

قال صلى الله عليه و سلم كلمة جامعها مانعة قال

و الله في عون العبد ما كان العبد في عون أخيه  
صدق رسول الله صلى الله عليه وسلم



## كتاب أساسيات العمل المصرفي

كتاب يجمع بين موضوعاته المختلفة شرح مفصل لكافة جوانب العمل المصرفي

لكل من يرغب في دخول عالم البنوك

الكتاب إهداء إلى قسم البنوك والمصرفين بمنتدى ألدی في دى العربي

جمع وتلخيص

احمد ناجي احمد

لا تنسوني من صالح الدعاء بالله عليكم

## بسم الله الرحمن الرحيم

هذا الكتاب هو تجميع لموضوعات مختلفة تشمل اساسيات العمل المصرفي بشكل شامل ويرجى ملاحظة ان الموضوعات المكتوبة لست انا من قام بكتابتها ولا كتبها ولا كتبها تعود الى اشخاص افاضل سبق لهم نشر البحوث وكتب ومشاركات في شتى المواقع والمنتديات تخص منهج هذا الكتاب وقد قمت انا بالبحث هنا وهناك سعيا الى الوصول الى هذا المنهج المبسط والشامل ليكون مرجع لكل من يستعد لمقابلة او لكل موظف جديد في بنك او لكل شخص لم يستطيع الحصول على كورس اساسيات العمل المصرفي بالمعهد المصرفي وهذا الكتاب شرح لمهنة هذا الكورس ولاكن باجتهاد شخصي مني وليس لى علاقة بالكورس

قد تجد في هذا الكتاب بحث او مشاركة او موضوع قمت انت بنشره على الانترنت فالتعلم ان الله سبحانه وتعالى صحاب الفضل علينا ثم يعود لك الفضل في افادتنا واعلم انك انشاء الله مشارك لى فى الثواب واحتسب عند الله ان هذا العمل كصدقة جارية لى ولك

ارجو من السادة الافاضل الا تتردد فى تصويب اى خطأ قد اكون وقعت فيه

**[Ah.nagy@hotmail.com](mailto:Ah.nagy@hotmail.com)**

**0111 22 88 916**

هذا الكتاب اهداء الى قسم البنوك والمصرفين بمنتدى الدى فى دى العربى  
يمكنكم نقلة ولاكن برجاء ذكر المصدر من قسم البنوك والمصرفين .

4	: الاطار العام للنظام المصرفي ودور البنك المركزي	الجزء الاول
8	: مفهوم جودة خدمة العملاء ومناقشة اساسيات خدمة العملاء	الجزء الثاني
16	: الاعمال المصرفية	الجزء الثالث
22	: الجوانب القانونية للاوراق التجارية	الجزء الرابع
33	: التجزئة المصرفية	الجزء الخامس
35	: ادارة المخاطر في البنوك	الجزء السادس
40	: العمليات المصرفية الالكترونية	الجزء السابع
43	: الائتمان المصرفي	الجزء الثامن
61	: إدارة رأس المال العامل .	الجزء التاسع
68	: دورة تحول الاصول	الجزء العاشر
70	: التحليل المالى مفهومه واهميته واستخداماته وطرق التحليل المالى	الجزء الحادى عشر
74	: مفاهيم المشروعات الصغيرة والمتوسطة من الناحية المصرفية وأدوات التمويل للبنوك التجارية والاسلامية بالاضافة الى المخاطر التمويلية التى تواجهها	الجزء الثانى عشر
85	: تمويل التجارة الخارجية	الجزء الثالث عشر
95	: مفهوم الضمانات البنكية	الجزء الرابع عشر
100	: بحث شامل عن الاعتماد المستندى	الجزء الخامس عشر
113	: بحث بمفهوم خطابات الضمان	الجزء السادس عشر
115	: مصطلحات التجارة الدولية	الجزء السابع عشر
118	: نظام سويفت	الجزء الثامن عشر

## الجزء الاول : الاطار العام للنظام المصرفي ودور البنك المركزي

### اولا تعريف النظام المصرفي

النظام المصرفي يشير إلى تلك المصارف أو البنوك التي تتعامل بالائتمان، ويؤدي النظام المصرفي مهمته في الاقتصاد حيث يوفر الائتمان للمؤسسات والأفراد الذين يحتاجونه. ويتطور النظام المصرفي صار يؤدي عددا من الوظائف عن طريق مؤسسات خاصة تتولاه، وهي نوع من البنوك أو المصارف الخاصة بأنظمة مصرفية متخصصة، مثل التوظيف لرأس المال، وتنشيط الإنتاج، وتشجيع الإذخار، وتوفير غطاء للعملة أو النقد، وإدارة وتسويق عمليات التحويل الخارجي، وغيرها، وهي من خصائص عمل المصرف المركزي.

