دو سال است و سالانه یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون برگه اسکناس فرسوده سوزانده می‌شود. علاوه بر آن ۶۰ درصد مراجعه کنونی مردم به شبکه بانکی برای دریافت یا پرداخت پول نقد است. کارشناسان معتقدند استفاده از کارت اعتباری بخش عمده‌ای از هزینه‌های استهلاک اسکناس و مراجعه به بانکها را کاهش خواهد داد. ایران به عضویت ناظر سازمان تجارت جهانی پذیرفته شده است و خود را برای عضویت دائم آماده می‌کند بنابراین به عقیده کارشناسان، با وضعیت فعلی نمی‌تواند به موفقیت در بازار جهانی که به تجارت الکترونیکی مجهز است، امیدوار باشد. ۲-۴. مبادلات نقدی: مبادلات نقدی جایگاه ویژه‌ای در بانکداری ایران دارد و کارت‌هایی که در شبکه بانکی ایران به کار گرفته شده است نتوانسته باری از دوش اقتصاد کشور بردارد و معضل تبادل پولی کشور را حل کند. به گفته آقای مهدوی با اجرای این شیوه فقط یک حلقه به حلقه‌های گذشته اضافه شده ولی کارت جایگزین پول نشده و بانکها از حجم پول در گردش کم نکرده‌اند. این کارشناس به بی‌بی‌سی می‌گوید: "با این کار به چرخه بانکی یک دستگاه اضافه شده که بانک هر روز باید مبالغی اسکناس در آن قرار دهد تا مشتریان بتوانند از این دستگاه‌ها مبالغی محدودی اسکناس دریافت کنند." به گفته این کارشناس بانکداری الکترونیک، بانک‌ها به زعم خودشان می‌خواستند گردش کار را سریعتر یا بهتر کنند. ولی در عمل این اتفاق نیفتاده است. پیش از به کارگیری عابر بانکها، مشتری پول را از بانک می‌گرفت و به فروشنده تحویل می‌داد و فروشنده نیز پول را به بانک برمی‌گرداند و مشتری دوباره پول را از بانک می‌گرفت و این چرخه ادامه داشت. حالا بانک‌ها یک حلقه به این زنجیره اضافه کرده‌اند. مشتری از خودپرداز بانک، اسکناس می‌گیرد، به فروشنده می‌دهد و فروشنده دوباره آن را به بانک برمی‌گرداند و بانک آن را در خود پرداز می‌گذارد و مشتری بانک دوباره پول را از خودپرداز می‌گیرد. کارت‌های موجود فعلاً در حد ابزار دریافت اسکناس از بانکهاست. برآوردها نشان می‌دهد که دارندگان کارت‌ها به طور میانگین می‌توانند روزانه چهار بار و هر دفعه حداکثر ۵۰ هزار تومان اسکناس از حساب خود برداشت کنند. البته برخی بانکها دستگاه‌های کارتخوان را در برخی فروشگاه‌ها و مراکز خرید نصب کرده‌اند و مشتریان آنها می‌توانند به جای پول نقد با همین

کارت خرید کنند اما تعدادشان هنوز بسیار محدود است. بر اساس آخرین آمار ۳۵۰۰ دستگاه خودپرداز (ATM) در بانکها و ۲۹ هزار دستگاه پایانه فروش (POS) در مراکز خرید نصب شده و ۱۰ میلیون کارت برای مشتریان صادر شده است. البته تقریباً هیچکدام از این کارت‌ها اعتباری نیست و مشتریان بانک اگر هم تمام زیر ساخت‌ها فراهم باشد، نمی‌توانند بیش از موجودی حساب خود با کارت خرید کنند. ۵-۲. کارت‌های بین‌المللی: کارت‌های موجود در داخل کشور اعتبار دارد و امکان استفاده از آن در خارج از ایران وجود ندارد. پیش از انقلاب بانکهای ایرانی قراردادهایی با موسسات بزرگ نظیر ویزا و مسترکارت داشتند ولی بعد از تحریم امریکا این قراردادها متوقف شد. به عنوان نمونه بانک ملی ایران قراردادی با ویزا داشت که بر اساس آن بانک ملی موسساتی را معرفی می‌کرد که کارت ویزا را بپذیرند و این بانک تضمین‌کننده مطالبات مشتریان ایرانی بود و در نهایت تمام پرداخت‌های خود را از ویزا دریافت می‌کرد. هم‌اکنون بانک مرکزی ایران با همکاری یک بانک اروپایی طرحی آزمایشی را در دست اجرا دارد که کارت‌های صادر شده از سوی بانکهای خارجی به جز بانکهای آمریکایی و اسرائیلی در ایران قابل استفاده خواهد بود. این طرح آزمایشی در بیست مرکز نظیر هتلها اجرا شده و خارجیها می‌توانند بدون پرداخت پول نقد از کارت‌های الکترونیک شخصی خود در ایران نیز استفاده کنند. اگر این طرح گسترش یابد تا حدودی مشکل اصلی گردشگران خارجی که به ایران می‌آیند، برای پرداخت برخی هزینه‌ها نظیر هزینه اقامت هتل حل خواهد شد. در مرحله دوم پیش‌بینی شده که شهروندان ایرانی از بانکهای داخلی تقاضای کارت‌های اعتباری بین‌المللی بکنند و با تضمین بانکهای ایرانی کارت بین‌المللی برایشان صادر شود تا از مزایای آن در کشورهای دیگر استفاده کنند. مرحله نهایی این طرح حل و فصل اختلافات با آمریکا و برطرف شدن تحریم اقتصادی است که با وضعیت موجود چشم‌انداز روشنی برای آن وجود ندارد. ۶-۲. چشم‌انداز آینده: مقامات دولتی نبود فرهنگ عمومی و عدم وجود زیرساخت‌های مورد نیاز را علت اصلی فراگیر نشدن بانکداری الکترونیک در ایران عنوان می‌کنند اما آقای مهدوی، کارشناس مسایل بانکی، می‌گوید: "بخشی از مشکل به ضعف زیرساخت‌های فنی برمی‌گردد ولی تا زمانی که منافع سازمانها و اشخاص تامین‌نشود نمی‌توان امید چندانی به فراگیر شدن بانکداری الکترونیک داشت". بانک مرکزی به بانکها دستور داده است برای کاهش مراجعه مردم به باجه‌های بانکی دستگاه‌های خودپرداز نصب کنند. اما به گفته آقای مهدوی، اگر منافع حلقه‌های مختلف زنجیره از بانک‌ها و مردم عادی گرفته تا فروشگاه‌ها و شرکتهایی که خدمات ارائه می‌دهند، تامین‌نشود نمی‌توان با دستور از بالا بانکداری الکترونیک را گسترش داد. بانکداری الکترونیک به خاطر تجارت سنتی حاکم بر کشور راه‌درازی در پیش دارد و تا زمانی که بقالیها و فروشگاه‌های کوچک و بزرگ کشور که بیشترین حجم خرید و فروش را در دست دارند به داشتن دستگاه‌های کارتخوان متقاعد نشوند و منافع بانک‌ها، مشتریان و سرویس‌دهندگان تامین‌نشود امکان فراگیر شدن بانکداری الکترونیک در حد شعار باقی خواهد ماند. * <http://www.sahledanesh.blogfa.com/post-12.aspx>

مدیریت ریسک اصول بانکداری الکترونیک

مدیریت ریسک اصول بانکداری الکترونیک

نوآوری تکنولوژیک و رقابت میان سازمانهای بانکداری که قصد ورود به این حرفه را دارند این امکان را به وجود آورده تا طیف گسترده‌ای از انواع تولیدات و خدمات بانکی، قابل دسترسی و ارائه به مشتریان کوچک و بزرگ باشد. امکانی که از طریق کانال توزیع الکترونیک فراهم می‌شود و روی هم رفته به آن "بانکداری الکترونیک" می‌گویند. "کمیته بازل" اصولی مربوط به مدیریت ریسک در بانکداری الکترونیک را شناسایی کرده که می‌تواند برای نهادهای بانکی در گسترش بینش آنها نسبت به سیاستها و فرآیندهای بانکداری الکترونیک سودمند باشد. از آنجا که وضعیت هر بانک با بانک دیگر متفاوت است، از همین رو هر بانک شیوه خاص مناسب با مقیاس عملیات بانکداری الکترونیک خودش را لازم دارد. این گزارش دربرگیرنده ضمائم است که در آن

برخی مثالها در مورد رویه‌های مربوط به کاهش ریسک در قلمرو بانکداری الکترونیک به عنوان پشتیبانی کننده اصول مدیریت ریسک می‌آید. امید است این رویه‌ها منطبق با نیازهای خاص ملی و وضعیت ریسک هر مورد، در جائیکه لازم باشد، به مورد اجرا گذاشته شود و راه‌های فنی توسط موسسات و نهادهای تعیین کننده استاندارد، همگام با تکامل تکنولوژی ارائه شوند مدیریت خطر (ریسک)، اصول بانکداری الکترونیک □ خلاصه اجرایی: ویرایش ژوئیه ۲۰۰۳ ادامه نوآوری تکنولوژیک و رقابت میان سازمانهای بانکداری موجود و سازمانهایی که قصد ورود به این حرفه را دارند، این امکان را به وجود آورده تا طیف گسترده‌ای از انواع تولیدات و خدمات بانکی، قابل دسترس و ارائه به مشتریان کوچک و بزرگ باشد. امکانی که از طریق کانال توزیع الکترونیک فراهم می‌شود و روی هم رفته به آن بانکداری الکترونیک می‌گویند. در این میان، البته، توسعه سریع قابلیت‌های بانکداری الکترونیک هم مخاطرات و هم سودمندیهایی را همراه دارد. کمیته بازل در مورد نظارت بانکی انتظار دارد، چنین مخاطراتی به طور مستمر از طریق نهادهای بانکی طبق مشخصات پایه و چالشهای مربوط به ارائه خدمات بانکداری الکترونیک تشخیص، بیان و در مورد آنها چاره‌جویی شود. این مشخصات، سرعت غیرمنتظره تغییرات مربوط به ابداعات تکنولوژیک در زمینه ارائه خدمات به مشتری، ماهیت جهانی شبکه‌های الکترونیک باز، یکپارچه شدن کاربردهای بانکداری الکترونیک با سیستم‌های کامپیوتری و وابستگی رو به افزایش بانکها به طرفهای ثالث که تکنولوژی اطلاعات لازم را فراهم می‌کنند، را دربرمی‌گیرد. در حالیکه عوامل بالا-ذاتاً مخاطرات جدیدی به وجود نمی‌آورند، کمیته خاطر نشان می‌کند که این ویژگیها، باعث افزایش بهینه‌سازی برخی از ریسک‌های سنتی مرتبط با فعالیتهای بانکداری، به ویژه عملیات استراتژیک، قانونی و به لحاظ شهرت شده است و از همین رو، روی وضعیت کلی ریسک‌های مربوط به بانکداری تأثیر می‌گذارد. بر اساس این نتایج، کمیته این نکته را در نظر می‌گیرد که گرچه اصول مدیریت ریسک موجود می‌تواند قابلیت کاربرد در فعالیتهای بانکداری الکترونیک داشته باشد، با اینحال بهتر است چنین اصولی را به وجود آورد، تطبیق و در برخی موارد گسترش داد تا بتوان برچالش‌های مدیریت ریسک ویژه ناشی از فعالیت‌های بانکداری الکترونیک فائق آمد. از همین رو کمیته اعتقاد دارد که بر هیأت مدیره و مدیریت ارشد بانکها واجب است تا گام‌هایی را به منظور اطمینان از این موضوع بردارند که مؤسسات متبوع آنها، در جاهاییکه لازم است، سیاست‌های مدیریت ریسک موجود را بازنگری و بهینه‌سازی کنند تا فعالیت‌های بانکداری الکترونیک برنامهریزی شده یا جاری را هم دربرگیرد. کمیته همچنین اعتقاد دارد که باید کاربردهای بانکداری الکترونیک با سیستم‌های قدیمی درهما میختهو بدینوسیله مدیریت ریسکیکپارچه ایطراحی شود. به منظور تسهیل این فرآیند، کمیته چهارده اصول مربوط به مدیریت ریسک در بانکداری الکترونیک را شناسایی کرده است که می‌تواند برای نهادهای بانکی در گسترش بینش آنها نسبت به سیاستها و فرآیندهای بانکداری الکترونیک، سودمند باشد. این اصول مربوط به مدیریت ریسک به عنوان نیازهای مطلق یا حتی بهترین رویه‌ها مطرح نمی‌شوند. کمیته بر این باور است که تعیین جزئیات نیازهای مربوط به مدیریت ریسک در زمینه بانکداری الکترونیک می‌تواند ضد تولید باشد، زیرا خیلی زود مطالب به واسطه سرعت تغییرات مربوط به ابداعات تکنولوژیک، در عرصه ارائه خدمات به مشتری، کهنه می‌شوند. از همین رو کمیته ترجیح می‌دهد تا انتظارات نظارتی و راهنمایی را در قالب اصول مدیریت ریسک به منظور ارتقاء سطح ایمنی و سلامت فعالیتهای بانکداری الکترونیک مطرح و قابلیت انعطاف لازم در اجرا را نیز در نظر گیرد. علاوه بر این، کمیته این موضوع را مورد توجه قرار داده که وضعیت هر بانک با بانک دیگر متفاوت است و از همین رو، هر بانک شیوه مناسب با مقیاس عملیات بانکداری الکترونیک خودش را لازم دارد. به همین دلیل، اصول مدیریت ریسک منتشر شده از سوی کمیته تلاش نمی‌کند تا راه حل‌های فنی مشخص یا استانداردهایی مربوط به بانکداری الکترونیک ارائه کند. راه حل‌های فنی باید توسط مؤسسات و نهادهای تعیین کننده استاندارد، همگام با تکامل تکنولوژی ارائه شوند. با اینحال، این گزارش در برگیرنده ضمائم است که در آن برخی مثالها در مورد رویه‌های مربوط به کاهش ریسک در قلمرو بانکداری الکترونیک به عنوان پشتیبانی کننده اصول مدیریت

ریسک می‌آید. در نهایت انتظار می‌رود اصول مدیریت ریسک و رویه‌های دقیق مشخص شده در گزارش به عنوان ابزارهایی مورد استفاده سرپرستان ملی قرار گیرد و منطبق با نیازهای خاص ملی و وضعیت ریسک هر مورد، در جائیکه لازم باشد، به مورد اجرا گذاشته شود. در برخی موارد، به اصولی اشاره شده که در راهنما و دستورالعمل‌های قبلی مربوط به سرپرستی بانک نیز مورد توجه قرار داشته‌اند. هرچند برخی مسایل مانند مدیریت با منابع بیرونی، کنترل‌های ایمنی و مدیریت ریسک قانونی و مبتنی بر شهرت، به دلیل ویژگی‌های منحصر بفرد کانال توزیع اینترنت، نیاز به تشریح بیشتری دارند. اصول مدیریت ریسک به منظور شفافیت روی سه محور موضوعی گسترده ولی در عین حال هم پوشانی، به شرح زیر، قرار می‌گیرند: مراقبت مدیریت و هیأت مدیره کنترل‌های ایمنی مدیریت ریسک شهری و حقوقی مراقبت مدیریت و هیأت مدیره: از آنجاکه هیأت مدیره و مدیران ارشد مسئول تدوین استراتژی تجاری مؤسسه متبوع خود و ایجاد یک نقش مدیریتی موثر روی ریسک‌ها هستند، از آنها انتظار می‌رود یک تصمیم استراتژیک شفاف، مستند و از روی آگاهی درباره این موضوع اتخاذ کنند که بانک چگونه می‌خواهد خدمات بانکداری الکترونیک ارائه دهد. تصمیم اولیه باید بر مبنای قابلیت‌های حسابرسی معین، سیاست‌ها و کنترل‌ها به منظور فائق آمدن بر این ریسک‌ها باشد و مواردی را هم که در جریان عملیات فرامرزی رخ می‌دهد نیز دربرگیرد. انتظار می‌رود، مراقبت مدیریتی موثر، شامل مرور و تصویب جنبه‌های کلیدی فرآیند کنترل ایمنی بانک از قبیل توسعه و نگهداری زیرساخت کنترل ایمنی باشد که به نحو مطلوبی سیستم‌های بانکداری الکترونیک و داده‌های مربوط به هر دو تهدید درونی و بیرونی را محافظت می‌کنند. این مراقبت همچنین باید فرآیند جامع فائق آمدن بر ریسک‌های مرتبط با پیچیدگی رو به افزایش و اتکا روزافزون به روابط با منابع بیرونی و تکیه به شخص ثالث، به منظور اجرای اعمال بانکداری الکترونیک دچار بحران را در برگیرد. کنترل‌های ایمنی: درحالیکه هیأت مدیره مسئولیت دارد تا نسبت به وجود فرآیندهای کنترل ایمنی مناسب برای بانکداری الکترونیک اطمینان حاصل کند، ماهیت این عملیات نیاز مدیریتی ویژه‌ای را در رابطه با چالش‌های امنیتی تشدید شده ناشی از بانکداری الکترونیک بوجود می‌آورد. این امر از طریق اعمال روش‌های مناسبی برای اعطای مجوزهای مربوط به احراز هویت و کنترل‌های فیزیکی و منطقی دستیابی انجام می‌گیرد. همچنین باید امنیت کافی برای زیرساختها به منظور حفظ قلمروهای مناسب و محدودیت‌های ناشی از فعالیت‌های کاربران بیرونی و درونی و نیز یکپارچگی اطلاعات و سوابق معاملات، مورد توجه باشد. علاوه بر آن باید از وجود سرخ‌های حسابرسی روشن برای همه معاملات مربوط به بانکداری الکترونیک اطمینان حاصل کرد و نسبت به اتخاذ تدابیری برای نگهداری محرمانه اطلاعات کلیدی این نوع بانکداری متناسب با حساسیت چنین اطلاعاتی همت گماشت. گرچه حفاظت از مشتری و قوانین حفظ حریم خصوصی افراد در مراجع قضایی گوناگون با یکدیگر فرق می‌کند با اینحال بانکها به طور کلی یک مسئولیت روشن دارند که تا حد ممکن، سطح معینی از آرامش و راحتی را برای مشتریان خود در زمینه افساء و حفاظت از اطلاعات مشتری فراهم آورند. این راحتی باید به همان میزانی باشد که آنها هنگام فعالیت از طریق کانالهای توزیع سنتی بانکداری، احساس می‌کنند. برای کاهش ریسک شهری و قانونی مرتبط با فعالیت‌های بانکداری الکترونیک که هم در سطح داخلی و هم در سطح فرامرزی انجام می‌شود، بانکها باید اطلاعات آشکار کافی در وب سایت خود قرار دهند و تدابیر لازم را به منظور اطمینان نسبت به رعایت حریم خصوصی مشتری در مراجع قضایی که بانک در آنها، خدمات بانکداری الکترونیک، ارائه می‌دهد، فراهم کنند. مدیریت ریسک شهری و قانونی: به منظور حفاظت از بانکها در قبال ریسک شهری، قانونی و تجاری، خدمات بانکداری الکترونیک باید بر پایه زمان بندی دقیق و ثابتی در رابطه با انتظارات بالای مشتری استوار باشد تا بتوان به سرعت در صورت تقاضا، نیازهای مربوط به دسترسی به معاملات بالقوه زیاد را تأمین کرد. بانک باید توانایی ارائه خدمات بانکداری الکترونیک به همه کاربرهای نهایی را داشته باشد و باید بتواند چنین توانایی را در همه شرایط، حفظ کند. در نظر گرفتن مکانیزم‌های پاسخ موثر به حوادث نیز به منظور کاهش ریسک‌های شهری، قانونی و عملیاتی ناشی از رویدادهای غیرمنتظره از قبیل حملات درونی و بیرونی

که ممکن است روی ارائه سیستم‌ها و خدمات بانکداری الکترونیک، تأثیر بگذارد، کاملاً حیاتی است. از همین رو به منظور تأمین نیازهای مشتریها، بانکها باید ظرفیت، تداوم کار و برنامه ریزی اضطراری موثری را داشته باشند. بانکها همچنین باید برنامه ریزی‌های مناسبی را برای پاسخ به حوادث به عمل آورده و از جمله استراتژیهای ارتباطی معینی را تدوین کرده باشند. استراتژیهایی که بر مبنای آنها تداوم کار، کنترل ریسک شهرتی و محدود کردن مسئولیت‌های ناشی از بروز اختلال در خدمات بانکداری الکترونیک، کاملاً در نظر گرفته می‌شود. اصول مدیریت ریسک برای بانکداری الکترونیک: سالهاست که بانکها به ارائه خدمات بانکی به مشتریان خود از راه دور مشغول هستند. انتقال الکترونیکی وجوه، از جمله پرداخت‌های کوچک و نظامهای مدیریت نقدی شرکتی و نیز ماشینهای خودکار قابل دسترسی توسط عامه مردم برای برداشت پول و مدیریت خرده حسابها جزو ساختارهای متعارف نظام بانکی جهانی است. با اینهمه، پذیرش روبه افزایش اینترنت در سطح جهان به عنوان یک کانال تحویل تولیدات و خدمات بانکی، امکانات بازرگانی جدیدی را برای بانکها و امتیازات خدماتی برای مشتریان آنها به وجود می‌آورد. این تولیدات و خدمات ضمن آنکه فعالیت‌های سنتی از قبیل دسترسی به اطلاعات مالی، دریافت وام و گشایش حسابهای سپرده را شامل می‌شوند، فعالیت‌های نسبتاً جدیدی از قبیل ارائه خدمات پرداخت الکترونیکی صورت حسابها، تأمین پایانه‌های شخصی مالی، تجمع حسابها و ایجاد بازار الکترونیکی تبادل اطلاعات تجاری را هم در بر می‌گیرند. با اینحال امتیازات مهم ابداعات تکنولوژیک و توسعه سریع تواناییهای بانکداری الکترونیک در برگیرنده هم ریسک‌ها و هم امتیازاتی است. از همین رو لازم است که بانکها با احتیاط این ریسک‌ها را شناسایی و اداره کنند. این پیشرفتهای، کمیته نظارت بر بانکداری "بازل" را بر آن داشت تا در سال ۱۹۹۸ یک مطالعه مقدماتی روی معضلات مدیریت ریسک بانکداری الکترونیک و پول الکترونیک، انجام دهد. مطالعه فوق نشان داد که نیاز روشنی به کار بیشتر در قلمرو مدیریت ریسک بانکداری الکترونیک وجود دارد و از همین رو این مأموریت به یک گروه کاری متشکل از سرپرستان بانکها و بانکهای مرکزی سپرده و بدین ترتیب "گروه بانکداری الکترونیک"، در نوامبر ۱۹۹۹ تشکیل شد. کمیته بازل در اکتبر ۲۰۰۰، گزارش "گروه بانکداری الکترونیک" خود را در مورد مدیریت ریسک مسایل نظارتی ناشی از توسعه بانکداری الکترونیک انتشار داد. این گزارش ریسک‌های اصلی مرتبط با فعالیتهای بانکداری الکترونیک را در قالب ریسک استراتژیک، ریسک شهرت، ریسک عملیاتی (شامل ریسک امنیتی و ریسک حقوقی) و ریسک‌های اعتباری، بازاری و نقدینگی، طبقه بندی می‌کند. "گروه بانکداری الکترونیک" از گزارش خود نتیجه می‌گیرد که فعالیت‌های بانکداری الکترونیک مخاطراتی (ریسک‌هایی) را شناسایی نکرد که بیش از آن در کارهای کمیته بازل مطرح نشده باشد. با اینحال، این گزارش تأکید می‌کند که بانکداری الکترونیک برخی از این ریسک‌های سنتی را افزایش و بهینه می‌کند. از همین رو روی نظام بانکی، بویژه در ابعاد ریسک استراتژیک، ریسک عملیاتی و ریسک شهرتی، تأثیر می‌گذارد؛ به گونه‌ای که قطعاً گسترش سریع و پیچیده‌تر شدن تکنولوژی مربوط به بانکداری الکترونیک، این امر را برجسته می‌کند. الف - چالشهای مدیریت ریسک: گروه بانکداری الکترونیک در بررسی ویژگیهای پایه بانکداری الکترونیک (و به عبارتی کلی تر تجارت الکترونیک)، شماری از چالش‌های مدیریت ریسک را به شرح زیر برمی‌شمرد: سرعت تغییرات مربوط به ابداعات تکنولوژیک در ارائه خدمات به مشتری در بانکداری الکترونیک غیر مترقبه است. از لحاظ تاریخی، کاربردهای جدید بانکداری در مدت زمان نسبتاً طولانی و پس از آزمایشهای عمیقی که روی آنها به وجود آمد، به مورد اجرا گذاشته شد. اما امروز، بانکها تحت فشار رقابتی برای ارائه کاربردهای تجاری جدید در چارچوب مدت زمانی بسیار فشرده قرار دارند. مدت زمانی که اغلب از ایده تا تولید، چند ماه بیشتر به طول نمی‌انجامد. این رقابت چالشهای مدیریت را به منظور اطمینان از این نکته که آیا به اندازه کافی ارزیابی استراتژیک، تجزیه و تحلیل ریسک و مطالعات ایمنی، قبل از اجرای موارد جدید از کاربری‌های مربوط به بانکداری الکترونیک به عمل آمده یا خیر، را تشدید می‌کند. در این میان طبعاً وب سایت‌های معاملاتی بانکداری الکترونیک و روابط با کاربری‌های کلان و جزء، تا حد

ممکن با سیستم های کامپیوتری قدیمی یکپارچه می شود تا اجازه دهد پردازش الکترونیک عملیات به صورت مستقیم تری صورت گیرد. چنین پردازش خود کار و مستقیمی به نوبه خود باعث کاهش خطاهای انسانی و سوء استفاده ناشی از پردازش های دستی می شود ولی در عین حال وابستگی به طراحی سیستم هایی که بتوانند به راحتی با یکدیگر عمل کنند، را افزایش می دهد.

بانکداری الکترونیک وابستگی بانکها را به تکنولوژی اطلاعات اضافه می کند و از همین رو برپيچیدگی فنی بسیاری از مسایل عملیاتی و امنیتی می افزاید و روند مربوط به مشارکت، اتحاد و استفاده از منابع بیرونی و طرفهای ثالث را گسترش می دهد. اقداماتی که بسیاری از آنها فاقد نظم و قانون معینی هستند. این پیشرفت باعث ایجاد مدل‌های جدیدی شده که بانکها و موسسات غیربانکی از قبیل ارائه دهندگان خدمات اینترنت، شرکت‌های مخابرات و سایر شرکت‌های تکنولوژی را در برمی گیرد. اینترنت به نوبه خود ماهیت جهانی دارد و یک شبکه باز قابل دستیابی از هر کجای دنیا به وسیله طرفهای ناشناس است که پیامها را از طریق مکانهای نامشخص بوسیله وسایل بی سیم به سرعت رو به تکامل، انتقال می دهد. از همین رو تاحدزیادی اهمیت کنترل‌های ایمنی، تکنیک های احراز هویت مشتری، حفاظت داده ها، روش های تهیه سرخ های حسابرسی و استانداردهای حفظ حریم خصوصی مشتری را بیشتر می کند. ب- اصول مدیریت ریسک: بر اساس کارهای اولیه گروه بانکداری الکترونیک، کمیته نتیجه گیری میکند، هر چند اصول مدیریت ریسک بانکداری سنتی قابلیت کاربرد در فعالیتهای بانکداری الکترونیک را دارد ولی خصوصیات پیچیده کانال تحویل اینترنت ایجاب میکند تا این کاربردها متناسب با بسیاری از فعالیتهای بانکداری "ON-LINE" و چالشهای مربوط به مدیریت ریسک آنها، طراحی شوند. از همین رو کمیته اعتقاد دارد که این برعهده هیأت مدیره و مدیریت ارشد بانکهاست تا اطمینان پیداکنند که نهادهای متبوع آنها درجایی که لازم بوده، سیاست‌های مدیریتی و فرآیندهای بانکداری الکترونیک برنامه ریزی شده یا جاری را مورد بررسی مجدد قرار داده و بهبود بخشیده اند. علاوه بر آن، از آنجا که کمیته اعتقاد دارد که بانکها باید روش مدیریت ریسک یکپارچه ای را برای همه فعالیت‌های بانکداری الکترونیک خود اعمال کنند، به همین دلیل، حیاتی است که نظارت مدیریت ریسک مربوط به فعالیت های بانکداری الکترونیک در حد توان بانک، به عنوان جزو لاینفک مدیریت کلی ریسک بانک قرار گیرد. برای تسهیل این پیشرفتها، کمیته از گروه بانکداری الکترونیک تقاضا کرد تا اصول کلیدی مدیریت ریسک را شناسایی کنند. اصولی که می تواند به بانکها برای گسترش سیاستهای نظارتی موجود آنها و فرآیندهای لازم برای پوشش فعالیت‌های بانکداری الکترونیک و به نوبه خود تحویل ایمن و بدون نقص تولیدات و خدمات بانکداری کمک کند. اصول مدیریت ریسک برای بانکداری الکترونیک که در این گزارش شناسایی شده اند، به عنوان نیازهای مطلق یا حتی بهترین رویه ها مطرح نمی شوند، بلکه صرفاً به عنوان راهنمایی و به منظور ارتقاء سطح فعالیت‌های ایمن و بدون نقص بانکداری الکترونیک به میان می آیند. کمیته بر این باور است که تعیین جزئیات نیازهای مدیریت ریسک در حوزه بانکداری الکترونیک، ممکن است ضد تولید باشد، زیرا این احتمال می رود این جزئیات به واسطه سرعت تغییرات مربوط به ابداعات تکنولوژیک و تولیدات، کهنه شود. از همین رو اصولی که در این گزارش گنجانیده شده فقط به بیان انتظارات نظارتی مربوط به کل فعالیت های نظارتی بانک به منظور اطمینان از ایمنی و عدم وجود نقص در نظام مالی می پردازد، تا اینکه بخواهد مقررات دقیقی را مطرح کند. کمیته این نظر را دارد که چنین انتظارات نظارتی باید متناسب با کانال توزیع بانکداری الکترونیک طراحی و تطبیق داده شود، گرچه نباید در اصول، با آنچه که در سایر کانالهای توزیع مربوط به فعالیتهای بانکداری انجام می شود، متفاوت باشد. بنابراین اصولی که در زیرآمده تا حد زیادی برگرفته و در انطباق با اصول نظارتی قرار دارد که پیش از این، طی سالها از سوی کمیته یا سرپرستان ملی تجربه شده است. در برخی زمینه ها، از قبیل مدیریت روابط با منابع بیرونی، کنترل های ایمنی و مدیریت ریسک شهرتی و حقوقی، مشخصات و ویژگیهای کانال توزیع اینترنت نیاز به اصول مشروح تری را نسبت به آنچه که تاکنون مطرح شده، به میان می آورد. کمیته تشخیص می دهد که بانکها نیازدارند تا فرآیندهای مربوط به مدیریت ریسک را

متناسب با وضعیت ریسک مربوط به خود، ساختار عملیاتی و فرهنگ حاکم بر بنگاه و نیز طبق نیازمندیهای مدیریت ریسک ویژه و سیاستهای تعیین شده از سوی ناظران بانک در مراجع قضایی خاص، توسعه دهند. علاوه بر این رویه های متعدد مدیریت ریسک بانکداری الکترونیک مشخص شده در این گزارش، در عین حال که نمایانگر رویه های مطلوب صنایع امروز است، نباید به عنوان رویه هایی از هر جهت کامل و قطعی، تلقی شوند، زیرا بسیاری از کنترل های ایمنی و سایر تکنیک های مدیریت ریسک به سرعت و همگام با تکنولوژیها و کاربردهای تجاری جدید دچار تکامل می شوند. مسائل فنی نیاز به آن دارند تا به تدریج و همزمان با تکامل تکنولوژی هم توسط بانکها و هم نهادهای تعیین استاندارد، حل و فصل شوند. علاوه بر آن، از آنجا که صنعت، به حل مسایل فنی بانکداری الکترونیک از جمله چالش های ایمنی آن اهتمام می ورزد، احتمالاً ابداعات و راه حل های متنوع موثر و مقرون به صرفه ای مربوط به مدیریت ریسک ظهور پیدا خواهند کرد. این راه حل ها، احتمالاً مسایل مربوط به این حقیقت را شامل می شوند که بانکها در اندازه، پیچیدگی و فرهنگ مدیریت ریسک با یکدیگر فرق می کنند و اینکه مراجع قضایی چارچوبهای قانونی و مقرراتی متفاوتی با یکدیگر دارند. به همین دلیل، کمیته اعتقاد ندارد که یک روش یکسان و تک اندازه مدیریت ریسک بانکداری الکترونیک مناسب است. از همین رو توصیه می کند تا رویه ها و استانداردهای خوب به منظور فائق آمدن بر ابعاد ریسکی اضافه ناشی از کانال تحویل بانکداری الکترونیک، با یکدیگر مبادله شوند. انتظار می رود، همگام با این نسخه نظارتی، اصول مدیریت ریسک و رویه های مناسبی که در این گزارش به آنها اشاره رفته، بتوانند به عنوان ابزارهایی در خدمت ناظران ملی، مورد استفاده قرار گرفته تا به مورد اجرا گذاشته شوند و مطابق با نیازهای ملی ویژه در جائیکه لازم باشد، انعکاس یابند تا بدینوسیله به انجام فعالیت ها و عملیات بانکداری الکترونیک امن و بی عیب و نقص کمک کند. کمیته تشخیص می دهد که وضعیت ریسک هر بانک با دیگری متفاوت است و از همین رو نیاز به یک روش کاهش ریسک متناسب با مقیاس عملیات بانکداری الکترونیک همان بانک دارد، ضمن آنکه مادیت ریسک های موجود و علاقمندی و توانایی آن نهاد در مدیریت این ریسک ها هم اهمیت پیدا می کند. اختلافات فوق، نشان از این نکته دارد که قصد آن بوده تا اصول مدیریت ریسک ارائه شده در این گزارش از قابلیت انعطاف کافی برای اجرا بوسیله تمام نهادهای مربوط، در همه مراجع قضایی، را دارا باشد. ناظران ملی، مادیت ریسک های مرتبط با فعالیت های بانکداری الکترونیک را در یک بانک خاص مورد ارزیابی قرار می دهند تا در یابند آیا به اندازه کافی اصول مدیریت ریسک مربوط به بانکداری الکترونیک در چارچوب مدیریت ریسک رعایت شده است. اصول مدیریت ریسک برای بانکداری الکترونیک: اصول مدیریت ریسک مربوط به بانکداری الکترونیک شناسایی شده در این گزارش در سه زمینه موضوعی وسیع قرار می گیرد که اغلب با یکدیگر هم پوشانی دارند. البته این اصول بوسیله نظم ترجیحی یا اهمیت، وزن داده نمی شوند، زیرا چنین وزنی به مرور زمان تغییر پیدا می کند. از همین رو ترجیح داده می شود تا بی طرف ماند و از چنین الویت بندی اجتناب کرد. الف - مراقبت مدیریت و هیأت مدیره (اصول ۱ تا ۳): ۱- مراقبت موثر مدیریت در فعالیت های مربوط به بانکداری الکترونیک ۲- ایجاد یک فرآیند جامع کنترل ایمنی ۳- برخورداری از یک نظارت مدیریت و پشتکار دقیق و جامع در روابط با منابع بیرونی و سایر وابستگی ها به شخص ثالث ب - کنترل های ایمنی (اصول ۴ تا ۱۰): ۴- احراز هویت مشتریان بانکهای الکترونیک ۵- پذیرش مسئولیت حسابهی برای معاملات بانکداری الکترونیک ۶- تدابیر مناسب برای اطمینان از تفکیک وظایف ۷- ایجاد کنترل های مناسب برای صدور مجوز درون نظامهای بانکداری الکترونیک، پایگاههای داده ها و کاربری ها ۸- یکپارچگی داده ها در معاملات، سوابق و اطلاعات بانکداری الکترونیک ۹- انجام حسابرسی های روشن از معاملات در بانکداری الکترونیک ۱۰- محرمانه بودن اطلاعات کلیدی بانک. ج - مدیریت ریسک شهری و قانونی (اصول ۱۱ تا ۱۴): ۱۱- افشای مناسب خدمات بانکداری الکترونیک ۱۲- حفظ حریم خصوصی اطلاعات مشتریان ۱۳- ظرفیت سازی، تداوم سبک و کار و نیز برنامه ریزی اضطراری برای اطمینان از در دسترس بودن سیستم ها و خدمات بانکداری الکترونیک ۱۴- برنامه

ریزی پاسخ به حوادث الف - مراقبت مدیریت و هیأت مدیره (اصول ۳ تا ۱۳) هیأت مدیره و مدیران ارشد مسئول تدوین استراتژی تجاری بانکداری هستند ، یک تصمیم استراتژیک روشن در این زمینه لازم است به این منظور اتخاذ شود که آیا هیأت مدیره تمایل دارد تا بانک خدمات معاملات بانکداری الکترونیک را قبل از شروع ، ارائه دهد یا خیر ؟ به طور خاص هیأت مدیره باید اطمینان حاصل کند که آیا برنامه های بانکداری الکترونیک به روشنی با اهداف استراتژیک بنگاه درهم آمیخته است ؟ و آیا یک تحلیل ریسک از فعالیت های بانکداری الکترونیک به عمل آمده و نیز آیا فرآیندهای مناسبی برای کاهش ریسک های مشخص در نظر گرفته شده است ؟ همچنین هیأت مدیره و مدیران ارشد باید مطالعات مستمری به منظور ارزیابی نتایج فعالیت های بانکداری الکترونیک در برابر برنامه ها و اهداف تجاری مؤسسه متبوع خود ، داشته باشند . علاوه بر این ، آنها باید اطمینان حاصل کنند که ابعاد ریسک ایمنی و عملیاتی استراتژیهای تجاری بانکداری الکترونیک آن نهاد ، به نحو مناسبی مورد ملاحظه و توجه قرار گرفته اند . در اختیار نهادن خدمات مالی از طریق اینترنت به نحو چشمگیری ریسک های بانکداری سنتی را اصلاح یا حتی افزایش میدهد (به عنوان مثال از لحاظ ریسکهای استراتژیک ، شهرت ، عملیات ، اعتبار و نقدینگی) از همین رو لازم است گامهایی به منظور اطمینان از این امر برداشته شود که فرآیندهای موجود مدیریت ریسک از قبیل فرآیندهای کنترل امنیت ، پشت کار جدی و فرآیندهای مراقبتی برای روابط با منابع بیرونی به نحو درستی مورد ارزیابی قرار بگیرند و به منظور جای دادن خدمات بانکداری الکترونیک بهینه شوند . اصل یک - هیأت مدیره و مدیریت ارشد بایستی مراقبت مدیریتی موثری روی ریسک های مرتبط با فعالیت های بانکداری الکترونیک از قبیل تعبیه سیاستهای حسابرسی و کنترلی ویژه‌ای به منظور فائق آمدن بر این ریسک‌ها داشته باشد . مراقبت مدیریتی دقیق برای در نظر گرفتن کنترل های داخلی موثر روی فعالیت های مربوط به بانکداری الکترونیک ضروری است . علاوه بر ویژگیهای خاص کانال توزیع اینترنت که در مقدمه روی آن بحث شد ، جنبه های زیر از بانکداری ممکن است چالش های قابل توجه ای را نسبت به فرآیندهای مدیریت ریسک سنتی ایجاد کند . □ عناصر اصلی کانال تحویل (اینترنت و تکنولوژیهای مرتبط با آن) خارج از کنترل مستقیم بانک هستند . □ اینترنت ارائه خدمات را در چند مرجع قضایی ملی از جمله آنهایی را که در محدوده های فیزیکی خدمت رسانی بانک قرار ندارند ، تسهیل می کند . □ پیچیدگی موضوعات مرتبط با بانکداری الکترونیک زبان و مفاهیم بسیار فنی را شامل می شوند که در بسیاری لوقات خارج از تجربه سنتی هیأت مدیره و مدیریت ارشد است . □ به لحاظ ویژگی منحصر بفرد بانکداری الکترونیک ، پروژه های جدید این رشته که ممکن است تأثیر مهمی روی وضعیت و استراتژی ریسک بانک داشته باشد ، باید بوسیله هیأت مدیره و مدیریت ارشد مورد بررسی قرار گرفته و یک استراتژی مناسب بر مبنای تحلیل هزینه - فایده در نظر گرفته شود . □ بدون یک مطالعه استراتژیک به منظور ارزیابی مستمر کار ، بانکها در معرض ریسک برآورد پائین هزینه و یا تخمین بیش از اندازه بازگشت پول ناشی از ابتکارات بانکداری الکترونیک قرار دارند . □ علاوه بر آن ، هیأت مدیره و مدیریت ارشد باید اطمینان حاصل کنند که بانک مادامیکه دانش و تجربه فنی لازم را برای مراقبت موثر و کارآمد از مدیریت ریسک پیدا نکرده وارد فعالیت های بانکداری الکترونیک جدید نشود و یا تکنولوژی های جدید را در اختیار نگیرد . □ تجربه فنی مدیریت و پرسنل بایستی با ماهیت فنی و پیچیدگی کار برای بانکداری الکترونیک و تکنولوژیهای دربرگیرنده آن ، متناسب باشد . □ در این زمینه ، تجربه فنی کافی بدون توجه به آنکه سیستم ها و خدمات بانکداری الکترونیک در درون بانک مدیریت می شود یا اینکه مدیریت آن با منابع بیرونی و اشخاص ثالث است ، ضرورت دارد . □ فرآیندهای مراقبت مدیریت ارشد باید پویا عمل کند تا اینکه بتواند به نحو موثری هنگام بروز مشکلات در سیستم های بانکداری الکترونیک یا نقض امنیتی از خود واکنش نشان دهند . □ ریسک شهرتی روبه ازدیاد مرتبط با الزامات بانکداری الکترونیک ، لزوم کنترل دقیق قابلیت عمل متقابل سیستم ها و رضایت مشتری همراه با گزارش مطلوب حوادث به هیأت مدیره و مدیریت ارشد را مطرح می کند . □ سرانجام هیأت مدیره و مدیریت ارشد باید اطمینان پیدا کنند که فرآیندهای مدیریت ریسک برای فعالیت های بانکداری الکترونیک در چارچوب

مدیریت ریسک کلی بانک قرار دارد. سیاستها و فرآیندهای موجود مدیریت ریسک باید مورد ارزیابی قرار گیرد تا اطمینان حاصل شود که آیا آنها به اندازه کافی نیرومند هستند تا بتوانند ریسک های جدید ناشی از فعالیت های بانکداری الکترونیک برنامه ریزی شده یا جاری را پوشش دهند. در زمینه مدیریت ریسک باید گام های بیشتری به شرح زیر توسط هیأت مدیره و مدیریت ارشد برداشته شود: تعریف روشنی از اشتیاق ریسک سازمان در رابطه با بانکداری الکترونیک به عمل آید. تعیین نمایندگان کلیدی و مکانیزم‌های گزارشگری از جمله روش های بالا بردن ایمنی برای حوادثی که ایمنی، عملکرد بدون عیب و نقص یا شهرت بانک را تحت تأثیر قرار می دهد (مسایلی از قبیل نفوذ به شبکه، نقض امنیت کارکنان و هرگونه سوءاستفاده از تسهیلات کامپیوتری) باید هرگونه فاکتورهای منحصربفرد ریسک مرتبط، به منظور اطمینان از اینکه امنیت، یکپارچگی و دسترسی به تولیدات و خدمات بانکداری الکترونیک حفظ می شود، مورد توجه قرار گیرد در این زمینه برای طرفهای ثالث که به عنوان منابع بیرونی، سیستم ها و کاربری های کلیدی را در اختیار دارند نیز باید اقدام مشابهی انجام شود. قبل از آنکه بانک فعالیت های بانکداری الکترونیک فرامرزی خود را انجام دهد، باید از اینکه پشتکار لازم برای آن کار وجود دارد و تحلیل ریسک نیز به عمل آمده، اطمینان حاصل شود. اینترنت تا حد زیادی توانایی بانک را برای توزیع تولیدات و خدمات در تقریباً یک قلمرو جغرافیایی نامحدود و رای مرزها تسهیل می کند. چنین فعالیت های بانکداری الکترونیک فرامرزی، بویژه چنانچه بدون حضور فیزیکی با مجوز در کشور میزبان باشد، به طور بالقوه ای بانک را در معرض تهدید ناشی از ریسک های حقوقی، مقرراتی و کشوری قرار می دهد، زیرا تفاوت های قابل ملاحظه ای بین حوزه های قضایی گوناگون در این رابطه وجود دارد. بستگی به دامنه و پیچیدگی فعالیت های مربوط به بانکداری الکترونیک، دامنه و ساختار برنامه های ریسک مدیریتی در سازمانهای بانکی گوناگون با یکدیگر متفاوت است. منابعی که به این منظور به کار می آید تا بر خدمات بانکداری الکترونیک نظارت کند، بایستی با عملکرد حیاتی و عملیاتی سیستم ها، قابلیت آسیب پذیری شبکه ها و حساسیت اطلاعات ارسالی، سازگار باشد. اصل ۲- هیأت مدیره و مدیریت ارشد بایستی جنبه های کلیدی فرآیند کنترل ایمنی بانک را مورد بررسی قرار دهند و آنها را تصویب کنند. هیأت مدیره و مدیریت ارشد بایستی بر توسعه و حفظ تداوم یک زیرساخت کنترل ایمنی که به نحو مناسبی سیستم های بانکداری الکترونیک و اطلاعات ناشی از خطرات درونی و بیرونی را حفاظت می کند، نظارت داشته باشد. این امر باید ایجاد کنترل های مناسب برای مجوز دسترسی فیزیکی و منطقی و امنیت کافی زیر ساختی به منظور حفظ مناسب مرزها و محدودیت ها در حوزه فعالیت های داخلی و بیرونی کاربر را شامل شود. حفاظت از سرمایه های بانک یکی از وظایف مربوط به امانت داری هیأت مدیره و یکی از مسئولیت های اساسی مدیریت ارشد است. با اینحال، این امر بخاطر ریسک های پیچیده امنیتی مرتبط با عملیات درون شبکه عمومی اینترنت و به کارگیری تکنولوژیهای ابداعی، یک وظیفه چالش برانگیز در محیط به سرعت روبه تکامل بانکداری الکترونیک به شمار می رود. به منظور اطمینان از کنترل های امنیتی مناسب برای فعالیت های مربوط به بانکداری الکترونیک، هیأت مدیره و مدیریت ارشد نیاز دارد تا اطمینان حاصل کند که آیا بانک از یک فرآیند امنیتی جامع برخوردار است؟ این فرآیند شامل سیاستها و روشهایی می شود که کلیه امنیت بالقوه موارد مربوط به خارجی و درونی را از لحاظ جلوگیری از وقوع و پاسخ به حادثه، در برمی گیرد. عناصر اصلی یک فرآیند موثر ایمنی در بانکداری الکترونیک عبارتند از: مشخص کردن مسئولیت روشن برای مدیریت و پرسنل در نظارت بر تعیین و حفظ سیاستهای امنیتی شرکت برقراری کنترل های فیزیکی کافی به منظور اجتناب از دسترسی غیرمجاز به محیط کامپیوتری در نظر گرفتن کنترل های منطقی کافی به منظور اجتناب از دسترسی غیرمجاز داخلی و خارجی به کاربری ها و پایگاههای اطلاعات بانکداری الکترونیک بررسی منظم و آزمایش کنترل های ایمنی از جمله ردگیری مداوم پیشرفتهای ایمنی این صنعت و ارتقاء سطح نرم افزارهای مناسب، بسته های ارائه خدمات و نیز سایر تدابیر لازم. ضمیمه یک دربرگیرنده شماری تدابیر مناسب اضافی به منظور اطمینان از امنیت بانکداری الکترونیک است. اصل ۳- هیأت مدیره

و مدیریت ارشد باید یک فرآیند نظارتی و پشت کار منظم و مداوم برای مدیریت روابط با منابع بیرونی بانک و سایر وابستگی‌ها به اشخاص ثالث که بانکداری الکترونیک را پشتیبانی می‌کنند، داشته باشند. اتکا روبه افزون به شرکا و ارائه دهندگان ثالث خدمات برای انجام کارهای حیاتی بانکداری الکترونیک کنترل مستقیم مدیریت بانک را کاهش می‌دهد. از همین رو اتخاذ فرآیند جامعی برای مدیریت ریسک‌های مرتبط با منابع بیرونی و سایر وابستگی‌ها به اشخاص ثالث ضرورت دارد. این فرآیند باید فعالیت‌های طرفهای ثالث از جمله شرکا و ارائه دهندگان بیرونی خدمات و حتی پیمانکاران فرعی را که ممکن است تأثیرمادی روی بانک داشته باشد، در برگیرد. از لحاظ تاریخی، منابع بیرونی اکثراً محدود به یک ارائه دهنده واحد خدمات برای یک کار معین می‌شود ولی در سالهای اخیر روابط منابع بیرونی بانکها از لحاظ مقیاس و پیچیدگی بخاطر پیشرفتهای تکنولوژی اطلاعات و ظهور بانکداری الکترونیک، زیاد شده است. به این پیچیدگی باید این حقیقت را نیز افزود که ارائه دهندگان منابع بیرونی خدمات بانکداری الکترونیک، ممکن است به صورت پیمانکاری انجام برخی از کارها را به پیمانکاران فرعی دیگری واگذار کنند یا اینکه این فعالیت‌ها در یک کشور خارجی انجام شود. علاوه بر آن کاربری‌ها و خدمات بانکداری الکترونیک از لحاظ تکنولوژیک بسیار پیشرفته، به لحاظ اهمیت استراتژیک، رشد کرده است. برخی زمینه‌های ثابت بانکداری الکترونیک به شمار اندکی فروشنده‌گان متخصص به عنوان اشخاص و ارائه دهندگان ثالث خدمات، متکی است. این پیشرفتهای تمرکز بیشتری روی ریسک‌هایی به وجود می‌آورد که هم از نقطه نظر یک صنعت و هم به لحاظ سیستمیک، باعث جلب توجه می‌شود. همه این فاکتورها نیاز به یک ارزیابی جامع و مداوم را از روابط با منابع بیرونی و سایر نقاط اتکاء، از جمله آنهاییکه مرتبط با معضلات وضعیت ریسک بانک هستند و نیز تواناییهای نظارتی مدیریت ریسک، مطرح می‌کند. نظارت هیأت مدیره و مدیریت ارشد بر روابط با منابع بیرونی و اشخاص ثالث به طور خاص باید روی اطمینان از موارد زیر باشد: □ مطالعه و پیگیری مناسبی برای بررسی توانمندی و قدرت زیست مالی هرگونه ارائه کننده ثالث خدمات یا شریک قبل از آنکه وارد مرحله عقد قرارداد برای ارائه خدمات بانکداری الکترونیک شود، انجام گیرد. □ در قرار داد، قابلیت حسابدهی همه طرفهای منابع بیرونی یا شراکتی بایستی به روشنی تعریف شود. به عنوان مثال باید تعریف روشنی از مسئولیت‌های مربوط به ارائه اطلاعات و دریافت اطلاعات از ارائه کننده خدمات به عمل آید. □ تمام سیستم‌های عمل بانکداری الکترونیک مرتبط با منابع بیرونی تابع مدیریت ریسک و سیاستهای امنیتی و نیز حفظ حریم خصوصی افراد، طبق استانداردهای خود بانک هستند. □ بایستی از عملیات منابع بیرونی، حسابرسی‌های مقطعی داخلی یا خارجی انجام گیرد. این حسابرسی دست کم باید در همان محدوده و اندازه‌ای باشد که گویی انجام عملیات توسط خود بانک صورت می‌گرفت. □ طرحهای مناسب برای هر نوع حادثه محتمل الوقوع برای فعالیت‌های بانکداری الکترونیک مرتبط با منابع بیرونی باید وجود داشته باشد. ضمیمه ۲ شماری از رویه‌های مناسب دیگر برای مدیریت سیستم‌های بانکداری الکترونیک مرتبط با منابع بیرونی و وابستگی به اشخاص ثالث را فهرست می‌کند. □ ب- کنترل‌های ایمنی (اصول ۴ تا ۱۰) درحالیکه هیأت مدیره مسئولیت دارد تا اطمینان حاصل کند که فرآیندهای کنترل ایمنی مناسب برای بانکداری الکترونیک وجود دارد، ماهیت این فرآیندها به توجه مدیریتی ویژه‌ای نیاز دارد، زیرا چالش‌های ایمنی پیشرفته‌ای را در بانکداری الکترونیک به وجود می‌آورند. مسایل زیر به ویژه در این زمینه حائز اهمیت هستند: □ احراز □ عدم پذیرش □ یکپارچگی داده‌ها و معاملات □ جداسازی وظایف □ کنترل‌های مجوز □ نگهداری سرخ حسابرسی □ محرمانه نگه داشتن اطلاعات کلیدی بانک اصل ۴- بانک‌ها باید تدابیر مناسب را به منظور احراز هویت و تأیید مشتریهایی که با آنها در اینترنت کار می‌کنند، اتخاذ کنند. در بانکداری ضروری است که درخواست یک ارتباط یا دسترسی به معاملات از لحاظ قانونی بودن تأیید شود. بنابراین بانکها باید شیوه‌های قابل اطمینانی را برای تأیید هویت و مجوز دهی به مشتریان جدید و نیز تصدیق هویت و تأیید مشتریان قبلی که قصد شروع عملیات الکترونیک را دارند، مورد استفاده قرار دهند. احراز هویت مشتریان هنگام ریشه‌یابی حساب در کاهش ریسک سرقت هویت و به کارگیری حساب

جعلی و پول شویی مهم است. کوتاهی بانک به لحاظ عدم توجه کافی به احراز هویت مشتریان منجر به آن می‌شود تا اشخاص غیرمجاز به حسابهای بانکهای الکترونیک دسترسی پیدا کنند و بدین ترتیب خسارت مالی و تخریب شهرت بانک را به وجود آورد. البته این امر می‌تواند از طریق تقلب و افشای اطلاعات محرمانه یا سهواً در قالب یک فعالیت مجرمانه صورت گرفته باشد. احراز هویت و صدور مجوز برای دسترسی به سیستم های بانکی در یک محیط شبکه ای کاملاً باز و الکترونیک کار مشکلی است. اعطای مجوز قانونی به کاربر می‌تواند از طریق تکنیک های گوناگونی که اصطلاحاً "SPOOFING" نام دارد، تحریف شود. نفوذگران نیز می‌توانند از طریق استفاده از دستگاههای "SNIFFER" روی ارتباط های قانونی تأثیر گذاشته تا فعالیت های مجرمانه یا مودبانه انجام دهند. فرآیندهای کنترل احراز هویت علاوه بر این می‌تواند از طریق ایجاد تغییر در پایگاههای اطلاعاتی احراز هویت، دچار آسیب شوند. بنابراین حیاتی است که بانکها برای شناسایی مناسب و اطمینان از اینکه احراز هویت و مجوزها به هرفرد، عامل یا سیستم به درستی و از طریق به کارگیری روشهای منحصر بفردی صورت می‌گیرد که عملی هستند و سیستم ها یا افراد غیرمجاز را در برنمی گیرند، سیاست هاورویه های رسمی اتخاذ کنند. بانکها می‌توانند روشهای متفاوتی را از جمله PIN (شماره شناسایی شخصی)، رمزواژه، کارتهای هوشمند، سیستم های زیست سنجی (BIOMETRICS) و گواهینامه های دیجیتال، برای احراز هویت، در نظر بگیرند. این روش ها می‌توانند یا یک عامل مجرد و یا چند عامل باشند (هم استفاده از رمزواژه و هم تکنولوژی زیست سنجی برای احراز هویت). در کل استفاده از روش احراز چندعاملی، اطمینان قویتری به وجود می‌آورد. بانک باید تعیین کند کدام روش احراز را برپایه ارزیابی مدیریت از خطری که در کل یا بوسیله عناصر فرعی متوجه نظام بانکداری الکترونیک است، مورد استفاده قرار دهد. تحلیل خطر باید توانائیهای عملیاتی نظام بانکداری الکترونیک را (از قبیل انتقال وجه، پرداخت صورت حساب، ریشه یابی وام، تجمع حساب و غیره) از لحاظ حساسیت و ارزش اطلاعات ذخیره شده، همراه با راحتی مشتریان و استفاده از روش احراز هویت، مورد ارزیابی قرار دهد. فرآیندهای قوی احراز و شناسایی مشتری، به ویژه در مورد بانکداری الکترونیک فرامرزی اهمیت دارد و این اهمیت ناشی از مشکلات اضافی است که می‌تواند هنگام انجام تجارت الکترونیک با مشتریان فرامرزی رخ دهد، ضمن آنکه در این زمینه، خطر بیشتر تجسم سازی هویت و مشکل بیشتر در انجام بررسی های اعتباری موثر روی مشتریان بالقوه هم اهمیت دارد. توصیه می‌شود به همان نحو که شیوه های احراز هویت تکامل پیدا می‌کنند بانکها نیز به بررسی و اتخاذ رویه درست صنعتی در این زمینه پردازند تا مطمئن شوند که: □ پایگاههای اطلاعات مربوط به احراز هویت که به حسابهای مشتری بانکداری الکترونیک دسترسی پیدا می‌کنند یا سیستم های حساس، از لحاظ آسیب پذیری و فساد محافظت می‌شوند. □ هرگونه آسیب پذیری در این زمینه، باید قابل کشف باشد و سرخ های حسابرسی بایستی به عنوان مستندات چنین تلاشهایی وجود داشته باشند. □ هرگونه اضافه، حذف یا تغییر در پایگاه اطلاعات احراز هویت فرد، عامل یا سیستم بایستی کاملاً با مجوز مراجع صلاحیت دار باشد. □ باید تدابیر لازم به منظور کنترل روابط در سیستم بانکداری الکترونیک وجود داشته باشد. این کنترل باید به گونه ای باشد تا اشخاص ثالث ناشناخته نتوانند مشتریان شناخته شده را جابجا کنند. □ نشست های مربوط به احراز هویت بانکداری الکترونیک بایستی در تمام مدت برگزاری جلسه کاملاً محرمانه باشد. در صورت وقوع هر گونه رخنه امنیتی، نشستها باید احراز هویت مجدد کنند. اصل هـ-۱ بانکها باید روش هایی را برای احراز هویت معاملات مورد استفاده قرار دهند که باعث ارتقاء پذیرش (NON-REPUDIATION) می‌شود و قابلیت حسابرسی برای معاملات بانکداری الکترونیک به وجود می‌آورد. پذیرش در برگیرنده اثبات بیشتر منشأ یا تحویل اطلاعات الکترونیک به منظور حفاظت ارسال کننده در برابر تکذیب کاذب گیرنده اطلاعات برای دریافت آن اطلاعات است یا برای حفاظت از گیرنده در برابر تکذیب دروغین ارسال کننده، مبنی بر آن است که اطلاعات ارسال شده است. ریسک مربوط به عدم پذیرش معاملات هم اکنون به عنوان یک معضل در معاملات متعارف از قبیل کارتهای اعتباری یا معاملات اوراق بهادار مطرح است. هرچند بانکداری الکترونیک، این ریسک را

به واسطه مشکلات مربوط به احراز مثبت هویت ها و صلاحیت طرفهایی که عملیات را شروع می کنند ، عوامل بالقوه ای که سعی در تغییر یا ربایش معاملات الکترونیک دارند و نیز کاربران بالقوه بانکداری الکترونیک که ادعا می کنند، عملیات به شیوه تقلب آمیزی تغییر داده شده است ، افزایش می دهد . به منظور غلبه بر این نگرانیهای افزایش یافته ، بانکها نیاز دارند تا تلاشهای معقولی را متناسب با مادیت و نوع معاملات بانکداری الکترونیک به منظور اطمینان از موارد زیر به عمل آورند : سیستم بانکداری الکترونیک به گونه ای طراحی شود تا هرگونه احتمالی مبنی بر آنکه کاربران مجاز معاملات ناخواسته ای را شروع کنند ، کاهش و یا اینکه مشتریان را کاملاً متوجه خطرات مرتبط با هرگونه عملیاتی کنید که آنها انجام می دهند . تمامی طرحهای مرتبط با این عملیات باید از لحاظ مثبت بودن، احراز هویت شوند و کنترل روی کانال احراز هویت شده به عمل آید. اطلاعات عملیات مالی از لحاظ تغییر محافظت و هرگونه تغییری قابل کشف باشد . بانکها تکنیک های گوناگونی را به کار می گیرند تا به ایجاد پذیرش کمک و اطمینان به وجود آورد که محرمانه بودن و یکپارچگی عملیات بانکداری الکترونیک با استفاده از گواهینامه های دیجیتالی در زیر ساختهای کلیدی عمومی صورت می گیرد . بانک ممکن است گواهینامه دیجیتالی برای یک مشتری یا طرف مقابل به منظور شناسایی و احراز هویت منحصر بفرد آنها صادر کند و به این وسیله باعث کاهش عدم پذیرش عملیات شود . گرچه در برخی کشورها حقوق مشتری برای رد یک ادعا در مورد معاملات ، تحت چارچوب قانونی خاصی قرار می گیرد ولی قوانینی در محاکم ملی معین تصویب شده تا امضاءهای دیجیتالی از لحاظ قانونی ، لازم الاجرا شوند . احتمال می رود ، پذیرش قانونی گسترده تر این تکنیک ها در سطح جهان با تکامل تکنولوژی روبه افزایش رود . اصل ۶- بانکها باید اطمینان حاصل کنند که تدابیر مناسب برای ارتقاء جداسازی کافی وظایف نظامهای بانکداری الکترونیک ، پایگاههای داده ها و کاربری ها وجود دارد . جدا سازی وظایف یک تدبیر پایه کنترل داخلی است که به منظور کاهش ریسک تقلب در سیستم ها و فرآیندهای عملیاتی و اطمینان نسبت به آنکه دارایی های شرکت و معاملات به درستی مجوز داده ، ثبت و حفاظت می شوند ، طراحی شده است . جداسازی وظایف ، امری حیاتی برای اطمینان از صحت و یکپارچگی داده هاست و به منظور جلوگیری از اعمال جعل و تقلب بوسیله یک شخص صورت می گیرد . چنانچه وظایف به اندازه کافی از یکدیگر تفکیک شده باشند ، ارتکاب جعل فقط از طریق تبانی امکان پذیر خواهد بود . خدمات بانکداری الکترونیک نیاز به بهینه سازی راههایی دارد که در آنها جداسازی وظایف انجام و حفظ شده باشد ، زیرا عملیات در سیستم های الکترونیک در جایی صورت می گیرد که هویت ها می توانند نقابدار و جعل شوند . علاوه بر این ، در کاربری های بانکداری الکترونیک، کارهای عملیاتی و معاملاتی در بسیاری اوقات بیشتر فشرده و یکپارچه می شوند. از همین رو کنترل هایی که در شیوه سنتی برای جداسازی وظایف به کار می رود، به منظور اطمینان از اعمال سطح مناسبی از کنترل ، باید مورد بررسی مجدد قرار گیرد . از آنجا که دسترسی به پایگاههای داده هایی که از لحاظ امنیتی ضعیف باشند به راحتی از طریق شبکه های داخلی یا خارجی امکان پذیر است ، از همین رو روش های مجوز دهی و شناسایی بسیار دقیق ، ایمن و بی عیبی همراه با حفظ سرنخ های حسابرسی باید مورد تأکید باشد. رویه های متداول برای انجام و حفظ جداسازی وظایف در محیط بانکداری الکترونیک شامل موارد زیر است : □ طراحی فرآیندهای عملیات ، معاملات و سیستم ها باید به گونه ای باشد تا اطمینان حاصل شود که هیچ کارمند یا ارائه دهنده بیرونی خدمات نتواند به تنهایی داخل شود ، کسب مجوز کند و یک معامله را به انجام برساند . □ جداسازی باید برای داده هایی شروع شود که استاتیک باشند . (از جمله محتوای صفحه (WEB و آنهاییکه مسئولیت تأیید یکپارچگی را دارند. □ سیستم های بانکداری الکترونیک باید از لحاظ آنکه وظایف جداسازی نمیتواند میان بر (BYPASS) شود ، مورد آزمایش قرار گیرند . □ جداسازی وظایف باید ، هم برای آنهایی که سیستم های بانکداری الکترونیک را اعمال و هم آنهایی که این سیستم ها را مدیریت می کنند، برقرار شود. اصل ۷- بانکها باید اطمینان پیدا کنند که کنترل های مناسب مجوز دهی و امتیازات دسترسی برای سیستم ها ، پایگاههای داده ها و کاربریهای بانکداری الکترونیک وجود دارند . به منظور انجام وظایف جداسازی ، بانکها احتیاج

به آن دارند تا دسترسی به مجوز دهی را کاملاً و به طور دقیق کنترل کنند. عدم اعمال کنترل های کافی مجوزدهی می تواند شرایطی فراهم آورد تا افراد به تغییر مجوز خود بپردازند و با نفوذ به فرآیند جداسازی سیستم ها، به پایگاه داده ها و کاربریهایی که مجوز آنها را ندارند، دسترسی پیدا کنند. در سیستم های بانکداری الکترونیک، حقوق دسترسی و مجوز دهی می تواند یا به صورت تمرکز یافته و یا به روش توزیعی در درون پایگاه داده های بانک ذخیره شود، از همین رو حفاظت از این پایگاهها به لحاظ رخنه یا فساد در راستای کنترل دقیق مجوز دهی ضروری است. ضمیمه ۳، شماری رویه های مناسب را به منظور کمک به اعمال کنترل مناسب روی مجوز دهی و حقوق دسترسی به سیستم ها و نیز کاربری های بانکداری الکترونیک، مشخص می کند. اصل ۸- بانک ها باید اطمینان پیدا کنند که تدابیر مناسب برای حفاظت از یکپارچگی داده ها در معاملات، سوابق و اطلاعات بانکداری الکترونیک وجود دارد. یکپارچگی اطلاعات به این امر اطلاق می شود که اطلاعات در حال عبور یا به صورت ذخیره، بدون مجوز تغییری پیدا نکند. عدم حفظ یکپارچگی اطلاعات معاملات و سوابق می تواند بانک را در معرض خسارت های مالی و نیز ریسک های قابل توجه حقوقی و شهرتی قرار دهد. ماهیت اینترنت از لحاظ فرآیندهایی که در بانکداری الکترونیک مستقیماً عمل می کنند به گونه ای است که برنامه ریزی برای تشخیص اشتباهات یا فعالیت های اخلال گرانه را از لحاظ کشف در مراحل اولیه کار مشکل می کند. بنابراین مهم است که بانک ها فرآیندهای مستقیم را به گونه ای به مرحله اجرا بگذارند که از یکپارچگی و بی عیب و نقص بودن داده ها، اطمینان حاصل شود. چون بانکداری الکترونیک از طریق شبکه های عمومی انتقال پیدا می کند، از همین رو عملیات در معرض تهدید مضاعفی از فساد اطلاعاتی، سوء استفاده و نیز ایجاد اختلال در سوابق قرار می گیرد. بنابراین بانک ها باید اطمینان حاصل کنند که تدابیر کافی به منظور اطمینان از درستی کار آنها، کامل بودن قابلیت اطمینان عملیات بانکداری الکترونیک، سوابق و اطلاعات، در نظر گرفته شده است. در مورد اطلاعات، این حصول اطمینان باید نسبت به اطلاعاتی باشد که خواه روی اینترنت ارسال شده است، خواه در پایگاه داده های داخل بانک وجود دارد و یا از سوی یک ارائه کننده ثالث خدمات به نمایندگی از سوی بانک مخابره یا ذخیره شده است. رویه های معمول مورد استفاده برای حفظ یکپارچگی اطلاعات در محیط بانکداری الکترونیک، شامل موارد زیر هستند: □ معاملات بانکداری الکترونیک باید به گونه ای انجام شوند که کاملاً آنها را در برابر آسیب پذیری در سراسر و کل فرآیند، مقاوم کند. □ سوابق بانکداری الکترونیک باید به گونه ای ذخیره و قابلیت دسترسی به آنها ایجاد و بهینه شود که آنها را در برابر آسیب پذیری کاملاً مقاوم کند. □ عملیات بانکداری الکترونیک و فرآیندهای کنترل سوابق باید به گونه ای طراحی شوند که آنها را از لحاظ ایجاد مانع بر سر راه کشف تغییرات غیر مجاز، غیر ممکن کند. تغییر کافی در سیاست های کنترل از جمله روش های بررسی و آزمایش باید در محل وجود داشته باشد تا بتواند بانکداری الکترونیک را در برابر هر گونه تغییرات که ممکن است به اشتباه یا غیر عمد در کنترلها یا قابلیت اطمینان داده ها رخ دهد، محافظت کند. □ هر گونه رخنه در سوابق بانکداری الکترونیک باید بوسیله فرآیندهای عملیاتی، رسیدگی و حفظ سوابق کشف شود. اصل ۹- بانک ها باید اطمینان پیدا کنند که سرخ های حسابرسی شفاف برای همه عملیات بانکداری الکترونیک، وجود دارد. در ارائه خدمات مالی روی اینترنت برای بانک ها مشکل است تا کنترل های داخلی را اعمال و سرخ های حسابرسی روشنی را حفظ کنند، چنانچه این تدابیر با محیط بانکداری الکترونیک تطبیق داده نشود. بانک ها نه تنها برای اطمینان از کنترل مؤثر داخلی در محیط های کاملاً خود کار با چالش مواجه هستند، بلکه این کنترل ها می تواند به ویژه برای تمام وقایع و کاربریهای حیاتی بانکداری الکترونیک، حسابرسی شوند. محیط کنترل داخلی برای یک بانک چنانچه نتواند سرخ های حسابرسی روشنی را برای فعالیت های بانکداری الکترونیک حفظ کند، ممکن است ضعیف شود. این امر از آن روست که بیشتر اگر نه همه، سوابق و شواهد مربوط به پشتیبانی از معاملات بانکداری الکترونیک به صورت الکترونیک هستند. در تصمیم گیری روی این نکته که تا کجا این سرخ های حسابرسی را باید حفظ کرد، انواع معاملات زیر در بانکداری الکترونیک، باید ملاحظه شوند: □ گشایش، بهبود و مسدود کردن حساب مشتری □ هر گونه

معامله ای که نتایج مالی داشته باشد. □ هر گونه اعطای مجوزی که به مشتری اجازه می دهد تا از محدوده خاصی بالاتر رود. □ هر گونه اعطای مجوز، بهبود یا لغو حقوق و امتیازات دسترسی به سیستم ها ضمیمه ۴-چند رویه مناسب را برای کمک به اطمینان از اینکه سرخ های حسابرسی روشنی برای عملیات بانکداری الکترونیک وجود داشته باشند، مشخص می کند. اصل ۱۰- بانک ها باید تدابیر مناسب را به منظور حفظ محرمانه بودن اطلاعات کلیدی بانکداری الکترونیک اتخاذ کنند. این تدابیر باید با حساسیت اطلاعاتی که مخبره یا در پایگاه های اطلاعات ذخیره می شود، متناسب باشد. محرمانه بودن به منظور اطمینان از این نکته است که اطلاعات کلیدی فقط برای بانک نگهداری می شوند و قابل ملاحظه یا استفاده توسط مراجع غیر مجاز نیست. سوء استفاده یا افشای غیر مجاز اطلاعات، بانک را در معرض هم ریسک حقوقی و هم ریسک شهرتی قرار می دهد. ظهور بانکداری الکترونیک، چالشهای امنیتی اضافی را برای بانک ها به میان می آورد، زیرا این بحث را تقویت می کند که اطلاعات مخبره شده روی شبکه عمومی یا ذخیره شده در پایگاه اطلاعات ممکن است بوسیله اشخاص غیرمجاز قابل دسترسی باشد، یا اینکه به طریقی که مشتری در ارائه اطلاعات قصد نداشت تا همه بدانند، مورد استفاده قرار گیرد. علاوه بر آن، استفاده روزافزون ارائه کنندگان خدمات ممکن است اطلاعات کلیدی بانکی را در دسترس دیگران قرار دهد. برای رفع چالش های مربوط به حفظ محرمانه بودن اطلاعات کلیدی، بانک ها نیاز به آن دارند تا اطمینان حاصل کنند که: □ تمام اطلاعات و سوابق محرمانه فقط توسط افراد، عوامل یا سیستم هایی که صلاحیت و مجوز لازم را دارند، قابل دستیابی است. □ تمام اطلاعات محرمانه بانکی در وضع ایمنی نگهداری و در برابر رویت غیر مجاز یا دستکاری هنگام ارسال در شبکه های عمومی، خصوصی یا داخلی، حفاظت می شوند. □ استاندارد و کنترل های بانک ها برای استفاده از اطلاعات و حفاظت، بایستی هنگامی که اشخاص ثالث امکان دستیابی به داده ها از طریق روابط یا منابع بیرونی را دارند، کاملاً رعایت شود. □ تمام دستیابی ها به اطلاعات محرمانه قفل شوند و تلاش های مناسبی برای اطمینان از اینکه قفل های دستیابی در برابر رخنه مقاوم هستند، به عمل آید. ج-مدیریت ریسک حقوقی و شهرتی (اصول ۱۱ تا ۱۴) حفاظت خاص مشتری و مقررات و قوانین مربوط به حریم آنها در یک مرجع قضایی با مرجع قضایی دیگر فرق می کند. با این حال بانک ها در کل مسئولیت روشنی دارند تا راحتی لازم را در مورد افشای اطلاعات، حفاظت از اطلاعات خصوصی مشتری و ارائه اطلاعات بازرگانی، برای مشتریان خود فراهم آورند. این راحتی باید متناسب با سطحی باشد که آنها می داشتند، چنانچه داد و ستد معاملاتی آنها از طریق کانالهای توزیع بانکی سنتی انجام می شد. اصل ۱۱- بانک ها باید اطمینان حاصل کنند که اطلاعات کافی در وب سایت آنها وجود دارد تا به مشتریان بالقوه اجازه دهد تا یک نتیجه گیری آگاهانه درباره وضعیت شناسایی و مقررات بانک قبل از آنکه وارد مراحل بانکداری الکترونیک شوند، بدست آورند. به منظور کاهش ریسک های قانونی و شهرت مرتبط با فعالیت های بانکداری الکترونیک که هم در داخل و هم در ورای مرزها صورت می گیرد، بانک ها باید اطمینان حاصل کنند که اطلاعات کافی در وب سایت آنها وجود دارد تا به مشتریان اجازه دهد قبل از وارد شدن به عملیات بانکداری الکترونیک به نتیجه گیری آگاهانهتر برسند. مثالهایی از این اطلاعات که در کل، وضعیت شناسایی و هویت بانک را در بر می گیرد، از این قرار است: □ نام بانک و محل اداره مرکزی آن (ادارات محلی در صورتی که نیاز باشد) □ شناسه مرجع یا مراجع نظارتی اصلی بانک، مسئول نظارت در اداره مرکزی بانک □ چطور مشتریان می توانند با مرکز خدمات مشتری بانک در مورد مشکلات مربوط به ارائه خدمات، شکایات و سوء استفاده های مشکوک از حساب ها و غیره تماس بگیرند. □ چطور مشتریها می توانند به برنامه طرح شکایت مشتری (OMBUDSMAN) دسترسی داشته و آن را مورد استفاده قرار دهند. □ چطور مشتریها می توانند به اطلاعات مربوط به درخواست غرامت ملی، پوشش بیمه ودیعه در سطح حفاظتی که آنها توان آنرا دارند یا پیوند به وب سایت هایی که اینگونه اطلاعات را در اختیار آنها می گذارد، دسترسی داشته باشند. □ سایر اطلاعاتی که مناسب است و می تواند مورد نیاز مراجع قضایی باشد. اصل ۱۲- بانک ها باید تدابیر مناسب را به منظور اطمینان از تبعیت با نیازهای خصوصی مشتری مرتبط با مراجع

قضایی که در آن بانک تولیدات و خدمات بانکداری الکترونیک را ارائه می دهد، اتخاذ کنند. حفظ اطلاعات مربوط به حریم خصوصی مشتری یک مسئولیت کلیدی برای بانک به شمار می آید. سوء استفاده یا افشای غیر مجاز اطلاعات محرمانه مشتری، بانک را در معرض ریسک حقوقی و شهرتی قرار می دهد. برای رفع این چالش ها، در مورد حفظ حریم خصوصی اطلاعات مشتری، بانک ها باید تلاش های معقولی را به منظور اطمینان از اتخاذ تدابیر زیر به عمل آورند: □ سیاستهای حریم خصوصی مشتری بانک و استانداردهایی که در این زمینه رعایت می شود باید کاملاً مطابق با همه مقررات حفظ حریم و قوانین مربوط به آن در مراجع قضایی باشد که در آن تولیدات و خدمات بانکداری الکترونیک، ارائه می شود. □ مشتریها باید در مورد سیاستهای مربوط به حفظ اطلاعات خصوصی بانک و مسایل مرتبط با آن در استفاده از خدمات و تولیدات بانکداری الکترونیک، اطلاع پیدا کنند. □ مشتریها ممکن است تمایلی نداشته باشند تا اجازه دهند که بانک ها اطلاعات شخصی مربوط به آنها را در زمینه هایی از قبیل نیازهای شخصی، علایق، وضعیت مالی یا فعالیت بانکی، به منظور بازاریابی متقابل در اختیار شخص ثالث قرار دهند. □ اطلاعات مشتری نباید برای مقاصدی و برای آنچه به طور مشخص مجاز شمرده شده یا برای مقاصد و برای آنچه مشتری مجاز می داند، مورد استفاده قرار گیرد. □ استانداردهای بانک برای استفاده از اطلاعات مشتری باید زمانی که شخص ثالث به اطلاعات مشتری از طریق روابط با منابع بیرونی دسترسی پیدا می کند، رعایت شود. ضمیمه پنج، چند سیاست کاری مناسب را به منظور حفظ حریم اطلاعات خصوصی مشتری در بانکداری الکترونیک، معرفی می کند. اصل ۱۳-بانک ها باید ظرفیت مؤثر، تداوم داد و ستد و برنامه ریزی وضعیت اضطراری داشته باشند تا بدینوسیله بتوانند از عملکرد مناسب سیستم ها و خدمات بانکداری الکترونیک اطمینان حاصل کنند. به منظور حفاظت بانک ها در قبال ریسک های شهرت، قانونی و تجاری، خدمات بانکداری الکترونیک باید طبق انتظارات مشتری، به صورت مستمر و به موقع انجام شود. برای نیل به این هدف، بانک باید این قابلیت را داشته باشد تا خدمات بانکداری الکترونیک را به مصرف کنندگان نهایی از طریق منابع دست اول مانند سیستم ها و کاربری های داخلی خود (بانک) یا از طریق منابع دست دوم (مانند سیستم ها و کاربری های ارائه دهندگان خدمات) برساند. در همین حال باید سیستم های یدک اضطراری از لحاظ تعمیر و نگهداری، همواره در وضعیت آماده باشند تا هنگامی که مشکلی برای سیستم اصلی به وجود می آید یا موقعی که بحرانی، اخلال در کار را سبب می شود، قطع سیستم رخ ندهد یا به حداقل کاهش پیدا کند. چالش های مربوط به حفظ و دستیابی مداوم به سیستم ها و کاربری های بانکداری الکترونیک، به ویژه هنگام تقاضای زیاد برای استفاده از سیستم در زمان اوج می تواند قابل ملاحظه باشد. علاوه بر آن، انتظارات بالای مشتری در مورد زمان کوتاه پردازش عملیات و دسترسی مداوم ۲۴ ساعته و ۷ روز در هفته، به نوبه خود اهمیت در نظر گرفتن ظرفیت کافی، تداوم تجارت و برنامه ریزی اضطراری را افزایش داده است. برای آنکه تداوم ارائه خدمات بانکداری الکترونیک به مشتریها تا آن حد که آنها انتظار دارند، حفظ شود، بانکها نیاز به آن دارند تا اطمینان حاصل کنند که: □ ظرفیت سیستم بانکداری الکترونیک فعلی و پیش بینی مقدار مورد نیاز برای آن در آینده براساس پویایی کلی بازار تجارت الکترونیک و نرخ جذب مشتری این گونه تولیدات و خدمات مورد تحلیل قرار می گیرد. □ تخمین های مربوط به ظرفیت پردازش معاملات بانکداری الکترونیک باید مرتب انجام و آزمایش های تنش به عمل آید، ضمن آنکه همه این ها هر چند وقت یکبار دوباره ملاحظه شوند. □ تداوم تجارت مناسب و برنامه های اضطراری برای فرآیندهای بانکداری الکترونیک در زمان بحرانی و اینکه سیستم های تحویل باید موجود باشند و مرتب آزمایش شوند. ضمیمه ۶-چند ظرفیت مطلوب مربوط به تداوم تجارت و برنامه ریزی اضطراری را مشخص می کند. اصل ۱۴-بانک ها باید برنامه های مناسبی را برای پاسخ به حوادث داشته باشند تا در صورت وقوع رویداد های غیر مترقبه، (به عنوان مثال حملات داخلی و خارجی که ممکن است مانع ارائه سیستم ها و خدمات بانکداری الکترونیک شود) بتوانند اثرات آنها را کاهش و بر آنها فائق آیند. مکانیزم مؤثر پاسخ به حوادث در کاهش ریسک های حقوقی، شهرت و عملیاتی ناشی از حوادث غیر مترقبه از قبیل حملات داخلی و خارجی که ممکن است بر

عملکرد سیستم‌ها و خدمات بانکداری الکترونیک اثر نامطلوب بگذارد، حیاتی هستند. بانک‌ها باید نقشه‌های مناسبی برای پاسخ به حوادث تهیه و از جمله استراتژیهای ارتباطی مؤثری را تدوین کنند. تدوین این استراتژیها برای اطمینان نسبت به تداوم تجارت، کنترل ریسک شهرت و محدود کردن تعهدات مرتبط با اخلال در خدمات بانکداری الکترونیک از جمله زمانی که از سیستم‌ها و عملیات منابع بیرونی ریشه می‌گیرد، انجام می‌شود. برای اطمینان از پاسخ مؤثر به حوادث پیش‌بینی نشده، بانک‌ها باید وجود آورند: □ نقشه‌های مربوط به پاسخ به حادثه برای بازگرداندن خدمات و سیستم‌های بانکداری الکترونیک تحت سناریوها، در نقاط جغرافیایی و وضعیت‌های تجاری گوناگون- تجزیه و تحلیل سناریو باید احتمال ریسکی را که اتفاق می‌افتد و تأثیر آن بر بانک را هم شامل شود. سیستم‌های بانکداری الکترونیک که به منابع بیرونی و ارائه‌دهندگان ثالث خدمات مربوط می‌شوند، جزء لاینفک این برنامه‌ها به شمار می‌روند. □ مکانیزم‌های شناسایی حادثه یا بحران به محض آنکه روی بدهد، ارزیابی چند و چون آنها. کنترل ریسک شهرت ناشی از اخلال در ارائه خدمات. □ این یک استراتژی ارتباطی باید به اندازه کافی بازار بیرونی و نگرانی رسانه‌ها را مد نظر داشته باشد. نگرانی که ممکن است ناشی از رخنه امنیتی و حملات مستقیم یا از کار افتادن سیستم‌های بانکداری الکترونیک باشد. □ یک فرآیند روشن برای خبر کردن سریع مراجع قانون‌گذاری مربوط در صورت وقوع رخنه امنیتی یا رخ دادن حوادث منجر به اخلال در سیستم‌ها. □ تیم‌های پاسخ به حادثه با قدرت و اختیار آنکه در شرایط اضطراری عمل کنند و به اندازه کافی در زمینه تجزیه و تحلیل سیستم‌های پاسخ کشف و اهمیت بازده مربوطه، آموزش دیده باشند. □ یک زنجیره روشن از فرماندهی که هم عملیات مربوط به منابع بیرونی و هم منابع درونی را کنترل می‌کند. این کنترل به منظور اطمینان از این امر انجام می‌شود که اقدام فوری متناسب با اهمیت حادثه به عمل آید. علاوه بر آن، روش‌های ارتباطی داخلی مناسبی باید به این منظور طراحی کرد که از جمله در صورت لزوم آگاه کردن هیأت مدیره را در برمی‌گیرد. □ فرآیندهایی که اطمینان می‌دهد، تمام طرفهای خارجی مربوط، از جمله مشتریان بانک طرفهای متقابل و رسانه‌ها به نحو مطلوب و در مدت زمان کافی از اخلال در سیستم‌ها و تحولات ناشی از راه‌اندازی مجدد سیستم، اطلاع پیدا می‌کنند. □ فرآیندی برای گردآوری و حفظ شواهد قانونی به منظور تسهیل در بررسی‌های بعد از حادثه بانکداری الکترونیک و نیز کمک در محاکمه حمله‌کنندگان. • ضمیمه ۱- رویه‌های کنترل ایمنی مناسب برای بانکداری الکترونیک: ۱- ترتیبات امنیتی باید ایجاد و حفظ شود و در چارچوب آن اعطای مجوزهای لازم به همه کاربران سیستم و کاربریهای بانکداری الکترونیک، شامل همه مشتریان، کاربران داخلی بانک و ارائه‌دهندگان بیرونی خدمات صورت گیرد. کنترل‌های منطقی دستیابی به منظور پشتیبانی از جداسازی مناسب وظایف نیز باید اعمال شود. ۲- اطلاعات و سیستم‌های بانکداری الکترونیک باید طبق حساسیت اهمیت آنها طبقه‌بندی حفاظتی شود. مکانیزم مناسب از قبیل رمزگذاری، کنترل دسترسی و برنامه‌های بازیافت داده‌ها و کاربری‌ها، در نظر گرفته شود. ۳- ذخیره داده‌های پر مخاطره یا حساس در کامپیوترهای رومیزی و روپایی (DESKTOP-LAPTOP) باید به حداقل کاهش یافته و به نحو مناسبی از طریق رمزگذاری، کنترل دسترسی برنامه‌های بازیافت اطلاعات حفاظت شوند. ۴- کنترل‌های فیزیکی کافی باید به منظور ممانعت از دسترسی غیرمجاز به سیستم‌های حیاتی بانکداری الکترونیک، سرورها، پایگاه داده‌ها و کاربری‌ها وجود داشته باشند. ۵- تکنیک‌های مناسب باید به منظور کاهش تهدیدهای خارجی بر سیستم‌های بانکداری الکترونیک، از جمله استفاده از موارد زیر در نظر گرفته شوند: □ نرم افزار جاروب ویروس در همه نقاط حیاتی ورودی (از قبیل سرورهای دسترسی از راه دور- سرورهای PROXY مربوط به پست الکترونیک) روی همه کامپیوترهای رومیزی. □ نرم افزار کشف رخنه، سایر ابزارهای ارزیابی ایمنی باید به طور متناوب به بررسی شبکه‌ها، سرورها و دیوارهای آتش، برای تشخیص نقاط ضعف یا تجاوز به حریم‌های امنیتی و کنترل‌ها، پردازند. □ آزمایش نفوذ شبکه‌های داخلی و خارجی ۶- فرآیند انجام بررسی‌های شدید امنیتی بایستی برای همه کارکنان و ارائه‌کنندگان

خدماتی که پست های حساس دارند، اعمال شود. • ضمیمه ۲- رویه های مناسب برای اداره سیستم ها و خدمات بانکداری الکترونیک ارائه شده از سوی منابع بیرونی. ۱- بانک ها باید تدابیر مناسب برای ارزیابی تصمیمات اتخاذ شده از سوی ارائه دهندگان بیرونی خدمات بانکداری الکترونیک را در نظر بگیرند. □ مدیریت بانک باید به روشنی هدفهای استراتژیک، امتیازات و هزینه های مربوط به استفاده از منابع بیرونی و طرح های ثالث برای بانکداری الکترونیک را شناسایی کند. □ تصمیم مربوط به واگذاری یک کار کلیدی یا انجام خدمات بانکداری الکترونیک به منبع بیرونی باید با استراتژیهای تجاری بانک سازگار و بر اساس یک نیاز تجاری تعریف شده استوار باشد، ضمن آنکه ریسک خاص مربوط به منبع بیرونی را هم در نظر بگیرد. □ تمامی زمینه های متأثر بانک باید دریابند که چگونه ارائه دهندگان خدمات از استراتژی بانکداری الکترونیک بانک ها حمایت به عمل آورده و با ساختار عملیاتی آن متناسب می شوند. □ بانک ها باید قبل از انتخاب یک ارائه دهنده بیرونی خدمات بانکداری الکترونیک و نیز در فواصل مناسب بعد از آن، تحلیل ریسک داشته باشند. □ بانکها باید فرآیندهایی را برای انتخاب پیشنهادها از میان چند ارائه دهنده خدمات بانکداری الکترونیک طراحی و معیار انتخاب از میان پیشنهادهای مختلف را مورد ملاحظه قرار دهند. □ زمانی که یک ارائه دهنده، بالقوه خدمات شناسایی شد، بانک باید یک بررسی جامع، از جمله تحلیل ریسک از قدرت مالی ارائه دهنده خدمات، شهرت، سیاست ها و کنترل های مدیریت ریسک و نیز قابلیت انجام تعهدها داشته باشند. □ پس از آن بانک ها باید به طور مرتب و به طریق مناسب بررسی های مستمری را انجام دهند و قابلیت ارائه کننده خدمات را برای انجام خدمات و تعهدات مدیریت ریسک در طول مدت قرارداد، مدنظر قرار دهند. □ بانک ها باید اطمینان حاصل کنند که منابع کافی برای نظارت بر فعالیت منابع بیرونی پشتیبانی کننده از بانکداری الکترونیک وجود دارد. □ مسئولیت های نظارت بر ترتیبات منابع بیرونی بانکداری الکترونیک باید به روشنی مشخص شود. □ یک استراتژی مناسب خروج از لحاظ مدیریت ریسک باید برای بانک وجود داشته باشد، زمانیکه ضرورت خاتمه دادن به قرارداد روابط با منابع بیرونی مطرح شود. ۲- بانک ها باید روش های مناسبی را به منظور اطمینان از کفایت قراردادهای حاکم بر بانکداری الکترونیک اتخاذ کنند. قراردادهای حاکم بر فعالیت های بانکداری الکترونیک منابع بیرونی به عنوان مثال باید موارد زیر را در نظر بگیرد: □ تعهدات قراردادی طرفهای درگیر و مسئولیت های مربوط به تصمیم گیری از جمله تعهد قراردادهای فرعی مادی، باید به روشنی تعریف شده باشند. □ مسئولیت ارائه اطلاعات و دریافت اطلاعات از ارائه کنندگان خدمات باید به روشنی تعریف شوند. اطلاعات دریافتی از ارائه دهنده خدمات باید به موقع و جامع باشد تا بتواند به بانک این اجازه را بدهد که به اندازه کافی سطوح خدمات و ریسک ها را مورد ارزیابی قرار دهد. روش های مورد استفاده برای آگاهی رسانی در مورد اختلال در ارائه خدمات بانک، نقض امنیتی و سایر اتفاقاتی که می تواند یک خطر مادی برای بانک به وجود آورد، باید مشخص شود. □ مقرراتی که به ویژه برای پوشش بیمه‌ای به وجود می آید، مالکیت اطلاعات ذخیره شده در سرورها یا پایگاه های داده های ارائه کنندگان خدمات و حق بانک برای باز یافت اطلاعات در پی سپری شدن یا اتمام قرارداد، باید به روشنی تعریف شود. □ انتظارات عملکرد تحت هر دو شرایط عمومی و اضطراری باید تعریف شوند. □ وسایل و ضمانت های کافی به عنوان نمونه از طریق اعمال شیوه های حسابرسی باید تعریف شوند تا اطمینان به وجود آید که برنامه های ارائه کننده خدمات با سیاست های بانک مطابقت دارد. □ برای ترتیبات منابع بیرونی فرامرزی، تعیین این نکته که قوانین و مقررات کدام کشور از جمله آنهاییکه مربوط به حریم خصوصی و سایر حفاظت های مشتری هستند با آنها مطابقت می کند، ضروری است. □ حق بانک برای بررسی مستقل یا حسابرسی امنیتی، کنترل های داخلی، تداوم تجارت و برنامه های اضطراری به روشنی تعریف شوند. ۳- بانک ها باید اطمینان پیدا کنند که حسابرسی خارجی و داخلی مستقل و متناوب از عملیات منابع بیرونی، حداقل در همان سطحی که مورد نیاز می شود، در صورتیکه چنین عملیاتی در سطح داخلی انجام شود، به عمل آید. □ برای روابط با منابع بیرونی که در برگیرنده خدمات و کاربری های حیاتی و به لحاظ تکنولوژی پیشرفته بانکداری الکترونیک، بانک ها نیاز به آن دارند تا به

بررسی‌های متناوب دیگری پیردازند که بوسیله اشخاص ثالث مستقل و برخوردار از دانش فنی کافی، انجام می‌شود. ۴- بانک‌ها باید طرح‌های اضطراری مناسب برای فعالیت‌های بیرونی بانکداری الکترونیک داشته باشند. □ بانک‌ها نیاز به آن دارند تا برای همه سیستم‌ها و خدمات بانکداری الکترونیک خود که به منابع بیرونی و طرف‌های ثالث واگذار می‌شود، برنامه‌های اضطراری داشته و آنها را به طور متناوب آزمایش کنند. □ طرح‌های اضطراری باید بدترین سناریو‌ها را در نظر گیرد تا بتواند در هر شرایطی تداوم خدمات بانکداری الکترونیک را در صورت وقوع هر گونه اختلالی که تحت تأثیر منابع بیرونی روی دهد، حفظ کند. □ بانک‌ها باید تیم مستقلی داشته باشند که آن تیم مسئول مدیریت بازیافت و ارزیابی اثر مالی اختلال در خدمات بانکداری الکترونیک منابع بیرونی است. ۵- بانک‌هایی که خدمات بانکداری الکترونیک را به اشخاص ثالث واگذار می‌کنند، باید اطمینان داشته باشند که عملیات، مسئولیت و تعهدات آنها به اندازه کافی روشن است تا نهادهای خدمت‌رسان بتوانند بررسی‌های خود را با پشتکار و به گونه مؤثری انجام دهند و بر روند کار نظارت داشته باشند. □ بانک‌ها مسئولیت دارند تا اطلاعات لازم در خصوص شناسایی، کنترل و رسیدگی به ریسک‌های مرتبط با خدمات بانکداری الکترونیک را در اختیار نهادهایی بگذارند که این گونه خدمات در اختیار آنها قرار می‌گیرد. • ضمیمه ۳- رویه‌های مناسب صدور مجوز برای کاربری‌های بانکداری الکترونیک ۱- صدور مجوز و امکان دسترسی شامل همه اشخاص، عوامل یا سیستم‌هایی می‌شود که فعالیت بانکداری الکترونیک انجام می‌دهند. ۲- همه سیستم‌های بانکداری الکترونیک باید به گونه‌ای ساخته شود که آنها با یک پایگاه داده‌های معتبر دارای مجوز، در تعامل باشند. ۳- هیچ عامل یا سیستم نباید به تنهایی اختیار تغییر صلاحیت خود را در پایگاه داده‌های صدور مجوز بانکداری الکترونیک پیدا کند. ۴- هر گونه افزایش در افراد، عوامل، سیستم یا تغییر امتیاز دسترسی در مجوزدهی به پایگاه داده‌های بانکداری الکترونیک باید از سوی یک منبع کاملاً معتبر باشد. منبعی که به قدر کافی دارای اختیار و برخوردار از سرخ‌های حسابرسی باشد و بتوان فعالیت‌های وی را به نحو صحیحی و به موقع نظارت کرد. ۵- تدابیر لازم باید وجود داشته باشد تا بتوان مجوزدهی بانکداری الکترونیک را به نحو معقولی در برابر رخنه مقاوم کرد. هر گونه رخنه‌ای باید از طریق فرآیندهای مداوم کنترل و بررسی قابل کشف باشد. سرخ‌های حسابرسی کافی، باید وجود داشته باشد تا بتواند هر گونه اختلالی را مستند کرد. ۶- هر گونه پایگاه داده‌هایی که در آن رخنه شده باشد، نباید مورد استفاده قرار گیرد تا اینکه با یک پایگاه داده‌های معتبر تعویض شود. ۷- کنترل‌هایی باید وجود داشته باشد تا از تغییرات در سطوح مجوزدهی هنگام انجام عملیات بانکداری الکترونیک اجتناب شود. هر گونه تلاشی برای تغییر مجوزدهی بایستی قفل شود و به اطلاع مدیریترسد. • ضمیمه ۴- رویه‌های مربوط به سرخ‌های حسابرسی دقیق برای سیستم‌های بانکداری الکترونیک ۱- باید سوابق کافی برای تمام معاملات بانکداری الکترونیک در نظر گرفته شود تا یک سرخ حسابرسی روشن ایجاد و به حل اختلاف کمک کند. ۲- سیستم‌های بانکداری الکترونیک باید به گونه‌ای طراحی و نصب شوند تا بتوانند شواهد قانونی را جذب و نگهداری کنند. این امر باید طوری صورت گیرد تا بتوان شواهد را کنترل، از رخنه جلوگیری و شواهد کاذب را گردآوری کرد. ۳- در مواقعی که سیستم‌های پردازش و سرخ‌های حسابرسی مربوط در مسئولیت یک ارائه‌کننده ثالث خدمات قرار دارد. □ بانک باید اطمینان حاصل کند که به اطلاعات مربوط به فعالیت‌های حسابرسی مربوط که توسط ارائه‌کننده خدمات نگهداری می‌شود، دسترسی دارد. □ سرخ‌های حسابرسی نگهداری شده توسط ارائه‌کننده خدمات باید با استانداردهای بانک مطابقت کند. • ضمیمه ۵- رویه‌های مناسب برای حفظ خصوصی بودن اطلاعات بانکداری الکترونیک مشتری ۱- بانک‌ها باید تفکیک‌های رمزنگاری مناسب، پروتکل‌های خاص یا سایر کنترل‌های ایمنی را به منظور اطمینان از محرمانه نگه داشتن اطلاعات بانکداری الکترونیک به کار گیرند. ۲- بانک‌ها باید روش‌ها و کنترل‌های مناسبی را برای ارزیابی گاه به گاه زیر ساخت امنیتی مشتری و پروتکل‌های بانکداری الکترونیک، مورد توجه قرار دهند. ۳- بانک‌ها باید اطمینان حاصل کنند که ارائه‌کنندگان ثالث خدمات سیاست‌های محرمانه نگه داشتن و حفظ حریم خصوصی را که سازگار با خودشان باشد اعمال می‌کنند. ۴- بانک‌ها باید گام مناسب

را برای آگاهی‌رسانی به مشتریان بانکداری الکترونیک درباره محرمانه بودن و حفظ اطلاعات خصوصی افراد بردارند. این گام‌ها عبارتند از: □ اطلاع‌رسانی به مشتریان در مورد سیاست حفظ حریم خصوصی افراد از سوی بانک، حتی الامکان از طریق وب سایت بانک. در این زمینه استفاده از زبان روشن و فشرده توصیه می‌شود تا اطمینان حاصل شود که مشتری کاملاً سیاست مورد بحث را درک می‌کند. توضیحات بلند حقوقی، هر چقدر هم دقیق باشد بطور معمول توسط اکثر مشتریان خوانده نمی‌شود. □ آموزش به مشتریان در مورد لزوم حفاظت

از رمزها و شماره‌های شناسایی شخصی یا سایر داده‌های شخصی بانکی خودشان □ در اختیار نهادن اطلاعات مربوط به امنیت عمومی کامپیوترهای شخصی مشتریان، از جمله مزایای استفاده از نرم‌افزار محافظت در قبال ویروس، کنترل‌های دستیابی فیزیکی و دیوارهای آتش شخصی برای اتصالات ایستایی (STATIC) اینترنت • ضمیمه ۶- ظرفیت مناسب، تداوم تجارت و رویه‌های برنامه ریزی اضطراری برای بانکداری الکترونیک

۱- تمام خدمات و کاربری‌های بانکداری الکترونیک، از جمله آنهایی که توسط ارائه‌کنندگان ثالث خدمات داده می‌شود، بایستی به لحاظ حیاتی بودن، شناسایی و تحت آزمایش قرار گیرند.

