

## دور المصارف في تمويل التجارة الالكترونية عبر الانترنت

بان ياسين مكي (\*)

### المقدمة

شهد العالم تطورات وتغيرات لم يشهدها سابقا، نتيجة لثورة تكنولوجيا الاتصالات الحديثة وتفاعلها في القطاعات والمؤسسات كافة، إذ تحول كثير من الأعمال من استخدام القنوات التقليدية إلى استخدام قنوات أكثر مرونة وسهولة وذكاء، وقد شاع مفهوم التجارة الالكترونية التي توفر العديد من المزايا، فبالنسبة لرجال الأعمال، أصبح من الممكن تجنب مشقة السفر للقاء شركائهم وعملائهم، وأصبح بمقدورهم الحد من الوقت والمال للترويج لبيضائهم وعرضها في الأسواق، وليس على الزبائن التقل كثيرا للحصول على ما يريدونه، أو الوقوف في طابور طويل، أو حتى استخدام النقود التقليدية، إذ يكفي اقتناء جهاز كومبيوتر، وبرنامج مستعرض للانترنت، واشترك بالانترنت لإنجاز ذلك .

وقد عملت التجارة الالكترونية على معالجة حركات البيع والشراء، وإرسال التحويلات المالية عبر شبكة الانترنت، وكذلك عمليات بيع وشراء المعلومات نفسها جنبا إلى جنب مع السلع والخدمات .

ويعد التمويل التجاري الجزء الأكبر الذي يتأثر بالتغيير، إذ عندما تتحول عملياته من التوزيع التقليدي عبر الكاونتر، إلى السوق الالكترونية والتداول الالكتروني، فإنها ستبدأ في جذب كم كبير من رأس مال الدخل الثابت، الذي كان مسبقا يتجنب سوق التمويل التجاري، وبالتالي سيتحول التمويل التجاري من الظلام إلى بورصة القرن الحادي والعشرين.

### أهمية الدراسة: Importance Of the Study

تطلق أهمية الدراسة من أن التجارة الالكترونية تثير الكثير من التحديات في سائر الحقول والموضوعات مثل، أمن المعلومات، ووسائل الدفع الالكترونية، الملكية الفكرية، التعاقد الالكتروني،..... وغيرها، ويمكن القول إن التجارة الالكترونية تمثل الدرجة الأخيرة من درجات سلم التطور التاريخي لموضوعات تقنية المعلومات في الوقت الحاضر، كما إنها الإطار الذي يؤطر سائر موضوعات تقنية المعلومات.

### فرضية الدراسة: Hypothesis Of the Study

بنيت الدراسة على فرضية مفادها، إن المصارف قادرة على القيام بعملية التمويل التجاري الكترونيا عندما تتوفر البيئة المتطورة تكنولوجيا والكترونيا.

(\*) مدرس الاقتصاد المساعد/ جامعة البصرة/ كلية الإدارة والاقتصاد/ قسم العلوم المالية والمصرفية.

## هدف الدراسة: Aim Of the Study

تهدف الدراسة إلى أن توضح أن المصارف قادرة على القيام بتمويل التجارة الالكترونية.

## أسلوب الدراسة: Manner Of the Study

اعتمدت الدراسة على منهج التحليل الوصفي فيما يتعلق بأدبيات التجارة الالكترونية، من مفهوم وخصائص وصولاً إلى الدور الذي يمكن أن تلعبه المصارف في تمويل التجارة الالكترونية .

## هيكل الدراسة : Structure Of the Study

قسمت الدراسة إلى المحاور الآتية:-

- أولاً: تعريف ومفهوم التجارة الالكترونية .
  - ثانياً: السمات المميزة للتجارة الالكترونية .
  - ثالثاً: الآثار الجانبية للتجارة الالكترونية .
  - رابعاً: خصائص التجارة الالكترونية .
  - خامساً: استخدام التجارة الالكترونية والانترنت في العمل المصرفي .
  - سادساً : دور المصارف في تمويل التجارة عبر الانترنت .
- الخلاصة.