### ثانيا دور البنك المركزي

المصرف أو البنك المركزي وهي المؤسسة المسؤولة عن مراقبة وتوجيه النظام المصرفي في الدولة (أو في مجموعة دول)، وتهدف بشكل عام إلى الحفاظ على الاستقرار النقدي والمالي في الدولة والأسهم في تعزيز النمو الاقتصادي والسيطرة على التضخم وتخفيض البطالة. وتتعدد مهمات المصرف المركزي وتختلف من دولة لأخرى، ولكنها تشمل عادة مهام مثل: صياغة وتنفيذ السياسة النقدية للدولة وإصدار النقد (العملة الوطنية) ومراقبة الجهاز المصرفي وإدارة نظام المدفوعات وتنظيم الائتمان والإقراض وإدارة احتياطي العملة الأجنبية والعمل كمصرف للحكومة وللمصارف التجارية العاملة في البلد وتحديد الحد الأدنى لسعر الفائدة، مما يؤثر بدوره على السلوك الاستهلاكي والاستثماري للفرد والمجتمع. يندرج تحت البنك المركزي: بنك الإصدار، بنك الحكومة وبنك البنوك

البنك المركزي هو مؤسسة عامة أي حكومية .. لكنها مستقلة ويقصد بذلك أنها مؤسسة ذات استقلالية مالية وإدارية فهي لا تتبع للحكومة بمعنى نشاطها مستقل عن الوزارات.. وإدارياً ترتبط عادة برئيس الوزراء او رئيس الدولة مباشرة .. وللبنك المركزي وظائف عدة .. أهمها:

1) المحافظة على الاستقرار النقدي في البلد، وذلك من خلال:

- أ. المحافظة على معدل تضخم مقبول ومستقر.
- ب. المحافظة على استقرار سعر صرف العملة وضمان قابلية تحويله.
- ج. المحافظة على هيكل أسعار فائدة متوافق مع حجم النشاط الاقتصادي في البلد (ولكن بدون تحديد، حيث يتطلب اقتصاد السوق وفقاً لأدم سميث والمدرسة الكلاسيكية الحديثة ترك الأسعار تتأثر ارتفاعاً ونزولاً وفق آلية السوق ودون تدخل حكومي).
- د. المحافظة على مستوى أمثل من السيولة المحلية يتلاءم مع متطلبات النشاط الاقتصادي.
- هـ. الاحتفاظ باحتياطيات البلد من العملات الأجنبية والذهب والسندات ومختلف أنواع الاحتياطيات واستثمارها.

2. إصدار العملة وضمان قابلية تحويلها وذلك من خلال:

- أ. طباعة النقد والموائمة بين النقد المصدر والنقد المسحوب من التداول للمحافظة على عرض النقد.
- ب. المحافظة على النقد من التزوير وكشفه وتوعية الجمهور بالعلامات الامنية لتميز النقد الحقيقي عن الزائف.
- ج. تلبية حاجة السوق المحلي من العملات الأجنبية.
- د. مراقبة اسعار صرف العملات الرئيسية ومراقبة أعمال مؤسسات الصرافة.

3. المحافظة على سلامة الجهاز المصرفي في البلد وذلك من خلال:

مراقبة البنوك والتحقق من صحة أعمال وسلامة مراكزها المالية وفق تعليمات البنك المركزي والتي عادة ما تكون مبنية على المعايير الدولية كمعايير لجنة بازل.

4. المحافظة على نظام المدفوعات الوطني (وهو الآلية التي تدفع من خلالها الالتزامات المالية بين المؤسسات الحكومية والبنوك في البلد) والحفاظ على أمانه وتطويره بشكل مستمر .