۲- برای همه خدمات و کاربری‌های حیاتی بانکداری الکترونیک، از جمله موارد بالقوه اختلال تجاری در مورد خطرات اعتباری بازاری، نقدینگی، حقوقی، عملیاتی و شهرتی بانک، باید ارزیابی خطر انجام شود. ۳- معیار عملکرد برای همه خدمات و کاربری‌های بانکداری الکترونیک باید تعریف شود و سطح خدمات در برابر چنین معیاری کنترل شود. تدابیر مناسب باید به منظور اطمینان از این نکته که همه سیستم‌های بانکداری الکترونیک قادر به انجام معاملات کوچک و بزرگ هستند اتخاذ شود و اینکه عملکرد سیستم‌ها و ظرفیت‌ها با انتظارات آتی بانک برای رشد در زمینه بانکداری الکترونیک سازگاری دارد. ۴- ملاحظاتی باید برای توسعه روش‌های پردازش اطلاعات به صورت جانشین در نظر گرفته شود تا بتوان زمانی که سیستم‌های بانکداری الکترونیک به نظر می‌رسند به ظرفیت‌های تعریف شده خود رسیده‌اند، آنها را اداره کرد. ۵- برنامه‌های تداوم تجارت بانکداری الکترونیک باید به گونه‌ای تدوین شود تا بتوان برنامه‌های اتکاء به ارائه‌کنندگان ثالث خدمات و سایر وابستگی‌های خارجی مورد نیاز را تنظیم کرد. ۶- برنامه‌های اضطراری بانکداری الکترونیک باید فرآیندهایی را به منظور از سرگیری یا جانشین کردن قابلیت‌های پردازش عملیات بانکداری الکترونیک، بازسازی اطلاعات معاملاتی پشتیبان در صورت وقوع اختلال تجاری، در برگیرد. این فرآیندها از جمله باید اتخاذ تدابیری به ویژه، برای از سرگیری فعالیت سیستم‌ها و کار بررسی‌های حیاتی بانکداری الکترونیک را شامل شود.

<http://egh.blogfa.com/post-28.aspx>*

شعب بانک در سال نود

شعبه‌های بانک در سال ۱۳۹۰ چه شکلی خواهند داشت؟ آیا شلوغ‌تر از حال هستند و ازدحام مردم بیشتر است یا کمتر؟ سوالی است که جواب آن زیاد مشکل نیست. تا آن موقع ما و فرزندانمان ۴ سال پیر شده‌ایم. با توجه به گرایش دنیا و ایران به سمت الکترونیکی شدن امور بانکی و الکترونیکی شدن پول و اوراق بهادار، و خدماتی شدن بانک‌ها، انتظارات را می‌توان پیش‌بینی نمود. وقتی شعب وظایف شعب بانک تغییر کند، بدیهی است که سازمان و ستاد نیز باید تغییر کنند. گارت‌تر می‌گوید که در چند سال آینده ۷۵ درصد از بانک‌داری خرد توسط وب ۲ انجام می‌شود. بطور خلاصه می‌توان پیش‌بینی کرد که موارد زیر رخ می‌دهند: - ۹۵ درصد تراکنش‌های قبوض، غیر حضوری می‌شود و مردم برای پرداخت قبض به شعبه مراجعه نمی‌کنند. - حواله‌های بین بانکی (انتقال پول از حساب یک بانک به حساب بانک دیگر) الکترونیکی شده و مردم به شعبه مراجعه نمی‌کنند بلکه با موبایل یا اینترنت انجام می‌شود - چک رمزدار بین بانکی حذف می‌شود - سامانه واریز آنی افتتاح شده و بسیاری از انتقالات بین

بانکی از طریق الکترونیکی انجام می‌شود- ایران چک و چک مسافرتی تقریباً حذف می‌شوند- شاید ۳ صفر از واحد پولی ایران کم شود- اسکناس درشت، چاپ شده و مشکلات مردم کمتر می‌شود- مشتریان برای دریافت تسهیلات ابتدا به شعبه مراجعه نمی‌کنند و فقط برای دریافت و نهایی کردن عقود به شعبه می‌روند- انتقال پول بین مردم به مردم، مردم به شرکت‌ها و شرکت‌ها به شرکت‌ها، الکترونیکی شده و مردم به شعبه مراجعه نمی‌کنند- مردم از موبایل برای کارهای بانکی خود استفاده می‌کنند و مصرف اینترنت کمتر می‌شود- اکثر خریدهای مردم توسط پوز صورت گرفته و دریافت پول از خودپرداز کم می‌شود- بعضی از وظایف شعبه و باجه به دستگاه خودپرداز منتقل می‌شوند. بنابراین می‌توان گفت مردم لازم نیست برای انجام امور مالی خود به بانک مراجعه نمایند و بانک‌ها باید بسیار خلوت‌تر از حال شوند. در این حالت شعب بانک باید وسیله‌ای شوند برای ارایه مشاوره مالی و فروش محصولاتی که دارند و محصولاتی که برای مشتریان خاص و عام خود از ابتدا می‌سازند. در این چند سال باقی مانده، سیستم بانکی ما در حال تغییر جدی است و باید مدیران ما خود را برای آن زمان حاضر کنند. اگر اکنون شروع نکنند، مطمئن نباشند که رقبا هم شروع نکرده‌اند. ارایه و نهایی کردن یک محصول زمانی لازم دارد که باید در اختیارش قرار داد. حتی اگر بتوان محصولی را آنی خریداری و راه اندازی کرد، (که بعید است) فرهنگ سازی و پذیرش آن در شعب بانک کاری طاقت فرسا و زمان‌بر است. بنابراین شکل شعبه نیز باید عوض شود و به صورت دفاتر کار باشد. مشتری را دیگر نمی‌توان ایستاده نگه داشت یا مانند آژانس هواپیمایی با او رفتار کرد. قسمت‌هایی که به امور سپرده‌ها مربوط است لاغر شده و قسمت تسهیلات و اعتبارات و خدمات چاق می‌شوند. بد نیست اگر بانک‌ها چشم انداز ۱۳۹۰ را اکنون ترسیم نمایند و مقدمات تحقق آنرا فراهم آورند. منبع: راه راست

کارت‌های بانکی سرگردان

کارت‌های بانکی با نام که به یک حساب وصل باشند اعتباری یا نقدی، اگر بصورت سرگردان رها شوند می‌توانند مورد استفاده خلاف کاران قرار گیرند. کارت‌های بی‌نام مانند هدیه و اینترنتی و در بعضی مواقع کارت خرید از این امر برکنار هستند. امروزه هر بانکی سعی می‌کند یک کارت مالی در اختیار هر فرد بالغ و حتی نابالغ ایرانی قرار دهد. کارمندان شعب بانک‌ها معنی ندارند از اینکه کارت‌های مجدد و اضافه برای هر فرد صادر نمایند. در خیلی از موارد اگر شما به کارمندی بگویید که چند کارت از چند بانک در اختیار دارید و به کارت دیگری نیاز ندارید، به شما می‌گویند که یکی هم از بانک ما بگیر. در بعضی از بانک‌ها برای ترغیب کارمندان شعب، سهمیه ثابتی برای آنها مقرر کرده و با فشار آنها را مجبور می‌کنند که چند مشتری جدید در یک دوره مشخص بیابند. بانک مرکزی نیز از زیاد شدن تعداد کارت بانکی استقبال کرده و به ازدیاد آنها مباحثات می‌کند. بانک صادرات در یک دوره مشخص زمانی کارت‌هایی به مشتری می‌داد که هیچ نامی روی آن حک نکرده و نحوه صدور آن به صورت وحشتناکی سریع و قابل سوء استفاده بود. این کارت‌ها در حال حاضر هم رواج دارند. بانک کشاورزی در تبلیغات خود می‌گوید که فقط یک رونوشت شناسنامه بیاورید و کارت بگیرید. در صورتی که طبق بخشنامه بانک مرکزی باید شماره ملی اخذ شده و اصالت شناسنامه و صاحب آن نیز به دقت شناسایی شود. مقررات سخت گیرانه پول شویی نیز برای خود جایی در خور توجه دارد. مشکل اول: مشکل از اینجا شروع می‌شود که کارمندان شعب بانک‌ها برای واریز پول، چک و امثال آن به یک حساب، سخت‌گیری نکرده و در اکثر مواقع کارت شناسایی هم از مراجعه کننده طلب نمی‌نمایند! بنابراین کافی است که خلاف کاری برای نقد کردن موارد تقلبی خود؛ آنرا به یک حساب واریز کرده و از نقد کردن مستقیم آن خودداری کند. زیرا در موقع نقد کردن مستقیم، از او کارت شناسایی طلب کرده و اقدام به شناسایی و تطبیق مدارک می‌نمایند. مشکل دوم: مشکل اینگونه ادامه پیدا می‌کند که برای برداشت توسط کارت بانکی در یک پوز فروشگاهی یا حتی داخل شعبه بانک هم از مشتری محترم تقاضای کارت شناسایی نکرده و به محض وارد نمودن شماره رمز توسط آورنده کارت (آورنده می‌تواند صاحب کارت نباشد)، خدمات

بعدی را در اختیار او قرار می‌دهند از جمله اینکه پول نقد یا چک بانکی یا مسافرتی در اختیارش می‌گذارند. این امر در فروشگاه‌هایی که دارای پوز است امری بدیهی بوده و با توجه به سقف نامحدود برای خرید توسط کارت بانکی، می‌توان به سادگی تمام موجودی کارت را طلا، لوازم منزل، لوازم گران قیمت کم حجم و مانند آنها خرید! مشکل سوم (و اصلی): مشکل سوم و اصلی این است که بعضی از هم وطنان عزیز، کارت با نامی را که دارای وجهی نیست با دقت کمتری نگهداری کرده و از شماره رمز آن به دقت حفاظت نمی‌کنند. بعضی مواقع نیز آنرا در حالی که شماره رمزش معلوم است، به دور انداخته و به صورت سرگردان (دارای اعتبار و قابل کارکرد) رها می‌نمایند یا به سادگی در اختیار اشخاصی ناشناس قرار می‌دهند. در مشکلی که برای بانک ملی بوجود آمده بود، خلاف کار مربوطه، کارتی بی مصرف را از دانشجویی که آنرا لازم نداشت، به بهایی اندک و به صورت ناشناس خریداری کرده، مبالغ خلاف را به آن کارت واریز و در مواقع لازم و بدون شناسایی شدن برداشت می‌کرد. موارد زیادی نیز برای تمام بانک‌ها پیش آمده است که وجه چکی را که متعلق به شخص آورنده نیست، بنا به تقاضای او به حسابی واریز نموده‌اند و او آن حساب را در فرصتی مناسب خالی کرده است. اگر انتقال به حساب سایر بانک‌ها در خودپردازها فعال شود، امکان خلاف کاری و مشکل شدیدتر می‌گردد. بنابراین: از کارت بانکی خود کاملاً حفاظت کرده و اگر آنرا لازم ندارید حتماً با اطلاع بانک آنرا باطل کرده و رها نکنید و اگر رها کردید، رمز آنرا به هیچ صورتی آشکار ننمایید. تقلب و صدور یک کارت مغناطیسی بدون در دست داشتن اصل کارت، کار ساده‌ایی است. توجه داشته باشیم که: مسولیت هر نوع استفاده خلاف از کارت بانکی، بر عهده کسی می‌باشد که کارت به نامش صادر شده است. راه راست

اعتبار اسنادی LC چیست

؟

اعتبار اسنادی تعهدی از بانک است که به خریدار و فروشنده داده می‌شود. تعهد می‌شود که میزان پرداختی خریدار به فروشنده بموقع و با مبلغ صحیح به دست فروشنده خواهد رسید. هر گاه که خریدار قادر به پرداخت مبلغ خرید نباشد، بانک موظف است باقیمانده یا تمام مبلغ خرید را بپردازد. اعتبارات اسنادی اغلب در معاملات بین المللی به منظور اطمینان از دریافت مبالغ پرداختی مورد استفاده قرار می‌گیرد بدلیل ماهیت معاملات بین المللی که شامل عواملی همچون مسافت و تفاوت قوانین کشورها و...، اعتبارات اسنادی یک جنبه بسیار مهم در تجارت بین المللی شده است. بانک همچنین به نیابت از خریدار که نگهدارنده اعتبارات اسنادی است تا زمان دریافت تأییدیه که کالاهای خریداری شده حمل شده اند وجه را پرداخت نخواهد کرد. مزایای اعتبارات اسنادی: ۱- اطمینان فروشنده از اینکه پس از ارایه اسناد حمل وجه اعتبار را مطابق شرایط اعتبار از بانک کار گزار یا تأیید کننده دریافت میکند. ۲- امکان کنترل تاریخ حمل و تحویل نهایی کالا. ۳- تحویل اسناد حمل مطابق با مفاد موافقت اولیه تحت شرایط قرارداد میان طرفین. ۴- اطمینان از اینکه پرداخت وجه اعتبار به فروشنده فقط بعد از انتقال و فک مالکیت کالا از وی صورت می‌گیرد. ۵- امکان کسب تسهیلات بیشتر برای فروشنده در مقابل اعتبار گشایش یافته برای تهیه کالای سفارش شده. ۶- تعهد بانک برای پرداخت بها در معاملات بجای فرد فروشنده در مورد اعتبارات اسنادی از جهات مختلف، تقسیماتی وجود دارد که مهمترین آنها به شرح زیر میباشد: در رابطه با اعتبارات اسنادی در ایران باید خاطر نشان کرد که به دلیل محدودیتهای وضع شده توسط بانک مرکزی انواعی از این اعتبارات غیر قابل استفاده در ایران میباشد و یا احتیاج به مجوز بانک مرکزی دارد. انواع اعتبار اسنادی ۱- اعتبار اسنادی وارداتی یا صادراتی: به اعتباری که خریدار برای واردات به کشور خود گشایش می‌کند اعتبار وارداتی و این اعتبار از لحاظ فروشنده کالا- که در کشور دیگر قرار دارد اعتبار صادراتی میباشد. ۲- اعتبارات اسنادی قابل برگشت: Revocable L/C در این نوع اعتبار، خریدار و یا بانک گشایش کننده اعتبار میتواند بدون اطلاع ذینفع، هرگونه تغییر یا اصلاحی در شرایط

اعتبار بوجود آورد (بدون اجازه فروشنده) واضح است از این نوع اعتبار استفاده چندان نمی‌شود زیرا فروشنده اطمینان لازم را نسبت به پایدار ماندن اعتبار و انجام تعهدات خریدار ندارد. با کمال تعجب اگر خریدار ایرانی بخواهد اعتبار قابل برگشت گشایش نماید سیستم بانکی از وی مجوز خاص بانک مرکزی را مطالبه مینماید در حالیکه اعتبار غیر قابل برگشت احتیاجی به مجوز ندارد. ۳- اعتبار اسنادی غیر قابل برگشت: **Irrevocable L/C** در اعتبار اسنادی غیر قابل برگشت هر گونه تغییر شرایط اعتبار از جانب خریدار یا بانک گشایش کننده اعتبار موقوف به موافقت و رضایت فروشنده بوده. فروشنندگان معمولاً از این گونه اعتبار استقبال بیشتری میکنند. براساس آخرین مقررات اتاق بازرگانی بین الملل در صورت عدم تصریح و سکوت در اعتبار اسنادی مبنی بر قابل برگشت یا غیر قابل برگشت بودن آن، اعتبار غیر قابل برگشت خواهد بود. ۴- اعتبار اسنادی تایید شده: **Confirmed L/C** اعتباری است که خریدار ملزم میشود تا اعتبار صادره از سوی بانک خود را به تایید هر بانک معتبر دیگر کسب مورد نظر فروشنده است، برساند. این نوع اعتبار اسنادی حاکی از اطمینان نداشتن به حیثیت اعتباری بانک صادر کننده و یا وضعیت متزلزل سیاسی یا اقتصادی کشور خریدار است. هم اکنون بسیاری از فروشنندگان خارجی تقاضای اعتبارات تایید شده از خریداران ایرانی میکنند که این مسئله به دو دلیل میباشد اولاً وضعیت سیاسی و اقتصادی متزلزل ثانیاً در سالهای پس از جنگ ایران و عراق بدلیل کمبود ارز در سیستم بانکی کشور، بانک مرکزی خریداران را به به گشایش اعتبارات یوزانس (نسیه) ترغیب کرد در حالیکه بانک مرکزی در زمان سررسید اعتبارات توانایی پرداخت مبلغ اعتبار را نداشت که باعث تاخیرهای بلند مدت در پرداخت مبلغ اعتبارات به فروشنندگان شد که باعث بی اعتمادی فروشنندگان به بانکهای ایرانی شد. ۵- اعتبار اسنادی تایید نشده **Unconfirmed L/C**: این نوع اعتبار در شرایط متعارف و بدون نیاز به تایید بانک دیگری گشایش می یابد. اگر در شرایط اعتبار کلمه **Confirmed** ذکر نشود آن اعتبار تایید نشده تلقی میشود ۶- اعتبار اسنادی قابل انتقال: **Tranferable L/C** به اعتباری گفته میشود که طبق آن، ذینفع اصلی حق دارد همه یا بخشی از اعتبار گشایش شده را به شخص یا اشخاص انتقال دهد. در واقع این نوع اعتبار یک امتیاز برای فروشنده محسوب میشود ۷- اعتبار اسنادی غیر قابل انتقال: **Untransferable L/C** به اعتباری گفته میشود که ذینفع حق واگذاری کل یا بخشی از آن را به دیگری ندارد. در تجارت بین الملل عرف بر غیر قابل انتقال بودن اعتبار است و همچنین در ایران برای گشایش اعتبار قابل انتقال نیاز به مجوز بانک مرکزی میباشد. ۸- اعتبار اسنادی نسیه یا مدت دار (یوزانس): **Usance L/C** اعتباری است که وجه اعتبار بلافاصله پس از ارائه اسناد از سوی ذینفع، پرداخت نمیشود بلکه پرداخت وجه آن، بعد از مدت تعیین شده صورت میگیرد. در واقع فروشنده به خریدار مهلت میدهد که بهای کالا را پس از دریافت و فروش آن بپردازد. معامله یوزانس معمولاً در کشورهایی انجام میگیرد که کمبود ارز دارند. ۹- اعتبار اسنادی دیداری: **At Sight L/C** اعتباری است که طبق آن بانک ابلاغ کننده پس از رویت اسناد حمل ارایه شده از طرف ذینفع (فروشنده)، در صورت رعایت تمامی شرایط اعتبار از سوی وی، بلافاصله وجه آن را پرداخت میکند. ۱۰- اعتبار اسنادی پشت به پشت (اتکایی): **Back to Back L/C** این نوع اعتبار اسنادی متشکل از دو اعتبار جدا از هم است. اعتبار اول به نفع ذینفع گشایش می یابد که خود به هر دلیلی قادر به تهیه و ارسال کالا نیست. به همین جهت با اتکا بر اعتباری که به نفع وی گشایش یافته است اعتبار دیگری برای فروشنده دوم (ذینفع دوم) که میتواند کالا را تهیه و ارسال کند، از طرف ذینفع اول گشایش می یابد. ۱۱- اعتبار اسنادی ماده قرمز: **Red Clause L/C** در این نوع اعتبار فروشنده میتواند قبل از ارسال کالا، وجوهی را بصورت پیش پرداخت از بانک ابلاغ کننده یا تایید کننده دریافت کند. علت این نام گذاری آن است که اولین بار که این اعتبار گشایش یافت بانک بازکننده اعتبار برای جلب توجه بانک ابلاغ کننده شرایط اعتبار را که به مقداری از وجه اعتبار را به عنوان پیش پرداخت به ذینفع پرداخت میکند را با جوهر قرمز نوشت که از آن به بعد به اعتبار ماده قرمز معروف شد. ۱۲- اعتبار اسنادی گردان: **Revolving L/C** اعتباری است که پس از هر بار استفاده ذینفع از اعتبار، همان مبلغ اسناد تا سطح اعتبار اولیه افزایش می یابد در واقع بدون احتیاج به افتتاح یا اصلاح اعتبار

جدید، اعتبار موجود خود به خود تجدید میشود. منبع: acclearn.com

فاجعه صندوق های وام و پس انداز

۱۴:

فاجعه صندوقهای وام و پس انداز مرتضی شانی مقدمه: در دهه ۱۹۸۰ برای صندوق پس انداز مردم یک فاجعه مالی اتفاق افتاد. این فاجعه نماد عدم صلاحیت مدیریت و تجاوز به حریم اعتماد سهامداران و پس انداز کنندگان و اسراف بیش از حدی بود که در رسانههای جمعی مورد توجه قرار گرفت. صنعت پس انداز و وام (THE SAVING & LOAN) به عنوان منبع تأمین مالی برای تهیه مسکن میلیونها آمریکایی، در لبه پرتگاه قرار گرفت و صدها مؤسسه وابسته نیز به ورشکستگی افتاد. ولی دولت با تحمل گزافترین هزینه تاریخ به حمایت از پس انداز کنندگان برخاست. این فاجعه چگونه اتفاق افتاد؟ چه درسهایی از این حادثه میتوان آموخت؟ نمونه ناکامی صندوق پس انداز سان بلت: (Sunbelt): «ادوین - تی - مکبیرنی» (Edwin T. McBirny) ۲۹۱ ساله بود که اداره عملیات صندوق وام و پس انداز را به عهده گرفت. در سال ۱۹۸۱ هنوز در کالج بود که خمیره تجارتي خود را با اجاره یخچالهای کالج، به دانشجویان نشان داد. بعد از فارغالتحصیلی با سمت فروشنده املاک به عنوان یک سرمایهگذار به بازار رو به توسعه شهر دالاس روی آورد. در دسامبر ۱۹۸۱ «مکبیرنی» یک گروه سرمایهگذار تشکیل داد و شروع به خرید صندوقهای کوچک منجمله «سانبلت» در استیفان ویلا (تکزاس) کرد و همه آنها را تحت عنوان مؤسسه پس انداز «سانبلت» ادغام کرد. در کمتر از چهار سال مؤسسه «سانبلت» در کانون معاملات املاک و امپراتوری ۲/۳ میلیارد دلاری قرار گرفت که رشد آن بیشتر ناشی از خرید طرحهای ریسکدار املاک و استفاده از سیاست خاص در مورد اعطای وام بود. «مکبیرنی» و مدیران او به زودی تمام تکزاس را با ناوگانی متشکل از هفت هواپیما زیر پوشش قرار دادند. «مکبیرنی» دوست داشت که در مهمانیهای باشکوه از صدها تن مهمان، در خانه کاخ مانند خود در دالاس، پذیرایی کند. وام و پس انداز لینکلن: افترض سیاسی: «چارلز کیتنگ» (Charles Keating) مالک سابق وام و پس انداز لینکلن است، که در سال ۱۹۸۴ آن را خریداری کرده و رشته فعالیت آن یعنی واگذاری وام مسکن خانوادگی در مقابل رهن را، تبدیل به خرید و فروش سهام، زمین بایر و سرمایهگذاری روی پروژههای بزرگ از قبیل استراحتگاه زیبا و گران قیمت شبی ۹۰۰ دلاری در سواحل اسکات دال آریزونا کرد. «کیتنگ» در مبارزات انتخاباتی نقش فعال داشت و برای پنج سناتور معروف آمریکا جمعاً مبلغ ۳/۱ میلیون دلار کمک کرد. زمانی که موضوع پیگیری صندوقهای وام و پس انداز و ضعفهای اعطای وام توسط مقامات فدرال مطرح شد، «کیتنگ» برای مساعدت، به این سناتورها رجوع کرد و با کمک آنها هرگونه پیگیری را به مدت دو سال به تأخیر انداخت. در اثنای این مدت، هزینه تضمین شده فدرال برای جبران سپردهگذاران صندوق لینکلن از ۳/۱ میلیارد دلار به ۵/۲ میلیارد دلار، افزایش یافت و به عنوان پرهزینهترین زیان مالی به ثبت رسید. «کیتنگ» بالاخره به اتهام کلاهبرداری، تقلب و توطئه در استفاده از منابع مؤسسه به زندان افتاد و سناتورها نیز به خاطر همدستی در جرم تویخ شدند. تاریخچه صنعت وام و پس انداز در بدو امر، به این گونه اقدامات، ((وام مسکن)) اطلاق میشد که ضرورت آن به قبل از رکود بزرگ در دهه ۱۹۳۰ بر میگشت اما به لحاظ خودداری بانکها از اعطای وام به افراد متوسط، طبقه کارگر مجبور شد با مساعدت هم و با روی هم قرارداد سپردههای مؤسسه تعاونی به رهن و خرید خانه اقدام کنند. در جریان رکود بزرگ خیلی از بانکها و وامهای مسکن از بین رفت. دولت روزولت دو صندوق بیمه امروزی را به وجود آورد که یکی از آنها به نام (FSLIC) برای بیمه کردن پس انداز مردم، و دیگری برای تضمین سرمایه سپردهگذاران (FDIC) وارد عرصه معاملات مسکن گردیدند. در اواخر دهه ۱۹۶۰ صندوقهای وام و پس انداز با مشکلاتی مواجه شدند و قانون فدرال به منظور هماهنگی، آنها را ملزم ساخت که به متقاضیان، وامهای بلند مدت در قبال رهن اعطا کنند اما آنها تسهیلات کوتاه مدت را از محل نقدینگی حاصل از سپردهگذاری ارائه کردند. این

وضعیت یعنی اعطای وام‌های بلند مدت و یا تسهیلات کوتاه مدت، به جز تورم هیچ گونه مشکلی ایجاد نکرد. ولی به محض بروز تورم، سهام صنعت وام و پسانداز و همچنین اصل بدهی‌های بلند مدت را در سال ۱۹۷۱ با ارزش منفی رو به رو ساخت و موقعی که میزان تورم در دهه ۱۹۷۰ بالاتر رفت زیان ناشی از اصل وام‌ها نیز بیشتر شد. بذره‌های فاجعه سر بر آورد. واشنگتن، زمانی بررسی همه جانبه و بهره‌گیری از افراد کافی و همچنین تکمیل اعضای هیئت مدیره مؤسسه بیمه فدرال را آغاز کرد که صندوق‌های وام و پسانداز در جنوب غرب در شرف ورشکستگی قرار داشتند. تأمین خسارت‌ر شریطی که رهنهای املاک با میلیاردها دلار زیان رو به رو بودند، آژانس‌های دولتی، تقریباً هیچ منبعی برای تأمین خسارت نداشتند. در اوت ۱۹۸۹ کنگره یک طرح پر هزینه را که به امضای رییس جمهور رسید، برای تأمین خسارت ۱۶۶ میلیارد دلار برای بستن و یا فروختن صدها صندوق ورشکسته در دهه‌های آتی منظور کرد. در پی آن کنگره اجازه داد که حجم انباشته شده زیانهای مالیاتی مالکان قبلی، به کار گرفته شود. این تصمیم کنگره درآمد و سایر مالیات‌های فدرال را کاهش داد و موجب گردید که مالیات دهندگان این کسری را تحمل کرده، خدمات دولتی نیز به دنبال کاهش مالیات‌ها کم شود. نکات قابل سرزنش وضعیت صنعت وام و پسانداز در دهه ۱۹۸۰، نشانگر بزرگترین سقوط ناگهانی بعد از رکود بزرگ دهه ۱۹۳۰ است. با این رویداد، صدها صندوق وام در تمام جوامع، شهرهای کوچک و بزرگ و مناطق راکد و یا توسعه یافته تحت تأثیر قرار گرفت. صورت حساب مالیات‌دهندگان برای نجات چیزهایی که قابل نجات بودند، به صدها میلیارد دلار بالغ گردید. این وضعیت چگونه میتواند اتفاق بیفتد؟ آیا امکان پرهیز وجود داشت؟ بعضیها موردهای سرزنش را به عوامل خارج از کنترل مدیران صندوق‌های پسانداز، نسبت داده و آنها را قربانیان ساده قلمداد کردند. بعضیها دولت را مقصر دانسته، ادعا دارند که دولت با نیت کمک به این وضعیت در زمان تورم بالا، محدودیتها را کاهش داده و موجبات ایجاد وضع خطرناک برای صندوق‌های وام و پسانداز را فراهم ساخت تا از تسهیلات خود برای رهنهای خارج از عرف خود وام اعطا کند. در این میان، کسی تصور نمیکرد که قیمت نفت و زمین به صورت ناگهانی تنزل پیدا کند. خیلی از «بهبان»هایی که برای سقوط ناگهانی ارائه میشود، دارای حجت قوی نیست، زیرا در حالی که صدها صندوق وام و پسانداز سقوط کردند، صدها صندوق دیگر به رشد خود ادامه دادند. نکات قابل سرزنش کدامند؟ در اینجا مدیریت نمیتواند از مسئولیت بدیهی خود شانه خالی کند. در این موارد قصور اصلی نادیده گرفتن یکپارچگی برنامه‌ریزی توسط مدیریت در دو بعد مختلف است: ۱- رها کردن بیمنطق افسار هزینه‌ها در زمانی که سودهای ناشی از رهن سنتی رو به افول بود؛ ۲- کامیابیهای بیحد و حصر ناشی از سرمایه‌گذاریهای ریسکدار در زمان سست بودن مقررات و محدودیت‌های دولتی. علاوه بر موارد فوق، تقلبهای گسترده، ارزیابیهای ناصحیح، فساد و جرائم کارمندی و ناتوانی دولت در کنترل دقیق و کافی اجازه داد که وضعیت بدتر شود. چه میتوان یاد گرفت؟ فلسفه تهاجم و محافظهکاری افراطی: اکثر صندوق‌های وام و پسانداز، قربانی ختمی تهاجم بیرونی خود شدند. اگر ارزش زمین و ساختمان در مناطق پر رونق جنوب غربی به رشد خود ادامه میداد، پیشبینیهای بیمحابای آنها، سودهای بالاتر از میانگین به ارمغان می‌آورد. اما متأسفانه ورق برگشت و پیش بینی‌ها درست از آب در نیامد. محافظهکاری افراطی، توأم با خطرات: شرایط محیطی دائماً متحول میشود. صرف نظر از فرصت‌های بالقوه، عدم پذیرش ریسک‌های ولو کوچک، و یا عدم اصلاح‌پذیری مورد نیاز در وضعیت و عرصه تجاری، قابل دوام نیست. مثال چنین برخورد افراطگونه ماجرای شرکت سازنده «باگی» (yggub) است که حاضر نشد خود را با وضعیت جدید تطبیق دهد. در حالت عمومی انتخاب وضعیت میانه بین دو حد افراطی تهاجمی و یا محافظهکاری به موفقیت پایدار منجر میشود قناعت بر اسراف پیروز است: در اینجا آثار اسراف و فقدان محدودیت در هزینه‌ها در قیاس با قناعت نسبی آشکار است. خرج بیمحابا یک دام است. موقعی که همه چیز بر وفق مراد باشد و محدودیتی احساس نشود این وسوسه به وجود می‌آید که دروازه‌های هزینه‌های گزاف در سطح شرکت و کارکنان باز شود. از یک طرف اکثر مؤسسات ملکی ورشکسته به خاطر اسراف در هزینه‌ها مقصر هستند، و عوامل شکست آنها عمدتاً تجملات، هواپیمای اختصاصی و حتی کلکسیونهای پرقیمت هنری است. از طرف

دیگر، شرکتهایی داریم که صرفاً با رویکرد قناعت و کنترل دقیق هزینهها توانستند بقا و حیات خود را حفظ کرده و در مواقعی، رقبای خود را پشت سر بگذارند. بعضیها ممکن است انجام هزینههای تجملاتی برای ایجاد یک تصویر مناسب از موقعیت ممتاز شرکت و کسب جایگاه بالا در عرصههای تجاری را لازم و ضروری بدانند، ولی در صورت فقدان محدودیت و یا کنترل در انجام هزینهها، این نگرش با اصل اثربخشی مدیریت سازگار نبوده و نباید به سهامداران تحمیل شود. حمایت دولت اشتباهی مخرب است: آگاهی از این موضوع که موسسه بیمه فدرال حساب سپردهها را تا سطح ۱۰۰ هزار دلار بیمه کرده است، موجب پارهای اقدامات نسنجیده در مورد سرمایهگذارهای عنان گسیخته در املاک گردید و متعاقباً دولت مجبور شد سپردههایی را که توسط مدیران حیف و میل شده بود، با بهرهگیری از منابع مالیاتدهندگان تأمین کند. تغییر محورهای خط مشی کلی و بازتاب مقررات حمایتی، یک نوع ((کوری)) برای کسانی به وجود آورد که همواره متکی به حمایتهای دولت بودند. در این مورد دولت نیز دارای عملکردی مناسب در تدوین قوانین نبود، و با وضع مقررات خاص در اوایل دهه ۱۹۸۰ برای صندوقهای وام و پسانداز چنان وضعیتی به وجود آورد، که کسی تاب مقاومت در مقابل اثرات اغواگرانه وضعیت پیدا نکرد.

منبع: ماهنامه تدبیر-سال هفدهم-شماره ۱۶۷ - منبع ۱ - HATLEY F.R., MANAGEMENT MISTAKES AND SUCCESSES, JOHN WILEY & SONS, INC.۲ - www.wiley.com/collage/hartley

مدیریت دولتی بر بانکهای خصوصی

سید حسین امامی

اقتصاد مبتنی بر بازار، بدون یک بازار مالی کارآمد نمی‌تواند عملکرد مناسبی داشته باشد. تاریخ اقتصادی ثابت کرده پیشرفت‌های صنعتی کشورهایی مانند انگلستان، ایالات متحده و آلمان به توسعه مالی آنها مربوط بوده، بنابراین خصوصی‌سازی بازار مالی که از قدم‌های اول برای دستیابی به توسعه است باید مورد توجه کشورهای در حال توسعه قرار گیرد. در کشور ما نیز با توجه به رویکرد جدید اقتصادی و اصل ۴۴، خصوصی‌سازی بازار مالی و نظام بانکداری مورد توجه قرار گرفته است که اگرچه بسیار مهم است، اما بدیهی است که بدون تغییر مدیریت نمی‌تواند تأثیرات لازم و مورد نیاز برای رشد و توسعه را داشته باشد. تاریخ اقتصادی، این اعتقاد را که توسعه مالی کمک فراوانی به رشد اقتصادی کرده است، تایید می‌کند. توسعه مالی نقش مهمی در توسعه صنعتی کشورهایی چون انگلستان، از طریق تسهیل در تجهیز سرمایه‌گذاری‌های بزرگ ایفا کرده اما به نظر می‌رسد این امر همچنان به صورت حلقه گمشده‌ای اقتصاد کشورمان را با مشکل مواجه ساخته و با وجود تلاش برای بانک‌های دولتی حتی بر بانک‌های خصوصی کشور نیز مدیریتی دولتی اعمال می‌شود. اعتقاد عمومی بر این است که توسعه فناوری در اواخر قرن هجدهم، نیروی محرکه انقلاب صنعتی و رشد اقتصادی مدرن بود، اما دیدگاهی دیگر بر اهمیت تغییرات نهادی به‌ویژه نقش نهادهای مالی در این فرایند تأکید می‌کند. طبق این دیدگاه تحولات بازار سرمایه که موجب کاهش خطر تأمین نقدینگی است، عامل اصلی انقلاب صنعتی است. بسیاری از اختراعات قبلاً موجود بود، ولی نیازمند تزریق سرمایه فراوان و تقبل تأمین سرمایه در بلندمدت بود که بدون تحول بیشتر بازارهای مالی امکان‌پذیر نبود. انقلاب صنعتی چشم به راه انقلاب مالی بود. در قرن نوزدهم در ایالات متحده قبل از وقوع انقلاب صنعتی، یک نظام مالی پیشرفته توسعه یافت. در آلمان هم سال‌ها قبل از رشد سریع این کشور در قرن هفدهم یک انقلاب مالی رخ داده بود که شامل نوآوری‌های نهادی، چون استفاده از اسناد بین‌المللی قابل تبدیل به پول نقد جهت تأمین منابع مورد نیاز برای تجارت خارجی، اوراق بهادار قابل تبدیل به پول نقد برای تأمین بدهی‌های دولت، نظام مالی مناسب، پول باثبات، نظام بانکی خصوصی توانمند و بازارهای اوراق بهادار بود. تجربه کشورهای صنعتی و در حال توسعه ثابت می‌کند که وجود یک نظام مالی عمومی سالم و ثبات پولی برای توسعه نهادهای مالی خصوصی بسیار بااهمیت است. انقلاب مالی

هلند با توسعه بدهی‌های بخش عمومی به شکل اوراق بهادار قابل تبدیل به پول نقد آغاز شد و انگلستان نیز مشکلات نقدینگی و بدهی بخش عمومی را با رواج مقرری‌های سالانه بلندمدت و دائمی حل کرد. دولت‌هایی که نظام‌های مالی خود را به منظور تأمین مالی مخارج بخش عمومی تحت فشار قرار داده‌اند، با نظام‌های مالی توسعه‌نیافته و مشکلات فراوانی روبه‌رو شده‌اند. توسعه مالی و کاهش فقر شواهد بی‌شماری وجود دارد که نشان می‌دهد، توسعه مالی حتی پس از در نظر گرفتن سایر عوامل تعیین‌کننده به‌طور قابل توجهی به رشد کمک می‌کند. توسعه مالی از طریق تاثیر زیاد آن بر رشد اقتصادی، برای کاهش فقر نیز بااهمیت است. همچنین تحقیقاتی که در سال‌های اخیر انجام شده است نشان می‌دهد که توسعه مالی به‌طور مستقیم گروه‌های فقیرتر جامعه را بهره‌مند کرده و با توزیع درآمد نیز در ارتباط است. شواهد نشان می‌دهد که توسعه مالی به‌طور قابل ملاحظه‌ای با سهم درآمدی ۲۰ درصد از افراد طبقه پایین جامعه رابطه مثبت دارد بنابراین، این استدلال که توسعه نظام مالی، تنها ثروتمندان را منتفع می‌سازد، چندان مورد حمایت شواهد تجربی نیست. نتایج حاصل از مطالعات اخیر نشان می‌دهد که توسعه مالی می‌تواند بی‌ثباتی اقتصادی در سطح کلان را کاهش دهد. توسعه مالی، بیمه‌ای مهم برای فقر است، زیرا تکانه‌های اقتصادی منفی موجب افزایش تعداد فقرا می‌شود. کمک نظام مالی برای کاهش فقر، بستگی به مقدار و کیفیت خدمات، کارایی و توسعه آن دارد. خصوصی‌سازی و کارایی خصوصی‌سازی بانک‌ها بر کارایی خدمات مالی تأثیر می‌گذارد. رقابت موجب بهبود کارایی می‌شود، انگیزه‌های نوآوری را افزایش می‌دهد و دسترسی بنگاه‌های کوچک‌تر به منابع مالی کاهش نمی‌یابد. تجربه کشورهای مختلف نشان می‌دهد که نظام بانکی کارآمد نیازمند وجود یک نظام انعطاف‌پذیر که در آن ورود و خروج آزاد است و نه لزوماً یک نظام با نهادهای رقابتی متعدد است، حتی در بیشتر نظام‌های مالی توسعه‌یافته، مشکلات مربوط به اطلاعات و هزینه‌های ثابت نسبتاً بالا در مورد وام‌های کوچک موجب محدود شدن دسترسی بنگاه‌ها و شرکت‌های کوچک می‌شود. وجود یک نظام متشکل از نهادهای مکمل می‌تواند در این زمینه مفید باشد اصلاح قوانین وثیقه و ایجاد دفاتر ثبت وثیقه، بهبود اطلاعات درباره وام‌گیرندگان کوچک‌تر از طریق دفاتر اعتباری و کاهش هزینه‌ها با استفاده از مدل‌های رایانه‌ای امتیازدهی اعتباری، از جمله روش‌های بهبود دسترسی برای وام‌گیرندگان کوچک است. سیاست‌های مورد نیاز برای بهبود فرایند توسعه مالی در صورتی کارآمدتر خواهد بود که تلاش‌های انجام گرفته در جهت توسعه محیط قانونی برای حمایت از تکامل طبیعی ساختار مالی هدایت شود. توسعه نظام مالی نیاز مبرم به حمایت از مالکیت خصوصی دارد. مطالعات نشان داده که حمایت قانونی از سهامداران کوچک و بستن کاران یک عامل مهم تعیین‌کننده برای توسعه مالی در کشورهای مختلف است. در مطالعه‌ای که اخیراً بانک جهانی انجام داده بر این نکته تأکید شده است که سنت‌های قانونی نقشی مهم در تحت‌تأثیر قرار دادن توسعه مالی ایفا کرده است. ایجاد نهادهای مالی مستلزم این است که سیاست‌گذاران بر بنیان‌هایی چون حقوق مالکیت و اجرای این حقوق تمرکز کنند. این مسئله بدون توجه به سطح درآمد و صرف نظر از محیط یک کشور، صادق است. کشورها می‌توانند وضعیت نظام‌های قانونی خود را اصلاح کرده و نظام‌های قضایی مناسبی را برای اجرای کارآمدتر و قابل پیش‌بینی‌تر قراردادها ایجاد کنند. کشورهایی که در آنها جریان تجارت و سرمایه آزادتر است، ممکن است با سطوح بالاتر رقابت مواجه شوند که این امر می‌تواند اصلاحات نهادی را سرعت دهد. مطالعات موردی و تجربه کشورها از این دیدگاه که آزادسازی تجاری تأثیری مثبت بر توسعه نهادهای مالی دارد، صرف نظر از اثرهای تاریخی آن حمایت می‌کند. اقتصادهای آزاد برحسب تجارت بازارهای سرمایه و جریان اطلاعات و بازارهای رقابتی‌تر با توسعه سریع‌تر تقاضا برای نهادها مواجهند و عملکرد نهادهای موجود را بهبود می‌دهند. فروش بخشی از سهام بانک ملت قبل از فروش سهام بانک ملت، سهم بخش خصوصی از نظام بانکی کشور حدود ۲۵ درصد بود که به گفته وزیر امور اقتصادی و دارایی با الحاق بانک ملت به جرگه بانک‌های خصوصی سهم بخش خصوصی از صنعت بانکداری ایران به ۴۰ درصد افزایش یافت. در آخرین روز بهمن‌ماه سال گذشته بخشی از سهام بانک ملت به‌عنوان نخستین بانک دولتی ایران در بورس عرضه شد و عمده سهام آن به وسیله

شرکت‌های بزرگ سرمایه‌گذاری خریداری شد. ۴۰ درصد از سهام بانک ملت به‌عنوان سهام عدالت، ۲۵ درصد آن به گروه‌های دیگر همچون سازمان تأمین اجتماعی، صندوق بازنشستگی نیروهای مسلح و صندوق ذخیره فرهنگیان واگذار شده بود. همچنین ۵ درصد سهام این بانک نیز به‌عنوان سهام ترجیحی به کارکنان آن واگذار می‌شود. در نخستین روز ۶۵۵ میلیون سهم بانک ملت در بورس عرضه شد که حدود ۳۳۱ میلیون سهم را مردم با مجموع قیمت حدود ۳۶ میلیارد تومان خریداری کردند و به‌علت پایان یافتن وقت کاری بورس، عرضه بقیه سهام این بانک به روز بعد موکول شد. این درحالی بود که حدود ۳۲۴ میلیون از این سهام در مدت ۲۸ دقیقه به فروش رفت. عرضه سهام بانک تجارت مجید رضا داوری، مدیرعامل بانک تجارت ۲۶ اردیبهشت‌ماه در همایش معرفی بانک تجارت پیش از عرضه سهام آن در بورس، پیش‌بینی سود هر سهم بانک تجارت را برای امسال حدود ۲۶۰ ریال اعلام کرد و گفت: براساس ضوابط اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی ۴۰ درصد سهام بانک تجارت به واجدان شرایط دریافت سهام عدالت و ۵ درصد هم به کارکنان این بانک اعطا می‌شود. شمس‌الدین حسینی، وزیر امور اقتصادی و دارایی نیز در این مراسم گفت: با عرضه سهام بانک تجارت در بورس، سهم بخش خصوصی از صنعت بانکداری ایران به ۴۷ درصد افزایش می‌یابد. وی با تأکید بر اینکه مشکلی در عرضه ارتباطات مالی وجود ندارد و حجم تجارت خارجی کشور گسترده است، تصریح کرد: با وجود اتفاقات اخیر بین‌المللی، گشایش‌های مالی و فرصت‌های بخش‌های مالی کشور بیشتر فراهم شده است. با تعامل سازمان خصوصی‌سازی، سازمان و شرکت بورس و اوراق بهادار و بانک تجارت، با عرضه سهام بانک تجارت گامی دیگر در اجرای سیاست‌های اصل ۴۴ قانون اساسی برداشته شده است. حسینی با بیان اینکه تا چند روز آتی سهام بانک تجارت در بورس عرضه می‌شود، گفت: با ورود بانک ملت به بازار سرمایه، یخ بازار سرمایه کشور ذوب شد و عرضه سهام بانک ملت دستاوردهای مناسبی برای کشور به همراه داشت و با عرضه سهام بانک تجارت در بورس، اگر یخی نیز در بازار سهام مانده باشد، ذوب خواهد شد. وی با بیان اینکه دولت مصمم به اجرای سیاست‌های اصل ۴۴ قانون اساسی و واگذاری امور به مردم است، افزود: در دولت تردیدی برای واگذاری فعالیت بانکی به بخش غیردولتی وجود ندارد. وزیر امور اقتصادی و دارایی با تأکید بر اینکه عرضه سهام بانک صادرات پس از عرضه سهام بانک تجارت اتفاق خواهد افتاد، از عرضه سهام شرکت‌های بیمه مشمول واگذاری سهام پس از آنها خبر داد و گفت: ابزارها و نهادهای مالی جدید نیز یکی پس از دیگری وارد عرضه می‌شود و هم‌اکنون شرایط برای صنعت بانکداری کشور مساعد است. بازار سرمایه نشاط را از سر گرفته و در کمتر از ۲ ماه رشد شاخص بورس به حدود هزار واحد رسیده است. حسینی با بیان اینکه با عرضه سهام بانک تجارت، سهم مؤسسات مالی از بازار سرمایه با ۲ درصد افزایش از ۱۳ به ۱۵ درصد می‌رسد، افزود: این بانک ۱۴ درصد از کل بازار بانک‌های دولتی و ۱۱ درصد از کل بازار مالی کشور را در اختیار دارد. با واگذاری سهام بانک تجارت سهم بانک‌های خصوصی از کل نظام بانکی به ۴۷ درصد و با عرضه سهام بانک صادرات در بورس سهم بانک‌های خصوصی از کل سیستم بانکی به ۶۰ درصد افزایش خواهد یافت. ۶ درصد از سهام بانک تجارت در بورس فروخته شد. ۵ درصد از سهام این بانک به قیمت هر سهم ۱۲۰ تومان و یک درصد آن به قیمت هر سهم ۱۲۳ تومان به فروش رسید. به این ترتیب بیش از ۶۲۶ میلیون سهم دومین بانک مشمول واگذاری و حاضر در بورس به ارزش ۴/۷۵ میلیارد تومان به فروش رسید. این تعداد سهام از طریق ۴۷۵ ایستگاه معاملاتی شرکت‌های کارگزاری در سراسر کشور و ایستگاه‌های صندوق سرمایه‌گذاری مشترک به فروش رسید. همچنین قرار است در چند روز دیگر چند درصد از سهام بانک صادرات نیز در بازار فروخته شود. آنچه طرح آن در اینجا ضروری به نظر می‌رسد این است که به صرف اینکه بخشی از سهام چند بانک در بورس فروخته شود، اگرچه حضور بخش خصوصی را در بخش بانکداری افزایش می‌دهد و مسلماً دارای اثرات مثبتی است، اما نتیجه مطلوب زمانی حاصل می‌شود که مدیریت بانک‌ها نیز تغییر پیدا کند و مدیر با تفکر غیردولتی و جدا از دولت بتواند کار کند تا بنگاه به کارایی، بازدهی و بهره‌وری بیشتری دست یابد. مطمئناً سازمان خصوصی با مدیریت دولتی نمی‌تواند از شکل سابق خود خیلی متفاوت باشد. تأسیس بانک ویژه

مناطق آزاد «حسین سلطانی‌نیا» نماینده تام‌الاختیار وزیر بازرگانی در امور مناطق آزاد و ویژه اقتصادی با اعلام جزئیات تأسیس نخستین بانک ویژه و مستقل در مناطق آزاد، گفت: به‌زودی تأسیس شعبه‌های این بانک در تمامی مناطق آزاد کشور صورت خواهد گرفت. این بانک با مشارکت همه مناطق آزاد کشور تأسیس می‌شود. این موضوع با وزارت امور اقتصادی و دارایی و معاونت امور بانکی آن مطرح شد و جمع‌بندی‌های لازم صورت گرفته است. بر این اساس، نخستین بانک مستقل با مشارکت بانک رفاه، سهامداران خارجی و مناطق آزاد کشور تأسیس می‌شود. موافقت‌نامه مربوطه نیز به امضا رسیده است. وی تصریح کرد: ۶ منطقه آزاد کشور ۴۵ درصد سهام این بانک را تقبل کرده‌اند، اما به هر میزان که سرمایه‌داران خارجی وارد شوند، از سهام در اختیار مناطق آزاد واگذار می‌شود. باقیمانده سهام این بانک نیز در اختیار سهامداران خارجی و بانک رفاه قرار می‌گیرد، این بانک در همه مناطق آزاد شعبه خواهد داشت و با انعطاف‌پذیری برای جذب سرمایه‌های خارجی و پوشش دادن پروژه‌ها با سرمایه‌گذاری خارجی در مناطق آزاد گام برمی‌دارد. همچنین دومین بانک مستقل نیز با مشارکت سایر بانک‌ها و سرمایه‌داران خارجی در مناطق آزاد شکل خواهد گرفت. بر این اساس تصور می‌شود که یک فعالیت همه‌جانبه باید صورت گرفته شود تا زمینه‌های لازم برای ورود سرمایه‌های خارجی در مناطق آزاد فراهم شود. سلطانی‌نیا تأکید کرد: این نکته را باید مورد توجه قرار داد که در این بحران مالی که حتی کشورهای منطقه و سرمایه‌گذاران ایرانی خارج از کشور با مشکل مواجه شده‌اند، تاجر و سرمایه‌گذاران باید بدانند که به‌علت وجود قوانین خاص در مناطق آزاد ایران و دور بودن از بوروکراسی‌های سرزمین اصلی و نیز وجود معافیت‌های ویژه، محیطی فراهم شده است که برای ورود آنها بسیار مساعد است.

<http://bina.ir/html/modules.php?>

[op=modload&name=News&file=article&sid=۷۹۶۵&mode=thread&order=۰&thold=۰](http://bina.ir/html/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=۷۹۶۵&mode=thread&order=۰&thold=۰)

خصوصی‌سازی شعب بانک‌ها از نظریه‌پردازی تا واقعیت

خصوصی‌سازی شعب بانک‌ها از نظریه‌پردازی تا واقعیت غلامرضا کیامهر

دوست فرهیخته‌ای از نویسندگان پرسیده است، در شرایطی که سهام بانک‌های دولتی دارد به بخش خصوصی واگذار می‌شود و چند بانک خصوصی دیگر هم از بانک مرکزی امتیاز تأسیس گرفته‌اند، آیا این امکان وجود ندارد که بانک‌ها هم مانند شرکت‌های بیمه یا شرکت‌های هواپیمایی، امتیاز تأسیس و اداره شعب خود را به صورت برون‌سپاری به بخش خصوصی واگذار کنند. دوست مورد بحث نویسنده در تکمیل و توجیه سوال خود این نظریه را مطرح کرده که چنانچه از نظر قانونی و اجرایی مانع اساسی و غیرقابل حلی بر سر راه واگذاری شعب بانک‌ها به سرمایه‌گذاران بخش خصوصی وجود نداشته باشد، چنین اقدامی علاوه بر جدی‌تر کردن فرهنگ رقابت و مشتری‌مداری در نظام بانکی ما از طریق تقویت و افزایش شدید انگیزه کارکنان‌شان برای کسب منابع، رهاسازی بانک‌ها از مشکلات و دغدغه‌های شعبه‌داری موجب صرفه‌جویی بسیار بزرگی برای بانک‌ها خصوصاً بانک‌های خصوصی در هزینه‌کردن بخش بزرگی از سرمایه‌های‌شان برای تأسیس و توسعه شعب و نیروی انسانی شاغل در آنها شده، بنیه مالی بانک‌ها را برای انجام فعالیت‌های مفید بانکی و اعطای تسهیلات به صنعتگران و کارآفرینان به صورت چشمگیری تقویت خواهد کرد. گرچه صاحب این قلم تاکنون اجازه پاسخ دادن به این سوال بسیار حساس و بی‌سابقه را به خود نداده است، اما لازم دیده است تا از طریق نگارش این یادداشت سوال آن دوست را با صاحب‌نظران مسائل بانکی و مسوولان محترم بانک مرکزی در میان گذارد و از آنها خواستار پاسخگویی شود. در این ارتباط، واقعیت غیرقابل انکاری که وجود دارد این است که تاکنون بانک‌ها اعم از دولتی یا خصوصی بخش قابل ملاحظه‌ای از سرمایه خود را به تأسیس، توسعه و نگهداری شعب خود در سطح کشور به صورت خرید ملک یا سرقفلی یا اشکال دیگر اختصاص داده‌اند که اختصاص چنین منابع هنگفتی به شعب خواه ناخواه بنیه مالی بانک‌های

ما را تحلیل برده است. گرچه بانک‌های دولتی کشور از بابت تاسیس و توسعه شعب مدت‌ها است به حد اشباع رسیده‌اند؛ اما بانک‌های خصوصی جوان و نوپای ما در ادامه همان روند سنتی گذشته، با هدف ارائه خدمات بانکی به مردم و جلب تعداد هر چه بیشتر مشتری، همچنان خود را ناچار می‌بینند تا همه ساله مبالغ هنگفتی از سرمایه نقدی خود را در راه تاسیس شعب جدید و استخدام نیروی انسانی برای اداره امور آنها به مصرف رسانند، حال آن که اگر به گفته دوست مورد بحث نویسنده، بشود راهکارهایی را برای جلب مشارکت سرمایه‌گذاران بخش خصوصی در تاسیس و اداره شعب بانکی پیدا کرد، تحول بزرگ و همه‌جانبه‌ای در ارتباط با موضوع شعبه‌داری در نظام بانکی ما ایجاد خواهد شد. البته دست یازیدن به چنین اقدام خطیر و بی‌سابقه‌ای به یک باره امکان‌پذیر نخواهد بود و انجام آن مستلزم بازنگری در آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌هایی است که در حال حاضر بانک‌های ما در ارتباط با تاسیس و توسعه شعب خود از آنها پیروی می‌کنند. بنابراین چنانچه مانع قانونی جدی در خصوص برون‌سپاری تاسیس شعب بانک‌ها وجود نداشته باشد، بانک‌های خصوصی کشور می‌توانند با اجرای طرح‌های «پایلوت» این نظریه را در برخی از مناطق مورد نظر به محک آزمایش گذارند و به ارزیابی میزان علاقه‌مندی صاحبان سرمایه به سرمایه‌گذاری در این زمینه بپردازند. گرچه تفاوت‌های ساختاری و ماهوی بسیاری میان کارکرد شرکت‌های بیمه و شرکت‌های هواپیمایی با بانک‌ها وجود دارد؛ اما از آنجا که همه آنها موسساتی خدمات‌رسانی محسوب می‌شوند، نظریه برون‌سپاری کار تاسیس و اداره شعب بانک‌ها به بخش خصوصی با گرده برداری از شیوه‌های کار نمایندگی شرکت‌های بیمه و هواپیمایی به بخش خصوصی با توجه به مزیت‌های بسیار بزرگ مترتب بر چنین رویکردی، چندان دور از ذهن و غیر عملی به نظر نمی‌رسد. اصولاً اگر سودآوری و کسب منافع مستقیم را از انگیزه‌های اصلی حضور صاحبان سرمایه در تاسیس بانک‌های خصوصی بدانیم و قبول داشته باشیم که بانک‌های خصوصی تحت تاثیر چنین انگیزه نیرومندی از بهره‌وری بالاتر و قدرت رقابت بیشتری برخوردارند، چرا نباید همین انگیزه به سطح پایین‌تر بانک‌ها یعنی شعب آنها تسری داده شود. بدون تردید به همان اندازه که مالک و موسس دفتر نمایندگی یک شرکت بیمه یا آژانس یک شرکت هواپیمایی به خاطر کسب سود و درآمد بیشتر، ابتکار و تلاش بیشتری برای جلب رضایت مشتریان خود به خرج می‌دهد، فردی که سرمایه خود را در تاسیس شعبه یک بانک خصوصی به کار انداخته است، برای کسب درآمد بیشتر از سرمایه‌گذاری خود، حتی فراتر از مدیریت کلان بانک‌های خصوصی، در مسیر رقابت، مشتری‌مداری و جذب منابعی که خود بانک‌ها هم در منافع آن شریک خواهند بود، حرکت خواهند کرد و از این طریق در آینده ما شاهد استقرار یک نظام بانکی به تمام معنا رقابتی که در آن مشتری حرف اول را می‌زند، خواهیم بود. حتی شاید این امکان وجود داشته باشد که در شعب تاسیس شده توسط سرمایه‌گذاران بخش خصوصی، مشابه آنچه که در آژانس‌های هواپیمایی مرسوم است، مجتمع‌های خدمات بانکی به منظور ارائه خدمات بانک‌های مختلف به مشتریان تاسیس شود، تا هم جذابیت و صرفه اقتصادی بیشتری برای سرمایه‌گذاران داشته باشد و هم مشتریان از حق انتخاب بیشتری برخوردار شوند. یقیناً واگذاری امر تاسیس و اداره شعب بانک‌ها به بخش خصوصی به دلیل مسبوق به سابقه نبودن، کار بسیار خطیر و سترگی است؛ اما فواید چنین اقدامی برای مردم و نظام بانکی ما به قدری زیاد است که ارزش قدری اندیشیدن به خود را دارد.

چالش‌های پیش روی نظام بانکی

اکبر کمیجانی

سیاست‌های پولی عبارت از مجموعه اقداماتی است که بانک مرکزی در جهت کنترل عرضه پول، نقدینگی و تعیین نرخ‌های سود بانکی (به عنوان اهداف میانی) در جهت مهار تورم و ایجاد ثبات قیمت‌ها و فراهم کردن بستری مناسب برای تحقق هدف رشد اقتصادی (هدف نهایی) انجام می‌دهد. البته در نگرش سنتی اهداف دیگری چون تحقق تعادل در پرداخت‌های خارجی کشور و

افزایش اشتغال علاوه بر اهداف مهار تورم و افزایش رشد اقتصادی از اجرای سیاست های پولی متصور می شود. اما در ادبیات اقتصادی و با تحولات تئوریک دهه های اخیر نسبت به ابهام آمیز بودن اثربخشی سیاست های پولی (نقش پول) بر متغیرهای حقیقی اقتصاد، تمرکز دیدگاه های اقتصاد کلان بر هدف مهار تورم و حفظ ارزش و قدرت خرید پول از طریق اعمال انضباط پولی از اولویت های اساسی در سیاست های پولی بانک های مرکزی اکثر کشورها قرار گرفته است. مشاهدات تجربی هم دلالت بر این دارد. بانک های مرکزی ای که توانستند ابتکار عمل سیاستگذاری پولی را با هدف مهار تورم به دست گیرند موفقیت بالایی را کسب کرده اند. بی شک در این میان دولت ها در حمایت از بانک های مرکزی در اجرای سیاست های پولی برای تحقق هدف مهار تورم و حصول ثبات قیمت ها از طریق اعمال سیاست های مالی انضباطی و با حمایت از مکانیسم بازار نقش مهمی را ایفا کردند. در مقابل در کشورهایی که اعتقاد بر کارکرد عملی تئوری ها در اعمال سیاست های پولی ضعیف تر بوده و به افزایش حجم پول و نقدینگی به عنوان ابزار سیاستی مهم برای افزایش رشد اقتصادی و ایجاد فرصت های شغلی روی آورده و دلبستگی بیشتری نشان دادند، دیری نپایید که با آشکار شدن آثار تورمی افزایش نقدینگی و پرهزینه بودن اثرات اندک و کوتاه مدت نقدینگی بر رشد اقتصادی و اشتغال بر اشتباه خود پی بردند و مسیر سیاست پولی را اصلاح کردند و به این اصل مهم تن دادند که با رعایت انضباط پولی می توان مهار تورم و ثبات قیمت ها را حاصل کرد و در چنین بستری است که حصول رشد اقتصادی و افزایش اشتغال پایدار امکان پذیر خواهد بود. تجربه سیاستگذاری اقتصادی ایران طی سال های برنامه سوم و چهارم توسعه اقتصادی از منظر سیاست های پولی و بانکی، تاکید شدید بر نقش نقدینگی و شکل دادن انتظارات خوش بینانه نسبت به اثربخشی آن بر رشد اقتصادی، ایجاد اشتغال و کم توجهی به اصول نظری اقتصاد و نادیده گرفتن تجربیات گذشته اقتصاد ایران و سایر کشورها این واقعیت را آشکار کرده است که رشد نقدینگی بیش از آنکه موجب افزایش سرمایه گذاری و رشد اقتصادی شود بر افزایش قیمت ها اثربخش بوده است. به رغم اینکه عملکرد رشد نقدینگی طی سال های برنامه سوم از هدف تعیین شده پیشی گرفت ولی با اعمال مجموعه ای از سیاست های اصلاحی اساسی و ایجاد شرایط بالنسبه اطمینان بخش و انعطاف پذیر در سطح اقتصاد کلان، ضمن کاهش متوسط سالانه نرخ تورم به ۱/۱۴ درصد از حوالی ۱/۲۰ درصد در آغاز برنامه سوم توسعه (۱۳۷۸)، ۹۲ درصد از هدف رشد اقتصادی (۶ درصد) با متوسط سالانه ۵/۵ درصد تحقق یافت و عملکرد رشد سرمایه گذاری با متوسط سالانه ۶/۹ درصد که بالاتر از هدف تعیین شده آن در حد ۱/۷ درصد است، موجب امیدواری در تداوم رشد اقتصادی بالا در سال های آتی شد. در سایه حصول این نتایج قابل قبول بود که سند چشم انداز ۲۰ ساله کشور با اهدافی متعالی تر از اهداف برنامه سوم توسعه ترسیم و همزمان با این سند فرادستی، برنامه چهارم توسعه با اهداف و سیاست هایی تنظیم شد. گرچه افزایش درآمدهای نفتی در طول سال های برنامه سوم به همراه سیاست های اصلاحی اتخاذ شده در آن سال ها، نقش مهمی را در تحقق برنامه سوم ایفا نمود و از این منظر تداوم شدید درآمدهای نفتی طی سال های برنامه چهارم این امیدواری را ایجاد کرد که چنانچه سیاست های اصلاحی پیش بینی شده در چنین شرایطی مورد توجه سیاستگذاری کلان قرار گیرد نتایجی به مراتب بهتر از نتایج برنامه سوم توسعه حاصل خواهد شد. اما تغییر دولت با نگرش اقتصادی متفاوت از نگرش طراحان برنامه چهارم، موجب شد سیاست های اقتصادی متفاوتی در دولت جدید در پیش گرفته شود و به رغم بستر سازی های مثبت ایجاد شده در سال های برنامه سوم و با وجود تداوم فزاینده درآمدهای نفتی در سال های ۸۷-۸۴، عملکرد متوسط رشد اقتصادی در سال های ۸۶-۸۴ در حوالی ۳/۶ درصد در مقایسه با هدف هشت درصد در طول برنامه و متوسط رشد سرمایه گذاری ۸/۴ درصد در برابر هدف تعیین شده ۲/۱۲ درصد در برنامه ثبت شد. گرچه هنوز آمار رسمی برای عملکرد این متغیرها برای سال ۱۳۸۷ انتشار نیافته است ولی برآوردهای مقدماتی وضعیت مشابه (احتمالاً با رشد اقتصادی پایین تر) سال های اخیر را ترسیم می کند. اما سیاست های کلان اقتصادی اتخاذ شده در طول سال های برنامه چهارم با سیاست های ترسیم شده در برنامه تفاوت هایی دارد ولی نوع نگاه دولت در بخش پولی و بانکی به گونه ای بود که

موجب اتخاذ سیاست های پولی و بانکی بسیار متفاوت و پرهزینه ای شد. مداخله دولت برخلاف جهت گیری های برنامه سوم و چهارم در بخش پولی و بانکی صورت گرفت و با اتکای شدید بر درآمدهای افزایش یافته نفت، سیاست های انبساطی مالی دولت سیاست های پولی را بیش از گذشته تحت الشعاع خود قرار داد. تداوم اعمال سیاست های تکلیفی و سیاست های سهمیه بندی تسهیلات بانکی میان بخش های اقتصادی با نرخ های سود بانکی دستوری تصویر متفاوتی را در نظام بانکی رقم زد و این تصور نادرست قوت گرفت که افزایش حجم و رشد نقدینگی موجب افزایش رشد اقتصادی و اشتغال خواهد شد. در سایه چنین برداشتی ناصواب و به یمن اوج گیری درآمدهای نفتی، سیاست های بودجه ای و مالی دولت، بانک مرکزی و سیاست های پولی آن را با خدشه ای جدی مواجه کرد. پس از گذشت سه سال از سیاست های شدیداً انبساطی مالی، متوسط رشد نقدینگی در سال های ۸۶-۸۴ به رقم ۸/۳۳ درصد رسید و نه تنها رشد اقتصادی و اشتغال بهبود نیافت بلکه با لحاظ کردن برآوردهای مقدماتی از رشد اقتصادی در سال ۱۳۸۷، عملکرد متوسط رشد اقتصادی طی سال های ۸۷-۸۴ به مراتب کمتر از هدف ترسیم شده در برنامه چهارم خواهد بود و در عین حال نرخ تورم روند صعودی خود را مجدداً بازیافت و در مهرماه سال ۱۳۸۷ نسبت به ماه مشابه سال قبل به ۵/۲۹ درصد رسید. افزایش تورم از اواخر سال ۱۳۸۵ این هشدار را به سیاستگذاران اقتصادی داد که برخلاف تصور آنان یکی از عوامل اصلی در ایجاد تورم رشد نقدینگی فزاینده است و همین امر سبب شد بازنگری اصلاحی نسبی در سیاست های رشد نقدینگی حاصل شود. از آنجا که اثر نقدینگی با وقفه ظاهر می شود و کاهش محدود آن در سال ۱۳۸۶ و تداوم روند کاهشی شدید آن در سال ۱۳۸۷ به همراه سایر تحولاتی که در عرصه اقتصاد داخلی و بین المللی ایجاد شده بود، توانست از شدت افزایش قیمت ها در نیمه دوم سال ۸۷ بکاهد و سرانجام نرخ تورم به ۴/۲۵ درصد رسید که در نوع خود بالاترین نرخ تورم پس از نرخ ۴/۴۹ درصد در سال ۱۳۷۴ است. به این ترتیب کم توجهی به تجربیات گذشته و بی اعتنایی به نقطه نظرات کارشناسی نتایج تلخ و پرهزینه ای را برای کشور ایجاد کرده است و به طور مشخص در سایه نوع نگاه خاص دولت نهم به نقش نظام بانکی و تغییر جهت ایجاد شده در نحوه سیاست های پولی و اعتباری نسبت به آنچه که در برنامه چهارم ترسیم شده بود، شبکه بانکی را با سلسله چالش هایی مواجه کرده است که اهم آنها به شرح زیر است. ۱- مخدوش شدن رابطه مالی دولت با بانک مرکزی و شبکه بانکی با تداوم سیاست های تکلیفی و سهمیه بندی تسهیلات بانکی میان بخش های اقتصادی برخلاف جهت گیری برنامه چهارم توسعه اقتصادی ۲- تلقی دولت از بانک های تجاری به عنوان نهادهای توسعه ای که فارغ از ریسک های مالی باید منابع سپرده ای خود را در اختیار اهداف اجتماعی و رفاهی دولت قرار دهند. ۳- تعیین اداری نرخ های سود بانکی (سپرده و تسهیلات) بدون توجه به مکانیسم بازار و شرایط اقتصادی ۴- اصرار بر کاهش نرخ های سود تسهیلات بانکی در شرایط تورم، فشار بر منابع بانک ها را مضاعف کرده و احتمالاً موجب بروز فساد مالی و اداری در شبکه بانکی می شود. ۵- کاهش نرخ سود تسهیلات در شرایط تورمی موجب افزایش تقاضا بر تسهیلات و الزام بانک ها بر پذیرش پروژه های اقتصادی کم بازده می شود. ۶- عدم رعایت کفایت سرمایه در بانک های تجاری دولتی و استانداردهای نظارتی موجب تضعیف موقعیت مالی بانک ها شده است. ۷- تاثیر پذیری شدید رشد نقدینگی از سیاست های بودجه ای و مالی دولت و تضعیف بانک مرکزی در اعمال سیاست های پولی ۸- حذف شورای پول و اعتبار و احاله وظایف آن به کمیسیون اقتصادی دولت و ایجاد اختلال در فرآیند سیاستگذاری پولی ۹- عدم حمایت دولت از بانک مرکزی در اجرای قانون بازار غیرمتشکل پولی و اعتباری - مصوب دی ماه ۱۳۸۳ - و نتیجتاً تداوم فعالیت موسسات اعتباری غیربانکی غیرمجاز و خارج از نظارت بانک مرکزی که موجب آسیب بر سیاست های پولی می شود. ۱۰- افزایش بدهی بانک های دولتی به بانک مرکزی و ناتوانی بانک مرکزی جهت مقابله با آن ۱۱- افزایش مطالبات سررسید گذشته و معوق بانک ها و آسیب به جریان منابع بانک ها ۱۲- ضعف در مدیریت منابع و مصارف بانک ها و ناتوانی بانک مرکزی در الزام بانک ها بر بهبود مدیریت منابع و مصارف طبیعی است شبکه بانکی با چالش ها و معضلات مذکور قادر به ایفای نقش خود نبوده و انتظارات عمومی از شبکه بانکی با

این مشکلات، تحقق نیافتنی خواهد بود. بدون تغییر در نگاه و نگرش دولت نسبت به سیاست های پولی و اعتباری، شبکه بانکی با شرایط دشوارتری مواجه خواهد شد. بدون شک یک تجدید فکر و نگرش از جانب دولت نسبت به شبکه بانکی احساس نیاز می شد و برگشت به مسیر ترسیم شده برای سیاست های پولی و بانکی در برنامه چهارم توسعه- به ویژه ماده ۱۰ این قانون- و فراهم کردن بستر رقابتی برای نظام بانکی اجتناب ناپذیر است. در عین حال برخی راهکارهای اجرایی برای مقابله با چالش ها و عبور از شرایط سخت و دشوار شبکه بانکی در راستای اجرای سیاست های پولی و اعتباری منطقی به شرح زیر است: ۱- بسترسازی و فراهم آوردن الزامات خصوصی سازی بانک های تجاری دولتی (ملت، تجارت، صادرات و رفاه کارگران) ۲- اصلاح رابطه مالی دولت با بانک ها از طریق بازپرداخت بدهی های دولت به بانک ها و رعایت انضباط در سیاست های بودجه ای و مالی دولت ۳- حذف تسهیلات تکلیفی و شبه تکلیفی دولت و حرکت به سمت کاهش سهمیه بندی اعتباری در بخش های اقتصادی و اولویت دادن به پروژه های اقتصادی قابل توجه در اعطای تسهیلات و در شرایط رقابتی ۴- رعایت انضباط مالی دولت و حمایت از سیاست های پولی بانک مرکزی در راستای کاهش تورم و واگذاری چگونگی تعیین نرخ های سود بانکی به مکانیسم کارشناسی، بازار و شرایط اقتصادی ۵- رعایت و احترام به قانون پولی و بانکی و احیای مجدد شورای پول و اعتبار به عنوان یک نهاد تخصصی در امر سیاستگذاری پولی و اعتباری ۶- حمایت های قانونی، قضایی و اجرایی از بانک ها و موسسات اعتباری برای وصول مطالبات سررسید گذشته و معوق از گیرندگان تسهیلات ۷- تقویت جایگاه نظارتی بانک مرکزی در الزام بانک ها به تنظیم برنامه منابع و مصارف و اجبار آنها به بازپرداخت بدهی خود به بانک مرکزی.

روشهای موثر در مدیریت نقدینگی بانکها

حسن بختیاری

مقدمه ایجاد و گسترش وابستگیهای بین المللی در بسیاری از جنبه های سیاسی و اجتماعی، به ویژه در شرایط جهانی شدن اقتصاد، باعث شده است انگیزه های لازم به منظور یکپارچگی سیستمهای بانکی و مالی از جایگاه ویژه ای برخوردار شود. به تبع آن، اهمیت مسائل حسابداری و مدیریت بانکی در مفهوم جهانی و درک آن بسیار ضروری شده است. در همین راستا، کنترل و بررسی مستمر ارقام کلیدی ترازنامه و ارزیابی مسائل مهم در ترازنامه از جمله نقدینگی، توان واریز بدهیها و انعطاف پذیری مالی و همچنین تراکم، تنوع، زمانبندی و کیفیت داراییها و بدهیها بسیار ضرورت دارد. بانکها به واسطه سرمایه گذاران و وام گیرندگان متعدد با انواع بازارهای پولی و مالی رابطه دارند؛ به همین دلیل، دائماً با ریسکهای مختلفی روبرو می شوند، به طوری که ممکن است ورود به یک بازار و یا خروج از آن، کاهش یا افزایش در یک یا چند نوع ریسک را در پی داشته باشد. تا سال ۱۹۷۰ بیشتر فعالیتهای بانکی شامل پرداختهای اعتباری بود. به عبارت دیگر، واسطه گری بین سپرده های کوچک و کم هزینه و اعطای وام بود. قیمتگذاریها و سرمایه گذاریها مبتنی بر تصمیمگیریهای ساده بود و کلیدی ترین چالش مدیریت، کنترل کیفیت داراییها، زیان و امها و هزینه های سربار بود. بروز مشکلات تورم، رکود اقتصادی و بی ثباتی نرخهای بهره در اواخر دهه ۱۹۷۰ و اوایل ۱۹۸۰، باعث شد تا مدیریت داراییها و بدهیها در بانکها برای نگهداری حاشیه سود پذیرفتنی، بسیار ضرورت پیدا کند (Greuning & Bratanovic, ۲۰۰۰, p.۶۰). امروزه حسابداری به دنبال روشها، رویه ها، دیدگاهها و استانداردهایی است تا رویدادها، ارزشها، فعالیتها و معاملات مالی بالفعل و بالقوه را در سطوح مختلف نظری (ساختاری، تفسیری و انعکاسی) به نحوی شناسایی، اندازه گیری، طبقه بندی، مقایسه، تلخیص و کنترل کند که بتواند گزارشهای مالی موثر و مفیدی را برای استفاده کنندگان و پاسخگویی مدیران فراهم آورد. کمیته نظارت بانکی در بانک تسویه بین المللی معروف به کمیته بال بر این باور است که نقدینگی در بانکها از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است و کمبود نقدینگی پیامدهای گسترده ای به همراه دارد. به همین منظور تحقیقات و مطالعات

گسترده‌ای در زمینه دستیابی به یکسری رویه‌ها و اصول اساسی برای مدیریت نقدینگی انجام داده است. پس از انتشار گزارشی در سپتامبر ۱۹۹۲ با عنوان «چارچوبی برای اندازه‌گیری و مدیریت نقدینگی»، با انجام اصلاحات و تغییرات لازم و با در نظر گرفتن اصول کلی و اساسی در مدیریت نقدینگی بانکها در فوریه ۲۰۰۰، نشریه‌ای با عنوان «روشهای موثر در مدیریت نقدینگی بانکها» از سوی کمیته یاد شده منتشر شد. پایه و اساس این نشریه مشتمل بر ۱۴ اصل کلیدی در نحوه مدیریت نقدینگی بانکهاست که در ۹۴ بند تشریح شده است. اصول چهارده گانه ارزیابی مدیریت نقدینگی بانکها در ۸ قسمت به شرح زیر است. استقرار ساختاری برای مدیریت نقدینگی اصل اول: هر بانک برای مدیریت نقدینگی روزانه خود، باید استراتژی درخور پذیرشی داشته باشد. این استراتژی باید به تمام واحدهای بانک ابلاغ شود. اصل دوم: استراتژی و رویه‌های مهم مربوط به مدیریت نقدینگی باید به تصویب هیئت مدیره بانک برسد. هیئت مدیره باید مطمئن شود که مدیریت ارشد اجرایی، اقدامات ضروری را برای نظارت و کنترل ریسک نقدینگی انجام می‌دهد. هیئت مدیره بانک باید به طور مداوم از نقدینگی و هرگونه تغییرات مهم در وضعیت نقدینگی جاری و آینده بانک، سریعاً اطلاع پیدا کند. اصل سوم: هر بانک برای مدیریت و اجرای موثر استراتژی نقدینگی خود باید دارای تشکیلات مدیریتی با جایگاه مناسب باشد. این ساختار، وظایف اعضای مدیریت ارشد اجرایی را شامل می‌شود. مدیریت ارشد اجرایی باید مطمئن شود که نقدینگی به صورت کارآمد مدیریت شده و روشها و سیاستهای مناسبی برای محدود کردن و کنترل ریسک نقدینگی در پیش گرفته می‌شود. بانکها به صورت مداوم، بر اساس شرایط و وضعیت نقدینگی موجود، باید در فواصل زمانی مشخص، به بررسی و دسته‌بندی توان نقدینگی خود پردازند. اصل چهارم: به منظور اندازه‌گیری، نظارت، کنترل و گزارشگری ریسک نقدینگی، هر بانک باید سیستم اطلاعاتی مناسبی را مستقر سازد. گزارشها باید بهنگام برای هیئت مدیره، مدیریت ارشد اجرایی و سایر کارکنان مرتبط، تهیه شود. نظارت و اندازه‌گیری خالص و جوه مورد نیاز اصل پنجم: هر بانک باید فرایندی را برای نظارت و اندازه‌گیری مستمر خالص و جوه مورد نیاز خود ایجاد کند. اصل ششم: هر بانک باید بر مبنای سناریوهای متنوع به تحلیل توان نقدینگی خود پردازد. اصل هفتم: هر بانک باید به منظور تصمیمگیریهای صحیح، مفروضات به کار گرفته شده در مدیریت نقدینگی را به طور پیوسته بازنگری کند. مدیریت دسترسی به بازار اصل هشتم: هر بانک باید به صورت تعریف شده و در فواصل زمانی معین، برای حفظ و برقراری ارتباط با صاحبان بدهی، ایجاد تنوع در ساختار بدهیها و اطمینان از توانمندی بانک در خصوص نقد کردن داراییها را مورد بررسی و بازنگری قرار دهد. برنامه ریزی برای پیشامدهای احتمالی اصل نهم: هر بانک باید برنامه‌هایی برای رویارویی با پیشامدهای احتمالی مختلف تدوین کند. این برنامه‌ها شامل استراتژی اداره کردن بحرانهای نقدینگی و روشهای جبران شکافهای کوتاهمدت در جریانهای نقدی است که به دلیل قرار گرفتن در شرایط غیر منتظره به وجود آمده است. مدیریت نقدینگی ارز اصل دهم: هر بانک باید برای مدیریت نقدینگی ارزهای عمده‌ای که بر مبنای آنها فعالیت می‌کند سیستم کنترل، نظارت و اندازه‌گیری داشته باشد. هر بانک باید افزون بر ارزیابی مجموع نیازهای نقدی خود به تفکیک ارزهای مختلف و بررسی تطابق زمانی غیر قابل قبول، بین سررسید مجموع ارزها با سررسید تعهدات ارزی، استراتژی مشخصی برای تحلیل جداگانه هر ارز داشته باشد. اصل یازدهم: براساس تحلیل انجام شده در اصل دهم، هر بانک باید در صورت نیاز میزان عدم تطابق زمانی جریانهای نقدی (ورود و خروج وجه نقد) در یک دوره زمانی معین را برای مجموع ارزها و به تفکیک ارزهای عمده‌ای که بر مبنای آنها فعالیت می‌کند، به صورت دقیق و منظم در یک چارچوب تعریف شده مورد بررسی و بازنگری قرار دهد. کنترلهای داخلی برای مدیریت ریسک نقدینگی اصل دوازدهم: هر بانک باید برای نظارت بر فرایند مدیریت ریسک نقدینگی خود دارای سیستم کنترل داخلی موثر و کارآمد باشد. اجزای اصلی و اثربخش سیستم کنترل نقدینگی باید به صورت مستقل و منظم، مورد بازنگری و ارزیابی قرار گیرد و برای اطمینان، هر قسمت از سیستم کنترل داخلی که لازم است، به طور مناسب اصلاح شود یا ارتقا یابد. نتایج این بررسیها باید در اختیار مسئولان نظارتی قرار گیرد. نقش افشای کافی (اطلاعات) در بهبود وضعیت نقدینگی اصل

سیزدهم: هر بانک باید به منظور هدایت افکار عمومی، ساز و کار مناسبی داشته باشد تا اطمینان یابد که اطلاعات لازم درباره سلامت و اعتبار بانک در سطحی درخور پذیرش افشا می شود. نقش ناظراناصل چهاردهم: ناظران باید از استراتژیها، رویه ها، روشها و عملیات اجرایی مربوط به مدیریت نقدینگی، ارزیابی جداگانه ای داشته باشند. آنها باید بانکها را به داشتن سیستم موثری برای اندازه گیری، نظارت و کنترل ریسک نقدینگی ملزم کنند. ناظران برای ارزیابی سطح ریسک نقدینگی هر بانک باید اطلاعات کافی و بهنگام دریافت کنند و از وجود برنامه های احتیاطی لازم در خصوص مدیریت نقدینگی مطمئن شوند **Basel** (۱-۱۴, pp. ۲۰۰۰, committee)). ویژگیهای داراییهای نقد شونده در بانکها داراییهای نقد شونده یا سیال، داراییهایی هستند که درجه نقد شوندگی بالایی دارند و به سرعت به وجه نقد تبدیل می شوند. این داراییها برای رویارویی با نوسانات اقتصادی پیشینی پذیر و پیشینی ناپذیر اقلام ترازنامه در نظر گرفته می شوند. در شرایطی که بازارهای مالی، توسعه نیافته و نقد شدن مطالبات مختلف بانکها منحصرأ وابسته به زمان سررسید آنها باشد و هیچگونه قابلیت خرید و فروش وجود نداشته باشد، بانکها به نگهداری مبالغ بالایی از داراییهای نقدی تمایل دارند تا متحمل پرداخت بهره نشده یا نرخ بهره کمتری پرداخت کنند. در چنین شرایطی داراییهای نقد شونده، حداقل ۱۰ درصد و در حالت حد تا ۲۰ درصد از کل داراییهای یک بانک را تشکیل می دهد. گسترش بازارها در سراسر جهان و تنوع ابزارهای مالی باعث شده است تا انعطافپذیری مالی در مدیریت نقدینگی برای دورههای زمانی کوتاهمدت بهبود یابد که به نوبه خود الزام به نگهداری مقادیر زیاد داراییهای نقدشونده را کاهش داده است. در محیطهای بانکی با بازارهای مالی توسعه یافته، میزان داراییهای نقد شونده تنها ۵ درصد از کل داراییها را شامل میشود. شناخت کامل این بازارها به منظور انجام معاملات، الزامی است زیرا اگرچه در برهه ای از زمان برخی از داراییها ظاهراً نقد شونده هستند اما ممکن است در زمانهای دیگر برای نقد کردن آنها مشکلات خاصی ایجاد شود. هدف اصلی از الزام به نگهداری داراییهای نقدشونده، اطمینان از جریانهای مالی پیشینی شده به منظور پرداخت به متقاضیان است. این سرمایه گذاری اجباری ممکن است توان انعطاف پذیری مالی را کاهش و هزینه اعتبار داده شده به بخشهای اقتصادی را افزایش دهد. با افزایش هزینه اعتبار، سطح ریسک مالی بانک نیز افزایش خواهد یافت. در بسیاری از کشورها رشد بازار مالی و افزایش در پورتهوی سرمایه گذاری، عموماً منعکس کننده رشد وضعیت بانکها به سوی انجام عملیات نامتعارف است. در چنین مواردی پورتهوی سرمایهگذاری شامل انواع ابزارهای مختلف اوراق بهادار است. این جهتگیری در مدیریت ریسک به معنی جایگزین کردن ریسک اعتباری با ریسک نوسانات قیمت بازار، به وسیله بانکها است (Greuning & Bratanovic, ۲۰۰۰, pp. ۶۵,۶۶). ویژگیهای بدهیها در بانکها سپرده هاسپرده ها معمولاً بخش بزرگی از بدهیهای بانکها را تشکیل می دهند. سپرده های مشتریان نشاندهنده میزان وجوه پذیرفته شده از عموم، مانند پس اندازها، سپرده های دیداری، سپرده های ثابت، سپرده های با اعلام قبلی و سپرده به ارزشهای خارجی است. ساختار و ثبات سپرده ها بیشترین اهمیت ممکن را دارد و مراقبتهای مضاعفی را می طلبد. میزان تراکم، زمان سررسید، پایداری و نوع ارز از موضوعهایی است که در زمان مصرف این منابع مورد توجه قرار می گیرد. رقابت برای تجهیز منابع، یک جریان عادی در بازار بانکی است و بیشتر سپرده گذاران، اعم از خانواده ها و شرکتها در نظر دارند کارکرد و بازده وجوه خود را بیشینه سازند. بنابراین لازم است بانکها، خط مشی مناسبی برای جذب و نگهداری سپرده ها در پیش بگیرند و رویه های بررسی تحلیلی را بر مبنای منظم بودن، پایداری و مشخص بودن ساختار سپرده تنظیم کنند تا در صورت وجود احتمال برداشت منابع، این تحلیل ها به صورت کارآمد، مورد استفاده قرار گیرد. تحلیلگران ساختار سپرده، باید درصد هسته پایدار، ثابت، فصلی بودن و نوسانات یا بی ثباتی سپرده ها را تعیین کنند (Greunin & Bratanovic, ۲۰۰۰, p. ۵۹). وجوه بین بانکی وجوه بین بانکی شامل مبالغ بدهی به سایر بانکها و موسسه های اعتباری است. کلیه سپرده ها، وامها و پیش پرداختهای بین بانکها، به طور عادی به عنوان منابع تامین مالی ناپایدار یا بی ثبات تلقی می شوند. تجزیه و تحلیل وجوه بین بانکی ممکن است بر ساختارهای ویژه در سیستم بانکی دلالت

کند. برای مثال حالتی است که تامین نقدینگی یک گروه از بانکها، توسط یکی از اعضای آن گروه صورت می پذیرد. ممکن است استقراض بین المللی، به همان شکلی که در بانکهای داخلی مرسوم است روی دهد با این تفاوت که ریسک نوسانات نرخ ارز نیز به دیگر ریسکهای بانک اضافه میشود. نمونه های مستقیم استقراض بین المللی شامل وام از بانکهای خارجی، آژانسهای گسترش صادرات در کشورهای مختلف و یا آژانسهای پرداخت وام بین المللی به اضافه حسابهای بین بانکی ۸ است. نمونه های غیر مستقیم شامل سفته ها، قبولی براتهای وارداتی و اسناد تجاری با ظهر نویسی بانکها، ضمانتنامه ها و بروات و یا اسناد تجاری تنزیل شده توسط بانکهای خارجی در کشورهای مختلف است. وجود منابع خارجی عموماً نشاندهنده اعتماد بین المللی به اقتصاد کشور است (Greuning & Bratanovic, ۲۰۰۰, pp۶۹,۷۰). نکات درخور توجه در تامین منابع از طریق وامهای بین بانکی عبارت است از: این منابع معمولاً کوتاهمدت هستند و در هنگام بحران مالی مورد استفاده قرار می گیرند، استفاده از این منابع در حکم زنگ خطر است و ممکن است موجب کاهش اعتبار بانک شود، هزینه و حجم جذب منابع وام بین بانکی رابطه قوی با درجه اعتبار بانک دارد، استفاده مکرر از این منابع ممکن است باعث کاهش درجه اعتبار بانک شود، اعتبار بالاتر منجر به هزینه پایینتر جذب این منابع می شود، اعتبار بالاتر منجر به جذب حجم بالاتر این منابع می شود، جذب منابع از این طریق معمولاً از ثبات نسبی برنامه ریزیها می گذارد. استقراض از بانک مرکزی ممکن است در میان بدهیهای بانکها، استقراض از بانک مرکزی هم وجود داشته باشد. مهمترین دلیل وامگیری از بانک مرکزی، تغییر در حجم ذخایر وجه نقد، ناشی از نوسانات سپرده هاست. این تغییر هنگامی روی می دهد که بانکها وضعیت ذخایر روزانه خود را به طور صحیح پیشبینی نکرده و برای رفع این تفاوت مجبور به وامگیری می شوند. در این حالت با ایجاد شرایط تامین منابع موقت، به بانکها کمک می شود. دریافت اعتبار درازمدت از بانک مرکزی بر موقعیت غیر عادی بانک دلالت دارد که ممکن است نتیجه اختلافات ملی و یا منطقیهای و یا موارد مربوط به اعتراض به یک بانک خاص باشد (Greuning & Bratanovic, ۲۰۰۰, p.۷۰). مدیریت ریسک و نقدینگی هر معامله یا خدمتی که بانکها انجام می دهند، دارای ریسک است. ریسکهایی که بانکها را تحت تاثیر قرار می دهند از کوتاهی در روند امور و نا موفق بودن سیاستها و یا نارسایهای سیستم ناشی میشود. همه اینها ممکن است باعث از دست رفتن مشتریان و فرصتهای تجاری و شاید هم منجر به پرداخت غرامت شود. اگر بانکها در روشهای تامین مالی و قیمتگذاری ارزش خدمات اشتباه کنند در معرض ریسک قرار خواهند گرفت. بنابراین بانکها به آگاهی کامل و جامع از بهای تمام شده منابع مالی و خدمات خود نیاز دارند (Hitchins, Hogg and Mallet, ۲۰۰۱, p. ۵۹). ریسک نقدینگی ریسک نقدینگی در اثر ناتوانی یک بانک در تادیه و کاهش بدهیها یا تامین منابع برای افزایش داراییها به وجود می آید. در مواقعی که بانک از نقدینگی کافی برخوردار نباشد، نمی تواند با سرعت و هزینه معقول، منابع لازم را از محل افزایش بدهی یا تبدیل دارایی به وجه نقد تامین کند. این امر بر سودآوری بانک اثر می گذارد. در شرایط بحرانی، نداشتن نقدینگی کافی حتی منجر به ورشکستگی بانک می شود (Basel Core Principles, ۱۹۹۷, p. ۲۲). بانکها به منابع مطمئن برای تامین وجوه مورد نیاز خود دسترسی دارند. آنها می توانند وامهای درازمدت پرداخت کنند حتی اگر این وامها از محل سپرده های کوتاهمدت تامین مالی شده باشند. آنها از این واقعیت که نرخ بهره در اوضاع و شرایط عادی (هم بهره پرداختی و هم بهره دریافتی) رابطه مستقیم با مدت وام و سپرده دارد، سود می برند. اما به هر حال به علت عدم تطابق سررسید داراییها (وامها) و بدهیها (سپرده ها) بانکها به طور مستمر با ریسک نقدینگی روبرو هستند. این ریسک هنگامی پدید می آید که سپرده ها (اعم از این که از بازار عمده فروشی یا خرده فروشی دریافت شده باشند) سررسید شوند و سپرده های جدید برای جایگزینی آنها وجود نداشته باشد. در چنین شرایطی بعید است بازپرداخت وامها بتواند این تفاوت را جبران کند. بنابراین جریان خروجی نقدی بیشتر از جریان ورودی نقدی خواهد شد. این بدان معنی است که بانک باید بین پرداخت نرخهای بالاتر بهره برای جذب سپرده های جدید، فروش تعدادی از داراییهای مالی که به سرعت در بازار نقدپذیر هستند، و یا فروش داراییهای با نقدینگی کم مانند وامها با قیمتی پایینتر که

منجر به زیان می شود، یکی را انتخاب کند. بانکها ریسک نقدینگی را به طور سیستماتیک و منظم از طریق تطابق نمودار سر رسید داراییها و بدهیهای خود، به ویژه در زمانهایی که سر رسید آنها نزدیک است، از روی احتیاط و با نگهداری ذخایر نقد از قبیل وجه نقد نزد سایر بانکها و اوراق بهادار دولتی قابل فروش در بازار، مدیریت می کنند. آنها ممکن است امکانات آماده و پشتیبانی متقابل بین بانکی را داشته باشد تا در صورت بروز مسائل نقدینگی، به صورت موقت متعهد پرداخت وام به یکدیگر باشند. در حالتی که کل بازار مالی تنش داشته باشد، معمولاً امکان دریافت وام از آخرین پناهگاه یعنی بانک مرکزی، وجود دارد (Hitchins, Hogg and Mallet, ۲۰۰۱, pp. ۲۰, ۲۱). به دلایل زیر ریسک نقدینگی در بانکهای اسلامی بالا به شمار می آید: ارائه تسهیلات و سرمایه گذاریها با سر رسیده‌های نسبتاً درازمدت، جذب منابع به صورت سپرده های کوتاهمدت و میانمدت، نبود بازار ثانویه فعال (قدرت نقل و انتقال) برای وامها و تسهیلات اعطایی، پایین بودن توان نقدینگی داراییهای مالی اسلامی. مدیریت نقدینگیبا استفاده از روش تبدیل به اوراق بهادار کردن داراییهای مالی (Asset Securitization) از طریق صدور اوراق مالی مشتقه همراه با قراردادهای تسهیلات اعطایی (طراحی اختیار فروش در میان قراردادها Long Put on the Contracts) می توان ریسک نقدینگی را تا حد زیادی در بانکها مدیریت کرد. یکی از ویژگیهای مهم بانک داشتن توان نقدینگی بالاست و زمانی که از میزان داراییها باتوان نقدینگی بالا کاسته شود بانک با ریسک نقدینگی روبرو می گردد یعنی در پرداخت بدهیها در سر رسید، ناتوان می شود. هامپتون (Hampton) دلایل مهم نگهداری نقدینگی در بانکها را نیازهای معاملاتی روزانه، نیازهای احتیاطی در موارد غیرمنتظره و نیاز به وجه نقد در شرایط خاص می داند. از نظر تئوری حسابداری، سطوح مختلف نقدینگی به شرح زیر بیان می شود: توان نقدینگی (Liquidity): توان نسبی واحد انتفاعی در تبدیل داراییها به وجه نقد یا نزدیکی داراییها به وجه نقد. توان واریز بدهیها ((Solvency): توان واحد انتفاعی در تحصیل وجه نقد برای پرداخت کلیه بدهیهای خود در سر رسید. توان واریز بدهیهای یک بانک، بقا و تداوم فعالیت آن را امکانپذیر می سازد و ناتوانی واریز بدهیها ممکن است به توقف یا ورشکستگی و انحلال آن منجر شود. انعطافپذیری مالی (Financial Flexibility) توان واحد انتفاعی در تامین وجه نقد در فاصله کوتاهی از زمان دریافت اطلاعات در خصوص نیازمندیهای مالی پیشبینی نشده یا پیدا شدن فرصت مناسب برای سرمایه گذاری. توان نقدینگی، توان واریز بدهیها و انعطافپذیری مالی، سه سطح از مدیریت نقدینگی است که ترکیب و ساختار ترازنامه، اثر مستقیمی روی آنها می گذارد. مفهوم انعطافپذیری مالی وسیعتر از مفهوم توان واریز بدهیهاست و توان واریز بدهیها نیز مفهومی وسیعتر از توان نقدینگی دارد. عواملی که ممکن است به صورت کلی ریسک نقدینگی را افزایش دهند عبارتند از: سوءمدیریت اقتصادی از سوی دولت و شرایط عمومی عدم اطمینان اقتصادی، تحلیل رفتن تدریجی اعتماد به سیستم بانکی در یک کشور، تحلیل رفتن تدریجی اعتماد به یک بانک، وابستگی به یک بازار یا چند طرف تجاری محدود برای دریافت سپرده ها، افزایش وامگیری کوتاهمدت و پرداخت وام درازمدت. جهت کاهش و یا خنثی سازی این عوامل میتوان اقدامات زیر را انجام داد: تنوع در انواع سپرده ها و به حداقل رساندن تمرکز روی یک منبع از سپرده ها، کاهش اتکا به دریافت وجوه در بازار بین بانکی، دسترسی به وجوه از شریکان مربوط (به عنوان مثال شرکت مادر)، نگهداری سطح مناسبی از داراییهای نقد، بیمه سپرده ها (که در جلوگیری از سلب تدریجی اعتماد کمک میکند)، کنترل مدیریت بر تطابق ساختار سر رسید داراییها و بدهیها و نظارت بر نسبت وام به سپرده، دسترسی به خطوط اعتباری آماده از سایر بانکهای بزرگ و یا بانک مرکزی در مواقع اضطراری و غیر منتظره، Hitchins, Hogg and Mallet, ۲۰۰۱, pp. ۲۱, ۲۲) نظام مالی هر کشور نقش بسیار مهمی در سلامت، رشد و موفقیت اقتصاد کشور دارد. نهادهای مالی شامل بازارها و موسسه های مالی بهعنوان نهادهای واسطه ای نقش موثری در تامین، تجهیز، توزیع و تخصیص منابع مالی ایفا می کنند. هر کشوری که دارای سیستم مالی پیشرفته تری باشد میتواند ثبات مالی خود را در سطح ملی و بین المللی حفظ کند (فرجی، ۱۳۸۱، ص ۱۵) متنوع ساختن داراییهای بانکها در سراسر جهان باعث می شود مدیریت ریسک در بانکها بهبود

یابد و در نتیجه سودآوری و ارزش افزوده سهامداران بالا رود. یکی از مشکلات کنونی بانکها داشتن داراییهای متعارف است که قابلیت عرضه در بازار را ندارد. هنگامی که بانکها داراییهای خود را به اوراق بهادار تبدیل میکنند، وظایف متعارف آنها دگرگون شده و دارای ساختاری می شوند که آن را ساختار عبوری می نامند. با تبدیل داراییهای معامله ناپذیر به داراییهای معامله پذیر در بازار، قدرت راهبری، مدیریت و برنامه‌ریزی بانکها افزایش می یابد و باعث می شود: مدیریت نقدینگی بانکها بهبود یابد و ریسک نقدینگی کم شود، کیفیت داراییها از جمله وامها افزایش یابد در نتیجه از ریسک اعتباری کاسته شود، کاهش میزان داراییهای موزون شده بر مبنای ریسک، نسبت کفایت سرمایه در بانکها را بهبود می بخشد. تراکم و سررسید داراییها و بدهیها بانکها توزیع موارد عمده تراکم داراییها و منابع بدهیهای خود را به این دلیل افشا می کنند که نشانهای مفید از ریسک بالقوهای است که در تحقق داراییها و امکان دسترسی آنها به وجوه نقد وجود دارد. افشای اطلاعات مزبور بر حسب مناطق جغرافیایی، گروههای مشتریان یا گروههای صنعتی یا سایر موارد تراکم خطر به تناسب وضعیت یک بانک صورت می گیرد. ارائه تحلیل و توضیح مشابهی در مورد ارقام خارج از ترازنامه نیز اهمیت دارد. مناطق جغرافیایی ممکن است شامل هر یک از کشورها، گروهی از کشورها و یا مناطق واقع در یک کشور باشد، افشای مربوط به مشتریان ممکن است درباره بخشهایی چون بخش دولتی، دستگاههای عمومی و واحدهای بازرگانی و انتفاعی باشد. انطباق یا عدم انطباق کنترل شده سررسید و نرخ بهره داراییها و بدهیهای یک بانک اهمیت زیادی در مدیریت بانک دارد. از آنجا که معاملات بانکها بسیار متنوع است و اغلب نوع و شرایط گوناگونی دارد، انطباق کامل سررسید آنها به ندرت رخ میدهد. عدم انطباق زمانی داراییها و بدهیها، احتمالاً سودآوری را افزایش می دهد اما در همان حال ممکن است خطر بروز زیان را نیز بیفزاید. (استاندارد بین‌المللی حسابداری شماره ۳۰، ۱۹۹۹، بندهای ۳۱ و ۴۱).