## أولاً: تعريف ومفهوم التجارة الالكترونية

يُعد التطور الكبير الحاصل في التكنولوجيا بعامة، والتكنولوجيا الرقمية أو الرمزية بخاصة من أهم وأبرزها لتطورات التي عرفها الاقتصاد العالمي، ومن ثم تبعه ظهور تكنولوجيا المعلومات التي قامت بإسناد دور تكنولوجيا الاتصالات بين الدول، حتى أصبح العالم بمثابة قرية الكترونية صغيرة، يعرف كل من فيها بعضه الآخر يسمع له ويحاوره، فكان لا بد من أن ينعكس ذلك على ظهور ما يعرف بـ (التجارة الالكترونية) التي تُعد بداية مرحلة نوعية تسود القرن الحادي والعشرين.

وقد وردت تعاريف كثيرة لمفهوم التجارة الالكترونية، فمنهم من عرفها على إنها (تتكون من مقطعين، الأول التجارة commerce، وهذا المقطع يعبر عن نشاط تجاري واقتصادي معروف لدينا ويتم من خلاله تداول السلع والخدمات على وفق قواعد ونظم متبعة ومتفق عليها، والثاني الالكترونية ELECTRONIC، والمقصود به هو القيام بأداء النشاط الاقتصادي (التجاري) باستخدام تكنولوجيا الاتصالات الحديثة مثل شبكة الانترنت والشبكات والأساليب الالكترونية). (غنيم . 2002 . 4 )

ومن التعاريف الأخرى، إنها (تلك العلاقات القائمة بين المؤسسات، أم العلاقات بين المؤسسات والإدارات، أو المبادلات بين المؤسسات والمستهلكين). (بلقا سم- علي. 2003. 70) كما إنها تعني القيام بكل مراحل التعامل، سواء تعلق الأمر بعمليات التصنيع أم توريد المواد الأولية، أم الإعلان التجاري وتبادل المعلومات مع دوائر الأعمال المماثلة إلكترونياً عبر ما وفره التقدم التكنولوجي من وسائل متطورة تتجسد فيما نعرفه الآن بشبكة الانترنت التي قامت بتطوير تقنيات تسيير الأعمال داخل المؤسسات .

في حين عرفها بعضهم على إنها أداء العمليات التجارية بين الشركاء التجاريين باستخدام تكنولوجيا معلومات متطورة، لغرض رفع كفاءة وفاعلية الأداء، أو هي منهج حديث في الأعمال موجه إلى السلع والخدمات وسرعة الأداء، ويشمل استخدام شبكة الاتصال في البحث والاسترجاع للمعلومات لدعم اتخاذ قرار الأفراد والمنظمات. (جورنليان. 2001. 3) يمكننا مما سبق أن نصل إلى تعريف يجمع بين التعريفات السابقة، وهو إن التجارة الإلكترونية Electronic Commerce هي تنفيذ كل ما يتصل بعمليات شراء وبيع البضائع والخدمات والمعلومات وما يتبعها من تحولات وتسويات مالية وتبادل للمعلومات، وإجراء المفاوضات عبر شبكة الانترنت والشبكات التجارية العالمية الأخرى. ولاشك أن الانتشار غير العادي والسريع لشبكة الانترنت سيعزز خطوط التجارة الإلكترونية في السيطرة على التجارة الدولية في أواخر العقد الحالي .

وبالرغم من صعوبة قياس حجم التجارة إلكترونياً، وذلك لافتقار مكاتب الإحصاء للأرقام الدقيقة، إلا إنه قد تم الاعتماد على ما أفادت به كبرى الشركات الخاصة المتعاملة بهذه التقنية والذي يمكن استخدامه كمؤشر والاعتماد عليه في الدراسات . والجدول الآتي يبين تطور التجارة إلكترونياً وأفاقها خلال الفترة (1995-2005). (الصادق . 1999. 98)

تطور وأفاق قيمة التجارة إلكترونياً خلال الفترة (1995-2005) (مليار دولار)

السنة	القيمة	معدل النمو %*
1995	0.0	—
1997	26	—
2001-2002	330	66
2003-2005	1,000	31.9

المصدر: (الصادق. 1999. 98)

\*: استخراج معدل النمو من قبل الباحثة اعتماداً على الصيغة التالية:

$$(lnx_n - ln x_0) / (n - 1) = \text{inte log r} - 1 - r * 100$$

ويلاحظ من الجدول إن معدل نمو قيمة التجارة الكترونياً ملفت للانتباه، إذ بلغ معدل النمو لها خلال الأعوام (1997-2001) قيمة (66%) مليار دولار، وهي زيادة كبيرة جداً وتوضح التطور الهائل الذي آلت إليه التجارة الالكترونية خلال الأعوام تلك، في حين بلغ معدل النمو لها للأعوام (2002-2005) حوالي (31.9%) مليار دولار .