### ثالثاً العلاقة بين الحكومة والبنك المركزي

البنك المركزي هو مؤسسة عامة أي حكومية .. لكنها مستقلة ويقصد بذلك أنها مؤسسة ذات استقلالية مالية وإدارية فهي لا تتبع للحكومة بمعنى نشاطها مستقل عن الوزارات.. وإدارياً ترتبط عادة برئيس الوزراء أو رئيس الدولة مباشرة

### رابعاً أنواع البنوك ودورها

#### تعريف البنوك

المؤسسات المالية هي منشآت اقتصادية متخصصة تعمل في إدارة الأموال حفظاً وإقراضاً أو بيعاً وشراءً – فهي أماكن النقاء عرض الأموال بالطلب عليها، وتتضمن هذه المؤسسات البنوك وصناديق التوفير وبيوت الاستثمار وشركات وهيئات التأمين والبورصات.

#### أنواع البنوك

يتكون الجهاز المصرفي في أي مجتمع من عدد من البنوك تختلف وفقاً لتخصصها والدور الذي تؤديه في المجتمع، ويعتبر تعدد أشكال البنوك من الأمور الناتجة عن التخصص الدقيق، والرغبة في خلق هياكل تمويلية مستقلة تتلاءم مع حاجات العملاء والمجتمع.

ويتصدر الجهاز المصرفي في الدولة البنوك المركزية، وتعمل في السوق المصرفية أنواع متعددة من البنوك من أهمها: البنوك التجارية، والبنوك المتخصصة، وبنوك الاستثمار، وبنوك الادخار، والبنوك الإسلامية، وبنوك تمويل المحليات.

#### (1) البنوك المركزية Central Banks

يعتبر البنك المركزي قلب الجهاز المصرفي، فهو يشرف على النشاط المصرفي بشكل عام، ويقوم بإصدار أوراق النقد (البنكنوت)، ويعمل على المحافظة على استقرار قيمتها، وهو "بنك الحكومة" حيث يتولى القيام بالخدمات المصرفية للحكومة ويشاركها في رسم السياسات النقدية والمالية، وهو أيضاً "بنك البنوك" حيث يحتفظ بحسابات المصارف لديه، ويقوم بإجراءات المقاصة بينها، وتقديم القروض للمصارف التجارية وغيرها من المؤسسات الائتمانية، وكذلك يقوم بإعادة خصم ما تقدمه إليه المصارف من أوراق تجارية باعتباره المقرض الأخير للنظام الائتماني، وكرقيب على الائتمان بالدولة.

#### (2) المصارف التجارية Commercial Banks

وقد سميت "مصارف الودائع" حيث تمثل الودائع المصدر الأساسي لمواردها إذ تقوم بقبول أموال المودعين التي تستحق عند الطلب أو بعد فترة من الزمن، كما تقوم بمنح التجار ورجال الأعمال والصناعة قروضاً قصيرة الأجل بضمانات مختلفة. وهذه المصارف تقوم أيضاً ولحساب عملائها بعمليات مكملة من بينها: تحصيل الأوراق التجارية، وخصم وقبول الكمبيالات، وشراء وبيع العملات الأجنبية، وفتح الاعتمادات المستندية، وإصدار خطابات الضمان، وشراء وبيع الأوراق المالية، وتحصيل الكوبونات، وغير ذلك من الوظائف.

وتندرج تحت المصارف التجارية البنوك ذات الفروع Branch Banks وهي مؤسسات مصرفية تتخذ غالباً شكل الشركات المساهمة وتكون لها فروع في كافة أنحاء الهامة من البلاد؛ وبنوك السلاسل Chain Banks وهي بنوك تمارس نشاطها من خلال فتح سلسلة متكاملة من الفروع، وتكون عبارة عن عدة بنوك منفصلة عن بعضها إدارياً ولكن يشرف عليها مركز رئيسي واحد يتولى رسم السياسات العامة التي تلتزم بها كافة وحدات السلسلة؛ وبنوك المجموعات Group Banks وهي أشبه بالشركات القابضة التي تتولى إنشاء عدة بنوك أو شركات مالية فتمتلك معظم رأسمالها وتشرف على سياستها وتقوم بتوجيهها. ولهاذ النوع من البنوك