مدلهای مدیریت نقدینگی در اینجا با استفاده از برخی مفاهیم مالی و حسابداری بانکی از جمله زمانبندی داراییها و بدهیهای ترازنامه، نرخ بازده داراییها و بدهیها، جریانهای نقدی ارقام ترازنامه و دوره نگهداری (Duration) هر یک از ارقام، به مفاهیمی دست خواهیم یافت که می تواند در ارزیابی ساختار نقدینگی بانکها مفید واقع شود. با استفاده از بند ۳۰ استاندارد بین‌المللی حسابداری شماره ۳۰ (IAS))، و با توجه به صورتهای مالی نمونه بانکها که از سوی موسسه پرایس واتر هاوس کوپرز (PWC- ۲۰۰۴) ارائه شده است، می‌توان زمانبندی سررسید داراییها و بدهیهای هر بانک را به همراه شکاف نقدینگی در هر دوره زمانی، مشخص کرد. دوره های زمانبندی در استاندارد بین‌المللی حسابداری شماره ۳۰ به صورت نمونه در ۵ دوره زمانی تا یک ماهه، از یک تا سه ماهه، از سه ماهه تا یکساله، از یک تا پنجساله و بیش از پنجساله طبقه بندی شده است. با توجه به کیفیت، شرایط و زمانبندیهای ارقام ترازنامه بانک مورد مطالعه می توان مدت دوره های زمانی را کاهش و تعداد آنها را افزایش داد. همان گونه که ملا-حظه می‌شود در ترازنامه فرضی عنوان شده است که در دوره های زمانی یکماهه و از یک تا سه ماهه، کسری نقدینگی وجود دارد. بانک نمونه برای جبران آن باید در کوتاهمدت راهکارهای مناسبی ارائه کند. در درازمدت نیز باید استراتژی مدیریت نقدینگی خود را در جهت کنترل و کاهش کسری نقدینگی تنظیم کند. با استفاده از فرمول دوره نگهداری مکالی (Macaulay's Formula for Duration)) می‌توان یک ارزیابی تخصصی نسبت به مدیریت نقدینگی بانکها ارائه کرد. به طور نمونه با مفروضات مندرج به محاسبه دوره نگهداری ارقام داراییها و بدهیها بر حسب سال، سپس دوره نگهداری مجموع داراییها و بدهیها و در نهایت به محاسبه دوره نگهداری شکاف نقدینگی در بانک نمونه بر حسب سال می پردازیم. نحوه محاسبه دوره نگهداری مجموع داراییها و بدهیها و در نهایت محاسبه دوره نگهداری شکاف نقدینگی به صورت زیر است:

$$DL = \frac{DA}{DA + DGAP} = \frac{1(920/620) + 2(281) + 59}{1(920/620) + 2(281) + 59 + 2(281) + 4(499) + 1(1000/700)} = 1.42 \text{ Yrs}$$

است: $DL = \frac{DA}{DA + DGAP} = \frac{1(920/620) + 2(281) + 59}{1(920/620) + 2(281) + 59 + 2(281) + 4(499) + 1(1000/700)} = 1.42 \text{ Yrs}$

همانگونه که ملا-حظه می‌شود دوره نگهداری مجموع داراییهای توزین شده برابر ۲،۸۸ سال است، این رقم برای بدهیهای توزین شده برابر ۱۱،۵۹ سال و در نهایت فاصله ایجاد شده برابر ۱۶،۴۲ سال است. لازم

به ذکر است در شرایط واقعی به دلیل تنوع در انواع داراییها و بدهیهای بانک که دارای کیفیتها، نرخها و زمانبندیهای مختلف هستند، محاسبات بسیار گسترده‌تر و پیچیده‌تر خواهد شد. این مدل قابلیت طراحی سناریوهای مختلف را دارد. از جمله، سناریوهایی که می‌توان مطرح کرد بدین شرح است: تبدیل یک یا چند نوع دارایی به یک یا چند نوع دارایی دیگر، تبدیل یک یا چند نوع بدهی به یک یا چند نوع بدهی دیگر، افزایش یا کاهش نرخ بازدهی دارایی، افزایش یا کاهش نرخ هزینه بدهی، تامین مالی خاص و تخصیص موردی آن، پورتفوی تامین مالی و تخصیص آن به پورتفوی از دارایی و... هر سناریوی طراحی شده با تغییر در ساختار زمانبندی داراییها و بدهیها، تغییر در نرخ بازدهی داراییها و نرخ هزینه بدهیها و در نهایت تغییر در جریانهای نقدی و دوره نگهداری ارقام ترازنامه می‌تواند آثار و تبعات احتمالی را نشان دهد. با طراحی سناریوهای متنوع میتوان حداکثر ریسک نقدینگی احتمالی را شناسایی کرد و برنامه ریزیهای کوتاهمدت و درازمدت برای کنترل و مدیریت آن انجام داد.

مدیریت نقدینگی یا مدیریت استرس در بانک ها

علیرضا کشاورز

در عصر حاضر تاثیر مدیریت بر زندگی انسانها به حدی پیچیده شده است که بدون در نظر گرفتن نقش آن، زندگی را برای بشر بسیار سخت و دشوار و حتی می‌توان غیر ممکن دانست. علم مدیریت به واسطه گستردگی به ابعاد زیادی منقسم گردیده و در بخش پولی و مالی یکی از موارد مهم و کاربردی آن توزیع و مدیریت نقدینگی و مدیریت گردش وجوه می‌باشد. پول در زندگی انسانها اهمیت زیادی داشته و وظایف پول بر همگان آشکار می‌باشد. لذا نقش مدیریت نقدینگی و کنترل منابع و مصارف در بانکها و بنگاههای اقتصادی و موسسات مالی از اهمیت خاصی برخوردار است. با استفاده صحیح از پول و ابزارهای پولی می‌توان زندگی را برای انسانها سهل و راحت تر نمود و در مقابل با تصمیم گیریهای اشتباه و نابجا، در صورت عدم کنترل پول و بازارهای تابعه با تبدیل شدن آن به تورم و رکود و... خودپول و آثار آن، بلای جان و مال مردم شده و منجر به از هم گسسته شدن تمام سیستمهای موجود می‌گردد. لذا برای استفاده بهینه از امکانات موجود در سطح کلان، کنترل نقدینگی مستلزم آگاهی و اشراف مسوولان و دست‌اندرکاران مربوطه به وضعیت جهانی و منطقه‌ای، کشوری و سیاست‌های دولت و رفتار بانکها و موسسات مالی و بازارهای پولی و مالی می‌باشد. در نگاه اول آنچه متصور است، در راس هرم موسسات مالی و مخصوصا تخصصی، افرادی می‌بایست قرار گرفته باشند که متخصص مدیریت مالی بوده یا به شاخه‌های مرتبط به امور مالی و اقتصادی، علم و آگاهی کامل داشته باشند. در صورتی که این حداقلها رعایت نگردد، به مرور زمان عرصه بر سایر مدیران مالی این موسسات تنگ شده و این خود آغاز بحرانهای مالی خواهد بود. در طی چند سال گذشته با سرعت گرفتن دستور پرداخت تسهیلات تبصره‌ای از طرف دولت به بانکهای عامل و به نفع بنگاههای زود بازده و عدم امکان و توانایی بانکهای دولتی برای تامین مالی طرحها، آن هم به علت حجم بالای تسهیلات، این فشار و کمبود نقدینگی به ناچار با پرداخت وام و تسهیلات به بنگاههای زود بازده به طور مستقیم و غیرمستقیم توسط اتاقهای پایاپای اسناد بانکی از طریق صدور چک رمزدار و ایران چک و سایر ابزارهای پولی موجود توسط شعب بانکها به حسابهای بانکها نزد بانک مرکزی منتقل گردیده و در نتیجه هر روز حساب بانکها نزد بانک مرکزی متورم و منفی تر می‌گردید. که این خود در واقع مویذ فزونی حجم مصارف و تسهیلات پرداخت شده در سیستم بانکی نسبت به منابع و سپرده‌های موجود می‌باشد. در این میان بانکها به اجبار در مقابل خواسته‌های دستوری همچون پرداخت تسهیلات تبصره‌ای و تکلیفی، با نرخهای پایین تر از نرخ بازار قرار گرفته و به علت محدودیتها و کمبود منابع ناگزیر به تامین مالی با نرخهای سرسام آور و کمرشکنی حتی بالاتر از نرخهای ۳۰ تا ۳۵ درصد گردیدند و چون در آن دوره تازه مسابقه پرداخت شروع شده بود، تعدادی از بانکهای دولتی برای اینکه گوی سبقت را از سایر رقبا برابند، سرعت در پرداخت تسهیلات را افزایش داده و روزانه آمارهای

پرداخت را از تریبون و روزنامه‌ها اعلام می‌نمودند. قابل ذکر اینکه در پرداخت این گونه تسهیلات (زودبازده) از همه طرف بر بانک‌ها تاکید و فشار وجود داشت، وزارتخانه‌ها و سازمان‌ها، بانک‌های عامل را در منگنه قراردادند که باید تا پایان سال مالی تسهیلات به معرفی شدگان به هر نحو ممکن پرداخت گردد و انتقال این اعتبارات برای سال بعد مقدور نخواهد بود که این امر خود مزید بر علت شد و نظارت و حساسیت در مصرف و هزینه نمودن وام‌ها از طرف بعضی از بانک‌ها به حداقل رسید و بانک‌ها علاوه بر امور روزمره خود و شرایط مخصوص پایان سال، مواجه با خیل عظیم لیست‌های افراد حقیقی و حقوقی معرفی شده از طرف دولت گردیدند، به طوری که این معرفی شدگان هر روز بیشتر و بیشتر شده و با توجه به نزدیکی به پایان سال مالی بدیهی است نظارت بر نحوه پرداخت تسهیلات کاهش یافته و حتی در بعضی موارد تضمینات کافی و ضامنین معتبر از گیرندگان تسهیلات اخذ نگردید، در صورتی که دولت وظیفه وصول تسهیلات و هر گونه اهمالی را در پرداخت و وصول، به عهده پرداخت کننده تسهیلات (بانک‌های عامل) گذارده است. و در این ببحوحه اگر بانک‌ها کوچک‌ترین اعتراضی را مطرح می‌نمودند، متهم به کم کاری شده و مسوول و پاسخگویی به وجود آمدن تمام مشکلات در جامعه می‌گردیدند و مورد بازخواست مقامات قرار گرفته و در بعضی مواقع کارکنان بانک‌ها علاوه بر عدم حمایت از طرف مسوولین بانکی، مورد غضب دستگاه‌های متبوعه خود نیز قرار گرفته و از سوی دیگر در مورد کنترل نقدینگی و پرداخت تسهیلات و تلاش برای جلوگیری از خروج منابع از بانک خود، مورد مواخذه قرار می‌گرفتند. مهم‌تر اینکه چون سرمایه‌گذاری و تسهیلات پرداخت شده اکثراً صرف کار تولیدی و اشتغال نگردیده، در نتیجه برگشت و وصول مبالغ پرداختی به سیستم بسیار سخت و دشوار خواهد بود. جالب اینکه اکنون هم با این همه تلاش و کوشش شبانه‌روزی و حرکت بانک‌ها در سمت و سوی اهداف دولت باز این همه خدمات مقبول نیافتاده است!! در این میان بانک‌ها که هیچ گونه اختیار و آزادی عمل در پرداخت تسهیلات و سپرده‌گیری و وصول و تامین منابع و ... نداشته‌اند، می‌بایست پاسخگویی دولت و خیل عظیم مشتریان، سپرده‌گذاران و عموم مردم باشند. در واقع با توجه به توضیحات مختصر ارائه شده به راستی کسانی که در بانک‌های دولتی درگیر مسائل و امور نقدینگی می‌باشند، عهده دار مدیریت نقدینگی هستند یا مدیریت

استرس؟! * [http://www.bina.ir/html/modules.php?](http://www.bina.ir/html/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=۴۴۴۶)

[op=modload&name=News&file=article&sid=۴۴۴۶](http://www.bina.ir/html/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=۴۴۴۶)

بازاریابی، علمی عملی و عملی علمی برای بانک‌ها

بازاریابی، علمی عملی و عملی علمی برای بانک‌ها؛ بازاریابی خدمات بانکی به دو دلیل هنوز نتوانسته جایگاه و ارزش واقعی خود را در نظام بانکی کشورمان بیابد. این دلایل عبارتند از:

(۱) تصور غلط (Misconception) که شامل بدفهمی، دیرفهمی و یا درک ناقص، سطحی و غیرواقعی بازاریابی می‌باشد. (۲) مدیریت غلط (Mismanagement) که شامل مدیریت ناتوان، ناوارد و گاهی سوء مدیریت بازاریابی است. به عبارت دیگر، نتیجه تصور و درک نادرست و مدیریت غلط و ناتوان در مورد هر نوع پدیده از جمله بازاریابی خدمات بانکی، انتظارات کاذب از آن پدیده و اقدامات نامناسب، عدم کارایی و بازدهی و کاهش بهره‌وری می‌باشد. بازاریابی به بیانی ساده عبارت است از شناخت نظام بازار و نیازها، خواسته‌ها، انتظارات و ترجیحات مشتریان و مخاطبان و واکنش سریع و صحیح برای پاسخگویی به آنها از طریق داد و ستد مطلوب که باعث ارتباطی پایدار و دلخواه گردد. با توجه به این تعریف، می‌توان گفت بازاریابی، ”عملی علمی و علمی عملی“ است و مدیریت بازاریابی، هنر و مهارت پیوند منطقی و کاربردی تجربیات و دانش و علم روز بازاریابی برای انجام داد و ستدها می‌باشد. بازاریابی در نظام بانکی ایران وقتی معنا، ارزش و جایگاه واقعی خود را پیدا می‌کند که صاحبان و مدیران بانک‌های کشور، بازاریابی و اهداف، وظایف و دستاوردهای آن را باور کرده و آن را در ذات همه امور و فعالیت‌ها و خدمات

بانکی بدانند و بیابند. اگر بپذیریم که همه تحولات نظام بانکی کشور برای پاسخگویی به نیازها و نیازمندان خدمات بانکی است و بانک بدون مراجعه‌کننده و مشتری معنایی ندارد و اگر بدانیم که در شرایط رقابت، سازگاری تنها راه ماندگاری در بازار است، بانک‌ها رویکردی متفاوت به بازار و بازاریابی نظام بانکی خواهند داشت - رویکردی که معتقد است انواع خدمات بانکی را مشتریان تعریف می‌کنند، بانک‌ها تأمین و عرضه می‌کنند و بازار دریافت و ارزیابی کرده و نسبت به آنها واکنش نشان می‌دهد. انحصاری و محدود بودن خدمات بانکی در ایران طی سال‌های طولانی و ناچاری و ناگزیری مشتریان برای پذیرش آنچه بانک‌ها ارائه می‌دادند، شرایطی را به وجود آورده بود که آن را "بازار فروشنده" می‌نامیم. در این شرایط، معمولاً بانک‌ها خدمات خود را به مشتری دیکته کرده و بسیاری از ابزارها و رفتارهای رقابتی نادیده گرفته می‌شوند. اما با تغییراتی که در نظام بانکی صورت گرفت و پیدایش چند بانک خصوصی، کم‌کم مشتریان قدرت انتخاب بیشتری پیدا کردند و خدمات متنوع‌تر، رفتارها بهتر و آمادگی برای تحول و رقابت افزایش یافت و "بازار خریدار" جایگزین "بازار فروشنده" شد. در این تغییر و دگرگونی‌ها، نوع نگرش و رویکرد بانکداران کشور تا حدی عوض شد و به تدریج واژه‌ها و مفاهیمی مانند رقابت، بازارگرایی، مشتری‌مداری و بازاریابی متداول گردید. به عبارتی، دوره گذار از بانکداری انحصاری و دولتی به بانکداری نیمه رقابتی و دولتی خصوصی آغاز شد که هنوز هم این دوره گاهی با نگرانی و توقف و زمانی امیدوارانه و پویا دنبال می‌شود. بازاریابی خدمات بانکی شامل سه رکن اساسی به شرح ذیل است که چنانچه هر یک از آنها به درستی انجام شوند، خدمات بانکی کشور را متحول خواهند ساخت. (۱)

بازارشناسی: عبارت است از شناخت نظام بازار خدمات بانکی شامل جایگاه خدمات فعلی بانک‌ها و قوت‌ها و ضعف‌های آنها، انتظارات، خواسته‌ها، ایده‌ها و نظرات مشتریان، شرایط و عوامل محیطی اثرگذار بر نظام بازار به ویژه سیاست‌های دولت و قوانین حاکم و حتی تحولات جهانی در نظام بانکی و الگوهای موفق در این نظام. در واقع، بازارشناسی زیربنای تحول در نظام بانکی است، زیرا نتیجه بازارشناسی که خود حاصل ارتباط دایم با بازار و انجام مطالعات و تحقیقات بازاریابی به شکل‌های گوناگون است، اطلاعات جامع، به‌روز، مرتبط و مورد نیاز استراتژیست‌ها، برنامه‌ریزها، تصمیم‌گیرندگان و مدیران بانکی می‌باشد. (۲)

بازارسازی: بازارسازی عبارت است از استفاده از انواع تکنیک‌های ساده و پیچیده بازاریابی و استراتژی‌های رقابتی و رشد و توسعه و ابزارهای بازاریابی یا عناصر آمیخته بازاریابی جهت ایجاد و افزایش سهم بازار، سهم مشتری، سهم فرصت و منابع و منافع بیشتر و بهتر. بازارسازی در نظام بانکی نیازمند شناخت و درک مشتریان داخلی (کارکنان) و مشتریان بیرونی و ارتباط درست با آنها و پاسخگویی به نیازها و خواسته‌هایشان می‌باشد. بازارسازی در فضای رقابت نیازمند استراتژی‌های مناسب است. به نظر نگارنده، در نظام بانکی فعلی ایران که خدمات بانکی، محدود و تقریباً مشابه هستند، استراتژی مبتنی بر رفتار و اخلاق حرفه‌ای که بتواند مناسبات و ارتباط پایدار و قابل اعتماد و اطمینان به وجود آورد، می‌تواند نقش مهمی در جذب و جلب مشتریان و بازارسازی داشته باشد. در این میان، آگاهی از عناصر آمیخته بازاریابی خدمات بانکی و چگونگی استفاده از هر یک از پارامترهای مرتبط با آنها شامل نوع، تنوع، کیفیت و اندازه خدمات بانکی، نرخ‌ها و شرایط تسهیلات و اعتبارات، پوشش توزیع، زمان، مکان، امکانات و تجهیزات نوین برای ارائه و عرضه خدمات از جمله بانکداری الکترونیک و استفاده از ابزارها و شیوه‌های تبلیغ و ترویج و فروش خدمات و مدیریت ارتباط با مشتریان و به ویژه مدیریت نام و نشان تجاری نکاتی هستند که چنانچه در بازاریابی نوین نظام بانکی مورد توجه قرار گرفته و توسط نیروهای حرفه‌ای و با حمایت و پشتیبانی مدیران ارشد به کار گرفته شوند، قوه رقابتی بانک‌ها را تقویت کرده و نوعی مزیت و شایستگی رقابتی برای آنان به ارمغان می‌آورد. (۳)

بازارداری: یکی از مهمترین وظایف بازاریابی در نظام بانکی کشور، حفظ سهم بازار، ارتباط پایدار با مشتریان و تبدیل مشتریان عادی به نیروهای طرفدار، هوادار و وفادار می‌باشد. هر اندازه رقابت بیشتر و شدیدتر می‌شود، وجود مشتریان وفادار و همیشگی ارزشمندتر خواهد شد، چراکه تحقیقات بازاریابی در دنیا نشان داده که هزینه یافتن مشتری جدید در شرکت‌ها و بنگاه‌ها با توجه به نوع تولیدات و خدمات ۳ تا ۳۰ برابر هزینه حفظ

مشتریان فعلی است. بنابراین بازاریابی باعث جلوگیری از هزینه‌های سرسام‌آور تبلیغات، مشتری‌یابی و جذب مشتریان جدید شده و نوعی اطمینان و آرامش برای ماندگاری در بازار به ویژه در شرایط رقابت فراهم می‌آورد. ایجاد مرکز نظرسنجی و ارتباط با بازار، مدیریت ارتباط با مشتریان، رسیدگی سریع به شکایات مشتریان، ارائه خدمات ویژه به مشتریان کلیدی و همیشگی، عرضه خدمات جدید و متمایز، سهولت و سرعت بیشتر در ارائه خدمات برای مشتریان وفادار و توجه به نیازها و خواسته‌های فردی آنان و نیز ارائه مشاوره و راهنمایی‌های درست و تأسیس مراکز مشکل‌شناسی و مشکل‌گشایی از جمله مواردی هستند که نقش ارزنده‌ای در حفظ مشتریان فعلی دارند به طور خلاصه، می‌توان گفت: - تا روزی که رقابت واقعی در نظام بانکی کشور معنای واقعی نیابد و فضای فعالیت حرفه‌ای و خلاقانه برای بانک‌های داخلی و خارجی فراهم نباشد، بازاریابی با مفهوم و معنای واقعی و کاربردی و خدمات فوق، جدی گرفته نمی‌شود و شاهد نوعی بازاریابی شعاری، نمایشی، مقطعی و سطحی در بانک‌ها خواهیم بود که همه چیز را در تبلیغات خلاصه می‌کند. - تا زمانی که تصور و درک بازاریابی در همه سطوح به ویژه سطح عالی بانک‌ها نادرست و ناقص باشد، شاهد نوعی بازاریابی سلیقه‌ای و ذائقه‌ای در بانک‌ها خواهیم بود. در این وضعیت، مدیران با برداشته‌ها و انتظارات خود از تکنیک‌ها و ابزارهای بازاریابی استفاده می‌کنند. - تا روزی که مدیریت بازاریابی، بازاریابی و بازاریابی به درستی و به صورت حرفه‌ای صورت نگیرد، چگونه می‌توان انتظار داشت که نظام بانکی و هر یک از بانک‌های کشور مانند بانک‌های موفق جهانی دارای استراتژی مدون و مشخص، ساختار و تشکیلات مناسب، سیستم و فرآیندها و سازوکارهای مطلوب، منابع انسانی ماهر و حرفه‌ای و مدیران صاحب سبک در حوزه بازاریابی باشند؟ نظام بانکی کشور نیازمند تحول در حوزه بازاریابی است، اما تحولی که مبتنی بر نگرش رقابتی، انگیزش لازم، دانش روز و رویکرد و رفتار حرفه‌ای باشد. بازاریابی در نظام بانکی ایران خدمتی گمشده، فراموش شده و سرگردان است که نیاز به توجه جدی و فوری در سطح خرد و کلان دارد.

<http://iraneconomics.net/fa/articles.asp?id=۳۲۹۸>

ضرورت بازننگری در کنترل و حسابرسی داخلی سیستم بانکی

دکتر یحیی حساس یگانه - مسعود غلام زاده

واحد حسابرسی داخلی بانک باید مستقل از واحدهای حسابرسی شونده باشد. همچنین این واحد باید از فرآیند کنترل داخلی که به صورت روزمره اجرا می‌شود، مستقل باشد. این بدین معنا است که واحد حسابرسی داخلی جایگاه مناسبی در بانک دارد و وظایف محوله را با بیطرفی و به گونه‌ای منصفانه انجام می‌دهد. بنابراین، به منظور اطمینان از استقلال آن در مقابل سایر فعالیت‌های بانک، واحد حسابرسی داخلی باید تحت کنترل مستقیم مدیران اجرایی ارشد یا هیات مدیره یا کمیته حسابرسی (اگر وجود داشته باشد) فعالیت کند که این موضوع به چارچوب حاکمیت شرکتی بانک بستگی دارد. علاوه بر این، واحد حسابرسی داخلی باید بتواند امور محوله را با ابتکار عمل خودش در کلیه بخش‌ها، تشکیلات و کارکردهای بانک اعمال کند. این واحد باید قادر به گزارش آزادانه یافته‌ها به رییس هیات مدیره، اعضای هیات مدیره، اعضای کمیته حسابرسی یا حسابرسان مستقل باشد. کار واحد حسابرسی داخلی باید نوعی رسیدگی مستقل باشد که توسط بخش مستقلی مانند حسابرس مستقل قابل انجام باشد یا کمیته حسابرسی بتواند آن را انجام دهد. یک بررسی انجام شده توسط کمیته باسل در مورد نمونه‌ای از بانک‌ها نشان داد که همه واحدهای حسابرسی داخلی از فعالیت‌هایی که حسابرسی می‌شوند و نیز از فرآیند کنترل داخلی روزمره مستقل هستند. کلیه واحدهای حسابرسی داخلی بر این باور بودند که آنها قادر به اعمال وظایف محوله خود، گزارش یافته‌ها و ارزیابی‌ها و افشای درون سازمانی آنها بدون مداخله مدیریت هستند. همچنین ملاحظه شد که استقلال نسبی واحد حسابرسی داخلی از طریق تدوین نمودار سازمانی حسابرسی (امری که حوزه اختیارات و جایگاه این واحد را تقویت می‌کند) و سرپرستی و نظارت یا هر دو تضمین می‌شود. برای مثال، بانک ملی رومانی این

الزامات مرتبط با کار مستقل واحد حسابرسی داخلی را برای همه بانک‌ها تصویب کرد، هم به لحاظ سازمانی و هم به لحاظ کارکردی. همچنین، حسابرس داخلی شرکت‌های تابعه و فرعی باید به هیات مدیره، و نه به مدیریت اجرایی ارشد، گزارش کند. بیطرفی واحد حسابرسی داخلی باید بیطرف باشد، یعنی در موقعیتی باشد که وظایف محوله را عاری از هرگونه تعصب و مداخله انجام دهد. این اصل مکمل اصل اول است و بر استقلال قضاوتی حسابرسان داخلی دلالت دارد. بنابراین، بیطرفی ایجاب می‌کند که حسابرسان داخلی درگیر عملیات اجرایی یا گزینش یا اجرای سنجه‌های کنترل داخلی بانک نشوند. همچنین، حسابرسان داخلی تازه استخدام شده نباید فعالیت‌ها و کارهایی را حسابرسی کنند که خود اخیراً آن را انجام می‌دادند. علاوه بر این، تخصیص کارکنان در واحد حسابرسی داخلی باید به صورت دوره‌ای و گردش‌ی باشد. به هر جهت، اصل بیطرفی احتمال درخواست نظر از واحد حسابرسی داخلی درباره موضوعات خاص مرتبط با اصول کنترل داخلی، طرح‌های تجدید ساختار، آغاز فعالیت‌های با اهمیت و مخاطره‌آمیز، سیستم‌های اطلاعاتی مدیریت یا سیستم‌های فناوری اطلاعات را مستثنی نمی‌کند. اما توسعه و معرفی احتمالی این سنجه‌ها باید مسوولیت‌های مدیریت را حفظ کند، زیرا نقش حسابرس داخلی باید تنها ارائه مشاوره باشد. همچنین، این نکته حائز اهمیت است که هرگونه شرایط از قبیل تضاد منافع، محدودیت حسابرس داخلی یا خدشه‌دار شدن بیطرفی او قبل یا حین انجام ماموریت باید در اسرع وقت به بخش‌های ذینفع (هیات مدیره، اعضای کمیته حسابرسی، مدیر اجرایی بانک) ارائه شود. استمرار «حسابرسی داخلی در بانک باید کاری دائمی باشد. مدیریت ارشد در انجام وظایف و مسوولیت‌هایش باید کلیه معیارهای اندازه‌گیری ضروری را در نظر بگیرد به طوری که بانک به‌طور مستمر روی کار واحد حسابرسی داخلی متناسب با اندازه و ماهیت عملیاتش اتکا کند. این معیارهای اندازه‌گیری شامل فراهم نمودن منابع و استخدام نیروی انسانی شایسته برای دستیابی به اهداف آن واحد است.» اصل استمرار تنها یک ادعا نیست بلکه اطمینان از اثر بخشی و کارآیی کار دائمی فعالیت منابع و نیروی انسانی. بطور کلی، مدیریت ارشد باید کلیه معیارهای اندازه‌گیری را در نظر بگیرد تا بانک بتواند به‌طور مستمر بر کار واحد حسابرسی داخلی متناسب با اندازه و ماهیت عملیات آن اتکا کند. بدین منظور مدیریت ارشد بررسی می‌کند که آیا منابع و نیروی انسانی مناسب در اختیار واحد حسابرسی داخلی قرار گرفته است و این کار را یا به صورت مستمر یا به‌طور سالانه و از طریق مقایسه کار انجام شده توسط حسابرسان داخلی با کار برنامه‌ریزی شده یا با مقایسه کار حسابرسی داخلی یک بانک با سایر بانک‌ها انجام می‌دهد. اندازه کار حسابرسی داخلی در بانک‌ها قابل ملاحظه نیست. براساس یک بررسی انجام شده توسط کمیته باسل به‌طور متوسط حدود یک درصد نیروی کار بانک به واحد حسابرسی داخلی تعلق دارد. درصد واقعی نسبت مذکور به اندازه بانک و فعالیت‌های آن بستگی دارد و در بانک‌های مختلف متفاوت است. در بانک‌های بزرگتر با عملیات پیچیده، معمولاً یک واحد حسابرسی داخلی با نیروی کار تمام وقت باید حسابرسی داخلی را راهبری کند، در حالیکه در بانک‌های کوچک ممکن است فعالیت‌های این واحد برون سپاری شود. صلاحیت حرفه‌ای صلاحیت حرفه‌ای حسابرسان داخلی برای دایر ساختن صحیح حسابرسی داخلی ضروری است، زیرا این واحد باید کلیه فعالیت‌های بانک را پوشش دهد و این امر روز به روز تخصصی‌تر می‌شود. افزون بر این، فعالیت‌های جدیدی مطرح می‌شوند یا بر پیچیدگی فعالیت‌های موجود افزوده می‌شود. این دلیل نیاز به داشتن حسابرسان داخلی با سطح دانش و تجربه بالا است و آنها باید به‌طور مستمر برای به روز کردن دانش فعالیت‌های بانکی و فنون حسابرسی آموزش داده شوند. علاوه بر این، در تایید صلاحیت حرفه‌ای حسابرسان داخلی باید ظرفیت آنها را در جمع‌آوری اطلاعات، بررسی و ارزیابی و انتقال نتایج مورد ارزیابی قرار داد. همه این موارد بسیار با اهمیت است، زیرا واحد حسابرسی داخلی به عنوان یک مجموعه باید از شایستگی کافی برخوردار باشد تا قادر به رسیدگی کلیه حوزه‌های فعالیت بانکی باشد. انجام وظایف مشابه و کارهای جاری و روزمره می‌تواند بر ظرفیت حسابرس داخلی برای انجام قضاوت‌های حرفه‌ای و حساس تاثیر منفی داشته باشد. بنابراین توصیه می‌شود در صورت امکان حسابرسان داخلی در واحد خود به صورت گردش‌ی فعالیت کنند، البته به روشی که استقلال آنها با مخاطره مواجه

نشود. در قوانین بانکی برخی از کشورها تعدادی مقتضیات اخلاقی نیز به الزامات مذکور اضافه شده است: برای مثال، حسابرس داخلی باید درستکار، قابل اعتماد و منحرف نشدنی باشد. با چنین تصویری، استخدام افراد متخصص برای واحد حسابرسی داخلی، واحد تحقیق و توسعه بانک را با چالش مواجه می‌سازد. اگر به الزامات دیگر مربوط به بیطرفی توجه کنیم، شاید مدیریت منابع انسانی حسابرسی داخلی یک «ماموریت غیرممکن» به نظر رسد. هر بانک برای ارزیابی کیفیت صلاحیت حرفه‌ای حسابرسان داخلی با توجه به الزامات یاد شده اصول خاص خود را دارد. براساس نتایج یک بررسی انجام شده توسط کمیته باسل، صلاحیت حرفه‌ای از طرق مختلف می‌تواند حفظ شود که مهم‌ترین موارد اشاره شده توسط بانک‌ها عبارتند از: • آموزش حین کار • آموزش داخلی و خارجی رسمی • گردش کارکنان در واحد حسابرسی داخلی، اگرچه برخی‌ها تصور می‌کنند که این روش با نیاز به تخصص‌گرایی در تضاد است. • ترغیب به دریافت گواهینامه حسابرس داخلی همچنین بررسی یادشده نشان می‌دهد که حسابرسان داخلی از آموزش بالایی برخوردارند، به‌ویژه در بانک‌های بزرگتر و حوزه‌های تخصصی از قبیل حسابرسی فعالیت‌های تجاری و فناوری اطلاعات. از طرف دیگر، بانک‌های کوچکتر در زمان استخدام حسابرسان داخلی بیشتر دانش و تجربه حرفه‌ای فردی در امور بانکی را مدنظر قرار می‌دهند تا آموزش‌های رسمی و تخصص حرفه‌ای. دامنه فعالیت «هر یک از فعالیت‌ها و واحدهای بانک در دامنه فعالیت حسابرسی داخلی جای می‌گیرند.» هیچ یک از فعالیت‌ها یا واحدهای بانک از دامنه فعالیت واحد حسابرسی داخلی مستثنا نیستند. به هر جهت، برای درک صحیح حسابرسی داخلی و دامنه فعالیت آن باید به جنبه‌های زیر اشاره کنیم. از منظر کلی، دامنه حسابرسی داخلی باید شامل بررسی و ارزیابی مناسب بودن کنترل داخلی (به عنوان یک سیستم نه یک بخش) و نحوه انجام مسوولیت‌های محوله باشد. این مهم مستلزم تجزیه و تحلیل ریسک سیستم کنترل داخلی بانک است. به‌ویژه، واحد حسابرسی داخلی باید موارد زیر را ارزیابی کند: • رعایت خط مشی‌ها توسط بانک و کنترل ریسک • قابلیت اتکا شامل یکپارچگی، دقت، صحت، جامعیت و به موقع بودن اطلاعات مالی و مدیریتی • استمرار و قابلیت اتکای سیستم‌های اطلاعات الکترونیکی • دایر ساختن واحدهای صف حتی اگر برخی از بانک‌ها بخش‌های جداگانه‌ای را برای نظارت یا کنترل فعالیت یا واحد خاصی از بانک بنا نهاده باشند، چنین واحدهایی باید بخشی از سیستم کنترل داخلی باشند و در نتیجه وجود آنها باعث سلب مسوولیت واحد حسابرسی داخلی از رسیدگی فعالیت‌ها یا واحدهای خاص نخواهد شد. شرکت‌های فرعی بانکی یا غیربانکی باید به‌طور جداگانه کنترل داخلی و واحد حسابرسی داخلی داشته باشند که ممکن است واحد حسابرسی داخلی شرکت مادر این کار را انجام دهد یا اینکه واحد حسابرسی داخلی شرکت فرعی به واحد حسابرسی داخلی شرکت مادر گزارش کند. در حالت دوم، اصول حسابرسی داخلی باید به صورت متمرکز توسط بانک مادر برای کل گروه تدوین شود و واحد حسابرسی داخلی بانک مادر باید در استخدام و ارزیابی حسابرسان داخلی محلی باید مشارکت داشته باشند. همانگونه که مشاهده کردیم، راه‌های گوناگونی برای سازماندهی کار واحد حسابرسی داخلی وجود دارد. براساس بررسی که توسط کمیته باسل انجام شد، معمول‌ترین مدل سازماندهی حسابرسی داخلی ایجاد واحد متمرکز بدین منظور است. در بانک‌های بزرگتر، شعبه‌های خارجی ممکن است واحد حسابرسی داخلی محلی داشته باشند، اما آنها با واحد حسابرسی داخلی دفتر مرکزی همکاری می‌کنند. از طرف دیگر، در بانک‌های کوچکتر که بخشی از یک گروه هستند، حسابرسی داخلی ممکن است به واحد حسابرسی داخلی گروه برون‌سپاری شود. رازداری علاوه بر پنج اصلی که تاکنون بحث شد، رازداری نیز به عنوان کیفیت با اهمیت در قوانین بانکی برخی کشورها ذکر شده است که برای هر حسابرس داخلی لازم است. این اصل به رعایت احتیاط و محافظت از هرگونه استفاده از اطلاعات اشاره دارد. همچنین، اصل مذکور استفاده از هر نوع اطلاعات برای منافع شخصی یا استفاده از آن در مواردی که خلاف قانون و مقررات یا برخلاف اهداف بانک باشد را ممنوع ساخته است. در واقع این الزام برای کلیه کارکنان است. با توجه به اصول تشریح شده در بالا، حراست از بی‌طرفی، انصاف، استقلال، استمرار، صلاحیت حرفه‌ای و سایر الزامات مورد نیاز برای حصول اطمینان از حسابرسی موثر و کارآ مهم‌ترین معیارهایی

است که باید توسط بانک مورد توجه قرار گیرد که به روش‌های زیر محقق می‌شوند: • شناخت استقلال حسابرس داخلی در نمودار سازمانی • گردش شغلی کارکنان واحد حسابرسی • استخدام حسابرسان داخلی از خارج از بانک در درجه اول؛ حسابرس داخلی که از داخل بانک استخدام شده است نباید در حسابرسی فعالیت قبلی خود برای دوره‌ای خاص مشارکت کند. • عدم مشارکت در عملیات اجرایی بانک، طراحی کنترل و هرگونه روش‌های اجرایی. اهمیت سیستم کنترل‌های داخلی شرکت‌ها از منظر ناظران بازار سرمایه ایران براساس «دستورالعمل پذیرش اوراق بهادار در بورس اوراق بهادار تهران» مصوب جلسه مورخ ۱ دی ۱۳۸۶ هیات مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار، تاییدیه حسابرس مستقل در خصوص کفایت سیستم کنترل‌های داخلی شرکت یکی از مدارک و مستندات مورد نیاز جهت بررسی درخواست پذیرش اوراق بهادار متقاضی پذیرش است (بند ۱۵ ماده ۲۵ دستورالعمل پذیرش اوراق بهادار). تاییدیه یادشده باید بیانگر این نکته باشد که سیستم کنترل‌های داخلی شرکت متضمن حفظ و رعایت حقوق و منافع سهامداران به صورت یکسان است. یادآور می‌شود، تصریح بند «ج» سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران مبنی بر «آماده‌سازی بنگاه‌های داخلی قبل از واگذاری جهت مواجهه هوشمندانه با قواعد تجارت جهانی در یک فرآیند تدریجی و هدفمند» اهمیت بازنگری در چارچوب کنترل‌های داخلی و کارکرد واحد حسابرسی داخلی بانک‌های دولتی مشمول واگذاری را دوچندان می‌کند. اینکه آیا حسابرسان در عمل حاضر به پذیرش چنین مسوولیت خطیری می‌شوند، حسابرسان براساس کدام ادعای مدیریت ارشد شرکت باید اقدام به صدور تاییدیه و معیارهای ارزیابی سیستم کنترل‌های داخلی برای ارائه تاییدیه کنند چیست، حدیث مفصلی است که به فرصت‌های بیشتری نیاز دارد. پایان سخن سازماندهی کار واحد حسابرسی داخلی بانک در قالب اصول مورد اشاره در نوشته پیش رو، همکاری و هماهنگی بین ناظران و حسابرسان داخلی و مستقل را تسهیل می‌کند و این موضوع منجر به موثرتر و کارآتر شدن فرآیند نظارت خواهد شد. همچنین، این هماهنگی زمانی به نظارت بهینه منتهی می‌شود که به هر بخش اجازه دهد تا روی مسوولیت‌های خود تمرکز کند، اما این امر باید مبتنی بر نشست‌های دوره‌ای ناظران و حسابرسان داخلی و مستقل باشد و به رابطه مبتنی بر اعتماد بین آنها اشاره دارد. اما نباید فراموش کنیم که هر یک از ناظران و حسابرسان داخلی و حسابرسان مستقل مسوولیت‌های خاص خود را دارند؛ آنچه که با سیستم کنترل داخلی در ارتباط است، به عبارت دقیق‌تر، حصول اطمینان از اینکه کنترل داخلی خوب طراحی شده و به‌درستی اجرا می‌شود. این الزامات برای حصول اطمینان از اتخاذ مناسب‌ترین روشی که باید فعالیت‌های بانک را با توجه به تحولات اخیر سیستم بانکداری در تمام دنیا سازماندهی کرد، ضرورت دارد. در نتیجه، همزمان با اینکه سیستم کنترل داخلی بانک‌ها باید با توجه به کلیه ریسک‌های با اهمیتی که ممکن است در فرآیند انجام فعالیت آنها ظاهر شوند طراحی شود، فعالیت‌های نظارتی نیز باید روی این ریسک‌های محتمل به‌طور خاص متمرکز شوند. بنابراین تنها عامل ریسک عامل اصلی این روش سختگیرانه سازماندهی فعالیت‌های کنترلی نیست، بلکه عامل ایجاد ارتباط بین مدیریت بانک‌ها، کسی که برای ارزیابی یک سیستم کنترل داخلی مناسب پاسخگو است و مراجع نظارتی از قبیل حسابرسان داخلی و حسابرسان مستقل و ناظران بانکی نیز در این امر نقش با اهمیتی دارند. نکات یاد شده از جمله موارد حائز اهمیتی است که بانک‌های دولتی مشمول خصوصی‌سازی باید مدنظر قرار دهند، به نحوی که سیستم کنترل‌های داخلی متضمن حفظ و رعایت حقوق و منافع سهامداران بالقوه باشد. * عضو هیات علمی دانشگاه علامه طباطبائی * دانشجوی کارشناسی ارشد حسابداری

چگونه بانک‌ها را خلوت کنیم

در مقایسه با کشورهای پیشرفته، بانک‌های ایران به شدت شلوغ هستند. دلیل خلوتی بانک‌ها در کشورهای پیشرفته چیست و چطور می‌توان به همین مقصود در بانک‌های داخل دست یافت؟ در واقع همان مشکل که موجب بروز صف در دیگر عرصه‌ها نظیر ترافیک، صف شیر و امثالهم شده، در اینجا نیز مطرح است یکی از آشکارترین و ملموس‌ترین جلوه‌های بوروکراسی، بانک‌ها هستند. در اکثر کشورها بانک‌ها منظم‌ترین سازمان اداری به شمار می‌روند و به دلیل حساسیت نوع رابطه‌ای که با مردم (یعنی رابطه مالی) دارند، دقت و وسواس خاصی را در عملکرد خود بروز می‌دهند. بانک‌ها به دلیل حجم مراوده خود با توده مردم به شدت در معرض دید و ارزیابی عمومی قرار دارند. به یک معنا شلوغی یا خلوتی بانک‌ها، سرعت عمل یا کندی فرآیند بوروکراتیک همگی شاخصی از وضعیت بوروکراسی در کشور است. در مقایسه با کشورهای پیشرفته، بانک‌های ایران به شدت شلوغ هستند. شاید این مساله از اولین چیزهایی باشد که توجه آدمی را در بدو حضور در خارج از کشور به خود جلب می‌کند. حال سوالی که مطرح می‌شود، این است که دلیل خلوتی بانک‌ها در کشورهای پیشرفته چیست و چطور می‌توان به همین مقصود در بانک‌های داخل دست یافت؟ تعجب نکنید اگر بگوییم که در اینجا نیز پای تحلیل اقتصادی در میان است و بازهم گره کار به دست علم اقتصاد باز می‌شود. در واقع همان مشکل اقتصادی که موجب بروز صف در دیگر عرصه‌ها نظیر کالاهای کوپنی سابق، ترافیک، صف شیر و امثالهم شده، در اینجا نیز مطرح است و آن ارزان بودن خدمات بانکی در ایران است. اصولاً یکی از اهداف بانک‌ها این است که درآمدهای خود را از محلی غیر از بهره و وام‌ها افزایش دهند و این کار را از طریق ارائه خدمات بانکی صورت می‌دهند. در کشورهای پیشرفته، بابت اکثر خدمات بانکی دستمزد قابل توجهی دریافت می‌شود که همین امر موجب می‌شود تا اولاً تقاضا برای چنین خدماتی کاهش یابد و ثانیاً افراد این تقاضاهای خود را تا جای ممکن از طریق اینترنت یا دستگاه‌های اتوماتیک ATM (دستگاه‌های خودپرداز بانکی) مرتفع سازند. متأسفانه قیمت خدمات بانکی در ایران مبتنی بر مصوبات بسیار قدیمی است؛ مثلاً اگر در گذشته ۱۰۰ تومان عدد قابل توجهی بوده، در حال حاضر به دلیل به روز نکردن، این رقم کارکرد بازدارندگی نخواهد داشت و نخواهد توانست افراد را از ایجاد و افزایش تقاضاهای بانکی خود بازدارد. این مساله در برخی موارد مشکلات عجیبی را به وجود آورده است. هم‌اکنون هر گاه به بانک مراجعه کنید، بخشی از صف موجود مربوط به واریز فیش‌های آب و برق است؛ در حالی که به راحتی می‌توان این کار را از طریق دستگاه‌های خودپرداز و اینترنت انجام داد. حال تا وقتی که واریز فیش‌های آب و برق بدون انجام هزینه صورت گیرد، بخشی از جامعه به استفاده از شیوه‌های جدید پرداخت آب و برق سوق داده نخواهد شد. پذیرش تکنولوژی‌های جدید برای افراد مسن کار دشواری است، اما برای جامعه جوان ایران قطعاً امکان‌پذیر است و باید به آن به عنوان یک الزام نگریست. از آن بدتر، یک رسم رایج اما بسیار غلط در نظام بوروکراتیک ایران است. اگر شما خدماتی را از برخی دستگاه‌های اداری کشور بخواهید؛ مثلاً صدور شناسنامه برای فرزند خود، از شما می‌خواهند تا مبلغ ناچیزی حدود چند هزار تومان را به شماره حساب خاصی واریز کرده و فیش آن را تحویل دهید. گاه پرداخت چند صد تومان منوط به مراجعه به بانک و واریز آن به شماره حساب خاصی است این در حالی است که می‌توان این مبلغ را به شکل نقدی از مراجعین دریافت کرد و بی‌جهت آنها را به سمت بانک‌ها سوق نداد. یک ریشه این غلط رایج، عدم اعتماد به کارکنان ادارات برای سروکار داشتن با دریافت و پرداخت وجه است که این عدم اعتماد را می‌توان با مکانیزم‌های ارزیابی ساده برطرف کرد. همچنین در سال‌های اخیر که دستگاه‌های پرداخت پول از طریق کارت‌های بانکی در بسیاری از فروشگاه‌های ایران رواج یافته، چرا ادارات ایران از این دستگاه‌ها برای انجام امور خود استفاده نمی‌کنند؟ روشن است که مبالغ کمی که به این ترتیب به بانک‌ها واریز می‌شود، انگیزه‌ای ایجاد نمی‌کند تا بانک‌ها هزینه زیاد آن؛ یعنی شلوغی زیاد را پذیرا شوند. به خاطر می‌آورم که چند سال قبل مدیرعامل پیشین بانک ملی هزینه انجام خدمات ساده دریافت و پرداخت، مثلاً فیش برق را محاسبه کرده و آن را به مراتب بیشتر از منافع واریز وجوه مذکور به بانک عنوان می‌کرد. در حال حاضر که بانک‌ها با یکدیگر در عرضه دستگاه‌های پرداخت کارتی در فروشگاه رقابت می‌کنند،

می‌توانند دامنه این رقابت را به ادارات نیز گسترش داده و ادارات را ترغیب کنند تا بی‌دلیل مراجعین خود را به سمت بانک‌ها سوق ندهند و عملیات ساده دریافت و پرداخت مبالغ ناچیز را خود از طریق این دستگاه‌ها انجام دهند. متأسفانه حجم بالای خدمات ساده دریافت و پرداخت در بانک‌ها و شلوغی بیش از حد بانک‌ها، موجب گردیده تا مجالی برای مشاوره مالی به مشتریان باقی نماند و اصولاً کارمندان بانک این امر را یا از وظایف اصلی خود قلمداد نکنند یا حوصله انجام آن را نداشته باشند. این در حالی است که در کشورهای پیشرفته در هر شعبه نیمی از پرسنل خدمات مشاوره مالی و راهنمایی مشتریان را انجام می‌دهند و نیمی دیگر به کارهای عادی و رایج بانکی می‌پردازند. امید است با عطف توجه به این نکات ساده اما کارگشا، بخشی از مشکل شلوغی بانک‌ها کاسته شود. *بازتاب

اصول مدیریت و کاربرد آن در بانک‌ها

و موسسات مالی و اعتباری با رویکرد تبیین مهارت‌های مورد نیاز مدیران شعب: مقدمه: امروزه در هر سازمان، موسسه یا شرکتی که افرادی خاص برای انجام امری معین، بکارگیری می‌شوند، موفقیت آنان لزوماً در گرو بکارگیری موثر و کارآمد منابع مادی و انسانی است. لذا در این راستا بانک‌ها و موسسات

مالی و اعتباری نیز از این قاعده مستثنی نبوده و همواره در جهت بهبود مستمر خود نیازمند اجرای مطلوب وظایف و اصول مدیریتی در تمام سطوح و لایه‌های سازمانی اعم از معاونت‌ها و روسای ادارات مرکزی، مدیریت شعب استانها و روسای شعب خود در سطح کشور می‌باشند. تعریف مدیریت: مدیریت عبارتست از دانش اداره امور یا به تعبیر دیگر مدیریت عبارتست از کارکردن با و از طریق دیگران، برای رسیدن به هدف‌های کارکنان از طریق برنامه‌ریزی، سازماندهی، هماهنگی، هدایت و کنترل. اهمیت مدیریت: بعضی معتقدند که خود کارکنان قادرند وظایف مدیریت را نیز انجام دهند و به واحد مدیریت جدا و مستقل نیازی ندارند، ولی هنوز مورخین و جامعه‌شناسان، نهادی را نیافته‌اند که بدون داشتن سلسله مراتب اداری پایدار مانده باشند (گلدنیک ۱۹۷۷، ص ۴) اصول مدیریت (وظایف مدیریت) هر یک از مدیران واحدها فارغ از فعالیت‌هایی که انجام می‌دهند بایستی اصول و یا وظایفی را با دقت و مهارت کافی در انجام و اجرای حیطه فعالیت خود مورد استفاده قرار دهند که این اصول عبارتند از: برنامه‌ریزی: برای دست یافتن به هدف مورد نظر، باید قبل از تلاش فیزیکی یا اقدام به انجام کار، تلاش ذهنی یا برنامه‌ریزی کافی صورت بگیرد. برنامه‌ریزی شالوده مدیریت را تشکیل می‌دهد. در واقع با توجه به تعریف فوق از کارکنان بانک‌ها و موسسات مالی و اعتباری در رده مدیریتی که باشند، انتظاراتی را که رده بالاتر از آنان دارند بایستی قبل از اجرا برنامه‌ریزی نمود و تقویم زمانی آن را انجام داد. بطور مثال اگر شما بعنوان رئیس شعبه اشتغال دارید یکی از انتظارات مدیریت شعب استان رسیدن به هدف ابلاغی در جذب منابع است که با برنامه‌ریزی و اجرای یک تقویم زمانی سعی در تحقق آن خواهید داشت. سازماندهی: سازماندهی فرآیندی است که طی آن تقسیم کار میان افراد و گروه‌های کاری و هماهنگی میان آنان، به منظور کسب اهداف صورت می‌گیرد. به تعبیر دیگر مدیران شعب برای انجام وظایف محوله خود، بایستی ابتدا اقدام به برنامه‌ریزی در جهت اجرای انتظارات مدیریت شعل استان نمایند، سپس با توجه به توانمندی هر یک از متصدیان امور بانکی، با انجام تقسیم کار در جهت تحقق آن اهداف تلاش نمایند. هماهنگی: دو موضع در تشکیل سازمان اهمیت بسیار دارد: ۱- تقسیم کار و طبقه‌بندی وظایف ۲- هماهنگی کردن عملیات واحدهای مختلف سازمان به منظور تحقق هدف‌های مشترک سازمان‌ها توجه به تعریف فوق در خصوص تقسیم کار و طبقه‌بندی وظایف در اصل سازماندهی بدان اشاره گردید اما در بخش دیگر آن که هماهنگی کردن عملیات واحدهای مختلف سازمان در جهت تحقق اهداف سازمان می‌باشد، بعنوان یکی دیگر از اصول مدیریت مطرح می‌شود به تعبیر دیگر چنانچه شما بعنوان رئیس شعبه اقدام به برنامه‌ریزی و سازماندهی نمودید، بایستی برای اجرای منطقی انتظارات رده بالاتر مدیریتی یک هماهنگی بین

واحدهایی را برعهده دارند که مسئولیت مستقیم دستیابی به اهداف و برنامه های بانک ها و موسسات مالی و اعتباری را عهده دار می باشند. مدیران شعب به دلیل قرار گرفتن در سطح مدیریت عملیاتی، به مهارت فنی زیاد، ادراکی کم و انسانی مشترک (با دیگر سطوح مدیریت) نیازمند می باشند. بنابر این مدیران شعب برای ایفاء نقش سازنده و ارتقاء سطح سازمانی و کارائی شعب تحت سرپرستی خود لزوماً بایستی دارای مهارت های فنی، انسانی و ادراکی باشند که بصورت خلاصه بدانم اشاره می شود. انواع مهارت های مورد نیاز مدیران شعب: مهارت های فنی: مهارت های ادراکی: مهارت های انسانی: مهارت های فنی در مدیریت شعب: یکی از مهارت های مهم در مدیریت عملیاتی و سرپرستی سازمان به طور عام و در مدیران شعب به طور خاص، مهارت های فنی است منظور از مهارت های فنی، توانائی حاصل از تجربیات، آموزش ها و کارآموزی در به کار گیری دانش ها، روش ها، فنون و تجهیزات لازم برای انجام دادن کارهای خاص است که این امر مستلزم داشتن معلومات تخصصی، قدرت تجزیه و تحلیل در محدوده تخصصی مورد نیاز و مهارت کافی در کاربرد ابزار و فنون مربوط به رشته ای خاص است که در ذیل به اهم اشاره می گردد. مهارت های نظارتی و کنترل: مهارت های تسلط بر دستورالعمل ها و بخش نامه ها: مهارت های حسابداری و مالی: مهارت های بازاریابی: مهارت های تخصیص منابع: مهارت های حقوقی: مهارت در تشخیص ایجاد و وصول مطالبات: مهارت های اقتصادی: مهارت ارائه خدمات مشاوره ای به مشتریان: مهارت های مریگرو آموزشی: مهارت های انسانی در مدیریت شعب: مهارت انسانی به عنوان یک شاخص مشترک در همه سطوح مدیریت سازمان (عالی، میانی، عملیاتی) دارای اهمیت خاص و حیاتی می باشند. بررسی های انجام شده مبین آن است که پرورش مهارت های انسانی در مقابل مهارت های فنی کمتر مورد توجه قرار گرفته است و بسیاری از مدیران شعب مهارت های انسانی خود را از سرپرستان و بر مبنای تجارب شخصی خود فرا گرفته اند. این موضوع در حالی است که مدیران شعب نه تنها باید افراد تحت سرپرستی خود را درک کنند بلکه باید نسبت به تمایلات، نگرانی ها و واکنش های آنها تفاهم کامل نشان دهند. از این رو پرورش توانائی کار کردن با کارکنان و مهارت در به کار گیری آنها از اهمیت بالائی برخوردار است که ذیلاً بطور مختصر به اهم آن اشاره می گردد. خصوصیات باطنی: برخی مهارت های انسانی: مبانی رفتارشناسی در مدیریت شعب: برخی جنبه های رفتاری کارکنان: کاربرد رفتارهای ابزارمهارت های ادراکی در مدیریت شعب: منظور از مهارت ادراکی که در ادبیات سازمان و مدیریت از آن به مهارت نظری نیز یاد می شود، قدرت درک پیچیدگی کامل سازمان و جایگاه عملیات فرد در سازمان است. به عبارت دیگر مهارت ادراکی یا نظری عبارتست از قدرت تلقی موسسه به صورت یک واحد کل و تشخیص این مهم بوسیله مدیران که چگونه هر یک از مدیران وظایف مختلف سازمان به دیگری وابسته بوده و تغییر در هر قسمت الزاماً قسمت های دیگر را تحت تأثیر قرار می دهد. در بعد مهارت های ادراکی، درست است که در این سطح نیاز به مهارت های ادراکی کم مطرح است اما مدیران شعب در حد معمول باید بتوانند رابطه متقابل کارکرد ها و وظایف کارکنان و واحد های درون سازمانی خود را با اهداف کلی بانک یا موسسه همسو سازند لذا در این مقوله نیز بطور مختصر به اهم این مهارت ها اشاره می گردد. شناخت رابطه متقابل محیط بر کارآیی شعب: شناخت رابطه متقابل مشتریان بر کارآیی شعب: شناخت رابطه متقابل آگاهی کارکنان بر کارآیی شعب: شناخت رابطه متقابل تعارضات داخلی بر کارآیی شعب: شناخت رابطه متقابل کارکنان و سایر واحد ها بر کارآیی شعب: شناخت رابطه متقابل بر کارائی شعب: شناخت رابطه متقابل ایجاد هماهنگی بر کارآیی شعب

<http://www.ghavamin.com/Education/Education-۲.html>

بانک، بازاریابی و مزیت رقابتی

نقیسه صفدری

چکیده: در کسب و کار امروزی که هر موسسه یا تولید کننده ای با تغییر در ظواهر خدمت یا کالای خود سعی می کند عامل

جدیدی را به بازار عرضه کند، دیگر به مشتری این امکان را نمی‌دهد که از تمامی این خدمات آگاه شود. بنابراین آنچه که نسبت به تنوع محصول در اولویت قرار می‌گیرد، بازاریابی است. در بانکداری، هر روز شاهد خدمات متفاوتی هستیم که به سرعت از جانب رقبای مورد تقلید قرار می‌گیرند و همین امر لزوم توجه به بازاریابی را محسوس تر می‌سازد. صنعت بانکداری در ایران، برای افزایش بازدهی و حضوری موفق در بازارهای بین‌المللی، نیاز به شناساندن خدمات و فعالیت‌ها به مشتریان دارد و این امر لزوم توجه به تبلیغاتی هدفمند و برنامه‌ریزی شده را تثبیت کرده، تا بتوان زمینه‌های بازاریابی موفق را به وجود آورد. مقدمه بانکداری سودآورترین صنعت در دنیاست که در رتبه بندی صنایع مختلف دنیا در سال ۲۰۰۶ با داشتن حدود ۸۰۰ میلیارد دلار، بالاترین سود را به خود اختصاص داده است (مصاحبه مطبوعاتی دکتر طالبی، ۱۳۸۷) و صنایع: نفت، گاز، معادن، فلزات و ... با فاصله بیشتری در رتبه‌های بعدی قرار دارند. همچنین پیش‌بینی می‌شود که در ده سال آینده، رشد سودآوری آن، دو برابر افزایش رشد ناخالص داخلی دنیا بشود. آنچه که امروزه مهار بازدهی و سودآوری موسسات و شرکتها را در بر گرفته و توانایی آن را دارد که حتی بتواند به یک اسکیمو، یخچال بفروشد عاملی پیچیده و با مفهومی گسترده به نام بازاریابی است که از شاخه‌های مهم آن تبلیغات است و اهمیت آن در عصر حاضر تا جایی است که سالیانه در سطح دنیا، بیش از ۴۰۰ میلیارد دلار صرف تبلیغات می‌شود که از این میان، آمریکا با حدود ۵۰ درصد (با داشتن ۶ درصد جمعیت کل جهان) بالاترین سهم و کشورهای در حال توسعه با کمتر از ۲۰ درصد، کمترین سهم را دارند. آمریکایی‌ها اگر ده دلار داشته باشند یک دلار را خرج تولید و ۹ دلار را خرج تبلیغ می‌کنند. بازاریابی در شبکه بانکی در پذیرش و وجود داشته باشد، زیرا انتظارات مشتری از طرفی منجر به افزایش درآمد می‌شود از جمله: تکرار خرید مشتری راضی، خرید کالای جدید توسط مشتری راضی با کمترین هزینه تبلیغات، خرید کالا توسط مشتری جدید که تبلیغ برای آنها، توسط مشتریان راضی صورت گرفته است. بنابراین می‌بینیم که رضایت یک مشتری، تعدادی مشتری جدید را برای سیستم به ارمغان می‌آورد. از طرفی تمام برنامه‌ریزی برای این تبلیغات، باید متناسب با نوع مشتری، محیط و ... انجام شده، پیش از آن نیز بستر سازی مناسب برای این اقدامات فراهم شود. اصلی‌ترین تقسیم بندی مشتریان در بانک، تقسیم بندی آنها به دو دسته مشتریان داخلی و خارجی است. مدیران بانکها همواره باید به این نکته توجه کنند که راه جذب مشتری خارجی، جلب نظر مشتریان داخلی است و این افراد کسانی نیستند جز کارمندان سیستم بانکی. مشتریان بانکها هیچگاه خدمات بانکی را از ارائه کننده آن جدا نمی‌بینند. حتی گاهی این دو را مترادف با هم می‌بینند از این رو خدمات داخلی به کارکنان منجر به افزایش کیفیت رفتاری و عملکردی کارکنان شده، این امر سبب ساز افزایش رضایت مشتریان خارج از سیستم بانکی می‌شود، بنابراین در رویارویی با مشتریان خارجی، توجه به این عامل ضروری است که در بانکداری رابطه مند به همه مشتریان به یک چشم نگریسته نشوند. از بهترین روشهای بازاریابی خارجی، کسب رضایت گروه‌های مختلف مشتریان است که این کار نیاز به یک پایگاه داده‌های غنی دارد. به طور کلی می‌توان مشتریان بانک را به صورت کاملاً عمده به دو گروه تقسیم کرد: مشتریان کلان و مشتریان خرد (از جنبه جذب منابع و فراهم کردن سودآوری بانک) که هر یک از این گروه‌ها، بازاریابی خاص خود را می‌طلبند. ولی نباید با اهمیت دادن بیشتر به مشتریان کلان، توجه به مشتریان خرد را نادیده گرفت، زیرا: ۱. آنها از راه تبلیغات زبان به زبان، به نسبت بیشتری از مشتریان کلان برای بانک، بازاریابی را انجام می‌دهند. ۲. یک مشتری راضی ۷-۴ مشتری جدید را وارد سیستم و یک مشتری ناراضی ۱۱-۹ مشتری را از سیستم خارج می‌کند. ۳. تحقیقات بازاریابی در دنیا نشان داده است که هزینه یافتن مشتری جدید با توجه به نوع تولیدات و خدمات ۳ تا ۳۰ برابر هزینه حفظ مشتریان فعلی است. ۴. در صورت رسیدگی، می‌توان این مشتریان را به مشتریان دائمی و همیشگی تبدیل کرد. بنابراین بانک باید متناسب با هر گروه، تدابیر خاصی را اتخاذ کند که از منافع هر دوی آنها منتفع شود. هم‌اکنون خدمات بانکی ارائه شده در بانکهای ایران، در برخی موارد، مشابه بانکهای دنیا و نسبت به برخی کشورها برتر است

اما عدم تبلیغات درست و هدفمند سبب شده تا مشتریان در داخل و خارج از کشور به اندازه کافی از آن آگاه نشده، منابع مالی خود را به سوی سایر نهاد های مالی منتقل سازند. از این رو برای افزایش منابع مالی بانکها که بتواند منجر به افزایش بهره وری شود مواردی به این شرح در راستای اقدامات داخلی و خارجی پیشنهاد می شود: اصلاح تصویر ذهنی مشتری: در بازاریابی نوین باید ابتدا تصویر ذهنی مورد انتظار مشتری را شناسایی کرده، سپس خدمات خود را بر آن اساس تدارک دیده و تبلیغ نمایند. این کار در ابتدا به تحقیقی جامع در راستای فهم تصویر ذهنی فعلی مشتری نیاز دارد، در مرحله بعد، باید بهترین تصویری که ما را به هدفهای بازاریابی از پیش تعیین شده، نزدیک می کند، ترسیم شود و در مرحله سوم از راه ابزارهای بازاریابی سعی شود تا تصویر ذهنی مشتری، به تصویری که هدفهای ما را در بر دارد، نزدیک شود. مثلاً- اگر ما می خواهیم تا چند سال آتی نخستین بانک از لحاظ انتخاب مشتری باشیم، باید در این مورد تحقیق کنیم که معیارهای مشتریان برای انتخاب بانک برتر چیست. بنابراین این عوامل را در صورت وجود زمینه ای قبلی، در سیستم تقویت کرده، یا در صورت عدم وجود، ایجاد کنیم. توجه به ظاهر: مشتریان در ابتدای ورود به بانک، به ساختمان، نما و تجهیزات آن توجه می کنند و آراستگی ظاهری را نمادی از انسجام و مدیریت آگاه سیستم می دانند. ساختمانهای اداری به صورت میانگین دارای ظاهری مناسب و در شان بانک است ولی انسجام واحدی در بین شعب دیده نمی شود. سر در شعب بانک که در روی آن نام بانک قرار دارد، در هر منطقه با رنگ و طرحی ویژه است. لباس یک شکل با نشان بانک، رفتار معقول و محترمانه، رعایت ارگونومی (انطباق و تناسب محیط، تجهیزات و... با انسانها) نیز تاثیر شگرفی بر جلب نظر آنها دارد. همچنین پوشش رسمی و یک شکل سبب می شود تا رفتار کارمندان معقول تر و با احترام بیشتری به نظر برسد. همچنین ارتفاع کانترها و شرایطی که مشتری در برابر باجه توقف می کند (ایستادن یا نشستن روی صندلی) از لحاظ روانی بر رضایت وی اثر گذار بوده، وی شعبه با موقعیت راحت تر باجه ها را به این شرایط ترجیح می دهد. و از آنجا که اکثر مشتریان به ویژه مشتریان پلاتینیومی (کلان) بانک به آراستگی محیط و برخورد کارمندان، بیشتر از خدمات آنها توجه می کنند بنابراین توجه نداشتن به این عامل در برخی موارد، نوعی عامل منفی تلقی می شود. از طرفی نشان بانک که روی سینه کارمندان نصب می شود، پایداری آنان را به سیستم در ذهن مشتری تداعی می کند، از این رو در جلب اعتماد آنها بسیار موثر است. مورد دیگر این است که در حال حاضر در برخی از شعب بانک، باجه های صندوق و سایر باجه ها به صورت جدا فعالیت کرده، مشتری برای انجام کار خود مجبور است که به چند نفر مراجعه و وقت بیشتری را صرف کند که این امر نیاز به بازنگری دارد. مورد بسیار اساسی که در انتخاب شعب و بانک تاثیر گذار است، امکانات رفاهی از جمله جای پارک اتومبیل است. بنابراین پیشنهاد می شود که در کنار هر شعبه فضای کوچکی برای پارک موقت وسائل نقلیه مشتریان ایجاد شود. این عامل ممکن است هزینه ای را به بانک تحمیل کند ولی پس از مدتی درآمدی که در نتیجه افزایش مشتریان، به ویژه مشتریان کلان، نصیب آن بانک می شود، بر هزینه احداث آن محل فزونی می گیرد. افزایش خدمات بانکداری الکترونیک: امروزه ۶۰ درصد مراجعات فعلی مردم به بانک، برای مبادله پول نقد است بنابراین باید از ابزارهای الکترونیک برای افزایش رضایت مشتریان و تلاش در راستای فراهم کردن رفاه آنها به گونه ای کارا بهره برد زیرا امروزه ابزارهای جدید توانسته اند بیشتر در جلب نظر مشتریان موفق باشند؛ از جمله تلفن همراه و پیام کوتاه. تا سال ۲۰۰۷ حدود ۲ میلیارد نفر مشترک تلفن همراه بوده اند. طبق برآوردها تا سال ۲۰۰۸، ۸۹ درصد شرکتها از این ابزار استفاده کرده، شرکتها حدود ۱۰ درصد از بودجه تبلیغاتی خود را در بخش تکنولوژی های مرتبط با تلفن همراه صرف خواهند کرد. همچنین مقام نخست استفاده از پیام کوتاه متعلق به آسیایی ها است و این عامل وجود بازار فعال در این قاره را نشان می دهد. بازاریابی تلفنی یکی از کانالهای بازاریابی مستقیم است. مزایای این عامل سرعت انتقال پیام به بازار هدف با وجود ارسال به تک تک مشتریان و مخاطبان و تحقق بازاریابی تک به تک، هزینه پایین در برابر سایر رسانه ها با وجود امکان ایجاد بازاریابی ویروسی در صورت جذابیت برای فرد به دیگران ارسال می کند) است. همچنین توسعه شبکه های اتوماسیون بانکی و اینترنتی نیز باید در اولویت قرار

گیرد. به ویژه در آستانه واگذاری به بخش خصوصی و ورود به عرصه رقابت جدی‌تر، توجه به سازمانهای کارگزاری، مثل بیمه، معاملات، بورس و ... ضروری است. در حال حاضر صنعت فناوری اطلاعات پرتغییرترین صنعت در دنیا است و بانک نیز به عنوان مهمترین نهاد فعال در خدمات مالی باید بیشترین توجه خود را به این سمت منعطف سازد. اختصاص منابع کمتر به مشتریان بیشتر توجه به آمار ارائه شده در هجدهمین همایش بانکداری اسلامی در شهریور ماه ۸۷، نشان می‌دهد که چرا مشتریان بانکهای خصوصی را برای دریافت تسهیلات، به بانکهای دولتی ترجیح می‌دهند. بنابراین بانکهای خصوصی با توجه به این سیاست، توانسته اند با وجود سابقه اندک خود، منابع و مشتریان فراوانی را فراخوانند. (منبع شماره ۲) همچنین بانکهای خصوصی، مطالبات کمتری از سیستم بانکی دارند. البته با در نظر گرفتن سهم بیشتر بانکهای دولتی از تسهیلات سیستم بانکی، می‌توان این‌گونه استدلال کرد که ارائه تسهیلات بیشتر منجر به ایجاد مطالبات بیشتر شده است. از طرفی با توجه به اینکه سرانه تسهیلات به شعبه در بانکهای خصوصی بیشتر از دولتی است، این‌گونه نتیجه می‌شود که بخش عمده تسهیلات ارائه شده در بانکهای دولتی، شامل تسهیلاتی است که بیشتر از اندازه شعب بوده و در مدیریت شعب یا اداره کل اعتبارات مورد بررسی و کارشناسی قرار می‌گیرد. بنابراین در صورتی که این تسهیلات وصول نشوند به سبب زیاده‌مبالغ، میزان مطالبات را افزایش داده، بانکهای دولتی را در مقایسه با بانکهای خصوصی از نظر مطالبات در جایگاه بالاتری قرار می‌دهد و سبب افزایش نا کارایی و کاهش بازدهی، به سبب عدم تخصیص بهینه منابع می‌شود. از طرفی در بانکهای خصوصی، با توجه به اینکه سرانه تسهیلات شعب نسبت به بانکهای دولتی بیشتر است، می‌تواند حاکی از این مطلب باشد که آنها تسهیلات را با مبالغ کمتر و به تعداد بیشتری از مشتریان ارائه می‌کنند، شاید همین موضوع سبب رشد آنها در راستای مشتری‌مداری با توجه به عمر اندکشان شده است. همچنین سایر عوامل از جمله فرایند بوروکراسی کمتر، تکریم بیشتر مشتریان، سرعت در ارائه خدمات و ... نیز آنها را در بازاریابی موفق تر کرده است. افزایش سرعت خدمات دهی: برای جلب نظر مشتری، کاستن از شکاف زمانی تصمیم‌گیری تا اجرا و ارائه خدمات دهی سریع می‌تواند موثر باشد. به عنوان مثال یک مشتری با توجه به شرایط اقتصادی و مزیت‌های ایجاد شده، در یک دوره زمانی نیاز فوری به منابع مالی پیدا می‌کند و بانک را گزینه اول برای رفع نیاز خود می‌داند ولی زمانی که می‌بیند برای گرفتن این منابع باید علاوه بر گذراندن بوروکراسی و فرایند گسترده اداری، زمان طولانی منتظر باشد و چه بسا به دلیل هدر رفتن زمانی زمینه سرمایه‌گذاری از بین برود، نه تنها برای فعالیت اقتصادی خود به آن بانک اعتماد نمی‌کند، بلکه در بین همکاران خود نیز نوعی تبلیغ منفی انجام داده، زمینه ورود مشتریان دیگر را نیز از بین می‌برد. از این رو پیشنهاد می‌شود که در راستای جلب رضایت مشتری، مشتریان فعال شناسایی شده، در صورت درخواست آنها و زمانی که فوریت مسئله برای بانک قطعی شده پرونده اعتباری آنها، به سرعت و با زمان کمتری نسبت به سایر پرونده‌ها بررسی شده، تا مشتری بتواند از این منابع در جهت هدفهای خود استفاده کند. همچنین شناسایی این مشتریان می‌تواند به صورت تشویقی باشد. مثلاً پرونده مشتریان دائمی بانک که مطالبات معوق نداشته و از نظر بانک خوش حساب محسوب می‌شوند، به نوعی متمایز شود که در صورت لزوم فوریت مسئله در رابطه با آنها رعایت شود. ارتباط مستقیم با مشتری: شرایطی فراهم شود تا از حفظ مشتریان قدیمی مطمئن شده، به شناسایی مشتریان جدید پردازیم و بتوانیم مشتریان سایر بانکها را نیز جذب کنیم. از جمله مواردی که نه تنها به مشتری نشان می‌دهد که ما به فکر مشتری و در کنار وی هستیم، بلکه افزایش بازدهی بانک را نیز در پی دارد، ارتباط مستقیم با مشتری و شنیدن حرفها، پیشنهادها و گلایه‌های وی است که می‌تواند آنها را به مبلغانی رایگان تبدیل کند؛ به ویژه برای مشتریان کلان بانک. زیرا حتی اگر نتوانیم خدمت مورد انتظار وی را ارائه دهیم، ولی همین که بدانند ما به نظرهای وی اهمیت می‌دهیم، شرایط را برای نوعی بازاریابی مثبت فراهم می‌سازد. بانک باید تعاملات پیوسته و مداوم اجتماعی مانند: ملاقات‌ها، دعوت‌های رسمی و غیررسمی در مجامع و مراسم، شرکت در مراسم اهدای هدایا، جایزه خوش‌حسابی و تشریح خدمات بانکی را به میزان بیشتری در دستور کار خود قرار دهد. در شرکتها و یا کارخانه‌های مشتریان

پلاتینیومی (کلان)، بانک یک باجه با هزینه خود تشکیل داده، خدمات گسترده‌ای از جمله حواله به سایر بانکها یا پذیرش کارت انواع بانکها را قرار دهد و در بعضی از اعیاد با هدایای تبلیغاتی برای کارگران یا کارمندان آنجا، خود را به گونه مقتضی معرفی کند، زیرا این کار منجر به میانبر تبلیغاتی و بازاریابی مستقیم می‌شود. قرار داد با شرکت‌های بزرگ و پر درآمد برای ارائه خدمات ویژه، از جمله اینکه کارمندان بتوانند حقوق خود را از راه کارتهای اعتباری و دستگاههای خودپرداز تحویل گرفته منجر می‌شود تا آنها نه تنها این بانک را به عنوان بانک خود انتخاب کنند، بلکه از مانده موجودی کارتها، سرمایه‌ای برای بانک فراهم می‌شود که می‌تواند به گونه‌ای مطلوب از آن استفاده کند. اطلاع رسانی به مشتریان: بانک باید به صورت روزانه، برگه‌هایی حاوی شاخص بورس، قیمت سکه، نرخ‌های سود بانکی ارز و سودآورترین فعالیتهای زمینه‌های سرمایه‌گذاری را تهیه کرده، به مشتریان ارزنده خود بدهد. استفاده از تبلیغات متفاوت: روشهایی که برای تبلیغات استفاده می‌شوند باید متفاوت و از راه رسانه‌های مختلف باشد. مثلا برای مدت طولانی در تلویزیون تبلیغ نکنیم بلکه بهتر است بروشورهایی از خدمات بانک تهیه کرده، در اماکن علمی اقتصادی و ... پخش شود زیرا هر نوع از تبلیغات علاقه‌مند خاص خود را جذب می‌کند. شکل (۱) نشان می‌دهد که هر نوع از عوامل (افراد، فرایندها، تکنولوژی) به میزان متفاوتی در جلب نظر مشتری موثراند. استفاده از روشهای متفاوت در شرایط متفاوت: بانک باید در شرایط متفاوت نیز بازاریابی متناسب با آن را اعمال کند تا نه تنها از بالاترین بازدهی برخوردار شود بلکه مدیریت خود را بر خدمت و محصول ارائه شده و در نهایت بر مشتری از دست ندهد. جدول (۱): انواع بازاریابی تناسب با حالتهای تقاضا را نشان می‌دهد. اطلاع‌رسانی به مشتری: در شعب، باجه‌ای برای مشاوره و اطلاع‌رسانی به مشتریان تعیبه شود زیرا تعدادی از مشتریان از پرسیدن در مورد خدمتی که از آن اطلاع ندارند، واهمه دارند، ولی در این صورت آنها به راحتی در مورد نیازهای خود مشاوره خواهند کرد. از طرفی در شعب باید تمامی کارمندان از خدمات ارائه شده آگاهی داشته باشند، در بسیاری موارد مثلا هنگامی که مشتری مطلبی را در مورد اعتبارات، از کاربران باجه می‌پرسد، آنها پاسخ را نمی‌دانند و مشتری را به سمت اعتبارات هدایت می‌کنند در صورتی که پاسخ هر چند کوتاه و جزئی آنها، تاثیر فراوانی بر مشتری دارد. همچنین بروشورهایی از خدمات بانک، به ویژه از بخش اعتبارات تهیه شود و در اختیار کارمندان تحویلدار قرار گیرد تا در صورت مراجعه مشتری بتوانند از این راه وی را قانع کرده، اظهار بی‌اطلاعی نکنند. استفاده از دقت بانکی: از آنجا که طیف کثیری از مردم، بانک و کارمندان آن را نمادی از دقت و ریزی و به دور از اشتباه می‌دانند، با استخدام و تربیت حسابداران زبده، به مشتریان خود این اطمینان را بدهند که در صورت نیاز به این تخصص بانک، بانک می‌تواند حسابداران حرفه‌ای خود را به طور موقت به صورت رایگان در آخر دوره مالی، در اختیار آنها قرار دهد و این کار سبب می‌شود تا دقت بانکی بتواند نوعی بازاریابی و تبلیغات را ایجاد کرده که نه تنها منجر به افزایش مراددهای این مشتریان به بانک شده، بلکه از راه تبلیغات زبان به زبان، همکاران خود را نیز به سمت همکاری با بانک دعوت کنند. تخفیف یا حذف کارمزد: تخفیف یا حذف کارمزد برداشت از خودپردازها و پایانه فروش با کارت اعتباری بانک، پیشنهاد می‌شود زیرا این امر مشوقی می‌شود تا افراد منابع خود را بیشتر به این سمت هدایت کنند بنابراین بانک از مانده این مبالغ می‌تواند به صورت سرمایه‌ای انباشته استفاده کند. برنامه ریزی برای مشتریان آینده: بانک باید بازارها و مشتریان آتی خود را شناسایی کرده و برای ورود آنها بستر سازی مناسب را انجام دهد، از جمله دانشجویان یا دانش آموزان افرادی هستند که هنوز وارد بازار کار نشده، بسیاری از آنها با بانکها ارتباطی ندارند. بانک می‌تواند برای آنها تسهیلاتی از راه صدور کارت برای پرداخت شهریه و .. را فراهم سازد و در این میان نیز با قرعه‌کشی در مدت زمانهای معلوم در داخل همان دانشکده یا ... مشتریان آتی خود را شناسایی کرده، پرورش دهد و به لحاظ روانی، آنها را در جهت انتخاب یک موسسه مالی برای آینده به سمت خود هدایت کند. بیمه خدمات بانکی: بانک، مشتریان را در خطاهای ناشی از استفاده از کارتهای بانکی و بانکداری اینترنتی و موبایل بیمه کند، زیرا این عامل نوعی اطمینان خاطر و افزایش امنیت را به آنها هدیه می‌دهد. صندوق امانات: گسترش صندوقهای امانات در شعب اصلی و

پرجمعیّت، می‌تواند نمودی از مشتری‌مداری و امنیت را برای مشتری تداعی کند که در جلب نظر مشتری برای فعالیت‌های مالی موثر خواهد بود. شرایط ویژه برای سپرده بلندمدت: عاملی که در صورت ایجاد در بانکداری ایران مورد استقبال قرار خواهد گرفت، این است که مشتریانی که سپرده بلندمدت دارند پیش از پایان مدت، بدون کاهش در نرخ نمی‌توانند سپرده خود را برداشت کنند اما در صورتی که بانک فرصتی را برای افرادی که نیاز مالی شدید پیدا می‌کنند، در نظر بگیرد، مثلاً در صورتی که این مبلغ را بنا به مدت سپرده‌گذاری آغازین برای مدتی، برداشت کند و در مدت تعیین شده بانک، دوباره آن را برگرداند، نه تنها در زمینه بازاریابی موفق عمل کرده، مشتری را حفظ می‌کند، بلکه در رقابت فراوان بانکهای رقیب در جذب سپرده می‌تواند گوی سبقت را برآید. مثلاً فردی مبلغ ۱۰۰ میلیون ریال را به صورت ۵ ساله در بانک سپرده‌گذاری کرده است و در سال دوم به مبلغ ۲۰ میلیون ریال احتیاج پیدا می‌کند، بنابراین بانک برای مدتی مشخص مثلاً یک ماه، این مبلغ را به مشتری به صورت تسهیلات پرداخت کند و بعد از اینکه مشتری ۲۰ میلیون ریال را بعد از یک ماه برگرداند، سپرده ۵ ساله ادامه یابد، یعنی این سپرده ۵ ساله به علت برداشت مبلغی از آن به صورت موقت، ابطال نشود. امتیاز دیگری که بانک می‌تواند به مشتریان صاحب سپرده بلندمدت اعطا کند این است که افرادی که مبلغ سپرده آنها از سقفی بیشتر باشد می‌توانند چند نفر را (که تعداد آنها توسط بانک و بنا به مبلغ سپرده تعیین می‌شود) برای دریافت وام قرض الحسنه به بانک معرفی کند که این عامل نه تنها باعث تشویق سپرده‌گذاری بلندمدت می‌شود بلکه نقش بسزایی در افزایش اعطای وام قرض الحسنه (بنا به درخواست بانک مرکزی) نیز دارد. امکانات ویژه برای مشتریان ارزنده: بانک برای مشتریان ارزنده، به ویژه مشتریان کلان خود امکانات رفاهی از جمله تخفیف در استفاده از سالن‌های بانک، امکانات درمانی، ورزشی و... قرار دهد. مثلاً در هفته‌های از استخر بانک برای استفاده مشتریان اختصاص دهد که این عامل نه تنها رضایت وی را تامین می‌کند، بلکه تبلیغ موثری را نیز فراهم می‌آورد. سهام ساختن مشتریان در سهام بانک: بانک می‌تواند برای افزایش رضایت و جلب توجه مشتریان کلان خود، بخشی از سهام خود را هر چند هم ناچیز، به مشتریان کلان بفروشد و با این کار، در مشتری این احساس را ایجاد می‌کند که در سود و زیان بانک، شریک است. افزایش سقف برداشت از خودپردازها بانک برای مشتریان فعال خود، موارد تشویقی قرار دهد، از جمله اینکه سقف مبلغ برداشت از خودپردازها را افزایش دهد. نتیجه گیرید خدمات بانکی، بسیار سریع از سوی سایر رقبا، مورد تقلید قرار می‌گیرند ولی بانکی پیشرو است که برای چندین مرحله در صدر بوده و بتواند شرایط مشتری را بیشتر درک کند. در تمامی این مقوله‌ها ارزیابی ریسک پیش از اتخاذ تصمیمات و ورود به مرحله اجرا، از الزامات غیر قابل انکار است و اطلاعات درست در راستای برآورد ریسک، تصمیم‌گیری نادرست را کم می‌کند. اصل اساسی در بازاریابی این است که تبلیغات نباید چیزی فراتر از توانایی عامل آن باشد، زیرا نه تنها صداقت (مازیرا بازاریابی متهم به این است که مستلزم دروغ، تقلب، بی‌عدالتی و استثمار اقشار آسیب‌پذیر و ضعیف است) و اعتماد مشتریان را مورد پرسش قرار می‌دهد، بلکه انتظارات کاذبی را ایجاد می‌کند که در صورت برآورده نشدن، منجر به از دست دادن مشتریان قدیمی نیز خواهد شد. عامل دیگر در تبلیغات قاعده‌مند، شناخت مشتریان هدف و آگاهی از نیازهای آنها است. در بازار رقابتی امروزی هر کس مشتری را زودتر بشناسد، بازدهی و سود را زودتر به دست آورده است. تکریم یک مشتری کوتاه مدت آن را به یک مشتری بلندمدت تبدیل می‌کند. همچنین نه تنها، نیازهای مشتریان بلکه باید نیازهای مشتریان را نیز مورد توجه قرار داد. بانکها با ۵ درصد افزایش در نرخ حفظ مشتریان خود، بیش از ۸۵ درصد به سودآوری خود می‌افزایند. بنابراین با افزایش رقابت، هزینه جذب مشتری جدید نیز افزایش می‌یابد و لازم است همزمان با تحول در بازار کسب و کار، مهارت‌های جذب مشتری نیز تحول یافته و متناسب با فضای رقابتی عرضه شود. در صورتی که یک بنگاه به وجود مشتریان مطمئن باشد به سراغ برنامه‌های بلندمدت می‌رود و ضریب موفقیت خود را افزایش می‌دهد. مشتری‌شناسی منجر به مشتری‌گرایی و بازاریابی و در نهایت افزایش بازدهی خواهد شد. گفتنی است که توجه به این عامل ضروری است که مزیت رقابتی از دیدگاه بانکها در نتیجه کسب برتری مکرر

در ارائه خدمات در مقایسه با سایر بانکها حاصل می شود و در این راستا باید مدیران، شناخت خود را نسبت به مشتریان کلان و خرد کامل کرده، با تعیین وجوه اشتراک آنها، بهترین شیوه را در خدمات رسانی گزینش کنند. از طرف دیگر نیز افتراقات آنها را نیز در جهت تقسیم بازار و سرویس دهی، با توجه به نوع مشتریان مورد بررسی قرار دهد. از این رو اصلی ترین گام برای رسیدن به تمامی این هدفها و کسب رضایت گروههای متفاوت مشتریان وفادار کردن مشتری از راه ارائه انواع خدمات مورد نیاز وی است. منابع: ۱. دکتر طالبی، ۲۳ مرداد ۱۳۸۷، مدیر عامل بانک کشاورزی - مصاحبه مطبوعاتی مدیر عامل بانک کشاورزی با خبرنگاران ۲. آمار ارائه شده در هجدهمین همایش بانکداری اسلامی، بانک مرکزی - شهریور ماه ۱۳۸۷۳. حبیبی، فاطمه و یعقوبی، الهام (۱۳۸۶) مدیریت ارتباط با مشتری، برگرفته از سایت اینترنتی ۴. www.ce.sharif.edu/courses. الوداری، حسن (۱۳۸۴) شبکه فن آوری اطلاعات ایران، مقاله ای با موضوع بازاریابی و مدیریت بازار ۵. جاوید مؤید، محسن، (۱۳۸۴)، رضایت مشتری رمز بقای سازمانها در کسب و کار رقابتی برگرفته از سایت آفتاببقيه منابع در دفتر مجله محفوظ است. * نفیسه صفدری: کارشناس اداره کل اطلاعات بانکی و بررسی های اقتصادی بانک ملتمانهامه تدبیر

سیستم مدیریت ارتباط با مشتری در نظام بانکی ایران

بررسی سیستم مدیریت ارتباط با مشتری در نظام بانکی ایران علیرضا شهرکی - محسن چهکندی - علیرضا ملاشاهی چکیده: در چند سال گذشته به دلیل مشکلات مختلف اقتصادی، اجتماعی و دولتی بودن نظام بانکی و مهم تر از همه فزونی میزان تقاضا بر عرضه، همواره بانکهای کشور مشتری مداری و ارکان آن را مورد بی توجهی قرار داده اند و نتوانسته اند به نحو احسن از بازاریابی نوین استفاده نمایند. مردم به علت عدم توجه و بها ندادن به نیازها و خواسته هایشان و ارائه خدمات یکسان و مشابه توسط تمامی شعب بانکهای کشور هیچگونه انگیزه ای برای مراجعه به شعب بانکها نداشته اند. لذا مشتریان به ناچار به بانکها مراجعه می کنند تا نیازهای ابتدایی خود را برطرف سازند و به تعبیر دیگر باید گفت که در حال حاضر این مردم هستند که در خدمت بانکها می باشند نه بانکها در خدمت مردم. با توجه به تغییرات محیطی که پیش رو داریم، بانکها بایستی پیشاپیش به تجهیز نمودن خود، شناسایی نیازها، توقعات مشتریان و همچنین توجه به وضعیت بازار اهمیت قایل شوند، زیرا هر بانکی بتواند زودتر از رقبای این نیازها را شناسایی و برآورده کند در میدان رقابت پیروز و سرافراز خواهد بود. در این مقاله سعی بر آن شده است که نقش مدیریت ارتباط با مشتری در بانکهای ایران و نقاط ضعف، قوت، اهداف و همچنین اثرات اجرایی نمودن آن و نقش محوری مشتری به عنوان رکن اساسی و حیاتی برای سرپا نگاه داشتن بانک مورد مطالعه و بررسی قرار گیرد و در پایان پیشنهاداتی برای اصلاح و بهبود کیفیت خدمات در بانک ارائه شده است. واژه گان کلیدی: مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)، بانک، مشتری، رضایت مندی، خدمت. مقدمه: یک قرن پیش، قبل از تکامل سوپرمارکت، بازار و اتومبیل، مردم برای خرید مایحتاج خود به فروشگاههای عمومی مجاور محل سکونت خود می رفتند. فروشندگان کوچک مشتریان را با نام می شناختند و خواسته های آنان را می دانستند. مشتری نیز به نوبه خود به فروشگاههای مربوطه وفادار بوده و به تکرار خرید مبادرت می کردند این ارتباط ایده آل با مشتری با رشد اوضاع اقتصادی کشورها، مهاجرت از روستاها به شهرها و افزایش رقابت دگرگون شد، مشتریان متحرک تر شدند و سوپر مارکتها و فروشگاهها زنجیره ای فراوانی به خاطر کسب صرفه مقیاس ناشی از بازاریابی انبوه به وجود آمدند. در این اوضاع و احوال قیمتها پایین بود و کیفیت کالاها یک دست و یک شکل، اما ارتباط با مشتریان بدون نام رویارویی شخصی صورت می گرفت. در نتیجه مشتریان دلسرد گشته و به طرف عرضه کننده ای متمایل می شدند که کالا و خدمت مورد نظرشان را با قیمتی پایین تر و با بیشترین مشخصه های خواسته شده ارائه می داد. در سالهای اخیر با تحولات صورت گرفته در فناوری اطلاعات و ارتباطات، شاهد طلوع مفهوم مدیریت ارتباط با مشتری (یا به اختصار CRM) به عنوان یک رویکرد مهم در کسب و کار بوده ایم که هدف آن بازگشت به

دوره بازاریابی شخصی است. این مفهوم نسبتاً ساده‌ای است که بیان می‌دارد مشتریان مختلف محصولات و خدمات مختلفی را می‌طلبند و به جای بازاریابی انبوه افراد و سازمانها هر مشتری را تک تک بازاریابی کنیم. در این رویکرد شخص به شخص، اطلاعات مربوط به هر مشتری (مثل خریدهای قبلی، نیازها و خواسته‌های آنها) برای چارچوب دادن به کالاها و خدمات مورد استفاده قرار می‌گیرند که احتمال پذیرش آن را افزایش دهد. این رویکرد نتیجه پیشرفتهای صورت گرفته در فناوری اطلاعات است. نکته اساسی و لازمی که باید در اینجا به آن اشاره شود این است که CRM به معنی مدیریت ارتباط با مشتری نه بازاریابی ارتباط با مشتری است. مدیریت مفهومی گسترده‌تر از بازاریابی داشته و شامل تولید، منابع انسانی، مدیریت، خدمات، فروش و تحقیق و توسعه است بنابراین CRM مستلزم رویکردی سازمانی و در تمام سطوح کسب و کار است که برای انجام کسب و کار و نه استراتژی ساده بازاریابی مشتری محور شوند. CRM تمام کارکردهای سازمان (بازاریابی، تولید، خدمت به مشتری، و غیره) را که نیازمند تماس مستقیم یا غیرمستقیم با مشتریان است در بر می‌گیرد. گذر از اقتصاد سنتی و از میان رفتن مرزهای جغرافیایی برای کسب و کار و به تبع آن شدت یافتن رقابت باعث شده تا مشتری به عنوان رکن اساسی، محور اصلی فعالیت‌های بانک مطرح شود. به بیانی دیگر، بازاریابی در سیر تکاملی خویش در مرحله‌ای قرار گرفته است که یافتن مشتریان جدید تنها هدف بازاریابی‌ها نبوده و تمرکز اصلی آنها بر مدیریت تقاضا از طریق رشد و سوق‌دهی مشتریان در نردبان وفاداری به بانک است. امروزه تنها رضایتمندی مشتریان برای ماندگاری آنها در بانک کافی نبوده و باید در عین رضایتمندی از وفاداری آنها نیز اطمینان حاصل شود. در این ارتباط هدف برقراری روابط بلندمدت و متقابل با گروه‌های ذینفع بانک و بالاخص مشتریان است، به نحوی که مشتریان بیشتری حفظ و مشتریان کمتری بانک را ترک کنند که ماحصل این موضوع سهم بازار و سودآوری بیشتر برای بانک است [۲] CRM در موسسات مالی و بانکها... تعاریف مدیریت ارتباط با مشتری، ((CRM چیست؟))، واژه CRM مخفف (Customer Relationship Management) یا سیستم مدیریت ارتباط با مشتری است درحقیقت این سیستمها راهبردی است برای جمع آوری نیازها و رفتارهای تجاری مشتریان تا به ایجاد روابطی قویتر با آنها منجر شود. در نهایت رابطه قوی با مشتریان مهمترین رمز موفقیت هر کسب و کار است. CRM از سه بخش اصلی تشکیل شده است: مشتری (Customer)، روابط (Relationship) و مدیریت (Management). منظور از مشتری؛ مصرف‌کننده نهایی است که در روابط ارزش آفرین، نقش حمایت‌کننده را دارا می‌باشد. منظور از روابط؛ ایجاد مشتریان وفادارتر و سودمندتر از طریق ارتباطی یادگیرنده می‌باشد و مدیریت عبارت است از؛ خلاقیت و هدایت یک فرایند کسب و کار مشتری‌مدار و قرار دادن مشتری در مرکز فرایندها و تجارب سازمان. امروز در سازمانها به مدیریت ارتباط با مشتری، اهمیتی استراتژیک داده شده است. در شرایط دشوار رقابت، ارتباط به‌هنگام و سازمان‌یافته با مشتریان، مناسبترین راه افزایش رضایت مشتری، افزایش فروش و در عین حال کاهش هزینه‌هاست. با توجه به این مسائل، مدیریت ارتباط با مشتریان در سازمانها، نوعی استراتژی تجاری به‌شمار می‌رود. [۳، ۱] متخصصان و نظریه‌پردازان هر کدام تعاریف مختلفی از مدیریت روابط مشتریان ارائه می‌دهند که می‌توان آنها را در چهارگروه کلی (به‌عنوان استراتژی، فناوری، فرایند و سیستم اطلاعاتی) طبقه‌بندی کرد (تامپسون). [۲] اگر از سه متخصص CRM این سوال پرسیده شود که CRM چیست؟ می‌توان به ۴ پاسخ مختلف دست یافت. گروهی CRM را استراتژی، برخی فناوری و بعضی‌ها فرایند و دسته‌ای دیگر آن را سیستم اطلاعاتی به‌شمار می‌آورند (Thompson ۲۰۰۴). در اینجا چند مورد از تعاریف CRM ارائه می‌شود:- مدیریت ارتباط با مشتری واژه‌ای برای مجموعه متدولوژی‌ها، فرایندها، نرم افزار و سیستم‌هایی است که به موسسات و شرکت‌ها در مدیریت موثر و سازمان‌یافته ارتباط با مشتریان کمک می‌کند (Bernett)... تعریف مدیریت ارتباط الکترونیکی با مشتری (ECRM): فیلیپ کاتلر صاحب نظر نامی بازاریابی، مدیریت ارتباط الکترونیکی با مشتری (ECRM) را بخشی از مفهوم کسب و کار الکترونیکی می‌داند که استفاده از ابزارها و سکوها الکترونیکی را برای هدایت امور شرکت‌ها تشریح می‌کند و موسسات را قادر می‌سازد که به مشتریان خود