وتجدر الإشارة إلى إن (80%) من حجم التجارة الكترونياً في الوقت الحاضر هي في الولايات المتحدة الأمريكية، والنسبة المتبقية تتوزع بين أوروبا الغربية (15%)، وقارة آسيا (5%) معظمها في اليابان. (الصادق. 1999. 100)

### ثانياً: السمات المميزة للتجارة الالكترونية.

هناك مجموعة من السمات التي تميز التجارة الالكترونية وتوضح أهمية اللجوء إليها واعتمادها نمطاً رئيساً للنشاط التجاري في عصر طريق المعلومات فائق السرعة، ويمكن عرض أبرز سمات التجارة الالكترونية: (جورنليان. 2001. 2)

1- عدم وجود علاقة مباشرة بين طرفي العملية التجارية، حيث يتم التلاقي بينهما من خلال شبكة الاتصالات.

2- إمكانية التفاعل مع أكثر من مصدر في الوقت نفسه، إذ يستطيع أحد أطراف المعاملة إرسال رسالة الكترونية إلى عدد لانهائي من المستقبلين في نفس الوقت.

3- إمكانية تنفيذ كل مكونات العملية التجارية بما فيها تسليم السلع غير المادية على الشبكة.

4- إمكانية التأثير المباشر على أنظمة الحاسبات بالشركة من خلال ما يسمى التبادل الالكتروني للبيانات والوثائق، والذي يُعد بمثابة طفرة هائلة تحقق انسياب البيانات والمعلومات بين الجهات المشتركة في العملية التجارية دون تدخل بشري وبأقل تكلفة وأعلى كفاءة.

5- إن التجارة الالكترونية تمكن الشركات من تفهم احتياجات عملائها وإتاحة خيارات التسوق أمامهم بشكل واسع، وهذا بحد ذاته يحقق نسبة رضا عالية لدى الزبائن لا تتحده وسائل التجارة التقليدية، إذ يتمكن الزبون من معرفة أصناف وأسعار كل منتج والمفاضلة بينهما.

6- إذا كانت اتفاقيات التجارة الدولية تسعى إلى تحرير التجارة في البضائع والخدمات من خلال المفاوضات والجولات، فإن التجارة الالكترونية بطبيعتها تحقق هذا الهدف دون الحاجة إلى جولات توافق ومفاوضات، إذ إن الصفة العالمية المميزة لها قد ألغت الحدود والقيود أمام دخول الأسواق، وبفضلها تحول العالم إلى سوق مفتوح أمام المستهلك بغض النظر عن الموقع الجغرافي للبائع أو المشتري. (غنيم. 2002. 5)

لقد ساهمت التجارة الالكترونية في الدخول إلى أسواق جديدة وتوسيع دائرة الزبائن، وعملت على تسريع وتسهيل المعاملات التقليدية من خلال تعديل الإجراءات التجارية، مثل تحضير الطلبات، وإصدار الفواتير، ودعم الزبون، وقد ذهبت إلى أبعد من تبسيط عمليات بيع وشراء السلع والخدمات، إذ قامت بتعديل العلاقات بين المتدخلين في العملية، وهي بهذا تمثل فرصة جديدة، قد لا تتيحها التجارة التقليدية.

### ثالثاً: الآثار الجانبية للتجارة الالكترونية.

إن النمو المطرد في حجم التجارة الالكترونية عبر شبكة الانترنت، تمخضت عنه آثار جانبية تشكل تحدياً اقتصادياً هاماً على المستوى القومي، الأمر الذي يتطلب من الدول تشخيصاً دقيقاً لتلك الآثار، ونذكر منها:-(توفيق .2001. 7)