طابع احتكاري وقد انتشرت مثل هذه البنوك في الولايات المتحدة ودول غرب أوروبا؛ والبنوك الفردية Unit Banks وهي منشآت صغيرة يملكها أفراد أو شركات أشخاص، ويقتصر عملها في الغالب على منطقة صغيرة أو تتميز عن باقي أنواع البنوك بأنها تقصر توظيف مواردها على أصول بالغة السيولة مثل الأوراق المالية والأوراق التجارية المخصصة، وغير ذلك من الأصول القابلة للتحويل إلى نقود في وقت قصير وبدون خسائر. والسبب في ذلك هو أنها لا تستطيع تحمل مخاطر توظيف أموالها في قروض متوسطة أو طويلة الأجل بسبب صغر حجم مواردها. وتعتمد هذه البنوك في نشاطها على ما يتمتع به أصحابها أو مديروها من خبرات مصرفية وما يحوزونه من ثقة المتعاملين، ويقتصر هذا النوع من البنوك على الدول الرأسمالية؛ والبنوك المحلية Local Banks وهي تنشأ لتباشر نشاطها في منطقة جغرافية محددة، وقد تكون مقاطعة أو ولاية أو محافظة أو حتى مدينة محددة.

### (3) مصارف الاستثمار Investment Banks

وقد سميت أيضًا "مصارف الأعمال" والغرض من هذه المصارف هو معاونة رجال الأعمال والشركات الصناعية التي تحتاج إلى الأموال النقدية لزيادة قدرتها الإنتاجية. كما تقوم مصارف الأعمال بإصدار الأوراق المالية الخاصة بالشركات، والسندات الحكومية حتى تضمن الشركات تغطية الأسهم والسندات المعروضة على الجمهور خلال فترة عرضها للاكتتاب العام، إذ تقوم هذه المصارف عادة بأخذ عملية الإصدار كلها أو بعضها على عاتقها فتشتري الكمية التي تراها من هذه الأوراق لكي تعرضها تدريجيًا للاكتتاب العام، وهي تربح الفرق بين سعر شرائها من الشركة وبين سعر بيعها للمكثبين.

كذلك تقوم هذه المصارف بالإشتراك في إنشاء بعض الشركات الصناعية أو التجارية وتساعد على تدعيم هذه الشركات وذلك عن طريق إقراضها أحيانًا وعن طريق إصدار سندات أحيانًا أخرى. وهناك بنوك استثمار تقوم بشراء شركات خاصة أو عامة وإعادة هيكلة أسهمها وبيعها للمستثمرين.

### (4) المصارف الصناعية Industrial Banks

ويتولى المصرف الصناعي "مصارف التنمية الصناعية Industrial Development Banks" منح المنشآت الصناعية القروض طويلة ومتوسطة وقصيرة الأجل، كما يقوم بتمويل المشروعات الصناعية الجديدة والمساهمة في إنشائها وإقراض المشروعات القائمة.

ويهدف المصرف الصناعي إلى الإسهام في تحقيق التنمية الصناعية، والقيام بالأعمال المصرفية الخاصة بها، أو إنجاز توسعتها، أو الحصول على رأس المال العامل لها، وذلك بغرض المشاركة في إنماء اقتصاد الدولة وتنويع هيكله الإنتاجي، وتنمية وتطوير مختلف فروع الصناعة. كذلك يقوم المصرف الصناعي بإعداد البيانات اللازمة الخاصة بدراسات الجدوى الاقتصادية للمشاريع الصناعية مما يمكن من تحديد مجالات عديدة للاستثمار الصناعي. وتتمثل موارد المصارف الصناعية في رؤوس أموالها واحتياطياتها والقروض التي تحصل عليها من الدولة ومن المصرف المركزي ومن البنوك الأخرى، ومن حصيلة السندات طويلة الأجل التي تصدرها.

### (5) المصارف العقارية Real Estate Banks

وتقوم هذه المصارف "مصارف التنمية العقارية Real Estate Development Banks" بتقديم القروض طويلة وقصيرة الأجل لملاك العقارات المبنية بضمان الأراضي والمباني، وللملاك الزراعيين بضمان الأراضي الزراعية. وتستحق أقساط القروض عادة سنويًا. وتشمل مصادر أموالها عادة رأسمالها واحتياطياتها وحصيلة ما تصدره من سندات لا تتجاوز التزامات المقترضين منها.