سریع تر و دقیق تر، در دامنه زمانی و مکانی وسیع، و با هزینه کمتری، خدمات رسانی کرده، بتوان کالاها و خدمات به مشتری را سفارشی سازی و اختصاصی سازی کرد (Kolter). همچنین می توان ECRM را ابزار جذب و حفظ مشتریان ارزشمند از نظر اقتصادی، و دفع و حذف موارد غیر ارزشمند اقتصادی (Romano)؛ ترکیب نرم افزار، سخت افزار، فرایندها، برنامه های کاربردی و تعهدات مدیریت (Fjermestad & Romano)؛ تمام فرایندهای لازم برای کسب و کار، ایجاد و حفظ ارتباط با مشتری از طریق عملیات الکترونیکی کسب و کار (Khalifa & Shen) به حساب آوریم. [۲] مدیریت ارتباط یکپارچه با مشتری (ICRM): صاحب نظران برای غلبه بر محدودیت های عملیات جاری CRM، مفهوم مدیریت ارتباط یکپارچه با مشتریان را پیشنهاد داده اند. این مفهوم چارچوب نظریه پردازانه را برای تعریف و پایه گذاری ارتباط با مشتریان براساس نیازهای آنان تحت رقابت بازار فراهم می آورد. همچنین این مفهوم راهنمای عملی فرایند استاندارد را برای مدیریت موثر ارتباط با مشتری ارائه می دهد. مدیریت ارتباط یکپارچه با مشتریان براساس این واقعیت مطرح شده است که شرکت ها با برقراری ارتباط قوی با مشتریان می توانند مزیت های رقابتی پایداری را در بلند مدت بنا گذارند. لذا در عملیات CRM، ایجاد ارتباط قوی با مشتریان هدف اولیه فعالیت های بازاریابی محسوب شده و مستلزم آن است که تمام وظایف بازاریابی سازمان در جهت ارتقا این ارتباط با مشتریان عمل کند. این مفهوم تمام کارکردهای اصلی بازاریابی را در فرایند ایجاد ارتباط قوی با مشتری، ابتدا ارتباط با مشتریان را به صورت اتصال بین مشتری و سازمان تعریف کرده و نوع ارتباط را براساس نیازهای اصلی آنها بنا می گذارد. در این مفهوم نیازها، ارزش ها را پایه می گذارند و ارزش ها ارتباط با مشتریان را تعیین می کنند. این ارتباط ناملموس با مشتریان نیروی اصلی پشت رفتارهای «وفاداری» مشتریان و عاملی نهایی است که به سازمان مزیت رقابتی پایداری ارائه می دهد. برای جذب مشتریان در سراسر مدت حیاتشان، تنها نگهداری حساب آنها در پایگاه های داده ای سازمان یا ثبت خرید آنها در سازمان کافی نیست. یک سازمان باید ارتباط خود را با مشتریان براساس ارائه بهترین ارزش ارائه شده نسبت به رقیبان حفظ کند نکته کلیدی در ICRM شناخت ارتباط با مشتریان تحت رقابت های بازار است [۲] مشتری کیست؟... مفهوم جدید خدمت به مشتریان: مفهوم خدمت به مشتریان شامل تعاریف جدید شده است که فقط بخش کوچکی در ساختمان مرکزی سازمان به ارائه خدمات اختصاص ندارد، بلکه کل سازمان از مدیران عالی تا کارکنان عادی، همگی در برآورده ساختن نیازهای مشتریان موجود و بالقوه نقشی بر عهده دارند. حتی اگر فردی در موقعیتی نباشد که به طور مستقیم از مشتری حمایت کند، می تواند از کارمندانی که به مشتریان خدمت می کنند پشتیبانی کند. بر اساس این نگرش، خدمت به مشتریان شامل کلیه اموری است که شرکت به منظور جلب رضایت مشتریان و کمک به آنها برای دریافت بیشترین ارزش از خدماتی که خریداری کرده اند انجام می دهد. این تعریف جامع همه چیز را در بر می گیرد. هر چیزی که اضافه بر خدمت هسته ای عرضه و موجب تفکیک آن از خدمات رقیب می شود خدمت به مشتریان محسوب می گردد. [۷] اهداف CRM: ۱. اهداف CRM از دیدگاه بارنت: بارنت در سال ۲۰۰۱ تصریح می کند که اهداف CRM را عموماً می توان در سه گروه صرفه جوی در هزینه ها، افزایش درآمد، و اثرات استراتژیک قرار داد. وی اذعان می دارد که اهداف زیر برای سازمانی که CRM را اجرا می کند منطقی به نظر می آید (Burnett). - افزایش درآمد حاصله از فروش - بهبود میزان موفقیت - افزایش سود - افزایش میزان رضایت مشتریان - کاهش هزینه های اداری بازاریابی و هزینه های عمومی فروش ۲. اهداف CRM از نقطه نظر نول: نول در سال ۲۰۰۰ بیان داشت که کلید CRM شناسایی چیزهایی است که برای مشتریان ایجاد ارزش کرده، سپس ارائه آنهاست (Newell ۲۰۰۰) در این دیدگاه در حالی که مشتریان دارای نگرش های مختلفی به ارزش هستند روش های بسیاری برای ارضای هر کدام از آنها وجود دارد. بنابراین اهداف CRM عبارتند از: - شناسایی ارزشهای خاص هر بخش از مشتریان - درک اهمیت نسبی آن نیازها برای هر بخش مشتری - تعیین اینکه آیا ارائه چنین ارزشهایی به شیوه مثبت اثرگذار خواهد بود یا خیر - ارتباط دادن و ارائه ارزش های متناسب هر مشتری به شیوه ای آنها بخواهند اطلاعات را دریافت کنند. - اندازه گیری نایج و اثبات

بازده سرمایه گذاری ۳. اهداف CRM از نظر سوئیفت: سوئیفت در سال ۲۰۰۱ بیان داشت که هدف CRM افزایش فرصت های کسب و کار از طرق زیر است (Swift): - بهبود فرایند ارتباط با مشتریان واقعی - ارائه محصولات صحیح به هر مشتری - ارائه محصولات صحیح از طریق کانالهای صحیح به هر مشتری - ارائه محصولات صحیح در زمان صحیح به هر مشتری ۴. اهداف CRM از دیدگاه گالبریث و راجرز: این دو محقق معتقدند که عوامل بسیاری بر تصمیم خرید مشتری تاثیر می گذارد. مشتریان محصولات و خدماتی را خریداری می کنند که انتظاراتشان را برآورده کرده یا فراتر از آن بوده و توجهات اختصاصی شده کارکنان را در بر داشته باشد (Galbreath & Roggers ۱۹۹۹). یک سازمان ملزم است تا انتظارات مشتریان را به صورت سازگاری برآورده کند تا به بقای بلند مدت خود کمک کند. این مساله امروزه با وجود رقابت بی رحمانه و جهانی دارای اعتبار خاصی است. آنها سه هدف عمده CRM را سفارشی سازی، ایجاد ارتباطات شخصی شده (اختصاصی شده برای هر مشتری) و ارائه خدمات پشتیبانی بعد از فروش می دانند. ۵. اهداف CRM از نقطه نظر کالا کوتا و رابینسون: براساس نظریات این محققان CRM نوعی چارچوب یکپارچه و استراتژی کسب و کار محسوب می شود (Kaltakota & Robinson ۱۹۹۹). آنها سه هدف را برای چارچوب سازمانی CRM شناسایی کرده اند که عبارت از: - استفاده از ارتباطات با مشتریان موجود برای افزایش درآمد - استفاده از اطلاعات یکپارچه شده برای خدمات برتر - معرفی فرایندها و روش های سازگار مکرر [۲] اهداف اصلی اجرای مدیریت روابط مشتریان در مؤسسات مالی و بانکها عبارت است از: ۱. شناسایی ارزش های خاص هر بخش از بازار و مشتریان ۲. ارائه ارزش های دلخواه مشتریان به شیوه مورد درخواست آنها برای دریافت اطلاعات ۳. تقسیم بخش های مختلف بازار و بهبود فرایند ارتباط با مشتریان هدف ۴. افزایش درآمد حاصل از محل کارمزد ارائه خدمات ۵. افزایش رضایتمندی و وفاداری مشتریان ۶. بهینه سازی کانال های خدمت دهی به مشتریان ۷. جذب مشتریان جدید با عنایت به تجربیات کسب شده در خصوص مشتریان قبلی ۸. کسب نظرات و علاقه مندی های مشتریان به منظور بهینه سازی استراتژی و فرایندهای عملیات مزایای مهم به کارگیری مدیریت ارتباط با مشتری در بانک: ۱- سهولت ۲- سرعت ۳- صحت ۴- دقت ۵- صراحت ۶- صداقت ۷- حرمت ۸- حراست ۹- هدایت و حمایت ۱۰- امانت در رابطه با ابعاد فوق بانکهای ایرانی برخی از موارد را برای مشتریان خود مهیا می کنند، از جمله حراست و امانت. در رابطه با برخی دیگر از عوامل، برخی شعبات بانکها قوی عمل می کنند از جمله صحت، دقت، صراحت، صداقت، حرمت، هدایت و حمایت و امانت. [۷] دیگر مزایای مدیریت ارتباط با مشتری در بانک: ۱- کسب درآمد و سودآور شدن مشتری برای بانک مستلزم گذشت زمان است. ۲- هزینه های فروش، بازاریابی و ... در طول عمر مشتریان پایدار مستهلک می شوند. ۳- هزینه ارائه خدمت به مشتریان دائمی کمتر است. ۴- مشتریان دائمی فرصت فروش ضمنی را برای مؤسسه فراهم می آورند که منجر به افزایش خرید مشتری در طول زمان می شود. ۵- مانع رقبا می شود. ۶- روابط بین نسل ها را ایجاد می کند. ۷- مشتریان راضی، مؤسسه را به دیگران توصیه می کنند ۸- حفظ مشتری های کنونی بدون هراس از تهدید رقبا [۷] ۹- کسب منافع و درآمد بیشتر از مشتریان کلیدی کنونی و افزایش سهم بانک از هر مشتری ۱۰ - کاهش قابل توجه هزینه های سپرده ها (منابع) و افزایش چشمگیر بازدهی مصارف ۱۱ - جذب مشتریان کلیدی و تراز اول سایر بانکها [۹] ۱۲- پاسخگویی سریع به درخواست مشتریان ۱۳- فراهم کردن شرایط مراجعه مجدد مشتری ۱۴- کاهش هزینه های تبلیغاتی ۱۵- افزایش فرصت های بازاریابی و فروش ۱۶- شناخت عمیق تر مشتری ۱۷- دریافت باز خورد از مشتری و توسعه خدمات و محصولات جاری [۸] اصول CRM: ... روش های نوین مشتری مداری و بازاریابی علمی در بانکداری ایران: بازاریابی از ابزارهایی است که می تواند رشد درآمدهای بانک را افزایش دهد. بنا به گفته مدیران بزرگ بانک های معروف دنیا فقط ۵ درصد از مشتریان بیش از ۸۵ درصد سودآوری بانکها را تشکیل می دهند. همچنین تحقیقات محققان امور اقتصادی نشان داده که بانکها با افزایش مشتریان ارزنده و تراز اول خویش و ایجاد رضایت موثر در مشتریان به طور بی سابقه ای به سودآوری خود می افزایند. بنابراین شایسته است که در بازار رقابت تنگاتنگ کنونی بانکها، بر اساس بند ۲ و ۳ سیاست کلی اصل ۴۴ قانون اساسی و احتمالا با عضویت ایران در

سازمان تجارت جهانی (WTO) و به تبع آن تاسیس بانک‌های خارجی در ایران و در ضمن با توجه به خصوصی شدن تعداد زیادی از بانک‌های دولتی و همچنین اختلاف ناچیز سود بانکی در بخش جذب منابع و مصارف پایین بانک‌های دولتی و خصوصی، بانک‌ها را ملزم می‌نماید هر چه سریع‌تر برای حفظ مشتریان خویش، چاره‌اندیشی نمایند و چاره آن‌ها در بازاریابی رابطه‌مند و مشتری‌مداری موثر تجلی می‌یابد. امروزه این حقیقت غیرقابل انکار وجود دارد که کفه ترازو و قدرت بازار به طرف مشتریان سنگینی می‌کند. مشتریان امروز فرصت‌های بیشتری برای مقایسه خدمات در اختیار دارند و مدیریت مالی آنها پیچیده‌تر شده است. بنابراین روابط خلاق میان مشتریان و بانک‌ها و مجموعه خدمات با کیفیت و ماهیت خدمات خریداری شده در هنگام خرید به کیفیت تعامل و رابطه بین دو طرف مشتری و کارمند بستگی دارد. قضاوت مشتری در مورد بانک بر اساس میزان توانمندی بانک در کمک به حل معضلات و توسعه تجارت او استوار است. در کشور ما و اکثر کشورهای پیشرفته دنیا هدف و غایت نهایی انجام سریع امور و عدم اتلاف وقت به عنوان مهم‌ترین عنصر موفقیت در رقابت کنونی می‌باشد و مشتریان به عنوان ارکان تعیین‌کننده ارزش بسیاری زیادی برای تکنولوژی و سرعت و در درجه بعدی تخصص فنی بانک‌ها قائل هستند. چیزی که برای مشتریان ارزش تعیین‌کننده و نهایی را دارد توانایی بانک در ارائه سرویس مورد نظرشان است از این رو بانک‌ها برای کارآمد شدن نیازمند به دست آوردن اطلاعات کافی از مشتری، درک علائق و خواسته‌ها و توسعه روابط با او هستند. پیشرفت بازاریابی رابطه‌مند در بانک با پیمودن در جهت توسعه روابط با مشتریان صورت می‌گیرد. حفظ رابطه با مشتری یک مساله بلندمدت است و به جای نتایج و پیامدهای جاری باید به پیامدهای آتی آن توجه کرد. از سوی دیگر کیفیت رابطه با مشتری با میزان رضایت مشتری سنجیده می‌شود. با توجه به فرهنگ‌های مختلف شیوه‌های حفظ رابطه با مشتریان متفاوت است در کشورهای خاورمیانه که مردمانی خون‌گرم و مهربان در آن زندگی می‌کنند، پیشینه تاریخی با قدمت بسیار دارند. برای استحکام بخشیدن به روابط خود با مشتریان به تعاملات اجتماعی و شخصی اهمیت می‌دهند. اینگونه تعاملات پیوسته و مداوم اجتماعی همچون ملاقات‌ها، دعوت‌های رسمی و غیررسمی در مجامع و مراسم‌ها شرکت در مراسم‌های مشتریان اهدای هدایا، جایزه خوش‌حسابی و مشاوره اقتصادی و تشریح خدمات بانکی را در دستور کار خود قرار دهند. در این خصوص تشریح خدمات بانکی از اهمیت بسیار بالایی برخوردار می‌باشد. در بانکداری نوین جهانی تشریح خدمات بانک و خصوصاً خدمات بانکداری الکترونیک الزامی است، مشتریان بانک‌ها حق دارند از طریق رسانه‌های عمومی، خدمات بانک‌ها را بشناسند و بانک‌ها ملزم می‌باشند این خدمات را به صورت بسیار راحت و آسان و مانند کسی که برای یک شخص نابلد توضیح می‌دهند این خدمات را از اولین مرحله تا پایان آن تشریح نمایند و هرگز فکر نکنند که مشتری واقف به این امور و خدمات می‌باشد. هرگونه تخصیص هزینه در زمینه آگاهی دادن به مشتریان از طریق جراید، یا رسانه‌های عمومی و خصوصاً تشریح بانکداری الکترونیک که از نتایج شایان آن عدم حضور فیزیکی مشتری در شعب بانک، توجه بودن مشتری از خدمات آن بانک، صرفه‌جویی در وقت، بالا رفتن سرعت کار و در مجموع باعث بهره‌وری بالا برای بانک‌ها و رضایت مشتریان خواهد شد که در سطح کلان این صرفه‌جویی‌ها مبالغ بسیار بالایی سوددهی را برای طرفین به همراه خواهد داشت. [۱۰، ۹، ۸] بررسی شعارهای بانکهای ایرانی: شعار بانک یک وسیله قدرتمند تبلیغاتی است. داشتن یک شعار مناسب برای بانک‌ها ضروری است شعار بانک باید در تمام شعبات بر دیوار نصب شود و مرتب در تبلیغات از آن استفاده شود. یک شعار خوب مبین خدماتی است که یک سازمان ارائه می‌دهد. شعاری که بانک برای خود انتخاب می‌کند بهتر است دارای وزنی باشد که به سرعت در ذهن‌ها جای بگیرد. شعار خوب باید ساده، کوتاه، اطلاع‌دهنده و تا حدی ترغیب‌کننده باشد. شعار خوب باید براحتی در ذهن جای گیرد و هنگام شنیدن آن نام بانک تداعی شود. شعار خوب باید متمایزکننده بانک از بانکهای رقیب باشد و مزیتی را که بانک نسبت به بانک‌های رقیب دارد بطور آشکار بیان سازد. بهترین تبلیغ، همان عملکرد خوب در پشت‌گیشه بانک است. مشتریان، امروز از ما ارائه خدمات سریع همراه با اخلاق حسنه می‌خواهند. تبلیغات داخل بانک که یکی از روش‌های فروش

خدمات به مشتریان می‌باشد. استفاده از پوسترها به منظور ایجاد تصویری عمومی برای بیان منافع حاصل از خدمات بانکی برای درخواست از مردم جهت مراجعه به بانک و انجام معاملات. بروشورهای تبلیغاتی-تبلیغات از طریق روزنامه و صداوسیما [۷] نقاط ضعف و قوت مدیریت ارتباط با مشتری در بانکهای ایرانی: نقاط قوت-؟: صرفه جویی در وقت-؟ ارائه خدمات با سرعت و دقت-؟ بهبود طرز برخورد کارکنان با مشتریان-؟ ارائه خدمات خاص به مشتریان کلیدی-؟ ارائه خدمات مشاوره ای ۶- داشتن یک بانک اطلاعاتی از سوابق مشتریان ۷- افزایش سود آوری ۸- افزایش سطح رضایت مندی مشتریان ۹- برقراری ارتباط سودمند و دو جانبه ۱۰- بالا رفتن ارزش و کرامات انسانی مشتریان نقاط ضعف: ۱- هزینه بر و وقتگیر بودن ۲- عدم پذیرش اجرای CRM از سوی مدیران، کارکنان و مشتریان ۳- نبودن زیر ساختهای مناسب برای اجرای CRM ۴- موقعیت مکانی و زمانی شعبه که امکان دسترسی مشتریان به بانک را تحت الشعاع خود قرار میدهد ۵- ارائه خدمات خاص با کیفیت بالا-تر از سوی بانکهای رقیب ۶- وجود مشتریان بی وفا و وفادار رقیبیشنهادات: ۱- کاهش طول زمان انتظار مشتریان: از آنجایی که بانکها از آغاز ساعات کار اداری با بیشترین مراجعه کننده مواجه هستند قطعاً مدت زمان طولانی تری را نسبت به دیگر سازمانها با مشتریان صرف می کنند و این مساله نشانگر آنست که بحث حمایت از مشتری مداری در موسسات خدماتی چون بانکها از جایگاه خاصی برخوردار است. ۲- ترغیب مشتریان کلیدی به حضور در ساعات خلوت بانک و دادن خدمات ویژه به آنان: مشتریان کلیدی را ترغیب و توجیه نمائیم که در ساعاتی که ترافیک کاری کمتری در بانک وجود دارد برای انجام کارشان مراجعه نمایند. ۳- ایجاد یک بانک اطلاعاتی از مشتریان کلیدی: یک بانک اطلاعاتی از سوابق مشتریان کلیدی و دائمی تهیه شود. ۴- دادن آموزش های لازم و مبسوط به کارکنان بانک در نحوه برخورد با مشتریان بویژه تحویلداران: تحویلداران، کارکنان خط مقدم بانک هستند پس ضروری است که آموزش های لازم در مواجهه با مشتریان در شرایط خاص را دیده باشند. ۵- از وجود کارمندان فعال متخصص و کارآمد در بانک استفاده شود. ۶- از وجود تجهیزات پیشرفته تر استفاده شود. ۷- نظارت دقیقتر بر عملکرد کارکنان. ۸- ایجاد انگیزه های مختلف در کارکنان به منظور تحقق این هدف از طریق پاداش ها و تشویق های مختلف. ۹- طرح شناور بودن کارمندان: بدین صورت که رئیس شعبه بنا به ضرورت هر زمان تشخیص داد کارمندی را پشت گیشه می فرستد و در زمان دیگر کارهای دیگر را به او محول می کند. ۱۰- تلفیق تکنیک CRM با رویکرد QFD: ماحصل این تلفیق ارائه خدمات با کیفیت که باعث طیب خاطر مشتری می گردد. ۱۱- ایجاد کارگروه ویا کمیته ای که به بررسی شکایات و درخواست های مشتریان بپردازد که مستلزم زمان و هزینه می باشد. ۱۲- خود را به جای مشتری بگذارید تا نوع احساس او را درک کنید. ۱۳- برای جذب مشتریان جدید هیچ گاه از مشتریان قدیمی (کنونی) غافل نشوید. نتیجه گیری: سودمندترین و مناسبترین استراتژی برای بانکها مشتری مداری است. در حقیقت این جمله را قدری قوی تر می توان بیان کرد و گفت که بنیان و اساس نظام بانکی مشتری است. بانکها با استفاده از CRM می توانند چرخه فروش را کوتاهتر و وفاداری مشتری به ایجاد روابط نزدیکتر و درآمد را افزایش دهند. سیستم مدیریت روابط با مشتری میتواند کمک کند تا مشتریان موجود حفظ شوند و مشتریان جدیدی جذب شوند. یکی از مهمترین انتظارات مردم از بانکها سرعت عمل و کاهش زمان انتظار می باشد. شاید این ضرب المثل را بارها شنیده اید: "به دست آوردن دوست آسان است، اما نگه داشتن دوست سخت." اما در مورد مشتریان یک بانک، شرایط به مراتب از این نیز سخت تر است. به دست آوردن مشتری و نگه داشتن آن هیچ کدام کار آسانی نیست. کارکنان بانک به مردم متقاضی خدمات بانکی به عنوان "ارباب رجوع" نگاه می کنند نه به عنوان "مشتری"، اگر مانند بسیاری از سازمانها و اداره ها، مشتری به عنوان ارباب رجوع تلقی شود، پرسنل و کادر اداری مشتریان را اشخاصی می دانند که برای انجام امور خود به کارکنان محتاجند و بنابراین کارکنان به هر شکل که مایل باشند می توانند با آنها رفتار کنند و حتی پاسخ آنها را ندهند و به هیچ وجه اعتماد افراد به عنوان مشتریانی که منبع کسب سود هستند معنای ندارد. هر گاه به مراجعه کننده به عنوان مشتری، که بقای ما به او وابسته است، نگاه کنیم آنگاه بازاریابی و روشهای تقسیم بازار و یافتن مشتریان هدف معنا و مفهوم پیدا

می‌کنند. در نظام بانکی، مشتریان محور اصلی بوده و در واقع همه کارها برای طلب رضایت، توجه و جذب آنهاست. لذا در فضای رقابتی بین بانکی، بانکهایی موفق ترند که بتوانند وفاداری بیشتر مشتریان را بدست آورند. از طرف دیگر نظر به حساس تر شدن مشتریان نسبت به ارائه خدمات از سوی بانکها، آنها همواره خواهان ارائه خدمات مطلوبتر و بهتر می‌باشد. کشور ما که در جذب و استفاده از تکنولوژی همواره از جهان عقب‌تر حرکت می‌کند، الزاماً در مورد خدمات بانکی خود نیز توانسته از تکنولوژی مدرن و به روز بهره جوید. متأسفانه بانکهای ما به طریق سنتی اداره می‌شوند، چنانکه بانک ملی مهمترین بانک ایران که از لحاظ جذب سپرده‌ها رتبه اول را داراست (عمدتاً به دلیل اینکه ۸۰ درصد سپرده‌های دولتی نزد آن نگهداری می‌شود). هنوز از دفاتر ثبت روزنامه استفاده می‌کند که عواقب آن صفهای طولانی در برابر گیشه‌ها، معطلی و خستگی مشتریان و عدم دقت لازم در انجام خدمات عادی بانکی است. همیشه حق با مشتری نیست، ولی تفاوت بانک‌ها در برخورد با مشتریان در شیوه تفهیم این موضوع به مشتری است که او هم مرتکب اشتباه می‌شود. سیستم بانکی باید خدمات مورد نیاز جامعه کنونی کشور را متناسب با ساختار بازار عرضه نماید و موجبات تسریع رشد و تامین رفاه اقتصادی کشور را فراهم سازد. اگر ما به بهترین ابزار کار مجهز باشیم ولی برخورد شایسته‌ای نسبت به مشتری نداشته باشیم ضربات سختی به بانک خود وارد خواهیم کرد. مشتریان، امروز از ما ارائه خدمات سریع همراه با اخلاق حسنه می‌خواهند و بهترین تبلیغ، همان عملکرد خوب در پشت گیشه بانک است. هنگامی که مشتری به داخل شعبه می‌آید و با کارمندی مواجه می‌شود که برخورد خوبی با او ندارد به طور قطع بازاریابی، اثربخشی خود را از دست می‌دهد. به تجربه این موضوع را عملاً در شعب بانکها دیده‌ایم. بازاریابی بسترسازی می‌کند، تا مشتری را برای "خرید" خدمت تشویق کند و برای این منظور لازم است سیستم‌ها متحول شوند. چرا که حتی اگر در بازاریابی بسیار فعال باشیم، سیستم‌های قبلی پاسخگوی نیاز امروز مشتریان نیستند. بنابراین باید با یک حرکت جمعی و عزم سازمانی برای رسیدن به هدف برخورد خوب با مشتریان تلاش کرد. در حال حاضر اغلب کارکنان از تعصب سازمانی برخوردار نیستند. یعنی کارکنان تعصب یا احترام خاص به بانک محل خدمت خود ندارند و به همین دلیل تمایل یا علاقه چندانی به تلاش در جهت معرفی درست بانک محل خدمت خود یا ارتقای سطح آن نشان نمی‌دهند. به طور کلی نام و معروفیت بانک محل خدمت برای کارکنان آن از اهمیت چندانی برخوردار نیست. با استراتژی‌هایی که در این بخش مطرح می‌شود این احساس تعلق و تعصب سازمانی را باید ایجاد نمود. در اکثر بانک‌های کشور کارمندان با مشتری صحبت نمی‌کنند و یا گفتگوها بسیار ناچیز است. کارکنان بانک اغلب بسیار عبوس رفتار کرده و لبخند نمی‌زنند، این در حالی است که بانکهای خارجی از کارکنان خود می‌خواهند همواره با لبخند با مشتریان خود برخورد کنند. در بُعد نیروی انسانی برخورد مطلوب، روی خوش نشان دادن و حتی مشتری را به اسم کوچک صدا کردن علاقه دوطرفه‌ای ایجاد می‌کند که مشتری حاضر است زمان طولانی انتظار را هم تحمل کند. باید طوری با افراد رفتار نمود که احساس کنند در هر حال ما قصد کمک کردن به آنها را داریم مثلاً پاسخ خسته نباشید به دیگران. تحت هیچگونه شرایطی نباید با مشتری با بی‌صبری و عصبانیت رفتار کرد. فشار کاری، عوامل اقتصادی، سیاسی، اجتماعی، فرهنگی و ... روی کارمند بانک اثر می‌گذارد و کارمند بانک با انواع مسائل و مشکلات روبروست. ولی آیا ما مشکلات آنها را رفع کرده‌ایم که می‌خواهیم لبخند بزنند؟ به هر حال باید استراتژی‌هایی جهت متحول کردن این سیستم، علی‌رغم محدودیت‌ها، ایجاد نمود چرا که صاحبانظران بازاریابی اعتقاد دارند کارکنانی که به طور دائم با مشتریان در ارتباط هستند از مهمترین افراد بانک هستند و باید اطمینان حاصل کرد که رفتار آنان با مشتریان مناسب، دوستانه و محترمانه است. با تبلیغات می‌توان مردم را به بانک جذب کرد، ولی تبدیل آنان به مشتریانی وفادار مشکل است و این امر بستگی به این دارد که بانک تا چه حد توانسته است مشتریان را راضی و خشنود کند. عامل مهم دیگر در جلب رضایت مشتریان عملکرد کارکنان است. به علت اینکه خدمت معمولاً در حضور مشتری انجام می‌شود ارزیابی کیفیت خدمات تحت تأثیر ظاهر، حضور، رفتار، بیان، شایستگی، ادب، پاسخگویی، کمک کردن، درک و خوشرویی کارمندان است.

نگرش و رفتار مثبت کارکنان باعث جلب رضایت مشتریان و در نتیجه حفظ آنان می‌شود، ولی این نوع رفتار را باید پرورش داد. تمام مشتریان علاقه‌مندند با افراد آشنایی که محترمانه برخورد می‌کنند و حتی نام مشتریان را می‌دانند سر و کار داشته باشند. بسیاری از بانک‌های خارجی با آموزش، محیطی کاملاً دوستانه در بانک ایجاد کرده‌اند و چنانکه گفته شد کارمندان بانک با تبسم در خدمت به مشتری پیشقدم می‌شوند باید توجه داشت که کارکنان بانک به طور روزانه با عموم مردم تماس دارند و ذهنیتی که مشتریان از آنها دارند ذهنیت از بانک است. در بسیاری از موارد قطع رابطه مشتریان با بانک بخاطر برخورد نامناسب کارکنان است. باید برای تحقق فلسفه بازاریابی و مشتری‌گرایی به نیازهای کاری کارکنان و مخصوصاً باجه‌داران توجه نمود. باجه‌داران به عنوان عضوی از اعضای خط مقدم بانک با مشتری تماس مستقیم دارند می‌توانند مشتری را جذب یا دفع نمایند. از نظر مشتری رفتار باجه‌دار، رفتار بانک است و او رفتار باجه‌دار را به کل بانک تعمیم می‌دهد. چه بسیار مواردی که یک بانک نامناسب یک باجه‌دار مشتری خود را از دست داده و یا با برخورد صمیمی یک باجه‌دار سرمایه‌فراوانی را به بانک سرازیر ساخته است. به منظور ارائه راهبرد موثر مدیریت روابط مشتری، دانستن ابعاد کامل کسب و کار و نیازهای مشتری امری حیاتی است. در کل، راهبردهای مدیریت روابط با مشتری در جایی که قواعد و قوانین کوتاه مدت ترسیم شده‌اند، قابل اجرا نخواهند بود. اهداف مشتری باید در راهبرد مدیریت روابط با مشتری تحقق یابد. مدیریت روابط با مشتری (CRM) مسئولیت‌پذیری هر کسب و کاری است. بانکداری امروز شیوه‌های نو، بازاریابی و مشتری‌مداری موثر، ارائه تکنولوژی‌های نو، سرویس‌دهی و خدمات موردنظر مشتری را می‌طلبد که هر بانکی در این امور موفق‌تر عمل کند در بازار رقابتی موجب جذب منابع بالا و ماندگاری منابع و در نتیجه دوام و بقای دائمی آن بانک با بهره‌وری بالا خواهد شد. فناوری اطلاعات (IT) با تسهیل ارتباط با مشتریان و افزایش سرعت و اثربخشی آن از طریق به اشتراک‌گذارن بهتر اطلاعاتی چون خدماتی که ارائه می‌شود، چگونگی ارائه این خدمات، شرایط مالی و اعتباری، تامین اعتبار و... زمینه بهبود عملکرد و نوآوری در ارائه خدمات را فراهم می‌کند و از جمله مهمترین خدماتی که از این طریق ارائه می‌شود ارائه خدمات و اطلاعات از طریق اینترنت و موبایل و همین‌طور دستگاه‌های خودپرداز و پایانه‌های فروش و کارت‌های اعتباری و ... می‌باشد که در صرفه‌جویی در هزینه‌ها و زمان بسیار مفید می‌باشند، البته در صورتی که این خدمات به درستی ارائه شوند. در رابطه با مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) در بانکها، توجه به این نکته بسیار پراهمیت است که CRM، یک راهبرد تجاری بانک است و نه خدمات قابل ارائه توسط یک بانک. منابع: ۱- آقداود، سید رسول - ردائی، مجید. تمرین رفتار با مشتری، اصفهان، غزل، ۱۳۸۵۲- الهی، شعبان، حیدری، بهمن - مدیریت ارتباط با مشتری، تهران، شرکت چاپ و نشر بازرگانی، ۱۳۸۷۳- اندی بروس، کن لانگدن - ترجمه محمد رضا جباری، محمد منتظری - مشتری‌مداری، تهران، سارگل، ۱۳۸۳۴- حیدرزاده، کامبیز. (۱۳۸۱). آسیب‌شناسی مدیریت بازاریابی. تدبیر، شماره ۱۲۵۵- کاتلر، فیلیپ و آسترانگ، گری، اصول بازاریابی، ترجمه بهمن فروزنده. اصفهان: آتریات کتاب، ۱۳۷۶۶- کارترایت، راجر- ترجمه، علی پارسائیان، ارتباط با مشتری، تهران، ترمه، ۱۳۸۳۷- ونوس، داور- صفائیان، میترا. بازاریابی خدمات بانکی، تهران، نگاه دانش، ۱۳۸۳۸- مجموعه مقالات تخصصی انجمن مهندسين صنايع ۹- مجموعه مقالات سایت اتاق مدیریت ارتباط با مشتری ۱۰ - مجموعه مقالات سایت شرکت مهندسی طلوع ۱۱ -

http://en/fa.wikipedia.org منبع: www.SYSTEM.PARSIBLOG.com

شناسنامه بانکداری اسلامی در جهان

ترجمه: مسعود رضا طاهری

بانکداری اسلامی در دنیا رشد قابل توجهی داشته است. اولین موسسه مالی اسلامی موسسه دارالامال اسلامی (DMI) است که در سال ۱۹۸۱ با سرمایه یک میلیارد دلار در ژنو تاسیس شد. در سال ۱۹۸۲ سود خالص این موسسه نزدیک به ۹/۷ میلیون دلار بود که

دلیل عمده این میزان سود، سرمایه‌گذاری موسسه در فلزات گرانبها بوده است. آنچنانکه سود سال ۱۹۸۳ تا بدین اندازه قابل توجه نبوده است. این موسسه در مناطق و کشورهای مختلف جهان به عملیات بانکداری پرداخته است که باهاما، بحرین، گینه، منطقه توریستی ISLE of Jersey در سواحل شمال غرب فرانسه، نیجر، سنگال، سودان، سوئیس، امارات متحده عربی و انگلیس از این جمله‌اند. رییس این موسسه مالی شاهزاده سعودی محمدالفیصل السعود است. نتایج عملکرد مالی (DMI) نشان می‌دهد که با وجود سرمایه‌گذاری کلان گروه در توسعه و ایجاد ساختارهای مالی جانبی بدون هزینه، امکان سود عملیاتی کوچکی نیز فراهم کرده است. نقدینگی تولید شده از عملکرد بانکی برای پوشش دادن هزینه‌های جاری و ایجاد ساختارهای جنبی مورد استفاده قرار گرفته است. مطالعات گسترده‌ای در دومین سال فعالیت (DMI) برای ارزیابی نتایج عملکرد مبتنی بر شریعت اسلامی در کشورهای که این موسسه دارای شعبه است، انجام گرفت. مشتریان و انجمن‌های متعددی نیز همکاری با (DMI)، مورد پژوهش قرار گرفتند. دفتر DMI در بحرین سرمایه‌گذاری در منطقه خلیج فارس را بر عهده دارد و شعبه DMI در باهاما مسوول تجارت بین‌المللی است. تا مارس ۱۹۸۴ این دفاتر به تنهایی نزدیک به ۴۰۰ میلیون دلار در عملیات مختلف مالی سرمایه‌گذاری کرده‌اند. دومین موسسه بانکی اسلامی بزرگ دنیا گروه مالی - اسلامی البرکه (AL Baraka) است. این گروه در لندن پایه‌گذاری شد. در سال ۱۹۸۲ در جده عربستان با بیش از ۵۰۰ میلیون دلار سرمایه، کار خود را آغاز کرده و هم‌اکنون در سراسر دنیا در لندن، تونس، سودان، ترکیه، عربستان سعودی، دبی، بحرین، مصر، عراق و سنگاپور عملیات بانکداری انجام می‌دهد. شیخ صالح کمال رییس این بانک از سوی بانک انگلستان به عنوان یک فرد مجاز برای جذب سپرده (licensed deposit tArer) و مجاز به انجام تمامی عملیات بانکداری شناخته شده است. این بانک در آغاز به دنبال همکاری با شرکت‌های بزرگ انگلیسی بود و بعدها شرکت‌های سراسر قاره اروپا و آمریکای شمالی به تبادلات مالی گسترده‌ای پرداخت. سومین بانک بزرگ اسلامی، نظام بانکداری اسلامی بین‌المللی (IBS) لوکزامبورگ است. ۲۵ درصد سهام این بانک متعلق به گروه بانک (AL Baraka) است و ۱۵ درصد سهام آن متعلق به بانک اسلامی کویت (Kvwait financial House) و ۶۰ درصد سهام به سایر سرمایه‌گذاران تعلق دارد. بانک اسلامی بین‌المللی (IBI) دانمارک نیز متعلق به این بانک است. این بانک (IBS) یکی از موفق‌ترین موسسات مالی به ویژه در خلیج فارس و غرب است. این بانک در چارچوب قوانین دانمارک به فعالیت بانکی می‌پردازد و متأثر از فلسفه اقتصادی غرب است اما بر محور اصول اسلامی حرکت می‌کند. سرمایه این بانک از ۱۰ میلیون دلار به ۱۰۰ میلیون دلار در سال ۱۹۸۲ افزایش یافته بین ۳۱ دسامبر ۱۹۸۲ تا ۳۰ ژوئن ۱۹۸۳ مجموع دارایی آن از ۶/۱۴ میلیون دلار به ۸/۴۱ میلیون دلار افزایش یافت. دکتر گمال اتیه مدیر عامل این بانک است. بانک IBS در راستای همکاری گسترده‌تری با موسسات مالی اسلامی حرکت می‌کند. این بانک سهامداران بیشتری در بانک کویتی (KFH)، گروه مالی البرکه (AL-Baraka)، موسسه مالی الاوقاف کویت (AWqaf of kvwait) و ابوظبی و بانک اسلامی Tadamun سودان به دست آورده است. اریک تروله شولتز، مدیر عامل بانک IBS می‌گوید: بانک‌ها که هنوز در مرحله پایلوت به انجام عملیات بانکی می‌پردازد، در سخت‌ترین شرایط در قاره اروپا خدمات بانکی ارائه می‌دهد با این حال موفقیت ما درهای بازارهای اروپایی را برای سایر بانک‌های اسلامی خواهد گشود. کویت فایناس هاووس (KFH) بزرگ‌ترین بانک اسلامی کویت و یکی از بانک‌های اسلامی است که در منطقه خاورمیانه بیشترین رشد را داشته است. عملیات بانکی آن در سال ۱۹۷۸ آغاز شد و در سال ۱۹۸۰ به سود خالص ۷/۹ میلیون کرون دانمارک دست یافت. سود خالص آن در سال ۱۹۸۱ در حدود ۲۵ میلیون کرون دانمارک بود و در سال بعد (۱۹۸۲) سود خالص این بانک به ۹/۴۵ میلیون کرون رسید. کاهش نرخ رشد کویت، موج سپرده‌ها و نبود قدرت مانور و تنوع دارایی در بحران‌های مالی و اقتصادی در سال ۱۹۸۳ سود خالص این بانک تا حد ۷/۳۶ میلیون کرون دانمارک کاهش یافت. به دلیل برخی مشکلات بانک KFH جذب سپرده جدید را متوقف کرد و دولت کویت با اعطای یک‌سری امتیازات تجاری و مجوز سرمایه‌گذاری در چند پرتفوی، به ویژه در لیزینگ‌ها و سرمایه‌گذاری‌های مشترک با

بانک اسلامی مالزی این بانک را مورد حمایت قرار داد. بانک KFH اگر چه در سال ۱۹۸۴ به مازاد عملیاتی در حدود ۵/۹۳ میلیون دلار دست یافت، اما هیچ گونه سودی بین سهامداران تقسیم نکرد و همه را به حساب ذخیره خود منتقل کرد. بانک توسعه اسلامی (IDB) یکی دیگر از موسسات مالی اسلامی است که در شهر جدّه عربستان سعودی براساس شریعت اسلامی به فعالیت مالی می‌پردازد. این بانک در اکتبر سال ۱۹۷۵ تاسیس شد. سرمایه اولیه این بانک توسط دولت‌های عربستان سعودی، کویت، بحرین، پاکستان، بنگلادش، ترکیه و اندونزی تامین شده است. این بانک در سال‌های ۸۳-۱۹۸۲ در بین ۳۹ کشور عضو با انجام ۳۸۷ عملیات بانکی به ارزش ۳۹۱۷ میلیارد دلار به سودی نزدیک به ۲۶ میلیون دلار دست یافت. دکتر احمد محمود علی رییس این بانک با اشاره به شرایط اقتصادی جهان معتقد است که بانک توسعه اسلامی به فعالیت با ثبات خود ادامه می‌دهد. در ایران به سال ۱۹۸۵ (۲۱ مارس) همزمان با نوروز تمامی عملیات بانک‌ها اسلامی شد. البته این حرکت موجب نشد که سپرده‌گذاران اقدام به خارج ساختن سپرده‌های خود کنند و آمارها نشان می‌دهد که در دو ماه آغاز فعالیت نظام بانکداری اسلامی در ایران حجم حساب‌های بانکی مبتنی بر قوانین اقتصادی اسلامی به میزان ۱۲۰۰ میلیون دلار رسید. این رقم در طول شش ماه به ۵۵۰۰ میلیون دلار رسید. بانکداری اسلامی در پاکستان در سال ۱۹۷۹ ضیاء الحق رییس جمهور پاکستان اقتصاددانان، بانک‌ها و رهبران مذهبی را بر آن داشت تا نظام بهره متداول را کنار زده و موسسات مالی اسلامی را جایگزین آن کنند. عقود مشارکتی برای تامین مالی فعالیت‌های اقتصادی مشارکتی در بانکداری اسلامی مورد استفاده قرار گرفته است، عقد مضاربه نیز در نظام بانکداری اسلامی پاکستان به کار گرفته می‌شود. حبيب بانک (Habib Bank) که نسبت به بقیه بانک‌های اسلامی پاکستان از بازده بیشتری برخوردار است، در سال ۱۹۸۲ به سود ۴۴ میلیون دلاری دست یافت. این بانک در سال ۱۹۸۱ میلادی ۳۵ میلیون دلار سود کسب کرده است. حجم سپرده‌های این بانک در سال ۱۹۸۲ در مقایسه با سال ۱۹۸۱ با ۳۲ درصد رشد به رقم ۱۴/۳ میلیارد دلار رسید. از ژانویه سال ۱۹۸۵ پرداخت سود به سپرده‌گذاران در پاکستان متوقف شد. اجرای کامل این قانون از اول ژوئیه این سال به موقع اجرا گذارده شد. غلام اسحاق خان، وزیر دارایی پاکستان، همه بانک‌های پاکستان از جمله یکی از بانک‌های خارجی را به پیوستن به نظام حساب‌های PLS (حساب تقسیم سود و زیان) فراخواند. در سال ۱۹۸۳ انجمن بین‌المللی بانک‌های اسلامی (IAIB) با شرکت ۱۱ شرکت سرمایه‌گذاری اسلامی و بیمه‌ای تاسیس شد که از جمله اعضای آن می‌توان به بانک همبستگی اسلامی (سودان)، بانک اسلامی فیصل (بحرین)، بانک اسلامی قبرس، بانک اسلامی وین (اتریش)، تعدادی از بانک‌های اسلامی در سنگال، نیجر و باهاما و شرکت‌های سرمایه‌گذاری اسلامی اشاره کرد. استراتژی بانکداری اسلامی در پاکستان برای رشد بانکداری اسلامی در پاکستان، بانک مرکزی این کشور سه استراتژی را به طور پیگیر در دستور کار خود قرار داده است: (۱) تاسیس بانک‌های کاملاً اسلامی نوپا با مشارکت بخش خصوصی (۲) ایجاد بانک‌های تجاری به عنوان مکمل بانک‌های اسلامی (۳) ایجاد یک باجه مخصوص عملیات بانکداری اسلامی در تمامی شعب بانک‌های تجاری. در راستای تاسیس بانک‌های کاملاً اسلامی در اول دسامبر سال ۲۰۰۱ بانک مرکزی پاکستان جزئیات و معیارهای تشکیل بانک‌های تجاری اسلامی منطبق با اصول اسلامی در بخش خصوصی را منتشر کرد. برای ایجاد بانک‌های تجاری مکمل در چهارم نوامبر سال ۲۰۰۲، قوانین جدیدی به تصویب رسید و بعدها در بخش ۲۳ قوانین بانکداری به عنوان اصول پذیرفته شده در نظر گرفته شده است که مهم‌ترین اصل آن این است که عملیات بانکداری باید تماماً براساس دستورات اسلام تأکید شده در قرآن و سنت باشد. بر همین مبنا بانک‌های تجاری اجازه یافتند که در کنار عملیات بانکداری اسلامی به فعالیت بپردازند. ایجاد باجه‌های مستقلی در داخل هر یک از بانک‌های تجاری با دستورالعمل‌های قانونی و الزامات مورد نیاز مورد پیگیری قرار گرفت. آمار جدید باجه‌های بانکداری اسلامی در شعب و نام شهرهای محل استقرار آنها در سال مالی آینده معرفی می‌شود. خدمات این باجه‌ها شامل انواع عملیات بانکی و مالی، سپرده‌گذاری، سرمایه‌گذاری و غیره است. شیوه جداسازی سرمایه باجه‌های بانکداری اسلامی از سرمایه بانک‌های تجاری نیز در پاکستان مورد توجه قرار گرفته

است. زیرساخت‌ها و تهیه ملزومات مانند برنامه‌های آموزشی نیز در این زمینه مورد نظر بوده است. تجربه مشاوران بانکداری اسلامی، حسابداران مربوطه، سیاست‌های حسابداری و مکانیسم محاسبه سود و زیان نیز کاملاً در اجرای عملیات بانکداری اسلامی در این کشور رعایت شده است. بخش بانکداری اسلامی در دفاتر سرپرستی و ادارات مرکزی بانک‌ها نیز تاسیس شد. در این بخش‌ها پژوهشگران ویژه شریعت اسلامی و همچنین کمیته ویژه بانکداری اسلامی برای ارائه راهکارهای مختلف در مواقع لزوم به وجود آمد. بانک‌ها باید مطمئن شوند که حساب سپرده‌های بانکداری اسلامی از حساب خود بانک متمایز بوده و آمار معاملات و دارایی‌ها، تعهدات، هزینه‌ها و درآمد باجه‌ها و بخش‌های بانکداری اسلامی و میزان موجودی و ذخیره نقدی آنها به طور شفاف اعلام شود. اصول بانکداری اسلامی بانکداری همان اهداف بانکداری متداول دنیا را دنبال می‌کند با این تفاوت که ادعا می‌شود عملیات بانکداری در این بانک‌ها بر اساس فقه معاملات اسلامی صورت می‌گیرد. مهم‌ترین اصل در بانکداری اسلامی تقسیم سود و زیان حاصل از معامله و پرهیز از پرداخت ربا یا همان بهره پول است. عمومی‌ترین مفاهیم مورد استفاده بانکداری اسلامی شامل مضاربه (تقسیم سود)، ودیعه (به امانت گذاردن)، مشارکت (سرمایه‌گذاری مشترک)، مباحه (قرارداد مبتنی بر قیمت تمام شده) و اجازه به شرط تملیک (لیزینگ) است. در یک قرارداد رهنی به جای اینکه برای خرید یک کالا، وام در اختیار خریدار قرار بگیرد، بانک‌ها خود اقدام به خرید کالا می‌کنند و آن را دوباره به خریدار می‌فروشند و وجه آن را به صورت قسطی دریافت می‌کنند. البته در این معامله سودی و یا جریمه‌ای دریافت نمی‌شود. به منظور جلوگیری از هر گونه قصور در این زمینه بانک اقدام به دریافت وثیقه می‌کند. کالا- یا ملک مورد معامله از آغاز به نام خریدار ثبت می‌شود. این کار مباحه نام دارد. یکی دیگر از مفاهیم در انجام معاملات اسلامی اجاره و اقتنا نام دارد که مشابه لیزینگ مستغلات است. وام بانک‌های اسلامی برای خرید وسائل نقلیه نیز شیوه مشابهی از لیزینگ است که وسیله نقلیه را با قیمتی بالاتر از قیمت معمول به خریدار می‌فروشد اما مالکیت خودرو را تا پایان مدت اقساط وام حفظ می‌کند. نوعی دیگر از انواع تسهیلات بانک‌های اسلامی پرداخت وام به شرکت‌ها با نرخ بهره شناور است. نرخ بهره شناور به عنوان نرخ بازده ویژه یک شرکت به حساب می‌آید. به علاوه اینکه سود بانک دقیقاً برابر با سود خود شرکت خواهد بود. این فرم از مفاهیم خدمات بانکداری اسلامی مشارکت نام دارد که بانک تامین‌کننده منابع مالی و شرکت پدیده آورنده و مجری پروژه است که در پی یک طرح اقتصادی به سرمایه‌گذاری مشترک می‌پردازند. بنابراین این سود و زیان نیز به طور مساوی بین آنها تقسیم می‌شود و شرکت نباید در صورت شکست در پروژه هزینه‌ها و زیان را برعهده گیرد. مرکز مشاوره شریعت اسلامی بانک‌ها و موسسات اسلامی که به ارائه خدمات و تولیدات بانکداری اسلامی می‌پردازند. به تاسیس یک کمیته مشاوره بانکداری اسلامی نیازمندند. هدف از تاسیس این کمیته اطمینان از اجرای احکام شریعت اسلامی در قراردادها و معاملات بانکی است. در کشور مالزی یک نمونه از این مراکز با عنوان **Bank Negara Malaysia** تاسیس شده است. عقود مختلف در بانکداری اسلامی **Wadiah** در عقد ودیعه بانک به عنوان یک محافظ و معتمد برای سپرده‌گذاری در نظر گرفته می‌شود. در بانکداری اسلامی هر شخص می‌تواند پول خود را به صورت ودیعه نزد بانک به امانت بسپارد و هر گاه که خواست می‌تواند آن را بدون کم و کاست دریافت کند. به این سپرده سودی تعلق نمی‌گیرد و در مقابل بانک با صلاحدید خود صاحب سپرده براساس میزان استفاده از سپرده هدیه‌ای تقدیم می‌کند. البته پرداخت این هدیه از سوی بانک نیز هیچگاه تضمین نمی‌شود اما بانک تلاش می‌کند برای پاداش دادن به سپرده‌گذار براساس طول یک دوره سپرده‌گذاری هدیه‌ای به وی بدهد. مباحه **Murabaha** مباحه از نظر لغوی به معنی توافق دوطرفه برای سود یک معامله است. مباحه قراردادی است که براساس آن فروشنده هزینه و سود مورد انتظار خود را اعلام می‌کند. بانکداری اسلامی این نوع قرارداد را به عنوان یکی از تکنیک‌های کاری خود پذیرفته است. به عنوان یک تکنیک مالی مشتری از بانک درخواست می‌کند که یک کالای مشخص را برای وی خریداری کند و بانک با اعلام میزان سود علاوه بر هزینه خرید به مشتری این کار را انجام می‌دهد. مضاربه **Muzarabah** نمونه‌ای از شراکت در استفاده از منابع مالی است

که یک طرف مسوول تامین سرمایه و یک طرف وظیفه انجام کار، تخصص و مدیریت را برعهده می‌گیرد. هرگونه منفعت به دست آمده براساس یک توافق قبلی بین طرفین تقسیم می‌شود در صورتی که هرگونه زیان تنها متوجه تامین‌کننده سرمایه است. در این حالت بابت زیان شرکت و عامل اجرای پروژه خسارتی پرداخت نمی‌شود. در این عقد به وام‌دهنده رب‌المال و به وام‌گیرنده مضاربت می‌گویند. در بانکداری اسلامی تمامی سرمایه توسط بانک پرداخت می‌شود و اجرای تجارت و مدیریت آن برعهده طرف مقابل است. در مضاربه هیچ‌گونه زبانی تقسیم نمی‌شود. بانک در واقع صاحب دارایی است و عامل اجرایی به عنوان کارگر و یا کارگزار وی محسوب می‌شود. تقسیم سود بیشتر همانند عقد مشارکت تقسیم می‌شود. در مضاربه صاحب سرمایه حق مداخله در مدیریت و تجارت را ندارد مسوولیت این مهم برعهده عامل این پروژه است. مهم‌ترین ویژگی مضاربه امکان توافق بر سر تقسیم سود به هر نسبت بین طرفین است. مضاربه می‌تواند به صورت انفرادی و یا گروهی اجرا شود. مشارکت **Musharakah** مشارکت ارتباطی است که بر مبنای یک قرارداد همکاری تجاری دوطرفه، سود و زیان حاصل از انجام کار بین طرفین تقسیم می‌شود. مشارکت یک توافق است که در آن بانک اسلامی سرمایه مورد نیاز را تامین می‌کند که این سرمایه با آورده دیگر طرفین قرارداد و شرکت تجاری ترکیب می‌شود در این قرارداد همه طرفین حق دارند که در مدیریت فعالیت تجاری یا صنعتی مداخله کنند اما نیازی به انجام آن نیست. در این عقد تجاری سود به دست آمده براساس توافق قبلی تقسیم می‌شود اما زیان احتمالی حاصل از کار براساس نسبت آورده سرمایه تقسیم خواهد شد. مشارکت (**Partnership Financing**) این نوع مشارکت یک توافق کلاسیک است. تمامی طرفین برای تامین مالی یک پروژه بازرگانی، صنعتی، سرمایه‌گذاری و غیره که ریسک موفقیت آن نیز همواره وجود دارد، همکاری می‌کنند. میزان سود حاصل از این پروژه براساس توافقات قبلی بین شرکا تقسیم می‌شود، اما هرگونه زیان احتمالی براساس میزان حق و حقوق مشارکت طرفین تقسیم می‌شود. در این مشارکت یک نفر به تنهایی نمی‌تواند خسارت ناشی از عدم همکاری دیگران را متقبل شود. مدیریت پروژه نیز بر عهده همه، برخی یا حتی یک نفر از اعضا خواهد بود. مشارکت (**Joint Venture**) این نوع مشارکت به نحوی است که دو طرف سرمایه‌های خود را در یک پروژه روی هم ریخته و در اجرای آن مشارکت می‌کنند و سود و زیان حاصل از کار را به نسبت میزان مشارکت بین یکدیگر تقسیم می‌کنند. در عقد مشارکت طرفین حق مداخله دارند، گرچه می‌توانند از این حق خود چشم‌پوشند و از طرف خود یک نفر را مشخص کنند یا این حق را به شریک خود تفویض کنند. در این صورت طبیعی است که بهره‌بردن از سود و یا بر عهده گرفتن میزان خسارت نیز با توجه به نقش طرفین در پیشبرد پروژه تعریف خواهد شد. مشارکت در کل به دو نوع است. یکی مشارکت دائم (**Permanent Musharakah**) و دیگری مشارکت تقلیلی (**Diminishing Musharakah**) که در ذیل توضیح هر یک ارائه شده است. مشارکت دایمدر مشارکت دائم یک بانک اسلامی در یک پروژه مشارکت می‌کند و براساس یک نسبت از پیش تعیین شده از سود بهره‌مند می‌شود. مدت زمان این قرارداد معین نشده و می‌تواند بنا به خواسته طرفین ادامه یابد. این تکنیک برای تامین مالی پروژه‌های بلندمدت مناسب است. در شرایطی که منابع مالی مورد نیاز پروژه برای یک مدت طولانی تعریف شده و به بهره‌برداری رسیدن آن ممکن است به طول بیانجامد. مشارکت تقلیل‌در این نوع مشارکت سهم آورده شرکت‌کنندگان در پروژه و سهم سود آنها بر پایه یک نسبت از پیش توافق شده تعیین می‌شود. اما در عین حال روشی را فراهم می‌کند که براساس آن سهم آورده بانک در پروژه کاهش می‌یابد و در نهایت این سهم به مالکیت دیگر شرکا در می‌آید. این قرارداد اجازه می‌دهد که به مرور پرداخت بیشتر و بالاتری نسبت به حق واقعی بانک صورت گیرد و بانک به تدریج سود آورده خود را دریافت می‌کند و به علاوه سرمایه اصلی و حقوق مشارکتی بانک کم‌کم کاهش می‌یابد و پس از مدت معینی به صفر می‌رسد و شراکت بانک پایان می‌یابد. شکل عقد مشارکت مالی می‌خواهد توسط بانک‌های اسلامی به منظور انجام تجارت‌های داخلی، واردات و چاپ اوراق اعتباری مورد استفاده قرار گیرد. این قرارداد همچنین می‌تواند در کشاورزی و صنعت به کار گرفته شود. مشارکت در سرمایه‌گذاری مخاطره‌آمیز

Musharakah Venture Capital این تکنیک مشارکت بین دو طرف در تامین مالی یک پروژه است. سهم سود هر یک از قبل توافقی تعیین می‌شود اما سهم زیان احتمالی بر حسب میزان مشارکت در طرح تعیین می‌شود و مدیریت پروژه بر عهده هر دو طرف است. اجاره (Ijara) معنی تکنیکی اجاره فروش یک حق عمری و رقبی معین در مقابل دریافت پاداشی معین است. عموماً برای اجیر کردن و به خدمت گرفتن مورد استفاده قرار می‌گیرد، اجاره همچنین برای در اختیار گرفتن یک زمین در مقابل پرداخت اجاره بهای ثابت به صورت نقدی به کار گرفته می‌شود. مضاربه (Muzarah) حالتی از اجاره است که صاحب زمین با اجاره دادن آن بخشی از محصول به دست آمده را به عوض اجاره دریافت می‌کند. همین روش نیز توسط بانک اسلامی به کار گرفته می‌شود. بانک براساس قراردادی ساختمان، لوازم و امکاناتی مشابه را در ازای یک اجاره بهای توافقی به مشتری اجاره می‌دهد. اجاره‌بها ثابت بوده آنچنانکه بانک مبلغ سرمایه‌گذاری اصلی به علاوه سود آن را کسب خواهد کرد. اجاره (لیزینگ) (لیزینگ) یکی از شیوه‌های قانونمند کسب درآمد براساس قوانین اسلامی است. در این شیوه یک دارایی واقعی مانند دستگاه، اتومبیل، کشتی و یا یک خانه می‌تواند از سوی موجر به مستاجر برای دوره معین در قبال قیمت معین اجاره داده شود. هزینه و منفعت در این معامله به صورت روشن و آشکار در قالب قرارداد اجاره قید می‌شود. از این شیوه بانک‌های بسیاری در کشورهای اسلامی استفاده می‌کنند. بانک توسعه اسلامی (IDB)، بانک اسلامی مالزی و تعدادی از بانک‌های تجاری در پاکستان این شیوه را به کار می‌گیرند. براساس قرارداد اجاره یا لیزینگ یک بانک اسلامی یک دارایی را براساس مشخصات و خواسته‌های مشتری خریداری می‌کند و آن را با توافق طرفین ضمن تعیین مدت اجاره و میزان اجاره به مشتری اجاره می‌دهد. مشخصات و طبیعت دارایی مورد اجاره نیز به هنگام تعیین اجاره و زمان اجاره مورد نظر قرار می‌گیرد. در طول مدت لیزینگ مالکیت دارایی در اختیار اجاره‌دهنده (بانک) است. بانک این حق را دارد که این مالکیت را به اجاره‌کننده (مستاجر) انتقال دهد. در پایان مدت اجاره دارایی مجدداً به بانک تحویل داده می‌شود. اجاره به شرط تملیک (Lease to Purchase) لیزینگ در معاملات مالی اسلامی از ظرفیت‌های بسیاری برخوردار است و بانک‌های اسلامی شیوه‌های مختلف آن را به مرور تجربه کرده و به کار می‌گیرند. توافق خرید اجاره یکی از این نمونه‌ها است. براساس این توافق که به اجاره به شرط تملیک، فروش اقساطی یا «اجاره و الاقتناء» نیز معروف است، مورد اجاره در پایان دوره لیزینگ به تملک مستاجر در می‌آید و مبلغ پرداختی اقساط به جای اجاره (سود سرمایه) و همچنین اصل سرمایه محسوب شده و در پایان، مالکیت اجاره‌دهنده (بانک) سلب می‌شود. از این روش عمدتاً برای خرید منزل و اتومبیل استفاده می‌شود. قرض الحسنه (Qard aL hasana) قرض الحسنه یک وام با فضیلت است. وام قرض الحسنه با شرط اینکه در پایان دوره به هیچ عنوان مبلغی به آن اضافه نشود، پرداخت می‌شود. این وام بدون بهره برای اهداف خیریه یا برطرف کردن نیازهای سرمایه‌گذاری‌های کوتاه‌مدت اعطا می‌شود. قرض گیرنده موظف است که تنها اصل مبلغ وام را بازگرداند. این وام فقط مخصوص افراد نیازمند است و پاداش پرداخت این وام نزد خداوند است. بانک‌های اسلامی در ارائه این وام به روش‌های مختلفی عمل می‌کنند. برخی از این بانک‌ها وام قرض الحسنه را صرفاً برای سرمایه‌گذاری در خود بانک به متقاضیان ارائه می‌دهند. برخی دیگر به همه مشتریان این وام را پرداخت می‌کنند. برخی از بانک‌ها این وام را صرفاً به دانشجویان نیازمند و دیگر بخش‌های اقتصادی ضعیف جامعه می‌دهند. تولیدکنندگان کوچک، کشاورزان و شرکت‌هایی که قادر نیستند از منابع دیگر نقدینگی مورد نیاز خود را تامین کنند از متقاضیان این وام‌ها هستند. صندوق سرمایه‌گذاری اسلامی صندوق سرمایه‌گذاری اسلامی یکی از بخش‌هایی است که در نظام مالی اسلامی به سرعت رشد کرده است. در سراسر دنیا تقریباً ۱۰۰ صندوق سرمایه‌گذاری اسلامی وجود دارد. جمع کل دارایی‌های مدیریت شده در این صندوق‌ها نزدیک به ۵ میلیارد دلار است که سالانه ۱۲ تا ۱۵ درصد نیز رشد می‌کند. نظر به علاقه روزافزون به بانکداری اسلامی، تعداد صندوق‌های سرمایه‌گذاری روزبه‌روز بیشتر می‌شود. در کشورهای غربی نیز بانکداری اسلامی علاقه‌مندان زیادی پیدا کرده است. با وجود این موفقیت‌ها، برخی از نیازهای سرمایه‌گذاران در این بازارها برآورده نشده و

تعدادی از این صندوق‌ها بسته شده است. اغلب این صندوق‌ها دارایی‌های شخصی، دارایی موسسات تعاونی و سرمایه‌گذاری‌های کوچک را مورد هدف قرار داده‌اند که بین ۵۰ هزار تا یک میلیون دلار را شامل می‌شود. بازارهای هدف برای صندوق‌های سرمایه‌گذاری اسلامی متفاوت هستند. برخی از آنها سرمایه‌های بازارهای محلی کشور مالزی و برخی دیگر سرمایه‌های کشورهای حاشیه خلیج فارس را هدف قرار داده‌اند. برخی دیگر به سرمایه‌های خاورمیانه چشم دوخته‌اند. در عین حال برخی از آنها برای عدم توفیق در دستیابی به بازارهای محلی و موفق نشدن در جذب سرمایه‌های جوامع اسلامی مورد شماتت قرار گرفته‌اند. از آغاز به کار صندوق‌های سرمایه‌گذاری اسلامی در دهه ۱۹۹۰، شاهد ایجاد شاخص سهام اعتباری به وسیله شاخص بازار اسلامی داوجونز و سری شاخص جهانی اسلامی FTSE بوده‌ایم. وبسایت failaka.com شرح فعالیت صندوق‌های سرمایه‌گذاری اسلامی و فهرستی از این صندوق‌ها را در سراسر جهان ارائه کرده است. فلسفه بانکداری اسلام‌شیرعت اسلامی تنها ربا (بهره) را حرام اعلام کرد، اما سایر درآمدهای سرمایه را ممنوع نکرده است. به عبارت دیگر هر گونه پیش شرط برای انتفاع از اصل سرمایه و بدهی ممنوع اعلام شده است. براساس اصول اسلامی شیوه اجرایی و به کارگیری سرمایه در یک پروژه و موارد ایجاد شغل از اهمیت ویژه برخوردار است. با الهام از آیه ۲۷۵ سوره دوم قرآن کریم، سوره بقره ممنوعیت کار و درآمد بدون ریسک موجب می‌شود که فعالیت‌های مالی در اسلام دارایی‌های واقعی با ارزش افزوده همراه باشد. بانکداری اسلامی بر تقسیم ریسک، دادوستد فیزیکی کالا، درگیری مستقیم با تجارت و کار، اجاره و قراردادهای ساختمانی با استفاده از عقود مختلف شرعی استوار است، همچنین بانکداری اسلامی با مدیریت دارایی به منظور افزایش درآمد عمومی است. تقسیم ریسک و مدیریت آن برای دستیابی به حاکمیت مشارکت و همکاری در انجام پروژه‌ها یکی از اهداف بانکداری اسلامی است. سود در اسلام پاداش نام دارد و فعالیت‌های مبتنی بر تقسیم ریسک و استفاده از منابع برای بالابردن ارزش سرمایه مجاز شمرده شده است. معاملات مالی مجاز از سوی شریعت اسلامی باید مبتنی بر ارائه کالا، خدمات و منافع باشد. این سیاست برای برخورد و تعامل بهتر سیاست‌های پولی و مالی و ایجاد نظم بیشتر مورد توجه قرار دارد. به علاوه اسلام اجاره دارایی و حق عمری و رقبی و دریافت اجاره‌بها را مجاز دانسته است. منابع: Islamic-Banking.com-finance.net

ارزیابی سپرده‌های بانکی و پیشنهاد سپرده جدید

ارزیابی سپرده‌های بانکی و پیشنهاد سپرده‌های جدید

سیدعباس موسویان

چکیده: صنعت بانکداری متعارف با تجربه‌های چند صد ساله در عرصه تجهیز منابع، به سپرده‌هایی دست یافته که از یک سو هماهنگ با ماهیت بانک در جایگاه بنگاه خاص اقتصادی، و از سوی دیگر متناسب با روحیات سپرده‌گذاران است. این سپرده‌ها به سه گروه عمده جاری، پس‌انداز و مدت‌دار تقسیم می‌شوند. از آنجا که سپرده‌های پس‌انداز و مدت‌دار، بر اساس رابطه حقوقی قرض با بهره‌اند، از نظر فقه اسلامی ربا و حرام بوده، در کشورهای اسلامی قابل اجرا نیستند؛ به همین منظور در قانون بانکداری بدون ربا، این دو نوع سپرده تغییر یافته و سپرده پس‌انداز قرض‌الحسنه و سپرده سرمایه‌گذاری و کالتی جایگزین آن دو شده است. گذشت بیش از بیست سال از اجرای قانون بانکداری بدون ربا فرصت مناسبی است تا بخش تجهیز منابع و انواع سپرده‌های بانکی را از جهات گوناگون چون انطباق با ماهیت بانک، انطباق با روحیات سپرده‌گذاران و توان استیفای حقوق سپرده‌گذاران ارزیابی کنیم. قانون جدید به رغم این که توانسته خلا حاصل از حذف بهره را تا حدودی پر کند که در جای خود قابل تقدیر است، مشکلاتی را نیز به بار آورده است؛ مانند: ۱. استفاده از رابطه حقوقی قرض‌الحسنه که عقد خیرخواهانه است، باعث شده تا بانک، بنگاه خیریه تلقی شود، و آثار این تلقی را در انتظارات خیرخواهانه مردم و تسهیلات تکلیفی دولت و مجلس می‌بینیم. ۲. استفاده از

رابطه حقوقی قرض الحسنه باعث شده تا بانک‌ها نتوانند به سپرده‌گذاران پس‌انداز، سود دهند؛ در نتیجه برای ایجاد انگیزه به سمت اعطای جوایز رنگارنگ و فریبنده روی آورده‌اند که این عمل اولاً، بانک را به سطح مؤسسات بخت‌آزمایی تنزل می‌دهد. ثانیاً، ثبات سپرده‌ها را از بین می‌برد، و سپرده‌گذاران به دنبال تبلیغات گوناگون به جابه‌جایی سپرده‌ها از بانکی به بانک دیگر اقدام می‌کنند. ثالثاً، جوایز اعطایی بانک‌ها که حاصل به‌کارگیری سپرده‌های پس‌انداز است، به جای این که به عدالت بین آنان توزیع شود، به قید قرعه که شاید ناسالم‌ترین شکل توزیع است، تقسیم می‌شود. ۳. استفاده از رابطه حقوقی قرض الحسنه باعث شده تا بانک‌ها نتوانند حتی در سال‌هایی که نرخ تورم به بیش از ۴۸ درصد رسید، سود اسمی به سپرده‌گذاران پس‌انداز بپردازند؛ در نتیجه ارزش واقعی سپرده‌ها هر سال کاهش می‌یابد و سپرده‌گذار نه تنها به سود واقعی نمی‌رسد، پیوسته از ارزش واقعی سپرده‌اش کاسته می‌شود و این، عامل دیگری بر عدم ثبات سپرده‌ها است. ۴. کیفیت استفاده از سپرده‌های سرمایه‌گذاری و نحوه توزیع آن (اعلان سود علی‌الحساب در اول دوره و تصفیه در پایان دوره) به گونه‌ای است که دست کم از حیث نظری تنوع لازم را ندارد و بخشی از سپرده‌گذاران جامعه که به دنبال سودهای معین هستند، بی‌پاسخ می‌مانند. به نظر می‌رسد با مطالعه دوباره عقود مجاز شرعی، ماهیت بانک، روحیات سپرده‌گذاران و اوضاع اقتصادی جامعه می‌توان در روابط حقوقی و کیفیت استفاده از سپرده‌ها تجدید نظر، و جایگزین بهتری پیشنهاد کرد. در این مقاله با دو فرض، تغییر و حفظ قانون بانکداری بدون ربا انواع سپرده‌های جدید بانکی پیشنهاد می‌شود: واژگان کلیدی: بانک، سپرده بانکی، سپرده جاری، پس‌انداز، مدت‌دار، سپرده سرمایه‌گذاری، قرض بدون بهره، ربا، وکالت عام، عقود مبادله‌ای، عقود مشارکتی. مقدمه امروزه بانکداری، یکی از مهم‌ترین بخش‌های اقتصادی به شمار می‌آید. بانک‌ها با سازماندهی و هدایت دریافت‌ها و پرداخت‌ها، امر مبادله‌های تجاری و بازرگانی را تسهیل کرده، باعث گسترش بازارها و رشد و شکوفایی اقتصادی می‌شوند. از طرف دیگر، با تجهیز پس‌اندازهای ریز و درشت و هدایت آن‌ها به سمت بنگاه‌های تولیدی و تجاری، از یک سو سرمایه‌های راكد و احياناً مخرب اقتصادی را به عوامل مولد تبدیل می‌کنند و از سوی دیگر، سایر عوامل تولید را که به جهت نبود سرمایه بیکار بودند یا با بهره‌وری پایینی کار می‌کردند، به سمت اشتغال کامل با بهره‌وری بالا سوق می‌دهند و سرانجام، بانک‌ها عوامل مهم سیاست‌های پولی، و مجریان تصمیم‌های بانک‌های مرکزی هستند، و با قبض و بسط اعتبارات بانکی و هدایت وجوه از بخشی به بخش دیگر، گذشته از تثبیت اقتصاد در سطح کلان، به تنظیم بخش‌های اقتصادی نیز می‌پردازند (موسویان، ۱۳۸۰: ص ۳۷). روشن است که آثار و نتایج پیشین، هنگامی بر نظام بانکی و صنعت بانکداری مترتب است که نظام بانکی در بخش‌های اساسی تجهیز منابع، اعطای تسهیلات، ارائه خدمات حساب جاری، و تنظیم سیاست‌های پولی و بانکی، به صورت جامع، منطقی، کارآمد و پویا عمل کند. پس از پیروزی انقلاب اسلامی و تغییر نظام بانکی، یکی از اشکالاتی که درباره بانکداری بدون ربای جمهوری اسلامی ایران مطرح می‌شود، عدم جامعیت و ناکارآمدی بخش تجهیز منابع نظام بانکی است. در این مقاله، نخست با مطالعه انگیزه‌ها و روحیات صاحبان وجوه، نشان می‌دهیم که نظام جامع پولی و مالی، باید دارای چه راهکارهایی باشد، و در بخش دوم، جایگاه، تعریف، انواع سپرده و ویژگی‌های بانکداری متعارف را بیان می‌کنیم و در بخش سوم، حساب‌های بانکداری بدون ربای ایران را از جهت جامعیت و کارآمدی نقد و بررسی خواهیم کرد و در بخش نهایی، با ارائه الگوی پیشنهادی، نظام جدیدی برای سپرده‌های بانکی ارائه خواهیم داد. اهداف و انگیزه‌های صاحبان وجوه مازاد امروزه مردم و مؤسسه‌های حقیقی و حقوقی، با اهداف و انگیزه‌های گوناگونی برای وجوه مازاد خود برنامه‌ریزی می‌کنند، و موفق‌ترین نظام پولی و مالی آن است که متناسب با همه انگیزه‌ها بتواند راهکار طراحی کند. به طور معمول، انگیزه‌های ذیل برای صاحبان وجوه مطرح است (موسویان، ۱۳۸۱: ص ۵۲ و ۵۳). ۱. حفظ و نگهداری وجوه مازاد؛ ۲. تسهیل در مبادله‌های پولی؛ ۳. کسب درآمد؛ ۴. مشارکت در ثواب معنوی اعطای قرض الحسنه؛ ۵. کمک به عمران و آبادانی کشور. توجه به این نکته ضرورت دارد که این اهداف و انگیزه‌ها در مقابل هم نبوده، با هم منافاتی ندارند؛ بنابراین، سپرده‌گذار ممکن است چند هدف از اهداف پیش‌گفته را همزمان داشته باشد؛ البته با توجه به

آموزه‌های اسلام و تحریم ربا، اگر کسی قصد مشارکت در ثواب معنوی قرض الحسنه را دارد نمی‌تواند قصد کسب درآمد و سود داشته باشد. روحیات صاحبان و جوهان گروه از صاحبان وجوه که یگانه هدف یا یکی از اهدافشان، کسب درآمد و سود است، از جهت روحیات و روان‌شناختی به سه گروه تقسیم می‌شوند. ۱. افراد ریسک‌پذیر: گروهی از مردم از جهت روان‌شناختی، درباره دگرگونی‌های آینده نگرانی زیادی نداشته، و ریسک‌پذیرند. این گروه ترجیح می‌دهند سرمایه‌هایشان در زمینه‌هایی که سود و درآمد انتظاری بالایی دارد، سرمایه‌گذاری شود؛ گرچه با ریسک و مخاطراتی همراه باشد. ۲. افراد متعارف: گروهی از مردم فقط در حد متعارف، ریسک و مخاطره را تحمل می‌کنند و هر وقت اندازه ریسک از آن بالاتر رود، اقدام نمی‌کنند؛ هر چند سود انتظاری، بالاتر باشد. ۳. افراد ریسک‌گریز: گروهی از مردم از ریسک و مخاطره گریزان بوده، ترجیح می‌دهند درآمد ثابت و معینی داشته باشند؛ گرچه آن درآمد پایین باشد؛ بنابراین، نظام جامع پولی و مالی باید متناسب با همه اهداف و انگیزه‌ها و متناسب با همه روحیات صاحبان وجوه (عرضه‌کنندگان پول) از یک طرف و متناسب با نیاز و سلیق متقاضیان وجوه، مؤسسات پولی و مالی و راهکارهای مناسب طراحی کند تا بتواند پاسخگوی همه مردم باشد. جایگاه و تعریف بانکدراقتصاد، مرزبندی مشخصی بین مؤسسات پولی و مالی وجود دارد و این مرزبندی هر گروه از صاحبان وجوه را به سمت مؤسسه خاص هدایت می‌کند. افراد نیکوکار و خیر که درصدد کسب ثواب معنوی و آخرتی از وجوه خود هستند، سراغ مؤسسات خیریه و عام‌المنفعه می‌روند؛ افرادی که درصدد کسب سود و درآمد از طریق وجوه مازادشان بوده و حاضرند در برابر سود انتظاری بالاتر، درجاتی از مخاطره و ریسک را بپذیرند، سراغ شرکت‌های سهامی، شرکت‌های سرمایه‌گذاری و امثال آن‌ها می‌روند و افرادی که درصدد کسب درآمد معین از طریق وجوه مالی‌شان هستند و از جهت روحی به کارهای ریسکی علاقه‌ای ندارند، سراغ بانک‌ها و مؤسسات پولی مشابه آن می‌روند. در ناحیه تقاضای وجوه نیز مطلب به همین منوال است. افراد نیازمند و مستحق کمک مالی، سراغ مؤسسات خیریه و عام‌المنفعه می‌روند؛ صاحبان مؤسسات تولیدی و تجاری که دنبال یافتن شریک بوده، درصدد انتقال ریسک و مخاطرات اقتصادی هستند، از طریق فروش سهام اقدام می‌کنند و آن گروه از مصرف‌کنندگان و صاحبان مؤسسات تولیدی و تجاری که دنبال استقراض بوده و حاضرند مبلغ معینی را به صورت بهره در هزینه زندگی و هزینه تولید داشته باشند، سراغ بانک‌ها و مؤسسات پولی مشابه می‌روند؛ بنابراین، بانک، مؤسسه اقتصادی خاص است که در تعریف آن می‌توان گفت: بانک یک مؤسسه انتفاعی است که با سرمایه خود و یا سپرده‌های مشتریان، به منظور کسب سود، اقدام به جمع‌آوری سپرده‌ها، دادن وام، اعتبار و خدمات بانکی می‌نماید (مجتهد، ۱۳۸۰: ص ۱۰۳). انواع و ویژگی‌های سپرده‌های بانکداری متعارف‌آمروزه، سپرده‌های بانکی در بانکداری متعارف، تنوع فراوانی دارند؛ اما در تقسیم‌بندی کلی، به سه گروه سپرده‌های جاری، پس‌انداز و مدت‌دار تقسیم می‌شوند و دارای ویژگی‌های ذیل هستند. ۱. در بانکداری متعارف، نرخ بهره پرداختی برای حساب‌های جاری، صفر (در برخی کشورها در حد ناچیز)؛ برای سپرده‌های پس‌انداز، در حد کم؛ برای سپرده‌های کوتاه‌مدت، در حد متوسط، و برای سپرده‌های بلندمدت در حد بالا است. بانک‌ها با مدیریت نرخ بهره و با استفاده از اثر انگیزشی درآمد بهره، تمام وجوه مازاد بر مصرف افراد ریسک‌گریز و متعارف جامعه را جذب می‌کنند. ۲. در بانکداری متعارف، با تغییر نرخ بهره انواع سپرده‌ها، حجم سپرده‌ها را کنترل و مدیریت می‌شود؛ برای مثال، اگر بانکی به منابع با ثبات نیاز داشته باشد، نرخ بهره حساب‌های بلندمدت را افزایش، و کوتاه‌مدت و پس‌انداز را کاهش می‌دهد؛ در نتیجه، مردم بخشی از سپرده‌های پس‌انداز و کوتاه‌مدت را به سپرده بلندمدت منتقل می‌کنند و اگر بانک، با مازاد منابع مواجه شود و هزینه‌های بهره‌اش بالا رود، با کاهش نرخ بهره حساب‌های بلندمدت، از حجم آن‌ها کاسته، هزینه بهره را پایین می‌آورد. ۳. بررسی نرخ‌های بهره وام و اعتبارات بانکی و نرخ بهره سپرده‌های مدت‌دار نشان می‌دهد بانکداری متعارف نرخ‌های مذکور را چنان تعیین می‌کند که بعد از کسر نرخ تورم، بهره واقعی برای بانک و سپرده‌گذاران مثبت باشد؛ البته این مطلب در سپرده‌های پس‌انداز حتمی نیست. برخی سال‌ها، صاحبان سپرده پس‌انداز، بهره واقعی منفی دریافت می‌کنند؛ ولی در مجموع،

بخش مهمی از کاهش ارزش پول به وسیله بهره دریافتی جبران می‌شود. ۴. دیدگاه رایج و معتبر درباره ماهیت حقوقی سپرده‌های بانکی در بیش‌تر کشورها چون آمریکا، انگلیس، فرانسه و ایران (پیش از تغییر قانون عملیات بانکی بدون ربا) این است که سپرده‌های دیداری، پس‌انداز و مدت‌دار، همگی ماهیت قرض دارند و بر همین اساس، فقیهان اسلام در کشورهای گوناگون، این حساب‌ها را از مصادیق قرض می‌شمردند و در صورت تعلق بهره، قرض ربوی و حرام می‌دانند؛ بنابراین، سپرده‌های پس‌انداز و مدت‌دار حرام بوده، در جوامع اسلامی از جمله ایران، قابل اجرا نیستند (موسویان، همان: ص ۵۳-۷۰). جایگاه و تعریف بانک در بانکداری بدون ربا، ایراندی قانون عملیات بانکداری بدون ربا، تعریفی از بانک ارائه، و جایگاه بانک به صورت مؤسسه‌ای خاص از مؤسسات پولی و مالی تبیین نشده است؛ اما با مطالعه موارد مربوط به اهداف و وظایف نظام بانکی و مواد مربوط به تخصیص منابع می‌توان دیدگاه قانونگذار درباره بانک را به دست آورد. از بررسی این مواد می‌توان دریافت که قانونگذار، بانک را مؤسسه‌ای جامع می‌پندارد؛ به طوری که در قسمتی از آن به امور خیریه جذب و اعطای قرض‌الحسنه می‌پردازند؛ در قسمتی دیگر همانند مؤسسات بخت‌آزمایی مشغول قرعه‌کشی و اعطای جوایز میلیونی برای برندگان خوش‌شانس هستند؛ در قسمتی دیگر همانند بازار بورس و شرکت‌های سرمایه‌گذاری به خرید و فروش اوراق سهام (مشارکت حقوقی) و مشارکت مدنی و سرمایه‌گذاری مستقیم می‌پردازند، و در قسمتی دیگر به مبادلات مالی و تنزیل اسناد بدهی مشغولند. به عبارت دیگر، از دیدگاه قانونگذار، بانک همه فعالیت‌های مربوط به همه مؤسسات پولی و مالی را انجام می‌دهد. انواع سپرده در بانکداری بدون ربا، ایرانفصل دوم قانون بانکداری بدون ربا، طی مواد سه تا شش، به مسأله تجهیز منابع پولی می‌پردازد. با توجه به قانون بانکداری و آیین‌نامه‌های اجرایی، انواع سپرده‌ها به سه گروه ذیل تقسیم می‌شود. ۱. سپرده جاری (قرض‌الحسنه) حساب جاری در عملیات بانکداری بدون ربا، ایران، ماهیت قرض دارد و مانند حساب جاری در بانک‌های متعارف است و همانند آن‌ها خدمات حساب جاری را در اختیار صاحب حساب می‌گذارد و به موجودی این گونه حساب‌ها هیچ سودی تعلق نمی‌گیرد. استفاده از حساب جاری، افزون بر حفظ پول در بانک، موجب تسهیل پرداخت‌ها و بی‌نیازی صاحب حساب از حمل و نگه‌داری وجوه نقدی می‌شود. وجوه فراهم شده از ناحیه این حساب‌ها مطابق ماهیت عقد قرض به ملکیت بانک در آمده، جزو منابع بانک خواهد بود. بانک‌ها می‌توانند با رعایت سپرده قانونی و ذخایر احتیاطی، باقیمانده وجوه را از طریق عقود مندرج در ماده ۳، به کار گرفته، سود کسب کنند (بهمند و بهمنی، ۱۳۷۴: ص ۳۹). ۲. سپرده پس‌انداز (قرض‌الحسنه) حساب پس‌انداز نیز ماهیت قرض دارد و همچون حساب پس‌انداز در بانکداری متعارف است با این تفاوت که در بانکداری بدون ربا، به صاحبان حساب پس‌انداز، بهره‌ای پرداخت نمی‌شود. حساب مذکور این امکان را به مردم می‌دهد که وجوه مازاد بر نیاز خود را به هر میزانی باشد به بانک بسپارند و هر گاه نیاز داشتند، از بانک دریافت کنند. افزون بر آن، صاحبان این حساب‌ها در امر قرض‌الحسنه اعطایی از طرف بانک مشارکت کرده، از اجر و ثواب آخرتی آن بهره‌مند می‌شوند. وجوه این حساب نیز به مالکیت بانک در آمده، جزو منابع خواهد بود و بانک‌ها با لحاظ سپرده قانونی و ذخیره احتیاطی، بخشی از این وجوه را به اعطای قرض‌الحسنه اختصاص داده، بخش دیگر را از طریق عقود مندرج در ماده ۳ به کار گرفته، سود کسب می‌کنند. بانک‌ها برای تشویق مردم به پس‌انداز، پاره‌ای اولویت‌ها، امتیازات و جوایز را برای صاحبان این حساب‌ها در نظر می‌گیرند (همان: ص ۸۱). ۳. سپرده سرمایه‌گذاری مدت‌دار رابطه بانک و صاحب سپرده در حساب‌های سرمایه‌گذاری، رابطه «وکالت» است. بانک‌ها وجوه این حساب را به وکالت از صاحبان سپرده در امور مشارکت، مضاربه، اجاره به شرط تملیک، معاملات اقساطی، مزارعه، مساقات، سرمایه‌گذاری مستقیم، معاملات سلف و جعاله به کار می‌گیرند. بانک‌ها باز پرداخت اصل سپرده سرمایه‌گذاری مدت‌دار را تعهد، و منافع حاصل از عملیات مذکور را طبق قرارداد، متناسب با مدت و مبلغ سپرده، با رعایت سهم منابع بانک، پس از کسر هزینه‌ها و حق‌الوکاله، بین صاحبان سپرده‌ها تقسیم می‌کنند. در این حساب‌ها میزان سود از ابتدا روشن نیست؛ اما به سبب گستردگی عمل و تنوع معاملات، اطمینان هست که سود مناسبی عاید این وجوه خواهد شد؛ به طوری که بانک

می‌تواند پیش از حسابرسی، به آنان سود علی‌الحساب بپردازد (همان: ص ۱۰۱). نقد و بررسی تجهیز منابع در بانکداری بدون ربای ایران ۱. سپرده جاری (قرض الحسنه) این حساب از جهت ماهیت حقوقی و کیفیت عمل، همانند سپرده دیداری در بانک‌های متعارف است. اشخاص حقیقی و حقوقی، با افتتاح حساب جاری، وجوه مازاد بر نیاز خود را به بانک تحویل داده، دسته چک می‌گیرند تا در زمان مناسب با استفاده از خدمات حساب جاری در مبادله‌های پولی خود از آن استفاده کنند و از آن‌جا که انگیزه سپرده‌گذاران این حساب حفظ و نگهداری وجوه و تسهیل در مبادله‌های پولی از طریق خدمات بانکی است، به کارگیری واژه «قرض الحسنه» درست نیست. گویا اطلاق این واژه بر این حساب‌ها از این پندار سرچشمه می‌گیرد که هر قرض بدون بهره‌ای قرض الحسنه است؛ در حالی که این درست نیست. مطابق مضمون آیات و روایات، قرض الحسنه هنگامی معنا می‌یابد که قرض دهنده برای کسب پاداش معنوی به فرد نیازمندی کمک کرده، به او قرض بدون بهره می‌دهد؛ بنابراین اگر قرض دهنده با اغراض دیگری چون حفظ پول، تسهیل در معاملات، نقل و انتقال وجوه و ... مبلغی را به بانک یا غیر آن قرض دهد، اگر چه قرض بدون بهره و از نظر اسلام مجاز و مشروع است، بر آن عنوان «قرض الحسنه» صدق نمی‌کند و چنان‌که گذشت، بیش‌تر سپرده‌گذاران حساب جاری بانک‌ها با چنین اغراضی سپرده‌گذاری می‌کنند. ۲. سپرده پس‌انداز (قرض الحسنه) حساب‌های پس‌انداز، از سپرده‌های رایج نظام‌های بانکی، و ویژگی آن این است که اشخاص حقیقی و گاه حقوقی، وجوه مازاد بر هزینه‌های جاری خود را برای مدت نامعین به چنین حسابی واریز کرده، در برابر آن، دفترچه پس‌انداز می‌گیرند تا هنگام نیاز، وجوه مذکور را دریافت کنند. ماهیت چنین سپرده‌ای قرض است و در بانک‌های سنتی به‌طور عموم به آن‌ها بهره تعلق می‌گیرد. در بانکداری بدون ربا، پرداخت بهره ممنوع است؛ اما برای تشویق سپرده‌گذاران جوایزی در نظر می‌گیرند. این جوایز که بدون شرط و تعهد قبلی پرداخت می‌شود، به صورت نقدی و جنسی است و از طریق قرعه بین صاحبان حساب توزیع می‌شود. استفاده از قرارداد قرض الحسنه در سپرده پس‌انداز به این صورت که در قانون عملیات بانکداری بدون ربا آمده و عمل می‌شود، اشکالات متعددی دارد. ۱. مطابق آیات و روایات، قرض الحسنه عبارت از قرض بدون بهره‌ای است که فرد نیکوکاری در اختیار نیازمندی قرار می‌دهد تا با استفاده از ارزش زمانی پول، فرد نیازمند، احتیاج خود را تأمین کند؛ پس به کارگیری واژه قرض الحسنه در سپرده‌های پس‌انداز بانکی که صاحبان آن‌ها به اغراض دیگری چون حفظ و نگهداری وجوه، کسب درآمد و ... سراغ بانک می‌روند، بی‌معنا است (هادوی‌نیا، ۱۳۷۸: ص ۴۷-۵۲). ۲. وارد کردن قرارداد قرض الحسنه در سپرده‌های جاری و پس‌انداز، با توجه به بار ارزشی این قرارداد، باعث شده ذهنیت مردم، کارگزاران بانک، مسؤولان نظام بانکی، دولت و مجلس، درباره بانک که به تعریف همه، بنگاه تمام عیار اقتصادی است، تغییر کرده و بانک را مؤسسه‌ای خیریه که جوابگوی قشرهای آسیب‌پذیر و ابزار کار دولت و مجلس در مواقع بروز حوادث غیرمترقبه چون سیل، زلزله و ... است، می‌دانند. شاهد روشن این مدعا وجود تسهیلات تکلیفی در قانون بودجه سالانه است که همه ساله از سوی دولت ارائه، و به وسیله مجلس تصویب می‌شود. ۳. به کارگیری قرارداد قرض الحسنه در سپرده‌های پس‌انداز باعث شده بانک‌ها نتوانند سودی به سپرده‌گذاران بپردازند؛ چرا که به فتوای مشهور فقیهان از جمله حضرت امام خمینی (قدس سره) اشتراط هر نوع زیاده و بنا گذاشتن بر هر نوع زیاده در قرارداد قرض، هر چند برای جبران کاهش ارزش پول، ربا به شمار می‌آید (امام خمینی، ۱۳۷۶: ج ۲، ص ۲۹۰)؛ در حالی که طی سال‌های ۱۳۶۳ - ۱۳۸۳ نرخ متوسط تورم بیش از ۲۰ درصد بوده است؛ یعنی صاحبان سپرده پس‌انداز نه تنها نتوانسته‌اند درآمدی از محل سپرده‌شان به دست آورند، بلکه به‌طور متوسط سالانه ۲۰ درصد از توان خریدشان را نیز از دست داده‌اند (موسویان، ۱۳۸۰: ص ۱۹۹)، و این در حالی است که بانک‌ها با به کارگیری مانده این سپرده‌ها سود خوبی به دست می‌آورند و توان پرداخت بخشی از آن به سپرده‌گذاران را دارند. ۴. تجربه بیست ساله بانکداری بدون ربا نشان می‌دهد که بانک‌ها، مانده سپرده‌های پس‌انداز را پس از کسر سپرده قانونی و ذخیره احتیاطی در زمینه‌های سودآور سرمایه‌گذاری، و سود حاصله را به صورت سود منابع بانک تملک می‌کنند، (با این اعتقاد که قرارداد فی‌مابین سپرده‌گذاران و بانک، قرارداد قرض الحسنه است و منابع

بعد از سپرده‌گذاری به ملکیت بانک در می‌آید؛ سپس برای تشویق سپرده‌گذاران بخشی از آن سود را به صورت جوایز بانک از طریق قرعه‌کشی به بعضی از سپرده‌گذاران می‌پردازند، و این، پیامدهای منفی بسیاری دارد. اول. گرچه سود حاصله از جهت حقوقی متعلق به بانک است، از جهت واقعی حاصل کارکرد منابع سپرده‌گذاران و متعلق به همه آنان است. اعطای بخشی از سود حاصله آن هم از طریق قرعه به گروه اندکی از صاحبان حساب پس‌انداز، ظالمانه‌ترین شکل توزیع درآمد است و متأسفانه این کار به اسم اسلام انجام می‌گیرد. دوم. تقسیم سود حاصل از پس‌اندازها به صورت قرعه‌کشی و اعطای جوایز فریبنده و تبلیغات گسترده از طریق رادیو، تلویزیون، روزنامه‌ها و... افزون بر تحمیل هزینه سنگین تبلیغات، بانک را از سطح مؤسسه مهم اقتصادی تنزل داده، در ردیف مؤسسات اعانه‌ملی و بخت‌آزمایی قرار می‌دهد. سوم. اعطای جوایز و تبلیغات گسترده به گونه‌ای که گذشت، باعث می‌شود سپرده‌های پس‌انداز، ثبات خود را از دست بدهند. مطالعه تجربی نشان می‌دهد که بسیاری از سپرده‌گذاران، به دنبال هر قرعه‌کشی، منابع خود را از بانکی به بانک دیگر منتقل می‌کنند. روشن است که با از بین رفتن ثبات سپرده‌ها، برنامه‌ریزی برای استفاده از مانده آن‌ها مشکل می‌شود. همه این اشکالات، از این حکایت دارد که انتخاب قرارداد قرض‌الحسنه به صورت قرارداد جایگزین قرض با بهره برای سپرده پس‌انداز، انتخاب درستی نیست و با روح قرارداد قرض‌الحسنه که قراردادی خیرخواهانه است و با روح صنعت بانکداری که بنگاهی تجاری است و اهداف و انگیزه‌های سپرده‌گذاران، تناسب ندارد. ۳. سپرده سرمایه‌گذاری مدّت‌دار مطابق موادّ سه تا شش قانون بانکداری بدون ربا، بانک‌ها، وجوه سپرده‌های سرمایه‌گذاری مدّت‌دار را در قالب حقوقی عقد و کالت، از صاحبان آن‌ها تحویل گرفته، در جایگاه وکیل سپرده‌گذاران، در امور مشارکت، مضاربه، اجاره به شرط تملیک، معاملات اقساطی، مزارعه، مساقات، سرمایه‌گذاری مستقیم، معاملات سلف، جعاله و تنزیل* (خرید دین) به کار می‌گیرند. بانک‌ها می‌توانند اصل سپرده‌های سرمایه‌گذاری مدّت‌دار را تعهد یا بیمه، و منافع حاصل از عملیات مذکور را طبق قرارداد متناسب با مدّت و مبلغ سپرده، با رعایت سهم منابع بانک پس از کسر هزینه‌ها و حق‌الوکاله بین صاحبان سپرده تقسیم کنند. چنان‌که از ماهیت عملیات پیدا است، سود بانک و به تبع آن، سود سپرده‌گذاران، به سود حاصل از معاملات پیش‌گفته بستگی دارد و سود برخی از آن معاملات چون مشارکت، مضاربه، مزارعه، مساقات و سرمایه‌گذاری مستقیم در پایان دوره مالی مشخص می‌شود و از قبل قابل تعیین نیست؛ در نتیجه، سود کلّ بانک از قبل قابل تعیین نبوده، به سود بنگاه‌های اقتصادی و به یک معنا کلّ اقتصاد بستگی خواهد داشت. بررسی نظری و تجربه عملی بانکداری بدون ربا درباره سپرده‌های مدّت‌دار از دو مشکل اساسی حکایت دارد. اول. اگر به مقتضای اولیه شیوه‌های تخصیص منابع در بانکداری بدون ربا عمل شود و بانک‌ها به پیامدهای واقعی سرمایه‌گذاری مستقیم، مشارکت مدنی، مشارکت حقوقی، مضاربه و امثال آن‌ها ملتزم باشند، سود بانک و به تبع آن، سود سپرده‌گذاران مدّت‌دار سود معین نخواهد بود؛ بلکه متغیر و مرتبط با تحولات آتی بنگاه‌های طرف قرارداد و کل اقتصاد خواهد بود و این امر باعث می‌شود که فقط افراد ریسک‌پذیر، افرادی که حاضرند با سودهای انتظاری کار کنند، سراغ بانک بیایند؛ در حالی که مشتریان اصلی بانک‌ها، افراد متعارف و ریسک‌گریز هستند؛ کسانی که دوست دارند درآمد معین و بدون مخاطره‌ای از محل سپرده‌شان به دست آورند و این بدان معنا است که بانکداری بدون ربا از جهت نظری برای سپرده‌گذاران اصلی بانک پاسخ مناسب و راهکار قابل قبول ندارد؛ البته بانک‌های تجاری با نادیده گرفتن ماهیت اولیه قراردادها و انجام معامله‌های صوری و غیرواقعی، بازده تسهیلات اعطایی را تثبیت کرده و نرخ‌های معین به صورت سود علی‌الحساب به سپرده‌گذاران اعلان و در پایان دوره همان نرخ را می‌دهند و فقط در برخی سپرده‌های مشخص تغییراتی داده‌اند. دوم. عملکرد بیست ساله بانکداری بدون ربا در ایران نشان می‌دهد که نرخ‌های انواع تسهیلات اعطایی و به تبع آن نرخ‌های انواع سپرده‌های بانکی نه براساس واقعیت‌های بازار، بلکه به صورت دستوری به وسیله شورای پول و اعتبار تعیین و به بانک‌ها ابلاغ می‌شود. جدول ذیل نتیجه چنین روشی را نشان می‌دهد. ستون پنجم و ششم جدول نشان می‌دهد نظام بانکی نه تنها برای سپرده‌های سرمایه‌گذاری کوتاه مدت، برای سپرده‌های بلند مدت نیز به جای سود واقعی، ضرر واقعی