- 1- تهدد التجارة الالكترونية بإزالة دور "إدارة المبيعات كوسيط" بين الشركة وعملائها، إذ يفترض إن تكون هناك إدارة للمبيعات في كل شركة تختص بعمليات البيع والترويج، والتعرف على السوق وتوفير المعلومات عنه، والتفاوض مع المشترين، واتخاذ القرار النهائي، ونجد اليوم إن التجارة الالكترونية على شبكة الانترنت تقوم بكل هذه الوظائف بسرعة وكفاءة ودقة، وبصورة أقوى من الصور الروتينية التقليدية . لذا فهي تحل محل إدارة المبيعات بشكل تدريجي، وفي المستقبل سيتضاءل حجم إدارة المبيعات في أي شركة، إذ تصبح معظم تعاملات السوق الكترونية.
- 2- تتأثر السلطات النقدية بالآثار الجانبية للتجارة الالكترونية، إذ إن عملياتها تؤثر على حسابات الناتج القومي، فهذه العمليات الالكترونية لن تظهر في تلك الحسابات وبالتالي لن يعرض عليها أي نوع من أنواع الضرائب، كما ستقف تقارير المحاسبة والمراجعة عاجزة عن التحكم في تدفق هذه العمليات عبر المراكز المالية للشركات، الأمر الذي يستدعي البحث في معايير جديدة للمراجعة تعترف ضمناً بنشوء هذا النوع من المعلومات.
- 3- سيعاني بنك التسويات الدولية من معرفة حجم النقود العالمية، وبالنتيجة سيفتح ذلك الباب أمام أنشطة الجريمة التي تمول بالنقود الالكترونية، ويمكن ضبط هذه الأمور في حالة الانتقال المادي للسلع بين الدول.
- 4- أن الفكرة التقليدية من السيطرة على عرض النقود داخل حدود الدولة، لن يكون لها معنى في إطار نقود تتولد وتتدفق بلا حدود، مما سيؤدي إلى خلق مفاهيم جديدة للمبادئ الاقتصادية التقليدية .
- 5- أصبحت خسارة الضرائب الناجمة عن التسويق الالكتروني فيما يتعلق ببرامج الكمبيوتر وباقي أقسام تكنولوجيا المعلومات تشكل مشكلة كبيرة، إذ أنها تواجه صناعة يقال إن قيمتها

تصل نحو 600 مليون دولار سنويا، ومع ازدياد المشكلة لن تجد الحكومات حلا إمامها سوى نقل سجلات عمليات التجارة الالكترونية لمصلحة الضرائب، أو فرض ضرائب جديدة يتم اقتطاعها من المصدر مباشرة.

#### رابعا: خصائص التجارة الالكترونية.

تتصف التجارة الالكترونية بمجموعة من الخصائص نذكر منها:- (بلقاسم - علي.

( 76. 2003 )

1- **سهولة توافر المعلومات:** إن صدق وشفافية المعلومات المتوافرة عبر الإنترنت يعد شيئا أساسياً لتطوير التجارة الالكترونية وتعزيز الثقة بها بوصفها وسيلة رئيسة لتبادل السلع الدولية والذي سهل الأمر انتشار الانترنت في كل الدول بدءاً بالدول الصناعية ومروراً بالدول الناشئة، وانتهاء بالدول النامية.

2- **سهولة الاتصال:** إن انتشار التجارة الالكترونية مرتبط إلى حد كبير بانتشار الانترنت، إذ يكفي وجود كومبيوتر وخط هاتفي في كل من موقعين معينين لتأمين الاتصال، وبالتالي تحقيق التبادل التجاري، فكيف يكون الحال إذا انتشر الكومبيوتر والهاتف في المنازل والشركات والمؤسسات الرسمية، بحيث تتبادل كل شيء بدأً بالمعلومات، ومروراً بالخدمات وانتهاء بالسلع .

3- **تخفيض كلفة التبادل:** تقوم التجارة الالكترونية بتخفيض المسافة الاقتصادية التي تفصل المنتجين عن المستهلكين الذين بإمكانهم القيام مباشرة بالمشتريات دون اللجوء إلى الطرق العادية، كتجارة الجملة، أو حتى الموزعين الذين سيستفيدون من معلومات جيدة وتكاليف ضعيفة للتبادل، وأسعار منخفضة، واختيارات متنوعة، وإمكانية طلب سلع متكيفة مع احتياجاتهم الخاصة، والتسليم في وقت معين لخدمات و سلع غير مادية، وفي شكل رقمي.

4- **بفضل التجارة الالكترونية** ستمكن الشركات من إيجاد مصادر دخل جديدة مما يفرض عليها أن تنهياً بسرعة وتنظم نفسها بدقة في كل الميادين، بدءاً بالأمور المالية إلى الأمور الإدارية، فالتسويقية وغيرها، وإذا تجاهلت الشركات هذا الواقع فستكون خاسرة في أقرب وقت.