### (6) المصارف الزراعية Agricultural Banks

وتتولى هذه المصارف "مصارف التنمية الزراعية Agricultural Development Banks" توفير الائتمان اللازم لتدبير احتياجات الزراعة من مستلزمات إنتاج (أسمدة وتقاوى - آلات ومعدات.. الخ) أو نقل أساليب التكنولوجيا الحديثة والمناسبة لتحديث الزراعة وتعظيم الإنتاج الزراعي. وتتعرض استثمارات هذه المصارف لمخاطر لا تتعرض لها استثمارات المصارف الأخرى.

## 7) البنوك الإسلامية Islamic Banks

ويمكن أن تسمى أيضًا "بنوك لا ربوية" أو البنوك التي لا تتعامل بالفائدة، أو البنوك التي تقوم على مبدأ التمويل بالمشاركة والمساهمة في تأسيس الشركات والمرابحة والإجارة والمضاربة الشرعية وغير ذلك من العمليات المالية المطابقة لأحكام الشريعة الإسلامية.

8) وهناك أنواع أخرى من البنوك منها بنوك التجارة الخارجية Foreign Trade Banks أو بنوك الاستيراد والتصدير Export/Import Banks، وبنوك الادخار Savings Banks، وبنوك المحليات Municipal Banks.

## الجزء الثاني : مفهوم جودة خدمة العملاء ومناقشة اساسيات خدمة العملاء

### مفهوم خدمة العملاء

هي العملية التي يتم من خلالها تلبية احتياجات و توقعات العملاء من خلال تقديم خدمة ذات جودة عالية ينتج عنها رضا العملاء بمعنى ان خدمة العملاء هي بنقطة الالتقاء بين الشركة والعميل

### انواع العملاء

عملاء داخليين :

العملاء الداخليين هم الزملاء داخل الشركة سواء في نفس الاداره او في الادارات الاخرى

عملاء خارجيين :

هم العملاء الذي يقوموا بالتعامل مع الشركة سواء بالشرء او بعمل اشتركاكات او طلب فتح منافذ بيع او

تجار دائمين او اماكن توزيع جديده، سواء العملاء الحاليين او المرتقبين

### مبادئ هامة يجب معرفتها قبل التعامل مع العملاء :

العميل هو مفتاح الثروة والازهار والعمود الفقري لنجاح المؤسسات بمعنى ان المؤسسات تنتج من اجل رغبات المستهلك والعميل الذي يشتري المنتج لا تنتج المؤسسة طبقا لرغباتها هي ولكنها تنتج منتج يتوافق مع العميل لانه هو الذي يشتري المنتج ويدفع ثمن للحصول عليه لذلك فان مصدر ثروة المؤسسة لان في حالة عدم شراء العميل المنتج او الخدمة المقدمة لن تحصل هذه المؤسسة على مصاريف تشغيلها للمنتج و انعدام الارباح التي تتوقع المؤسسة الحصول عليها . وهو العمود الفقري للمؤسسة لانه الهدف الاساسي لا منظمة ورضاءه هو الهدف الاساسي لكي يقوم هذا العميل بتفضيل منتج الشركة عن شركة اخرى .

إن الأولوية الأهم للمؤسسات هي تقديم الخدمة المتميزة لعملائها . لان مع المنافسة الموجودة في السوق قوية جدا فاذا لم تقدم المؤسسة خدمة متميزة سوف يقوم العميل بالتعامل مع مؤسسة اخرى وبالتالي حجم المبيعات والثروة والوضع التنافسي في السوق سوف يتأثر على الشركة بشكل سلبي

العميل على حق بمعنى اننا نقدم منتج ليس للشركة ولكن منتج يناسب رغبات واحتياجات وتوقعات العميل وهو المتحكم في الكمية والنوع والشكل للمنتج لكي يتوافق مع احتياجاته بمعنى اذا كانت شركة للمحمول تنتج محمول بمواصفات تناسب العميل الذي سوف يقوم بشرء المحمول واذا كان المحمول مثلا لفئة الشباب يحتاج الشاب الى مواصفات شكلية وتقنيات معينة في الموبايل اذا وجدها في المنتج يقوم بشرءه مثل السعر يكون مناسب لقدراته المالية وبالتالي في الحالة السابقة تقوم الشركة بانتاج محمول يناسب الشاب في الشكل والتقنيات والسعر يكون مناسب لقدراته المالية