پرداخته است. سود پرداختی بانک‌های تجاری به سپرده‌ها (درصد) مأخذ: استخراج شده از گزارش اقتصادی و ترازنامه بانک مرکزی سال‌های گوناگون البته موضوع تعیین نرخ‌ها به صورت دستوری و نتایج آن به قانون عملیات بانکداری بدون ربا اختصاص ندارد. قبل از سال ۱۳۶۳ و پیش از انقلاب، زمانی که نظام بانکی ایران ربوی بود نیز مسأله از همین قرار بود؛ به طوری که در فاصله زمانی ۱۳۵۰ تا ۱۳۶۲ سپرده‌گذاران کوتاه‌مدت به طور متوسط سالانه ۷/۷ درصد و سپرده‌گذاران بلند مدت ۶ درصد بهره واقعی منفی و در حقیقت ضرر دریافت کرده‌اند (موسویان، همان: ص ۱۹۸). تعیین نرخ‌ها به صورت دستوری و عدم واگذاری آن به سازوکار بازار با این استدلال است که آزادسازی نرخ‌ها باعث افزایش نرخ تسهیلات بانکی می‌شود و این تشدید تورم را در پی خواهد داشت. این استدلال گرچه از جهت نظری، موافقان و مخالفان خود را دارد، تجربه بیش از سی سال ایران (از سال ۱۳۵۰ تا ۱۳۸۲) نشان می‌دهد که سیاست موفق نبوده است و علت آن را می‌توان در مسائل ذیل جست‌اول. اگر سود سپرده‌های بانکی (به ویژه سود سپرده‌های سرمایه‌گذاری) در مقایسه با نرخ‌های جهانی پایین باشد، زمینه برای فرار سرمایه‌ها به ویژه سرمایه‌های مبالغ بزرگ فراهم می‌آید. در وضعی که بانک‌های بزرگ دنیا سالانه رقمی بین ۳ تا ۷ درصد بهره واقعی به سپرده‌گذاران می‌دهند، طبیعی است که سپرده‌گذار راضی به تحمل نرخ سود واقعی منفی نخواهد بود. آمارهای موجود که از خروج سرمایه‌های هنگفت به سوی کشورهای خلیج، ترکیه و اروپا حکایت می‌کنند، گواه این مطلب است. دوم. در چنین وضعی، بخش قابل توجهی از پس‌اندازها به سمت بازارهای غیررسمی پول و سرمایه کشیده شده، و با نرخ‌های بسیار بالایی قرض داده می‌شوند. وجود نرخ‌های بهره ۳۶، ۴۸ حتی ۶۰ درصدی به اسم‌های گوناگون شرعی و غیرشرعی بین مردم، از رونق بازار غیررسمی پولی در کشور حکایت دارد. سوم. در چنین وضعی، افراد ترجیح می‌دهند پس‌اندازهای خود را به شکل دارایی‌های غیرنقدی چون زمین، ساختمان، طلا، ارز و کالاهای بادوام نگهداری کنند. ثبت ۵/۶ میلیون تلفن همراه و خروج چند هزار میلیاردی سپرده‌ها از نظام بانکی نشان از عدم رضایت سپرده‌گذاران از بازده نظام بانکی دارد. روشن است با وجود مسائل پیشین هر چه زمان بگذرد، نه تنها با پایین نگاه داشتن سود بانکی، تورم کاهش نمی‌یابد، بلکه نهادینه شده، تشدید می‌یابد. سیاست‌گذاران پولی باید تدبیری بیندیشند که صاحبان وجوه احساس کنند اگر خود نمی‌توانند با سرمایه‌هایشان فعالیت کنند، بهترین، سالم‌ترین و کارآمدترین محل سرمایه‌گذاری بازار رسمی پول و سرمایه به ویژه نظام بانکی است. نتیجه‌گیری اشکالات بخش تجهیز منابع در بانکداری بدون ربا ایران ۱. به کارگیری قرارداد قرض‌الحسنه با توجه به ماهیت خیرخواهانه آن، اولاً تناسبی با سپرده جاری و پس‌انداز بانکی ندارد. ثانیاً باعث شده بانک، در دید مردم و مسئولان، مؤسسه خیریه تداعی کند. ثالثاً اعطای جوایز گوناگون باعث شده تا بانک در حد مؤسسات بخت‌آزمایی تنزل کند و رابعاً باعث شده سپرده‌گذاران پس‌انداز نتوانند به سود حاصل از به کارگیری منابع خودشان دست یابند. ۲. سپرده‌های سرمایه‌گذاری در بانکداری بدون ربا از جهت نظری، متناسب با افراد ریسک‌پذیر طراحی شده و تناسبی با مشتریان اصلی بانک‌ها (افراد متعارف و ریسک‌گریز) ندارد. ۳. پایین بودن نرخ سود سپرده‌ها در مقایسه با تورم و منفی بودن سود واقعی در بیش‌تر سال‌ها، اولاً باعث خروج بیش از حد سرمایه‌های نقدی از کشور؛ ثانیاً عامل رونق فوق‌العاده بازار غیررسمی پول با نرخ بهره‌های گزاف، و ثالثاً سبب روی آوردن صاحبان پس‌انداز به سمت دارایی‌های غیرمولد شده است. الگوی پیشنهادی حال با توجه به اهداف و انگیزه‌ها و روحیات روان‌شناختی سپرده‌گذاران و با توجه به نقاط ضعف و قوت نظام بانکداری متعارف و بانکداری بدون ربا، سپرده‌های خاصی در دو فرض برای سامان دادن تجهیز منابع پیشنهاد می‌شود. فرض نخست، فرض تغییر قانون بانکداری بدون ربا و سوق دادن آن به سمت بانک به معنای واقعی است و فرض دوم به معنای حفظ کلیت قانون بانکداری بدون ربا و تغییر جزئی در بخش تجهیز منابع است. فرض نخست، فرض تغییر قانون بانکداری بدون ربا در تعریف بانک گذشت که بانک، نه مؤسسه خیریه، نه مؤسسه بخت‌آزمایی و نه شرکت سرمایه‌گذاری است؛ بلکه بنگاهی اقتصادی است و به هدف کسب سود، وجوه مازاد افراد حقیقی و حقوقی را در قالب سپرده جذب کرده، به متقاضیان وجوه اعم از فعالان اقتصادی و مصرف‌کنندگان تسهیلات می‌دهد. بر این

اساس، در بازننگری اساسی باید آن گروه از معامله‌ها و فعالیت‌ها که بانک را از بانک بودن خارج می‌کند، تصفیه و خلاهای حاصل را با معامله‌ها و فعالیت‌های دیگر پر کرد؛ برای مثال، عقود قرض الحسنه، مضاربه، مزارعه، مساقات، مشارکت مدنی، مشارکت حقوقی که با مؤسسات خیریه و شرکت‌های سرمایه‌گذاری تناسب دارد، از قانون عملیات بانکی حذف و قراردادهایی چون وکالت، فروش اقساطی، اجاره به شرط تملیک، جعاله و تنزیل تقویت و خلاهای حاصل به وسیله عقد صلح را جبران کرد. در این اصلاح که تبیین علمی آن به مقاله مستقل نیاز دارد، تحولات ذیل رخ می‌دهد و زمینه برای انواع سپرده‌های پیشنهادی فراهم می‌شود. ۱. بانک از مؤسسات خیریه و شرکت‌های سرمایه‌گذاری فاصله گرفته، به بانک به معنای واقعی نزدیک می‌شود. ۲. از آنجا که بازده معاملات مذکور می‌تواند با نرخ‌های معین و از قبل برنامه‌ریزی شده باشد، در نتیجه بانک می‌تواند به سپرده‌گذاران نرخ‌های معین بپردازد. ۳. از آنجا که معامله‌های مذکور ماهیت مبادله‌ای دارند، شیوه حسابداری آن‌ها از سنخ حسابداری بدهکار و بستانکار بوده، با ادبیات رایج بانکداری تناسب بیشتری خواهند داشت. انواع سپرده‌ها در فرض نخست ۱. سپرده جاری این حساب از جهت ماهیت حقوقی و روش کار، همانند سپرده جاری در بانک‌های سنتی خواهد بود و همانند آن‌ها خدمات حساب جاری را در اختیار صاحبان حساب می‌گذارد بدین ترتیب که اشخاص و مؤسسات، با افتتاح حساب از طریق دسته چک از موجودی حساب خود به هر اندازه و به هر صورتی که مایل باشند (مراجعه مستقیم یا حواله)، طبق مقررات بانک استفاده می‌کنند. استفاده از حساب جاری، افزون بر حفظ پول در بانک، سبب تسهیل پرداخت‌ها و بی‌نیازی صاحب حساب از عمل نگهداری وجوه نقدی می‌شود. از آنجا که در بیش‌تر کشورها برای چنین حساب‌هایی بهره پرداخت نمی‌شود می‌توان از رابطه حقوقی قرض بدون بهره (نه قرض الحسنه) استفاده کرد و در این صورت، وجوه فراهم شده از ناحیه این حساب‌ها به مالکیت بانک درآمده، جزو منابع بانک خواهد بود و بانک‌ها می‌توانند با رعایت سپرده قانونی و ذخیره احتیاطی، از باقیمانده وجوه در اعطای تسهیلات کوتاه مدت استفاده کنند. شایان ذکر است که اگر بخواهیم مثل معدود کشورهایی برای حساب‌های جاری نیز سود اندکی بدهیم، از رابطه حقوقی قرض نمی‌توان استفاده کرد و باید سراغ رابطه وکالت برویم که در حساب پس‌انداز معرفی خواهیم کرد. ۲. سپرده پس‌انداز با سود معین‌چنان که گذشت، در بانکداری متعارف، سپرده‌ای به نام سپرده پس‌انداز وجود دارد که مردم وجوه مازاد بر نیاز خود را در آن نگه می‌دارند و هنگام نیاز مراجعه کرده، بخشی از اندوخته خود را می‌گیرند؛ انگیزه اصلی مردم از افتتاح این حساب، حفظ و نگهداری است؛ اما در پی کسب درآمد نیز هستند. بانک‌ها نیز با اعطای بهره، مردم را تشویق می‌کنند و گذشت که در بانکداری بدون ربا، جای این حساب خالی است و حساب پس‌انداز قرض الحسنه به دلیل نداشتن سود نمی‌تواند جایگزین مناسبی باشد و گفته شد که اعطای جوایز به صورت قرعه‌کشی نمی‌تواند مشوق مؤثر به شمار آید. با استفاده از عقود شرعی می‌توان سپرده پس‌انداز با سود معین طراح و جایگزین سپرده پس‌انداز بانکداری متعارف کرد. برای این حساب، راه‌هایی قابل تصور است که آسان‌ترین و بدون اشکال‌ترین آن‌ها بدین قرار است. افراد با مراجعه به بانک، بخشی از وجوه مازاد بر نیاز خود را به صورت عقد وکالت در بانک سپرده‌گذاری کنند و به بانک وکالت دهند تا وجوه آنان را به همراه دیگر وجوه حاصل از سپرده پس‌انداز (به صورت مشاع) از طریق عقود با بازده معین (فروش اقساطی، اجاره به شرط تملیک، جعاله و خرید دین) به جریان انداخته، سود مشخص را برای آنان به دست آورد. بانک، هر ساله با مطالعه کشش بازار درباره نرخ نسبه، نرخ تنزیل، اجاره و جعاله و ظرفیت معامله، نرخ معینی را برای تسهیلات اعطایی از طریق معاملات نسبه، اجاره به شرط تملیک، جعاله و خرید دین اعلام می‌کند؛ سپس با توجه به توان مدیریتی خود، چند درصد از آن را به عنوان حق الوکاله کم کرده، بقیه را برای صاحبان سپرده اعلام می‌کند؛ در نتیجه، سپرده‌گذار به بانک وکالت می‌دهد تا سپرده او را از طریق معاملات مذکور به جریان انداخته، از سود حاصل، درصد مشخصی را به صاحب سپرده بپردازد و بقیه را بانک به صورت حق الوکاله بردارد؛ برای مثال، بانک می‌بیند اگر نرخ اعطایی تسهیلات از طریق معاملات مذکور ۲۰ درصد باشد، با محاسبه نرخ سپرده قانونی و ذخایر احتیاطی می‌تواند از کل منابع ۱۲ درصد سود به دست آورد و بر آورد

می‌کند که کل هزینه‌های عملیاتی بین ۲ تا ۴ درصد خواهد بود و به راحتی می‌تواند ۸ درصد به سپرده‌گذار بپردازد؛ بنابراین اعلام می‌کند در سال ۱۳۸۳ برای سپرده‌های پس‌انداز، ۸ درصد سود می‌پردازد. سپرده‌گذار نیز با توجه به رقم اعلام شده و با توجه به ماهیت فقهی سپرده پس‌انداز، با افتتاح حساب پس‌انداز، به بانک و کالت می‌دهد و جوه او را همراه دیگر جوه در عقود مذکور به کار گرفته، ۸ درصد سود به او بپردازد و بقیه را به صورت حق‌الوکاله و هزینه عملیات، خود بانک بردارد؛ البته این ارقام به صورت مثال است و هر سال می‌تواند متناسب با اوضاع اقتصادی تغییر کند و معین بودن نرخ به معنای ثابت بودن همیشگی آن نیست. در واقع سپرده‌گذار به بانک و کالت عام می‌دهد که جوه او را همراه جوه دیگر با نرخ‌هایی که بانک متناسب با کشش بازار تعیین می‌کند، اعطای تسهیلات کرده پس بخشی از سود را که نرخ معینی است به سپرده‌گذار بپردازد و بخش دیگر را برای حق‌الوکاله و هزینه‌های عملیاتی بردارد. ۳. سپرده سرمایه‌گذاری با سود معین‌چنان که گذشت، گروهی از مردم قصد دارند از طریق سپرده بانکی درآمد کسب کنند و به جهات روحیات خاص حاضر نیستند ریسک بپذیرند. در بانکداری متعارف، بانک‌ها با طراحی سپرده‌های مدّت‌دار، به تقاضای این گروه از سپرده‌گذاران پاسخ می‌دهند؛ اما در بانکداری بدون ربای ایران، راهکاری برای این گروه ارائه نشده است. این‌جا نیز می‌توان همانند سپرده پس‌انداز با استفاده از عقود شرعی، راهکارهای مناسبی ارائه داد و آسان‌ترین و مشروع‌ترین راهکار، همان است که در سپرده پس‌انداز گذشت؛ یعنی افراد با مراجعه به بانک، بخشی از جوه مازاد بر نیاز مصرفی خود را در اختیار بانک می‌گذارند و به بانک و کالت می‌دهند و جوه آنان را به همراه دیگر جوه به دست آمده از این حساب به نحو مشاع، از طریق عقود با بازده معین (فروش اقساطی، اجاره به شرط تملیک، جعاله و فروش دین) به جریان انداخته، سود معینی را برای سپرده‌گذاران به دست آورد. اگر مثال سپرده پس‌انداز را برای سپرده سرمایه‌گذاری با بازده معین مطرح کنیم، بانک مشاهده می‌کند که اگر نرخ اعطای تسهیلات از طریق معامله‌های فروش اقساطی، اجاره به شرط تملیک، جعاله و خرید دین ۲۰ درصد باشد، با محاسبه نرخ سپرده قانونی و ذخیره احتیاطی که طبق قاعده در سپرده‌های سرمایه‌گذاری خیلی کم‌تر است می‌تواند ۱۶ درصد سود در مقایسه با کلّ منابع به دست آورد. حال اگر ۲ درصد به صورت حق‌الوکاله و پوشش هزینه‌های اتّفاقی در نظر بگیرد (از آن‌جا که این سپرده‌ها در مقایسه با سپرده‌های پس‌انداز ثبات بیش‌تری دارند، مراجعات مشتریان کم‌تر و مدیریت سپرده‌ها آسان‌تر است و طبق قاعده، هزینه و حق‌الوکاله کم‌تری لازم دارد)، بانک اعلام می‌کند به طور مثال، در سال ۸۳ برای سپرده‌های سرمایه‌گذاری با سود ثابت، ۱۴ درصد سود می‌پردازد. سپرده‌گذار نیز با توجه به رقم مذکور و با توجه به ماهیت فقهی این سپرده، با افتتاح سپرده سرمایه‌گذاری با سود معین، به بانک و کالت می‌دهد تا سپرده او را همراه دیگر سپرده‌های این حساب، در عقود با بازده معین به کار گرفته، ۱۴ درصد سود به او بپردازد و بقیه را خود بانک به صورت حق‌الوکاله و هزینه‌های عملیاتی بردارد (ارقام به صورت مثال است و وکالت سپرده‌گذار همانند سپرده پس‌انداز عام خواهد بود). انواع سپرده‌های سرمایه‌گذاری با سود معین در بانکداری متعارف سپرده‌های مدّت‌دار را به کوتاه مدّت (یک ساله)، میان مدّت (دو و سه ساله)، و بلند مدّت (پنج ساله) تقسیم می‌کنند و برای آن‌ها نرخ بهره‌های متفاوت در نظر می‌گیرند؛ یعنی هر چه سپرده، مدّت‌دارتر باشد، نرخ بهره بیش‌تری به آن تعلق می‌گیرد. در سپرده‌های سرمایه‌گذاری با سود معین نیز می‌توان چنین روشی را اعمال کرد. از آن‌جا که اولاً نرخ ذخیره قانونی و احتیاطی این سپرده‌ها هر چه مدّت‌دارتر می‌شود، کاهش می‌یابد، بانک به تناسب، سود بیش‌تری از ناحیه آن تحصیل می‌کند. ثانیاً هر چه سپرده، مدّت‌دارتر می‌شود، به جهت مراجعات کم‌تر سپرده‌گذار و قابلیت برنامه‌ریزی برای طرح‌های کلان، هزینه کم‌تری برای بانک خواهد داشت؛ در نتیجه به حق‌الوکاله کم‌تری نیاز می‌یابد؛ پس به صورت منطقی و طبیعی، هر چه سپرده، مدّت‌دارتر شود، سود ناخالص بیش‌تر و حق‌الوکاله کم‌تری خواهد داشت و بانک می‌تواند رقم بالاتری به سپرده‌گذار بپردازد. جدول ذیل نوع فعالیت‌های بانکداری بدون ربا طبق فرض نخست (به معنای واقعی بانک) را نشان می‌دهد. فعالیت‌های بانک در فرض نخست

فرض دوم، حفظ قانون عملیات بانکداری بدون ربا اگر نخواهیم قانون عملیات بانکداری بدون ربای فعلی را تغییر دهیم می‌توان با

تغییر برخی آیین‌نامه‌های اجرایی، برخی از مشکلات بانکی را حل کرد و به قسمت بسیاری از نتایج فرض نخست رسید. برای این منظور باید تغییرات ذیل در آیین‌نامه‌های اجرایی اعمال شود. ۱. شیوه‌های دوازده‌گانه تخصیص منابع را می‌توان به سه گروه مشخص عقود با بازده معین (فروش اقساطی، اجاره به شرط تملیک، جعاله و تنزیل) و عقود با بازده نامعین (مشارکت حقوقی، مشارکت مدنی، مضاربه، مزارعه، مساقات، سلف و سرمایه‌گذاری مستقیم) و قرارداد قرض‌الحسنه تقسیم، و منابع آن‌ها را جدا کرد. ۲. سپرده سرمایه‌گذاری که طبق قانون بر اساس رابطه حقوقی و کالت تعریف شده است به سه گروه تقسیم کرد: سپرده سرمایه‌گذاری و کالته بدون مدت (پس‌انداز)، سپرده سرمایه‌گذاری مدت‌دار با سود معین و سپرده سرمایه‌گذاری مدت‌دار با سود متغیر؛ در نتیجه، بانکداری بدون ربا دارای پنج نوع سپرده به شرح ذیل خواهد بود. انواع سپرده در فرض دوم ۱. سپرده جاری این سپرده همانند سپرده جاری در فرض نخست خواهد بود. ماهیت حقوقی آن قرض بدون بهره است و بانک سودی به سپرده‌گذار نمی‌پردازد و به مقتضای قرض، مالک سپرده‌ها خواهد بود و می‌تواند مانده آن‌ها را پس از کسر سپرده قانونی و ذخیره احتیاطی در اعطای تسهیلات سود آور به کار گیرد. ۲. سپرده قرض‌الحسنه ماهیت حقوقی این سپرده، قرض‌الحسنه است و بانک وظیفه دارد (برای تأمین اهداف سپرده‌گذاران)، کل مانده این سپرده‌ها را پس از کسر سپرده قانونی و ذخیره احتیاطی، در جهت تأمین نیازهای ضرور، تسهیلات قرض‌الحسنه اعطا کند. ۳. سپرده پس‌انداز با سود معین ماهیت حقوقی این سپرده و کالت عام خواهد بود. سپرده‌گذار به بانک و کالت می‌دهد و جوه او را همراه جوه دیگر این سپرده، فقط از طریق عقود با بازده معین (فروش اقساطی، اجاره به شرط تملیک، جعاله و تنزیل)، اعطای تسهیلات کرده، بعد از کسر درصدی برای حق‌الوکاله و هزینه‌های عملیاتی، بقیه را به صاحب سپرده بپردازد. ماهیت سپرده و روش کار همانند سپرده پس‌انداز فرض نخست خواهد بود. ۴. سپرده سرمایه‌گذاری مدت‌دار با سود معین ماهیت حقوقی، روش کار این نوع سپرده نیز مانند سپرده پس‌انداز با سود معین است با این تفاوت که به جهت مدت‌دار بودن، ثبات بیش‌تری دارد؛ در نتیجه نرخ سپرده قانونی و نرخ حق‌الوکاله کم‌تری خواهد داشت و سود بیش‌تری عاید سپرده‌گذار خواهد شد. ۵. سپرده سرمایه‌گذاری مدت‌دار با سود متغیر بیش‌تر گذشت که گروهی از مردم، دارای روحیه ریسک‌پذیر بوده، حاضرند برای رسیدن به درآمدهای بالاتر در جاتی از ریسک را بپذیرند. در اقتصاد متعارف این افراد به سمت بازار سهام، شرکت‌های سرمایه‌گذاری می‌روند. بانکداری بدون ربا می‌تواند بر اساس عقد و کالت عام، جوه این افراد را به صورت سپرده سرمایه‌گذاری جذب کرده، بعد از کسر سپرده قانونی و ذخیره احتیاطی، از طریق عقود با بازده متغیر (مشارکت مدنی، مشارکت حقوقی، مضاربه، مزارعه، مساقات، سلف، سرمایه‌گذاری مستقیم) اعطای تسهیلات کند. بدیهی است از آن‌جا که بازده این عقود به بازده بنگاه‌های گیرنده تسهیلات و تحولات اقتصادی جامعه، ارتباط دارد، نرخ بازده متغیر خواهد بود؛ در نتیجه، سود سپرده‌گذاران نیز متغیر بوده، در پایان دوره مالی قطعی می‌شود. بانک‌ها می‌توانند با بررسی اوضاع اقتصادی، نرخ‌هایی را به صورت علی‌الحساب اعلان، و در پایان دوره مالی، بعد از روشن شدن سود قطعی سپرده‌گذاران تصفیه کنند. انواع سپرده سرمایه‌گذاری مدت‌دار با سود متغیر سپرده‌های سرمایه‌گذاری با سود متغیر نیز همانند سپرده‌های سرمایه‌گذاری با سود معین، به سپرده‌های یکساله، دوساله، سه‌ساله، پنجساله و پنجساله انتقال‌پذیر قابل تقسیم است. در سپرده سرمایه‌گذاری با سود متغیر، حتی می‌توان برای افراد کاملاً ریسک‌پذیر، حساب ویژه افتتاح کرد و سپرده آن‌ها را در طرح یا صنعتی خاص سرمایه‌گذاری کرد. در این سپرده‌ها نیز هر چه مدت سپرده‌گذاری طولانی‌تر باشد، به جهت ثبات بیش‌تر، به ذخیره قانونی و احتیاطی کم‌تری نیاز خواهد بود و به بانک امکان خواهد داد در طرح‌های بلندمدت‌تر که سودآوری بیش‌تری دارند، سرمایه‌گذاری کند؛ چنان‌که به جهت کاهش مراجعات سپرده‌گذار، هزینه‌های مربوط پایین است؛ در نتیجه بانک می‌تواند نسبت‌های متفاوتی از حق‌الوکاله را برای انواع سپرده‌های مذکور در نظر بگیرد. جدول زیر نوع فعالیت‌های بانکداری بدون ربا طبق فرض دوم (حفظ قانون عملیات بانکداری بدون ربا) را نشان می‌دهد. فعالیت‌های بانک در فرض دوم نمودار ذیل چگونگی ارتباط مانده انواع سپرده‌ها با انواع تسهیلات را نشان می‌دهد. مانده

محمد اقبال نیا

تاریخچه ایجاد بانک مرکزی: شکل گیری بانک مرکزی به قرن ۱۷ میلادی مربوط می‌شود نخستین بانک مرکزی دنیا، ریکز بانک سوئد بود که سال ۱۶۵۶ میلادی تاسیس شد و در سال ۱۶۶۸ به عنوان بانک دولتی و ملی سوئد درآمد بانک انگلستان نیز که سال ۱۶۹۴ تاسیس شد در زمره قدیمی ترین بانک‌های مرکزی دنیا به شمار می‌رود بانک انگلستان در مقابل اجازة انتشار اسکناس، استقرار دولت را تامین می‌کرد به تدریج ذخایر کشور انگلستان به بانک سپرده شد و در نیمه دوم قرن نوزدهم، بانک انگلستان به صورت بانک تنظیم کننده اعتبارات و آخرین وام‌دهنده درآمد بانک فرانسه نیز سال ۱۸۰۰ به وجود آمد و به تدریج به عنوان بانک عامل دولت و ناشر اسکناس و همچنین نگهدارنده ذخایر و آخرین اعطاکننده وام درآمد بانک هلند سال ۱۸۱۴، بانک اتریش ۱۸۱۷، بانک کپنهاگ (دانمارک) ۱۸۱۸، بانک بلژیک ۱۸۵۰، بانک اسپانیا ۱۸۵۶، بانک روسیه ۱۸۶۰، بانک رایش آلمان ۱۸۷۵ و بانک ژاپن ۱۸۸۲ تاسیس شدند تاسیس بانک مرکزی در ایران نیز به سال ۱۳۳۹ هجری شمسی باز می‌گردد به این ترتیب ملاحظه می‌شود که بانک‌های بسیاری در خلال قرن نوزدهم به وجود آمدند که به تدریج انحصار نشر اسکناس را بر عهده گرفتند با این وجود ضرورت ایجاد بانک مرکزی از اوایل قرن بیستم برای همه کشورها احساس شد و بسیاری از کشورها در نیمه اول قرن بیستم به ایجاد بانک مرکزی اقدام کردند وظایف بانک مرکزی بانک‌های مرکزی در آغاز با نشر اسکناس‌های معتبر و جلب اعتماد مردم، انحصار نشر اسکناس را به خود اختصاص دادند و سپس ضمن انجام امور مالی دولت و خزانه‌داری، امین بانک‌های دیگر شدند و با نگهداری ذخایر آن‌ها سرانجام به عنوان آخرین اعتبار دهنده درآمدند بر این اساس وظایف بانک مرکزی قبل از دهه ۱۹۵۰ را به شرح زیر تعریف می‌کنند: ۱- بانک ناشر اسکناس که به طور انحصاری نشر اسکناس را به خود اختصاص می‌دهد ۲- بانک تنزیل کننده، به معنی تنزیل اسناد بانک‌های تجاری ۳- بانک نگهدارنده ذخایر طلای بانک‌ها ۴- بانک تنظیم کننده و کنترل کننده بازار پول داخلی ۵- بانک عامل دولت ۶- بانک هدایت کننده اعتبارات، کنترل کننده بحران پولی، قیمت‌های داخلی و ارزش برابری پول با توجه به تحولات اقتصادی که در دهه‌های اخیر به وجود آمده است، وظایف بانک مرکزی از یک رشته وظایف مکانیکی بانکداری به نقشی حساس و اثرگذار در اقتصاد تبدیل شده است به طور کلی در تعاریف جدیدتر، وظایف بانک مرکزی در سه مورد زیر خلاصه می‌شوند: ۱- ایجاد تعادل پولی: ایجاد تعادل میان عرضه و تقاضای پول به گونه‌ای که ثبات منطقی برای ارزش پول ایجاد شود ۲- تحکیم و ارتقای خارجی: ایجاد شرایط لازم برای تعادل تراز پرداخت‌ها، به شکلی که قدرت خرید پول یا ارزش برابری آن در معاملات بین‌المللی از ثبات و استحکام منطقی برخوردار باشد ۳- آخرین اعتباردهنده: خلق پولمطالعه قوانین مربوط به تاسیس بانک‌های مرکزی در کشورهای مختلف نشان می‌دهد که وظایفی از قبیل حفظ ارزش پول، حفظ تعادل داخلی و خارجی، کنترل تورم، حفظ ثبات قیمت‌ها و کمک به رشد و ثبات اقتصادی جامعه به عنوان اهداف و مسوولیت‌های اصلی تاسیس ذکر شده است استقلال بانک مرکزی بانک مرکزی زمانی مستقل به شمار می‌رود که بتواند وظایف خود را بر اساس ضوابط و قوانین اقتصادی و نه سیاسی انجام دهد بانک مرکزی قدرت خلق پول دارد از سوی دیگر، قدرت خلق پول و نشر اسکناس، از جمله مهم‌ترین اهرم‌های قدرت برای هر دولتی محسوب می‌شود وقتی که دولت بنا به دلایل مختلف و از جمله کسری بودجه، نیاز به پول پیدا می‌کند تمایل دارد تا با فشار بر بانک مرکزی و انتشار اسکناس زیاد، مشکل خود را در کوتاه‌مدت حل کند از دیدگاه برخی از محققان، استقلال بانک مرکزی از دو بعد سیاسی و اقتصادی مطرح است استقلال سیاسی بانک مرکزی به معنای توانایی آن برای تعیین اهداف خود بدون تاثیرپذیری از دولت است از سوی دیگر، استقلال اقتصادی بانک مرکزی در برگیرنده توانایی آن در تعیین و اجرای آزادانه خط مشی‌های خود به منظور دستیابی به اهداف مورد نظر است همچنین، در بحث استقلال بانک مرکزی، انتصاب اعضای اداره کننده بانک مرکزی، دوره تصدی آن‌ها و

احتمال انفصال از خدمت آن‌ها نیز مطرح است اندازه‌گیری و رتبه‌بندی موارد اخیر دشوار است در برخی دیگر از تحقیقات، برای تحلیل استقلال بانک مرکزی به سه بعد زیر توجه شده است: ۱- استقلال نهادی، که بر اساس موقعیت بانک در نهادهای دولتی و رویه‌های به کار رفته در تعیین و به کارگیری اختیارات بانک تعریف می‌شود ۲- استقلال عملکردی، که بر حسب قدرت و قابلیت بانک در رابطه با تعیین و به کارگیری سیاست پولی و خود مختاری آن در تصمیم‌گیری روی سایر عملیات مشخص شده در قانون بیان می‌شود ۳- استقلال مالی، یعنی داشتن یک رویه یکسان و همیشگی برای جمع‌آوری و توزیع منابع بانک که احتمال تحمیل هر گونه فشار مالی را منتفی می‌کند اندازه‌گیری استقلال بانک مرکزی عموماً استقلال بانک مرکزی را بر حسب چگونگی روابط آن با دولت اندازه‌گیری می‌کنند روابط بانک مرکزی با دولت نیز دارای وجوه مختلفی بوده بنابراین تعیین درجه استقلال بانک‌های مرکزی امری دشوار است ساختار روابط رسمی و غیررسمی میان دولت و بانک مرکزی در تعیین استقلال بانک مرکزی نقش دارد اگرچه میزان و نوع روابط بانک مرکزی با دولت می‌تواند به مقدار زیادی نشان‌دهنده درجه استقلال بانک مرکزی باشد لیکن در عمل بانک‌های مرکزی زیادی وجود دارند که با وجود داشتن ارتباطات ویژه با دولت، از استقلال بالایی نیز برخوردارند می‌توان روابط بین دولت و بانک مرکزی را در ابعاد زیر ارزیابی کرد: ۱- اهداف و وظایف بانک مرکزی: اغلب بانک مرکزی به عنوان بالاترین مجری سیاست‌های پولی کشور مطرح بوده و مسوولیت دارد تا در جهت افزایش ثبات و رفاه اقتصادی کشور گام بردارد ۲- مالکیت بر سهام بانک مرکزی: صرف نظر از این که مالکیت بانک مرکزی در دست بخش خصوصی یا دولتی باشد، به منظور حفظ استقلال بانک مرکزی لازم است تا نظارت و دخالت دولت در امور بانک مرکزی، تابع قواعد و مقررات ویژه‌ای باشد. ۳- انتصاب رییس کل بانک مرکزی: از نمودهای مهم استقلال یا عدم استقلال بانک مرکزی، چگونگی انتصاب بالاترین مقام تصمیم‌گیرنده بانک مرکزی و دوره تصدی وی است در اکثر کشورهای جهان و حتی در مواردی که سهام‌داران بانک مرکزی را شخصیت‌های خصوصی تشکیل می‌دهند، رییس کل بانک با توصیه دولت منصوب می‌شود ۴- انتصاب اعضای شورای سیاست‌گذاری (شورای پول و اعتبار): این شورا بالاترین شورای تصمیم‌گیری بانک مرکزی به شمار می‌آید مقام انتصاب‌کننده و دوره انتصاب اعضا در شورا در کشورهای مختلف متفاوت است مقام انتصاب‌کننده اعضای شورا ممکن است رییس‌جمهور، پارلمان یا وزیر دارایی باشد ضرورت استقلال بانک مرکزی در ایران بانک مرکزی ایران سال ۱۳۳۹ شمسی و با هدف حفظ ارزش پول و نشر انحصاری اسکناس تاسیس شد وظایف بانک مرکزی ایران، کارگزاری مالی دولت و شهرداری‌ها در داخل و خارج و نیز حفظ موازنه ارزی کشور تعریف شده است به موجب قانون پولی و بانکی مصوب ۱۸ تیرماه ۱۳۵۱، بانک مرکزی مسوولیت تنظیم و اجرای سیاست پولی و اعتباری کشور بر اساس سیاست‌های کلی اقتصادی را بر عهده گرفت در این قانون، هدف از تشکیل بانک مرکزی حفظ ارزش پول و موازنه پرداخت‌ها یا به عبارتی حفظ تعادل داخلی و خارجی پول عنوان شده است براساس قانون مذکور، بانک مرکزی به عنوان تنظیم‌کننده نظام پولی و اعتباری کشور، وظیفه نشر انحصاری اسکناس و سکه‌های فلزی، نظارت بر بانک‌ها، تنظیم مقررات ارزی و نظارت بر معاملات طلا و کارگزاری مالی دولت را بر عهده دارد عملکرد سیاست‌های پولی در ایران در دهه‌های اخیر نشان‌دهنده تاثیرپذیری قابل توجه تورم از افزایش پایه پولی کشور بر اثر کسری بودجه دولت، تسهیلات تکلیفی و استقراض دولت از بانک مرکزی است انباشت بدهی دولت و بخش دولتی به بانک مرکزی و افزایش بی‌رویه حجم پول، موجب شده است تا کنترل بانک مرکزی بر روی پایه پولی و تورم در عمل بسیار محدود شود مطابق تحقیقات انجام شده، میزان استقلال بانک مرکزی کشورمان براساس شاخص‌های کمی مربوطه پایین است دخالت‌های دولت در امر سیاست‌گذاری پولی (از جمله کاهش دستوری نرخ سود بانکی و یا اجرای سیاست‌های انبساطی) موجب شده طی سالیان متمادی، شاهد رشد تورم و ناپایداری رشد اقتصادی کشور باشیم رشد اقتصادی کشور و کنترل تورم از جمله اهداف سند چشم‌انداز ۲۰ ساله کشور نیز است امری که در گروه استقلال واقعی بانک مرکزی و عملکرد آن فارغ از ملاحظات سیاسی است

در این راستا، تصویب قوانینی جدید برای رفع دخالت دولت در امور بانک مرکزی و اعمال نظارت‌های لازم در این خصوص ضروری به نظر می‌رسد نویسنده: محمد اقبال‌نیا - دانشجوی دوره دکتری مدیریت مالی دانشگاه شهید بهشتی منبع: سرمایه

بررسی تأثیر حسابداری عملیات بانکی

پژوهشی فصل اول: کلیات تحقیق: مقدمه: اقتصاد کنونی جهان اقتصاد پولی است. اغلب معاملات و مبادلات با پول صورت می‌پذیرد. پول در فعالیتهای اقتصادی نقش بسیار تعیین کننده ای دارد. بدون استفاده از آن هزاران معامله گوناگون بازرگانی، که هر روز شاهد انجام آنها هستیم، غیر ممکن است. پاره ای از این معاملات که امکان پذیر هستند در صورت نبودن پول، با دشواری و تاخیر فراوان صورت خواهد گرفت. بنابراین، حذف پول و به دنبال آن به کنار گذاشتن حرفه بانکداری از جوامع بشری غیر ممکن به نظر می‌رسد. زیرا در زندگی اقتصادی امروزی بانکها وظایف مهمی را بر عهده گرفته اند. مثلاً بانکهای تجاری بر خلاف سایر موسسات مالی که فقط می‌توانند موجودی های نقدی خود را قرض دهند، قادرند پول جدید ایجاد کنند و تا چند برابر موجودی های نقدی خود بر میزان قدرت خرید جامعه بیفزایند. به طور کلی میتوان گفت که امروزه حرفه بانکداری، تامین مالی سایر حرفه ها و کسب کارها را بر عهده دارد. بدین گونه، بانک و بانکداری در تمامی جنبه های زندگی اقتصادی جوامع ریشه دوانده است. با وجود این، اگر نظام بانکی از کنترل خارج شود خلق و خوی استثماری و تجاوزگر پیدا خواهد کرد. در اینجا این سوال مطرح است که آیا حذف خلق و خوی استثماری و ظالمانه نظام بانکی ادامه دارد؟ آری. در چهارچوب بانکداری اسلامی بدون ربا، می‌توان به سوال فوق پاسخ مثبت داد. و با تحقق این آرزو است که ابزارهای پولی می‌توانند بالا رفتن سطح زندگی بشری و کرامت او را نوید دهند. بیان مسئله: حسابداری عملیات امور بانکی که روزانه به بررسی اموری می‌پردازد که در جریان عملیات بانکی برای مشتریان و سایر امور بانکی در جریان است. در بانک ملی ایران انجام عملیات بانکی در موارد بسیاری انجام می‌گیرد. بیشترین انجام وظیفه در این قسمت میباشد. در واقع به تعبیری از آن به نقطه حساس عملیات بانکی میتوان یاد کرد. انجام عملیات امور بانکی نیاز به تخصص افرادی دارد که آن را انجام می‌دهند. باید اطلاعات خود را به روز گردانند تا از آخرین دستاوردهای عملیات بانکی با اطلاع باشند. در این جا قصد آنرا داریم تا به نقش امور مقطعی بانک پردازیم. سئوالات تحقیق: ۱- آیا سیستم حسابداری عملیات امور بانکی می‌تواند عامل موفقیت بانک باشد؟ ۲- آیا استفاده از افراد متخصص می‌تواند در موفقیت سیستم حسابداری عملیات امور بانکی موثر باشد؟ ۳- آیا سیستم حسابداری عملیات امور بانکی و برنامه ریزی درست می‌تواند عامل موفقیت بانک گردد؟ ۴- آیا کنترل و به روز کردن افراد متخصص حسابداری عملیات می‌تواند عامل موفقیت بانک باشد؟ اهمیت موضوع: حسابداری عملیات یکی از مهم ترین قسمت های انجام عملیات بانکی میباشد. اگر در این قسمت کوچکترین نقصی وجود داشته باشد، نه تنها به امور دیگر سرایت می‌کند، بلکه کل ترازیایان روزانه را نیز با اشکال مواجه خواهد نمود. به همین دلیل عملیات این قسمت از اهمیت خاصی برخوردار خواهد بود. کارکنان این قسمت از تخصص ویژه ای برخوردارند و هر چند مدت یکبار به بازآموزی اطلاعات خود می‌پردازند. فرضیات تحقیق: ۵- بین سیستم حسابداری عملیات امور بانکی و موفقیت بانک رابطه جهت دار وجود دارد. ۶- بین استفاده از افراد متخصص و موفقیت سیستم حسابداری عملیات امور بانکی رابطه جهت دار وجود دارد. ۷- بین سیستم حسابداری عملیات امور بانکی و برنامه ریزی درست رابطه جهت دار وجود دارد. ۸- بین کنترل و به روز کردن افراد متخصص حسابداری عملیات امور بانکی و موفقیت رابطه جهت دار وجود دارد. اهداف پژوهش: هدف کلی: بررسی تاثیر سیستم حسابداری عملیات امور بانکی کارآمد در بانک ملی ایران بویژه بعد از انقلاب اسلامی: اهداف جزئی: ۱- سیستم حسابداری عملیات امور بانکی عامل موفقیت سازمان میباشد. ۲- استفاده از افراد متخصص در سیستم حسابداری عملیات امور بانکی باعث موفقیت بانک میشود. ۳- سیستم حسابداری عملیات امور بانکی می‌تواند برنامه ریزی درست را بدنبال داشته باشد. ۴- با کنترل و به روز کردن

سیستم حسابداری عملیات امور بانکی می توان شاهد موفقیت بانک بود. فصل دوم تحقیق: ادبیات تحقیق پیشینه: در ۱۴ اردیبهشت ماه سال ۱۳۰۶ به موجب قانون بانک ملی ایران تشکیل و ۱۷ اردیبهشت ماه ۱۳۰۶ تحت شماره ۶۰ در اداره ثبت شرکتها (شماره ۹۴۶ در دفتر ثبت تجاری) ثبت و اولین اساسنامه آن در ۳۰ خرداد ماه ۱۳۰۷ تصویب هیات وزیران وقت رسیده و فعالیت رسمی خود را از ۳۰ شهریور ماه ۱۳۰۷ آغاز نمود و اساسنامه های بعدی بانک به ترتیب در ۲۲ مرداد ماه ۱۳۱۰، ۷ خرداد ماه سال ۱۳۳ و اسفند سال ۱۳۴۶ به تصویب مجلس شورای ملی وقت رسیده است. پیرو تصویب لایحه ی قانونی اداره ی امور بانکها مصوب ۳ مهر سال ۱۳۵۸ شورای انقلاب اسلامی ایران و در اجرای بند ماده ی ۶ آن اساسنامه ی جدید بانک در ۲۶ آبان ماه ۱۳۶۰ توسط مجمع عمومی بانکها به تصویب رسیده است. هدف و فعالیت ماده ۶ اساسنامه ی جدید ارائه ی خدمات بانکی در سراسر کشور و انجام معاملات بازرگانی در چارچوب قوانین و مقررات جاری می باشد. بانک ملی ایران در بعد از پیروزی انقلاب اسلامی: در ۳ مهر ماه سال ۱۳۵۸، با تصویب لایحه ای نظام بانکی کشور ملی اعلام شد. پس از آن و پس از تشکیل چندین مجمع عمومی، به موجب تصمیمی که در سال ۱۳۵۸ اتخاذ شد. تغییراتی در ساختار شبکه بانکی کشور که در آن زمان شامل ۳۵ بانک بود ایجاد شد. با سازماندهی جدید بانکهای ملت، تجارت، مسکن، صنعت و معدن از تشکیل چند بانک بزرگ و کوچک تاسیس شدند و هدف از تاسیس بانکهای استان، اجرای سیاست عدم تمرکز در تامین مالی وام های منطقه ای و و پاسخگویی به نیاز های خاص هر استان بود. پس از آن و با توجه به تغییرات ایجاد شده در ساختار اقتصادی کشور، در تاریخ ۱۴ دیماه سال ۱۳۶۹ مقرر شد که بانک ملی ایران مجدداً همچون گذشته به صورت یکپارچه فعالیتهای خود را سازماندهی کند و با استفاده از تجارب گذشته از طریق یکسان سازی عملیات بانکی خود توانایی بیشتری را برای ارائه خدمات مطلوب بانکی و تحقق به شعار خدمت به مردم کسب نماید. بانک ملی ایران بزرگترین بانک جهان اسلامبانک ملی ایران در حال حاضر با پشتوانه بیش از هشتاد سال تجربه ارائه خدمات نوین با صدور انواع چکهای بانکی و چکهای در گردش برای ایجاد امنیت بیشتر و آسودگی خاطر مشتریان در حمل و نقل پول نقد، ارسال حوالجات بین شهری، به منظور ایجاد تسهیلات لازم برای رشد فرهنگ مبادلات مالی غیر نقدی در جهت کمک به آحاد جامعه شعار خدمت به مردم را پیگیری می کند. سرعت عمل در ارسال حوالجات، چکها و بروات مشتریان به دور افتاده ترین نقاط کشور و باجدیدترین و پیشرفته ترین تجهیزات و امکانات رایانه ای به منظور ایجاد سهولت در معاملات تجاری و مراودات مالی روزمره از جمله ویژگی های شبکه بانک ملی ایران به شمار می رود. افتتاح انواع حساب های ارزی و ریالی، جاری، سپرده سرمایه گذاری بلند مدت و کوتاه مدت، قرض الحسنه پس انداز، سپرده سرمایه گذاری کوتاه مدت ویژه و اعطای تسهیلات مالی در بخش های مختلف اقتصادی، بخشی از خدمات و فعالیت های این شبکه بانکی است. بانک ملی ایران با استفاده از فن آوریهای روز و با تجهیز به سیستم همزمان رایانه ای (سبا)، تلفن بانک، تند دریافت، SMS، e-mai و..... تلاش دارد همگام با صنعت بانکداری نوین در جهت تحقق شعار رضایت مشتری قدم بردارد. گوشه ای از خدمات بانک ملی ایران: (۱) امکان دریافت صورتحساب از طریق نمابر (۲) امکان اطلاع از آخرین میزان موجودی در هر لحظه از طریق تلفن گویا (۳) امکان دریافت صورتحساب در مقاطع زمانی مشخص (حد اکثر ۲ ماه) (۴) وصول چکهای انتقالی عهده شعب تهران و واریز چک های مسافرتی شعب سایر بانکهای هر شهرستان در همان روز به حساب مشتریان (۵) وصول چکهای عهده شعب این بانک (درون شهری و برون شهری) در همان روز و واریز آن به حساب از طریق نمابر (۶) افتتاح حساب جاری برای اشخاص حقیقی و حقوقی (۷) امکان تمدید قرارداد سپرده بلند مدت در سرسید بدون مراجعه به بانک و بهره مندی از سود آن برای دارندگان حساب سپرده سرمایه گذاری بلند مدت (۸) امکان انتقال تمام یا قسمتی از سپرده بلند مدت و منافع آن به غیر (۹) برخورداری از سود سپرده بلند مدت پس از برداشت قسمتی از آن بدون ابطال قرارداد و تغییر در نرخ سود (۱۰) افتتاح انواع سپرده های سرمایه گذاری بلند مدت با پرداخت سود سپرده ها به طور ماهیانه (۱۱) امکان واریز سود علی الحساب سپرده های سرمایه گذاری بلند مدت به صورت ماهانه

به حسابهای معرفی شده توسط سپرده گذار (۱۲) افتتاح حساب سپرده کوتاه مدت ویژه با دو درصد بیشتر از سود سپرده های کوتاه مدت عادی (۱۳) انتشار چکهای در گردش با مبلغ دوست هزار تا پنج میلیون ریال به منظور تسهیل رد مبادله روزانه (۱۴) توسعه خدمات سیستم online به کلیه شعب (۱۵) صدور انواع ضمانتنامه (۱۶) برخورداری از سود روز شمار برای انواع سپرده گذاریها (۱۷) صدور انواع کارتهای اعتباریافتخارات بانک ملی ایران نتیجه تلاش فراگیر و خستگی ناپذیر کارکنان شبکه بانک ملی ایران به عنوان بزرگترین شبکه بانکی کشور و خاورمیانه منجر به کسب افتخارات گوناگونی گردیده است که مواردی از آن عبارتند از:

- انتخابهای اول مجله بانکر در سنوات مختلف ، بین سیستم بانکی کشور □ مجهز ترین بانک برای رقابت در عرصه بین المللی
- رتبه اول در تعداد حساب جاری □ رتبه اول در تعداد حساب قرض الحسنه پس انداز □ رتبه اول در منابع حساب قرض الحسنه پس انداز □ رتبه اول در اعطای بیشترین تعداد جایزه به حسابهای قرض الحسنه پس انداز □ رتبه اول در تعداد شعبه در کشور و خاورمیانه □ رتبه اول در میزان مبادلات نقدی و غیر نقدی و انتقال چک ، سفته و حوالجات و وجوه نقدی در سطح شعب خود و بین بانکها □ رتبه اول در به کارگیری و بیشترین تعداد نیروی انسانی متعهد ، کارآمد ، صدیق و خدمتگزار □ از جمله اهداف آتی این بانک در زمینه ارائه خدمات بیمه ای است که در این زمینه طرحهای گسترده ای در دست بررسی میباشد که با سهل ترین روش در شعب این بانک به مرحله اجراء گذاشته خواهد شد . یکی دیگر از خدمات نوین این بانک استفاده از سیستم کارت می باشد که این سیستم با انواع حسابها امکان برداشت یا واریز وجه توسط دستگاههای قابل ارتباط همانند ATM-POS-PINPAD برای دارندگان فراهم نموده است. خدمات آتی این بانک تقاضای خرید یا فروش سهام شرکتهای پذیرفته شده در بورس برای متقاضیان خرید سهام و یا فروشندگان سهام از طریق شعب این بانک است . مشتریان با مراجعه به شعب از مشاوره رایگان نمایندگان کارگزار بانک ملی مستقر در شعب بهره مند و با کمک فکری آنها سهام مورد نظر خود را انتخاب و پس از واریز مبلغ اسمی سهم مورد نظر به بانک ، منتظر اعلام بانک جهت دریافت سهام خریداری شده می باشند . همچنین به منظور فروش سهام ، شعب این بانک پس از اخذ اصل سهام و سایر مدارک ذکر شده در بخشنامه از فروشنده ، اقدام به ارسال مدارک ذکر شده در بخشنامه از فروشنده ، اقدام به ارسال مدارک و اصل سهام به واحد کارگزاری بورس نموده تا پس از فروش ، وجه سهام فروخته شده به فروشنده تحویل گردد. طرح جامع سیبا:سیبا سیستم(سیستم پرداخت همزمان رایانه ای)نویسدهنده عرضه خدمات بانکی جدید و متنوعی است که امروزه در بانکداری نوین دنیا ارائه می گردد و با بهره گیری از پیشرفته ترین امکانات مخابراتی ماهواره ای و جدید ترین فن آوری رایانه ای قادر است خدمات رایانه ای ارزشمندی را همزمان در بزرگترین شبکه بانکی کشور به مشتریان ارائه نماید که یقیناً گام بلندی در راستای بالندگی و شکوفائی نظام بانکی کشور محسوب می گردد . این تلاش ، سهم قابل ملاحظه ای در توسعه اقتصادی کشور خواهد داشت . طرح جامع سیبا سعی دارد در آینده کلیه عملیات بانکی را به صورت online به مشتریان در هر لحظه صرفنظر از شعبه افتتاح کننده حساب ، به صورت یکسان و دقیق ارائه دهد . در طرح جامع سیبا کلیه عملکرد نقل و انتقال حسابها بلافاصله بطور یکنواخت و یکسان در شعب تحت پوشش یا پایانه های دیگر بانکهای عضو از خدمات بانکی مورد نیاز بهره مند می شوند . در این طرح تمهیدات وسیعی برای محافظت از اطلاعات و کلیه فعالیتهای بانکی فراهم شده است و اطلاعات حساب مشتریان محترم بر روی رایانه های عظیم و مدرن مرکزی بانک که به همین منظور تهیه و راه اندازی شده اند . ثبت و ضبط می شوند. محصولات سیبا در این طرح علاوه بر خدمات (قرض الحسنه جاری سیبا) (قرض الحسنه پس انداز سیبا) (کارت اعتباری سیبا) در آینده، سایر خدمات بانکی نظیر (سپرده های مدت دار) ، (تسهیلات بانکی) ، (پرداخت قبوض خدمات شهری) و از طریق گوناگون (مانند ATM ، تلفن ، موبایل و.....) نیز به مشتریان گرامی ارائه می شود . با بهره گیری از قابلیت انعطاف پذیری، گستردگی ، سرعت ، دقت و امنیت ، در آینده کلیه خدمات بانکی ملی ایران منحصرأ در قالب سیستم سیبا به مشتریان ارائه خواهد شد. حساب قرض الحسنه جاری سیبا این حساب به منظور ارائه خدمات بانکی به مشتریان

در تمامی اوقات شبانه روز در سراسر کشور ایجاد شده است. اکنون با افتتاح حساب قرض الحسنه جاری سیبا در یکی از شعب این بانک می توان دسته چک دریافت کرده و از آنجا که آخرین مانده و نمونه امضاء ها در کلیه شعب سیبا توسط شبکه ماهواره ای از کامپیوتر مرکزی بانک قابل دسترسی است، می توان از خدمات متنوع این حساب از قبیل موارد مورد اشاره در کلیه شعب سیبا بهره مند شد • وصول فوری وجه چک جاری سیبا بدون مراجعه به شعبه افتتاح کننده حساب • واریز لحظه ای به حساب و دریافت همزمان از حساب و یا وصول از طریق اطاق پایاپای • انتقال فوری از مانده حساب و دریافت صورتحساب از طریق پست الکترونیک، تلفن بانک و دستگاههای خودپرداز حساب سپرده قرض الحسنه پس انداز سیبای تمامی امتیازات و مزایای ارزشمند حساب جاری سیبا به استثناء دریافت و بهره گیری از دسته چک، برای حساب سپرده قرض الحسنه پس انداز در نظر گرفته شده است. ضمناً این حسابها در قرعه کشی های ادواری نیز شرکت داده می شوند. سیبا کار تخدیمی ویژه برای حساب قرض الحسنه جاری سیبا و حساب پس انداز قرض الحسنه سیبا می باشد. اتصال کارت به حساب جاری سیبا و حساب قرض الحسنه سیبا، موجب شده است که از این پس سیبا کارت نیز علاوه بر دسته چک و دفترچه حساب، بعنوان یک ابزار مطمئن برای دریافت و پرداخت از حسابهای یاد شده مورد استفاده قرار گیرد. ضمناً می توان با افتتاح حساب جاری سیبا و یا حساب قرض الحسنه پس انداز علاوه بر دریافت دسته چک و دفترچه، حسب درخواست می توان دارای سیبا کارت نیز بود و با مراجعه به هر یک از شعب مجهز به سیبا و یا سایر شعبی که دارای دستگاههای پذیرنده سیبا کارت هستند، بدون استفاده از دسته چک و یا دفترچه حساب، از امکان برداشت یا واریز به حساب خود، بهره مند شد، همچنین می توان در هر لحظه از شبانه روز با مراجعه به دستگاههای خودپرداز وجه نقد مورد نظر خود را از هر یک از حسابهای مورد نظر دریافت کرد و یا به هنگام خرید در فروشگاهها و یا مراجعه به مراکز خدماتی که به پایانه های فروش مجهز هستند، به جای پرداخت وجه نقد، از سیبا کارت استفاده نمود. همچنین انتقال وجه از حساب سیبا به حساب سیبا دیگر با استفاده از ATM و بدون نیاز مراجعه به شعبه در هر ساعت از شبانه روز میسر می باشد. سهم بانک ملی ایران در توسعه و رشد اقتصادی از ابتدای سال ۱۳۸۲ و در طی ۹ ماه بانک ملی ایران در راستای سیاستهای توسعه اقتصادی دولت با تصویب ۲۰۰ پرونده اعتباری عمده در اداره کل اعتبارات اعم از اعطاء تسهیلات ریالی از محل منابع داخلی و تسهیلات ارزی و گشایش اعتباری اسناد دیداری مدت دار، فایناس، ریفایناس و همچنین تبدیل اعتبارات مفتوحی دیداری به مدت دار، بررسی ضمانت نامه های ارزی و صدور ضمانت نامه های استفاده از تسهیلات اعطائی بانک توسعه اسلامی نقش فعالی در عرصه توسعه اقتصادی کشور داشته است. همچنین یکصد گزارش طرح سرمایه گذاری در این مدت از طرف اداره کل بررسی طرحها و سرمایه گذاریهای بانک در جهت اجرای استراتژی توسعه کشور تهیه و تصویب شده است. منابع ریالی این طرحها از منابع داخلی بانک و منابع ارزی آنها از محل حساب ذخیره ارزی پرداخت گردیده است. این مبالغ شامل ۴۶۲ میلیارد ریال از منابع ریالی داخلی، ۲۲۲ میلیارد ریال از محل وجوه اداره شده، ۲۶۹ میلیون یورو، ۵۰ میلیون دلار، ۸۴۰۰۰۰۰ پوند و ۲۸۰۰۰۰۰ فرانک سوئیس از محل حساب ذخیره ارزی بوده است. افتخاری که امروز نصیب بانک ملی شده است، اعطای تسهیلاتی با مانده بیش از هفتاد هزار میلیارد ریال به بخش دولتی و خصوصی و مشارکت بانک در طرحهای بزرگی نظیر سد سازی، کشتی سازی، ایجاد مجتمع های عظیم فولاد، آلومینیوم، سیمان و هزاران طرح بزرگ و کوچک دیگر است که سهم عمده ای در توسعه و رشد اقتصادی ایران اسلامی دارد و این مهم حاصل تلاش صادقانه کارکنان شبکه بانک ملی ایران است. اکنون که با ضرورت فعالیت های بانکی در جامعه ها آشنا شدیم به توضیح این فعالیتها تحت عنوان اعتبار، سپرده، خدمات بانکی، سیستم بانکی جمهوری اسلامی ایران و انواع تسهیلات اعتباری می پردازیم. عملیات بانکی عملیات بانکی به ۳ دسته تقسیم می شود: (۱) منابع شامل: سپرده های (۱) قرض الحسنه (۲) جاری (۳) پس انداز (۴) سپرده های سرمایه گذاری مدت دار: ۱. کوتاه مدت ۲. بلند مدت (۲) مصارف (امور تسهیلات اعطائی): (که شامل: ۱) آئین نامه های اجرائی تسهیلات اعطائی (۲) دستور العملهای اجرائی تسهیلات اعطائی (۳)

آئین نامه های داخلی تسهیلات اعطائی (۴) قراردادها (۳) خدمات بانکی شامل: (۱) بروات (۲) سفته ها و بروات و چک و وصولی اسناد تجاری است که بوسیله مشتریان برای اقدامات لازم از قبیل وصول یا واخواست و غیره در مقابل پرداخت هزینه های مربوط به بانک واگذار می شود. (۳) حوالجات: ۱- حواله شهری: واریز پول به حساب افراد که محدوده همان شهر انجام می پذیرد (مخبره ای) ۲- حواله تلگرافی (فاکس): با استفاده از تشخیص رمز ۳- حواله های کتبی: که از طریق پست صورت می گیرد (۴) مطالب متفرقه (۵) چکهای انتقالی (۶) ضمانت نامه ها (۷) چک های در گردش (چک انتقالی به عهده شعب (۸) ایران چک (چک های مشترک بین بانک ها) (چک انتقالی عهده بانک ها) (۹) امور متفرقه میباشد. اعتبار: اعتبار در لغت به معنای اعتماد داشتن و باور کردن است. گاهی شخص، به امید به دست آوردن نفع آینده، موقتا از مالکیت خود بر دارائی فعلی چشم پوشی می کند؛ نتیجه این عمل به وجود آمدن اعتبار است. اعتبار دو نوع است: (۱) اعتبار تجارتي (۲) اعتبار بانکی: اعتبار بانکی به معنی ایجاد تسهیلات مالی برای مشتریان است محدودیت بانکها در زمینه ایجاد اعتبار: ۱. مقررات نقدینگی بانکها: بانکها همواره به اعتماد و اطمینان مردم جامعه نیاز فراوان دارند به همین منظور باید کار خود را آن چنان برنامه ریزی کنند که همواره وجوه نقد کافی در اختیار داشته باشند تا بتوانند در صورت تقاضای مشتریان وجوه سپرده آنان را به آنها بازگرداند به همین منظور بانکها مجبورند مقداری وجوه نقد در اختیار داشته باشند. این امر یکی از عواملی است که قدرت بانکها را در دادن اعتبار محدود می کند. ۲. افزایش بدهکاری به اتاق پایاپای: بانکها ناگزیرند در توسعه یا محدود کردن اعتبار به طور دسته جمعی و هماهنگ با هم عمل کنند. زیرا اگر مثلا- یک بانک بیش از سایر بانکها حجم اعتبارات خود را محدود کند، در این صورت موجودی نقدی او افزایش یافته و اقلامی از دارائی بانک مزبور ناچار خواهد شد تا برای حفظ نسبت نقدینگی قانونی خود از میزان اعتبارات مذکور بکاهد. از سوی دیگر، اگر یک بانک بیش از سایر بانکها حجم اعتبارات خود را محدود کند، در این صورت موجودی نقدی او افزایش یافته و اقلامی از دارائی بانک مزبور که سود آور هستند، کاهش خواهد یافت بنابراین بانکها، در زمینه حجم اعتبارات، ناگزیرند از سیاست مشترکی پیروی کنند. ۳. ضرورت اخذ تامین: بانکها معمولا قبل از دادن وام از متقاضی وام تقاضای نوعی وثیقه می کنند تا در صورت عدم باز پرداخت وام در سررسید مقرر، وثیقه را بفروشند و حق خود را بردارند. وثیقه ممکن است سهام اوراق بهادار، اسناد بیمه، اسناد مالکیت، و امثال آنها باشد. ضرورت ارائه وثیقه از جانب متقاضی وام، حجم اعتبارات را محدود می کند. زیرا بسیاری از متقاضیان وام از ارائه وثیقه مورد نظر بانک ناتوانند. ۴. تصمیمات مقامات پولی کشور: بانک مرکزی برای تنظیم حجم پول و اعتبارات، تدابیر مختلفی را به کار می برد که مهمترین آنها عبارتند از: خرید و فروش اوراق بهادار، تغیر ذخیره قانونی، تعیین نرخ تنزیل و تنزیل اتکائی. هرگاه بانک مرکزی افزایش حجم اعتبارات را ضروری بداند، در این صورت مقداری اوراق قرضه دولتی خریداری می کند. بدین گونه، ذخایر و قدرت وام دهی بانکهای تجاری که فروشنده این اوراق هستند، افزایش می یابد. به عکس اگر بانک مرکزی کاهش حجم اعتبارات را ضروری بداند، در این صورت مقداری اوراق قرضه دولتی به فروش می رساند و موجب کاهش ذخایر و قدرت وام دهی بانکهای تجاری می شود. اگر اوضاع اقتصادی ایجاب کند که از حجم پول و اعتبارات کاسته شود، بانک مرکزی در محدوده قانونی مجاز، درصد ذخیره قانونی را افزایش می دهد و بدین صورت قدرت اعتبار دادن بانکهای تجاری را کم می کند. لیکن اگر اوضاع اقتصادی ایجاب کند که حجم پول و اعتبارات افزایش یابد، بانک مرکزی درصد ذخیره قانونی را کاهش می دهد و بدین گونه قدرت اعتبار دان بانکهای تجاری را بیشتر می کند. سپرده: وقتی صاحبان حسابها وجه نقد به بانکها بسپارند و یا اشخاص چک و سایر اسناد اعتباری را به بانک واگذار کنند که پس از وصول به حساب آنها واریز کنند، سپرده بانکی به وجود می آید. در واقع می توان گفت سپرده بدهی بانک است به مشتریانش (الف) سپرده ها بر اساس منبع ایجاد آنها بر دو نوعند: (۱) سپرده های اصلی (اولیه): (۲) این سپرده ها از طریق پرداخت وجه نقد یا از طریق واگذار کردن چک از جانب مشتری به بانک (برای وصول ایجاد می شود. این

سپرده ها در حجم پول کشور و افزایش قدرت خرید عمومی تاثیری ندارد و فقط قدرت خرید را از شخصی به شخص دیگر منتقل می کند. ۳) سپرده های مشتق (ثانویه): ۴) این سپرده ها از طریق واگذار کردن اعتبار از جانب بانک به اشخاص و واریز کردن وجوه آن به حساب آنان ایجاد می شود. این سپرده ها حجم پول کشور و قدرت خرید عمومی را بالا می برد. ب) سپرده ها بر حسب تعهد بانک نسبت به زمان پرداخت آنها: ۱) سپرده های دیداری (جاری): سپرده های دیداری سپرده هایی هستند که موجودی آنها به محض مطالبه مشتری باید به او (یا به هر کسی که او اراده کند) پرداخت شود. بنابر این، سپرده های دیداری مانند وجه نقد هر لحظه در دست صاحبان خود هستند و در نتیجه موجودی آنها تحت عنوان پول تحریری در محاسبه حجم پول در گردش به حساب می آید. ۲) سپرده های غیر دیداری (مدت دار): سپرده های غیر دیداری سپرده هایی هستند که موجودی آنها با یک فاصله زمانی پس از درخواست قبلی مشتری به او قابل پرداخت است (مگر آنکه بانک به دلیل علاقه ای که به نظر مساعد مشتریانش دارد، از این حق خود صرف نظر کرده، وجه برخی از انواع سپرده های غیر دیداری را به محض مطالبه مشتری به او پرداخت کند). بنابر این، سپرده های غیر دیداری قابلیت نقل و انتقال ندارند و مستقیماً در معاملات مورد استفاده قرار نمی گیرند. سپرده های غیر دیداری به نوبه خود بر دو نوعند: سپرده پس انداز: سپرده پس انداز بخشی از سپرده های غیر دیداری است که سررسید معینی ندارد و معمولاً به تقاضای صاحبان آنها بلافاصله مسترد می شود. سپرده مدت دار: سپرده مدت دار بخشی از سپرده های غیر دیداری است که فقط در سررسید معین یا با اخطار قبلی دارنده سپرده به او مسترد می شود. خدمات بانکی: بر خلاف تصور عامه تنها وظیفه بانک توزیع اعتبارات نیست بلکه بانک ها فعالیت دیگری نیز دارند. به طور کلی بانکها با انجام ۴ نوع عملیات زیر در خدمت اقتصاد جامعه هستند: ۱) عملیات اعتباری ۲) عملیات مالی ۳) خرید و فروش ارز ۴) سایر خدمات بانکی شامل: I. نقل و انتقال وجوه داخل کشور II. وصول مطالبات اسنادی و سود سهام مشتریان به حساب آنها III. پرداخت بدهی مشتریان در صورت درخواست آنها IV. قبول امانات و نگهداری سهام و اوراق بهادار و اشیاء قیمتی مشتریان V. انجام وظایف قیومیت، وصایت و وکالت برای مشتریان طبق مقررات مربوط هنوز تمامی عملیاتی که در دنیای صنعتی عصر حاضر متداول است، در بانکهای ایران به طور متداول معمول نشده است. عملیات اعتباری: عملیات اعتباری اصلی ترین فعالیت بانکها است. بانکها با قبول انواع سپرده (دیداری، مدت دار و) منابع لازم را برای دادن اعتبار به اشخاص مختلف فراهم می کنند. عملیات اعتباری بر دو نوع است: ۱. عملیات اعتباری کوتاه مدت: بانکها با استفاده از موجودی سپرده های دیداری دو نوع اعتبار کوتاه مدت در اختیار بازرگانان و تولید کنندگان می گذارند: الف- اسناد اعتباری (چک و سفته و برات) را قبل از سررسید آنها تنزیل می کنند. توضیح آنکه بانکها فقط اسنادی را تنزیل می کنند که در جریان امور بازرگانی واقعی ایجاد شده اند و تا سررسید آنها بیش از ۹۰ روز نمانده است. ب- تا مبلغ معینی به بازرگانان و تولید کنندگانی که در بانک حساب جاری (دیداری) دارند، اعتبار اعطا می کنند و به آنان اجازه می دهند که بیش از موجودی حساب جاری خود به بانک دستور پرداخت دهند. ۲. عملیات اعتباری بلند مدت: اعتبار بلند مدت به اعتباری گفته می شود که مدت آن بیش از یکسال است. بانکها این قبیل اعتبارات را با استفاده از موجودی سپرده های غیر دیداری (مدت دار) مشتریان و سرمایه اولیه بانک را در اختیار مشتریان خود قرار می دهند. اعتبار بلند مدت نقش مهمی در تولید دارد. زیرا دریافت کنندگان این اعتبار با استفاده از آن در زمینه های اقتصادی و بازرگانی سرمایه گذاری می کنند. عملیات مالی: منظور از عملیات مالی بانکها، خرید اوراق قرضه منتشر شده از سوی موسسات اعتباری و فروش آن به سپرده گذاران بانک (به مبلغی بیش از مبلغ خرید) است. که معمولاً این عملیات مالی را بانکهای تخصصی انجام می دهند. خرید و فروش ارز: از دیگر فعالیت بانکها می توان به خرید و فروش ارز (تبدیل پول کشورهای مختلف به همدیگر) نام برد. نظام بانکی بدون ربا: در اسلام، هر نوع دریافت اضافی تحت عنوان بهره، مردود و حرام است به همین مناسبت مجلس شورای اسلامی ایران در سال ۱۳۶۲ قانون عملیات بانکی بدون ربا را به تصویب و به تائید شورای نگهبان رساند. این قانون پس از گذراندن

مراحل اجرایی رسماً از اول سال ۱۳۶۳ در نظام بانکی کشور به مورد اجراء گذاشته شد. ماده ۳ قانون عملیات بانکی بدون ربا، انواع سپرده‌ها در نظام بانکی کشور به شرح زیر معین می‌کند: الف- سپرده‌های قرض الحسنه که شامل دو نوع زیر است: (۱) حساب جاری (۲) حساب پس انداز ب- سپرده‌های سرمایه‌گذاری مدت دار: به موجب تبصره این ماده، سپرده‌های سرمایه‌گذاری مدت دار که بانک در بکار گرفتن آنها وکیل است، در امور مشارکت، مضاربه، اجاره به شرط تملیک، معاملات اقساطی، مضاربه و مسابقات، سرمایه‌گذاری مستقیم، معاملات سلف و جعاله مورد استفاده قرار می‌گیرد. به موجب ماده ۵ قانون عملیات بانکی بدون ربا، منافع حاصل از عملیات مذکور در ماده ۳ این قانون، بر اساس قرارداد منعقد، متناسب با مدت و مبالغ سپرده‌های سرمایه‌گذاری و رعایت سهم منابع بانک به نسبت مدت و مبلغ در کل وجوه به کار گرفته شده در این عملیات تقسیم خواهد شد. به موجب ماده ۶ قانون عملیات بانکی بدون ربا، بانکها می‌توانند به منظور جذب و تجهیز سپرده‌ها با اتخاذ روشهای تشویقی امتیازات ذیل را به سپرده‌گذاران اعطاء کنند: الف- اعطاء جوایز غیر ثابت نقدی یا جنسی برای سپرده‌های قرض الحسنه ب- تخفیف و یا معافیت سپرده‌گذاران از پرداخت کارمزد و یا حق الوکاله پ- دادن حق تقدم به سپرده‌گذاران برای استفاده از تسهیلات اعطائی بانک. به موجب ماده ۷، بانکها می‌توانند برای تحقق بخشیدن به هدف گسترش فعالیت بخشهای مختلف تولیدی، بازرگانی و خدماتی، با پرداخت قسمتی از سرمایه یا منابع مورد نظر این بخشها، تسهیلات لازم را برای آنان به وجود آورند. بانکها می‌توانند مستقیماً در امور و طرح‌های تولیدی و عمرانی سرمایه‌گذاری کنند. (به موجب ماده ۸) لیکن به هیچ وجه حق ندارند در تولید اشیاء مصرفی غیر ضروری سرمایه‌گذاری کنند. (تبصره ماده ۸) انواع تسهیلات مالی اعطائی بانکها به واحد بازرگانی در نظام عملیات بانکی بدون ربا ی جمهوری اسلامی ایران، بانکها علاوه بر سرمایه‌گذاری مستقیم در طرحهای تولیدی و عمرانی، تحت یازده عقد اسلامی مجاز نیز می‌توانند به اشخاص تسهیلات مالی اعطاء و از این طریق به طور غیر مستقیم در سرمایه‌گذاری‌ها شرکت کنند که عبارتند از: (۱) قرض الحسنه (۲) مضاربه (۳) مشارکت حقوقی (۴) مشارکت مدنی (۵) فروش اقساطی (۶) معاملات سلف (۷) اجاره به شرط تملیک (۸) جعاله (۹) مزارعه (۱۰) مساقات (۱۱) خرید دینبانکها با دادن تسهیلات مزبور از طرفی به افزایش تولید و رشد اقتصادی جامعه کمک می‌کنند و از طرف دیگر، برای صاحبان سهام خود و سپرده‌گذاران سود ایجاد می‌کنند. قرض الحسنه: قراردادی است که به موجب آن قرض دهنده اجازه مالکیت مقدار معینی از مال خود را در زمان حال به قرض گیرنده واگذار می‌کند و قرض گیرنده تعهد می‌کند که در زمان معینی از آینده عین آن مال و در صورت امکان قیمت آن را به قرض دهنده باز پس دهد. مضاربه: یک قرارداد بازرگانی است بین دو شخص حقیقی یا حقوقی به منظور به جریان انداختن امور بازرگانی. در این قرارداد طرف اول (که مضارب نامیده می‌شود) تعهد می‌کند که تمامی سرمایه لازم را فراهم کند و طرف دوم متعهد می‌شود که تمامی امور بازرگانی مربوط را اجراء کند. مشارکت مدنی: یک قرارداد بازرگانی است که به موجب آن دو یا چند شخص حقیقی یا حقوقی سرمایه نقدی یا جنسی خود را به طرز مشاع و به منظور ایجاد سود در هم می‌آمیزند. در نتیجه بدون آنکه مرزهای مالکیت این اشخاص در شرکت تاسیس شده، مشخص باشد، شرکت مزبور به کار و فعالیت می‌پردازد و سود به دست آمده از این فعالیت طبق قرارداد قبلی بین آنان تقسیم می‌شود. مشارکت حقوقی: قراردادی است که به موجب آن یک شخص حقیقی یا حقوقی در تأمین سرمایه یک شرکت سهامی شرکت می‌کند. شرکت مزبور ممکن است در شرف تاسیس یا شرکت موجودی باشد که آن شخص حقیقی یا حقوقی سهام آن را خریداری می‌کند. بانکها، مانند هر شخص حقیقی یا حقوقی، می‌توانند در تأمین سرمایه شرکتها سهامی در شرف تاسیس یا شرکتها سهامی موجود مشارکت کنند و بدین گونه هم به رونق اقتصادی جامعه کمک کنند و هم به سود برسند. به موجب ماده ۱۱ قانون عملیات بانکی بدون ربا، بانکها می‌توانند به فروش اقساطی، به شرح فوق مبادرت ورزند. معاملات سلف: منظور از معاملات سلف این است که یک شخص حقیقی یا حقوقی محصولات آینده بنگاههای تولیدی را پیش خرید کنند. اجاره به شرط تملیک: نوعی قرارداد اجاره است که به

موجب آن، در صورتی که مستأجر به تعهدات خود، طبق قرار داد، عمل کند، در پایان مدت اجاره مالک عین مال مورد اجاره می‌شود. جعله: قراردادی است که به موجب آن جاعل (کارفرما) تعهد می‌کند که در مقابل عمل مشخصی که عامل (کارگر) انجام می‌دهد، اجرت (کارمزد) معینی را به او بپردازد. به این اجرت در اصطلاح حقوقی جعل می‌گویند. بانکها می‌توانند عملیات مجاز بانکی را از طریق جعله انجام دهند. مزارعه: قراردادی است که به موجب آن یک شخص حقیقی یا حقوقی (که مزارع نامیده می‌شود) مزارعه‌ای را که تصرف و بهره برداری از آن مجاز است، برای مدت معینی، به یک شخص حقیقی یا حقوقی دیگر که عامل نامیده می‌شود واگذار می‌کند تا طبق قرارداد در آن کشت و زرع کند و از محصول به دست آمده سهم معینی را به مزارع بدهد. مساقات: قراردادی است بین صاحب درخت و نظایر آن و کسی که نگهداری و برداشت محصول را تعهد می‌کند. تعهد کننده مزبور عامل نامیده می‌شود. خرید دین: به منظور ایجاد تسهیلات لازم برای واحدهای تولیدی، بازرگانی و خدماتی، بانکها می‌توانند اسناد و اوراق تجاری متعلق به این قبیل و موسسات را تنزیل کنند. یادآوری این نکته ضرورت دارد که منظور از اسناد و اوراق تجاری، اسناد و اوراقی مانند سفته و برات است که بر اثر معاملات تجاری حقیقی ایجاد شده باشند. بنابراین بانکها موظفند از تنزیل اسناد و اوراق صوری، که بحق در معاملات تجاری ایجاد نشده‌اند، پرهیز کنند. حسابداری شعب بانک اسناد محاسباتی عملیاتی که برای نگهداری حسابها در دفاتر بانک انجام می‌گیرد باید مبتنی بر اسناد و مدارک کتبی باشد و هیچ یک از واحدها مجاز نیستند بدون سند محاسباتی ارقامی در دفاتر ثبت نمایند. اسناد محاسباتی باید با مشخصات کامل از نظر تاریخ، نام حسابها و توضیح کافی موضوع سند و مبلغ تنظیم شود و با امضاء و مهر شعبه تکمیل گردد. تغییر ارقام و قلم خوردگی در اسناد موجب سلب اعتبار سند می‌شود، مگر آنکه با ذکر توضیح کافی و تصحیح ارقام بطور خوانا به تایید و به امضاء مجدد مسئول رسیده باشد. دفاتر کارمندی که مسئول ثبت اسناد در دفاتر و نگهداری حسابها هستند باید به اصول دفتر داری و روشهای حسابداری بانک آشنا باشند. تراشیدن، پاک کردن، قلم زدن مندرجات دفتر و بین سطور نوشتن و یا جای سفید گذاشتن در هر صفحه بیش از حد معمول منع قانونی دارد و اشتباهات احتمالی در ثبت اقلام باید با رعایت اصول دفتر نویس اصلاح گردد. دفاتری که از نظر امور حسابداری مورد استفاده شعب می‌باشند عبارتند از: دفتر روزنامه گروه، دفتر معین جزء، دفتر روزنامه شعبه، دفتر معین کل و دفتر صندوق دفتر روزنامه گروه دفتر روزنامه دفتری است که کلیه عملیات روزنامه شعب باید بصورت ریز و بر حسب طبقه بندی حسابها در آن ثبت گردد و چون در بانک ملی ایران هر گروه بانکی دارای دفتر جداگانه می‌باشد، بنابراین برای نوشتن دفتر مزبور باید ابتدا اسناد بدهکار و بستانکار حساب جاری را در خلال ریز در ستونهای مربوط و در ذیل سرفصل حساب جاری درج و در پایان روز اسناد مربوطه به سایر فصول حسابها را به تفکیک در ذیل سرفصل مربوط به همان حساب ثبت نموده و پس از حصول اطمینان از صحت عملیات انجام شده برابر ما به التفاوت جمع کل اقلام بدهکار و بستانکار روزانه سند صندوق صادر و دفتر روزنامه عمل نمایند تا موازنه حساب روز برقرار گردد. ضمناً "در پایان وقت اداری که مسئول گروه موجودی نقد خود را به رئیس شعبه یا حسابدار مربوطه تحویل و تسویه حساب می‌نماید صحت جمع صفحات دفتر و صدور و ثبت سند صندوق در ذیل عملیات دفتر روزنامه هر گروه بانکی باید از طرف مسئول صندوق یا رئیس شعبه تأیید شود. پس از انجام عملیات فوق، هر گروه بانکی باید ابتدا اقلام مربوط به حسابهای انتظامی را به موجب اسناد صادره بعد از رقم صندوق ثبت نموده و سپس جمع اقلام بدهکار و بستانکار روزانه هر یک از سرفصلها را با قلم قرمز در ذیل اقلام همان سرفصل تعیین و پس از بستن حساب روز، ضمن انتقال جمع کل گردش عملیات بدهکار و بستانکار تا آخر روز قبل در زیر جمع اقلام بدهکار و بستانکار امروز، جمع کل گردش عملیات بدهکار و بستانکار تا آخر امروز که باید مساوی و برابر باشد در انتهای صفحه ثبت و جمع بندی نماید. مبلغی که به موجب سند صندوق در دفتر روزنامه ثبت می‌شود معرف مابه التفاوت وجوهی است که یک گروه بانکی در خلال روز از اشخاص و مشتریان دریافت و یا به آنها پرداخت نموده است. بنابراین هرگاه وجوه دریافتی بیش از وجوه پرداختی باشد چون جمع اقلام مندرج در

مربوط به حساب قرض الحسنه در کارتی که به نام هر یک از مشتریان به صورت جداگانه نگهداری می شود ثبت خواهد شد. عناوین قرض الحسنه عبارتند از: هزینه های ازدواج، تهیه جهیزه درمان، بیماری، تعمیرات مسکن، کمک هزینه تحصیلی، کمک برای ایجاد مسکن در روستاها، ثبت حسابداری مربوط به کسر کارمزد سالانه پس از تعیین اقساط و سهم کارمزد همزمان با اولین قسط هر سال که کارمزد با توجه به آئین نامه های هر سال متغیر میباشد، حساب صندوق یا حساب قرض گیرنده (بدهکار) حساب قرض الحسنه اعطائی (بستانکار) ۵. مضاربها، اسناد پرداخت بابت سرمایه که ثبت آن به صورت زیر می باشد: حساب مضاربه تسهیلات استفاده شده (بدهکار) حساب جاری عامل (بستانکار) دریافت از عامل بابت تسهیلات استفاده شده: هنگامی که بانک از بابت مضاربه وجهی از عامل دریافت مینماید (اعم از ماحصل فروش و غیره) اسناد حسابداری زیر صادر میشود: حساب عامل یا صندوق (بدهکار) حساب مضاربه تسهیلات استفاده شده (بستانکار) تسویه حساب مضاربه: که خود دارای دو حالت می باشد: الف- در کارت حساب مضاربه تسهیلات استفاده شده مانده بستانکار داشته باشیم (سود) که ثبت حسابداری آن به شرح زیر می باشد: حساب مضاربه تسهیلات استفاده شده {معادل بستانکار همین حساب} {بدهکار} حساب سود معاملات معادل سهم بانک (بستانکار) حساب جاری عامل {معادل نسبت سهم عامل} ب- در کارت حساب مذکور مانده بدهکار باقی مانده باشد (خسارت) حساب جاری عامل معادل کسر سرمایه مضاربه (بدهکار) حساب مضاربه تسهیلات استفاده شده (بستانکار) ۶. حساب مشترک مشارکت مدنی که بین بانک و شریک همزمان تعیین و به حساب مشارکت مدنی که بدین منظور افتتاح می گردد واریز و به شرح زیر عمل می شود: در صورتیکه سرمایه به صورت وجوه نقد باشد: الف- سهم بانک حساب مشارکت مدنی (بدهکار) حساب مشترک مشارکت مدنی (بستانکار) ب- سهم شریک حساب جاری شریک و یا حساب صندوق (بدهکار) حساب مشترک مشارکت مدنی (بستانکار) در صورتیکه سرمایه غیر نقدی باشد: الف- سهم بانک: حساب مشارکت مدنی (بدهکار) حساب مشترک مشارکت مدنی (بستانکار) و همزمان با ثبت بالا، ثبت زیر باید انجام گیرد: حساب مشترک مشارکت مدنی (بدهکار) حساب اموال یا دارائی مربوط (بستانکار) این دو ثبت مؤید تحویل سرمایه غیر نقدی بانک به شریک و انعکاس آن در حساب مشترک مشارکت مدنی می باشد که از طریق آن عمل پرداخت سرمایه غیر نقدی و تحویل آن نشان داده می شود. در صورتیکه قیمت دفتری اموال و یا دارائی بانک با قیمت تقویم شده متفاوت باشد ما به التفاوت در حساب دارائی ها تعدیل و به حساب درآمد یا هزینه بانک منظور خواهد گردید. ب- سهم شریک: حساب بدهکاران متفرقه (بدهکار) حساب مشترک مشارکت مدنی (بستانکار) پس از ثبت زیر و هنگام تحویل سرمایه غیر نقدی شریک به شرکت مدنی که همزمان صورت می گیرد ثبت حسابداری زیر صورت میگیرد: حساب مشترک مشارکت مدنی (بدهکار) حساب بدهکاران متفرقه (بستانکار) ثبت مربوط به استفاده از سرمایه به هنگام استفاده شریک از سرمایه مشارکت مدنی به موجب تقاضای شریک و تأیید نماینده بانک ثبت حسابداری زیر زده می شود: حساب مشترک مشارکت مدنی (بدهکار) حساب جاری شریک (بستانکار) ثبت مربوط به دریافت وجه از شریک: هنگامی که بانک از بابت مشارکت مدنی وجهی از شریک دریافت می نماید ثبت های حسابداری زیر به کار میرود: حساب جاری شریک یا صندوق (بدهکار) حساب مشترک مشارکت مدنی (بستانکار) ثبت مربوط به تسویه حساب مشارکت مدنی: پس از خاتمه موضوع شرکت و یا انقضای مدت آن و تعیین تکلیف دارائی ها و موجودی های شرکت و همچنین ثبت آنها در حسابهای ذیربط، شرکت مدنی خاتمه یافته و حسابهای مربوط بشرح زیر تسویه خواهد شد: الف- در صورتیکه مشارکت مدنی سود داشته باشد: برگشت سرمایه: حساب مشترک مشارکت مدنی {معادل کل سرمایه} {بدهکار} حساب مشارکت مدنی (بستانکار) حساب جاری شریک یا صندوق {معادل سهم سرمایه شریک} {تقسیم سود: حساب مشترک مشارکت مدنی (بدهکار) حساب سود معاملات {معادل سهم سود شریک} {بستانکار} حساب جاری شریک یا صندوق {معادل سهم سود شریک} ب- در صورتیکه مشارکت مدنی زیان داشته باشد: ۱) چنانچه مانده بستانکار حساب مشترک مدنی بیش از سهم سرمایه بانک باشد اسناد به شرح زیر صادر و در دفاتر ثبت می شود: حساب مشترک مشارکت

مدنی {معادل مانده بستانکار این حساب} {بدهکار} حساب مشارکت مدنی {معادل سهم سرمایه بانک} {بستانکار} حساب جاری شریک یا صندوق در صورتیکه حساب مشترک مشارکت مدنی مانده بستانکار آن کمتر از سهم سرمایه بانک باشد اسناد حسابداری زیر صادر و در دفاتر منعکس میشود. حساب مشترک مشارکت مدنی {معادل سهم سرمایه بانک} {بدهکار} حساب مشارکت مدنی (بستانکار) با ثبت این سند سهم سرمایه بانک تضمین شده است تأمین و معادل مانده بدهکار حساب مشترک مشارکت مدنی از حساب جاری شریک به شرح زیر برداشت می شود. حساب جاری شریک {بدهکار} حساب مشترک مشارکت مدنی (معادل مانده بدهکار همین حساب) {بستانکار} ۷. فروش اقساطینظر به اینکه انجام معاملات فروش اقساطی مستلزم پیش پرداخت توسط مشتریان می باشد بنابر این عملیات حسابداری آن در ذیل سرفصل حساب مذکور جهت کلیه معاملاتی که در آنها دریافت پیش پرداخت از مشتریان الزامیست ثبت گردیده است: ثبت مربوط به خرید اموال: حساب اموال فروش اقساطی {بدهکار} حساب صندوق و یا حساب گیرنده وجه {فروشنده} {بستانکار} ثبت مربوط به تعدیل حساب و پیش پرداخت مشتریان بابت معاملات: حساب پیش پرداخت مشتریان بابت معاملات {بدهکار} حساب فروش اقساطی تسهیلات اعطائی {بستانکار} ۸. اموال فروش اقساطی پس از انعقاد قرارداد فروش اقساطی و هنگام تحویل کالا به مشتری ثبت های حسابداری زیر در دفاتر ثبت می گردد: حساب فروش اقساطی تسهیلات اعطائی {معادل قیمت فروش} {بدهکار} حساب اموال فروش اقساطی {معادل قیمت تمام شده} {بستانکار} سود معاملات {بستانکار} در آمد سالهای آینده {بستانکار} و اگر وجوه را به اقساط از مشتریان دریافت کنیم ثبت زیر در دفاتر ثبت می گردد: حساب صندوق یا جاری مشتری {بدهکار} حساب فروش اقساطی تسهیلات اعطائی {بستانکار} تعدیل در آمد سالهای آینده معاملات: در پایان سال به منظور تعیین در آمد فروش اقساطی و مشخص کردن میزان درآمدهای معوق فروش اقساطی حساب در آمد سالهای آینده معاملات به شرح زیر تعدیل می گردد: ثبت درآمدهای فروش اقساطی وصول شده حساب درآمدهای سالهای آینده معاملات {بدهکار} حساب سود معاملات {بستانکار} ثبت مربوط به درآمدهای فروش فروش اقساطی سرسید گذشته و وصول نشده: حساب درآمدهای آینده معاملات {بدهکار} حساب سود معوق معاملات {بستانکار} ثبت وصول در آمد فروش اقساطی در دوره های بعدی: حساب سود معوق معاملات {بدهکار} حساب سود معاملات {بستانکار} ۹. اجاره به شرط تملیک: ثبت ایجاد حساب فوق (خرید اموال اجاره به شرط تملیک): حساب اموال اجاره به شرط تملیک {بدهکار} حساب صندوق یا جاری گیرنده وجه {بستانکار} ثبت واگذاری اموال موضوع اجاره به شرط تملیک: حساب اجاره به شرط تملیک تسهیلات اعطائی {بدهکار} حساب اجاره به شرط تملیک وجوه استیجاری {بستانکار} دریافت مال الاجاره: ثبت مربوط به دریافت اجاره از مستاجر به صورت اقساط: حساب صندوق یا حساب جاری مشتری {بدهکار} حساب اجاره به شرط تملیک تسهیلات اعطائی {بستانکار} و اگر این مال الاجاره به صورت پیش پرداخت از مشتری دریافت گردد ثبت حسابداری فوق منعکس می گردد: حساب پیش پرداخت مشتریان بابت معاملات {بدهکار} حساب اجاره به شرط تملیک تسهیلات اعطائی {بستانکار} عدم وصول به موقع اقساط اجاره: عملیات حسابداری این مورد نیز مانند مطالبات سرسید گذشته و مطالبات معوق است تعدیل حسابهای اجاره به شرط تملیک: مال الاجاره اموال واگذار شده به اجاره به شرط تملیک که به اقساط از مستاجر دریافت می شود از دو قسمت تشکیل شده است یک قسمت بابت اصل وجوه پرداختی که به نسبت اقساط مال الاجاره دریافتی در حسابی تحت عنوان اجاره به شرط تملیک وجوه استهلاکی منظور می گردد بطوریکه در پایان قرارداد و وصول کلیه اقساط مال الاجاره مانده این حساب معادل مانده حساب اموال اجاره به شرط تملیک خواهد شد. که با یکدیگر پایا می شود و در قسمت دیگر بابت سود معاملات (در آمد اجاره به شرط تملیک) می باشد که به نسبت اقساط وصول شده محاسبه و به حساب سود معاملات منظور می گردد. با توجه به مراتب فوق در پایان هر سال و همچنین در پایان هر قرارداد اجاره به شرط تملیک با استفاده از روش محاسباتی حساب در آمد معاملات و وجوه استیجاری سالهای آینده اجاره به شرط تملیک به تناسب آن قسمت از اقساط

وصول شده در طول آن سال و یا آن دوره بصورت زیر تعدیل می گردد: حساب اجاره بشرط تملیک وجوه استیجاری (بدهکار) حساب اجاره بشرط تملیک وجوه استهلاکی (بستانکار) حساب سود معاملات (اجاره بشرط تملیک) (بستانکار) روش محاسبه سود معاملات اجاره به شرط تملیک: ۲ $R = C_1 * i \{1 + N\}$ در این فرمولها: $A = C + R$ کل در آمد در طول اجاره R قیمت تمام شده مال مورد اجاره $C_1 =$ شده $I =$ تعداد اقساط مال الاجاره بانک + مشتری) $C =$ مبلغ کل مال الاجاره (جمع سرمایه و سود مورد انتظار) $A =$ ثبت تسویه حساب اجاره به شرط تملیک: حساب وجوه استهلاکی اجاره به شرط تملیک (بدهکار) حساب اموال (منقول یا غیر منقول) اجاره به شرط تملیک (بستانکار) ثبت اسناد حسابداری فوق کلیه حسابهای اجاره به شرط تملیک در دفاتر بانک تسویه و اموال مورد اجاره طبق مفاد قراردادنامه به مالکیت مستاجر در خواهد آمد ۱۰. اموال منقول اجاره به شرط تملیک ۱۱. اموال غیر منقول اجاره به شرط تملیک عملیات حسابداری این دو سر فصل نیز همانند عملیات حساب اجاره به شرط تملیک می باشد. ۱۲. معاملات سلفبیت مربوط به پرداخت به فروشنده بابت معاملات سلف: حساب معاملات سلف (بدهکار) حساب فروشنده {پرداخت نقدی مجاز نمی باشد} (بستانکار) ثبت مربوط به تحویل کالا: حساب کالای معاملات سلف (بدهکار) حساب معاملات سلف (بستانکار) ثبت مربوط به هزینه های خرید (هزینه های حمل و نقل و انبارداری و.....): حساب کالای معاملات سلف {معادل هزینه های عملیاتی} (بدهکار) حساب صندوق یا گیرنده وجه (بستانکار) فروش کالای سلف: ۱) فروش نقدی ثبت فروش نقدی به صورت زیر خواهد بود: حساب صندوق یا خریدار (بدهکار) حساب کالای معاملات سلف {به قیمت فروش} (بستانکار) ۲) فروش اقساطی در صورتیکه کالای موضوع معامله سلف بطور نسبی فروخته شود باید ابتدا معادل بهای روز کالا- از حساب اموال فروش اقساطی برداشت و اسناد حسابداری مربوطه را به شرح بند الف صادر و در حسابها ثبت شود. ۱۳. کالای معاملات سلف عملیات این سرفصل نیز همانند سرفصل حساب معاملات سلف است ۱۴. جعاله ۱۵. خرید دینوجه اوراق تجارتي که بر اساس پرونده پایه مصوب تسهیلات اعطائی خرید دین مشتریان تنزیل می شود باید از سرفصل خرید دین بر حسب تهران و یا شهرستان در دفتر معین جزء برداشت و یا پس از کسر مبلغ سود، خالص مبلغ به حساب جاری مشتری منظور و یا چک بانکی در وجه آورنده سفته به امضاء مشتری اعتباری صادر گردد. وجوه اوراق تجارتي که بعداً وصول و یا به علت عدم وصول منجر به واخواست می گردد به بستانکار حسابهای فوق واریز می شود. وجه اوراق تجارتي که متعهدین آنها مقیم سایر شهرها به غیر از تهران می باشند پس از تنزیل در موقع وصول بموجب بردرو و یا اعلام وصول دریافتی از توزیع و یا شعبه وصول کننده به سرفصل حساب خرید دین شهرستان واریز می شود. در شعبه وصول کننده وجه اوراق تجارتي (سفته ها و بروات خریداری) پس از وصول باید در بردرو بستانکار مخصوص بروات خریداری ثبت و به حساب ۱۷ منظور شود. شعب واگذارنده باید وجه اوراق تجارتي را پس از وصول ضمن ثبت در بردرو بدهکار مخصوص بروات از حساب ۱۷ برداشت و به حساب بستانکار خرید دین شهرستان منظور نمایند. شعب موظفند برای هر مشتری که از اینگونه تسهیلات اعطائی استفاده می نماید کارت مانده تعهدات اشخاص اختصاص داده و جمع کل اوراق تجارتي را که در هر نوبت تنظیم یا وصول شده است بموجب برگ پیشنهاد تنزیل یک قلم در کارت مذکور ثبت نموده و همانطوریکه در دستور امور مصارف مشروحاً توضیح داده شده است همیشه آخرین مانده تعهدات مشتری را مشخص و اکیداً مراقبت نمایند تا مانده تعهدات مشتری از حد تسهیلات اعطائی پایه مصوبه تجاوز نماید. ۱۶. سفته های شهری ۱۷. سفته های شهرستانی ۱۸. وام تولیدی و خدماتی کوچکشعب در ارتباط با ایجاد تعهدات وام تولیدی و خدماتی کوچک نقشی نداشته و فعالیت آنها صرفاً در جهت وصول اقساط آن تا پایان مدت آخرین قسط خواهد بود. ۱۹. وام تأمین مسکن کارکنان بانکین حساب فقط اختصاص به وام تأمین مسکن کارمندان داشته که منحصرأ واحدهایی که مجاز به پرداخت این وام بوده اند دارای مانده بدهکار می باشد که با وصول تدریجی اقساط آن مانده