#### خامسا: استخدام التجارة الالكترونية والانترنت في العمل المصرفي.

إن أساليب العمل في العهد الالكتروني تتطلب من المؤسسات تغيير الكثير من العادات القديمة، إذ عليها أن تكون قادرة على التعامل والتأقلم والتفاعل مع التغيير الذي يسود القرن الحادي والعشرين إذ ظهر اقتصاد المعلومات وغير كل أوجه حياتنا اليومية تقريبا، وأصبح البيع والشراء آليا ومريحا أكثر، والمؤسسات مثل البنوك بطبيعتها الحال متصلة ببعضها

وبعملائها في شبكة متماسكة، وتتساب المعلومات من خلال الإنترنت عبر أقطار العالم في لحظات وبأقل تكلفة. وتشير إحدى الدراسات (العالي، 2002، 3) إلى إن عدد مستخدمي الانترنت بلغ 400 مليون مستخدم نهاية عام 2000، وفي نهاية 2001 وصل إلى 700 مليون مستخدم مع مراعاة التباين في تقدير الدراسات الذي يعزى إلى تباين آليات حساب عدد المستخدمين الفعليين، مقارنة بعدد الاشتراكات الفعلية، والأرقام المتقدمة تعكس النماء الهائل في استخدام الشبكة وتجاوز الواقع للتقديرات البحثية.

وتعد التجارة الالكترونية احد ابرز نتائج الانترنت، وهي معنية بالقيام بعمليات البيع والشراء من خلال الانترنت، وتصنف عادة إلى عمليات تتم بين مؤسسات الأعمال، وعمليات تتم بين مؤسسات الأعمال والمستهلك، وعمليات تتم بين الحكومة والمستهلك، وتكون البنوك حاضرة خلال كل العمليات آنفة الذكر، سواء من خلال السماح للعملاء (مؤسسات وأفراد) بالوصول إلى حساباتهم وإدارتها وإجراء الدفعات النقدية والوفاء بقيمة الفواتير، وأجراء الخدمات الاستعلامية كافة، أم أجراء التحويلات بين الحسابات وغيرها من المعلومات المصرفية. وقد باتت التكنولوجيا إحدى أهم القضايا الاستراتيجية في مجال العمل المصرفي تحديداً، إذ تعمل المصارف ومنذ فترة على تفحص واستقصاء الفرص التي توفرها وسائل الاتصال الالكترونية لإيجاد منافذ جديدة لتوزيع المنتجات والخدمات المصرفية.

إن وجود الانترنت وسهولة التواصل من خلاله، وما نتج عنه من تجارة الكترونية قد أتاح العديد من الفرص والمزايا للمصارف من جهة وجعلها في مواجهة عدد من التحديات من جهة أخرى، ولتوضيح ذلك نذكر:-

### 1- فرص ومزايا العمل الالكتروني المصرفي:

إن استخدام التكنولوجيا في العمل المصرفي حقق مجموعة من المزايا منها: (شعبان، 2004، 50)

أ- المحافظة على العملاء الحاليين، وذلك من خلال إيصال الخدمات للعملاء بدلا من وصول العميل للخدمة عن طريق ذهابه للبنك، إضافة إلى العديد من الخدمات الجديدة والمبتكرة الأخرى التي قدمها الانترنت والتي تهدف إلى زيادة رضا العملاء .

ب- زيادة عدد مستخدمي الانترنت بسرعة هائلة، وقد شملت هذه الأعداد أناس من مختلف فئات المجتمع، وبالتالي فإن توفر الخدمات المصرفية عن طريق الانترنت يضعها في متناول متصفح الانترنت، ومن ثم استقطاب عملاء جدد مهتمين بخدمات البنوك المبتكرة والتي لم تكن موجودة في الماضي .

ج- إمكانية تقديم خدمات تكون متاحة أكثر للعملاء لفترات زمنية غير محددة (24 ساعة يوميا) وفي أماكن متعددة وبأقل تكلفة ممكنة .

لقد عمل المصرف الإلكتروني على تحقيق السرعة والدقة في أداء الخدمة للعملاء وخلص البنوك من أهم المشاكل وهي صفوف الانتظار الطويل . وتشير المعطيات الدولية إن تكلفة إجراء المعاملات المصرفية بواسطة الانترنت تشكل نحو (2.0%) من تكلفتها في حالة الاعتماد على فرع البنك التقليدي، و(3.6%) عند استخدام حزمة البنك الناطق، في حين تشكل (8%) من تكلفتها في حالة استخدام الصراف الآلي ATM . (الصمادي . 2003 . 24 )

## 2. تحديات العمل الإلكتروني المصرفي

إن تقديم الخدمات المصرفية من خلال القنوات الإلكترونية، أدى إلى نقلة نوعية في صناعة تقديم المنتجات والخدمات المصرفية . وقد أدت هذه التغييرات إلى مواجهة العمل المصرفي لبعض التحديات وهي:- (شعبان ، 2004 ، 48 )

أ- وفر الانترنت فرصة اكبر للبنوك للتنافس من خلال خلق حزمة أوسع من الخدمات التي أصبح بالامكان تقديمها، وهذا الوضع عرض البنوك المحلية تحديدا والعربية عموما إلى مخاطرة محتمة، إذ ستجد هذه البنوك نفسها في منافسة غير متكافئة مع البنوك العالمية التي تفوقها في كل شيء تقريبا .

ب- مكنت تكنولوجيا الانترنت مؤسسات غير مصرفية من الدخول لسوق تقديم الخدمات المصرفية، بسبب عجز القطاع المصرفي عن سد المتطلبات السريعة الناشئة عن هذه التكنولوجيا ، إذ وجدت هذه المؤسسات نفسها وسائل دفع نقدي تقنية وتستطيع إنشاء قواعد بيانات خاصة بحسابات عملائها، وقد تمنحهم ضمن سياساتها تسهيلات بالوفاء بالتزاماتهم نحوها، أي أنها مارست أعمال مصرفية دون أن تعلم، مما شكل تحديا جديدا أمام البنوك .

ج- مع زيادة استخدام الانترنت، زادت مخاطر أمن البيانات، ويعد هذا بحد ذاته تحديا جديدا للبنوك يؤدي إلى ارتفاع تكاليف إدارة البيانات، وبالتالي يطرأ لوضع سياسات وخطط جديدة للتعامل مع المخاطر الناجمة عن ذلك .

## سادسا : دور المصارف في تمويل التجارة عبر الانترنت .

يعد القطاع المصرفي من أهم القطاعات التي تأثرت بصورة كبيرة بالتجارة الالكترونية، نظرا لخصوصيته في مجال التطور الاقتصادي، إذ شهدت المصارف تطورا كبيرا في نشأتها وتطور دورها ووظائفها، تماشيا مع التطور الذي شهدته مختلف الاقتصاديات والأدوات التي استخدمتها كمنقود في كل مرحلة من مراحل تطورها، بدءا من نظام المقايضة



السلعية، إلى سيادة القاعدة النقدية الورقية، وحتى ظهور ما يعرف الآن بالنقود الرمزية أو الرقمية . (بلفاسم - علي . 2003 . 71) .

و بالرغم من نمو سوق التداول العالمي، إلا أن صناعة التمويل التجاري تواجه بعض التحديات، إذ أنه من المعتاد دعم تلك الأعمال من قبل مصارف الاستثمار، والمصارف التجارية، والممولين من ذوي التداول المالي على أسس العلاقات المباشرة مع الباعة والمشتريين اعتمادا على شبكات عملهم.

وإن وجود نقاط الالتقاء بين فرص السوق والتكنولوجيا يخلق منهاجا موحدًا وآمنا يربط بين رأس المال وفرص الاستثمار، ولغرض نجاح برنامج التمويل التجاري عبر الانترنت في اجتذاب السوق التقليدي للمستثمرين ذوي الدخل المحدود، هناك عدة أمور يجب توفرها، نذكر منها :- (Strain .2001 41)

### 1- سهولة أكثر

يعد الانترنت أرضية نموذجية للجمع بين عدد كبير من المشترين بطريقة سريعة وقليلة التكلفة، إذ سمحت التكنولوجيا المتطورة للمزادات من إشراك عدد كبير من المنافسين العالميين في بيئة آمنة وشفافة من جهة، والعمل على تحسين فعالية التسعير وتسهيل الوصول إلى السوق من جهة أخرى .حيث أن السعر يصبح أكثر فعالية بوجود المزيد من المشاركين في المزاد، ويمكن ان يعد موقعا الكترونيا واحدا بمثابة مرجع في التمويل التجاري للإطراف التي تسعى إلى شراء أو بيع الموجودات التجارية.