مانده مذکور تعدیل می گردد. ۲۰. سایر وام هاوامهائی که مشمول این سرفصل می باشند عبارت از وام متفرقه، کارگشائی، صنفی و وام ضروری کارکنان بانک که از این مجموعه تنها وام ضروری و تعمیر مسکن بانک در شعبی به این امر اختصاص یافته اند فعال بوده و دارای گردش عملیات بدهکار و بستانکار می باشد. بدیهی است سایر وامها مانند موارد مندرج در بند ۵۵ و ۵۶ فاقد گردش عملیات بدهکار خواهد بود. ۲۱. اعتبار در حساب جاری ۲۲. بدهکاران بابت اعتبارات اسنادی پرداخت شده ۲۳. بدهکاران بابت ضمانت نامه های پرداخت شده مبلغ ضمانت نامه هایی که توسط شعب بانک وجه آنها به ضمانت گیر پرداخت می شود از سرفصل فوق الذکر برداشت می گردد. ضمناً شعبی که در سرفصل فوق دارای مانده باشند مکلفند که در پایان هر ماه صورت ریز اقلام پرداختی را از محل این سرفصل را در دو نسخه با مشخصات کامل (شماره ضمانت نامه - سرسید - مبلغ در ستون ملاحظات اسامی متعهدین سفته ها و یا سایر وثائق) تهیه و به دواير تسهیلات و حقوقی منطقه ارسال دارند. ۲۴. اسناد بروات و اخواست شده معاملات توجوهی که بابت تزیل اوراق تجارتي از سرفصل حساب خرید دین برداشت و یا اوراق و اسناد تجارتي که جهت دریافت اقساط تسهیلات اعطائی معاملات از مشتریان اخذ گردیده در صورت عدم وصول وجه آنها در موعد مقرر پس از اخواست بایستی بلافاصله از سرفصل مطالبات سرسید گذشته معاملات برداشت و بنابر حسب مورد به حساب خرید دین و یا سایر تسهیلات اعطائی مربوط واریز گردد. بنابر این با این تعریف این سرفصل در حال حاضر فاقد گردش عملیات بدهکار در این ارتباط خواهد بود. ۲۵. مطالبات سرسید گذشته معاملات و جوهی که از بابت تسهیلات اعطائی از سرفصل حسابهای مربوطه برداشت می شود و چنانچه در سرسید مقرر مشتریان نسبت به باز پرداخت اقساط بدهی یا دیون خود اقدام ننمایند بایستی از حساب مطالبات سرسید گذشته معاملات برداشت و به حسابهای مربوطه واریز گردد. روش عملیات حسابداری هر یک از مطالبات سرسید گذشته معاملات که مشمول عملیات سرفصل اسناد و بروات خواسته شده معاملات نمی گردند به شرح زیر خواهد بود: (۱) مضاربه: به هنگامی که کارت حساب مضاربه تسهیلات اعطائی پس از تسویه حساب دارای مانده بدهکار (خسارت) بوده و حساب جاری عامل نیز فاقد مانده کافی جهت جبران خسارت فوق باشد شعب الزاماً وجوه مربوط را بایستی از سرفصل مطالبات سرسید گذشته مطالبات برداشت و به حساب مضاربه تسهیلات اعطائی واریز نمایند: حساب مطالبات سرسید گذشته معاملات (بدهکار) حساب مضاربه تسهیلات اعطائی (بستانکار) (۲) مشترک مشارکت مدنی: از آنجا که سهم سرمایه بانک تضمین شده است لذا به هنگام تسویه حساب مشترک مشارکت مدنی در صورتیکه این حساب مانده بستانکار نداشته باشد و یا مانده بستانکار آن کمتر از سهم سرمایه بانک و بر حسب مورد کل سرمایه بانک در حساب جاری شریک موجود نباشد شعب الزاماً بایستی به منظور برگشت سرمایه سهم بانک بشرح زیر عمل نمایند: حساب سرسید گذشته معاملات {معادل مانده بدهکار حساب مشترک مشارکت مدنی} (بدهکار) حساب مشترک مشارکت مدنی (بستانکار) (۳) فروش اقساطی: در مواردیکه پرداخت اقساط توسط مشتری در سرسید مقرر صورت پذیرد مبلغ قسط مربوط بایستی از حساب مطالبات سرسید گذشته معاملات برداشت و به حساب فروش اقساطی تسهیلات اعطائی واریز گردد. (۴) اجاره به شرط تملیک: در صورت عدم پرداخت به موقع اقساط اجاره ثبت های زیر در دفاتر عمل می گردد: حساب سرسید گذشته اجاره به شرط تملیک معادل سهم پرداختی مشتری از هر قسط (بدهکار) اجاره به شرط تملیک تسهیلات اعطائی (بستانکار) همزمان با ثبت اسناد و حسابداری فوق حساب پیش پرداخت مشتریان متناسب با اقساط معوق نیز تعدیل و بشرح زیر در حسابها منعکس می گردد: حساب پیش پرداخت مشتریان بابت معاملات (بدهکار) حساب اجاره به شرط تملیک تسهیلات اعطائی (بستانکار) همزمان با ثبت اسناد و حسابداری فوق حساب پیش پرداخت مشتریان متناسب با اقساط معوق نیز تعدیل و بشرح زیر در حسابها منعکس می گردد: حساب پیش پرداخت مشتریان بابت معاملات (بدهکار) حساب اجاره به شرط تملیک تسهیلات اعطائی (بستانکار الف) - وصول مطالبات سرسید گذشته اجاره به شرط تملیک چنانچه وصول اجاره معوق قبل از پایان سال و یا پایان دوره صورت پذیرد عملیات حسابداری آن به شرح زیر می باشد: حساب صندوق یا حساب مستأجر (بدهکار) حساب

مطالبات سرسید گذشته معاملات {اجاره به شرط تملیک} (بستانکار) بدیهی است در پایان سال و یا پایان دوره اجاره، تعدیلات بصورت زیر صورت می پذیرد: حساب اجاره بشرط تملیک وجوه استیجاری (بدهکار) حساب اجاره بشرط تملیک وجوه استهلاکی (معادل اصل سرمایه در هر قسط) (بستانکار) حساب سود معاملات (اجاره بشرط تملیک) (بستانکار) ب- در صورتیکه تعدادی از اقساط معوق مال الاجاره در پایان سال به هنگام تعدیل حسابها وصول نشده باشد و مبالغ مربوط قبلاً از حساب مطالبات سرسید گذشته معاملات تأمین شده باشد و یا در زمان تعدیلات از حساب مذکور تأمین گردد تعدیلات لازم به میزان مبالغ مذکور بشرح زیر در حسابهای مربوط به عمل خواهد آمد: حساب اجاره بشرط تملیک وجوه استیجاری {معادل کل قسط} (بدهکار) حساب اجاره معوق {معادل قسط پرداختی مستاجر پس از کسر سود یک قسط} (بستانکار) حساب اجاره بشرط تملیک وجوه استهلاکی {معادل مبلغ هر قسط پیش پرداخت شده} حساب سود معوق معاملات (معادل مبلغ سود موجود در هر قسط) ۵) سلف: در صورتیکه فروشنده در مهلت مقرر کالا و یا بهای موضوع معامله را به بانک تحویل ننماید اسناد حسابداری به شرح زیر انجام می پذیرد: حساب سرسید گذشته معاملات (بدهکار) حساب معاملات سلف (بستانکار) ۲۶. مطالبات معوق معاملات توجوهی که از اسناد و بروات خواسته شده و یا مطالبات سرسید گذشته معاملات برداشت شده است در صورتیکه بعداً وصول گردد مبالغ وصول شده باید به حسابهای مذکور واریز شود در غیر اینصورت هر گاه شعب موفق به وصول مطالبات فوق نگردند برای جلوگیری از تضییع حقوق بانک با توجه به مهلهای قانونی که بانک می تواند علیه متعهدین و ظهرنویسان اقامه دعوا نماید با کسب مجوز از منطقه متبوعه، باید وجوه مذکور را از سر فصل حساب مطالبات معوق معاملات برداشت نموده و اصل اسناد مربوط را جهت اقدامات قانونی به دایره حقوقی منطقه ارسال دارد به این ترتیب مبالغی که از این بابت به وسیله دوایر یا اداره حقوقی بانک بعداً وصول به شعبه حواله می شوند باید به این حساب واریز گردد. بدیهی است پس از اقدامات فوق مسئولیت وصول مطالبات در هر لحظه از زمان کماکان به عهده مسئولین شعب بوده که بایستی همکاری های لازم را با مقامات حقوقی بانک نسبت به وصول آنها در حداقل زمان ممکنه انجام دهد. ۲۷. اسناد و بروات و اخواست شده قدیمی ۲۸. وام های سرسید گذشته ۲۹. مطالبات معوق ۳۰. تسهیلات اعطائی ۳۱. بدهکاران متفرقه ۳۲. حساب شعب که از حسابهای زیر تشکیل شده: I. چکهای انتقالی II. انتقال وجه III. سایر حسابها (هزینه ها- حساب ۱۱۰۰- مانده های مطالبه نشده و.....) ۳۳. حساب مرکز بمنظور ثبت عملیات فیما بین شعب از قبیل حواله های تلگرافی و کتبی وارده و صادره و وجوه دریافتی به انواع حسابهای پس انداز سایر شعب، سفته ها و بروات واگذاری دریافتنی و همچنین سایر اقلام مبادلات بین شعب، کلیه واحدها باید در فوی و لانت حساب جداگانه ای ذیل سرفصل حساب مرکز تحت عنوان حساب ۱۷ نگهداری کنند ۳۴. تعهدات مشتریان بابت ضمانت ها و پذیرش ها ۳۵. تعهدات مشتریان بابت اعتبارات باز شده به ارزش ۳۶. سپرده قرض الحسنه جاری دولتی (به نمایندگی بانک مرکزی) ۳۷. سپرده قرض الحسنه سایر موسسات دولتی ۳۸. سپرده قرض الحسنه جاری بانک ها (حساب آنها) حسابهایی که سایر بانکها نزد توزیع ها و شعب بانک صادرات افتتاح می نمایند باید بطور کلی در سرفصل حساب سپرده قرض الحسنه بانکها نزد ما (حساب آنها) در دفاتر نگهداری شود. در این مورد هر واحد باید به تعداد سایر بانکهاییکه نزد ما حساب باز نموده اند در صورت حسابهای جداگانه ای نگهداری نموده، عملیات بدهکار و بستانکار هر یک از بانکها را در حساب مخصوص خود ثبت و در آخر هر ماه به صورت حساب هر بانک جهت رسیدگی و تأیید عملیات انجام شده به بانک مربوط ارسال دارند. ۳۹. سپرده قرض الحسنه جاری ریالی وجوهی که بعنوان سپرده دیداری طبق شرایط عملیات حسابداری از مشتریان دریافت می شود به بستانکار این حساب منظور می شود. و وجوهی که به هر ترتیب با رعایت شرایط پرداخت می گردد در بدهکار حساب ثبت خواهد شد. برای نگهداری حساب هر مشتری یک کارت اختصاص داده می شود که عملیات دریافت و موجودی حساب به ترتیب تاریخ و ردیف در آن ثبت می گردد و در هر عمل دریافت مانده نهائی حساب باید در کارت تعیین گردد و در پایان هر روز مسئولین و گرنه موظفند اسناد

بدهکار و بستانکار هر حساب را با اقلام ثبت شده در کارتها مقابله و با تعیین جمع عملیات بدهکار و بستانکار و مانده پایان روز حساب مشتری را کنترل و تأیید نمایند. ۴۰. سپرده قرض الحسنه جاری ارزی ۴۱. سپرده قرض الحسنه پس انداز ریالی شعب و جوهی را که از مشتریان در یافت می نمایند به صورت ریز در بردرو مخصوص بستانکار و جوهی را که به صاحبان حساب پرداخت می شود را در بردرو بدهکار حساب سپرده قرض الحسنه پس انداز ثبت نموده و در انتهای بردروها جمع اقلام مندرج را تعیین و یک قلم به حساب مزبور در دفتر معین و در دفتر روزنامه ذیل سرفصل مربوط ثبت نماید و نسخه اول بردرو های مزبور را به اداره ماشین های الکترونیک ارسال دارند. هر گاه در شعب غیر از باز کننده حساب وجهی به حساب سپرده قرض الحسنه پس انداز دریافت شود شعبه دریافت کننده در قبال دریافت وجه مبادرت به صدور یک فقره چک بانکی (بدون کارمزد و هزینه) نموده ۴۲. سپرده قرض الحسنه پس انداز ارزی ۴۳. حساب مشترک مشارکت مدنی ۴۴. سپرده پس انداز قرض الحسنه باز سازی مناطق آسیب دیده ۴۵. بستانکاران متفرقه دولتی ۴۶. بستانکاران متفرقه حسابهای مختلفی که بطور عموم در حال حاضر سرفصل حساب بستانکاران متفرقه را تشکیل می دهند عبارت از موقت اشخاص، اضافه صندوق و منافع سپرده سرمایه گذاری بلند مدت که در این مورد کلیه شعب باید در دفتر معین برای هر از حسابهای جزء سرفصل بستانکاران متفرقه صفحات جداگانه ای اختصاص داده و عملیات محاسبه هر یک را بشرح زیر انجام دهند. تبصره. در برخی شعب که پرداخت حقوق کارکنان دولت به آن محول شده است در ذیل حساب سرفصل فوق حسابی به نام پرداخت حقوق موسسه یا اداره افتتاح میگردد. که شرح آن در خاتمه همین سرفصل داده شده است. ضمناً در بعضی مواقع شعب عندالزوم اقدام به افتتاح حسابهای جزء دیگری مانند حساب ستاد بسیج اقتصادی و غیره ذیل سرفصل فوق نموده که دستورالعملهای مربوطه همزمان با افتتاح حسابهای مذکور به شعب ابلاغ میگردد مبالغی که در شعب بستانکار می گردند عبارتند از • حساب اضافه صندوق • حساب موقت اشخاص • منافع سپرده سرمایه گذاری بلند مدت ۴۷. بستانکاران داخلی از قبیل فروش تمبر و اوراق بهادار به حساب بدهکار واریز می گردد و برای تهیه مجدد آن بایستی از همین حساب برداشت گردد. ۴۸. سپرده سرمایه گذاری کوتاه مدت عملیات حسابداری دریافت و پرداخت وجوه این حساب همانند حساب سپرده قرض الحسنه پس انداز که شرح آن در قسمت مربوط داده شده است بوده با این تفاوت که ذیل سرفصل حساب فوق در دفتر معین جزء حسابی تحت عنوان منافع سپرده سرمایه گذاری کوتاه مدت وجود دارد که همه ساله بوسیله اداره ماشینهای الکترونیک لیست منافع مربوط به واحدها فرستاده می شود که یک قلم مطابق جمع لیست در ذیل بستانکار این حساب ثبت می گردد. در موقع مراجعه مشتریان شعب باید ضمن مراجعه به لیست، مبلغ منافع متعلق به هر صاحب حساب را به حساب سپرده سرمایه گذاری کوتاه مدت وی منظور نموده ارقام پرداختنی را در خلال روز در بردروی مشترک درج و جمع آنها رایک قلم در پایان روز به بدهکار حساب منافع سپرده سرمایه گذاری در کوتاه مدت و همزمان در بستانکار حساب سپرده سرمایه گذاری کوتاه مدت دفتر معین جزء ثبت می گردد. نسخه اول و دوم بردروهای لاتین بشرح فوق تنظیم می گردد باید به اداره ماشینها ارسال گردد. ضمناً صورت حساب مربوط به عملیات این حساب در پایان هر سه ماه از طرف اداره ماشینها از طریق دایره حسابداری منطقه جهت رسیدگی به شعب فرستاده می شود تا رد صورت وجود اختلاف ضمن مقابله ارقام صورت حساب مذکور، با ارقام مندرج در دفتر معین نسبت به رفع آنها اقدام شود. ۴۹. سپرده سرمایه گذاری بلند مدت جوهی که از اشخاص و مشتریان با تنظیم قرارداد و تحت شرایط لازم به عنوان سپرده سرمایه گذاری بلند مدت دریافت میشود در بستانکار این حساب ثبت میشود. سپرده هایی که مدت آن منقضی و مشتری برای دریافت وجه سپرده و یا تجدید قرارداد مراجعه نمی نماید و یا قبلاً تقاضای کتبی وی مبنی بر تجدید قرارداد و اصل نشده باشد بلافاصله وجه سپرده مذکور به حساب بستانکاران متفرقه موقت اشخاص واریز می گردد. بدیهی است از این تاریخ به بعد هیچگونه منافی به این گونه سپرده ها تعلق نخواهد گرفت. صدور اوراق سپرده به عهده شعبه و نگهداری و کنترل حساب به عهده دایره حسابداری منطقه و محاسبه سهم منافع در اختیار اداره ماشینهای الکترونیک خواهد بود. که پس از

محاسبه، لیست مربوطه از طریق منطقه به شعبه ارسال که باید از ذیل سرفصل بستانکاران متفرقه تحت عنوان حساب منافع سرمایه گذاری بلندمدت ثبت و به موقع پرداخت به مشتریان از این حساب خارج گردد. ۵۰. پیش پرداخت مشتریان بابت معاملات در کلیه مواردی که مبلغی به عنوان پیش پرداخت بابت اجرای قرارداد ناشی از اعطائی تسهیلات از مشتریان اخذ می گردد اسناد مربوط بشرح زیر صادر و در دفاتر ثبت میگردد: حساب صندوق یا حساب مشتری (بدهکار) حساب پیش پرداخت مشتریان بابت معاملات (بستانکار) ۵۱. پیش پرداخت اعتبارات اسنادی ۵۲. سپرده ضمانت نامه ها ۵۳. اجاره به شرط تملیک وجوه استیجاری ۵۴. اجاره به شرط تملیک وجوه استهلاکی ۵۵. سود معاملات: ماهیت این حساب بستانکار میباشد ۵۶. درآمد حاصل از خرید دینماهیت این حساب بستانکار می باشد. ۵۷. سود تضمین شده دریافتی اجزاء سرفصل فوق عبارتند از سود تضمین شده دریافتی بروات نزولی و سود تضمین شده دریافتی انواع وام ها که در حال حاضر با توجه به اجرای عملیات بانکی بدون ربا حساب سود تضمین شده در یافتنی بروات نزولی دارای عملیات نبوده و فقط حساب جزء سود تضمین شده و امها که در مواعد مقرر پس از برداشت سهم سود تضمین شده سالهای آینده و واریز آن به حساب بستانکار فوق، دارای عملیات بوده و تا تسویه کامل وامهای پرداختنی سابق این حساب دارای عملیاتی بصورت فوق خواهد بود ضمناً توجه شود که جریمه دیرکرد و امها نیز به این حساب واریز میگردد. بدیهی است در پایان هر سال مانده این حساب به حسابداری منطقه واریز میگردد. ۵۸. کارمزد دریافتی: وجوهی که طبق تعرفه بانک بعنوان کارمزد خدمات بانکی از قبیل صدور ضمانت نامه ها و اموذ حوالجات و بروات وغیره که از مشتریان دریافت میگردد و همچنین سهم کارمزد وامهای پرداختنی سابق مربوط به سال عملکرد باید در بستانکار این حساب ثبت و در پایان سال به حساب حسابداری منطقه واریز می گردد ۵۹. درآمد متفرقه: حسابهایی که ذیل این سرفصل قرار گرفته اند عبارتند از حساب پست و تلگراف و حساب فروش ملزومات و درآمد ارزیابی اموال و وثائق تسهیلات. ۶۰. نتیجه معاملات ارزی ۶۱. درآمد سالهای آینده خرید دین ۶۲. کارمزد سال های آینده قرض الحسنه اعطائی ۶۳. درآمد سال های آینده معاملات نظیر به اینکه درآمد حاصله از تسهیلات اعطائی و معاملات بانک باید برحسب درآمد سنواتی تفکیک و درآمد سال مورد عمل به حساب سود معاملات همان سال و درآمد سالهای بعد به حساب درآمد سنواتی سالهای آینده معاملات منظور گردد لذا مسئولین امر باید در موقع محاسبه درآمد معاملات توجه نمایند که سود قطعی معاملات سال مورد عملکرد از تاریخ اعطای تسهیلات تا پایان اسفند همان سال به حساب سود معاملات منظور و درآمد سالهای آتی با توجه به روشهای محاسباتی مندرج در سرفصل آندسته از تسهیلاتی که دارای درآمد سالهای آینده بوده و به طور مفصل شرح داده شده است، جداگانه محاسبه و ذیل سرفصل حساب درآمد سالهای آینده معاملات در حساب درآمد سنواتی مربوط در دفتر معین جزء ثبت گردد. ۶۴. درآمد سال های آینده (جدید) ۶۵. درآمد سال های آینده (سابق) سرفصل حسابهای فوق منحصراً دارای عملیات بدهکار بوده و عملیات آن مربوط به بازپرداخت وامهایی است که قبل از انقضای سرسید تسویه گردیده که بایستی کارمزد و سود تضمین شده آن برگشت داده شود. ۶۶. سود معوق معاملات پس از وصول مطالبات معوق معاملات، سهم سود اقساط وصول شده از این حساب برداشت و به حساب سود معاملات (درآمد قطعی واریز خواهد شد. ۶۷. سود تضمین شده و کارمزد معوق ۶۸. اعتبارات اسنادی باز شده به ارز ۶۹. ضمانت نامه ها و پذیرش های صادره به ریال ۷۰. مضارعه ثبت ایجاد حساب مزارعه حساب (بدهکار) حساب صندوق یا گیرنده وجه (بستانکار) ثبت دریافت بانک از عامل: حساب صندوق یا جاری عامل یا خریدار (بدهکار) حساب مضارعه (بستانکار) تسویه حساب مزارعه: حساب مزارعه {معادل مانده بستانکار} {بدهکار} حساب سود معاملات {درآمد مزارعه} {بستانکار} ۷۱. مساقات پس از انعقاد قرارداد، هر نوع وجهی که بابت تأمین و تحویل عوامل تولید که بموجب قرارداد مساقات مسئول تهیه آنها بوده و در اختیار عامل قرارداد به صورت زیر در دفاتر ثبت می گردد: حساب مساقات (بدهکار) حساب صندوق یا گیرنده وجه (بستانکار) بدیهی است ثبت های فوق در کارتی که بهمین منظور به نام مشتری اختصاص می یابد ثبت خواهد شد. ثبت مربوط به دریافت سهم بانک از عامل: پس از تولید محصول و تعیین

سهم بانک طبق قرارداد و فروش آن، اسناد ماحصل فروش سهم بانک بشرح زیر صادر و در دفاتر ثبت می شود: حساب صندوق یا جاری عامل و یا خریدار (بدهکار) حساب مساقات (بستانکار) سند بستانکار مذکور نیز در کارت فوق الذکر ثبت می گردد. تسویه مساقات: پس از ثبت ماحصل فروش به شرح فوق، چنانچه حساب مساقات دارای مانده بستانکار باشد، مساقات منتج به سود بوده و ثبت حسابداری زیر به کار می رود: حساب مساقات (معادل مانده بستانکار) (بدهکار) حساب سود معاملات (درآمد مساقات) (بستانکار) و اگر چنانچه حساب مساقات دارای مانده بدهکار باشد، حاصل مساقات زیان بوده که باید با انعکاس مراتب به مرکز منطقه نسبت به تأمین آن اقدام شود ۷۲. حساب های انتظامی (الف) ۷۳. حساب های انتظامی (ج) ۷۴. حساب های انتظامی (د) بمنظور نگاهداری حساب سفته ها و بروات و اسناد وصولی مشتریان که بطور امانی برای وصول به شعب اینک واگذار می شود، همچنین برای نگهداری حساب قراردادها و وثائق ناشی از معاملات و سایر امانات و اشیاء و اسناد اوراق بهادار، شعب باید در دفتر کل سه سرفصل حساب انتظامی و در دفاتر معین جزء برای هر یک از حسابهای فرعی مربوط، حساب تفکیکی نگهداری نمایند. الف - فصول اصلی حسابهای انتظامی الف شامل: سفته های وصولی محلی، بروات دریافتی و بروات واگذاری ب- سرفصل حسابهای انتظامی ج شامل: قراردادها و وثائق معاملات که بر اساس هر یک از آنها معادل یک ریال و انواع دسته چک ها بر اساس بهای آنها به تفکیک (۵۰-۲۵-۱۰ برگی) و دسته چکهای بانکی، چک ها و اسناد امانی، اسناد اتکائی سفته ها و قبوض قرارداد و امه های سابق و سفته های امانی ضمانت نامه ها و انواع چک های مسافرتی و اصل اوراق سپرده سرمایه گذاری بلند مدت - مدت و اوراقی که بعنوان پیشوانه تسهیلات اعطائی می باشند و کلیدهای شعبه و صندوق و همچنین حواله های پرداخت نشده و دفترچه های امانی انواع حسابهای پس انداز. تبصره: نظر به اینکه انجام کلیه معاملات بانکی بایستی بر اساس تنظیم قرارداد فیما بین بانک و متقاضی و عندالزوم اخذ وثیقه باشد لازم است همزمان با تنظیم قرارداد و همچنین توثیق هر گونه وثیقه ثبت های انتظامی بشرح زیر صادر و در دفاتر ثبت گردد: ۱) قراردادها: حساب انتظامی ج (قراردادها) به ازای هر قرارداد یک ریال (بدهکار) طرف حسابهای انتظامی (بستانکار) و وثائق: حسابهای انتظامی ج (وثائق) به ازای هر وثیقه یک ریال (بدهکار) طرف حسابهای انتظامی (بستانکار) ج- د) این سرفصل فقط برای نگاهداری حساب سفته ها و بروات تضمینی می باشد. ۷۵. حساب های انتظامی (الف- ج - د) جمع عملیات و مانده سه سرفصل مذکور در یک حساب تحت عنوان طرف حساب های انتظامی ثبت می گردد. شعب باید در آخر هر روز برابر جمع هر یک از بروات و اسناد و اشیاء و اوراق بهاداری که در خلال روز به شعبه واصل شده است و همچنین برابر تعداد قراردادهای منعقد و توثیق و وثائق سند ورودی انتظامی صادر و بموجب آن حساب انتظامی مربوطه را بدهکار و در مقابل همان مبلغ طرف حساب انتظامی بستانکار نماید. همچنین برابر جمع بروات و اسناد و اوراق بهاداری که وصول و یا اشیائی که از شعبه خارج و یا آندسته قراردادهای منقضی شده و یا وثائق خارج شده از رهن، سند خروج انتظامی ج صادر و حساب طرف حسابهای انتظامی را بدهکار و حساب انتظامی مربوط را بستانکار نمایند. مکاتبات: ۱) برای کلیه مکاتبات اعم از خارجی و داخلی باید یک فایل رونوشت که شماره آن هر سال از یک شروع می شود نگهداری گردد. ۲) نامه های صادره باید در سه نسخه تنظیم و طبق فایل رونوشت شماره گذاری شده برگ اول جهت گیرنده و دو برگ دیگر در فایل رونوشت و پرونده مربوط نگهداری گردد. ۳) در مکاتبات باید اعداد مبلغ در متن با حروف و در داخل پرانتز با عدد و خوانا نوشته شود. در نوشتن مبلغ اعم از اینکه با دست و یا با ماشین تحریر شده باشد دقت و صحت باید در درجه اول اهمیت قرار گیرد ۴) در نوشتن نامه ها و یادداشتها سمت چپ کاغذ حداقل ۲.۵ سانتیمتر سفید گذاشته شود که در موقع بایگانی اولاً محلی برای منگنه کردن نامه باقی بماند تا مندرجات نامه در موقع منگنه شدن از بین نرود ثانیاً در موقع مطالعه هر پرونده برای خواندن آن قسمت از مندرجات نامه که زیر گیره کلاسور یا پرونده قرار گرفته اشکالی پیش نیاید. ۵) در مواردی که لازم باشد رونوشت نامه ای علاوه بر گیرنده اصلی به یک و یا چند واحد و نامه نوشته شود. رونوشت و در مقابل به ترتیب نام اداره و یا واحد و یا اشخاصی که باید

رونوشت آن را دریافت کنند ذکر گردد. البته نام گیرندگان رونوشت باید روی تمام نسخه‌ها نوشته شود زیرا منظور این است که همه آنها از موضوع اطلاع یافته و از فرستادن مجدد رونوشت آن نامه برای یکدیگر خودداری نمایند چنانچه مقام گیرندگان در یک سطح نباشد باید به ترتیب مقام نام آنها از بالا به پایین نوشته شود. (۶) در مواردیکه ضمن ارسال رونوشت نامه تعهدی برای گیرنده ایجاد و یا انجام تعهدی از او خواسته شود باید موضوع بطور وضوح و روشن ذیل برگ رونوشت نوشته شود (ولو اینکه مطلب در متن نامه ذکر شده باشد) و مجدداً امضاء گردد. (۷) هنگام تهیه نامه و تلگرام باید دقت شود که در ذکر نام شهر و واحد طرف و بطور کلی گیرنده و آدرس اشتباهی روی ندهد. (۸) کلیه نامه‌ها و تلگرام‌ها باید به امضای مجاز مسئول واحد صادر شود. (۹) شعب بانک مجاز نیستند مستقیماً با دوائر دولتی و بانکها و موسسات خصوصی و سازمان‌ها و ارگانهای مختلف مکاتبه نمایند مگر با اطلاع رئیس منطقه. (۱۰) در نوشتن نامه‌ها باید وظائف و عناوین سازمانی مورد توجه کامل باشد تا هر نامه به همان قسمتی فرستاده شود که موضوع نامه و رسیدگی به آن جزو وظایف آن است. (۱۱) ارسال نامه به منظور اعلام وصول مکاتبات عادی ضرورت ندارد. (۱۲) کلیه مکاتبات اداری باید از طریق سلسله مراتب انجام گیرد. (۱۳) در نوشته‌ها عنوان نامه از مقام پائین به مقام بالاتر و مساوی عنوان ریاست مانند (ریاست اداره، ریاست منطقه، ریاست شعبه) بکار برده شود. (۱۴) ادارات در مواردیکه لازم باشد مستقیماً با شعب مکاتبه نمایند باید رونوشت نامه صادره را برای منطقه مربوط ارسال دارند. (۱۵) از آنجائیکه مقرر است تحویل مطبوعات و ملزومات در ماه فقط یک بار تحویل شعب گردد، در خواست مطبوعات بایستی روی نمونه ۹۰ تهیه و حد اکثر تا پانزدهم هر ماه به دایره تدارکات منطقه ارسال تا این دایره بتواند نسبت به تحویل مطبوعات مورد نیاز شعب حداکثر تا پایان بیست و پنجم هر ماه اقدام نماید. بدیهی است به در خواستهای شعبی که بعد از پانزدهم به دایره مذکور برسد ترتیب اثر داده نخواهد شد و عیناً اعاده می گردد. ضمناً در مورد ملزومات (انواع دسته چک بر چسب و دفترچه‌های پس انداز قرض الحسنه سپرده سرمایه گذاری بلند مدت) میبایستی یک ماه قبل از اتمام آنها درخواست تا رد فاصله تعیین شده ارسال و تحویل گردد همچنین درخواست مطبوعات و ملزومات بایستی در فرم‌های جداگانه و به تفکیک تنظیم و ارسال گردد. امور بایگانی: بایگانی عبارت است از فن جمع آوری و نگهداری منظم مدارک و اسناد و اداره آن. هنگام بایگانی اسناد در پرونده‌های مربوط باید نهایت دقت و سلیقه بکار برده شود، بخصوص اوراقی که قطعشان بزرگ است باید طوری بایگانی گردد که مطالعه آنها بدون در هم ریختن و سهولت امکان پذیر باشد. از گذاشتن سنجاق و گیره به اوراق داخل پرونده بایگانی خودداری شود و مراقبت بعمل آید تا کلیه اوراق و اسناد و مخصوصاً یادداشتهای کوچک کاملاً منگنه و بایگانی شود. نامه‌ها نباید بدون اقدام و دستور کتبی رئیس واحد مربوط یا اشخاص مجاز دیگر بایگانی شود. هر گاه لازم باشد پرونده یا سندی با اجازه مقامات مجاز از بایگانی خارج گردد باید نام کسی که پرونده و یا سند نزد او فرستاده می شود روی یادداشت با ذکر تاریخ و آخرین شماره برگ پرونده و یا شماره مشخصات کامل سند نوشته شده و در جای پرونده یا سند گذاشته شود و در مواقع اعاده پرونده و یا سند تاریخ برگشت یادداشت گردد. چنانچه لازم باشد برای تشکیل پرونده از ته پوشه فردار استفاده شود نام پرونده و تاریخ تشکیل آن با مداد مشکی بالای ته پوشه یادداشت گردد. هر گاه تعداد برگهای پرونده بحدی رسید که دیگر جایی برای بایگانی وجود نداشت باید فایل دیگری را به نام جلد دوم تشکیل داد و ضمن ذکر نام پرونده عبارت جلد دوم نیز روی آن نوشته شود. هر بایگان باید برای پرونده‌های خود راهنما داشته باشد که نام پرونده‌ها و نام آن در دفتر ثبت گردد و هر کس با مراجعه به دفتر راهنما بتواند سهولت پرونده مورد نظر خود را پیدا کند. در پرونده حساب جاریو پس انداز و سپرده‌ها افراد، باید کلیه نامه‌های مربوط به حساب جاری و تقاضای دسته چک و وکالت نامه‌ها و تغییرات صاحبان امضاء و یادداشتهای مربوط به چک‌ها و کلیه مکاتبات دیگر در خصوص حساب‌ها بایگانی شود و چنانچه پرونده حساب مربوط به اشخاص حقوقی باشد باید علاوه بر مدارک فوق مدارک شرکت از قبیل اساسنامه، شرکت نامه، روزنامه رسمی، صورت جلسات مربوط به تعیین به تعیین اعضای هیأت مدیره و مدیر عامل و..... در پرونده

ضبط گردد. در صورتیکه پرونده ای از جریان خارج گردد باید در فایل مخصوصی بنام پرونده مسدودی و یا پرونده راکد قرار داده میشود. نامه های محرمانه و کلیه اطلاعات و مکاتبات مربوط به درخواست کنندگان تسهیلات اعطائی و اوراق پرسشنامه و اطلاعاتیه ها در پرونده های زیر نظر مسئول تسهیلات یا رئیس شعبه نگهداری می شود. معمولاً در پایان سال اسناد از پرونده ها خارج و در محل دیگر نخ کشی می شود و به انبار منتقل می گردد. طریقه نخ کشی: با استفاده از دو سوزن بزرگ و نخ و دو مقوا که طول و عرض آن کمی بیشتر از اسناد باشد اسناد را از کلاسور خارج و با استفاده از دوسوزن فیمابین دو مقوا قرار می دهند و در پایان مشخصات اسناد را روی آن نوشته و به انبار منتقل می کنند. فصل سوم: روش تحقیق روش پژوهش: این پژوهش از نوع پژوهشهای همبستگی است و منظور از پژوهش همبستگی این است که ارتباط بین متغیر یعنی تاثیر سیستم حسابداری عملیات امور بانکی به عنوان متغیر مستقل و تسهیل کارها بانک به عنوان متغیر وابسته در بانک ملی می باشد. جامعه آماری: جامعه آماری شامل کلیه کارمندان بانک ملی به طور تصادفی انتخاب گردیده اند می باشد. نمونه آماری و حجم آن: حجم نمونه شامل کلیه کارکنان بانک ملی می باشد. روش نمونه گیری: روش نمونه گیری در این تحقیق تصادفی خوشه ای است زیرا گروهی یا خوشه ای از جامعه به عنوان نمونه انتخاب می شود. کلیه کارکنان بانک ملی به عنوان نمونه آماری به صورت تصادفی خوشه ای نمونه گیری می شود. ابزار نمونه گیری: گفتگو و بررسی اقدامات انجام شده در این سازمان در این پژوهش برای اندازه گیری میزان رابطه تاثیر سیستم حسابداری عملیات امور بانکی و نقش آن در تسهیل کارها بانک از آمار استنباطی (ضریب همبستگی پیرسون) استفاده می شود. برای خلاصه کردن داده ها و اطلاعات از جداول آمار توصیفی استفاده می شود. فصل چهارم: تجزیه و تحلیل داده ها - روش تجزیه و تحلیل اطلاعات تحلیل عامل یک فن آماری است که در روانشناسی و علوم اجتماعی کاربرد فراوانی دارد. در حقیقت استفاده از تحلیل عاملی در تعدادی از شاخه های روانشناسی به ویژه خدماتی که در آنها از آزمون و پرسشنامه استفاده می شود لازم و ضروری است. (مینایی، صدرالسادات، ۱۳۸۰) بی شک در اکثر تحقیقات پیمایشی که یکی از مهمترین اهداف آن سنجش دیدگاه و نقطه نظرات افراد می باشد، می باید به دنبال شیوه ها و روش هایی بود که بتوان این نظرات را به عدد و رقم تبدیل نمود و یا در واقع دیدگاه کیفی افراد نسبت به پدیده ها و تئوری های مختلف را کمی نمود، این روش و شیوه ها را در مبحث متدولوژی پژوهش با عنوان مقیاس سائز متغیرها در یک مطالعه بیان می نمایند. با بیان مقدمه فوق، نیاز است تا در پژوهش حاضر نیز از این مبحث بهره گیری جست و با کمی نمودن متغیرهایی که در مدل نظری پژوهش برای هر یک از این متغیرها چند شاخص (سوال) در نظر گرفته شد، وضعیت هر کدام را از دیدگاه پاسخگویان باید سنجید حال با در نظر گرفتن نحوه پاسخگویی هر فرد به سوالات هر متغیر و با استفاده از مقیاس عقیده سنجی لیکرت می توان امتیازی به عنوان نمره دیدگاه فرد پاسخگو برای متغیر مذکور محاسبه نمود. سنجح های آماری در نظر گرفته شده برای پرسشنامه به صورت پنج واحدی است و مقیاس را بین خیلی زیاد (زیاد) (متوسط) (کم) (خیلی کم) دربر می گیرد. از مقیاس لیکرت جهت بدست آمدن نمره نگرش فرد استفاده خواهد شد که مراحل مختلف تجزیه و تحلیل به کمک نرم افزار SPSS صورت گرفته است. ۱- آیا سیستم حسابداری عملیات امور بانکی می تواند عامل موفقیت عملیات بانک باشد؟ جدول شماره ۱-۷: فراوانی و درصد میزان عوامل موفقیت بانک فراوانی درصد درصد معتبر

درصد تجمعی	۱۵-۲۰	۵	۷.۹	۷.۹	۲۵-۲۰	۱۴	۲۲.۲	۲۲.۲	۳۰-۲۵	۳۰.۲	۲۰	۳۱.۷	۳۱.۷	۶۱.۹	۳۵-۳۰
	۲۲.۲	۲۲.۲	۱۴	۱۵.۹	۱۵.۹	۱۰	۱۵.۹	۱۵.۹	۶۳	۱۰۰.۰	۱۰۰.۰	۱۰۰.۰	۱۰۰.۰	۱۰۰.۰	۱۰۰.۰

نمودار ذیل نتایج بالا را به تصویر کشیده است. نمودار ۱-۷: فراوانی و درصد میزان عوامل موفقیت عملیات بانکی ۲- توزیع آزمودنیها: آیا استفاده از افراد متخصص می تواند در موفقیت سیستم حسابداری عملیات امور بانکی موثر باشد؟ جدول شماره ۲-۷: فراوانی و درصد میزان تحصیلات و تخصص افراد عامل موفقیت فراوانی درصد درصد معتبر درصد تجمعی سیکل و پایین تر

درصد تجمعی	۲۹	۴۶.۰	۴۶.۰	۸۴.۱	فوق دیپلم	۳	۴.۸	۴.۸	۸۸.۹	لیسانس و بالاتر	۷	۱۱.۱	۱۱.۱	۱۱.۱	۱۰۰.۰
	۳۸.۱	۳۸.۱	۲۴	۳۸.۱	۳۸.۱	۲۴	۳۸.۱	۳۸.۱	۲۴	۳۸.۱	۲۴	۳۸.۱	۳۸.۱	۲۴	۳۸.۱

۶۳ ۱۰۰۰ ۱۰۰۰ ۱۰۰۰ نمودار ذیل نتایج بالا را به تصویر کشیده است. نمودار ۲-۷: فراوانی و درصد میزان تحصیلات نمونه مورد مطالعه ۳- توزیع آزمودنیها: سیستم حسابداری عملیات امور بانکی و برنامه ریزی درست می تواند عامل موفقیت بانک گردد جدول شماره ۳-۷: توزیع آزمودنی ها بر حسب برنامه ریزی درست فراوانی درصد درصد معتبر درصد تجمعی ۲۰-۲۵ ۱۰ ۱۵.۹ ۱۵.۹

۶۳ ۱۰۰۰ ۱۰۰۰ نمودار ذیل نتایج بالا را به تصویر کشیده است. نمودار شماره ۳-۷: توزیع آزمودنی ها بر حسب برنامه ریزی درست ۴- توزیع آزمودنیها: آیا کنترل و به روز کردن افراد متخصص حسابداری عملیات می تواند عامل موفقیت بانک باشد؟ جدول شماره ۴-۷: توزیع آزمودنی ها بر حسب دوره های آموزشی فراوانی درصد درصد معتبر درصد تجمعی سیکل و پایتتر ۲۵ ۳۹.۷ ۳۹.۷ ۳۹.۷ ۲۶ ۴۱.۳ ۴۱.۳ ۸۱.۰ فوق دیپلم ۵ ۷.۹ ۷.۹ ۸۸.۹ لیسانس و بالاتر ۷

۶۳ ۱۰۰۰ ۱۱.۱ ۱۱.۱ نمودار ذیل نتایج بالا را به تصویر کشیده است. نمودار شماره ۴-۷: توزیع آزمودنی ها بر حسب دوره های آموزشی ۵- آیا شناخت تأثیر آموزش مرتبط به شغل با افزایش کارایی کارکنان می گردد؟ جدول شماره ۵-۷: توزیع آزمودنی ها بر حسب آموزش های مرتبط فراوانی درصد درصد معتبر درصد تجمعی خانه دار ۴۸

۶۳ ۱۰۰۰ ۷۶.۲ ۷۶.۲ ۷۶.۲ کارمند ۵ ۷.۹ ۷.۹ ۸۴.۱ آزاد ۱۰ ۱۵.۹ ۱۵.۹ ۱۰۰۰ کل ۶۳ ۱۰۰۰ نمودار ذیل نتایج بالا را به تصویر کشیده است. نمودار شماره ۵-۷: توزیع آزمودنی ها بر حسب آموزش های مرتبط ۶- توزیع آزمودنیها به تفکیک تعداد فرزندان: آیا وجود شناخت تاثیر میزان درآمد در کاهش استرس کارکنان موثر است؟ جدول شماره ۶-۷: توزیع آزمودنی ها بر حسب میزان درآمد فراوانی درصد درصد معتبر درصد تجمعی میزان درآمد ۲۲ ۳۴.۹ ۳۴.۹ ۳۴.۹ ۱-۳۴.۹

۶۳ ۱۰۰۰ ۲۵ ۲۵ ۳۹.۷ ۳۹.۷ ۷۴.۶ ۴-۳ ۱۰ ۱۵.۹ ۱۵.۹ ۹۰.۵ بالاتر از ۴ ۶ ۹.۵ ۹.۵ ۱۰۰۰ کل ۶۳ ۱۰۰۰ نمودار ذیل نتایج بالا را به تصویر کشیده است. نمودار شماره ۶-۷: توزیع آزمودنی ها بر حسب میزان درآمد ۷- آموزش های تخصصی کارکنان باعث افزایش کارایی آنان می شود؟ جدول شماره ۷-۷: توزیع آزمودنی ها بر حسب تخصص های لازم فراوانی درصد درصد معتبر درصد تجمعی صد هزار تومان ۱۰ ۱۵.۹ ۱۵.۹ ۱۵.۹ صد و پنجاه هزار تومان ۱۱

۶۳ ۱۰۰۰ ۱۷.۵ ۱۷.۵ ۳۳.۳ دویست هزار تومان ۱۹ ۳۰.۲ ۳۰.۲ ۶۳.۵ بیشتر از دویست هزار تومان ۲۳ ۳۶.۵ ۳۶.۵ ۱۰۰۰ کل ۶۳ ۱۰۰۰ نمودار ذیل نتایج بالا را به تصویر کشیده است. نمودار شماره ۷-۷: توزیع آزمودنی ها بر حسب تخصص های لازم ۸- سردرگمی و نداشتن اعتماد به نفس تا چه میزان در کاهش کارایی موثر است؟ جدول شماره ۸-۷: توزیع آزمودنی ها بر حسب عدم اعتماد به نفس فراوانی درصد درصد معتبر درصد تجمعی زیاد ۱۴ ۲۲.۲ ۲۲.۲ ۲۲.۲

۶۳ ۱۰۰۰ ۳۵ ۳۵ ۵۵.۶ ۵۵.۶ ۷۷.۸ کم ۱۰ ۱۵.۹ ۱۵.۹ ۹۳.۷ خیلی کم ۴ ۶.۳ ۶.۳ ۱۰۰۰ کل ۶۳ ۱۰۰۰ نمودار ذیل نتایج بالا را به تصویر کشیده است. نمودار شماره ۸-۷: توزیع آزمودنی ها بر حسب میزان عدم اعتماد به نفس ۹- مدیریت دانش تا چه اندازه می تواند باعث افزایش کارایی سیستم بانکی گردد؟ جدول شماره ۹-۷: توزیع آزمودنی ها بر حسب مدیریت دانش فراوانی درصد درصد معتبر درصد تجمعی مدیریت دانش ۲ ۳.۲ ۳.۲ ۴۳۳.۲ ۶۸.۳ ۶۸.۳

۶۳ ۱۰۰۰ ۱۷.۵ ۱۷.۵ ۱۱۸۲.۵ ۱۱.۱ ۱۱.۱ ۷۷۱.۴ نمودار ذیل نتایج بالا را به تصویر کشیده است. نمودار شماره ۹-۷: توزیع آزمودنی ها بر حسب مدیریت دانش ۱۰- میزان تحصیلات فردی و افزایش اطلاعات تا چه اندازه در افزایش کارایی سیستم بانکی موثر است؟ جدول شماره ۱۰-۷: توزیع آزمودنی ها بر حسب میزان تحصیلات تخصصی فراوانی درصد درصد معتبر درصد تجمعی ۳۲ ۵۰.۸ ۵۰.۸ ۵۵۰.۸ ۷.۹ ۷.۹ ۸۵۸.۷ ۱۲.۷ ۱۲.۷ ۱۸۷۱.۴

۶۳ ۱۰۰۰ ۲۸.۶ ۲۸.۶ نمودار ذیل نتایج بالا را به تصویر کشیده است. نمودار شماره ۱۰-۷: توزیع آزمودنی ها بر حسب میزان تحصیلات تخصصی پرسشنامه: پاسخگوی محترم پرسشنامه ای که در اختیار شماست یک تحقیق

دانشجویی به منظور بررسی تاثیر سیستم حسابداری عملیات امور بانکی کارآمد و نقش آن تسهیل کارها می‌باشد. در این پرسشنامه درجه، نام و نام خانوادگی شما الزامی نیست. از شما درخواست می‌شود در ارایه اطلاعات خود صادقانه ما را یاری فرمایید. قبلاً از همکاری شما متشکریم. سن: جنسیت: مرد () زن () وضعیت تأهل: مجرد () متأهل () وضعیت شغلی: محصل () دانشجو () کارمند () آزاد () سایر موارد () میزان تحصیلات شما: خواندن و نوشتن () ابتدایی و راهنمایی () دیپلم () کارشناسی () بالاتر ()

۱- آیا تا چه اندازه سیستم حسابداری عملیات امور بانکی می‌تواند عامل موفقیت بانک باشد؟ خیلی زیاد () زیاد () متوسط () کم () خیلی کم ()

۲- آیا تا چه میزان استفاده از افراد متخصص می‌تواند در موفقیت سیستم حسابداری عملیات امور بانکی موثر باشد؟ خیلی زیاد () زیاد () متوسط () کم () خیلی کم ()

۳- سیستم حسابداری عملیات امور بانکی و برنامه ریزی درست می‌تواند عامل موفقیت بانک گردد؟ خیلی زیاد () زیاد () متوسط () کم () خیلی کم ()

۴- آیا تا چه میزان کنترل و به روز کردن افراد متخصص حسابداری عملیات می‌تواند عامل موفقیت بانک باشد؟ خیلی زیاد () زیاد () متوسط () کم () خیلی کم ()

۵- تا چه اندازه شناخت تأثیر آموزش مرتبط به شغل با افزایش کارایی کارکنان می‌گردد؟ خیلی زیاد () زیاد () متوسط () کم () خیلی کم ()

۶- تا چه اندازه وجود شناخت تأثیر میزان در آمد در کاهش استرس کارکنان موثر است؟ خیلی زیاد () زیاد () متوسط () کم () خیلی کم ()

۷- تا چه میزان آموزش های تخصصی کارکنان باعث افزایش کارایی آنان می‌شود؟ خیلی زیاد () زیاد () متوسط () کم () خیلی کم ()

۸- سردرگمی و نداشتن اعتماد به نفس تا چه میزان در کاهش کارایی موثر است؟ خیلی زیاد () زیاد () متوسط () کم () خیلی کم ()

۹- مدیریت دانش تا چه اندازه می‌تواند باعث افزایش کارایی سیستم بانکی گردد؟ خیلی زیاد () زیاد () متوسط () کم () خیلی کم ()

۱۰- میزان تحصیلات فردی و افزایش اطلاعات تا چه اندازه در افزایش کارایی سیستم بانکی موثر است؟ خیلی زیاد () زیاد () متوسط () کم () خیلی کم ()

فصل پنجم: نتیجه گیری و پیشنهاد: نتیجه گیری و پیشنهاد: نتیجه گیری: با توجه به نتایج حاصله از اجرای بانکداری اسلامی در کلیه سطوح بانکی و اقتصادی ایران می‌توان گفت که: ۱- بساط ربا تا حدودی در جامعه از بین رفته است و بانکها بخصوص بانک ملی در این زمینه پیشرو بوده است. ۲- با اجرای عقود اسلامی و مشارکت بانک ها بخصوص بانک ملی با اطمینان می‌توان گفت که رویکرد مردم به سیستم بانکداری اسلامی افزایش یافته است. ۳- بانکداری مدرن توانسته است با فرهنگ سازی مناسب نظر مشارکتی مردم را جلب نماید. پیشنهاد: بهتر آن است که کارکنان حسابداری عملیات امور بانکی از افراد متخصص و کارآمد انتخاب شوند و در دوره های گوناگون بازآموزی شرکت کنند تا از اطلاعات روز برخوردار گردند. با توجه به نقش مدیریت دانش، باید مدیرانی برای سیستم بانکی انتخاب گردد تا بتوانند با مدیریت صحیح اوضاع اقتصادی رابه سامان برسانند. کارکنان بانک ملی باید بر اساس مشتری مداری اوضاع کاری خود را منطبق نمایند. فهرست مطالب فصل اول: کلیات تحقیق

مقدمه: بیان مسئله: سئوالات تحقیق: فرضیات تحقیق: اهداف پژوهش الف: هدف کلی: ب: اهداف جزئی: فصل دوم تحقیق: ادبیات تحقیق پیشینه: بانک ملی ایران در بعد از پیروزی انقلاب اسلامی: بانک ملی ایران بزرگترین بانک جهان اسلام گوشه ای از خدمات بانک ملی ایران: طرح جامع سیبا: سهم بانک ملی ایران در توسعه و رشد اقتصادی عملیات بانکی حسابداری شعب بانک اسناد محاسباتی امور بایگانی: فصل سوم: روش تحقیق روش پژوهش: جامعه آماری: نمونه آماری و حجم آن: روش نمونه گیری: ابزار نمونه گیری: فصل چهارم: تجزیه و تحلیل داده ها ۱- روش تجزیه و تحلیل اطلاعات پرسشنامه: فصل پنجم: نتیجه گیری و پیشنهاد: نتیجه گیری: پیشنهاد: منابع: ۱- بانک و بانکداری در ایران/ منیره ربیعی رودسری ۲- تاریخ بانک و بانکداری/ ژان ریووار- ترجمه: شیرین هشترودی ۳- سازمان بانکی ایران/ ولی الله محمدی ۴- بانکداری الکترونیک و راهبردهای آن در ایران/ سعید شیخانی ۵- جزوه آموزشی سازمان بانک ملی

۵ تأثیر بانکداری بر روی میزان نقدینگی از منظر اقتصاددانان

پژوهش مقدمه: امروزه پول و بانکداری از جمله مهمترین موضوعات اقتصادی در دنیا می باشند اهمیت مطالعه پول و بانک در اقتصاد را در دو نکته می بایستی جست و جو نمود: اولاً پول و بانک داری با توجه به ارتباط نزدیکی که با تغییرات حجم پول، تورم، بیکاری و تحولات اقتصادی دارد، دارای اهمیت است. ثانیاً، از آنجایی که در رابطه با موضوعات مختلف اقتصادی، جواب مطلق و مشخصی در بین کارشناسان و متخصصین اقتصادی وجود ندارد، دارای اهمیت می باشد. البته این تنوع پاسخ ها و نیز جدال بین کارشناسان اقتصادی در رابطه با مسائل اقتصادی را می بایستی در تحولاتی که هر روز در پول و بانکداری حاصل می شود جستجو نمود. زیرا هر روز موسسات پولی و مقررات جدیدی به منظور پاسخگویی به مسائل و سیستمهای مالی و در نتیجه رفتار انسانها در جوامع مختلف حاصل می گردد، دچار تحول می شود. با پولی شدن اقتصاد، جایگاه سیاست های پولی و ارزی به طور چشم گیری در مکاتب اقتصادی تقویت گردید. سیاست های پولی به عنوان مکمل سایر سیاست های اقتصادی به طور موثر، میتواند بر عرضه و تقاضای پول و همچنین بخش حقیقی اقتصادی تاثیر گذار باشد. فناوری های جدید پولی و بانکی، تحولات سیاسی و اقتصادی جهانی، همچون تشکیل اتحادیه ها، تقویت جایگاه سازمان جهانی و... زمینه را برای جهانی شدن اقتصاد فراهم نموده است. در این میان تاثیر سیاست های پولی و ارزی از نقش بسیار با اهمیتی برخوردار است. از سال ۱۳۶۸ تا کنون نقدینگی حدوداً ۸۰ برابر شده یعنی در این فاصله از ۱۶۰۰ میلیارد تومان به ۱۳۰ هزار میلیارد تومان رسیده است که از جمله دلایل آن می توان به کسری بودجه، ندانم کاریهای بانک مرکزی و بسیاری از عوامل ریزودرشت دیگر اشاره کرد در رابطه با بدهیهای خارجی و نقش آن در ایجاد نقدینگی بارش بسیار بالا کافی است توجه شود که در سال ۷۲ تا ۷۶ حدود ۳۸۰۰ میلیارد تومان فقط از این بابت افزایش پایه پولی داشتیم که با احتساب ضریب فزاینده ۱۵.۴ هزار میلیارد تومان رشد نقدینگی فقط از سال ۱۳۷۲ تا ۱۳۷۶ از این ناحیه ایجاد شده است. علتانگیزه ما محققین از بیان این چنین موضوعی در واقع روشن نمودن بخش اعظمی از نقاط مجهول و مبهم این موضوع به کمک پژوهش های دقیق و کاملی است که توسط ما محققین به عمل می آید و ضمناً در صورت لزوم مورد استفاده سایر محققین نیز قرار گیرد. با پژوهش در این موضوع عملاً موجباتی برای آشنایی بیشتر با رشته تحصیلی خود (حسابداری) ورشته های اقتصاد و مدیریت فراهم شود. اهداف: هدف کلی: معین کردن میزان تاثیر و اثر گذاری بانک ها بر روی میزان نقدینگی از منظر اقتصاد دانان اهداف جزئی: ۱- بررسی اختلاف ها بر سر هدایت نقدینگی ۲- تاملی بر عوامل و مخاطرات رشد نقدینگی و تورم ۳- روش های موثر در مدیریت نقدینگی ۴- بررسی دو حالت مختلف ریسک نقدینگی ۵- نقدینگی و تولید ۶- نقش بانک بر روی میزان نقدینگی ۷- نقش سیاست های پولی و مالی در افزایش نرخ تورم بیان مساله یا مسائل علمی: شواهد دال بر وجود مساله: طبق نظر اقتصاددانان نقش بانک ها به گونه ای است که عملاً بتوانند آزادانه فعالیت کنند و با تجهیز منابع خود به جریان اقتصادی و سودآوری کمک کنند. و اینکه احتمالاً اعطای تسهیلات به پروژه های پربازده بهتر از زودبازده خواهد بود تا بازدهی اقتصادی و بهره‌وری افزایش یابد. و در رابطه با شرکتهای سرمایه گذار، اکثر اقتصاددانان معتقدند که بانکها ستون فعالیت این شرکتهای هستند و وقتی خود بانکها با کمبود منابع روبه رو باشند توان سرویس دهی به شرکت زیرمجموعه‌ی خود را ندارند و نیز شرکت سرمایه گزار باید درصدد اینگونه محدودیتها برآید. سوال پژوهشی در رابطه با مسائل و سوالات رابطه ای تحقیق: ۱. آیا بانکها بر روی میزان نقدینگی تاثیر گزارند؟ ۲. آیا میان نقدینگی و تولید رابطه‌ی اب وجود دارد؟ ۳. آیا نقش سیاستهای پولی و مالی کشور در افزایش نرخ تورم مثبت است یا منفی؟ ۴. آیا روشهای موثری برای مدیریت نقدینگی بانکها وجود دارد؟ ۵. آیا بانک مرکزی بر روی اقتصاد نقش کلیدی دارد؟ اهمیت مسائل از نظر عملی و نظری: با توجه به پژوهش های مطرح شده و با توجه به نظر سنجی از اساتید اقتصاد و مدیریت در رابطه با سوال اول اکثراً به طور متفق القول به این نقطه نظر رسیدند که بانکها به دلیل اینکه ارتباط نزدیکی با تغییرات حجم پول، تورم و بیکاری دارند، عملاً اثرات غیر قابل انکاری بر روی میزان نقدینگی می گذارند. در رابطه با سوال دوم بخش اعظمی از کارشناسان اقتصادی با توجه به بعد رکودی تورم

در ایران معتقدند که نقدینگی تأثیری بر تورم ندارد و اینکه تورم اقتصاد ایران ناشی از عرضه است و این خود عاملی است بر اثر گذاشتن تولید. در رابطه با سوال سوم جناب آقای طهماسب مظاهری رئیس کل بانک مرکزی افزایش نقدینگی را علت بالا رفتن تورم می‌داند و این که سیاست‌های پولی و مالی دولت بارشده و بهره‌وری و تورم زابوده و خواستار این شدند که دولت با استفاده از سیاست‌های انضباط پولی و مالی در مسیر کنترل نقدینگی و تورم گام بردارد. در رابطه با سوال چهارم: با توجه به اینکه نقدینگی بانکها از اهمیت بالایی برخوردار است و کمبود نقدینگی پیامدهای گسترده‌ای را ایجاد می‌کند به همین منظور تحقیقات و مطالعات گسترده‌ای در زمینه دستیابی به یک سری رویه‌ها و اصول اساسی برای مدیریت نقدینگی انجام شده است. در رابطه با سوال پنجم: به بیان ساده تر، بانکهای مرکزی برای پیاده کردن اندیشه‌ها و رسیدن به اهدافی از جمله تثبیت قیمت‌ها و برقراری تعادل اقتصادی از ابزارهایی بهره می‌گیرند بدین ترتیب نقش کلی بانک مرکزی هدایت و تنظیم سیاست پولی در درون یک کشور است. مسائل فرعی: ۱. آیا بانکها بر روی میزان نقدینگی تأثیر گذارند؟ ۲. آیا میان نقدینگی و تولید رابطه‌ای وجود دارد؟ ۳. آیا نقش سیاست‌های پولی و مالی کشور در افزایش نرخ تورم مثبت است یا منفی؟ ۴. آیا روشهای موثری برای مدیریت نقدینگی بانکها وجود دارد؟ ۵. آیا بانک مرکزی بر روی اقتصاد نقش کلیدی دارد؟ فرضیه اصلی: بانکها بر روی میزان نقدینگی کشور تأثیر گذارند. فرضیه‌های فرعی: ۱. میان نقدینگی و تولید رابطه‌ای موجود است. ((فرضیه جهت نامعلوم)) ۲. نقش سیاست‌های پولی و مالی کشور و بانک مرکزی در افزایش نرخ تورم مثبت است. ((فرضیه جهت دار مستقیم)) ۳. نقش سیاست‌های پولی و مالی کشور و بانک مرکزی در افزایش نرخ تورم منفی است. ((فرضیه جهت دار معکوس)) ۴. روش‌های اساسی و با اهمیتی برای مدیریت نقدینگی موجود است. ((فرضیه جهت نامعلوم)) ۵. بانک مرکزی بر روی اقتصاد کشور نقش مستقیم دارد. ((فرضیه تک متغیری)) تعریف واژه‌ها و اصطلاحات: نقدینگی: به مجموع پول و شبه پول نقدینگی می‌گویند. تورم: به معنای افزایش قیمت‌ها و از طرفی حجم پول است. شبه پول: هر آنچه که به جای سکه و مسکوکات در معاملات استفاده می‌شود. ظرفیت مالیاتی: توانایی است که افراد یک جامعه از نظر پرداخت مالیات بردارند، مالیات بردارایی و مالیات بر مخارج دارا می‌باشد. سرمایه ملی: حجم ثروت‌ها و دارایی‌هایی که یک ملت یا افراد یک جامعه در لحظه‌ای از زمان. مجموع ارزش پولی کالاها و خدمات نهایی تولید شده در یک اقتصاد: GNP روش تحقیق: در این پژوهش، روش تحقیق مورد بررسی، روش تحقیق توصیفی (روش تحقیق همبستگی) می‌باشد. که در واقع، این روش تحقیق شامل بررسی و پژوهش در رابطه با رابطه‌ای بین متغیرها بر اساس اهداف تحقیق است. این روش همبستگی در این پژوهش، به معنای روش همبستگی چندمتغیری است. که در این روش، مابه بررسی کاملتر و دقیق تری نسبت به رابطه‌ی چند متغیر مستقل بر متغیر وابسته می‌پردازیم. متغیرهای مستقل در این پژوهش، شامل: ۱. تأثیر بانکها بر روی میزان نقدینگی ۲. تأثیر نقش سیاست‌های پولی و مالی بر روی میزان نقدینگی و افزایش نرخ تورم ۳. تأثیر نقش بانک مرکزی بر روی میزان نقدینگی ۴. تأثیر نقش تولید بر روی نقدینگی متغیر وابسته در این پژوهش: میزان نقدینگی است. در این روش تحقیق، ما توانایی این کار را داریم که فی الواقع با استفاده از ابزارها و اطلاعاتی که از پرسش نامه‌ها و نظر سنجی‌هایی که بدست می‌آید، به طوری کامل، متغیرها را مشاهده و اندازه‌گیری کنیم. به طور مثال در رابطه با بررسی نقش بانک میزان نقدینگی، ماتعدادی سوالاتی در رابطه با تأثیر این متغیر وابسته (بانک) بر روی متغیر مستقل (میزان نقدینگی)، در نظر گرفته و در بین اقتصاد دانان و اساتید اقتصاد، توزیع کرده ایم تا نظرات خود را بر روی کاغذ بیاورند و از همین طریق می‌توان درصد موافقت یا مخالفت آنان را اندازه‌گیری نمود. موانع و محدودیتها: یکی از مشکلات ما در این تحقیق این بود که مازمان کافی برای مطالعه نداشتیم تا بتوانیم تحقیق بهتر و کاملتری انجام دهیم. دومین مشکلی که مادر طول تحقیق با آن مواجه شدیم این بود که اساتیدی که ما قصد مصاحبه کردن با آنها را داشتیم یا وقت نداشتند یا در وقت ملاقات حاضر نمی‌شدند. تاملی بر عوامل و مخاطرات رشد نقدینگی و تورم مثبت قیمت‌ها، شرط لازم برای دستیابی به سطوح پایدار رشد اقتصادی است. دستیابی به تورم پایین و باثبات، مستلزم توانایی استفاده از ابزارهای موثر و کارادر امر سیاستگذاری پولی است. اجرای صحیح سیاستگذاری پولی و بکارگیری

هدفمند ابزارهای پولی نیز مستلزم شناسایی عوامل اصلی اثر گذار بر تورم می باشد. دستیابی به هدف فوق، نسخه ای از قبل پیچیده برای بانک مرکزی نیست و نیازمند هماهنگی و تعاملی جدی و منطقی میان نهاد مزبور با دیگر نهادهای سیاستگذاری می باشد. هماهنگی سیاستهای پولی، مالی و ارزی به عنوان سیاستهای مدیریت تقاضای کل سازگار با نیازهای واقعی اقتصاد، مستلزم درکی صحیح از میزان تراحم نهادها و نحوه مشارکت آنها در دستیابی به اهداف مشترک می باشد. ثبات قیمتها با تورم های تک رقمی و در سطوح پایین و با ثبات عجین می باشد. از اینرو درک صحیح مفهوم تورم و عوامل اثر گذار بر آن از ضروریات دستیابی به ثبات قیمتها محسوب می گردد. تورم متغیری است که از برآیند نیروهای موجود در سمت عرضه و تقاضای کل اقتصاد حاصل می شود. به طور کلی مازاد تقاضای کل نسبت به عرضه، موجب افزایش سطح عمومی قیمتها می گردد اما به افزایش سطح قیمتها تنها در صورتی که مداوم و خودافزا بوده و دارای حافظه طولانی مدت باشد، تورم اطلاق می شود. تورم به شرایط پایدار در بروز عدم تعادل های اقتصاد کلان بر می گردد. عدم تعادل های پایدار دارای اجزای ساختاری می باشند که در بلند مدت شکل می گیرند. از بعد عرضه، ساختار هزینه ای بنگاهها، پایین بودن بهره وری کل اقتصاد، در جهوابستگی به واردات و ساختار نیروی کار، عوامل مؤثر در پایداری تورم می باشند. از بعد تقاضا نیز تورم می تواند از فشارهای تقاضای ایجاد شده از ناحیه بخشهای (پولی، دولت و خارجی) ناشی گردد. مجموعه عوامل فوق الذکر این واقعیت را منعکس مینمایند که اولاً تورم پدیده ای نامطلوب و نامیمون است که می تواند در بلند مدت صدمات جدی بر پیکره اقتصاد وارد نماید؛ ثانیاً تورم معلول بسیاری از عوامل ساختاری در اقتصاد می باشد که شناسایی و مبارزه با آنها دشوار می سازد. به علاوه از آنجا که تورم و رشد اقتصادی در کوتاه مدت همسو حرکت می کنند، مبارزه با تورم ممکن است در کوتاه مدت زیانهایی به شکل کند شدن فرایند رشد اقتصادی در پی داشته باشد؛ لیکن در میان مدت و بلند مدت کنترل تورم موجب بهبود رشد اقتصادی و افزایش اشتغال خواهد شد. از این روی سیاستگذار پولی می بایست درک صحیحی از آثار سیاستهای ضد تورمی داشته باشد و بتواند با پیش بینی های دقیقی از تورم و رشد اقتصادی، به تعدیل ابزارهای پولی خود بپردازد. از لحاظ شکل گیری، استمرار و میزان تورم در اقتصاد ایرانی توان ۳ دوره را از هم تفکیک کرد؛ در دوره اول که از سال ۳۸ شروع و به سال ۵۱ ختم می شود، متوسط نرخ تورم سالانه $8/2$ درصد می باشد. دوره بعد که از سال ۵۲ تا سال ۶۴ می باشد، دیگر تورم در اقتصاد ایران استقرار یافته و متوسط نرخ سالانه آن 15.2 درصد می باشد. در دوره آخر که از سال ۶۵ به بعد می باشد، شاهد بروز پدیده تورم مزمن در اقتصاد ایران هستیم بطوریکه متوسط نرخ سالانه آن در این دوران به بالای 20 درصد می رسد. در دوره ۶۸ تا ۸۶، با وجود مصوبات برنامه های اول، دوم، سوم و چهارم در مورد مهار نقدینگی، نقدینگی به شدت رشد می یابد و رشد قیمت ها هم شدت می گیرد. دولت بعنوان بزرگترین مصرف کننده کالاهای مصرفی، واسطه ای و سرمایه ای در قلمرو بودجه های جاری و عمرانی بیش از همه تحت تأثیر این پرشهای قیمتی قرار گرفت و هزینه های جاری و عمرانی اش در ازاء هر سطح معینی از خدمات حقیقی جاری و عمرانی به شدت افزایش یافت. همچنین، ایجاد فضای تورمی توأم با انتظارات بی ثبات موجب کاهش تقاضای سوداگری پول و افزایش سرعت گردش پول میشود؛ یعنی در اقتصادی که فرآیند ضریب فزاینده پول و سازوکارهای پولی و بانکی چندان پیشرفته نیست و انباره نقدینگی آن نسبت به ارزش تولید ناخالص ملی به طور قابل ملاحظه ای بالاست و در میان نقدینگی در حدود ۴۰ درصد غوطه ور است؛ عوامل اقتصادی در مواجهه با پرشهای شدید قیمتی، انباره ترازهای سوداگری خود را بمنظور خرید کالا و دارایی و یا در امان بودن از آسیب کاهش ارزش پول خود، کاهش می دهند. لذا کاهش تقاضا برای ترازهای سوداگری مترادف است با آزاد شدن وجوه معادل آن برای تأمین نیازهای معاملاتی. به عبارت دیگر کاهش در تقاضای سوداگری معادل است با افزایش عرضه جریان وجوه معاملاتی و این خود سرعت گردش نقدینگی را افزایش می دهد. لذا افزایش سرعت گردش پول به قیمتها مجال افزایش را می دهد و از آنجا که افزایش قیمتها وضعیت بودجه دولت را بطور جدی تحت تأثیر قرار می دهد به کسریهای بیشتر منجر می شود و چون هیچگونه ابزاری جزء برداشت از حساب

ذخیره ارزی و تبدیل به ریال کردن دلارهای نفتی برای تأمین کسری بودجه در دسترس نیست، بازارهای مالی مناسب وجود ندارند و نظام مالیاتی دارای ضعف می باشد لذا انباره پول بناچار از طریق پولی کردن منفعلانه کسری بودجه تغییر می کند و افزایش می یابد و زمینه تداوم افزایش قیمت‌ها را فراهم می کند و به سرعت گردش پول هم مجال می دهد تا اندازه ای به سمت وضعیت اولیه خود تعدیل شود. در کشور ما، در دوره هایی که درآمدهای ارزی حاصل از صادرات نفت خام کاهش می یابد و لذا کاهش مخارج دولت هم عملی نیست، بخاطر عدم وجود بازارهای مالی مناسب و اساساً عدم تطابق وضعیت مالی و درآمدی دولت با مقتضیات این بازارها هیچ راهی برای تأمین کسری بودجه جزء پولی کردن آنها و استقراض از نظام بانکی وجود ندارد. یا زمانیکه دولت بدون ایجاد ثبات و بدون ایجاد زمینه ها و مقدمات لازم دست به اصلاحات اقتصادی می زند و به جای اتخاذ تغییرهای حقیقی به عنوان محمل و مجرای اصلاحات، صرفاً به یک سری متغیرهای قیمتی توسل می جوید و موجب تورم و بی ثباتی بیشتری می شود و با وجود درآمدهای ریالی بیشتر ناشی از فروش نفت و با وجود مالیات ستانی بیشتر و آزاد کردن بعضی قیمت‌های مربوط به کالاهای دولتی خود بیشتر متضرر می شود و با کسری های بیشتری مواجه می گردد و برای تأمین حقوق پایان سال بخشی از کارمندان خود که از ناحیه تورم بیشترین آسیب را دیده اند، دچار کسری می شود لذا به ناچار به پولی کردن کسری بودجه از طریق برداشت از حساب ذخیره ارزی و فروش آن به بانک مرکزی اقدام می کند و لذا این موضوع حکایت از ضعف بنیانهای ساختاری اقتصاد و ناسازگاری و نسنجیدگی دارد؛ زیرا بخشی از این اضطرارهای ایجاد شده به خاطر ساختار بودجه ریزی و مالیات ستانی و ضعف بازارهای مالی است و بخشی از آن زاینده سیاست‌های بی ثبات کننده و تنش زاست. تحولات پولی سالهای اخیر نشانگر سلطه بخش مالی بر سیاست‌های پولی، نوسانات شدید (با روند افزایشی) ضریب فزاینده و مخاطره های وارد بر سیاست های پولی از بابت روابط بانک مرکزی و بانکها و تأثیر پذیری پایه پولی از عملکرد بودجه دولت می باشد. هر چند از یک طرف عدم استقراض مستقیم دولت از بانک مرکزی پدیده ای مثبت در تحولات پولی سالهای اخیر تلقی شده و بدیت ترتیب یکی از عناصر پرمخاطره در تدوین و اجرای سیاست های پولی طی سالهای اخیر تا حدودی برطرف شده است؛ لیکن با برداشت های دولت از حساب ذخیره ارزیو خرید ارز مازاد بر فروش توسط بانک مرکزی، جزء خالص دارائیهای خارجی بانک مرکزی به عنوان یکی از اجزای مهم پایه پولی به طور مستمر در حال افزایش است و لذا افزایش پایه پولی نیز به مهمترین عامل تأثیر گذار بر افزایش حجم نقدینگی کشور مبدل شده است. جدول (۳) عوامل موثر در تغییر پایه پولی نمودار (۲) سرعت گردش پول طی سالهای ۱۳۷۹ تا ۱۳۸۴) نکته مهمتر این که رشد منفی سرعت گردش درآمدی پول در شرایطی که سرعت در مقدار منطقی خود قرار داشته است به معنی تورم نهفته در اقتصاد است و از آنجا کهبه لحاظ فنی هیچ خط تمایزی میان وجوه معاملاتی و سوداگرانه وجود ندارد هر لحظه ممکن است پولهای انباشت شده در حوزه فعالیتهای نامرتب با GNP به حوزه معاملات مربوط به GNP چرخش کند و پتانسیل انباشت شده تورمی را به فعلیت برساند. بنابراین می توان گفت که ایجاد ابداعات مالی و انتقال وجوه از حوزه های نامرتب با GNP و به تبع آن افزایش سرعت گردش پول، می تواند موجبات افزایش تورم در کشور را فراهم نماید که این امر نیز یکی دیگر از مخاطراتی است که اقتصاد ایران در آینده با آن روبرو خواهد شد. در پایان، با بررسی مختصری که از عوامل و مخاطرات افزایش تورم و نقدینگی در کشور داشتیم می توان چنین گفت: طی سالهای اخیر، تسلط سیاست‌های مالی دولت بر سیاست‌های پولی از مهمترین عوامل تأثیر گذار بر رشد نقدینگی و تورم در کشور به حساب می آید. کسری بودجه های مداوم دولت و عدم اصلاح نظام بودجه ریزی کشور موجبات ایجاد کسری بودجه های عظیمی را فراهم نموده است و این امر نیز بر جزء دارایی های خارجی بانک مرکزی و در نهایت پایه پولی و نقدینگی تأثیر مثبت داشته است. سیاست‌های سمت عرضه ای هم که در جهت مقابله با تورم تجویز می شود که می تواند موجب ارتقای بهره وری و تقویت بنیانهای اقتصاد صنعتی، تقویت فرهنگ کار، اصلاح نظام مالیاتی و ... شود، نیازمند ثبات اقتصادی و سیاسی می باشد. به بیان دیگر نمی توان در غیاب ثبات اقتصادی و سیاسی، سمت عرضه اقتصاد

را بهبود بخشید. انضباط پولی و رشد محدود پول یکی از شاخصه‌ها و یا ابزارهای ثبات اقتصادی هر کشور است. این مهم در برنامه‌های تعدیل ساختار هم ابزار محسوب می‌شود و هم هدف و هم شاخص ارزیابی عملکرد برنامه‌های اصلاحات اقتصادی. از سال ۱۳۶۸ به بعد که تنظیمات اقتصادی و تعدیل‌های ساختاری اقتصاد ما در چارچوب برنامه‌های توسعه ۵ ساله آغاز و اجرا شد، در برنامه‌های مذکور نرخهای محدود رشد نقدینگی هدف قرار گرفته و تصویب شد. اما هر ساله نرخ‌های عملکرد رشد نقدینگی از نرخهای مصوب و هدف بسیار بیشتر بوده است بطوریکه انباره نقدینگی ۱۶۵۰ میلیارد تومانی در سال ۱۳۶۸، به ۱۴۰۰۰۰ میلیارد تومان در آخر تیرماه سال ۸۶ افزایش یافته است و طی این سالها ۸۵ برابر شده است و طی دو سال اخیر از ۷۰۰۰۰ میلیارد تومان به ۱۴۰۰۰۰ میلیارد تومان یعنی دو برابر، افزایش یافته است. دلایل این سیلان‌های نقدینگی عمدتاً به بی‌ثباتی پایه پولی و تا اندازه محدودی هم به بی‌ثباتی اجزاء ضریب فزاینده نقدینگی مربوط می‌شود. بی‌ثباتی‌های پایه پولی عمدتاً به افزایش بدهی دولت به بانک مرکزی (ناشی از کسری‌های بودجه دولت) نشریه پایه پولی ناشی از مابه‌التفاوت قیمت ارز مربوط به بدهی‌های خارجی، عدم فروش ارزهای نفتی بودجه و افزایش بدهی بانکها به بانک مرکزی بوده است. بی‌ثباتی ضریب فزاینده تنها به کاهش متوسط نرخهای ذخیره قانونی سپرده‌های متعدد محدود بوده است. علاوه بر افزایش تورم، یکی دیگر از پیامدهای رشد نقدینگی در سالهای گذشته و جاری، تغییر در وضعیت توزیع درآمد میان صاحبان عوامل تولید و عوامل نامولد در اقتصاد است. مثلاً اگر در یکسال ۳۶ درصد رشد نقدینگی داشته باشیم و رشد تولید ناخالص ملی معادل ۵ درصد و نرخ تورم معادل ۱۱ درصد باشد این بدان معناست که ۱۱ درصد رشد نقدینگی در اختیار حقوق‌بگیران، دستمزد بگیران و صاحبان نهاده‌ها که دریافتی آنها حداکثر با نرخ تورم تعدیل می‌شود قرار می‌گیرد. ۵ درصد افزایش ایجاد شده در نقدینگی هم به کسانی که قبلاً بیکار بوده و امسال به کار مشغول شده‌اند و رشد Gnp را رقم زده‌اند (در کنار سایر عوامل) تعلق می‌گیرد. ۲۰ درصد کل نقدینگی (از ۳۶ درصد رشد) در اختیار کسانی قرار می‌گیرد که حقوق بگیر نیستند و این ۲۰ درصد علاوه بر ۱۱ درصد مربوط به تورم است که در اختیار آنها نیز قرار گرفته است، یعنی با ثابت بودن شرایطی که در آخر دوره گذشته وجود داشته است معادل ۲۰ درصد انباره نقدینگی بصورت وجوه مختصه در اختیار عده‌ای قرار می‌گیرد که حقوق بگیر و سرمایه دار هم نیستند زیرا سودها هم حداکثر با همان نرخ تورم رشد می‌کنند و این علاوه بر دریافت پول جدید از ناحیه تورم است و این گویای این است که توزیع تابعی درآمد به زیان گروههای مولد و به نفع گروههای نامولد تغییر می‌کند و این هم با معیارهای عدالت خواهانه تضاد دارد و هم بامقتضیات رشد اقتصادی در تقابل می‌باشد. با توضیحات داده شده امید است که مسولان نهادهای پولی و مالی کشور به این امر پی ببرند که کاهش نرخ تورم و نقدینگی و کانالیزه کردن نقدینگی به بخش‌های تولیدی با تکیه بر پند و نصیحت و درخواست از مردم راه به جایی نخواهد برد و اولین اقدام و اصلاحات عملی می‌بایستی از درون همین نهادها و در ساختار دولت صورت پذیرد. اولین قدم در راه کنترل تورم و نقدینگی، اعتقاد به کارهای کارشناسی و متدهای علمی است. اگر ما حتی قبول کنیم که تورم و نقدینگی در کشور هشدار دهنده است ولی چشمانمان را در مقابل واقعیت ببندیم و بدنبال ریشه‌یابی دلایل انبساط‌های پولی نباشیم، هدف کاهش نرخ تورم و نقدینگی هیچ‌گاه محقق نخواهد شد. آری، اولین قدم قبول واقعیت و اعتقاد به کارهای کارشناسی و متوده‌های علمی در برخورد با مشکلات بوجود آمده می‌باشد. فقط بایستی باور کنیم که مردم علت انبساط‌های پولی و افزایش نرخ تورم در کشور نبوده‌اند که حالا بخواهند آن را کاهش دهند! بلکه بانک مرکزی و دولت از طریق سیاستهای پولی و مالی انبساطی به عنوان مهمترین عوامل ایجاد تورم و نقدینگی به شمار می‌روند که اگر به دنبال کاهش تورم و نقدینگی در کشور هستند بایستی که اصلاحات را از خودشان آغاز کنند، تا مبادا به روزی برسند که بخواهند برای کاهش نرخ تورم و نقدینگی به دامن مردم متوسل شوند. روشهای موثر در مدیریت نقدینگی بانکها ایجاد و گسترش وابستگی‌های بین‌المللی در بسیاری از جنبه‌های سیاسی و اجتماعی، به ویژه در شرایط جهانی شدن اقتصاد، باعث شده است انگیزه‌های لازم به منظور یک پارچگی سیستمهای بانکی و مالی

از جایگاه ویژه‌ای برخوردار شود. به تبع آن، اهمیت مسائل حسابداری و مدیریت بانکی در مفهوم جهانی و درک آن بسیار ضروری شده است. در همین راستا، کنترل و بررسی مستمر اقلام کلیدی ترازنامه و ارزیابی مسائل مهم در ترازنامه از جمله نقدینگی، توان واریز بدهیها و انعطاف پذیری مالی و همچنین تراکم، تنوع، زمانبندی و کیفیت داراییها و بدهیها بسیار ضرورت دارد. بانکها به واسطه سرمایه گذاران و وام گیرندگان متعدد با انواع بازارهای پولی و مالی رابطه دارند؛ به همین دلیل، دائماً با ریسکهای مختلفی روبرو می شوند، به طوری که ممکن است ورود به یک بازار و یا خروج از آن، کاهش یا افزایش در یک یا چند نوع ریسک را در پی داشته باشد. تا سال ۱۹۷۰ بیشتر فعالیتهای بانکی شامل پرداختهای اعتباری بود. به عبارت دیگر، واسطه‌گری بین سپرده‌های کوچک و کم هزینه و اعطای وام بود. قیمت گذارایها و سرمایه گذارایها مبتنی بر تصمیم گیریهای ساده بود و کلیدی ترین چالش مدیریت، کنترل کیفیت داراییها، زیان و امها و هزینه های سربار بود. بروز مشکلات تورم، رکود اقتصادی و بی ثباتی نرخهای بهره در اواخر دهه ۱۹۷۰ و اوایل ۱۹۸۰، باعث شد تا مدیریت داراییها و بدهیها در بانکها برای نگهداری حاشیه سود پذیرفتنی، بسیار ضرورت پیدا کند.

دیدگاهها و استانداردهایی است تا رویدادها، ارزشها، فعالیتها و معاملات مالی بالفعل و بالقوه را در سطوح مختلف نظری (ساختاری، تفسیری و انعکاسی) به نحوی شناسایی، اندازه گیری، طبقه بندی، مقایسه، تلخیص و کنترل کند که بتواند گزارشهای مالی موثر و مفیدی را برای استفاده کنندگان و پاسخگویی مدیران فراهم آورد. کمیته نظارت بانکی

در بانک تسویه بین المللی معروف به کمیته بال بر این باور است که نقدینگی بانکها از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است و کمبود نقدینگی پیامدهای گسترده ای به همراه دارد. به همین منظور تحقیقات و مطالعات گسترده ای در زمینه دستیابی به یکسری رویه ها و اصول اساسی برای مدیریت نقدینگی انجام داده است. پس از انتشار گزارشی در سپتامبر ۱۹۹۲ با عنوان «چارچوبی برای اندازه گیری و مدیریت نقدینگی»، با انجام اصلاحات و تغییرات لازم و با در نظر گرفتن اصول کلی و اساسی در مدیریت نقدینگی بانکها در فوریه ۲۰۰۰، نشریه ای با عنوان «روشهای موثر در مدیریت نقدینگی بانکها» از سوی کمیته یاد شده منتشر شد. پایه و اساس این نشریه مشتمل بر ۱۴ اصل کلیدی در نحوه مدیریت نقدینگی بانک هاست که در ۹۴ بند تشریح شده است. اصول چهارده گانه ارزیابی مدیریت نقدینگی بانکها در ۸ قسمت به شرح زیر است.