### 2- عمليات آمنة للتسوية

ضرورة وجود عملية آمنة للتسوية حتى لا تصبح الانترنت كالنشرات المؤسسية التي يعرض فيها ما يحتاجه الشخص أو المؤسسة . إن وجود أساليب الجودة المتعددة التي تتشوهها المصارف، هي التي تحكم نجاح عملية التمويل، بحيث تكون آمنة وماتمة ورخيصة ومجزية لكل من البائع والمشتري، ولا بد من أن تدار عملية التسوية من قبل مؤسسة محايدة في السوق تتميز بالإمكانيات الإدارية للتعامل مع التداول الرقمي الجديد، وحماية مصالح المشاركين ويمكن أن تشترك المصارف العالمية في هذه الرتيبات .

### 3- معايير موحدة

يمكن لعملية من عمليات التداول أن تؤسس معايير موحدة عالمية تضمن نوعية الموجودات وتنتج في تقدير التاريخ الائتماني على المدى البعيد، إذ من الممكن استخدام تلك المعايير عبر الانترنت والأسواق العالمية بسهولة.

## 4. الحفظ الرقمي للسجلات

تحتاج الشركات إلى معلومات جيدة حول نوعية الموجودات المتوفرة لديها، ويجب عليها أن تكون قادرة على حفظها بطريقة موحدة خلال عملية شطب الديون من دفاترها، لذا لا بد من وجود مؤسسة محايدة في السوق تتولى عملية حفظ سجلات الشركات بطريقة فعالية، ومن ثم العرض السريع للموجودات بقصد البيع والتقييم. (Strain. 2001.42) ويعمل التعامل الرقمي مع البيانات على تقليل المساحة التي تحتاجها المؤسسة لتخزين الوثائق في خزائن ذات مواصفات معينة كما تفعل العديد من الشركات حالياً.

ان تحول عمليات التمويل التجاري من التوزيع التقليدي عبر الكاونتر، إلى السوق الالكترونية والتداول الالكتروني، يعمل على جذب كم كبير من رأس مال الدخل الثابت، الذي كان في السابق يتجنب سوق التمويل التجاري، وفي وقت تدفق رأس مال الدخل الثابت إلى السوق، فان الفرص ستكون أفضل للوصول إليه، الأمر الذي سيؤدي حتماً إلى خلق نمو جديد في كل مرة من التجارة العالمية والتمويل التجاري. ولعل اكبر مثال على استقطاب بنوك الانترنت للعملاء هو إن بنك (برودنشيال إتشورانس) الذي انشأته إحدى شركات التأمين في سوق لندن، وهو بنك انترنت استطاع بعد (18) شهراً من إطلاق خدمته جذب ودائع بقيمة (18) مليار دولار، أي ما يعادل (1%) من حجم السوق المصرفية في بريطانيا (الصمادي، 2003، 25). وإن التطور الكبير الذي آلت إليه المصارف الالكترونية قاد إلى ظهور المصارف المتنقلة خلال العام الحالي 2005.

## المصارف المتنقلة Mobile Bank

إن النمو في استخدام الهواتف النقالة وتقديم خدمات الانترنت ساعد في تقديم تطبيقات المصارف المتنقلة إلى حيز الوجود، وان هذه التقنية تعتبر الأحدث خلال هذا العام (2005)، إذ إن المحفز لتطبيقات المصارف المتنقلة من وجهة نظر المصرف، هو الحصول على قناة تسويق إضافية، وكذلك تخفيض التكاليف. (www.zygllobe.com.2005) إن المصرف يوفر هذه الخدمة من خلال استخدام بطاقات الفيزا الكترون عن طريق جهاز الهاتف النقال بعد الاشتراك، كما يمكن استخدام هذه الخدمة أيضاً عن طريق رسائل أَل SMS (www.menareport.com.2005). أن إطلاق المصرف لخدمة أَل SMS البنكي هو دلالة واضحة على التزام المصارف الالكترونية على مهمتها الرئيسية التي تكمن في توفير الخدمات المصرفية الشاملة والمتكاملة في قطاعات الشركات والتجزئة والمستثمرين بجودة عالية وبأسعار منافسة وبما يلبي احتياجات العملاء المالية المختلفة، مع تدعيم هذه الخدمات بحلول مصرفية مناسبة وتقنيات متطورة، وشبكات توزيع فعالة.

## الخلاصة

إن التطور المطرد لشبكة الانترنت وانتشارها وتوسعها الملحوظ، جعل منها منصة رئيسة لعصر المعلومات، والبنية التحتية لعالم الأعمال، وأوجدت الانترنت القاعدة الاقتصادية والاجتماعية والتقنية لنشر التجارة الالكترونية بين المتعاملين كافة .

ولعل أهم اعتبار في مجال التجارة الالكترونية بعامة والعمل المصرفي بخاصة، هو توسع النشاط المصرفي، ودخوله مجال تقنية المعلومات والاتصالات، وما ترتب على ذلك من تذييل العراقيل التي كانت تعترض العمل المصرفي آنذاك، لذا فقد حدثت الثورة التقنية بالمصارف القفز إلى الصيرفة الالكترونية وتمويل التجارة التي تتم عبر الانترنت.

وان تقديم الخدمات المصرفية عن طريق القنوات الالكترونية كافة، تسبب في إحداث نقلة نوعية في صناعة تقديم المنتجات والخدمات المصرفية (التمويل التجاري)، وقد أدت التغييرات إضافة إلى بعض الخصائص الفنية لتكنولوجيا شبكة الانترنت والوسائل الالكترونية الأخرى، إلى إثارة المخاوف والقلق لدى المصارف، منها عدم وجود بنية تحتية ذات تقنية عالية من شبكات الاتصالات تتمتع بالمرونة والكفاءة بما يحقق الأمن والسلامة وتوفير المعلومات والخدمات بأفضل صورة، إضافة إلى عدم توفر الخبرة الكافية في مجال العمل المصرفي، ولا ننسى أهمية الوعي الالكتروني لدى العملاء الذي يعد من العوامل التي قد تحد من التعاملات الالكترونية، إذ إن عدد كبير من العملاء ليسوا على دراية بهذا المجال، وبسبب كل هذه العوامل والظروف مجتمعة كان لا بد من ضرورة توافر ضوابط محددة قبل الدخول إلى العمل المصرفي الالكتروني لغرض نجاح التمويل التجاري عبر الانترنت، تتمثل بتوفير سيولة أكثر، وعمليات آمنة للتسوية والاتفاق على معايير موحدة، وضرورة الحفظ الرقمي للسجلات، وهذا بدوره يؤدي إلى نمو جديد للتجارة العالمية والتمويل التجاري، إضافة إلى ضرورة تأهيل الكوادر البشرية وتوعيتهم لاستخدام التكنولوجيا والاستفادة منها والتمتع بثمراتها، إذ لا يمكن لمن لا يملك القدرة والمعرفة في استخدامها الارتقاء في عالم اليوم ومواكبة متغيرات العصر من سوق الكترونية أصبحت اليوم تضم ملايين المستخدمين في العالم .

## المصادر

### المصادر العربية

#### أ- الكتب

1- حازم نعيم الصمادي/ (المسؤولية في العمليات المصرفية الالكترونية) // طبعة أولى/2003.

#### ب- الدوريات

1. أياذ عبد الله شعبان // (دور البنوك في التجارة الالكترونية) /مجلة اتحاد المصارف العربية / العدد 285/آب 2004.

2. جان جورونليان// (القرية الالكترونية) / مجلة الجزيرة /2001.

3. حسن العالي// (التجارة الالكترونية) /مجلة انترنت العالم العربي/انترنت /2002

4. د. رأفت عبد العزيز غنيم/ (دور جامعة الدول العربية في تنمية وتيسير التجارة الالكترونية بين الدول العربية) //، الأمانة العامة، القطاع الاقتصادية إدارة قطاعات الخدمات الأساسية 2002/

5. زايري بالقاسم - طوباش علي// (دور طبيعة التجارة الالكترونية وتطبيقاتها المتعددة) /كلية العلوم الاقتصادية/جامعة وهران/الجزائر/ مجلة المستقبل العربي/1999.

6. د. علي توفيق الصادق // (القدرة التنافسية للاقتصادات العربية في الأسواق العالمية) // صندوق النقد العربي /معهد السياسات الاقتصادية /العدد الخامس/1999.

7. د. محمد شريف توفيق // (التجارة الالكترونية) // مركزا لبحوث والدراسات التجارية/انترنت/2000 /

### المصادر الإنكليزية:

1- Ricardo Strain "will the internet E-Evolutionist trade finance"/Business credit /,October

2. [www.zyglobe.com/](http://www.zyglobe.com/) mobile Bank.com .2005

3. [www.menareport.com/ar/business.2005](http://www.menareport.com/ar/business.2005).