نقدینگی اصل اول: هر بانک برای مدیریت نقدینگی روزانه خود، باید استراتژی درخور پذیرشی داشته باشد. این استراتژی باید به تمام واحدهای بانک ابلاغ شود. اصل دوم: استراتژی و رویه های مهم مربوط به مدیریت نقدینگی باید به تصویب هیئت مدیره بانک برسد. هیئت مدیره باید مطمئن شود که مدیریت ارشد اجرایی، اقدامات ضروری را برای نظارت و کنترل ریسک نقدینگی انجام می دهد. هیئت مدیره بانک باید به طور مداوم از نقدینگی و هرگونه تغییرات مهم در وضعیت نقدینگی جاری و آینده بانک، سریعاً اطلاع پیدا کند. اصل سوم: هر بانک برای مدیریت و اجرای موثر استراتژی نقدینگی خود باید دارای تشکیلات مدیریتی با جایگاه مناسب باشد. این ساختار، وظایف اعضای مدیریت ارشد اجرایی را شامل می شود. مدیریت ارشد اجرایی باید مطمئن شود که نقدینگی به صورت کارآمد مدیریت شده و روشها و سیاستهای مناسبی برای محدود کردن و کنترل ریسک نقدینگی در پیش گرفته می شود. بانکها به صورت مداوم، بر اساس شرایط و وضعیت نقدینگی موجود، باید در فواصل زمانی مشخص، به بررسی و دسته بندی توان نقدینگی خود بپردازند. اصل چهارم: به منظور اندازه گیری، نظارت، کنترل و گزارشگری ریسک نقدینگی، هر بانک باید سیستم اطلاعاتی مناسبی را مستقر سازد. گزارشها باید بهنگام برای هیئت مدیره، مدیریت ارشد اجرایی و سایر کارکنان مرتبط، تهیه شود. نظارت و اندازه گیری خالص وجوه مورد نیاز اصل پنجم: هر بانک باید فرایندی را برای نظارت و اندازه گیری مستمر خالص وجوه مورد نیاز خود ایجاد کند. اصل ششم: هر بانک باید بر مبنای سناریوهای متنوع به تحلیل توان نقدینگی خود بپردازد. اصل هفتم: هر بانک باید به منظور تصمیمگیریهای صحیح، مفروضات به کار گرفته شده در مدیریت

نقدینگی را به طور پیوسته بازنگری کند. مدیریت دسترسی به بازار اصل هشتم: هر بانک باید باید به صورت تعریف شده و در فواصل زمانی معین، برای حفظ و برقراری ارتباط با صاحبان بدهی، ایجاد تنوع در ساختار بدهیها و اطمینان از توانمندی بانک در خصوص نقد کردن داراییها را مورد بررسی و بازنگری قرار دهد. برنامه ریزی برای پیشامدهای احتمالی اصل نهم: هر بانک باید برنامه هایی برای رویارویی با پیشامدهای احتمالی مختلف تدوین کند. این برنامه ها شامل استراتژی اداره کردن بحرانهای نقدینگی و روشهای جبران شکافهای کوتاه مدت در جریانهای نقدی است که به دلیل قرار گرفتن در شرایط غیر منتظره به وجود آمده است. مدیریت نقدینگی ارزاصل دهم: هر بانک باید برای مدیریت نقدینگی ارزهای عمده ای که بر مبنای آنها فعالیت می کند سیستم کنترل، نظارت و اندازه گیری داشته باشد. هر بانک باید افزون بر ارزیابی مجموع نیازهای نقدی خود به تفکیک ارزهای مختلف و بررسی تطابق زمانی غیر قابل قبول، بین سررسید مجموع ارزها با سررسید تعهدات ارزی، استراتژی مشخصی برای تحلیل جداگانه هر ارز داشته باشد. اصل یازدهم: براساس تحلیل انجام شده در اصل دهم، هر بانک باید در صورت نیاز میزان عدم تطابق زمانی جریانهای نقدی (ورود و خروج وجه نقد) در یک دوره زمانی معین را برای مجموع ارزها و به تفکیک ارزهای عمدهای که بر مبنای آنها فعالیت می کند، به صورت دقیق و منظم در یک چارچوب تعریف شده مورد بررسی و بازنگری قرار دهد. کنترلهای داخلی برای مدیریت ریسک نقدینگی اصل دوازدهم: هر بانک باید برای نظارت بر فرایند مدیریت ریسک نقدینگی خود دارای سیستم کنترل داخلی موثر و کارآمد باشد. اجزای اصلی و اثربخش سیستم کنترل نقدینگی باید به صورت مستقل و منظم، مورد بازنگری و ارزیابی قرار گیرد و برای اطمینان، هر قسمت از سیستم کنترل داخلی که لازم است، به طور مناسب اصلاح شود یا ارتقا یابد. نتایج این بررسیها باید در اختیار مسئولان نظارتی قرار گیرد. نقش افشای کافی (اطلاعات) در بهبود وضعیت نقدینگی اصل سیزدهم: هر بانک باید به منظور هدایت افکار عمومی، ساز و کار مناسبی داشته باشد تا اطمینان یابد که اطلاعات لازم درباره سلامت و اعتبار بانک در سطحی درخور پذیرش افشا می شود. نقش ناظران اصل چهاردهم: ناظران باید از استراتژیها، رویه ها، روشها و عملیات اجرایی مربوط به مدیریت نقدینگی، ارزیابی جداگانه ای داشته باشند. آنها باید بانکها را به داشتن سیستم موثری برای اندازه گیری، نظارت و کنترل ریسک نقدینگی ملزم کنند. ناظران برای ارزیابی سطح ریسک نقدینگی هر بانک باید اطلاعات کافی و بهنگام دریافت کنند و از وجود برنامه های احتیاطی لازم در خصوص مدیریت نقدینگی مطمئن شوند **Basel** (۱۴-۱، pp. ۲۰۰۰, committee). ویژگیهای داراییهای نقد شونده در بانکها داراییهای نقد شونده یا سیال، داراییهایی هستند که درجه نقد شوندگی بالایی دارند و به سرعت به وجه نقد تبدیل می شوند. این داراییها برای رویارویی با نوسانات اقتصادی پیشبینی پذیر و پیشبینی ناپذیر ارقام ترازنامه در نظر گرفته می شوند. در شرایطی که بازارهای مالی، توسعه نیافته و نقد شدن مطالبات مختلف بانکها منحصراً وابسته به زمان سررسید آنها باشد و هیچگونه قابلیت خرید و فروش وجود نداشته باشد، بانکها به نگهداری مبالغ بالایی از داراییهای نقدی تمایل دارند تا متحمل پرداخت بهره نشده یا نرخ بهره کمتری پرداخت کنند. در چنین شرایطی داراییهای نقد شونده، حداقل ۱۰ درصد و در حالت حاد تا ۲۰ درصد از کل داراییهای یک بانک را تشکیل می دهد. گسترش بازارها در سراسر جهان و تنوع ابزارهای مالی باعث شده است تا انعطافپذیری مالی در مدیریت نقدینگی برای دورههای زمانی کوتاهمدت بهبود یابد که به نوبه خود الزام به نگهداری مقادیر زیاد داراییهای نقد شونده را کاهش داده است. در محیطهای بانکی با بازارهای مالی توسعه یافته، میزان داراییهای نقد شونده تنها ۵ درصد از کل داراییها را شامل میشود. شناخت کامل این بازارها به منظور انجام معاملات، الزامی است زیرا اگرچه در برهه ای از زمان برخی از داراییها ظاهراً نقد شونده هستند اما ممکن است در زمانهای دیگر برای نقد کردن آنها مشکلات خاصی ایجاد شود. هدف اصلی از الزام به نگهداری داراییهای نقد شونده، اطمینان از جریانهای مالی پیشبینی شده به منظور پرداخت به متقاضیان است. این سرمایه گذاری اجباری ممکن است توان انعطاف پذیری مالی را کاهش و هزینه اعتبار داده شده به بخشهای اقتصادی را افزایش دهد. با افزایش هزینه اعتبار، سطح ریسک مالی بانک نیز افزایش

خواهد یافت. در بسیاری از کشورها رشد بازار مالی و افزایش در پورتفوی سرمایه گذاری، عموماً منعکس کننده رشد وضعیت بانکها به سوی انجام عملیات نامتعارف است. در چنین مواردی پورتفوی سرمایه گذاری شامل انواع ابزارهای مختلف اوراق بهادار است. این جهتگیری در مدیریت ریسک به معنی جایگزین کردن ریسک اعتباری با ریسک نوسانات قیمت بازار، به وسیله بانکها است. ویژگیهای بدهیها در بانکها سپرده ها معمولاً بخش بزرگی از بدهیهای بانکها را تشکیل می دهند. سپرده های مشتریان نشاندهنده میزان وجوه پذیرفته شده از عموم، مانند پس اندازها، سپرده های دیداری، سپرده های ثابت، سپرده های با اعلام قبلی و سپرده به ارزهای خارجی است. ساختار و ثبات سپرده ها بیشترین اهمیت ممکن را دارد و مراقبتهای مضاعفی را می طلبد. میزان تراکم، زمان سررسید، پایداری و نوع ارز از موضوعهایی است که در زمان مصرف این منابع مورد توجه قرار می گیرد. رقابت برای تجهیز منابع، یک جریان عادی در بازار بانکی است و بیشتر سپرده گذاران، اعم از خانواده ها و شرکتها در نظر دارند کارکرد و بازده وجوه خود را بیشینه سازند. بنابراین لازم است بانکها، خط مشی مناسبی برای جذب و نگهداری سپرده ها در پیش بگیرند و رویه های بررسی تحلیلی را بر مبنای منظم بودن، پایداری و مشخص بودن ساختار سپرده تنظیم کنند تا در صورت وجود احتمال برداشت منابع، این تحلیل ها به صورت کارآمد، مورد استفاده قرار گیرد. تحلیلگران ساختار سپرده، باید درصد هسته پایدار، ثبات، فصلی بودن و نوسانات یا بی ثباتی سپرده ها را تعیین کنند. وجوه بین بانکی وجوه بین بانکی شامل مبالغ بدهی به سایر بانکها و موسسه های اعتباری است. کلیه سپرده ها، وامها و پیش پرداختهای بین بانکها، به طور عادی به عنوان منابع تامین مالی ناپایدار یا بی ثبات تلقی می شوند. تجزیه و تحلیل وجوه بین بانکی ممکن است بر ساختارهای ویژه در سیستم بانکی دلالت کند. برای مثال حالتی است که تامین نقدینگی یک گروه از بانکها، توسط یکی از اعضای آن گروه صورت می پذیرد. ممکن است استقراض بین المللی، به همان شکلی که در بانکهای داخلی مرسوم است روی دهد با این تفاوت که ریسک نوسانات نرخ ارز نیز به دیگر ریسکهای بانک اضافه میشود. نمونه های مستقیم استقراض بین المللی شامل وام از بانکهای خارجی، آژانسهای گسترش صادرات در کشورهای مختلف و یا آژانسهای پرداخت وام بین المللی به اضافه حسابهای بین بانکی است. نمونه های غیر مستقیم شامل سفته ها، قبولی براتهای وارداتی و اسناد تجاری با ظهر نویسی بانکها، ضمانتنامه ها و بروات و یا اسناد تجاری تنزیل شده توسط بانکهای خارجی در کشورهای مختلف است. وجود منابع خارجی عموماً نشان دهنده اعتماد بین المللی به اقتصاد کشور است. نکات درخور توجه در تامین منابع از طریق وامهای بین بانکی عبارت است از: این منابع معمولاً کوتاه مدت هستند و در هنگام بحران مالی مورد استفاده قرار می گیرند، استفاده از این منابع در حکم زنگ خطر است و ممکن است موجب کاهش اعتبار بانک شود، هزینه و حجم جذب منابع وام بین بانکی رابطه قوی با درجه اعتبار بانک دارد، استفاده مکرر از این منابع ممکن است باعث کاهش درجه اعتبار بانک شود، اعتبار بالاتر منجر به هزینه پایینتر جذب این منابع می شود، اعتبار بالاتر منجر به جذب حجم بالاتر این منابع می شود، جذب منابع از این طریق معمولاً از ثبات نسبی برنامه ریزیها می کاهد. استقراض از بانک مرکزی ممکن است در میان بدهیهای بانکها، استقراض از بانک مرکزی هم وجود داشته باشد. مهمترین دلیل وامگیری از بانک مرکزی، تغییر در حجم ذخایر وجه نقد، ناشی از نوسانات سپرده هاست. این تغییر هنگامی روی می دهد که بانکها وضعیت ذخایر روزانه خود را به طور صحیح پیشبینی نکرده و برای رفع این تفاوت مجبور به وامگیری می شوند. در این حالت با ایجاد شرایط تامین منابع موقت، به بانکها کمک می شود. دریافت اعتبار درازمدت از بانک مرکزی بر موقیعت غیر عادی بانک دلالت دارد که ممکن است نتیجه اختلافات ملی و یا منطقیهای و یا موارد مربوط به اعتراض به یک بانک خاص باشد. Greuning&Bratanovic, ۲۰۰۰, p.۷۰). مدیریت ریسک و نقدینگیه معامله یا خدمتی که بانکها انجام می دهند، دارای ریسک است. ریسکهایی که بانکها را تحت تاثیر قرار می دهند از کوتاهی در روند امور و نا موفق بودن سیاستها و یا نارساییهای سیستم ناشی میشود. همه اینها ممکن است باعث از دست رفتن مشتریان و فرصتهای تجاری و شاید هم منجر به پرداخت غرامت شود. اگر بانکها در روشهای تامین مالی و

قیمتگذاری ارزش خدمات اشتباه کنند در معرض ریسک قرار خواهند گرفت. بنابراین بانکها به آگاهی کامل و جامع از بهای تمام شده منابع مالی و خدمات خود نیاز دارند. ریسک نقدینگی ریسک نقدینگی در اثر ناتوانی یک بانک در تادیه و کاهش بدهیها یا تامین منابع برای افزایش داراییها به وجود می آید. در مواقعی که بانک از نقدینگی کافی برخوردار نباشد، نمی تواند با سرعت و هزینه معقول، منابع لازم را از محل افزایش بدهی یا تبدیل دارایی به وجه نقد تامین کند. این امر بر سودآوری بانک اثر می گذارد. در شرایط بحرانی، نداشتن نقدینگی کافی حتی منجر به ورشکستگی بانک می شود. بانکها به منابع مطمئن برای تامین وجوه مورد نیاز خود دسترسی دارند. آنها می توانند وامهای درازمدت پرداخت کنند حتی اگر این وامها از محل سپرده های کوتاهمدت تامین مالی شده باشند. آنها از این واقعیت که نرخ بهره در اوضاع و شرایط عادی (هم بهره پرداختی و هم بهره دریافتی) رابطه مستقیم با مدت وام و سپرده دارد، سود می برند. اما به هر حال به علت عدم تطابق سررسید داراییها (وامها) و بدهیها (سپرده ها) بانکها به طور مستمر با ریسک نقدینگی روبرو هستند. این ریسک هنگامی پدید می آید که سپرده ها (اعم از این که از بازار عمده فروشی یا خرده فروشی دریافت شده باشند) سررسید شوند و سپرده های جدید برای جایگزینی آنها وجود نداشته باشد. در چنین شرایطی بعید است بازپرداخت وامها بتواند این تفاوت را جبران کند. بنابراین جریان خروجی نقدی بیشتر از جریان ورودی نقدی خواهد شد. این بدان معنی است که بانک باید بین پرداخت نرخهای بالاتر بهره برای جذب سپرده های جدید، فروش تعدادی از داراییهای مالی که به سرعت در بازار نقدپذیر هستند، و یا فروش داراییهای با نقدینگی کم مانند وامها با قیمتی پایینتر که منجر به زیان می شود، یکی را انتخاب کند. بانکها ریسک نقدینگی را به طور سیستماتیک و منظم از طریق تطابق نمودار سررسید داراییها و بدهیهای خود، به ویژه در زمانهایی که سررسید آنها نزدیک است، از روی احتیاط و با نگهداری ذخایر نقد از قبیل وجه نقد نزد سایر بانکها و اوراق بهادار دولتی قابل فروش در بازار، مدیریت می کنند. آنها ممکن است امکانات آماده و پشتیبانی متقابل بین بانکی را داشته باشد تا در صورت بروز مسائل نقدینگی، به صورت موقت متعهد پرداخت وام به یکدیگر باشند. در حالتی که کل بازار مالی تنش داشته باشد، معمولاً امکان دریافت وام از آخرین پناهگاه یعنی بانک مرکزی، وجود دارد به دلایل زیر ریسک نقدینگی در بانکهای اسلامی بالا به شمار می آید: ارائه تسهیلات و سرمایه گذاریها با سررسیدهای نسبتاً درازمدت، جذب منابع به صورت سپرده های کوتاه مدت و میان مدت، نبود بازار ثانویه فعال (قدرت نقل و انتقال) برای وامها و تسهیلات اعطایی، پایین بودن توان نقدینگی داراییهای مالی اسلامی. مدیریت نقدینگی استفاده از روش تبدیل به اوراق بهادار کردن داراییهای مالی (Asset Securitization) از طریق صدور اوراق مالی مشتقه همراه با قراردادهای تسهیلات اعطایی (طراحی اختیار فروش در میان قراردادهای Long Put on the Contracts) می توان ریسک نقدینگی را تا حد زیادی در بانکها مدیریت کرد. یکی از ویژگیهای مهم بانک داشتن توان نقدینگی بالاست و زمانی که از میزان داراییها بتوان نقدینگی بالا کاسته شود بانک با ریسک نقدینگی روبرو می گردد یعنی در پرداخت بدهیها در سررسید، ناتوان می شود. هامپتون (Hampton) دلایل مهم نگهداری نقدینگی در بانکها را نیازهای معاملاتی روزانه، نیازهای احتیاطی در موارد غیرمنتظره و نیاز به وجه نقد در شرایط خاص می داند. از نظر تئوری حسابداری، سطوح مختلف نقدینگی به شرح زیر بیان می شود: توان نقدینگی (Liquidity): توان نسبی واحد انتفاعی در تبدیل داراییها به وجه نقد یا نزدیکی داراییها به وجه نقد. توان واریز بدهیها ((Solvency): توان واحد انتفاعی در تحصیل وجه نقد برای پرداخت کلیه بدهیهای خود در سررسید. توان واریز بدهیهای یک بانک، بقا و تداوم فعالیت آن را امکانپذیر می سازد و ناتوانی واریز بدهیها ممکن است به توقف یا ورشکستگی و انحلال آن منجر شود. انعطافپذیری مالی (Financial Flexibility) توان واحد انتفاعی در تامین وجه نقد در فاصله کوتاهی از زمان دریافت اطلاعات در خصوص نیازمندیهای مالی پیشبینی نشده یا پیدا شدن فرصت مناسب برای سرمایه گذاری. توان نقدینگی، توان واریز بدهیها و انعطافپذیری مالی، سه سطح از مدیریت نقدینگی است که ترکیب و ساختار ترازنامه، اثر مستقیمی روی آنها می گذارد. مفهوم انعطافپذیری مالی وسیعتر از مفهوم توان

واریز بدهیهاست و توان واریز بدهیها نیز مفهومی وسیعتر از توان نقدینگی دارد. عواملی که ممکن است به صورت کلی ریسک نقدینگی را افزایش دهند عبارتند از: سوءمدیریت اقتصادی از سوی دولت و شرایط عمومی عدم اطمینان اقتصادی، تحلیل رفتن تدریجی اعتماد به سیستم بانکی در یک کشور، تحلیل رفتن تدریجی اعتماد به یک بانک، وابستگی به یک بازار یا چند طرف تجاری محدود برای دریافت سپرده ها، افزایش وامگیری کوتاهمدت و پرداخت وام درازمدت. جهت کاهش و یا خنثی سازی این عوامل میتوان اقدامات زیر را انجام داد: تنوع در انواع سپرده ها و به حداقل رساندن تمرکز روی یک منبع از سپرده ها، کاهش اتکا به دریافت وجوه در بازار بین بانکی، دسترسی به وجوه از شریکان مربوط (به عنوان مثال شرکت مادر)، نگهداری سطح مناسبی از داراییهای نقد، بیمه سپرده ها (که در جلوگیری از سلب تدریجی اعتماد کمک میکند)، کنترل مدیریت بر تطابق ساختار سررسید داراییها و بدهیها و نظارت بر نسبت وام به سپرده، دسترسی به خطوط اعتباری آماده از سایر بانکهای بزرگ و یا بانک مرکزی در مواقع اضطراری و غیر منتظره نظام مالی هر کشور نقش بسیار مهمی در سلامت، رشد و موفقیت اقتصاد کشور دارد. نهادهای مالی شامل بازارها و موسسه های مالی به عنوان نهادهای واسطه ای نقش موثری در تامین، تجهیز، توزیع و تخصیص منابع مالی ایفا می کنند. هر کشوری که دارای سیستم مالی پیشرفته تری باشد میتواند ثبات مالی خود را در سطح ملی و بین المللی حفظ کند. متنوع ساختن داراییهای بانکها در سراسر جهان باعث می شود مدیریت ریسک در بانکها بهبود یابد و در نتیجه سودآوری و ارزش افزوده سهامداران بالا رود. یکی از مشکلات کنونی بانکها داشتن داراییهای متعارف است که قابلیت عرضه در بازار را ندارد. هنگامی که بانکها داراییهای خود را به اوراق بهادار تبدیل میکنند، وظایف متعارف آنها دگرگون شده و دارای ساختاری می شوند که آن را ساختار عبوری می نامند. با تبدیل داراییهای معامله ناپذیر به داراییهای معامله پذیر بازار، قدرت راهبری، مدیریت و برنامه ریزی بانکها افزایش می یابد و باعث می شود: مدیریت نقدینگی بانکها بهبود یابد و ریسک نقدینگی کم شود، کیفیت داراییها از جمله وامها افزایش یابد در نتیجه از ریسک اعتباری کاسته شود، کاهش میزان داراییهای موزون شده بر مبنای ریسک، نسبت کفایت سرمایه در بانکها بهبود می بخشد. تراکم و سررسید داراییها و بدهیها بانکها توزیع موارد عمده تراکم داراییها و منابع بدهیهای خود را به این دلیل افشا می کنند که نشانهای مفید از ریسک بالقوهای است که در تحقق داراییها و امکان دسترسی آنها به وجوه نقد وجود دارد. افشای اطلاعات مزبور بر حسب مناطق جغرافیایی، گروههای مشتریان یا گروههای صنعتی یا سایر موارد تراکم خطر به تناسب وضعیت یک بانک صورت می گیرد. ارائه تحلیل و توضیح مشابهی در مورد ارقام خارج از ترازنامه نیز اهمیت دارد. مناطق جغرافیایی ممکن است شامل هر یک از کشورها، گروهی از کشورها و یا مناطق واقع در یک کشور باشد، افشای مربوط به مشتریان ممکن است درباره بخشهایی چون بخش دولتی، دستگاههای عمومی و واحدهای بازرگانی و انتفاعی باشد. انطباق یا عدم انطباق کنترل شده سررسید و نرخ بهره داراییها و بدهیهای یک بانک اهمیت زیادی در مدیریت بانک دارد. از آنجا که معاملات بانکها بسیار متنوع است و اغلب نوع و شرایط گوناگونی دارد، انطباق کامل سررسید آنها به ندرت رخ میدهد. عدم انطباق زمانی داراییها و بدهیها، احتمالاً سودآوری را افزایش می دهد اما در همان حال ممکن است خطر بروز زیان را نیز بیفزاید. مدلهای مدیریت نقدینگی بانکها در اینجا با استفاده از برخی مفاهیم مالی و حسابداری بانکی از جمله زمانبندی داراییها و بدهیهای ترازنامه، نرخ بازده داراییها و بدهیها، جریانهای نقدی ارقام ترازنامه و دوره نگهداری هر یک از ارقام، به مفاهیمی دست خواهیم یافت که می تواند در ارزیابی ساختار نقدینگی بانکها مفید واقع شود. با استفاده از بند ۳۰ استاندارد بین المللی حسابداری شماره، و با توجه به صورتهای مالی نمونه بانکها که از سوی موسسه پرایس واتر هاوس کوپرز است، می توان زمانبندی سررسید داراییها و بدهیهای هر بانک را به همراه شکاف نقدینگی در هر دوره زمانی، مشخص کرد. دوره های زمانبندی در استاندارد بین المللی حسابداری شماره ۳۰ به صورت نمونه در ۵ دوره زمانی تا یک ماهه، از یک تا سه ماهه، از سه ماهه تا یکساله، از یک تا پنجساله و بیش از پنجساله طبقه بندی شده است. با توجه به کیفیت، شرایط و زمانبندیهای ارقام ترازنامه بانک مورد مطالعه می توان مدت

دوره ۶-های زمانی را کاهش و تعداد آنها را افزایش داد. همان گونه که ملاحظه می شود در ترازنامه فرضی عنوان شده است که در دوره های زمانی یکماهه و از یک تا سه ماه، کسری نقدینگی وجود دارد. بانک نمونه برای جبران آن باید در کوتاه مدت راهکارهای مناسبی ارائه کند. در درازمدت نیز باید استراتژی مدیریت نقدینگی خود را در جهت کنترل و کاهش کسری نقدینگی تنظیم کند. با استفاده از فرمول دوره نگهداری مکالی میتوان یک ارزیابی تخصصی نسبت به مدیریت نقدینگی بانکها ارائه کرد. به طور نمونه با مفروضات مندرج به محاسبه دوره نگهداری ارقام داراییها و بدهیها بر حسب سال، سپس دوره نگهداری مجموع داراییها و بدهیها و در نهایت به محاسبه دوره نگهداری شکاف نقدینگی در بانک نمونه بر حسب سال می پردازیم. نحوه محاسبه دوره نگهداری مجموع داراییها و بدهیها و در نهایت محاسبه دوره نگهداری شکاف نقدینگی به صورت زیر است:

$$DA_{59Yrs} = (1000/700)(2,69) + (1000/200)(4,99) = 2,88Yrs$$

$$DL_{42Yrs} = (159)(1000/920) - 2,88 = DGAP$$

همانگونه که ملاحظه می شود دوره نگهداری مجموع داراییهای توزین شده برابر ۲،۸۸ سال است، این رقم برای بدهیهای توزین شده برابر ۱۱۵۹ سال و در نهایت فاصله ایجاد شده برابر ۱،۴۲ سال است. لازم به ذکر است در شرایط واقعی به دلیل تنوع در انواع داراییها و بدهیهای بانک که دارای کیفیتها، نرخها و زمانبندیهای مختلف هستند، محاسبات بسیار گسترده تر و پیچیده تر خواهد شد. این مدل قابلیت طراحی سناریوهای مختلف را دارد. از جمله، سناریوهایی که می توان مطرح کرد بدین شرح است: ۱. تبدیل یک یا چند نوع دارایی به یک یا چند نوع دارایی دیگر ۲. تبدیل یک یا چند نوع بدهی به یک یا چند نوع بدهی دیگر، ۳. افزایش یا کاهش نرخ بازدهی دارایی، ۴. افزایش یا کاهش نرخ هزینه بدهی، ۵. تامین مالی خاص و تخصیص موردی آن، ۶. پورتنفوی تامین مالی و تخصیص آن به پورتنفوی از دارایی و هر سناریوی طراحی شده با تغییر در ساختار زمانبندی داراییها و بدهیها، تغییر در نرخ بازدهی داراییها و نرخ هزینه بدهیها و در نهایت تغییر در جریانهای نقدی و دوره نگهداری ارقام ترازنامه می تواند آثار و تبعات احتمالی را نشان دهد. با طراحی سناریوهای متنوع میتوان حداکثر ریسک نقدینگی احتمالی را شناسایی کرد و برنامه ریزیهای کوتاهمدت و درازمدت برای کنترل و مدیریت آن انجام داد. نقدینگی و تولید سال های اخیر سایه سنگین تورم و بیکاری بیش از زمان های دیگر بر روی اقتصاد ایران سنگینی می کند. قطعا هنگامی که از بحرانی ترین و در عین حال اساسی ترین متغیرها در مباحث اقتصادی حرف به میان می آید این دو مولفه (تورم و بیکاری) به یادمان می آید. متغیرهایی که به علت ماهیت خود علت العلل بسیاری دیگر از متغیرها در اقتصاد کشور هستند. متغیرهایی که به علت سیاست های انبساطی و انقباضی انجام گرفته توسط دولت و بانک مرکزی در این سالها به حالت وخیمی درآمده. از یک طرف با اعمال سیاست های انبساطی بیکاری را می توان حل نمود اما با افزایش حجم پول و نقدینگی و در نتیجه تورم بر مشکلات مردم افزوده شده و از سوی دیگر با اعمال سیاست های انقباضی معضل تورم شاید به فراموشی سپرده شود اما به علت کاهش تولید و در نتیجه کاهش تقاضای نیروی کار، این بیکاری است که این بار بر مشکلات مردم می افزاید. به همین علل است که همیشه دولت ها در ایران برای حل همزمان این دو معضل با مشکلات گوناگونی دست به گریبان هستند. آیا باید تورم را فدای بیکاری کرد یا اینکه با افزایش اشتغال، بیکاری به فراموشی سپرده خواهد شد؟ اما آیا براستی نمی توان گفت راه حل عملی معضلات بیکاری و تورم فقط و فقط یک کلمه است و آن چیزی نیست جز تولید. افزایش مداوم سطح عمومی قیمتها و در نتیجه ایجاد تورم یکی از معضلات انتقادی و اجتماعی اکثر کشورها به خصوص جوامع در حال توسعه است و نرخ تورم بالا صرفنظر از جنبه اقتصادی تورم، دارای اثرات و ابعاد سیاسی و اجتماعی فراوان است. به طوری که تورم سریع و طولانی علاوه بر این که باعث درهم ریختگی بافت های اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جامعه می شود، از کارکرد موثر نهادهای قانون گذاری و مدیریت جامعه نیز جلوگیری می کند. یکی از علل اصلی ایجاد تورم، وجود حجم نقدینگی بالا بوده است. پیامد اول شکاف مربوط به تغییرات نرخ تورم و نرخ رشد نقدینگی عبارت از گسترش فعالیت های سوداگرانه ای است که انعکاس مشخصی در نظام آمار و اطلاعات

ما ندارد. پیامد بعدی بر روی توزیع درآمد است. توزیع درآمد به نفع طبقات نامولد صورت گرفته است. لذا مروری بر هر یک از پیامدهای پیش گفته به روشنی حساسیت شرایط کنونی اقتصاد و ضرورت اتخاذ سیاست های هوشمندانه و دقیق را به ما گوشزد می کند و هر اشتباه کوچکی در عرصه سیاست گذاری اقتصادی در این شرایط می تواند هزینه های غیرقابل جبرانی ایجاد کند. ایران کشوری است که در آن نقدینگی موضوعی است که طی سال های ابتدایی دولت نهم همواره جزو موضوعات مورد مناقشه دولت و کارشناسان اقتصادی بوده اما با آمدن آقای مظاهری به بانک مرکزی تا حدود زیادی از اطراف دولت رخت بر بست چراکه سیاست های بجا و درست ایشان در آن دوران که اثراتش را براحتی می توان در آمارهای جدید بانک مرکزی نیز به عینیت دید، در حل مشکل نقدینگی تا حدود بسیاری کارا افتاد. البته در این بین نمی توان به نقدهای منصفانه کارشناسان خبره در مورد تاثیر سه قفله شده ذخایر بانک مرکزی بر حجم مشکلات موجود برای تولید کنندگان توجه نکرد. رابطه نقدینگی و تورم یک رابطه لحظه ای نیست که اگر نرخ رشد نقدینگی در یک مقطع بالا-رفت، میزان تورم هم در همان زمان رشد کند یا اگر نرخ رشد نقدینگی در یک ماه کاهش شدید داشت، بلافاصله تورم کاهش یابد. در حقیقت میزان و سرعت رشد نرخ تورم یکسان نیست و اصولاً اثرات رشد نقدینگی با تاخیر ظاهر می شود که این تاخیر وابسته به عوامل دیگری است. بحث رابطه پول و قیمت معمایی است که باید در تحلیل ها مورد توجه قرار گیرد. در کشورهای دارای ثبات اقتصادی و نظام رقابتی تقریباً بین تورم و نقدینگی رابطه مشخصی وجود دارد، یعنی از رشد نقدینگی هر چه شامل رشد تولید داخلی شود، بقیه به رشد قیمت ها می انجامد، ولی در ایران این وضعیت به گونه ای است که گاهی اوقات به این روال پیش می رود و بعضی اوقات قیمت ها بیش از این تناسب رشد دارند. آمارها نشان می دهد حداقل طی چهار سال گذشته رابطه نقدینگی و تورم به شکلی ملموس وجود داشته و رشد نقدینگی در اقتصاد ایران با نرخ تورم همگام بوده است. در یک سال جاری بانک مرکزی با اتخاذ سیاستهای انقباضی و کنترل حجم تسهیلات، تورم را کنترل کرده و میزان تورم ماهانه از ۲۹/۵ درصد در مهر ۸۷ به ۱۳/۲ درصد در شهریور ۸۸ کاهش یافته و میانگین نرخ تورم در مرداد ماه سال جاری به ۲۰/۲ درصد کاهش یافت. اما حجم نقدینگی موجود در کشور بیش از ۲۰۰ هزار میلیارد تومان اعلام شد. در واقع آمار اعلامی از سوی رئیس کل بانک مرکزی نشان دهنده کنترل نقدینگی طی شش ماهه گذشته است. البته تغییرات صورت گرفته در شاخص های مورد بررسی دلیلی بر جذب نقدینگی در بخش تولید نیست و برای رسیدن به نتیجه در این خصوص باید شاخصهایی مانند رشد تولید ناخالص داخلی، رشد بخش صنعت و حجم واردات را مورد توجه قرار داد تا به نتایج گویایی رسید. رشد نقدینگی از دو عنصر اصلی تاثیر می پذیرد: اول رشد پایه پولی، دوم ضریب فزاینده پولی. رشد پایه پولی سهم بزرگی در رشد نقدینگی این دوره دارد. در این شرایط عامل اصلی کاهش رشد نقدینگی، کاهش ضریب فزاینده پولی بوده است. رشد بالای پایه پولی، ظرفیت بالقوه بزرگی برای رشد شدید نقدینگی و تورم و فشار تورمی بالقوه ای را ایجاد می کند. این ظرفیت بالقوه، با کاهش ضریب فزاینده پول خنثی و مهار شده است. نکته مهم این است که کاهش ضریب فزاینده پولی در سال گذشته، عمدتاً ناشی از خارج شدن چک پول بانکها و رواج ایران چک بانک مرکزی است. چک پول بانکها از سپردههای مردم در بانکها منبث می شد. معادل رقم چک پول منتشره، سپرده نزد بانک وجود داشت. جایگزینی ایران چک بانک مرکزی که عملکردی مشابه اسکناس داشت، علاوه بر آسایش مردم، پایه محاسبات نقدینگی و قدرت خلق پول بانکها را اصلاح کرد. سرعت گردش پول نیز تاثیر جدی در این امر دارد. سرعت گردش پول عکس میل به نقدینگی خواهی است. هر جا مردم پول بیشتری نزد خود بلوکه کنند سرعت گردش پول پایین می آید. این اتفاق در شرایط رکودی می افتد. دولت و بانک مرکزی باید مراقب باشند که کمتر شدن مقطعی و موضعی رشد نقدینگی ناشی از کاهش ضریب فزاینده، آنان را به بی دقتی و بی مبالاتی در کنترل پایه پولی نکشانند. در بازارهای باثبات هر تغییری در حجم پول ایجاد شود اثرش را روی قیمت ها نشان می دهد. البته در دوران گذار و بی ثباتی ممکن است سرعت گردش پول دستخوش تغییر شود. در این اقتصادها فاصله سرعت در آمدی و سرعت معاملاتی گردش پول

تقریباً ثابت است و اگر این ترکیب به هم بخورد مربوط به معاملات نامربوط به تولید ناخالص ملی است. امروز آثار کاهش سرعت گردش پول و کاهش سرمایه‌گذاری، همچنین کمبود جدی سرمایه در گردش واحدهای تولیدی به صورت پدیده‌ای ملموس و قابل مشاهده برای عموم مردم درآمده است. تصمیم به اصلاح این وضعیت و رونق مجدد کسب و کار و سرمایه‌گذاری یک ضرورت است که دیر یا زود باید به منصفه ظهور برسد. نباید کاری کنیم که در آن روز، پایه پولی بزرگ و نگرانی از افزایش ضریب فزاینده و سرعت گردش پول، مانعی برای راه انداختن چرخهای اقتصادی کشور شود. باید دولت برای تامین نیازهایش از روشهای منجر به افزایش پایه پولی تا حد ممکن اجتناب نموده و برای تامین نیازهای بودجه‌ای خود از منابع بانک مرکزی استفاده ننماید. هدف از طرح افزایش سرمایه بانک‌ها تزریق نقدینگی جدید به سیستم بانکی است، البته اگر دولت بدهی‌های خود را به سیستم بانکی پرداخت کند هم خوب است، اما اگر بتوانیم نقدینگی را وارد سیستم بانکی کنیم می‌توانیم نقدینگی را به صنعت و تولید تزریق کنیم. اما در مقابل اگر تجدید ارزیابی کنیم فقط سرمایه بالا رفته و نقدینگی وارد سیستم نشده که به داد بخش‌های اقتصادی برسد. لذا تاکید بانک مرکزی بر افزایش سرمایه است که صورت بگیرد. درباره افزایش سرمایه بانک‌های خصوصی هم تاکید می‌کنیم که بانک مرکزی از افزایش سرمایه بانک‌های خصوصی استقبال می‌کند. البته هنوز بسیاری از کارشناسان اقتصادی با تاکید بر بعد رکودی تورم در ایران اعتقاد دارند که نقدینگی تاثیری بر تورم ندارد، آنها معتقدند تورم اقتصاد ایران ناشی از طرف عرضه است و تزریق نقدینگی می‌تواند با دامن زدن به تقاضا به کاهش رکود کمک کند. البته این دیدگاه مشروط به هدایت درست نقدینگی است. در پایان باید گفت رشد نقدینگی عامل مهم رشد تورم بوده و میزان نقدینگی پتانسیل قدرتمندی برای افزایش تقاضا و تورم می‌باشد. البته دیگر امروزه دولت به جای اتخاذ سیاست‌های انقباضی و انبساطی شدید که هر دو سقوط از یک سوی بام تورم و یا رکود را منجر می‌شود به اتخاذ سیاست‌های بینابین روی آورده و در نیمه اول سال جاری نشان داده که نرخ رشد نقدینگی را نسبت به سال گذشته با فشار کمتری کنترل می‌کند. اگر رشد نقدینگی از رشد اقتصادی فاصله زیادی داشته باشد، باعث تورم و افزایش سطح عمومی قیمت‌ها می‌شود. اگر نقدینگی درست مصرف شود، اثر تورمی را نخواهد داشت. زمانی که نقدینگی به سمت تولید هدایت می‌شود، بازدهی طرح‌ها را افزایش می‌دهد. از طرفی اثر عرضه نقدینگی را نیز خنثی می‌کند. اما اگر این نقدینگی در جای دیگری مصرف شود موجب افزایش تورم می‌شود. یعنی یک راه حل فقط برای حل معضل تورم داریم و آن چیزی نیست جز تولید، تولید و تولید. به امید وزی که دولتمردان دهم راهکارهای عملی برای حل مشکلات موجود در سر راه تولید را ارائه‌نموده و سعی در تحقق هر چه بیشتر اهداف اقتصادی در نظر گرفته شده در سند چشم‌انداز نمایند نقش بانک‌ها در آزادسازی اقتصاد نقش بانک‌ها و موسسات اعتباری نیز به عنوان واسطه میان پس‌اندازکننده و سرمایه‌گذار تلقی می‌شود و از عوامل عمده حرکت چرخ‌های اقتصاد است. اما در ایران به رغم مشارکت بانک‌ها در اجرای برنامه‌های توسعه به دلیل موانع و نارسایی‌های مختلف ناشی از دولتی بودن بانک‌ها، عملکرد بهینه و کارآمد در ارائه مجموعه خدمات پولی و مالی کم‌رنگ بود. تجربه سال‌های پس از ملی شدن بانک‌های کشور نشان می‌دهد که سیستم بانکی با انجام دادن خدمات دولتی از یک سو و درگیر شدن در حجم کلان تامین منابع مالی دستگاه‌های دولتی از طرف دیگر و مهم‌تر از همه فعالیت در فضایی که همواره سیاست‌های پولی تابع سیاست‌های مالی دولت بوده در عمل به بانک کارگزار دولت تبدیل شده و در نتیجه کیفیت، سرعت و نوآوری در ارائه خدمات پولی و مالی مشتریان جای خود را به سودآوری برای افزایش درآمدهای کارگزاری دولت داده و در نتیجه ارائه خدمات صحیح و سریع اولیه مشتریان از سرعت و کیفیت مورد انتظار برخوردار نبوده است. هنگامی که حرف از تاسیس بانک‌های خصوصی و پس از آن واگذاری سهام بانک‌های تجاری دولتی به بخش خصوصی به دنبال ابلاغ بند ج سیاست‌های کلی اصل ۴۴ به میان آمد، دلایل گوناگونی برای این تصمیمات برشمرده شد و اهداف مختلف و گسترده‌ای توسط مسوولان ارشد اقتصادی نام برده شد. اما آنچه به عنوان یک سوال اساسی عنوان و محور نوزدهمین سمینار بانکداری شد اینکه بانک‌ها چه نقشی در آزادسازی

اقتصاد دارند؟ سیدحمید پورمحمدی، معاون وزیر اقتصاد در امور بانک، بیمه و شرکت‌های دولتی در این خصوص گفت: اهداف و آمل ایرانی‌ها برای تحقق توسعه اقتصادی کشورمان در قالب سند چشم‌انداز ۲۰ ساله کشور به نظم در آمده است و براساس این سند قرار بر این است که ایران با رشد شتابان و مستمر در حوزه اقتصاد به پیش برود، تا به مقام اول اقتصادی منطقه نایل شود. او با بیان اینکه رشد شتابان و رقابت سخت نیازمند موتور محرکه قوی است، افزود: موتور محرکه هر اقتصادی نهادهای پولی و مالی هستند و چنانچه تحقق اهداف مذکور نیت ما باشد باید از نهادهای پولی و مالی توانمند و کارآمدی برخوردار باشیم. پورمحمدی در خصوص شبکه مالی گفت: آزادسازی شبکه مالی کشورهای در حال توسعه، نشانگر آن است که آزادسازی بخش مالی می‌تواند روند توسعه اقتصادی را تسریع کند. او ادامه داد: در سال‌های گذشته بیشتر کشورهای در حال توسعه تحت تاثیر تجارب موفق دیگر کشورها اقدام به آزادسازی شبکه‌های مالی خود کرده‌اند. معاون وزیر اقتصاد همچنین در خصوص نقش بانک‌ها و موسسات اعتباری گفت: این نهادها واسطه میان پس‌اندازکننده و سرمایه‌گذار تلقی می‌شوند و از عوامل عمده تحرک چرخ‌های اقتصاد هستند. پورمحمدی از بانک‌ها به عنوان مهم‌ترین نهاد پولی نام برد و گفت: سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی در اولویت برنامه‌ها قرار دارد و براساس آن باید فضایی ایجاد شود تا مردم در فعالیتهای اقتصادی مشارکت اساسی داشته باشند. او ادامه داد حضور مردم به این معنا است که بخشی از فعالیتهایی که در اختیار دولت قرار دارد به مردم واگذار شود و از طرف دیگر بخشی از فعالیتهایی که تا الان توسط مردم اجرا نمی‌شد، انجام گیرد. وی خاطر نشان کرد: در سیاست‌های کلی اصل ۴۴ این بخش خصوصی است که نقش فعال و موثری را برای تحقق اهداف سند چشم‌انداز ۲۰ ساله برعهده می‌گیرد و برای اینکه بند ج به خوبی اجرا و اهداف متعالی سند چشم‌انداز تحقق یابد بخش خصوصی نیازمند حمایت جدی است. معاون وزیر اقتصاد بار دیگر نهادهای پولی و مالی را بزرگ‌ترین حامیان بخش خصوصی عنوان کرد و گفت: بانک‌ها در این میان نقش مهم‌تری در حمایت از بخش خصوصی برعهده دارند. بانک‌های دولتی به عنوان یکی از فعالان مهم و اساسی در بورس اوراق بهادار شناخته می‌شوند و شرکت‌های سرمایه‌گذاری متعددی متعلق به بانک‌ها در بورس فعال هستند. این در حالی است که کارکرد دیگر بانک‌ها حضور مستقیم و غیرمستقیم در امر سرمایه‌گذاری در شرکت‌های تولیدی و صنعتی است. در واقع نمی‌توان از سهم گسترده بانک و نقش موثر آنها در خصوص سازی و سیاست‌های کلی اصل ۴۴ صرف‌نظر کرد به گونه‌ای که حجم عمده‌ای از عرضه‌های سازمان خصوصی سازی توسط این شرکت‌ها خریداری می‌شود. شرکت‌های سرمایه‌گذاری بانکی با سرمایه‌گذاری در شرکت‌های در حال تاسیس و گسترش فعالیت‌ها در بازار اولیه در صنایعی که مزیت نسبی دارند با همکاری و مدیریت بخش خصوصی ضمن ایجاد اشتغال مولد و سودآوری برای خود و کشور به رونق کسب و کار و کارآفرینی و جمع‌آوری سرمایه‌های سرگردان کمک کنند. اگر بخش خصوصی با همکاری شرکت‌های سرمایه‌گذاری بانکی برای جذب سرمایه اقدام به پذیره‌نویسی کنند به دلیل پشتوانه قوی بانک‌ها شاهد استقبال گسترده سرمایه‌گذاران خواهیم بود به گونه‌ای که شرکت بتواند سرمایه مورد نیاز خود را به سادگی جذب کند. تفاوت خصوصی سازی با آزادسازی کتر عبدالناصر همتی، مدیرعامل موسسه مالی و اعتباری سینا نیز در پاسخ به این پرسش که بانک‌ها چه نقشی در آزادسازی اقتصاد می‌توانند داشته باشند؟ گفت: قبل از هر چیز باید دید آیا در ایران آزادسازی اقتصاد در جریان است تا بعد از آن نقش بانک‌ها را در این آزادسازی بررسی کرد. او افزود: آنچه امروز به عنوان واگذاری بخشی از مالکیت دولت صورت می‌گیرد تنها خصوصی سازی است و به غلط از آن به عنوان آزادسازی یاد می‌شود. همتی ادامه داد: آنچه در راستای اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی مورد توجه قرار گرفته واگذاری بخشی از سهام دولتی است. اما می‌شود از این واگذاری به عنوان آزادسازی اقتصاد یاد کرد؟ رییس کل سابق بیمه مرکزی ایران یادآور شد: اکنون بانک و بیمه خصوصی به عنوان دو بنگاه اقتصادی در کشور فعال هستند، اما محدودیت‌های مقرراتی، دست و پای آنان را برای فعالیت بسته است. همتی افزود: در زمان ورود بیمه‌های خصوصی به بازار متذکر شدم این تنها آغاز راه است و پس از تکامل بیمه‌های خصوصی باید

مقررات زدایی یا همان آزادسازی آغاز شود. وی با بیان اینکه نرخ و شرایط باید براساس عوامل بازار تعیین شود تا کارآیی و بازدهی اقتصادی در بازار افزایش یابد و در نهایت مردم از جهت نرخ، خدمات بیمه و قیمت تسهیلات و سپرده‌های بانکی نفع ببرند. همتی عنوان کرد: آنچه مشاهده می‌شود نه تنها مقررات زدایی پس از ورود بخش خصوصی به نظام بانکی و صنعت بیمه صورت نگرفت؛ بلکه مقررات بیشتری وضع شد و شرایط رقابت را سخت‌تر کرد. مدیرعامل موسسه مالی و اعتباری سینا تصریح کرد: مقررات وضع شده در بازار سرمایه، سیستم بانکی و صنعت بیمه نه تنها آزادسازی اقتصاد را به دنبال ندارد؛ بلکه تفکر اشتباه خصوصی را به جای آزادسازی القا کرد. همتی از واگذاری سهام مخابرات به عنوان نمونه‌ای بارز نام برد و گفت: ایراسل به عنوان بخش غیردولتی وارد بازار شده و مخابرات که بزرگ‌ترین رقیب او است با وضع مقررات سخت‌ترین مشکلات را بر سر راه او قرار می‌دهد. همتی افزود: بنابراین قبل از اینکه نقش بانک را در آزادسازی اقتصاد بررسی کنیم باید اول با مقررات زدایی دست بانک‌ها را برای فعالیت باز کنیم. او با تأکید بر اینکه مخالف مقررات و کنترل بر بازار نیستم، خاطر نشان کرد: اما نظارت و کنترل باید در جهت حفظ حقوق مردم باشد تا با این مقررات از ورشکسته شدن بانک جلوگیری به عمل آید و مقابل رانت خواری و پولشویی ایستادگی شود. او ادامه داد: در صنعت بیمه هم به همین منوال مقررات باید مانع بروز عدم توان شرکت در تعهداتش شود تا در نهایت بنگاه‌ها براساس استانداردهای بازار آزاد فعالیت کنند. همتی بار دیگر تأکید کرد: بانک باید بتواند آزادانه فعالیت کند تا با تجهیز منابع خود به جریان اقتصادی و سودآوری پروژه‌ها کمک کند. او در خصوص سیستم تسهیلات دهی بانک‌ها متذکر شد: بدون تردید اعطای تسهیلات به پروژه‌های پر بازده بهتر از زودبازده خواهد بود تا بازدهی اقتصادی و بهره‌وری افزایش یابد. همتی در خصوص حضور دولت در اقتصاد گفت: دولت با واگذاری‌های برنامه‌ریزی شده ۴۰ درصد سهام را در تملک خود خواهد داشت و هیچ کس مخالف این حضور نیست، اما آنچه بحث اصلی اقتصاددانان است اینکه با مقررات وضع شده شرایط فعالیت برای دو شرکت رقیب با سهامدار دولتی و خصوصی متفاوت باشد. همتی یادآور شد: شرایط رقابت را یکسان کنید، مقررات زدایی کرده و فضای کسب و کار را بهبود بخشید و در نهایت وضع مقررات را به دست کسی که صاحب سهام آن بخش است نسپارید پس از آن بررسی کنید بانک‌ها در آزادسازی اقتصاد چه نقشی می‌توانند داشته باشند؟ و آیا فعالیت آنان در مجموع به رقابت آزاد در اقتصاد کمک می‌کند؟ یک کارشناس ارشد اقتصادی نیز در خصوص نقش بانک‌ها در اقتصاد گفت: در تمام دنیا اساساً نقش بانک‌ها تجهیز منابع و اعطای تسهیلات به منظور سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت و تأمین سرمایه در گردش تولید و صنعت است. او که خواست نامش آورده نشود از این عملیات به عنوان سیاست‌های پولی و بانکی نام برد و افزود: در هیچ کجای دنیا هیچ‌یک از نهادها به ویژه دولت در این سیاست‌های پولی دخالت نمی‌کند و تنها بانک مرکزی به طور غیرمستقیم هماهنگ‌کننده این سیاست‌هاست. به گفته این کارشناس، مجموعه این سیاست‌ها با توجه به بازار آزاد و عوامل عرضه و تقاضا اجرا می‌شود و مداخله دولت تنها موجب ناهنجاری در بازار می‌شود. او با یادآوری اینکه دولت نرخ سود تسهیلات را بدون تناسب با نرخ تجهیز منابع تعیین کرد، یادآور شد: اعطای تسهیلات به پروژه‌های بدون کیفیت با سود ۱۲ و ۱۴ درصد در مقابل سود ۱۶ تا ۲۳ درصدی در بانک‌های خصوصی موجب شد تا بانک‌ها از ایفای تعهدات و وظایف اصلی خود بازمانند. او گفت: تا سیاست‌ها به سطح کلان خود برگشت نکند و جز به جز اصلاح نشود بانک‌ها نمی‌توانند حتی نقش قابل قبولی در ایفای وظایف خود داشته باشند چه برسد به آزادسازی اقتصاد. او همچنین در خصوص نقش شرکت‌های سرمایه‌گذاری بانک‌ها در آزادسازی اقتصاد گفت: شرکت‌های سرمایه‌گذاری از دو جهت با شک و تردید به بازار نگاه می‌کنند و آنچنان که باید در بازار وارد نمی‌شوند. او منابع کمیاب را که بانک‌ها باید در اختیارشان قرار دهند و نوسانات و تغییر رویکردهای بازار را دلیل این تردید نامید و ادامه داد: بانک‌ها ستون فعالیت این شرکت‌ها هستند و وقتی خود بانک با کمبود منابع روبه‌رو باشد توان سرویس‌دهی به شرکت زیرمجموعه خود را ندارد. او گفت: شرکت‌های سرمایه‌گذاری در حاشیه بازار نشسته‌اند و تا اطمینان حاصل نکنند وارد بازار نخواهند شد. این کارشناس افزود: واگذاری

فعلی در حالی که دولت همچنان مداخله دارد خصوصی سازی نیست و در واقع دولت در حالی سهام شرکت هایش را در بورس واگذار می کند که از ۴۰ درصد بیشتر نشود و همچنان هیات مدیره و مدیرعامل دولتی باشند. او از خصوصی سازی در صنعت خودروی کشور که نزدیک ۲۰ سال از آن گذشته یاد کرد و گفت: صنعت خودرو مدل خوبی برای اثبات این ادعا است که با این واگذاری هیچ حرکتی که مبنی بر خصوصی سازی باشد دیده نشد و همچنان دولت در خصوص مدیرعامل آنها تصمیم می گیرد. بانکهای مرکزی و نقش آنها بر میزان نقدیگیه طور معمول بانک های مرکزی در سراسر دنیا برای رسیدن به اهداف اقتصادی و اثرگذاری بر جریان اقتصاد از سیاست های پولی استفاده می کنند. سیاست پولی، خط مشی بانک های مرکزی در راستای ثبات اقتصادی و با تکیه بر تغییرات عرضه پول را بیان می کند. به بیان ساده، بانک های مرکزی برای پیاده کردن اندیشه ها و رسیدن به اهدافی از جمله تثبیت قیمت ها و برقراری تعادل اقتصادی از ابزارهایی بهره می گیرند. بدین ترتیب نقش کلی بانک مرکزی هدایت و تنظیم سیاست پولی در درون یک کشور است. تحت سیاست پولی، بانک مرکزی جریان پول و اعتباراتی را که در اقتصاد ایجاد شده اداره و مدیریت می کند. بنابراین ماهیت بانک مرکزی در مقابل فعالیت های اقتصادی بسیار بزرگ است. در ادبیات اقتصادی عرضه پول به وسیله بانک مرکزی و دستگاه بانکی به وجود می آید و فرض می شود که میزان آن محدود است. بنابراین عرضه پول می تواند با عملیات بانک مرکزی تغییر نماید. بانک مرکزی بر سیستم پولی کشور نظارت دارد و حجم پول و میزان نقدینگی را کنترل می کند. بانک مرکزی سیاست تثبیت خود را در سطح اقتصاد از طریق تغییر در عرضه پول انجام می دهد که به آن سیاست پولی گفته می شود. به طور مثال بانک مرکزی اروپا برای رسیدن به هدف تثبیت نرخ تورم پایین تر از سطح ۲ درصد، اقدام به تغییر در عرضه پول می نماید. سیاست های پولی مهم ترین بخش فعالیت بانک مرکزی هر کشوری به شمار می آید. هر گاه عرضه پول در کشوری افزایش یابد، بانک مرکزی برای کنترل آن و کاهش سطح نقدینگی در جامعه معمولاً از ابزار تغییر در نرخ بهره استفاده می نماید. عدم موفقیت بانک مرکزی در کنترل نقدینگی معمولاً فشار بر روی سطح عمومی قیمت ها را موجب می شود. از این رو در هنگام افزایش عرضه پول نرخ بهره در سطح اقتصاد افزایش می یابد. مقامات پولی هر اقتصاد به سنجش میزان پولی که در جامعه وجود دارد، نیازمند هستند. آنها به این نکته توجه دارند که میزان پول در اقتصاد به چه مقدار نقدینگی را در کشور ایجاد می کند. بخش حقیقی اقتصاد به میزان پول و حجم آن واکنش نشان می دهد. چنانچه میزان نقدینگی در اقتصادی کمتر از میزان مورد نیاز آن باشد، امکان دارد تولید، درآمد و اشتغال دچار افت شوند. همچنین افزایش نقدینگی بیش از حد مورد نیاز اقتصاد، ممکن است به رشد سطح عمومی قیمتها و افزایش تورم منجر شود. بنابراین پول ابزار نیرومندی در اقتصاد به شمار می رود و می تواند تاثیرات قابل توجهی داشته باشد. مهم ترین ابزار سیاست پولی بانک های مرکزی شامل موارد زیر است: - عملیات بازار باز نرخ تنزیل - نرخ بهره و جوه بانکی - نسبت ذخیره قانونی - عملیات مبادله ارز بانک مرکزی توسط این ابزارها سیاست های پولی را به اجرا می گذارد. آنها بر این اساس که میزان عرضه پول نقش کلیدی و اساسی بر روی متغیرهای کلان اقتصادی دارد، با استفاده از ابزارهای پولی بر تغییرات عرضه پول و حجم نقدینگی در جامعه اثر می گذارند. بدین ترتیب استقلال بانک های مرکزی تا حدود زیادی توسط دولت ها رعایت می شود تا آنها بتوانند وظایف خود را به طور صحیح انجام دهند. بانک های مرکزی نرخ بهره (نرخ تنزیل) را به عنوان مهم ترین عامل اثرگذار بر فعالیت های اقتصادی را تعیین و نظارت می کنند. تعیین نرخ بهره یکی از اقدامات مهم بانک های مرکزی در راستای تعادل اقتصادی و کنترل سطح عمومی قیمت ها (تورم) است. نرخ تنزیل، میزان بهره ای است که بانک مرکزی بر روی جوه و موجودی دارایی های خود در هنگام اعطای وام به موسسات مالی واجد شرایط اعمال می کند. در واقع نرخ تنزیل همان نرخ بهره ای است که به وام های پرداختی از سوی بانک مرکزی تعلق می گیرد. نرخ تنزیل توسط بانک مرکزی کنترل می شود و این موضوع ربطی به معاملات بانک مرکزی ندارد. این نرخ مبنایی برای تعیین نرخ بهره به شمار می رود. بانک های تجاری بر مبنای نرخ بهره پایه، به وام دهی اقدام می کنند. این نرخ بر

مبنای نرخ تنزیل استوار است و اغلب بالاتر از نرخ تنزیل می باشد. همبستگی و ارتباط بین نرخ بهره پایه و نرخ تنزیل ثابت نمی باشد. به طور نمونه اگر نرخ تنزیل افزایش یابد، به طور حتم نرخ بهره پایه افزایش خواهد یافت. اگر نرخ تنزیل کاهش یابد، نرخ بهره پایه ممکن است از آن پیروی نکند و بانک ها از این اختلاف سود افزونتری به دست می آورند. بانک های مرکزی داده های اقتصادی و عوامل موثر بر بخش های گوناگون اقتصاد را زیر نظر می گیرند و سپس تصمیمات نهایی را پیاده می کنند. هرچند تغییر نرخ بهره می تواند بر سطح تورم و درآمد ملی یک کشور موثر باشد، اما بانک های مرکزی از این ابزار به دقت استفاده می کنند، زیرا تغییر نابهنگام در نرخ بهره می تواند ناپایداری اقتصادی را گسترش دهد. بانک های مرکزی به عنوان بانک مادر به غیر از حق انتشار اسکناس، وظایف مهم دیگری بر عهده دارد. نظارت بر بانک های تجاری و دیگر موسسات بانکی و اعتباری و جهت دادن به فعالیت بانک های تجاری در مسیر اهداف اقتصادی دولت از وظایف مهم بانک های مرکزی به شمار می رود. بانک مرکزی با تغییر در نرخ بهره بانکی و عملیات بازار باز تلاش در رسیدن به اهداف اقتصادی دولت دارد. نرخ بهره بانکی، نرخ بهره ای است که بانک مرکزی با آن نرخ به بانک های تجاری وام می دهد یا سپرده دریافت می کند. اگر بانک مرکزی کشوری احساس کند که دریافت اعتبار از سوی افراد بیش از حد افزایش یافته است، به افزایش نرخ بهره بانکی دست خواهد زد و این کار باعث کاهش تقاضا برای اعتبار از بانک های تجاری و جذب سپرده های مردم به بانک مرکزی خواهد شد. یکی دیگر از ابزارهای پولی بانک مرکزی، عملیات بازار باز است که در آن خرید یا فروش اوراق قرضه صورت می گیرد، بدین ترتیب که بانک مرکزی با فروش اوراق قرضه در جهت گردآوری سپرده های افراد، سبب کاهش توان اعتباردهی آنها خواهد شد. بانک مرکزی با خرید اوراق قرضه نزد بانک ها به گسترش عرضه پول و کمک به افزایش توان وام دهی بانک ها گام برمی دارد. اغلب بانک های مرکزی کشورهای پیشرفته جهان، سیاست های پولی ملی خود را برای رسیدن به سه هدف اقتصادی تنظیم می نماید. این اهداف کلی شامل: الف) توسعه واقعی در راستای نیل به اشتغال کامل ب) ثبات در قدرت پول داخلی ج) تعدیل مناسب در نرخ تنزیل و مدیریت نرخ بهره بلندمدت وظایف کلی بانک های مرکزی می تواند موارد زیر را دربرگیرد: ۱) نظارت بر انتشار اسکناس جدید: بانک مرکزی در مواقع لزوم مسوول صدور اسکناس جدید است. در واقع مسوولیت عرضه پول بر عهده این بانک می باشد. ۲) بانکداری کلیه نهادها و بخش های پولی اقتصاد: سپرده های احتیاطی کلیه موسسات پولی و بانک ها در حساب های بانک مرکزی، بدون پرداخت بهره نگهداری می شوند. بانک مرکزی در حقیقت مسوول نگهداری حساب های نهادهای پولی گسترده در سطح اقتصاد است. ۳) طرح سیاست های پولی: برای اجرای سیاست های پولی بانک مرکزی طرح هایی را به دولت ارائه می کند، که در نهایت مسوولیت اجرای سیاست های پولی بر عهده آن خواهد بود. ۴) نگهداری حساب های دولت و تامین وجوه آن: رسیدگی به حساب های دولت و دریافت ها و پرداخت های آن بر عهده بانک مرکزی است. دولت نزد بانک مرکزی دارای چندین حساب است که بانک مرکزی وظیفه تامین مالی آن را دارد. همچنین بانک مرکزی موظف است نسبت به بازپرداخت اصل و بهره اسناد خزانه داری و یا بازخرید آنها نظارت کامل داشته باشد. ۵) نظارت بر ذخایر طلا و ارز و مداخله در بازار ارز: گاهی اوقات بر حسب شرایط، بانک های مرکزی از ذخایر ارزی جهت مداخله در بازار ارز برای کنترل نوسان های اضافی استفاده می کند. ۶) نظارت بر بخش پولی: بانک مرکزی بر بخش پولی و نهادهای مالی نظارت می کند و در هنگام وجود نقدینگی بیش از حد در بازار، با تغییر درصد ذخیره قانونی و سپرده های نهادهای پولی کنترل می شود. برای اداره و مدیریت سیاست پولی، بانک های مرکزی بر مبنای عرضه و تقاضا از خرید و فروش اوراق بهادار جهت موازنه ذخایر خود استفاده می کند. این عملیات می تواند در بلندمدت برای تعدیل مازاد یا کسری هفتگی یا ماهانه وجوه ادامه یابد. گردآوری یا انتشار اوراق بهادار توسط بانک مرکزی از جمله عملیات بازار باز است. زمانی که بانک مرکزی مشغول خرید اوراق بهادار است، نرخ بهره گرایش به کاهش دارد و هنگامی که بانک مرکزی اقدام به فروش اوراق بهادار می کند، نرخ بهره تمایل به افزایش دارد. بانک های مرکزی سیاست های پولی را در

طی زمان در راه رسیدن به حداکثر رشد غیرتورمی اقتصادی دنبال می‌کند. آنها مسوول حفظ ثبات سیستم مالی، سامان دادن به بانک‌های دیگر و نظام بانکی، تدوین سیاست‌های پولی، مهیا کردن خدمات مالی به بانک‌های تجاری، دولت و همگان است. گاهی اوقات بانک‌های مرکزی با دادوستد در بازار ارز دست به مداخله می‌زند. اگر بانک مرکزی کشوری تصور کند که ارزش پول داخلی بسیار بالا رفته و ارزش ارزهای دیگر پایین آمده ممکن است با ذخایر پولی اقدام به خرید دیگر ارزها کند. این خرید نیاز به مقادیر بالای موجودی پول داخلی دارد و بنابراین پایه پولی افزایش می‌یابد. به بیان ساده، پایه پولی که به آن پول پر قدرت نیز گفته می‌شود، با افزودن پول رایج در گردش (سکه و اسکناس‌های بانک مرکزی در دست مردم) به کل ذخایر بانکی بدست می‌آید. حجم عمده پایه پولی از ذخایر تشکیل شده و تحت کنترل بانک مرکزی است. اگر بانک مرکزی کشوری تصور کند که ارزش پول محلی در برابر دیگر ارزها کاهش یافته، ممکن است بخشی از ذخایر ارزهای دیگر را به فروش برساند و به این ترتیب پول داخلی را گردآوری می‌کند. در این صورت فروش ارزهای دیگر باعث کاهش پایه پولی خواهد شد. از آنجایی که بانک‌های مرکزی پول محلی را در برابر ارزهای دیگر خرید یا فروش می‌کند، بر بازارهای ارز اثرگذار هستند. در واقع مداخلات آنها بر روی بازار مبادلات ارز به صورت اثرگذاری بر روی عرضه پول نمایان می‌شود. در واقع خرید و فروش پول داخلی در برابر ارزهای دیگر بر روی عرضه پول در اقتصاد تاثیر می‌گذارد. چنانچه عرضه پول از عملیات مبادلات ارز بانکی تاثیر پذیرد، آن‌گاه نتیجه تعدیلات باید روی نرخ بهره، قیمت‌ها و در همه سطوح اقتصاد انجام شود. بنابراین مداخلات عادی بانک‌های مرکزی بر روی بازار ارز در بلندمدت تاثیر دارند. از این رو برخی بانک‌های مرکزی ترجیح می‌دهند که برای اثرگذاری بر روی همه جوانب اقتصاد از این گونه مداخله و ابزار استفاده نکنند. مداخله عادی بانک‌های مرکزی شامل فروش اوراق بهادار دولتی است که سبب تعادل در ذخایر بانکی می‌شود. آنها تامین مالی فروش ارز را از طریق فروش شماری از اوراق بهادار دولتی به انجام می‌رساند. در مجموع فروش اوراق بهادار دولتی تعادل ذخایر را به همراه دارد که این امر تزریق به نظام بانکی است. بانک مرکزی دو جایگزین و انتخاب دیگر نیز می‌تواند داشته باشد: (۱) یکی چاپ پول (۲) دیگری صدور چک در وجه خودش. هرچند این دو گزینه می‌تواند توسط بانک‌های مرکزی به اجرا گذاشته شود، اما پیامد خطرناک تورم، آنها را در اجرای چنین گزینه‌هایی محتاط می‌کند. بانک‌های مرکزی همواره با اندیشه درست تلاش می‌کنند از ابزاری بهره‌گیرند که پدیده تورم را به همراه نداشته باشد، یا اثر آن بر روی تورم اندک باشد. نقش سیاست‌های پولی و مالی کشور در افزایش نرخ تورم برای روشن شدن موضوع مورد بحث در ابتدا باید تعریف سیاست‌های پولی و مالی و تورم را بیاوریم. سیاست‌های پولی، سیاست‌هایی هستند که توسط بانک مرکزی در جهت کنترل نقدینگی اعمال می‌شود. بانک سعی می‌کند از طریق اعمال این سیاست‌ها بر الگوی مصرف خانوار و تولید بنگاه‌ها و در نهایت تورم تاثیر بگذارد. ابزارهای عمومی سیاست پولی در بانکداری سنتی شامل نرخ تنزیل مجدد، نسبت سپرده قانونی و عملیات بازار باز است. به علاوه در موارد خاص از ابزارهای خاصی استفاده می‌شود که مهمترین آنها اعمال سقف‌های اعتباری است که در واقع یک ابزار مستقیم برای جهت دادن اعتبارات در بخش‌های اقتصادی مورد نظر یا محدود کردن حجم کل تسهیلات بانک‌ها به منظور جلوگیری از رشد بی‌رویه نقدینگی است. ابزارهای سیاست پولی عبارتند از: الف) ذخایر قانونی: بانک مرکزی با دخالت در میزان عرضه پول و اعتبار توسط بانک‌ها، می‌تواند بر عرضه پول و در نهایت در نرخ بهره تاثیر بگذارد. مضافاً اینکه، بانک‌ها علاوه بر ذخیره قانونی همواره درصدی از سپرده‌ها را در حساب‌های خود نزد بانک مرکزی نگهداری می‌نماید. ب) عملیات بازار باز: در این حالت بانک مرکزی می‌تواند با خرید و فروش اوراق قرضه در بازار بر حجم اعتبارات و نهایتاً بر میزان نرخ بهره تاثیر بگذارد. ج) نرخ تنزیل مجدد: نرخ تنزیل مجدد، نرخ است که بانک‌های تجاری باید برای دریافت اعتبارات از بانک مرکزی به این بانک بپردازند. بانک مرکزی اعتبارات یاد شده را از طریق تنزیل مجدد اوراق بهادار به بانک‌ها اعطا می‌نماید. نکته قابل توجه در ارتباط با سیاست‌های پولی این است که ابزارهای این سیاست صرفاً می‌توانند بر روی بخش عرضه پول و اعتبار تاثیر

بگذارند. قابل ذکر است که در ایران معمولاً از ابزارهای سیاست پولی مستقیم از قبیل تعیین نرخ سود و تخصیص بخشی اعتبارات استفاده می‌شود. این امر باعث شده است تا تغییر در نرخ ذخیره قانونی هیچ‌گونه تاثیری بر روی تغییرات نرخ سود نداشته باشد. در ارتباط با استفاده از ابزار بازار باز نیز در حال حاضر بانک مرکزی از طریق انتشار اوراق مشارکت از این ابزار استفاده می‌نماید. نکته قابل توجه آن که به دلیل تاثیر تغییرات نرخ ذخیره قانونی و سود اوراق مشارکت بر روی ترازنامه بانک مرکزی، این بانک معمولاً سعی می‌کند از ابزارهای مستقیم به جای ابزارهای غیرمستقیم در جهت تاثیر بر روی نقدینگی کشور تاثیر بگذارد. از طرف دیگر در مقایسه اصول حاکم بر اوراق قرضه در سایر کشورها با اوراق مشارکت در ایران، تعهد خرید آنها توسط بانک‌ها در دوره زمانی اوراق همراه با ثابت بودن نرخ بازده و قیمت اسمی کارایی این ابزار را کاهش می‌دهد. سیاست‌های مالی عبارتست از استفاده از مخارج و فعالیت‌های درآمد زای دولت برای رسیدن به اهداف خاص. مثلاً برای تحقق اهدافی همچون اشتغال کامل و تثبیت قیمت‌ها دولت می‌تواند تصمیم‌های مربوط میزان و منبع درآمد خود را تغییر دهد. هنگامی که دولت بیش از حجم مخارجش مالیات می‌گیرد، باعث کاهش جریان درآمدی و در نتیجه باعث کاهش تقاضای کل می‌شود و زمانی که بیش از درآمدهای مالیاتی خود خرج می‌کند در آمد ملی و در اثر آن تقاضای کل را افزایش می‌دهد. کسر بودجه یا مازاد بودجه از ابزارهای سیاست مالی دولت برای تنظیم ثبات و رشد اقتصادی به شمار می‌روند. برخی ابزارهای سیاست مالی خودکار و بدون دخالت مسوولان عمل می‌کنند. مثلاً مالیات تصاعدی یک تنظیم‌کننده خودکار است که به هنگام کاهش درآمدهای شخصی و کسب کار، درآمدهای دولت را کاهش می‌دهد و از این راه در جهت جبران سیر نزولی مصارف مختلف، که لازمه دوران کاهش درآمدهاست، عمل می‌کند. از سوی دیگر در دوره گسترش و انبساط اقتصادی، مالیات‌ها می‌توانند سریعاً افزایش یابند و در نتیجه از فشارهای تورمی بکاهند. دولت می‌تواند با سیاست‌های مالی خود برخلاف بانک مرکزی بر روی هر دو بخش عرضه و تقاضای اعتبار تاثیر بگذارد. در صورتی که دولت کلیه درآمدهای خود را ناشی از اخذ مالیات و دیگر منابع درآمدی است هزینه نماید، در واقع با مازاد بودجه روبه‌رو می‌شود، که این به معنای افزایش پس‌انداز دولت و به تبع آن افزایش میزان عرضه اعتبارات خواهد بود و در نتیجه کاهش سطح عمومی نرخ بهره را به دنبال خواهد داشت. در مقابل اگر دولت در نتیجه گسترش هزینه‌های خود با کسر بودجه روبه‌رو شود، این امر باعث افزایش میزان تقاضای اعتبارات در بازار و به تبع آن افزایش نرخ بهره خواهد شد. تورم در اقتصاد به افزایش سطح عمومی قیمت‌ها در مقایسه با مقداری پایه‌ای از قدرت خرید گفته می‌شود. تورم در ایران سالیانه ۱۵ درصد، تورم در کشورهای عمده طرف تجاری ایران ۲ درصد و افزایش نرخ ارز نیز طی ۱۰ سال گذشته حدود ۲ درصد بوده است. راهبرد مهار تورم و از نفس انداختن افزایش قیمت‌ها توسط بانک مرکزی این راهبرد شتاب تورم را کم رنگ می‌کند، اما در صورت تداوم سیاست‌های مالی موجود، اصلاحات پولی مدنظر تنها از افزایش تورم ایران به بالای ۲۰ درصد جلوگیری خواهد کرد. تاکید بر اصلاحات پولی بدون توجه به اصلاحات مالی، تورم را در ایران یک رقمی نخواهد کرد. لذا استقرار رکود تورمی نتیجه اجتناب ناپذیر پارادوکس فعلی در حوزه کلان اقتصاد ایران است. در وضعیت موجود اقتصاد ایران در دو جهت مختلف و متضاد می‌دود، سیاست‌های پولی و مالی دو سمت‌گیری متفاوت دارند و به صورت ضعیف اما قابل تشخیص، این تعارض رو به رشد ارزیابی می‌شود. رشد بی‌سابقه حجم پول در کشور و افزایش نقدینگی که از سال‌های قبل متراکم شده با توجه به اعمال سیاست‌های انبساطی پولی و مالی غول‌خفته تورم، دوباره ساختار اقتصادی و اجتماعی کشور را با مشکلات عدیده‌ای روبه‌رو ساخته و با ایجاد بی‌ثباتی، اقتصاد را از مسیر رقابتی خارج ساخته و شرایط زندگی گروه‌های اجتماعی به ویژه اقشار کم‌درآمد و ثابت درآمد را از نظر افزایش هزینه‌های زندگی و کاهش قدرت خرید با ناپایداری و عدم تعادل شدید مواجه می‌کند. دولت نهم بر آن است که نرخ تورم در کشور را کاهش دهد و آن را تک رقمی کند. این سیاست یعنی کاهش نرخ تورم از نظر اقتصادی الزامات و قانونمندی خاص خود را دارد و تنها با اراده و تصمیم‌گیری‌های آنی نمی‌توان به آن دسترسی پیدا کرد.

مروری اجمالی بر ارقام و داده‌های مستند نشان می‌دهد منحنی نرخ تورم در ایران از نظر هندسی همواره حرکت سینوسی و نوسانی خود را طی دهه‌های اخیر پشت سر گذاشته و با توجه به اینکه دو رقمی بودن نرخ این شاخص که سطح عمومی قیمت کالاها و خدمات با آن سنجیده و اندازه‌گیری می‌شود، جنبه عمومی پیدا کرده و به اصطلاح نهادینه شده است. در واقع نوعی «تورم مزمن» در کشور قابل شناسایی و تعریف بوده که آثار ناهنجار اقتصادی و اجتماعی فراوانی را به همراه دارد. گسترش فقر و نابرابری، دو قطبی شدن طبقات اجتماعی، توزیع ناعادلانه امکانات و منابع، کاهش شدید رفاه عمومی، کاهش شدید قدرت خرید، دامن زدن به ابعاد روانی تقاضا برای کالاهایی چون زمین، مستغلات، طلا، ارز و... ایجاد انحراف در تخصیص منابع، کاهش رقابت پذیری اقتصاد، افزایش هزینه‌های تولید، بی‌ثباتی اقتصادی، سرمایه‌گذاری در بخش‌های مولد و بهره‌ور اقتصاد، کاهش بهره‌وری و ارتقای کمیت و کیفیت در بخش‌های تولید، آفت شدید ارزش پول ملی، کاهش درآمدی ارزی و... همه پیامدهای تورم مزمن و ساختاری در ایران بوده که منجر به نگرانی شدید و به مثابه یک معضل عمیق و ریشه‌ای درآمده است. تاملی بر آمارها نشان می‌دهد که در سال‌های اولیه انقلاب اسلامی یعنی اواخر دهه ۵۰، نرخ تورم ۱۰ درصد گزارش شد. سپس در دهه ۷۰ از ۲۰ درصد پیشی گرفت به طوری که در سال ۱۳۷۴ نرخ تورم به ۴۹ درصد فزونی یافت که سنگین‌ترین و حادث‌ترین نرخ تورم طی نیم قرن اخیر در کشور بود. از نظر اقتصادی سیاست‌های انبساطی پولی و مالی و همچنین افزایش «نقدینگی» و گسترش بی‌رویه «حجم پول» نقش به‌سزایی در افزایش «نرخ تورم» خواهد داشت. رویکرد دولت نهم نیز پس از اتکا به سیاست‌های پولی و مالی کشور به نوعی هم‌راستا و هم‌جهت با رشد نرخ تورم بوده و به نوعی به رشد شتابان «نقدینگی» و همچنین «عرضه پول» در جامعه با اتخاذ سیاست‌های انبساطی کمک کرده است. کما اینکه حجم پول از ۱/۲ هزار میلیارد در سال ۱۳۵۷ به ۳۱۷/۹ هزار میلیارد ریال در سال ۱۳۸۴ رسیده که حدود ۲۶۵ برابر شده است. حجم پول در کشور در سال ۱۳۸۵ از مرز ۴۰۰ هزار میلیارد ریال نیز فزونی یافت. گرچه در برنامه چهارم توسعه کشور برای کنترل نقدینگی و کاهش نرخ تورم ملاحظاتی در خصوص سیاست‌های پولی و مالی لحاظ شده، اما دولت در سال ۱۳۸۴ و به ویژه در سال‌های ۱۳۸۵ و ۱۳۸۶ سیاست‌هایی را در دستور کار قرار داد که انتظار می‌رود نرخ تورم در پرتو سیاست‌های مالی انبساطی دولت دستاوردی جز «تورم» و رشد فزاینده «نقدینگی» برای اقتصاد کشور در پی نداشته باشد. ارقام مربوط به «رشد نقدینگی» یکی از مولفه‌های مهم و موثر در تشدید تورم طی دهه‌های اخیر همواره رو به افزایش بوده، به طوری که رشد نقدینگی از ۱۵/۲ درصد در سال ۱۳۷۶ به ۳۰/۱ درصد یعنی دو برابر در سال ۱۳۸۴ و سپس به حدود ۳۴/۳ درصد در سال ۱۳۸۴ رسید و در سال ۱۳۸۵ رشد نقدینگی از ۳۵ درصد فراتر رفت. مقایسه روند نقدینگی و تاثیرات آن بر نرخ تورم نشان می‌دهد این دو متغیر دارای همبستگی مثبت بوده است به این معنا که افزایش رشد نقدینگی تاثیرات خود را بر نرخ تورم گذاشته است. زمانی که نرخ رشد نقدینگی در سال ۱۳۶۸ معادل ۱۹/۵ درصد بوده، نرخ تورم برابر ۱۷/۵ درصد در همان سال گزارش شده، اما با افزایش رشد نقدینگی به میزان ۳۷/۶ درصد در سال ۱۳۷۴ نرخ تورم نیز در همان سال به ۴۹/۴ درصد فزونی یافت. به دنبال آن کاهش رشد نقدینگی به مقدار ۲۸/۸ درصد در سال ۱۳۸۰ یعنی معادل ۸/۸ درصد منجر به کاهش نرخ تورم به میزان ۱۱/۴ درصد شد که شاهد کاهش نرخ تورم به میزان ۳۸ درصد در آن سال نسبت به سال‌های مطروحه بوده است. به نظر می‌رسد افزایش نرخ رشد نقدینگی از ۲۸/۸ درصد ۱۳۸۰ به میزان ۳۵ درصد در سال ۱۳۸۵ نرخ تورم را به میزان ۲۰/۵ درصد افزایش داد که سطح تورم را همواره دو رقمی و از نوع «مزمن» و «ساختاری» خواهد ساخت. ۵۷ اقتصاددان دانشگاه‌های کشور نیز در نامه خود به رییس جمهوری متذکر شده بودند که سیاست‌های پولی و بانکی دولت با رشد اقتصادی، بهره‌وری و کنترل تورم مغایرت دارد. اقتصاددانان در این نامه تاکید کردند: «نظام پولی و اعتباری در چگونگی گردش فعالیت‌های اقتصادی نقشی تعیین‌کننده دارد و این مهم را از طرق مختلف و با ابزارهای گوناگون صورت می‌دهد. حاصل‌نهایی و عملکرد درست این نظام که از دغدغه‌های بجا و بسیار مهم مردم و مسوولان است، می‌تواند رشد اقتصادی بالاتر و تورم پایین‌تر باشد. از این منظر سیاست‌ها و روند متغیرهای

پولی ایران در نگاه بلندمدت در این جهت نبوده و مورد نقد بسیاری از محققان قرار گرفته است. متأسفانه به نظر می‌رسد از آغاز فعالیت‌های دولت نهم سیاست‌های اعمال شده حتی جهت نامطلوب تری نیز به خود گرفته که موجب کاهش نرخ رشد اقتصادی و افزایش نرخ تورم شده است. سیاست انبساط پولی دولت موجب شده است، نرخ رشد بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی در سال‌های ۱۳۸۴ و ۱۳۸۵ به ترتیب به ۶۷/۱ و ۵۶/۱ درصد برسد. رقم مشابه در سال ۱۳۸۳ منفی بوده است. دارایی‌های خارجی نیز به همین ترتیب رشد بالایی را تجربه کرده است. نتیجه سیاست انبساطی پولی، افزایش پایه پولی (پول پر قدرت) در سال‌های ۸۴ و ۸۵ و ۸۶ به ترتیب به میزان ۴۵/۹ و ۴۰/۵ درصد است. این رقم در سال ۱۳۸۳ برابر ۱۷/۵ درصد بوده است. جلوه افزایش پایه پولی، افزایش گسترده تر حال و آتی نقدینگی، باوجود تلاش‌های بانک مرکزی است. رشد نقدینگی در سال‌های ۸۴ و ۸۵ به ارقام کم سابقه ۳۴/۳ و بالای ۴۰ درصد رسید. در حالی که رقم مشابه در سال ۱۳۸۳ حدود ۳۰/۲ درصد بوده است. ترکیب نقدینگی به طرف اقلام کوتاه مدت تورم‌زا گرایش یافته است. سهم سپرده‌های بلندمدت به ویژه دو ساله و بیشتر در کل نقدینگی در سال‌های ۱۳۸۴ و ۱۳۸۵ روند نزولی دارد. چنین روندی بار تورمی نقدینگی را تشدید می‌کند. نرخ تورم از مهر ماه سال ۱۳۸۵ روند صعودی پیدا کرده است. بار تورمی افزایش نقدینگی به جهت واردات گسترده، نرخ ارز اسمی ثابت و نرخ دستوری کالاها و خدمات دولتی که در نهایت تخریب ساختار اقتصادی کشور را در بر دارد، کمتر متوجه سبب مصرفی کالاها و خدمات شده است. نگاه کوتاه مدت رفاهی بر دیدگاه بلندمدت توسعه پایدار فائق آمده است. فشار اصلی سیاست انبساطی پولی سال‌های ۸۴ و ۸۵ متوجه افزایش حداقل ۵۰ درصدی قیمت زمین و مسکن شده است. فشار اولیه آن در این مرحله در شهرهای بزرگ ظاهر شده ولی به تدریج متوجه شهرک‌های اقماری و شهرهای کوچک خواهد شد (گزارش‌های بانک مرکزی ۱۳۸۵، ۱۳۸۳). تصور و شناخت نادرست دولت از نظام بانکی موجب اتخاذ تصمیمات غیرعلمی و غیرکارشناسانه شده است. این تصمیمات نظام پولی و بانکی را در خدمت بخش‌ها و فعالیت‌هایی قرار داده که در مواردی کاملاً روشن، نه تنها مغایر موازین شناخته شده است، بلکه مخالف اهداف عنوان شده خود دولت به ویژه عدالتخواهی است. بعضی از جلوه‌های عینی این تصور، سیاست‌ها و تصمیماتی مانند زیر است: - مترادف دانستن افزایش حجم اعتبارات و تولید. - باور به تعلق مالکیت سپرده‌های مردم در نظام بانکی به دولت. - نفی رابطه مستقیم قیمت و نقدینگی. - عدم اعتقاد به لزوم برابری منابع و مصارف در نظام بانکی. - ارجح دانستن نامشروط اعتبارات خرد به اعتبارات کلان - کاهش نرخ سود رسمی اسمی و حقیقی سپرده‌ها و اعتبارات. - اعمال تفاوت نرخ‌های سود، میان موسسات مالی خصوصی و دولتی. - اعلام بخشودگی جزیی و کلی بدهکاران سیستم بانکی. - تثبیت نرخ اسمی ارز در کنار تورم دو رقمی اقتصاد کشور. - گسترش فضای نااطمینانی در مدیریت موسسات مالی و سلامت عملکرد آنها. - اظهارات روزمره و متناقض مقامات مسوول دولتی در باب مسایل پولی. - تضعیف عملی استقلال بانک مرکزی. - نادیده گرفتن هزینه‌های سنگین دشوارتر شدن ارتباطات مالی با دنیای خارج. دیدگاه‌ها، سیاست‌ها و روندهای نهفته در گزاره‌های بالا، چالش‌های جدی در حوزه پولی و بانکی کشور بوجود آورده است که حل و اصلاح آن آسان نبوده و بسیار پرهزینه است. نمونه‌های این مشکلات عبارتند از: ▪ نامناسب تر شدن فضای اعتماد و اطمینان سه جانبه میان مردم، دولت و موسسات مالی برای گردش درست تر فعالیت‌های مالی. ▪ باور به عدم وجود قانونمندی‌های علم اقتصاد و بازارهای مالی. ▪ تغییر فضای فعالیت‌های مالی به سوی سوداگری. ▪ تغییر سبب نقدینگی به طرف اقلام پولی و امکان بروز تورم پنهان فعلی در سال‌های آینده. ▪ طولانی تر کردن صف متقاضیان اعتبارات. ▪ پیدایش و تشدید رانت‌های متعدد ناشی از غیرواقعی بودن نرخ سود سپرده‌ها و تسهیلات در نظام بانکی که در جهت خلاف هدف عدالتخواهی دولت است. ▪ ناهماهنگی نرخ ارز اسمی با نرخ تورم. ▪ ناتوان تر شدن نظام بانکی در تخصیص پس اندازها به بهترین پروژه‌های سرمایه‌گذاری. ▪ شکننده تر شدن تراز پرداخت‌های کشور در مقابل شوک‌های احتمالی نفتی و غیرنفتی به جهت اتکای بیشتر آن به ارز حاصل از افزایش ناپایدار قیمت نفت و کنار گذاشتن عملی حساب ذخیره ارزی. ▪ کاهش رشد و بهره‌وری عوامل تولید در اقتصاد

کشور. نااطمینانی و بی ثباتی تصمیمات دولت در همه بخش‌ها به ویژه در زمینه‌های مالی، تقلیل دهنده رشد بهره‌وری است که این خود سرچشمه اصلی رشد پایین اقتصادی است. مسوولان قوای سه‌گانه با صرف وقت فراوان و استفاده از امکانات گسترده و بسیار با ارزش (از منظر هزینه فرصت) تصمیماتی را اتخاذ ولی قبل از اجرا متوجه سیاست‌ها و تصمیماتی دیگر می‌شوند که حاصل آن به کارگیری نهاده‌های فراوان در فعالیت‌هایی گاه خنثی کننده یکدیگر و همراه با ستانده صفر (بهره‌وری صفر) است. در طرف دیگر فعالان اقتصادی کشور (مردم و بنگاه‌ها) نیز در چنین فضایی باید دایما در برنامه‌های خود تجدیدنظر کنند و برای هرگونه سرمایه‌گذاری یا خرید و فروش زمان بیشتری را صرف و هزینه مبادله و ریسک بالاتری را تحمل کنند. تجدیدنظر دایمی در برنامه‌ها و تاخیر و درنگ در اجرای تصمیمات اقتصادی در فرآیند تولید مجدداً به مفهوم به کارگیری عوامل تولید بدون تحصیل هرگونه تولید در طول زمان (بهره‌وری صفر) است. برای بهبود شرایط و مقابله با مشکلات موجود، اتخاذ سیاست‌های مناسب در اسرع وقت اجتناب ناپذیر است. ● ارزیابی با توجه به مطالب بالا رشد بی سابقه حجم پول در کشور و افزایش انباره نقدینگی که از سالهای قبل متراکم شده با توجه به اعمال سیاست‌های انبساطی پولی و مالی غول خفته تورم، دوباره ساختار اقتصادی و اجتماعی کشور را با مشکلات عدیده‌ای روبه‌رو سازد و با ایجاد بی ثباتی، اقتصاد را از مسیر رقابتی خارج ساخته و شرایط زندگی گروه‌های اجتماعی به ویژه اقشار کم درآمد و ثابت درآمد را از نظر افزایش هزینه‌های زندگی و کاهش قدرت خرید با ناپایداری و عدم تعادل شدید مواجه کند. آثار چنین رویکردهایی را می‌توان در شاخص قیمت مصرف کننده به وضوح جست‌وجو کرد. این شاخص از ۱۲۰ سال در سال ۱۳۷۰ به ۷۶۳ در سال ۱۳۷۸ فزونی یافته و به نظر می‌رسد این شاخص با توجه به نرخ‌های تورم در سالهای گذشته در سال جاری از ۱/۵۰۰ واحد نیز فزونی یافته باشد. در واقع، طی دو دهه اخیر «شاخص بهای مصرف کننده» ۱۵ برابر افزایش پیدا کرده، به معنای دیگر مردم و گروه‌های اجتماعی به همان میزان قدرت خرید خود را از دست داده‌اند. ارقام و آمار به دست آمده تصویر مطلوبی را از آینده تورم در کشور نمایان نمی‌کند و چنانچه شاخص‌های نقدینگی، نرخ تورم و عرضه بی‌رویه پول در کشور از همین روند تبعیت کند و سیاست‌های انبساطی مالی و پولی با سرعت فعلی ادامه یابد. با توجه به پتانسیل نقدینگی برای ایجاد انحراف و ناهنجاری‌های شدید اجتماعی و اقتصادی ممکن است تورم دوباره قدامت کند و از این طریق فشار بر گروه‌ها و طبقات اجتماعی کم‌توان مالی و شاغلان کم درآمد و ثابت درآمد بیشتر شده و شکاف طبقاتی را عمیق‌تر کرده و در نهایت باعث ناامنی اجتماعی، گسترش فقر عمومی و رشد ناهنجاری‌های اجتماعی شود. طهماسب مظاهری رئیس کل بانک مرکزی نیز افزایش نقدینگی را علت بالا رفتن تورم می‌داند. این در حالی است که اقتصاددانان در توصیه‌های متعدد خود به خصوص در نامه معروف چند ماه پیش ۵۷ اقتصاددان به رییس جمهوری در ارتباط با مغایرت سیاست‌های پولی و بانکی دولت با رشد، بهره‌وری و تورم‌زا بودن مخارج دولت تذکر داده بودند و خواستار آن شدند تا دولت با اتخاذ سیاست انضباط پولی و مالی، کنترل مخارج، ایجاد بهره‌وری و محیط کسب و کار مناسب، در مسیر کنترل نقدینگی و تورم گام بردارد. در کنار این راهکار، استادان دانشگاه برای ایجاد انضباط مالی در جهت کنترل نقدینگی و تورم عده‌ای از مقامات دولتی معتقدند که راهکار دولت، ایجاد تعادل بین نقدینگی و رشد اقتصادی است تا از طریق رونق اقتصادی و بازخورد تولید محصولات و افزایش اشتغال و تحرک به طرف عرضه اقتصاد، مانع از افزایش تورم شود. به عبارت دیگر در شرایطی که بسیاری از کارشناسان اقتصادی برای کنترل تورم در کوتاه مدت به سیاستهای کنترل طرف تقاضا و کنترل نقدینگی توجه دارند عده‌ای از مقامات دولتی، تحرک و رشد طرف عرضه اقتصاد یا رشد اقتصادی را برای کنترل نقدینگی توصیه می‌کنند. این سیاست اگرچه در سالهای ۸۳ و ۸۵ با افزایش واردات انبوه و فزاینده از کشورهای چین در کنترل تورم و باوجود نقدینگی بالای ۳۰ درصد موثر بود و تورم را در حد ۱۰ تا ۱۲ درصد مهار کرد اما از آنجا که به گفته کارشناسان وزارت کار، اقتصاد ایران به سالانه ۱/۵ میلیون اشتغال جدید نیاز دارد تا نرخ بیکاری را در حد ۱۳/۷۵ درصد کنترل کند، نمی‌توان تنها به واردات به عنوان عامل کنترل تورم تکیه کرد و تورم پایین

کالاهاى خارجى تا حدى قادر به کنترل تورم خواهد بود. اما در بخش کالاهاىى مانند مسکن که عمدتاً ساخت داخل هستند تکیه بر واردات برای کنترل تورم اثربخش نیست. بنابراین همان طور که ۵۷ اقتصاددان مطرح کردند کنترل نقدینگی باید از طریق انضباط مالی دولت در مخارج بودجه در کوتاه مدت و همچنین بهبود بهره وری و اشتغالزایی در میان مدت انجام شود. صندوق بین المللی پول نیز به عنوان یکی از معتبرترین نهادهای پولی و مالی بین المللی با اقتصاددانانی که به دولت راهکار کنترل نقدینگی را توصیه می کنند هم نظر است و راهکار کارشناسی کنترل نقدینگی را کلید کاهش تورم می داند. صندوق بین المللی پول در بررسی وضعیت نقدینگی و تورم در ایران اعلام کرد: «ایران در طول تاریخ با تورم مواجه بوده و از سال (۱۹۷۹ - ۱۳۵۷) تاکنون تورم بیش از ۱۷ درصدی داشته و آنچه اعلام شده همواره کمتر از نرخ تورم واقعی بوده است.» این نکته صندوق بین المللی پول به خاطر آن است که در محاسبه شاخص یا شاخص تورم تنها ۳۵۹ کالا در نظر گرفته می شود و رشد بقیه اقلام مانند زمین و مسکن و دارایی های دیگر محاسبه نمی شود. صندوق بین المللی پول، افزایش هزینه های دولت را مهمترین عامل تورم در ایران می داند و در عین حال توضیح می دهد که به دلیل کاهش تورم در کنار رشد نقدینگی در سالهای گذشته، رابطه این دو شاخص زیرسوال رفته اما شاهدهی هم وجود ندارد که نشان دهد رابطه نقدینگی و تورم از بین رفته است. گزارش صندوق بین المللی پول رابطه درازمدت نقدینگی، نرخ بازگشت پول، تولید واقعی و نرخ مبادله ارز را بر تورم متذکر شده و تاکید کرده که نقدینگی حتی در کوتاه مدت باعث تورم می شود. صندوق بین المللی پول تصریح کرد، روند کاهش تورم در ایران بعید به نظر می رسد ادامه پیدا کند و روند افزایش نقدینگی باعث رشد تورم در ماه های بعد خواهد شد. صندوق بین المللی پول تاکید دارد که سیاست های دولت برای کنترل تورم و نقدینگی به هیچ وجه موفق نبوده است و افزایش درآمد نفت و هزینه های دولت عامل ناکامی این سیاستها در کنترل نقدینگی و تورم است و موفق نبودن کنترل نقدینگی عامل تداوم دو رقمی تورم در ایران است. افزایش سریع سطح قیمت ها همراه با نرخ بالای رشد نقدینگی طی چند سال اخیر، تورم را به یکی از عمده ترین معضلات اقتصادی کشور تبدیل کرده است. تورم ناشی از عامل بنیادی آن مثل کسری های مالی (کسر بودجه) و استقراض دولت و افزایش دارائی های خارجی ناشی از افزایش سطح قیمت ها و قیمت انرژی (سوخت، بنزین، برق و...)، به هر حال مهم ترین عوامل بروز تورم در ایران را می توان به شرح زیر بر شمرد: (۱) تامین کسر بودجه، از طریق استقراض دولت از بانک مرکزی و به تبع آن افزایش نقدینگی، که موجبات افزایش بی سابقه در تقاضای کل و گسترش تعمیق فشارهای تورمی را فراهم می آورد. (۲) عوامل ساختاری ناشی از عدم هماهنگی های بخشی، تنگناهای زیرساختی و چسبندگی عرضه در بخش های کلیدی مانند صنعت و کشاورزی که باعث کشش ناپذیری عرضه در این بخشها گردیده است، به طوری که شرایط رشد سریع تقاضا امکان افزایش متناسب و همزمان عرضه وجود ندارد در نتیجه منجر به تورم می شود. (۳) افزایش قیمت حاملهای انرژی (برق - سوخت و...) (۴) حذف یارانه های صنعتی و صنفی پس از اجرای سیاست های تعدیل (۵) عدم ثبات اقتصادی و افزایش ریسک مربوط به فعالیتهای مولد اقتصادی (۶) ضعف مدیریت به ویژه مدیریت ارز و کاهش ارزش پول. تنها راه مهار تورم در اتخاذ صحیح سیاست های پولی و مالی کشور است به همین دلیل در بسیاری از کشورها مانند کره جنوبی، مکزیک، نیوزیلند و انگلستان که با اعمال سیاست های اصولی موفق به کاهش تورم به حدود ۲ الی ۳ درصد شدند، دلیل عمده آن تعامل این کشورها بین بانک مرکزی با دولت برای کنترل تورم بوده است، که این امر برای دولتمردان سیستم پولی و اقتصادی ما باید مایه عبرت باشد. در پایان با توجه به دیدگاه های کارشناسان اقتصادی از جمله راهکارهای کاهش نرخ تورم به عناوین زیر اشاره می شود: (۱) انضباط مالی از طریق کاهش هزینه های دولت و ایجاد توازن در بودجه کشور (۲) حمایت از تولید (۳) وفاداری به اهداف ایجاد صندوق حساب ذخیره ارزی و احتراز از بکارگیری این منابع برای تامین کسر بودجه و اعطای تسهیلات ارزی به بخش های فاقد ارز آوری در کشور (۴) خنثی کردن اثر انبساط پولی از طریق انتشار اوراق مشارکت توسط بانک مرکزی (۵) تقویت فرآیند خصوصی سازی (۶) کاهش سقف تسهیلات اعطایی به بخش دولتی (۷) تجدید نظر در نرخ ارز. در این

پژوهش همانطور که قبلاً ذکر شده است برای جمع آوری اطلاعات از روش مصاحبه و پرسش نامها استفاده شده است و نیز مقیاس اندازه گیری اطلاعات از روش درجه بندی رفتار مورد توجه است جامعه آماری در رابطه با این پژوهش شامل اساتید و دانشجویان اقتصاد دانشگاه فردوسی و اخذ اطلاعات از اقتصاد دانان خبره و مطرح کشور از طریق اینترنت در رابطه با موضوع پژوهش است. دانشجویانی که ما از نظرات ایشان استفاده کردیم به صورت تصادفی برگزیده شده است که البته این انتخاب در میان دانشجویان کارشناسی ارشد صورت گرفته است. طبقه بندی اطلاعات با استفاده از روش اسمی است که در واقع اطلاعات مأخوذ برای پژوهش بر اساس یک ویژگی کلی ((موضوع پژوهش)) به دسته جات متعددی تبدیل شده است که شامل بررسی فرایضت‌آید شده و تأیید نشده است که بررسی دقیق این بخش از پژوهش در فصل چهارم تفصیلاً بیان شده است. جمع بندی مطالب پژوهش مذکور در واقع شامل چکیده هایی در رابطه با مطالب مهم پژوهش و نتیجه گیریها است. از شمای مطالب پژوهش جمع بندی موضوع مورد مطالعه در این پژوهش شامل اهرم های اقتصادی مختلفی بر روی میزان نقدینگی و تورم می باشد. از جمله این اهرمها می توان، سیاستهای پولی و مالی، تأثیر بانک مرکزی، بانکها، تولید و... دانست که هر کدام به نوبه ی خود با توجه به موقعیتهای ایجاد شده بر روی نقدینگی و تورم تأثیر دارند و یا ندارند. بررسی این که این اثرات شامل چه مواردی می شود، در اساس موضوع پژوهش به طور کامل بررسی شده و مورد مطالعه قرار گرفته است. لازم به ذکر است که فی الواقع عوامل متعدد و مختلفی بر روی میزان نقدینگی و تورم موثر هستند ولیکن با توجه به محدودیتها و مشکلات پژوهش مانند: عدم وقت کافی برای مطالعه، دشوار بودن دسترسی به منابع کافی، مشکل در دست بودن اساتید و... صرفاً همان اهرمهای فوق مورد مطالعه قرار گرفته است. در هر تحقیقی بعد از طراحی فرضیه های تحقیق و بررسی تحقیقات انجام شده و همچنین تدوین روش تحقیق مناسب برای آزمون هر یک از فرضیات نوبت به تجزیه و تحلیل داده ها بر اساس روشهای تعیین شده می رسد. در این بخش با توجه به مصاحبه های انجام شده و اطلاعات جمع آوری شده به تجزیه و تحلیل اطلاعات می پردازیم. و با استفاده از این اطلاعات مشخص می کنیم که کدام یک از فرضیه ها رد و یا به اثبات رسیده است.

مصاحبه با استاد احمدی شادمهری سمت: استاد اقتصاد کلان سوالات مصاحبه ۱. آیا بانکها بر روی میزان نقدینگی تأثیر گذارند؟ بله، بانک مرکزی با انتشار اسکناسهای با پشتوانه و مسکوکات نقدینگی و انتشار چک پول، سپردههای مدت دار، اوراق قرضه و... باعث میعان پول می شود و از این طریق بر روی میزان نقدینگی تأثیر می گذارد. ۲. آیا میان نقدینگی و تولید رابطه ای وجود دارد؟ بله کاملاً مشخص می باشد که هر چه میزان حجم نقدینگی در بانکها بیشتر باشد باعث کمتر جاری شدن آن در بازار و نهایتاً باعث کم شدن میزان تقاضا می گردد. ۳. آیا نقش سیاستهای پولی و مالی کشور در افزایش نرخ تورم مثبت است یا منفی؟ نقش سیاستهای پولی و مالی کشور در افزایش نرخ تورم منفی می باشد. ۴. آیا روشهای موثری برای مدیریت نقدینگی بانکها وجود دارد؟ بله اگر بانک مرکزی که این حجم نقدینگی را در اختیار دارد بخشی از آن را بین بنکهای عامل پخش کند و برنامه های موثری را بر مدیریت آن ایجاد کند مدیریت نقدینگی قابل شهود خواهد بود. ۵. آیا بانک مرکزی بر روی اقتصاد نقش کلیدی دارد؟ تأثیر بیشتر بانک مرکزی بر روی اقتصاد، از طریق افزایش یا کاهش و یا کنترل تورم است که به نوبه خود جای بحث دارد. مصاحبه با استاد احمد صباحی سمت: استاد اقتصاد خرد سوالات مصاحبه ۱. آیا بانکها بر روی میزان نقدینگی تأثیر گذارند؟ بله چون روزانه حجم زیادی از پولهای افراد جامعه به بانکها سپرده می شود و بانکها و حجم بالایی از پولهای کشور در اختیار بانکها قرار می گیرد بنابراین بانکها بیشترین تأثیر را می توانند بر روی میزان نقدینگی داشته باشند. ۲. آیا میان نقدینگی و تولید رابطه ای وجود دارد؟ بله رابطه مستقیم هر چه حجم نقدینگی بیشتر باشد نشان از این است که فروش محصولات تولیدی و کارخانجات و مراکز تولید کالا بالا بوده که در نتیجه آن حجم نقدینگی بالایی را به وجود آورده است. ۳. آیا نقش سیاستهای پولی و مالی کشور در افزایش نرخ تورم مثبت است یا منفی است؟ منفی است. ۴. آیا روشهای موثری برای مدیریت نقدینگی بانکها وجود دارد؟ بله نظارت بانک مرکزی بر روی نرخ سود پرداختی و نرخهایی که به بهره وامهایی که بانکها به افراد وام گیرنده می پردازند یکی از روشهایی است که برای مدیریت

نقدینگی بانکها موثر خواهد بود. ۵. آیا بانک مرکزی بر روی اقتصاد نقش مستقیم دارد؟ بله بانک مرکزی با استفاده از سیاستهای مالی یا پولی انبساطی از یک طرف بیکاری را از بین می برد و از طرف دیگر با اعمال این سیاست تورم را جانشین آن می کند. مصاحبه با استاد لطفی سمت: استاد مالیه عمومی و اقتصاد کلان سوالات مصاحبه ۱. آیا بانکها بر روی میزان نقدینگی تاثیر گذارند؟ بله و این تاثیر شامل همان مقدار مسکوکات و وجوه نقدی است که به عنوان وام به تولید کنندگان و مردم داده می شود. ۲. آیا میان نقدینگی و تولید رابطه ای وجود دارد؟ بدیهی است که هر چه میزان نقدینگی بیشتر باشد میزان تولید هم افزایش می یابد ولیکن مشروط بر این که بانکها میزان نقدینگی خود را در اختیار تولید کنندگان کالاهای داخلی مرغوب قرار دهند. ۳. آیا نقش سیاست های پولی و مالی کشور در افزایش نرخ تورم مثبت است یا منفی؟ تاثیر سیاستهای پولی و مالی بر روی افزایش نرخ تورم منفی است. چرا که دولتها و بانک مرکزی با این سیاستها در صدد جاری کردن اهداف خود در اقتصاد و جامعه هستند. ۴. آیا روشهای موثری برای مدیریت نقدینگی بانکها وجود دارد؟ بله ولیکن پاسخ به این پرسش مطالعات گسترده تری را می طلبد. ۵. آیا بانک مرکزی بر روی اقتصاد نقش مستقیمی دارد؟ بله، بانک مرکزی میتواند با استفاده از سیاستهای پولی باعث کاهش نرخ تورم و در نهایت افزایش قدرت خرید را برای افراد جامعه فراهم سازد. مصاحبه با استاد مهدی حاج امینی سمت: استاد اقتصاد سوالات مصاحبه ۱. آیا بانکها بر روی میزان نقدینگی تاثیر گذارند؟ بله و بیشترین تاثیر از جانب بانک مرکزی است. ۲. آیا میان نقدینگی و تولید رابطه ای وجود دارد؟ بله رابطه ای که میان نقدینگی و تولید موجود است به صورت تاثیر نقدینگی بر روی میزان تولید نرخ تولیدات، و بهای فروش تولیدات ظاهری می شود. ۳. آیا نقش سیاستهای پولی و مالی کشور در افزایش نرخ تورم مثبت است یا منفی است؟ این نقش نقشی منفی است چرا که سیاستهای پولی و مالی ابزارها و حربه های دولت است برای جلوگیری از افزایش نرخ تورم. ۴. آیا روشهای موثری برای مدیریت نقدینگی بانکها وجود دارد؟ بله چرا که بخشی از مدیریت نقدینگی شامل توزیع صحیح حجم نقدینگی بانکها بین تولید کنندگان و مردم می باشد. ۵. آیا بانک مرکزی بر روی اقتصاد نقش مستقیم دارد؟ بله که بیشتر این نقش ممکن است متوجه، تغییر نرخ تورم باشد. مصاحبه با استاد محب مطهری سمت: استاد اقتصاد سوالات مصاحبه ۱. آیا بانکها بر روی میزان نقدینگی تاثیر گذارند؟ بله این تاثیر به وضوح در بخشهای مختلف جامعه قابل رویت می باشد. ۲. آیا میان نقدینگی و تولید رابطه ای وجود دارد؟ بله هر چه حجم نقدینگی بالاتر باشد، به شرط این که این حجم در بازار جاری گردد، بر تولید اثر مثبت خواهد گذاشت. ۳. آیا نقش سیاستهای پولی و مالی کشور در افزایش نرخ تورم مثبت است یا منفی است؟ نقشی منمنفی است یعنی هر چه سیاستهای پولی و مالی افزایش یابد نرخ تورم کاهش می یابد. ۴. آیا روشهای موثری برای مدیریت نقدینگی بانکها وجود دارد؟ بله که یکی از این روشها میتواند نظارت بانک مرکزی بر روی میزان نرخ سودی که بانکها به سپردهای بلند مدت اختصاص می دهند باشد. ۵. آیا بانک مرکزی بر روی اقتصاد نقش مستقیم دارد؟ بله و این نقش بسیار مهم و در عین حال تاثیر گذار بر روی توسعه و رشد کشور است که به برنامه ریزیهای دقیقی احتیاج دارد. بنابراین فرضیه ها به ترتیب زیر رد یا اثبات می شود. فرضیه اول: تاثیر بانکها بر روی میزان نقدینگی که این فرضیه یک کاملاً روشن و بی ابهام است که البته اثبات شده است. فرضیه دوم: همانطور که ذکر شده، رابطه نقدینگی و تولید رابطه ای مستقیم است، یعنی هر چه میزان نقدینگی بالاتر باشد، میزان تولید هم بالاتر است، البته مشروط بر نوع توزیع حجم نقدینگی توسط بانکهای عامل. فرضیه سوم: نقش سیاستهای پولی و مالی دولت در افزایش نرخ تورم منفی میا شد نه مثبت بنابراین این فرضیه به اثبات نرسیده و رد می شود. فرضیه چهارم: روشهای موثری بر روی مدیریت نقدینگی بانکها وجود دارد که با توجه به مطالبی که پیرامون این فرضیه در فصل دوم ذکر شد این فرضیه به اثبات می رسد. فرضیه پنجم: با توجه به نقش گستردهای که بانک مرکزی در اقتصاد هر کشور دارد و با توجه به ابزارهایی که در اختیار دارد نظیر ابزارهای سیاست پولی و مالی بانک مرکزی می تواند بانک مرکزی می تواند باعث تغییرات تورم، نرخ رشد و بیکاری در جامعه شود. بنابراین بانک مرکزی بر روی اقتصاد نقش مستقیم دارد. بنابراین این فرضیه به اثبات می رسد. فرایض تدوین شده در این پژوهش بر حسب اهمیت به صورت زیر طبقه بندی شده

است: ۱. بانک مرکزی بر روی اقتصاد نقش مستقیم دارد. ۲. نقش سیاست های پولی و مالی بانک مرکزی در افزایش نرخ تورم مثبت است. ۳. میان نقدینگی و تولید رابطه معناداری موجود است. ۴. روش های اساسی و با اهمیتی برای مدیریت نقدینگی بانکها موجود است. مهم ترین فرضیه‌بانکها بر روی میزان نقدینگی کشور تاثیر گذارند. راه حل ها و پیشنهادات: ۱. برای کنترل تورم، همواره بانک مرکزی و دولت عملاً باید یک سری سیاستهای مالی و پولی را در سطح جامعه و اقتصاد اعمال کنند، و این مهم جز با برنامه ریزی و مطالعات گسترده اقتصاد دانان و همکاری و کوشش مضاعف رخ نخواهد داد. ۲. همانطور که در سابق ذکر شده است، نقدینگی بر روی میزان تورم بی تاثیر است، بنابراین به این نتیجه می رسیم که عملاً عرضه بر روی تورم تاثیر شگرفی دارد که باید برای رفع تورم همواره عرضه و تقاضا در حالت تعادلی باشند. ۳. برای اینکه بتوانیم تورم را در جامعه کنترل کنیم، باید تولیدات داخلی را زیاد کرده، مشروط بر اینکه تولیدات ما بتوان رقابت با تولید خارجی را داشته باشند و با استفاده از این راهبرد میزان واردات را کاهش داده و صادرات را زیاد کنیم. ۴. تعادل در بازار داخلی یعنی تعادل و توازن بین عرضه و تقاضا، مازمانی به این تعادل خواهیم رسید که اولاً کیفیت کالا از هر حیث بالا باشد و ثانیاً: قیمت کالاها را کیفیت کالاها معین می کند و نه تولید کنندگان و مصرف کنندگان ثالثاً: میزان واردات کالاها کم کیفیت خارجی را کم کنیم. ۵. فهم این موضوع که بانک مرکزی بر روی اقتصاد نقش مستقیم دارد، بر همگان روشن می باشد، و بانک مرکزی همواره شرایط را برای سرمایه گذاری خارجی را در داخل باید فراهم کند این خود عاملی می شود برای افزایش تولید و از طرف دیگر بانک مرکزی باید مقدماتی برای وم دهی به تولید کنندگان داخلی ایجاد کند تا عرضه و تقاضا با هم متناسب بوده و نهایتاً موجب شکستن تحریم ها می شود. بخش دوم: پرسش نامه ها سوالات پرسش نامه ها به شرح زیر می باشد. ۱. آیا بانکها بر روی میزان نقدینگی تاثیر گذارند؟ ۲. آیا میان نقدینگی و تولید رابطه ای وجود دارد؟ ۳. آیا نقش سیاستهای پولی و مالی کشور در افزایش نرخ تورم مثبت است یا منفی؟ ۴. آیا روشهای موثری برای مدیریت نقدینگی بانکها وجود دارد؟ ۵. آیا بانک مرکزی بر روی اقتصاد نقش کلیدی دارد؟ فهرست منابع و مأخذ الف) منابع کتابخانه ایتقوی، مهدی - اقتصاد بحران های پولی - انتشارات ترمه - تهران - ۱۳۸۰ دامودار، گجراتی - حمید ابریشمی - مبانی اقتصادسنجی - انتشارات دانشگاه تهران - تهران - چاپ اول - ۱۳۷۲ مشیری، سعید - قیمت گذاری و نتایج اقتصادی آن در ایران - پایان نامه کارشناسی ارشد - دانشگاه تربیت مدرس - ۱۳۸۰ ب) مصاحبه هاشاد مهری، احمد، استاد اقتصاد کلان، مصاحبه نامنظم، دانشگاه امام رضا، ۱۳۸۹/۱۰/۱۵ لطفی، عباس علی، استاد مالیه عمومی، مصاحبه نامنظم، دانشگاه امام رضا، ۱۳۸۹/۱۰/۱۵ صباحی، احمد، استاد اقتصاد خرد، مصاحبه نامنظم، دانشگاه امام رضا، ۱۳۸۹/۱۰/۱۷ حاج امینی، مهدی، استاد اقتصاد کلان، مصاحبه نامنظم، دانشگاه امام رضا، ۱۳۸۹/۱۰/۱۸ مطهری، محب، استاد اقتصاد کلان، مصاحبه نامنظم، دانشگاه امام رضا، ۱۳۸۹/۱۰/۲۰ پ) استفاده از سایت های - www.elme - www.bankmarkazi.ir - eghtesad.ir

جهاد اقتصادی و ده اصل مغفول در بانکداری

ایراندکتر طهماسب مظاهری

نظام بانکی با بهره گیری از ظرفیت و منابع خود به حفظ قوام اقتصادی کشور کمک شایانی کرده و ضربه گیر برخی از مشکلات بوده و بخش بزرگی از قوام موجود اقتصادی فعلی مرهون حضور و فعالیت نظام بانکی است. یقیناً توان و ظرفیت های بالقوه ی نظام بانکی می تواند پس از حل مسائل مبتلا به، مددکار رشد و تعالی کشور و بهبود سطح معیشت

شهروندان باشد، و میتوان ادعا کرد رشد و تعالی اقتصادی کشور بدون همراهی و مساعدت نظام بانکی توانمند و پویا قابل حصول نیست و نیل به اهداف اقتصادی مندرج در سند چشم انداز در گرو توانمند شدن نظام بانکی و رفع مسائل مبتلا به آن است. گزارش حاضر اهم مسائل بانکداری در ایران را برای بحث کارشناسانه و یافتن راههای برون رفت از آن ارائه میکند و به هیچ وجه نافی

خدمات و اقدامات ارزشمند نظام بانکی و مدیران و کارکنان صدیق بانکها و بانک مرکزی نیست. از آنجا که گزارش فوق در نشست اخیر انجمن اقتصاد دانان مطرح و به بحث کشیده شده لذا ضمن تشکر از انجمن اقتصاددانان به باز تشریح ویژگی های مسایل موجود در بانک ها می پردازیم. مسائل حال حاضر در بانکداری ایران را میتوان در ۱۰ عنوان زیر طبقه بندی نمود: ۱- کم بودن سرمایه بانک ها نسبت به حجم اقتصاد و رشد مورد نیاز ۲- نقش سهامدار ۳- تعادل منابع و مصارف ۴- عدم اجماع در خصوص لزوم وجود مدیریت متخصص ۵- فقدان سیاست جامع در خصوص سود بانکی ۶- فقدان احکام متناسب با پول اعتباری ۷- استفاده از عقود بازار سرمایه در قراردادهای بانکی ۸- ضعف توان نظارت بانک مرکزی ۹- دخالت سازمانهای غیرمسئول- غیر متخصص- ذینفع در سیاست گذاری پولی ۱۰- قلب برخی مفاهیم پایه ابرو شدن ماهیت هر یک از مسائل، به یافتن راه حل مناسب برای حل مسائل و مشکلات کمک میکند. لذا توضیح مختصری به شرح زیر ارائه می شود: کم بودن سرمایه بانک ها نسبت به حجم اقتصاد و رشد مورد نیاز تامین اعتبار فعالیت های اقتصادی از سه طریق انجام می شود: اعتبارات دولت، بازار سرمایه، و نظام بانکی. اعتبارات نظام بانکی حدود ده برابر سرمایه ی بانکها است. میزان تقاضای اعتبار از سیستم بانکی در حال حاضر بسیار بیشتر از ده برابر مجموع سرمایه بانکها است. در چنین شرایطی بانک ها یا باید از پرداخت اعتبار خودداری کنند و یا به تقاضا ها پاسخ دهند و نسبت های کفایت سرمایه را رعایت نکنند و ریسک بانک را بالا ببرند و صورتهای مالی بانک را بی اعتبار و غیر قابل اتکا کنند. راه حل مناسب، افزایش سرمایه بانک است. حدود سه سال قبل یک بررسی کارشناسی در بانک مرکزی نشان داد که برای تحقق رشد ۸ درصدی تولید ناخالص ملی ۳۰ هزار میلیارد تومان سرمایه بانکی جدید نیاز است. و در نظر گرفته شد که نیمی از آن از طریق بانکهای دولتی و نیمی از آن از طریق بانکهای خصوصی تامین شود. در آن زمان حدود سه هزار میلیارد تومان از آن برای بانک توسعه صادرات و بانک صنعت و معدن تامین شد. و لایحه افزایش سرمایه بانکهای دولتی تهیه و به مجلس شورای اسلامی تقدیم شد و همزمان تشویق افزایش سرمایه بانکهای خصوصی و همچنین ایجاد بانک خصوصی جدید در برنامه کار قرار گرفت. این مسئله هنوز موضوعیت دارد. روشن است که تشویق بانکها به تقویت و افزایش سرمایه، نسبت به ایجاد بانکهای خصوصی کوچک موثر تر و مفیدتر است نقش سهامداری دیگر از اقدامات ضروری برای بهبود نظام بانکی، تبیین نقش سهامداران در فعالیت بانک ها است. سهامداران بانک اعم از دولت یا بخش خصوصی باید قبول کنند که منابع بانک، سپرده های مردم است، و متعلق به سهامداران نیست و نباید به تامین نیاز سهامداران اختصاص یابد. این مشکلی است که دولت در تنظیم ارتباط غیراصولی خود با بانکهای دولتی مبدع آن بوده است و اکنون نیز از طریق پیشقدم شدن در اصلاح این رابطه میتواند حلال این مشکل باشد. تعادل منابع و مصارف تعادل منابع و مصارف یکی از اصول اولیه مدیریت موسسات مالی است. عواملی نظیر تسهیلات تکلیفی و یا تسهیلات دستوری، در طول سالیان گذشته موجب شده تعادل منابع و مصارف، به عنوان یک موضوع جنبی و درجه دوم تبدیل گردد. حل این مسئله یکی دیگر از الزامات اصلاح نظام بانکداری است. عدم اجماع در خصوص لزوم وجود مدیریت متخصص عدم اجماع در خصوص لزوم مدیریت حرفه ای و تخصصی در بانکداری و کنترل آن توسط دستگاه ناظر ذیربط، مساله دیگری است که اصلاح نظام بانکی در گرو آن است. بحثی که طی روزهای گذشته در جامعه و مطبوعات مطرح شد، جلوه ای از این عدم اجماع است. البته در این بحثی که به صورت عمومی مطرح شد، هم بانک مرکزی و هم وزارت اقتصاد دقیق و حرفه ای عمل نکردند. وزارت اقتصاد، این اصل را که صلاحیت تخصصی و حرفه ای و تجربی هیات مدیره ی بانکها را باید تأیید کند، زیر سوال برد. این اصلی است که همیشه و در همه بانکها و موسسات مالی در همه ی دنیا ملاک انتخاب هیات مدیره است. در قانون پولی و بانکی ایران هم اختیارات وسیعی برای تنظیم و تنسيق امور بانکها به بانک مرکزی داده شده است. این اختیار بانک مرکزی یک امر عقلایی است. ترکیب سهامداران بانک، اعم از دولتی یا خصوصی یا تعاونی هم در این وظیفه و رسالت بانک مرکزی خدشه ای وارد نمی کند. تأیید صلاحیت تخصصی و حرفه ای مدیران یک موسسه توسط مقام ناظر بر آن فعالیت جزو بدیهیات است و به

بانک و موسسات مالی و اعتباری محدود نمی شود. تخصص و صلاحیت حرفه ای مدیران یک داروخانه باید توسط وزارت بهداشت تأیید گردد. مدیران واحدهای خدماتی شهری از جمله فروشندگان مواد غذایی، نانوائی،... نیز توسط سازمان ناظر مربوطه تأیید صلاحیت میشوند. مدیران کارگزاری بورس توسط سازمان بورس تأیید صلاحیت می شوند. این امری بدیهی و روشن است که هنوز در خصوص بانکها اجماع در آن حاصل نشده است و متأسفانه این اختلاف نظر به صورتی که شاهد آن بودیم در جامعه مطرح می شود. به نظر می رسد علیرغم حقانیت بانک مرکزی در این بحث اخیر، روش مورد عمل آن بانک متناسب با منش و رسالت ذاتی سیاستگذار پولی نبود چراکه صلاحیت مدیران شاغل در برخی بانکها را زیر سوال برد و آن را در رسانه ها مطرح کرد. هنر بانک مرکزی القای آرامش در فضای موسسات پولی و پرهیز از اقدامات "حادثه مدار" است. بانک مرکزی می بایست نظر خود را در زمان انتصاب مدیران اعمال کند. اگر هم در خصوص صلاحیت تخصصی یک مدیر شاغل تردیدی داشته باشد، نظر خود را به شکلی که موجب نگرانی سپرده گذاران و مشتریان بانک نشود به مجمع عمومی بانک اعلام و آن را اعمال کند. البته در آنچه اتفاق افتاد به دلیل اینکه حساسیت مردم نسبت به بحث های اختلافی دستگاهها کاهش یافته و مطالب مطروحه خیلی جدی گرفته نمی شود، موضوع به آرامی طی شد، و خسارت زیادی به بانکی که صلاحیت مدیرانش زیر سوال رفته بود، وارد نیامد. فقدان سیاست جامع در خصوص سود بانکیست که شاید بیش از سایر مسائل، در جامعه و جلسات کارشناسی مورد بحث واقع شده است، لیکن هنوز یک سیاست جامع به دست نیامده که اولاً مبری از شائبه ربا باشد و ثانیاً منافع هر سه رکن سهامدار، سپرده گذار، و گیرنده ی تسهیلات را تأمین کند و منطبق با اصل اصیل "لا تظلمون و لا تظلمون" باشد. در برهه ای از زمان رابطه ی تورم و سود بانکی نفی می شد و ارتباط تورم و سود بانکی توسط برخی اعضای دولت به عنوان یک موضع ضد تولید و مخرب شناخته می شد اما امروز نافیان رابطه بین تورم و سود بانکی به واسطه حضور در شبکه بانکی پیشنهاد سیاستگزاری براساس ارتباط سود بانکی و تورم را ارائه می کنند همچنین در شرایطی که کشور با تورم بالای ۲۵ درصد روبرو بود، سعی می شد به هر قیمت و با هر شیوه، سود بانکی ۹ درصد تصویب و ابلاغ شود اما امروز که براساس آمار رسمی بانک مرکزی تورم به زیر ۹ درصد رسیده است، بانکها و موسسات مالی و اعتباری به راحتی سودهای ۱۷ تا ۲۷ درصد را در دستور کار خود قرار داده اند و به روشهای مختلف آن را اعمال می کنند و این موضوع توسط سیاست گزاران در دولت، صحنه گذاشته می شود. اینکه کدام یک صحیح تر است، در مجال این مقاله نمی گنجد. اما این نتیجه را می توان گرفت که هنوز سیاست جامع و روشنی در این خصوص اتخاذ نشده و هنوز سود بانکی یکی از مسائل مبتلا به نظام بانکی است. فقدان احکام متناسب با پول اعتباری یکی از عقود پایه ای در نظام بانکی، عقد قرض است. براساس احکام و تعالیم اسلام، قرض گیرنده متعهد است که معادل وامی را که گرفته، در زمان مورد توافق، بدون هیچ کم و زیادی به قرض دهنده مسترد کند. پرداخت یا استرداد کمتر از مبلغ یا میزان وام، منجر به بری شدن ذمه ی وام گیرنده نمی شود و وام گیرنده به وام دهنده بدهکار خواهد ماند، مگر اینکه وام دهنده آن را به وام گیرنده ببخشد و هبه کند. تعهد و الزام وام گیرنده به پرداخت مازاد بر مبلغ یا میزان وام، ولو مبلغ کم، ربا محسوب می شود. البته اگر الزام یا شرطی در کار نباشد و وام گیرنده خود تصمیم بگیرد که با طیب خاطر و از باب سپاسگزاری از وام دهنده، مبلغی یا کالائی به عنوان هدیه به وی پرداخت کند. احکام وام بدون ربا بر مبنای پول با ارزش ذاتی (طلا- نقره- درهم- دینار..)) به طور کامل و همه جانبه تدوین و تبیین گردیده است و در کتب دینی و رساله های عملی، قانون مدنی، و مقررات پولی و بانکی ثبت است، لیکن نظام بانکی نیازمند احکام مربوط به قرض با پول اعتباری است که ارزش و قدرت خرید آن در نوسان است و رقم مندرج روی اسکناس توان حفظ ارزش پول را ندارد. نداشتن این احکام، بانکها را ناچار کرده به کارهایی نظیر قرعه کشی پردازند و انگیزه سپرده گذاری قرض الحسنه با انتظار جوایز قرعه کشی مخلوط شود. بانک نیز به اجبار جوایز پرداختی به سپرده های قرض الحسنه را به عنوان کارمزد از وام گیرندگان وصول می کند و محل اشکال واقع می شود. حل مسئله ی احکام وام با پول اعتباری کاری خطیر و ارزنده است که نیازمند

همفکری نزدیک و مشترک صاحب نظران علوم دینی و کارشناسان فنی و اقتصادی و در نهایت تأیید مراجع دینی و تصویب قانونی است. استفاده از عقود بازار سرمایه در قراردادهای بانکداری تدوین قانون بانکداری بدون ربا، رابطه‌ی سپرده‌گذاران با بانک براساس قرارداد و کالت شکل گرفت. رابطه‌ی بانک و گیرنده تسهیلات بر اساس یکی از عقود اسلامی تنظیم شد. عقود مورد استفاده به دو دسته مشارکتی و مبادله‌ای تقسیم می‌شوند. نکته‌ی مهم این است که در عقود مشارکتی، اصل بر سهم بودن دوطرف در سود و زیان مشارکت است. معنی این کار، حضور و دخالت بانک در کلیه تصمیمات اقتصادی مشارکت است، کاری که نه بانک توان انجام آن را دارد و نه مشتری مایل به پذیرفتن آن است. در نتیجه در عمل پوسته‌ای از عقود اسلامی مورد استفاده قرار می‌گیرد بدون اینکه ماهیت عقد اسلامی مورد عمل قرار گیرد. در خصوص عقود مبادله‌ای مشکل به شکل دیگری خود را نشان می‌دهد. حاصل کار این می‌شود که افکار عمومی و در برخی مواقع مسئولان، این قراردادها را کماکان ربوی می‌دانند و هر چند وقت یکبار، نظام بانکی را به تداوم شاکله ربوی متهم می‌کنند. تدوین، تبیین، و حل این ابهام و انطباق روشهای مورد عمل در سپرده‌های سرمایه‌گذاری و تسهیلات اعتباری، نیازی اساسی و پایه‌ای است که روش انجام آن شبیه بند ۶ می‌باشد. ضعف توان نظارت بانک مرکزی در طول سالیان متمادی مواجه با شکل‌گیری موسسات مالی و پولی، به اشکال متفاوت و خاستگاههای گوناگون بوده است. بسیاری از این موسسات مایل به رعایت اصول لازم‌الرعایه برای یک بانک یا موسسه اعتباری نبودند و منافع خود را در همین عدم رعایت می‌دیدند. این موسسات با استفاده از توان موسسات بانکی و اعتباری در خلق پول، رشد سریع را هدف قرار داده و متناسب با خاستگاه و توان ارتباطی خود، مجوز تاسیس، صلاحیت مدیران، و حق نظارت بانک مرکزی بر عملکرد خود را حذف و بدون رعایت این اصول، فعالیت می‌کردند. حاصل این شد که بانک مرکزی از یکی از مهمترین وظایف و مأموریت‌های خود محروم شد. در واقع کشور از خدمات نظارتی بانک مرکزی روی این موسسات محروم شد و توان نظارتی بانک مرکزی متناسب با نیاز کشور رشد نکرد. در طول سه سال اخیر، با تصمیم جدی حکومت، این مسئله به مسیر اصلاحی افتاده است و تعداد زیادی از این موسسات موظف به رعایت ضوابط و مقررات بانکی شده‌اند. بانک مرکزی در عین به انضباط کشاندن این موسسات، با حداقل عوارض جنبی، کاری سترگ در پیش دارد که ظرفیت و توان فنی، تکنیکی، و نیروی انسانی مجرب و کارآمد خود در بخش نظارت را ارتقاء دهد. این تقویت سازمانی و استحکام جایگاه بانک مرکزی، باید تا آنجا پیش برود که بانک مرکزی توان آن را پیدا کند که احکام و تکالیف دقیق و فنی و سدید در خصوص بانکها و موسسات مالی و اعتباری صادر کند، و بتواند آن احکام را به سهولت به مرحله‌ی عمل برساند و همه موسسات مالی و اعتباری و بانکهای کشور به طور مطلق و بی‌چون و چرا مجری تصمیمات واحد نظارت بانک مرکزی باشند. طی طریق در این مسیر شروع شده، اما هنوز راه طولانی و سخت و پریچ و خمی تا نیل به مقصود در پیش است. راه سختی است اما به سختی اش می‌ارزد. دخالت سازمانهای غیرمسئول، غیرمتخصص ذینفع در سیاست‌گذاری پولیکی از ارکان نظام بانکی، سیاست‌گذاری پولی و اعتباری است. سیاست‌گذاری پولی و اعتباری، امری پیچیده و ظریف و در عین حال حساس است. ماهیت سیاست‌گذاری پولی ایجاب می‌کند که این کار توسط سازمانهای مسئول، و افراد آشنا و مسلط، و در عین حال غیرذینفع انجام شود. این امر نیز در مسیر اصلاح و حل مشکل پیش می‌رود. کمک و مساعدت مجلس شورای اسلامی و مجمع تشخیص مصلحت در احیای شورای پول و اعتبار، اقدامی اساسی در این زمینه بود. مصوبات کمیسیون تلفیق برنامه پنجم مجلس شورای اسلامی، قدمی تکمیلی در این امر خطیر است، و هنوز کاریبشتر و راه درازی را در تحقق آن و رسیدن به شرایط متعادل و متناسب در پیش است. قلب برخی مفاهیم پایه‌ای آخرین نکته‌ای که در این مجال می‌توان یادآور شد، مسئله‌ی تغییر محتوای برخی عناوین و مفاهیم در بانکداری است. این امر در شرایطی انجام شده و میشود که کاری در امور اعتباری مد نظر مدیریت بانک یا دولت قرار می‌گیرد لیکن ابزار آن در دسترس نیست و یا آن کار با مشخصات و ویژگیهای خود، مجاز شناخته نمی‌شود. لذا از ابزارها و عناوینی که رایج و در دسترس و مجاز هستند

استفاده نموده و با اعمال برخی قیود و شرایط اضافی، محتوای آن را با ماهیت اقدام مورد نظر تطبیق داده و یا به آن نزدیک می‌شود. نظام بانکی نیازمند یک اقدام احیا گرانه در این خصوص است تا کلیه عناوین و ابزارهای مورد عمل و رایج در بانکها و موسسات مالی و اعتباری را با ماهیت محتوای آن تطبیق دهد. یک مورد مثال در این زمینه اوراق مشارکت است که با حفظ عنوان مشارکت، و با افزودن چند شرط به قرارداد مورد استفاده قرار می‌گیرد. شرط هائی از قبیل: نفی حق نظارت بر عملکرد وجوه مشارکتی، نفی حق درخواست تقسیم دارائی های ناشی از مشارکت، اعطای اختیار تام به فروشنده ی اوراق برای بررسی حسابها و تعیین سود مشارکت، اعطای اختیار تام برای تعیین محل و نوع مصرف وجوه مشارکت، و تعیین تاریخ تسویه حساب مشارکت، درازای دریافت سود علی الحساب در مقاطع سه ماهه یا یک ماهه، حتی قبل از تکمیل و بهره برداری طرح مورد مشارکت، و قبول تلویحی که این علی الحساب به احتمال بسیار زیاد همان سود قطعی خواهد بود، عملا مشارکت را به قرض تبدیل می‌کند. این امر تا آنجا پیش می‌رود که در گزارش های رسمی، فروش این اوراق را به عنوان نشانه ای از اشتیاق خریداران به مشارکت در طرحهای تولیدی کشور ذکر می‌شود! در حالی که اکثر قریب به اتفاق خریداران اوراق، هدفشان تحصیل سود روی موجودی نقد خود و اجتناب از ریسک تورم است. آنچه ارائه شد کوششی صادقانه و مشفقانه برای تبیین و تفکیک مسائل مبتلابه نظام بانکداری است. این تفکیک میتواند کمک کند که یک پدیده ی پیچیده، به چند مسئله ی ساده تقسیم شود و موجب تسهیل در تحلیل و بررسی و یافتن راه حل شود. امید است که این نوشته در بوته ی نقد و تحلیل مسئولین ذیربط، اساتید و کارشناسان بانکی و اقتصادی قرار گیرد و مساعدت و پشتیبانی فکری و علمی صاحب نظران دینی و فقهی را به خود جلب نماید. خطاها، کمبودها، و اشتباه های آن اصلاح و برای حل مسائل بانکداری راهگشا باشد". کی شعر تر انگیزد خاطر که حزین باشد

یک نکته در این معنی، گفتیم و همین باشد"

<http://chaei.blogfa.com/post-483.aspx>

آیا کاری از بانک های مرکزی ساخته است

؟ اسکات لانمن

در ۷۲ ساعت بعد از کنفرانس گروه هفت در ۷ آگوست، فدرال رزرو آمریکا وعده داد که نرخ های بهره را دست کم تا میانه سال ۲۰۱۳ نزدیک به صفر نگاه خواهد داشت، بانک مرکزی اروپا در بازار های اوراق قرضه دخالت کرد و بانک مرکزی انگلستان نشان داد که در صورت نیاز، برای افزودن بر حجم برنامه های محرک، آمادگی دارد. استفان اشنايدر، کارشناس ارشد اقتصاد بین المللی در Deutsche Bank AG در فرانکفورت می گوید: «بانک های مرکزی تا به حال تکیه گاه اقتصاد بوده اند، اما قانون گذاران برای نابود سازی باور به توانایی آن ها جهت حل مشکلات، دست به هر کاری زده اند». وزیرای دارایی و روسای بانک های مرکزی کشور های انگلیس، آمریکا و آلمان که هر سه عضو گروه جی ۷ هستند، در بیانیه ۷ آگوست خود اعلام کردند که «همه اقدامات لازم را برای حمایت از ثبات مالی و رشد انجام خواهند داد». خرید اوراق قرضه روز بعد (۸ آگوست) بانک مرکزی اروپا که مقرش در فرانکفورت است و اخیرا برنامه خود را برای خرید اوراق قرضه بعد از وقفه ای ۱۸ ماهه دوباره از سر گرفت، دامنه خرید های خود را گسترده تر کرد و دیون ایتالیا و اسپانیا، سومین و چهارمین اقتصادهای بزرگ منطقه را نیز در آن ها وارد کرد. تصمیم فدرال رزرو در ۹ آگوست برای پایین نگه داشتن نرخ بهره تا میانه سال ۲۰۱۳ و صدور این پیام که برای استفاده از ابزار های دیگر نیز آمادگی دارد، در زمانی رخ می دهد که سیاستمداران آمریکایی هزینه های مالی این کشور را کاهش می دهند و برنامه محرک اقتصادی تصویب شده توسط باراک اوباما در سال ۲۰۰۹ به پایان خود نزدیک می شود. مروین کینگ، رییس بانک مرکزی انگلستان ۱۰ آگوست در لندن به خبرنگاران گفت که باد های مخالفی که به کشتی اقتصاد این کشور می خورند،

«هر روز» شدید تر می شوند و اگر چشم انداز رشد باز هم بد تر شود، مقامات می توانند بر حجم برنامه های محرک بیفزایند. ماساکی شیراکاوا، رییس بانک مرکزی ژاپن در ۹ آگوست گفت که بی ثباتی نرخ های ارز می تواند «تاثیر منفی» بر اقتصاد بگذارد. این در حالی است که این بانک هفته گذشته ۱۰ تریلیون ین (۱۳۰ میلیارد دلار) بر برنامه های محرک خود افزود و ژاپن به طور یکجانبه برای تضعیف ین به دخالت در بازار ارز اقدام کرد. بانک مرکزی سوئیس نیز اعلام کرد که برای مقابله با «افزایش شدید ارزش» فرانک، عرضه این واحد پولی را افزایش خواهد داد. ● حمله گسترده در حالی که این اقدامات هماهنگی چندان مستقیمی با یکدیگر ندارند، اما این جنبش یکی از پر دامنه ترین آن ها است. بانک مرکزی اروپا و چهار بانک مرکزی دیگر در اکتبر سال ۲۰۰۸ نرخ های بهره را همراه با یکدیگر کاهش دادند تا اثرات ناشی از سقوط بنگاه سرمایه گذاری لمن برادرز را کمتر کنند. محمد الاریان، مدیر ارشد اجرایی در بنگاه سرمایه گذاری Pacific Investment Management می گوید: «بانک های مرکزی تلاش می کنند که فعالیت هایشان را با یکدیگر هماهنگ سازند». الاریان دیروز در گفت و گو با تلویزیون بلومبرگ گفت: «اما باید بدانیم که آنچه این بانک ها انجام می دهند، لازم است اما کافی نیست. بنگاه های دیگری چه در آمریکا و چه در اروپا باید فعالیت های خود را با آن ها هماهنگ کنند». مخارج مالی آمریکا در سال مالی ای که از ۱ اکتبر ۲۰۱۲ آغاز می شود، ۴۲ میلیارد دلار کاهش خواهد یافت و این بر پایه گزارش اداره بودجه کنگره، دو برابر کاهش این مخارج در دوازده ماه قبل از آن است. ● اقتصاد های «شکنده» راندال کراژنر، از روسای پیشین فدرال رزرو گفته که بانک های مرکزی باید اثرات انقباض مالی را در تصمیمات خود درباره چگونگی کمک به اقتصاد هایشان در نظر گیرند. او می گوید: «این نوع مدیریت ریسک کاری هوشمندانه است، چون شرایط اقتصادی شکننده تر شده است». در حالی که دولت های منطقه یورو نمی توانند با سرعت کافی برای توقف سرایت سقوط مالی یونان به کشور های خود عمل کنند، مبارزه با بحرانی که حالا بقای یورو را به خطر انداخته، بر گرده بانک مرکزی اروپا افتاده است. این بانک نرخ بهره مرجع خود را برای مبارزه با تورم، در سال جاری دو بار افزایش داده و به ۵/۱ در صد رسانده است. شاید خرید اوراق قرضه ایتالیا و اسپانیا مستلزم آن باشد که بانک مرکزی اروپا حجم تراز نامه خود را به شدت افزایش دهد و اتهام نجات مالی کشور های اسراف کار را به جان بخرد و به این ترتیب اصلی کلیدی را در معاهده بنیان گذاری یورو زیر پا بگذارد و اعتبارش را زیر سوال برد. ینس ویدمن، رییس بانک مرکزی آلمان در نشست بانک مرکزی اروپا به از سر گیری این برنامه رای مخالف داد. یورگن استارک، نماینده آلمان در هیات اجرایی ای سی بی و نمایندگان هلند و لوکزامبورگ نیز با او هم داستان بودند. ● پیام برنانکیدر آمریکا، بن برنانکی، رییس فدرال رزرو اعلام کرد که حتی بعد از این که دو دور نخست خرید دارایی ها که حجم آنها روی هم رفته به ۳/۲ تریلیون دلار رسید و نتوانست رشد کافی را در مشاغل به بار آورد و بهبود اقتصاد را تداوم بخشد، ممکن است بانک مرکزی این کشور آغاز دور سومی از خرید دارایی ها در مقیاس بزرگ را مورد بررسی قرار دهد. تصمیم فدرال رزرو برای نگه داشتن نرخ بهره در رقمی نزدیک به صفر تا میانه سال ۲۰۱۳، سه رای مخالف در میان سیاست گذاران داشت که بیشترین میزان مخالفت از زمانی است که برنانکی سکان فدرال رزرو را به دست گرفت. حتی اگر بانک های مرکزی این اقدامات را عملی کنند، باز هم «دوایی برای همه درد ها ندارند» و خود دچار اختلاف هستند. این را شنایدر از بانک مرکزی آلمان می گوید. «اصلا معلوم نیست که چه کسی می تواند این مارپیچ را متوقف سازد». برنانکی که با زیر و بم رکود بزرگ آشنا است، سال گذشته گفت که از جمله درس هایی که از سقوط مالی دهه ۱۹۳۰ آموخته ایم، این است که «سیاست گذاران باید قدرتمندانه، خلاقانه و قاطعانه واکنش نشان دهند» و «بحران هایی که دامنه ای بین المللی پیدا می کنند، پاسخی بین المللی می طلبند». آلن لونسون، نایب رییس و اقتصاد دان ارشد بنگاه سرمایه گذاری Rowe Price Associates در بالتیمور که دارایی هایی به ارزش ۵۲۱ میلیارد دلار را در مدیریت خود دارد، می گوید که «چرخ های ماشین تغییرات مالی به کندی می چرخند، اما بانک های مرکزی می توانند با سرعت بیشتری [برای از میان برداشتن موانع اقتصادی] عمل کنند. بانک های

مرکزی در شکستن حلقه بازخورد منفی ای که میان بازارهای مالی و اقتصاد شکل گرفته، ماهر تر و چابک تر هستند». یانا راندوف، جینی آورسا، اسکات لانمنترجم: حسین راستگومنبع: بلومبرگ، ۱۱ آگوست روزنامه دنیای اقتصاد (www.donya e eqtesad.com)

نهادهای مالی جهانی و دموکراسی

خسرو صادقی بروجنی

در مقاله‌ی «سه قلوهای لیبرالی؛ پیشینه و مکانیزم نهادهای مالی جهانی» که پیش از این منتشر شد ضمن بیان پیشینه و اهداف شکل‌گیری نهادهای مزبور، موقعیت کنونی آن‌ها و کارکردشان در تثبیت و ترویج سلطه‌ی «ایدئولوژی نولیبرالیسم» توضیح داده شد. اما علی‌رغم اهداف عمدتاً اقتصادی این نهادها، آثاری که سیاست‌ها و مکانیزم جاری آن‌ها بر جای می‌گذارد فقط اقتصادی نیستند و حوزه‌های سیاسی، اجتماعی و حتی فرهنگی را نیز شامل می‌شوند. تأثیری که این نهادها می‌توانند بر روند دموکراسی و تجربه‌ی دموکراتیک کشورها داشته باشند از جمله مهمترین این اثرات است. قدرت گرفتن گرایش جهانی به استقرار دموکراسی در دهه‌های ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰، همراه با فشارهای فزاینده برای ادغام اقتصاد جهانی بر پایه‌ی سرمایه‌داری، بستر خاصی را برای گذار جوامع غیر دموکراتیک به دموکراسی فراهم آورد. فرایند استقرار دموکراسی در این جوامع عموماً به معنای پذیرش دموکراسی لیبرالی مبتنی بر نمایندگی، و پیوند با نظام‌های موجود حکومت‌های نخبه‌گراتر بود. ویژگی‌های این نوع دموکراسی مانع از بسط و عمق بخشیدن به دموکراسی می‌شود. دموکراسی مبتنی بر نمایندگی نوعی دموکراسی صوری و کم‌تراکم می‌باشد که در اکثر اوقات در قالب رقابت سیاسی احزابی که موجودیتشان در ارتباط با مناسبات قدرت و ثروت تعریف می‌شود، خودنمایی می‌کند. این سنخ از دموکراسی کم‌تراکم در مرزهای ملی، هنگامی که در سطح بالاتر جهانی مطرح می‌شود، به واقع بیشتر از سویه‌های دموکراتیک آن کاسته می‌شود و مناسبات قدرت و سرمایه‌ی جهانی، بیش از اراده‌ی همگانی مردم، اثر بخش است. از این رو در دوره‌ی جهانی‌سازی «نهادهای جهانی» و کنترل و نظارت آن‌ها بر تصمیم‌گیری‌های جهانی و تأثیری که بر روی سیاست‌های ملی کشورها داشته‌اند، همواره مورد مجادله و گفتگو بوده است. چرا که این نهادها هم از منظر مکانیزم درونی‌شان و هم از منظر اعمال سیاست‌های مورد تأیید چنین مکانیزمی در سرتاسر جهان، مورد مناقشه‌ی جنبش‌های مردمی و کنشگران سیاسی رادیکال و ترقی‌خواه بوده‌اند. به طوری که علی‌رغم ادعاهای عجیب و دور از واقع برخی صاحب‌نظران لیبرال و محافظه‌کار مبنی بر دموکراتیک بودن اقتصاد جهانی («فرید زکریا» در کتاب «آینده‌ی آزادی؛ اولویت لیبرالیسم بر دموکراسی» مدعی است در حوزه‌ی اقتصاد سرمایه‌داری آن‌چه امروز واقعاً ممتاز و تازه است دموکراتیک بودن آن است که موجب شده است قدرت اقتصادی که طی قرن‌ها در دست گروه‌های کوچکی از تجار، بانک‌داران و بوروکرات‌ها بود به لایه‌های پایین‌تر منتقل شود (زکریا، ۱۳۸۴: ۱۰))، در سه دهه‌ی اخیر تقریباً هر کسی که به شیوه‌ی اداری جهان اعتراض دارد، تا حدی از مشکل انتقال قدرت به حوزه‌های که در آن نظارت دموکراتیک اعمال نمی‌شود، مطلع است (مونیبو، ۱۳۸۸: ۴۵). در طی بیست سال گذشته نه تنها یک اشرافیت غیر دولتی جهانی پدیدار شده که در سطح جهان قدرتی به مراتب بیشتر از قدرت دولتهای ملی دارد، بلکه دیوانسالاری بین‌المللی قدرتمندی نیز به وجود آمده است. این مجموعه را مردم بر نگریده‌اند، با این حال قواعد بازی اقتصادی اکثر مردم دنیا را تعیین میکند. امروز صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی قدرتهای ابرملی کسب کرده‌اند که سیاست اقتصادی تمام کشورهای در حال توسعه را دیکته و بر آن نظارت میکنند و بر زندگی روزمره‌ی هر یک از شهروندان این کشورها تأثیر نیک یا بد می‌گذارند بدون آن که در مقابل کسی پاسخگو باشند (دریورو، ۱۳۸۳: ۵۸). در برابر این قدرت ابرملی غیر دموکراتیک، طرفداران جهانی‌سازی اغلب می‌گویند که صندوق بین‌المللی پول یا بانک جهانی چنان سیاستهایی را بر شهروندان تحمیل نمی‌کنند، بلکه حکومت‌های آنان است که آن

سیاست‌ها را می‌پذیرند. شاید در نظر این طور باشد، ولی در عمل حکومتها هیچ چاره‌ی دیگری در مقابل سیاستهای سخت‌گیرانه‌ی صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی ندارند. اگر حکومتی آنها را نپذیرند، به یک دنیای مطرود تعلق خواهد گرفت که هیچ دسترسی به اعتبارات بین‌المللی نخواهد داشت. رهبران آفریقایی اصطلاحاتی برای توصیف این وضعیت غامض دارند، آن را «تینا» (TINA=There Is No Alternative) می‌نامند، یعنی، هیچ شق دیگری وجود ندارد (همان: ۵۹). امروز همهی حکومتهای کشورهای توسعه‌یافته تابع سیاستهای عمومی فن سالاری بین‌المللی گمنامی هستند که شهروندان این حکومتها آنها را انتخاب نکرده‌اند. چون این حکومتها حق انتخاب دیگری ندارند، مراقب‌اند که این سیاستهای ابر ملی را، که بر زندگی روزمرهی شهروندانشان اثر می‌گذارد، به مجالس قانونگزاری خود عرضه نکنند، چه برسد به اینکه بخواهند آنها را از تصویب بگذرانند. بسیاری از حکومت‌هایی که به تازگی انتخاب میشوند بیدرنگ وعده‌های مبارزات انتخاباتی خود را کنار می‌گذارند و دستورالعملهای صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی را به کار می‌بندند. بسیاری از حکومتهای منتخب در آمریکای لاتین، آسیا و آفریقا که خود را دموکراتیک می‌خواندند، از طریق سیاستهای اقتصادی ابر ملی که بیرون از کنترل شهروندانشان است، به دموکراسیهای ضعیف و بیرمقی تبدیل شده‌اند (دریورو، ۱۳۸۳: ۶۰). بانک جهانی متعلق به اعضای آن است و هدف خود را «کمک به اعضای در حال توسعه‌ی خود در پیشرفت اقتصادی و اجتماعی آنها به گونهای که مردم آنها بتوانند زندگی بهتر و کاملتری داشته باشند» تعریف می‌کند. بانک جهانی به این منظور از طریق دو نهاد اساسی خود یعنی بانک باساز و توسعه (IBRD) و انجمن بین‌المللی توسعه (IDA) به دولتهای در حال توسعه وام میدهد. در حال حاضر بانک باساز و توسعه ۱۸۷ عضو و انجمن بین‌المللی توسعه ۱۶۸ عضو دارد. بانک جهانی به عنوان یک بانک تا اندازه‌ی زیادی زیر کنترل کشورهای است که اعتبارات لازم را برای برنامه وام دهی آن تأمین میکند. سیاستهای اهداء وام و تعیین اولویت‌ها به وسیله هیأت مدیره بانک جهانی تأمین می‌شود که در آن میزان آراء بنا بر سهم هر کشور در تأمین منابع بانک مشخص میگردد. جدول شماره (۱) به صورت خلاصه قدرت آراء کشورها را در دو بانک باساز و انجمن توسعه بین‌المللی در سال ۱۹۹۴ نشان می‌دهد. این هیأت مدیره به شکل باساز و توسعه ۷ کشور ثروتمند جهان یا گروه ۷ (G۷) قرار دارد که نزدیک به نیمی از آراء را در اختیار خود دارند. در حالی که ۱۴۸ کشور، نیم دیگر را در اختیار دارند. تنها ۷ کشور در جهان سوم بالای ۱ درصد از آراء را در اختیار دارند و اکثر کشورهای فقیر کمتر از ۱ درصد حق رأی دارند. ایالات متحده به شکل روشنی بر این نهاد غلبه دارد و این امر نه فقط در قدرت این کشور از لحاظ آراء بلکه به این موقعیت بر میگردد که مقر مرکزی بانک در واشنگتن قرار دارد و در رأس آن همواره یک شهروند ایالات متحده قرار دارد (فکوهی، ۱۳۸۴: ۳۰۴). این نهادها به شکل شرکت‌های سهامی‌ای عمل می‌کنند که بر پایه‌ی سازوکار «یک کشور یک رأی» یا «یک فرد یک رأی» عمل نمی‌کنند بلکه وزن رأی هر یک از اعضای (کشور) آن به اندازه‌ی سرمایه‌ی مالی‌ای است که در آن سرمایه‌گذاری می‌کند. گروه هشت کشور صنعتی (G۸) چهل و نه درصد حق رأی در صندوق بین‌المللی پول و به طور میانگین چهل و هشت درصد رأی در چهار آژانس اصلی وابسته به بانک جهانی دارند. اساس‌نامه‌ی هر دو این سازمان تضمین می‌کند که تمام تصمیمات عمده مستلزم کسب حداقل هشتاد و پنج درصد آراست. این در حالی است که فقط ایالات متحده دارای هفده درصد رأی در صندوق بین‌المللی پول و میانگین هجده درصد رأی در چهار آژانس بانک جهانی است (مونیبو، ۱۳۸۸: ۱۰۹) و قادر است هر قانونی را در این دو نهاد «وتو» کند. در سال ۲۰۱۰ میلادی بیشترین میزان قدرت رأی‌دهی در بانک جهانی به آمریکا (۱۵.۸۶٪)، ژاپن (۶.۸۴٪)، چین (۴.۴۲٪)، آلمان (۴٪)، بریتانیا (۳.۷۵٪) و فرانسه (۳.۷۵٪) تعلق داشت. ایالات متحده نه تنها دارای بیشترین سهم رأی و حق وتو در بانک جهانی می‌باشد بلکه رئیس بانک جهانی همواره فردی آمریکایی است که توسط وزیر خزانه داری آمریکا پیشنهاد می‌شود. همچنین هر دو نهاد بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول در واشنگتن دی سی واقع‌اند. علی‌رغم این بانک ضمن آن که وانمود می‌کند یک نهاد غیر سیاسی است همواره نشان داده است که رژیم‌هایی را ترجیح می‌دهد که بیشترین

همسویی را با واشنگتن و هم پیمانان آن داشته باشند مثل موبوتو (زئیر)، مارکوس (فیلیپین)، پینوشه (شیلی)، سوهارتو (اندونزی)، تونتون ماگوت (هائیتی)، یلتسین (روسیه)، مبارک (مصر)، بن علی (تونس) و ... بدون این که مسئله‌ی دموکراسی یا جریان‌هایی از قبیل فساد و رشوه خواری این رژیم‌ها و بی اثر بودن بسیاری از برنامه‌ها و مداخلات آن در این گونه رژیم‌ها آن را چندان ناراحت کند (امین، ۱۳۸۴: ۷۳). انتقاد به غیردموکراتیک بودن ماهیت نهادهای جهانی سه وجه دارد: یکی این که افرادی که نمایندگی کشورها در این سازمانها را بر عهده دارند به شیوه دموکراتیک انتخاب نمیشوند، دوم آن که ساز و کار عملکرد درونی این نهادها نیز شفاف و مغایر با اصول دموکراسی است و در نهایت از این وجه که با پیروی از اصل «یک نسخه‌ی توسعه برای همه» و «یک لباس بزرانده‌ی قامت همه می‌باشد»، به مشخصات مخصوص هر کشور و ملاحظات داخلی آن اهمیت نمی‌دهند و بنابراین ماهیتی آمرانه و غیردموکراتیک به خود می‌گیرند. این گونه انتقادات از فرآیند تصمیم‌گیریهای مالی، مؤید این نکته است که حتی دنیای بسته‌ی بازارها و مدیریت بازرگانی که زمانی تصور میشد ارتباطی با مردم ندارند، اکنون به طرز فرایندهای در معرض بررسی موشکافانه مردمی قرار گرفته و به شدت مورد انتقاد واقع شده‌اند. اکنون تقاضا برای دموکراتیزه کردن تصمیم‌گیریها در تمام حوزه‌ها، و ناکافی دانستن «دموکراسی دو دقیقه‌ای» که هر پنج سال یک بار در پای صندوقهای رأی اعمال میشود وجود دارد. شهروندان دیگر نمی‌پذیرند که مسایلی وجود دارند که در حوزه‌ی تصمیم‌گیریهای دولتی هستند و آنها حق آگاهی از آن، و این که کراراً طرف مشورت واقع شوند را ندارند. آنتونی گیدنز بر این ایرادات صحنه میگذارد و معتقد است: «انتقاد دیگر از سازمان تجارت جهانی این است که این سازمان به طرز مخفیانه عمل کرده و پاسخگوی شهروندانی که به طور مستقیم تحت تأثیر تصمیم‌گیری‌های آن قرار میگیرند، نیست. این انتقادات از بسیاری جهات معتبرند. مذاکرات تجاری بین اعضای سازمان تجارت جهانی در پشت درهای بسته و توسط کمیته‌های غیرمنتخب از «کارشناسان» صورت گرفته و منجر به حصول تصمیمات می‌شود. وقتی که تصمیمی گرفته شد، از نظر قانونی برای تمام کشورهای عضو الزام آور میشود. همچنین سازمان تجارت جهانی میتواند در صورتی که قوانین ملی را مانعی در برابر تجارت تشخیص داد، آنها را لغو کند. این امر شامل قوانین داخلی و مقررات منظور حمایت از محیط زیست، حفظ گونه‌های کمیاب، حفظ بهداشت عمومی و تضمین استانداردهای شغلی و حقوق بشر نیز میشود. برای مثال، سازمان تجارت جهانی علیه اتحادیه اروپا به دلیل امتناع از واردات گوشت گاوهای هورمونی از آمریکا به خاطر احتمال مرتبط بودن آن با سرطان، رأی صادر کرد» (Giddens, 2001: 73). ساختار سازمانهای مالی و جهانی به شکل آشکاری در تضاد با ارزش‌های دموکراتیکی قرار دارند که به دولت‌های تشکیل دهنده‌ی آنها مشروعیت بخشیده‌اند. در بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول، مکانیسم «یک دلار یک رأی» باعث شده است هر کشور بسته به میزان کمک مالی خود به این نهادها از قابلیت تأثیرگذاری بر تصمیمات برخوردار می‌باشد (Ibid) بنابراین، استقلال دولت-ملت اکنون به شدت به وسیله فرایندهای جهانی محدود شده و در عین حال حاکمیتش بین نهادهای ملی، منطقه‌ای و بین‌المللی تقسیم گشته و به وسیله این تکرر محدود شده است (نش، ۱۳۸۵: ۲۹۲). در انتقاد به چنین فرایندی بدیل‌هایی ارائه شده است که هر یک دارای نقاط ضعف و قوت خود می‌باشد. یکی از مهمترین این بدیل‌ها ایجاد «پارلمان جهانی» می‌باشد. «دیوید هلد» پیشنهاد می‌کند که در کوتاه مدت سازمان ملل باید برای افزایش پاسخگویی دموکراتیک و تأمین حقوقی دموکراتیک اصلاح گردد تا بتواند مطابق منشورش، به ویژه در رابطه با اجرای کنوانسیونهای حقوق بشر و وعده مشهور «نجات نسلهای آینده از بلای جنگ» به حیات خود ادامه دهد (Falk, 1995: 174). حقوق دموکراتیک، نظیر حقوق سیاسی، اجتماعی و اقتصادی، باید در قوانین اساسی ملی و بین‌المللی تجسم یابد تا تضمین کنند که دموکراسی جهانی نه یک دموکراسی صوری بلکه یک دموکراسی واقعی است و توان تضمین استقلال فردی را دارد. در بلند مدت منشور ملل متحد میتواند گسترش یابد تا مجمع عمومی را بیشتر به یک پارلمان جهانی شبیه سازد و بتواند حقوق بین الملل را به موضوعاتی گسترش دهد که اکنون خارج از صلاحیت سازمان ملل هستند. عامل کلیدی در موفقیت پارلمان جهانی این است که

اعضای پارلمان پیوندی با دولتهای کشور خود نداشته باشند. این امر به اعضا کمک می کند که تا در برابر فشار دولتها که ممکن است بر آن وارد سازند، از خود دفاع نمایند. اگر ایالات متحده به عضوی از کشور «یمن» بگوید که در صورتی که سیاستش را تغییر ندهد، کمکهای اعطایی به دولت یمن را قطع خواهد کرد، عضو مربوط میتواند پاسخ دهد که تصمیماتش ارتباطی به دولت ندارد. این مجلس از حکومتهای ملی تشکیل نشده است، بلکه مجلسی است متشکل از مردم جهان؛ به عبارتی جهانی است و نه بینالمللی (مونیبو، ۱۳۸۸:۶۹). پارلمان جهانی در تئوری، سه امکان دموکراتیک به ما میدهد که جهان هنوز فاقد آن است. اولین امکان، مجمعی است که مؤثر است و حکم به پذیرش و شناسایی میدهد و در آن فکرتهای بد و خوب مناظره می شود. دومین امکان، ایجاد سامانه‌ای است که در تئوری، قدرت‌های بین‌المللی و جهان را مسئول و پاسخگو بداند. این نظام برای مردم جهان فرصتی را فراهم می آورد که بر تصمیماتی که بر زندگی آنها موثر است، تأثیر بگذارند و کسانی را که ادعا می کنند که از جانب ما عمل می کنند وادار می سازد که با احترام با ما برخورد کنند. سومین امکان، در آمیختن سریع منافع انسانی است که ما را به سوی جهش معرفتشناسانه سوق میدهد. افتتاح پارلمان جهانی به خودی خود، اقدامی ناکافی است ولی به عنوان بخشی از مجموعه اقدامات تحول بخش واجب و گریز ناپذیر است (همان: ۶۷). از جمله انتقاداتی که به مدل هلد وارد میشود این است که او نشان نمیدهد که چگونه سرمایه‌داری جهانی می تواند به کنترل‌هایی شدیدتر از کنترل‌های کنونی گردن نهد؛ کنترل‌هایی که بدون آنها حقوق دموکراتیک برای بسیاری از مردم تا حد زیادی موضوعیت خود را از دست خواهند داد (McGrew, ۱۹۹۷:۲۳۵). به بیان دیگر ضمانت اجرایی لازم برای آن که کشورهای سرمایه‌داری مرکز را ملزم به انجام این تعهدات کند وجود ندارد. آن چه هلد پیشنهاد میکند همچنین عبارت است از گسترش توافقات بین‌المللی برای کنترل شرکتهای چندملیتی، الزام آنها به پرداخت حداقل دستمزدها، توجه به بهداشت و ایمنی کارگران، اعمال سیاستهای فرصت برابر برای همه. همانگونه که او به درستی اشاره میکند از آنجا که شرکتهای چندملیتی برای پایه‌گذاری تولید در هر کشوری آزاد هستند چنین توافقاتی تنها در سطح بین‌المللی میتوانند موثر واقع شوند (Held, ۱۹۹۵:۱۰۷). هرچند هلد امکان حکومت جهان و وطن دموکراتیک در سازمانها و نهادهای سیاسی موجود را توصیف نموده است لیکن او توجه کافی به این مسئله مبذول ننموده که در شرایطی که رهبران بعضی از دولت-ملتها و شرکتهای چند ملیتی را نمیتوان مجبور نمود که خود را به اصول دموکراتیک مقید کنند، تحقق چنین حکومت جهانی چگونه امکان دارد؟! منابع: - امین، سمیر (۱۳۸۴). سرمایه‌داری در عصرجهانی‌شدن، ترجمهی ناصر زرافشان، چاپ اول، تهران، نشر آگه. - دیورو، اسوالدو (۱۳۸۳). افسانه توسعه (اقتصادهای ناکارآمد قرن بیست و یکم)، ترجمهی محمود عبداللهزاده، چاپ اول، تهران، نشر اختران. - فکوهی، ناصر (۱۳۸۴). در هزار توی های نظم جهانی، گفتارهایی در مسائل کنونی توسعه اقتصادی و سیاسی، چاپ اول، تهران، نشر نی. - مونیبو، جورج (۱۳۸۸). بیانیهای برای نظم نوین جهانی، ترجمهی میرمحمود نبوی، چاپ اول، تهران، نشر چشمه. - نش، کیت (۱۳۸۵). جامعه شناسی سیاسی معاصر؛ جهانی‌شدن، سیاست، قدرت، ترجمهی محمدتقی دلفرزو، چاپ چهارم، تهران، انتشارات کویر.

Falk, R (۱۹۹۵). On Humane Governance. Toward a new Global politics. Polity press: - Cambridge- Giddens, Anthony (۲۰۰۱). Sociology, Fourth Edition, Cambridge: Policy Press.- Held, David (۱۹۹۵). Democracy and Global Order: from the Modern State to Cosmopolitan Governance. Polity Press: Cambridge- McGrew, Anthony (۱۹۹۷). The Transformation of Democracy? Globalization and Territorial Democracy, Polity Press

سید عباس موسویان

علی‌رغم تصویب و اجرای قانون عملیات بانکداری بدون ربا در کشور، اما به علل گوناگون، نظام بانکداری ایران نخواستہ یا نتوانسته آن‌گونه که انتظار بود، ربا و بهره را از معاملات خود به طور کامل حذف کند و در موارد بسیاری به صورت پنهان و آشکار خود را نشان می‌دهد. مهم‌ترین مصادیق ربا در نظام بانکی را می‌توان در دو بخش ردیابی کرد: ۱- گرایش نظام بانکی به حقیقت بهره در عملیات بانکی است، ۲- مسئله جریمه تأخیر و تمدید مهلت پرداخت بدهی است. (۱) شواهد گرایش نظام بانکی به حقیقت بهره: ۱- رشد کمی عقود با بازده ثابت: مطالعه عملکرد نظام بانکی نشان می‌دهد با گذشت زمان، جهت گیری بانک‌ها به طور عمده به سمت به کارگیری عقود با بازده ثابت است. بیش از نیمی از تسهیلات اعطایی بانک‌ها، با استفاده از عقود است که بر فرض هم که حرمت فقهی نداشته باشد و مطابق قانون عملیات بانکداری رفتار شود، اما از جهت موازین اقتصادی و ویژگی‌های بازار سرمایه، با اعطای وام و اعتبار، با بهره در بانکداری سنتی (ربوی) تفاوت ماهوی ندارد. ۲- تثبیت سود و بازده عقود که سود متغیر دارند: سود بانک از طریق عقود با بازده متغیر (سلف و جعاله) هنگام معامله، سود انتظاری بوده و سود قطعی، تابع تحولات آتی بخش حقیقی اقتصاد است؛ اما آیین‌نامه‌ها و عملکرد بسیاری از بانک‌ها به گونه‌ای است که ماهیت آن عقود را تغییر داده، به عقود با بازده ثابت تبدیل می‌کند. مثلاً- در عقد سلف، بانک با پرداخت قیمت محصول، مقدار معینی از کالای معلوم در ذمه فروشنده مالک می‌شود و فروشنده تعهد می‌کند که در موعد مقرر، کالای مورد نظر را تحویل دهد. هنگام معامله، با توجه به قیمت انتظاری زمان تحویل، قیمت سلف چنان تعیین می‌شود که بانک، سود مشخصی به دست آورد؛ این در حالی است که اصل تحقق سود و مقدار آن، به قیمت واقعی کالا- در زمان تحویل بستگی دارد، مسئولان بانک برای اینکه اصل سود و مقدار آن را تثبیت کنند، در ابتدای عقد تدابیری را می‌اندیشند. ۳- تغییر ماهیت عقود مشارکتی: در عقود مشارکتی (مضاربه، مشارکت مدنی و حقوقی)، بانک، متناسب با سرمایه‌ای که می‌پردازد، در مالکیت فعالیت اقتصادی شریک می‌شود؛ در نتیجه، پیامد آن اعم از سود و زیان متوجه بانک نیز خواهد بود؛ بنابراین، لازم است نه تنها در آغاز کار، فعالیت مذکور را جهت سوددهی مطالعه و بررسی کند، بلکه در ادامه نیز باید بر آن نظارت و کنترل شود و این، مستلزم تحول ساختاری در نظام بانکی است که در ظاهر مطلوب مسئولان بانکی نبوده و ایشان به جهت تثبیت اصل سرمایه و درصد سود بانک همواره [به دنبال راه‌هایی مشروع و غیر مشروع جهت] تغییر ماهوی عقود مشارکت و تبدیل آنها به عقود با بازده و سود ثابت [دقیقا بر خلاف نظر شارع مقدس] بوده‌اند. بر همین اساس می‌بینیم که رئیس کل بانک مرکزی وقت، پس از اجرای قانون بانکداری بدون ربا، در جهت تثبیت اصل سرمایه و درصد سود بانک از حضرت امام خمینی قدس سره به این بیان استفتا می‌کند: "محضر مبارک حضرت امام خمینی... سلام علیکم! نظر به اینکه برخی از بانک‌ها در رابطه با نظارت بر اجرای عقد مضاربه منعقد با مشتریان خود به علت کثرت تعداد و نیاز به پرسنل اضافی با هزینه زیاد، با مشکل مواجه شده‌اند، در نظر دارند در قراردادهای عقد مضاربه در ماده مربوط به فروش، طرح ذیل را درج نمایند. استدعا دارد نظر مبارکتان را در مورد نفوذ یا عدم نفوذ شرط مزبور از نظر شرعی مرقوم فرمایید. متن شرط: عامل، قبول تعهد نمود که کالای مورد معامله را کمتر از ... درصد سود به فروش نرساند و چنانچه تشخیص داد که فروش کالا با درصد سود مذکور میسر نباشد، مکلف است قبلاً اجازه بانک را برای فروش با سود کمتر کسب نماید. ضمناً عامل، تعهد نمود در صورت تخلف از این شرط، مابه التفاوت سود مورد انتظار فوق‌الذکر بانک را از مال خود مجانا جبران نماید." (۲) دفتر مربوط به استفتای حضرت امام اعلام کردند: "شرط مزبور، بلاشکال است." توجه به مضمون این استفتا روشن می‌سازد که عامل یعنی مشتری بانک می‌تواند با کسب اجازه، آن را بی‌اثر کند؛ یعنی هر وقت احساس کرد نمی‌تواند سود مورد نظر را به دست آورد، بانک را آگاه ساخته، کالا را زیر آن قیمت بفروشد. اما نکته اساسی آن است که مقصود اصلی از این استفتائات، یافتن راهی برای تغییر ماهوی عقود مشارکت و تبدیل آنها به عقود با بازده ثابت بود که این کار را انجام دادند؛ به طوری که یکی از مسئولان بلندپایه بانک درباره عقد مضاربه می‌گوید: ":

در عمل، بانک‌ها بدون توجه به نتایج واقعی معامله، حداقل سود پیش‌بینی شده را مطالبه می‌کنند و مشتریان نیز می‌پردازند. عادت مسئولین واحدهای بانک و مشتریان به این روش و نیز مطلوبیت آن برای مشتریان از یک طرف، و دریافت وثیقه و تأمین کافی از آنها توسط بانک در قبال اعطای سرمایه از طرف دیگر، هیچ‌گاه طرفین معامله را به طور جدی در موضع انجام صحیح معامله قرار نداده، عملاً اعطای تسهیلات بر مبنای مضاربه را به صورت اعتبار در حساب جاری در آورده است؛ زیرا مشتریان، تحت عنوان مضاربه، وجوه را از بانک دریافت کرده و همین وجوه را به علاوه حداقل سود مورد انتظار بانک، بازپرداخت می‌نمایند.^(۳) وضعیت عقد مشارکت مدنی، از این هم نارساتر است؛ به طوری که همان مقام بلندپایه بانکی درباره آن می‌گوید: "در مشارکت مدنی، بانک‌ها عموماً ملاحظه قانونی مربوط به پیش‌بینی سود را ندیده می‌گیرند و از همان ابتدا، نرخ‌های مربوط به پیش‌بینی حداقل سود را بدون توجه به واقعیت و میزان سود محقق، تعیین و محاسبه و از مشتری مطالبه می‌نمایند.^(۴) کما اینکه تحقیقات میدانی^(۵) انجام شده در زمینه عملکرد بانک‌ها نیز همین مطالب را تأیید می‌کند؛ بنابراین می‌توان ادعا کرد: از میان عقود مشارکتی، فقط مشارکت حقوقی که سهمی حدود ۳ تا ۷ درصد از تسهیلات اعطایی بانک‌ها را دارد، ماهیت واقعی را حفظ کرده است و بقیه در عمل، به عقود با بازده ثابت تبدیل شده‌اند. نتیجه: تحول حقیقی و اساسی در بانکداری بدون ربا، در سه شیوه از اعطای تسهیلات رخ داده است و آن سه عبارتند از: قرض الحسنه، مشارکت حقوقی و سرمایه‌گذاری مستقیم. و مطالعه عملکرد این سه نشان می‌دهد چیزی در حدود ۱۰ تا ۲۰ درصد از منابع از این طریق به کار رفته است که می‌تواند در جهت تحقق اهداف بانکداری اسلامی باشد و سهم آنها به تدریج کاهش یافته و به نصف رسیده است؛ اما بقیه تسهیلات که از طریق عقود دیگر اعطا می‌شود، فقط تغییر صوری و حداکثر تغییر فقهی یافته است به این معنا که حداکثر فرقیشان با عملیات اعتباری بانکداری ربوی در حلال و حرام بودن آنها است. به همین لحاظ، حتی برخی از طراحان بانکداری بدون ربا معتقدند: "نحوه عملکرد بانک‌ها در اعطای تسهیلات از محل سپرده‌ها، موجب می‌شود که نظام بانکی از قالب اصلی خود خارج و گرایش عمده آن به جانب تسهیلاتی باشد که از نظر ماهیت و نوع عملیات با نظام بانکی مبتنی بر مشارکت در سود و زیان سازگار نیست.^(۶) علل گرایش به سمت بازده ثابت (حقیقت نظام بهره) مباحث پیشین نشان می‌دهد که نظام بانکی، با افزایش سهم عقود با بازده ثابت و تثبیت بازده عقود با بازده متغیر و تغییر ماهیت عقود مشارکتی، به تدریج به سمت حقیقت بانکداری ربوی گرایش یافته است. صاحب‌نظران مسائل پول و بانکداری، عوامل متعددی را در این امر دخیل می‌دانند که مهم‌ترین آنها عبارتند از: ۱. فقدان اعتقاد کافی: برای نهادینه شدن هر قانونی، به مجریان معتقد و دلسوز نیاز است. پس از پیروزی انقلاب اسلامی، موج اسلامی کردن احکام و قوانین به بخش اقتصاد و بانک‌ها هم کشیده شد؛ اما به جهت ناشناخته بودن بانکداری اسلامی، از حیث تجربی و نظری، انگیزه‌ای کافی در مدیران اجرایی در ایجاد تحول پدید نیامد؛ در نتیجه بسیاری از مسئولان گمان می‌کنند که با اجرای درست بانکداری بدون ربا، سود بانک‌ها کاهش خواهد یافت و بانک‌ها توان پاسخگویی به سپرده‌گذاران را نخواهند داشت؛ بنابراین، بسیاری از مدیران، با پذیرش صوری قانون، در قالب آن، نظامی را که باور داشتند و سالیان سال به آن عمل کرده بودند، به اجرا گذاشتند. این واقعیت را در تدوین آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های اجرایی و حتی استفتایی که رئیس کل بانک مرکزی از حضرت امام خمینی قدس سره کرده است، مشاهده می‌کنیم. ۲. فقدان ساختار مناسب: سابقه طولانی نظام بانکی ایران در نظام ربوی، سازمان و نیروی انسانی متخصص حتی حسابداری متناسب با ماهیت بانکداری ربوی را که نقل و انتقال و مدیریت وجوه است پدید آورده و این در حالی است که برای اجرای قانون بانکداری بدون ربا، به ساختار دیگری نیاز است که بتواند در بازار حقیقی اقتصاد، فعال باشد؛ چرا که در این نظام، بانک از پدیده‌ای به‌طور کامل "برون‌زا" در مقایسه با اقتصاد حقیقی، به نهادی "درون‌زا" و فعال تبدیل می‌شود؛ در نتیجه، به سازمان و نیروی انسانی و حسابداری متناسب با آن نیاز دارد؛ در حالی که پس از تصویب قانون بانکداری بدون ربا، کمترین تغییر ساختاری در نظام بانکی پدید نیامده است. ۳. فقدان آموزش کافی: کار در نظام بهره، روان و آسان است. کار گزار بانک، بدون

توجه به انگیزه و توان متقاضی، همین که به بازگشت اصل و فرع وام اطمینان یافت، با گرفتن تضمین کافی، در اختیار مشتری وام می‌گذارد و در سررسید معین با قطع نظر از توفیق یا عدم توفیق گیرنده وام، اصل و فرع پول را وصول می‌کند. در بانکداری بدون ربا نیز عقود با بازده ثابت، با مختصر تفاوتی چنین هستند؛ در حالی که عقود با بازده متغیر بویژه عقود مشارکتی اگر درست اجرا شوند، نیازمند ورود در بازارهای حقیقی‌اند که این امر، مستلزم آموزش سطح بالای متصدیان اعطای تسهیلات بانکی است. پس از تصویب قانون بانکداری بدون ربا، گام‌های مهمی در برگزاری دوره‌های آموزشی جهت آموزش قوانین بانکی جدید انجام گرفته است و می‌گیرد؛ ولی در جهت آشنایی کارگزاران بانک با روابط و مناسبات حاکم بر اقتصاد حقیقی، اقدامی صورت نگرفته است؛ در نتیجه، بانکداران به سمت عقود که بالاترین تخصیص را در آن دارند، تمایل می‌یابند. پی‌نوشت‌ها: ۱- مجله اقتصاد اسلامی، تابستان ۱۳۸۱، شماره ۲۶ - این نامه در تاریخ ۲۷/۸/۱۳۶۳ نوشته شده است. (همان، ص ۱۳) ۳- همان، ص ۴۳۵ - همان، ص ۵۳۶ - همان، ص ۶۱۰۴ - سیدعلی اصغر هدایتی: مجموعه سخنرانی‌ها و مقالات سومین سمینار بانکداری اسلامی، ص ۱۹۳. رسالت

وام بانکی، تأخیر عودت، علل و آثار

علی‌رغم تصویب و اجرای قانون عملیات بانکداری بدون ربا در کشور، اما به علل گوناگون، نظام بانکداری ایران نخواستار نتوانسته آن گونه که انتظار بود، ربا و بهره را از معاملات خود بطور کامل حذف کند و در موارد بسیاری به صورت پنهان و آشکار خود را نشان می‌دهد. مهم‌ترین مصادیق ربا در نظام بانکی را می‌توان در دو بخش ردیابی کرد: ۱- گرایش نظام بانکی به حقیقت بهره در عملیات بانکی است، ۲- مسئله جریمه تأخیر و تمدید مهلت پرداخت بدهی است بخش دوم: جریمه تأخیر و تمدید مهلت پرداخت نظام بانکی به واسطه ابتلا به مسئله جریمه تأخیر و جریمه تمدید مهلت پرداخت قرارداد، آلوده به ربا شده است. وام گیرندگان، گاهی از بازپرداخت تسهیلات در سررسید معین به دلایل مختلفی خودداری کرده، تمدید مدت قرارداد را تقاضا می‌کنند. در این موارد، نه تنها تمدید مدت قرارداد، کمک بزرگی برای استفاده کنندگان از تسهیلات بانکی است، برای کل اقتصاد نیز سودمند خواهد بود؛ چرا که در غیر آن صورت، اشخاص و مؤسسات بسیاری دچار ورشکستگی و تعطیلی می‌شوند در نظام بانکداری سنتی (ربوی)، در صورت اعتماد بانک به بازگشت اصل و فرع وام، بدهی فرد یا مؤسسه به صورت اعتبار جدیدی بر اساس نرخ بهره جدید که به طور معمول از بهره اعتبارات اولی بیشتر است، به شمار آمده، برای مدت دیگری تمدید می‌شود؛ چنانکه در موارد غیر موجه، بانک با گرفتن درصدی به شکل جریمه دیرکرد که این نیز به طور معمول از نرخ بهره اعتبارات بانکی بیش‌تر است، مشتری متخلف را مجازات مالی می‌کند. این روش در تمام کشورهای که نظام بانکی آنها بر اساس نظام بهره اداره می‌شود، امری قانونی است. در ایران نیز قانون آیین دادرسی مدنی مصوب ۲۵/۶/۱۳۱۸ طی مواد ۷۱۹ تا ۷۲۳ به جوانب گوناگون این مسئله پرداخته و این جریمه ربوی را با سود ۱۲ درصد وضع نموده است. پیش از بررسی مشکلات شرعی و قانونی فراروی اجرای این قانون قدیمی ربوی و تبیین و بررسی راه‌حلهای ارائه شده برای مرتفع نمودن ربویت این جریمه، ابتدا و به جهت ایجاد چشم‌انداز بهتر برای ارائه راه‌حلهای واقع بینانه‌تر، به بررسی الف- علل و عوامل تأخیر پرداخت بدهی و ب- آثار اجتماعی و اقتصادی تأخیر پرداخت دیون مبادرت می‌ورزیم. الف. علل و عوامل تأخیر پرداخت بدهی ۱- اعسار و ناتوانی: گاهی فردی برای تأمین مایحتاج ضروری خود یا خانواده‌اش چون معالجه و درمان، قرض می‌گیرد یا معامله مدت‌داری انجام می‌دهد و در سررسید به جهت عدم تمکن مالی، قدرت پرداخت بدهی را ندارد. همچنین گاهی تاجری یا پیشه‌وری برای تأمین مالی فعالیت اقتصادی خویش قرض می‌کند یا معامله مدت‌دار انجام می‌دهد و تا سررسید در اثر حوادثی چون آتش‌سوزی، سرقت و تصادف، دارایی خود را از دست می‌دهد و قدرت پرداخت بدهی را ندارد. این گروه خود به دو دسته تقسیم می‌شوند: دسته اول کسانی هستند که امید می‌رود بعد از مدتی تمکن مالی بیابند و توان پرداخت بدهی را پیدا کنند و دسته دوم کسانی هستند که انتظار تمکن مالی آنان

نمی‌رود. ۲- تغییر شرایط اقتصادی: گاهی تاجری با توجه به تجربه کاری و با تدابیر لازم اقدام به استقراض یا انجام معاملات مدت‌دار می‌نماید و برای مغازه خود مال‌التجاره تهیه می‌کند و پیش‌بینی می‌کند تا سررسید بدهی، اجناس را می‌فروشد و بدهی را می‌پردازد. همچنین گاهی صنعتگری طبق برنامه، مواد اولیه، لوازم کار و ماشین‌آلاتی را به صورت نسیه خریداری می‌کند تا از محل فروش محصول بدهی را بپردازد، اما برخلاف انتظار به جهت رکود اقتصادی یا مشکلات مدیریتی امکان فروش و پرداخت بدهی را پیدا نمی‌کند، و می‌بیند اگر بخواهد بدهی خود را در سررسید بپردازد، به ناچار باید اجناس یا محصول خود را زیر قیمت بفروشد و این به ضرر اوست، در حالی که می‌تواند بعد از مدت زمان کوتاهی (برای مثال یک ماه) اجناس و محصول خود را به قیمت واقعی بفروشد. این وضعیت برای کشاورزان، مسکن‌سازان و مراکز خدماتی نیز پیش می‌آید. آنان طبق برنامه مشخصی فعالیتی را شروع می‌کنند و برآورد می‌کنند از محل درآمد فعالیت اقتصادی، بدهی خود را بپردازند، لکن به دلایلی بازدهی فعالیت طول می‌کشد. روشن است در این وضعیت بهترین تدبیر آن است که سررسید بدهی به تعویق انداخته شود، چرا که پرداخت به موقع بدهیها تنها از طریق فروش سرمایه میسر است و این به معنای تعطیلی بنگاه است که ضرر فردی و اجتماعی زیادی به همراه دارد. ۳- تخلف و نقض تعهد: گاهی تاجر یا صاحبکار یک بنگاه اقتصادی مشاهده می‌کند که با تأخیر در پرداخت بدهی، سرمایه نقدی بدون هزینه‌ای در اختیارش قرار می‌گیرد که می‌تواند با استفاده از آن معاملات سودآور داشته باشد. برای مثال تاجری که برای مدت سه ماه اجناسی را به صورت نسیه خریده بود تا بعد از فروش بهای آن را بپردازد، حال می‌بیند می‌تواند با تأخیر در پرداخت بدهی، پول حاصل از فروش را برای خود سرمایه قرار دهد و به خرید و فروش کالا- و کسب سود بیشتر بپردازد. آثار اجتماعی و اقتصادی تأخیر پرداخت دیون تأخیر در پرداخت دیون به ویژه زمانی که این تأخیر ناشی از تخلف بدهکار باشد، آثار سوء اجتماعی و اقتصادی بر جای می‌گذارد که برخی از آنها بدین قرار است. ۱- اختلال در برنامه‌های اقتصادی بانکها و مؤسسات مالیامروزه مؤسسات بزرگ پولی و مالی با برنامه‌های دقیق فعالیت می‌کنند. این مؤسسات از یک طرف با افتتاح انواع سپرده‌ها به جذب وجوه سپرده‌گذاران و از طرف دیگر با کنار گذاشتن بخشی از وجوه جذب شده به عنوان سپرده قانونی و ذخایر احتیاطی، به اعطای تسهیلات به متقاضیان می‌پردازند. روشن است هر نوع اختلال در بازپرداخت اقساط تسهیلات، موجب ناتوانی مؤسسات در قبال سپرده‌گذاران می‌گردد و چه بسا باعث بی‌اعتباری و ورشکستگی مؤسسه و بانک می‌شود. کمترین تأثیر اختلال در بازپرداخت مطالبات برای این مؤسسات آن است که ذخایر احتیاطی را افزایش می‌دهد و این باعث کاهش بازدهی و ناکارآمدی مؤسسه و بانک می‌گردد. ۲- خسارت اقتصادی طلبکاران تأخیر در پرداخت بدهی بویژه زمانی که مبلغ آن سنگین یا تعداد آنها گسترده باشد، انواع خسارتهای اقتصادی برای طلبکاران به همراه دارد. خسارت ناشی از ورشکستگی مؤسسات: بر اساس مطالعات میدانی، یکی از عوامل اصلی ورشکستگی بنگاهها بویژه مؤسسه‌های اعتباری، عدم وصول به موقع مطالبات است. این مؤسسات بر اساس برنامه‌ریزی که برای وصول مطالبات دارند، تعهداتی برای خود ایجاد می‌کنند. عدم وصول مطالبات موجب نقض تعهدات و ورشکستگی مؤسسه مالی می‌گردد و خسارت سنگینی بر آن تحمیل می‌شود. در این موارد گرچه نمی‌توان بدهکار خاصی را عامل خسارت معرفی کرد، اما به صورت جمعی قابل انکار نیست. بررسی کارشناسی صندوقهای قرض‌الحسنه و رشکست شده سالهای اخیر نشان می‌دهد غالب آنها دچار چنین حادثه‌ای شده‌اند (۱). خسارت ناشی از هزینه‌های قضائی: نبود راهکارهای آسان برای وصول مطالبات معوق باعث می‌شود کار به قوه قضائیه و راهکارهای قضائی منتهی شود و روشن است که این راهکار همراه با صرف وقت‌های زیاد و هزینه‌های سنگین است که به‌طور معمول طلبکار برای رسیدن به حق خود متحمل می‌شود. خسارت ناشی از کاهش ارزش پول: در شرایط تورمی، زمانی که کسی به دیگری قرض می‌دهد یا کالایی را به صورت نسیه می‌فروشد، اقدام به پذیرش کاهش ارزش پول به خاطر تورم می‌کند. اما این اقدام و این پذیرش تا زمان سررسید بدهی است. وقتی بدهکار در پرداخت بدهی تأخیر می‌کند، با گذشت هر روز به خاطر تورم، ارزش بدهی کاهش می‌یابد و خسارتی به طلبکار وارد می‌شود؛ خسارتی که طلبکار به آن راضی نبوده و به آن اقدام

نکرده است (۲). خسارت ناشی از عدم نفع: اگر طلبکار از اهل تجارت باشد، هر نوع تأخیر در پرداخت بدهی، معطل کردن سرمایه سودآور است و این به دید عرف خسارت به حساب می‌آید. برای مثال یک مؤسسه پولی و مالی چون بانک منابع خود را از طریق عقود اسلامی در اختیار متقاضیان قرار می‌دهد، سودی به دست می‌آورد و پس از بازگشت منابع، مجدداً آنها را در اختیار متقاضیان دیگری قرار می‌دهد و سود جدیدی حاصل می‌شود و این کار با نظم خاصی ادامه دارد، به طوری که منابع هیچ وقت بیکار نمی‌ماند. حال اگر مشتری اول بازپرداخت بدهی را تأخیر بیندازد، بانک را از دسترس به سودهای بعدی محروم کرده است و این به دید عرف بازاری و بانکی خسارت است؛ بویژه اینکه منابع بانک و سود حاصل متعلق به سپرده‌گذاران است و بانک به عنوان وکیل حافظ منافع و مصالح آنان است و ابتدای هر سال مالی بر اساس پیش‌بینی، سودی را به سپرده‌گذاران وعده می‌دهد (۳). گسترش تخلفات مالی و سلب اعتماد عمومین بود راهکارهای روشن و مناسب برای تسویه به موقع بدهیها، حتی در مواردی که بدهکار دچار عسر و ناتوانی است، زمینه سوء استفاده و مسامحه کاری در پرداخت دیون را گسترش می‌دهد. در نتیجه بدهکاران با تمسک به بهانه‌های مختلف از پرداخت دیون سرباز می‌زنند و نظام مالی جامعه را مختل می‌کنند؛ چرا که به طور معمول بازار، طلبکاران خود بدهکار افراد دیگری هستند و هر نوع اختلال در وصول مطالبات زمینه تأخیر پرداخت بدهی دیگر را فراهم می‌کند. پی‌نوشتها در دفتر روزنامه موجود است. رسالت

تعزیر مالی، رافع ربویت جریمه بانکها

تعزیر مالی، رافع ربویت جریمه بانک هاسید عباس موسویان

امروزه که انسان در «عصر مدرنیته» به سر می‌برد و بسیاری از قواعد و قوانین فرعی جوامع بشری بر اساس مقتضیات زمان و مکان، الزامات مدرنیته و نیازهای آن تبیین و تفسیر می‌گردد، در عرصه اقتصاد، بانکداری و مصادیق متعدد و متکثر آن از ابزارهای بنیادین جهت تسهیل در مراودات اقتصادی و کنشهای

اقتصادی و بازار پول و سرمایه به شمار می‌آیند. اما با توجه به اصول و قواعد بنیادین حیات بشری که عقل و شریعت الهی مُلهم و مُبیین آن هستند و بر اساس نظام فطرت، تغییر پذیر نمی‌باشند، «ربا» در عملیات اقتصادی از نظر عقل امری ناصحیح، ظالمانه و به دور از عدالت است و از لحاظ شرعی نیز امری حرام بوده و آثار وضعی منفی آن بر روح و جسم آدمی و زندگی فردی و اجتماعی ابنای بشری بسیار گسترده و عمیق بوده، در نتیجه می‌بایست ساحت اقتصاد از وجود آن به کلی و در اشکال مختلف پیراسته گردد. پس از پیروزی انقلاب اسلامی، علی‌رغم تصویب و اجرای قانون عملیات بانکداری بدون ربا در کشور، اما به علل گوناگون، نظام بانکداری ایران نخواسته یا نتوانسته آن‌گونه که شایسته کشور دینی و بایسته اجرای احکام الله در جوامع اسلامی است، ربا و بهره را از معاملات خود به‌طور کامل حذف کند. مهم‌ترین مصادیق ربا در نظام بانکی را می‌توان در دو بخش، ردیابی کرد: ۱- گرایش نظام بانکی به حقیقت بهره در عملیات بانکی است و ۲- مسئله جریمه تأخیر و تمدید مهلت پرداخت بدهی است. (این یادداشت، برداشت و تنظیمی از مقاله (بررسی راهکارهای حل مشکل تأخیر تادیه در بانکداری بدون ربا، سید عباس موسویان، مجله فقه و حقوق، بهار ۱۳۸۵، شماره ۸، صص ۱۱۱ - ۱۱۳)، مهدی امینیان). راهکارهای پیشنهادی برای حل مشکل ربایی بودن جریمه تأخیر تادیه در بانکها: راه‌حلهایی که در این قسمت مطرح می‌شود، برخی در حال حاضر از سوی بعضی از بانکهای بدون ربا در مورد برخی مطالبات معوق به اجرا در می‌آید و برخی در حد نظر و پیشنهاد است که از سوی برخی اندیشمندان اسلامی ارائه شده و هنوز زمینه اجرا ندارد. راهکار اول: اجرای وثیقه‌ها و ضمانت؛

راهکار دوم: اشتراط جریمه تأخیر تادیه به صورت شرط ضمن عقد؛

راهکار سوم: اشتراط خسارت تأخیر تادیه. این سه راهکار را در شماره‌های قبل بررسی و ایرادات آنها را مطرح نمودیم راهکار

چهارم: تعزیر مالی متخلف

چنان‌که گذشت، گیرندگان تسهیلات بانکها و مؤسسات مالی و اعتباری با تأخیر در پرداخت اقساط و نقض تعهدات مالی خود، افزون بر ضرر و زیان مالی بانکها و مؤسسه‌های مالی و اعتباری، آسیبهایی غیرقابل جبران اجتماعی و اقتصادی به کل جامعه وارد می‌کنند. حاکم شرع می‌تواند برای حفظ مصالح اجتماع، این عده از پیمان‌شکنان را همانند سایر معصیت‌کاران و پیمان‌شکنان تعزیر کند و یکی از انواع تعزیر، مجازات مالی است. پس طبق این راهکار دولت اسلامی می‌تواند تأخیرکنندگان از پرداخت بدهی بانکها و مؤسسه‌های مالی و اعتباری را که موجب اختلال در نظم مالی جامعه می‌شوند جریمه نقدی کند. طرق اجرایی راهکار چهارم: ۱- مجازات مالی متخلف به نفع بیت‌المال: بر اساس این شیوه، بانکها و مؤسسه‌های مالی و اعتباری اسامی افرادی را که نقض عهد نموده و از پرداخت بدهی در سررسیدهای مقرر کوتاهی کرده‌اند به محاکم قضائی اعلام می‌کنند و محاکم متناسب با مبلغ و مدت تأخیر، متخلفان را جریمه مالی می‌کنند و مبالغ مأخوذ به بیت‌المال و خزانه دولت واریز می‌شود. ۲- تشکیل صندوق خیریه: گروهی برای اجتناب از ربا پیشنهاد داده‌اند دولت برای حمایت از قشرهای مستمند، از جمله حمایت از ورشکسته‌ها و معسرین، صندوق خیریه‌ای تشکیل دهد و جرایم دریافتی از متخلفان مالی توسط محاکم قضائی به این صندوقها واریز گردد تا در امور خیر مصرف گردد. (۱) ۳- تشکیل صندوق حمایت از طلبکاران: بر اساس این پیشنهاد، دولت صندوقی را در حمایت از طلبکاران تشکیل می‌دهد. این صندوق دو مسئولیت خواهد داشت: اولاً، به عنوان وکیل طلبکاران، اسامی و اسناد مالی متخلفین را از بانکها و مؤسسات مالی اعتباری دریافت می‌نماید و از طریق محاکم قضائی به وصول مطالبات معوق به نفع طلبکاران و جرایم مالی مربوط به نقض قراردادها به نفع صندوق اقدام می‌کند. ثانیاً، از محل جرایم نقدی انباشت شده، به صورت علی‌الحساب مطالبات طلبکاران را می‌پردازد. (۲) توضیح اینکه، بعد از اعلام اسامی بدهکاران و تحویل اسناد مالی به صندوق، صندوق بلافاصله معادل طلب بانک را از محل دارایی خودش می‌پردازد و سپس از طرف بانک وکیل در وصول اصل طلب و از طرف دولت وکیل در وصول جرایم نقدی می‌شود. بدین ترتیب از یک طرف فرد متخلف جریمه مالی می‌شود و از طرف دیگر بانک بدون تأخیر به طلب خود می‌رسد. ۴- تفویض امر قضائی به بانکها بر اساس این پیشنهاد، همان‌طور که پلیس راهنمایی و رانندگی از طرف دولت و دستگاه قضائی مأموریت دارد بر اساس قوانین و مقررات رانندگان متخلف را جریمه کند، دولت و دستگاه قضائی بر اساس قوانین و ضوابط معینی به بانکها اجازه دهند افراد متخلف را متناسب با مبلغ و مدت تأخیر به نفع بانک جریمه کنند. شیوه‌های چهارگانه راهکار تعزیر مالی از جهت معیارهای ارزیابی حل مشکل تأخیر تأدیه وضعیتهای متفاوت دارند. الف. جواز شرعی: شیوه‌های چهارگانه از جهت جواز شرعی متفاوت هستند. در حالی که دو شیوه اول و دوم بدون تردید می‌توانند صحیح باشند، شیوه سوم و به ویژه چهارم محل تردید جدی است. در این زمینه استفتائاتی از برخی مراجع بزرگوار تقلید شده است. ب. تفکیک بین عوامل تأخیر: از آنجا که شیوه‌های اول تا سوم راهکار تعزیر مالی مبتنی بر رأی قضائی است و به طور معمول در قوانین و مقررات قضائی بین موارد اعسار و ورشکستگی با سایر موارد فرق می‌گذارند، معیار تفکیک تا حدودی رعایت می‌شود. اما شیوه چهارم مبتنی بر کیفیت تفویض اختیار است و به طور معمول بانکها حساسیتی بین موارد اعسار با غیر آن ندارند. ج. ایجاد انگیزه: شیوه‌های چهارگانه راهکار تعزیر مالی همگی برای پرداخت به موقع بدهی ایجاد انگیزه می‌کنند؛ چرا که بدهکار می‌بیند ممکن است صور و اهداف جریمه متفاوت باشد، ولی به هر صورت او جریمه مالی خواهد شد و این اثر بازدارندگی از تخلف دارد. هـ. جبران خسارت: در شیوه اول و دوم که جرایم مالی به خزانه دولت یا صندوق خیریه تعلق می‌گیرد، خسارت وارد بر طلبکاران به هیچ صورت تدارک نمی‌شود. در شیوه سوم بخشی از خسارت (استمرار خسارت از زمان اعلام متخلف به صندوق حمایت از طلبکاران و پرداخت دین معوق به صورت علی‌الحساب از طرف آن صندوق) جبران می‌شود و در شیوه چهارم کل خسارت وارد در قالب جریمه‌ای که به بانک تعلق پیدا می‌کند جبران می‌گردد. د. کارایی: شیوه‌های سه‌گانه اول تا سوم راهکار تعزیر مالی که مبتنی بر تشکیل پرونده قضائی است زمان‌بر

و پرهزینه است. اما شیوه چهارم که توسط خود بانک اجرا می‌شود، سریع، آسان و کم‌هزینه است راهکار پنجم: الزام متخلف به قرض بدون بهره به میزان تخلف (مقابل به مثل) برخی از اندیشمندان مسلمان پیشنهاد داده‌اند کسانی را که در پرداخت بدهی تأخیر می‌کنند به پرداخت قرض بدون بهره به میزان و مدت تأخیر ملزم کنیم (۳). این پیشنهاد به دو صورت قابل اجراست: نخست به عنوان شرط ضمن عقد؛ به این بیان که گیرنده تسهیلات بانکی ضمن قرارداد شرعی چون بیع مرابحه (فروش اقساطی)، اجاره به شرط تملیک، جعاله یا سلف متعهد می‌شود چنانچه در پرداخت بدهی خود کوتاهی و تأخیر کند، به میزان و مدت تأخیر، قرض بدون بهره در اختیار طلبکار بگذارد. شیوه دوم اینکه از طریق قضائی تأخیرکننده را موظف به اعطای قرض متقابل کنیم. شیوه نخست این راهکار از جهت شرعی شبیه راهکار دوم یعنی شرط جریمه تأخیر تأدیه در ضمن قرارداد است، چون شرط اعطای قرض بدون بهره از دید عرف ارزش مالی دارد و از نظر فقها زیاده حکمی و ربا محسوب می‌شود. اما شیوه دوم همانند تعزیر مالی متخلف از طریق قضائی است و به نظر می‌رسد اشکال شرعی نخواهد داشت. این راهکار نسبت به سایر معیارها نیز امتیاز خاصی ندارد. اولاً، شیوه نخست آن بین عوامل تأخیر فرق نمی‌گذارد. ثانیاً، هر دو شیوه آن انگیزه کافی در بدهکار ایجاد نمی‌کند. ثالثاً، تنها بخشی از خسارتهای وارد بر طلبکار را تدارک می‌کند و از جهت کارایی نیز شیوه دوم مبتنی بر طی مراحل قضائی است و همان مشکلات و هزینه‌ها را دارد. رسالت‌پی‌نوشتها در دفتر روزنامه موجود است.

درباره مرکز تحقیقات رایانه‌ای قائمیه اصفهان

بسم الله الرحمن الرحيم

جَاهِدُوا بِأَمْوَالِكُمْ وَأَنْفُسِكُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ ذَلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ (سوره توبه آیه ۴۱)

با اموال و جانهای خود، در راه خدا جهاد نمایید؛ این برای شما بهتر است اگر بدانید حضرت رضا (علیه السلام): خدا رحم نماید بنده‌ای که امر ما را زنده (و برپا) دارد ... علوم و دانشهای ما را یاد گیرد و به مردم یاد دهد، زیرا مردم اگر سخنان نیکوی ما را (بی آنکه چیزی از آن کاسته و یا بر آن بیفزایند) بدانند هر آینه از ما پیروی (و طبق آن عمل) می‌کنند

بنادر البحار- ترجمه و شرح خلاصه دو جلد بحار الانوار ص ۱۵۹

بنیانگذار مجتمع فرهنگی مذهبی قائمیه اصفهان شهید آیت الله شمس آبادی (ره) یکی از علمای برجسته شهر اصفهان بودند که در دلدادگی به اهل بیت (علیهم السلام) بخصوص حضرت علی بن موسی الرضا (علیه السلام) و امام عصر (عجل الله تعالی فرجه الشریف) شهره بوده و لذا با نظر و درایت خود در سال ۱۳۴۰ هجری شمسی بنیانگذار مرکز و راهی شد که هیچ وقت چراغ آن خاموش نشد و هر روز قوی تر و بهتر راهش را ادامه می‌دهند.

مرکز تحقیقات قائمیه اصفهان از سال ۱۳۸۵ هجری شمسی تحت اشراف حضرت آیت الله حاج سید حسن امامی (قدس سره الشریف) و با فعالیت خالصانه و شبانه روزی تیمی مرکب از فرهیختگان حوزه و دانشگاه، فعالیت خود را در زمینه های مختلف مذهبی، فرهنگی و علمی آغاز نموده است.

اهداف: دفاع از حریم شیعه و بسط فرهنگ و معارف ناب ثقلین (کتاب الله و اهل بیت علیهم السلام) تقویت انگیزه جوانان و عامه مردم نسبت به بررسی دقیق تر مسائل دینی، جایگزین کردن مطالب سودمند به جای بلوتوث های بی محتوا در تلفن های همراه و رایانه ها ایجاد بستر جامع مطالعاتی بر اساس معارف قرآن کریم و اهل بیت علیهم السلام با انگیزه نشر معارف، سرویس دهی به محققین و طلاب، گسترش فرهنگ مطالعه و غنی کردن اوقات فراغت علاقمندان به نرم افزار های علوم اسلامی، در دسترس بودن منابع لازم جهت سهولت رفع ابهام و شبهات منتشره در جامعه عدالت اجتماعی: با استفاده از ابزار نو می توان بصورت تصاعدی در نشر و پخش آن همت گمارد و از طرفی عدالت اجتماعی در تزریق امکانات را در سطح کشور و باز از جهتی نشر فرهنگ اسلامی

ایرانی را در سطح جهان سرعت بخشید.

از جمله فعالیت‌های گسترده مرکز:

الف) چاپ و نشر ده ها عنوان کتاب، جزوه و ماهنامه همراه با برگزاری مسابقه کتابخوانی

ب) تولید صدها نرم افزار تحقیقاتی و کتابخانه ای قابل اجرا در رایانه و گوشی تلفن همراه

ج) تولید نمایشگاه های سه بعدی، پانوراما، انیمیشن، بازیهای رایانه ای و ... اماکن مذهبی، گردشگری و ...

د) ایجاد سایت اینترنتی قائمیه www.ghaemiyeh.com جهت دانلود رایگان نرم افزار های تلفن همراه و چندین سایت مذهبی

دیگر

ه) تولید محصولات نمایشی، سخنرانی و ... جهت نمایش در شبکه های ماهواره ای

و) راه اندازی و پشتیبانی علمی سامانه پاسخ گویی به سوالات شرعی، اخلاقی و اعتقادی (خط ۲۳۵۰۵۲۴)

ز) طراحی سیستم های حسابداری، رسانه ساز، موبایل ساز، سامانه خودکار و دستی بلوتوث، وب کیوسک، SMS و ...

ح) همکاری افتخاری با دهها مرکز حقیقی و حقوقی از جمله بیوت آیات عظام، حوزه های علمیه، دانشگاهها، اماکن مذهبی مانند

مسجد جمکران و ...

ط) برگزاری همایش ها، و اجرای طرح مهد، ویژه کودکان و نوجوانان شرکت کننده در جلسه

ی) برگزاری دوره های آموزشی ویژه عموم و دوره های تربیت مربی (حضور و مجازی) در طول سال

دفتر مرکزی: اصفهان/خ مسجد سید/ حد فاصل خیابان پنج رمضان و چهارراه وفائی / مجتمع فرهنگی مذهبی قائمیه اصفهان

تاریخ تأسیس: ۱۳۸۵ شماره ثبت: ۲۳۷۳ شناسه ملی: ۱۰۸۶۰۱۵۲۰۲۶

وب سایت: www.ghaemiyeh.com ایمیل: Info@ghaemiyeh.com فروشگاه اینترنتی:

www.eslamshop.com

تلفن ۲۵-۲۳۵۷۰۲۳-۲۳۱۱ (۰۳۱۱) فکس ۲۳۵۷۰۲۲ (۰۳۱۱) دفتر تهران ۸۸۳۱۸۷۲۲ (۰۲۱) بازرگانی و فروش ۰۹۱۳۲۰۰۰۱۰۹ امور

کاربران (۲۳۳۳۰۴۵) (۰۳۱۱)

نکته قابل توجه اینکه بودجه این مرکز؛ مردمی، غیر دولتی و غیر انتفاعی با همت عده ای خیر اندیش اداره و تامین گردیده و لی

جوابگوی حجم رو به رشد و وسیع فعالیت مذهبی و علمی حاضر و طرح های توسعه ای فرهنگی نیست، از اینرو این مرکز به فضل

و کرم صاحب اصلی این خانه (قائمیه) امید داشته و امیدواریم حضرت بقیه الله الاعظم عجل الله تعالی فرجه الشریف توفیق

روزافزونی را شامل همگان بنماید تا در صورت امکان در این امر مهم ما را یاری نمایندانشالله.

شماره حساب ۶۲۱۰۶۰۹۵۳، شماره کارت: ۶۲۷۳-۵۳۳۱-۳۰۴۵-۱۹۷۳ و شماره حساب شبا: IR۹۰-۰۱۸۰-۰۰۰۰-۰۰۰۰-۰۶۲۱

۵۳-۰۶۰۹ به نام مرکز تحقیقات رایانه ای قائمیه اصفهان نزد بانک تجارت شعبه اصفهان - خیابان مسجد سید

ارزش کار فکری و عقیدتی

الاحتجاج - به سندش، از امام حسین علیه السلام - هر کس عهده دار یتیمی از ما شود که محنت غیبت ما، او را از ما جدا کرده

است و از علوم ما که به دستش رسیده، به او سهمی دهد تا ارشاد و هدایتش کند، خداوند به او می فرماید: «ای بنده بزرگوار

شریک کننده برادرش! من در کرم کردن، از تو سزاوارترم. فرشتگان من! برای او در بهشت، به عدد هر حرفی که یاد داده است،

هزار هزار، کاخ قرار دهید و از دیگر نعمت‌ها، آنچه را که لایق اوست، به آنها ضمیمه کنید».

التفسیر المنسوب إلى الإمام العسکری علیه السلام: امام حسین علیه السلام به مردی فرمود: «کدام یک را دوست تر می داری: مردی

اراده کشتن بینوایی ضعیف را دارد و تو او را از دستش می رسانی، یا مردی ناصبی اراده گمراه کردن مؤمنی بینوا و ضعیف از

پیروان ما را دارد، اما تو دریچه‌ای [از علم] را بر او می‌گشایی که آن بینوا، خود را بداند، نگاه می‌دارد و با حجت‌های خدای متعال، خصم خویش را ساکت می‌سازد و او را می‌شکند؟».

[سپس] فرمود: «حتماً رهاندن این مؤمن بینوا از دست آن ناصبی. بی‌گمان، خدای متعال می‌فرماید: «و هر که او را زنده کند، گویی همه مردم را زنده کرده است»؛ یعنی هر که او را زنده کند و از کفر به ایمان، ارشاد کند، گویی همه مردم را زنده کرده است، پیش از آن که آنان را با شمشیرهای تیز بکشد».

مسند زید: امام حسین علیه السلام فرمود: «هر کس انسانی را از گمراهی به معرفت حق، فرا بخواند و او اجابت کند، اجری مانند آزاد کردن بنده دارد».



مرکز تحقیقات و ترجمه

اصفهان

گامگاه

WWW



برای داشتن کتابخانه های تخصصی
دیگر به سایت این مرکز به نشانی

www.Ghaemiyeh.com

www.Ghaemiyeh.net

www.Ghaemiyeh.org

www.Ghaemiyeh.ir

مراجعه و برای سفارش با ما تماس بگیرید.

۰۹۱۳ ۲۰۰۰ ۱۰۹