تأثير تقديم خدمة عملاء جيدة

العملاء يتعاملون معك وليس مع المنافسين لك

وبالتالي زيادة حجم العملاء لدي الشركة لان العميل اذا حصل على خدمة عملاء جيدة تم بناء ثقة متبادلة بين المؤسسة وهذا العميل بناء على هذه الثقة يكرر العميل التعامل مع نفس المؤسسة العملاء القدامي يكونون اكثر تفاهما وتعاوننا معك ومساندة في وقت الازمات . في حالة وجود مشكلة مفاجئة للشركة لا يتخلى العميل عن الشركة او المنظمة بسرعة لانه تعامل مع المؤسسة من قبل ووجد خدمة عملاء مميزة هو اكثر علما بانه لن يجدها بسهولة مع شركة اخرى .

الشركة تكون في وضع تنافسي مميز . لان بجودة خدمة العملاء يزيد عملاء المؤسسة نتيجة للسمعة الطيبة بحسن التعامل مع العملاء فيزيد حجم العملاء فيتحسن الوضع التنافسي للمنظمة في السوق واتساع الحصة السوقية للمنظمة بزيادة العملاء وزيادة المبيعات

تحسين جودة المنتج يقلل من المرتجعات والشكاوى. خدمة العملاء دورها ليس فقط في تقديم الخدمة ولكن هي من البداية تعلم متطلبات العميل وتسعى في تنفيذه وخاصة في حالة الشكاوى هي تتعامل بشكل مسبق مع المشكلات ومحاولة تفاديها ايضا يجب تحسين مستوي خدمة العملاء في المؤسسات وتدريبهم علي وجود حلول سريعه وبديله مما ينعكس علي رضا العملاء وتقليل الشكاوي وسهولة حلها عند حدوثها

الجزء الثاني المرتجعات



: ايضا ايضا من ادوار خدمة العملاء هو التأكد من ان المنتجات جاهزة على التشغيل  
 مثلا لا يوجد عميل يذهب لشراء تليفزيون لا يكون جاهز لاستعمال ولا عميل سوف يشتري سيارة وهي فارغة  
 من البنزين وبناء على ماسبق يتأكد موظف خدمة العملاء بان الجهاز جاهز لاستعمال وهذا يقلل حجم المرتجات  
 العملاء وقتها ينظرون الى المنتج وليس السعر . في حالة تقديم خدمة جيدة ينتظر وقتها العملاء حسن المعاملة  
 وبالتالي يكرروا التعامل مع نفس المؤسسة مرة اخرى طبعاً لحسن الخدمة المقدمة حتى لو كان سعر المنتج اعلى  
 من سعر نفس المنتج عند المنافسين  
 تجعل العميل يبحث عنك حتى لو وجد منافس اقرب له في الموقع الجغرافي .  
 العملاء غالباً ما يضاعفون مشترياتهم . مع توفير عروض مغرية للعميل وتقديم العروض بشكل جيد وتقديم  
 وعرض الخدمة بشكل جيد يكون اثر ذلك ايجابى على العميل بحيث انه يعطى لنفسه فرصة في التعرف على  
 باقى عروض المؤسسة وبالتالي زيادة حجم مشترياتهم  
 يكون العملاء أنفسهم وسيلة ترويجية لك ، بمعنى اذا كان العميل راضى عن المنتج وعن التعامل معه سوف يخبر  
 اقرابه واصدقاءه عن المنتج وعن حسن التعامل فى هذا المكان فبالنتالى هو اداة ترويجية ولكن بدون مقابل مادي  
 يدفع للعميل  
 والعكس صحيح فى حالة سوء الخدمة قد تؤدي الى كارثة بمعنى انه اذا غضب العميل من المنتج لسوء تقديم  
 المنتج سوف يكون اداة ترويجية سيئة وقد يكون هذا العميل هو صحفى او مهتم بالانترنت وينشر عن سوء  
 الخدمة والموقف السلبي الذى تعرض ليه فى تلك الحالة لا تخلص المؤسسة عميل واحد فقط ولكن سلسلة طويلة  
 من العملاء قد تؤدي الى سوء سمعة المنظمة فى السوق  
 إقتناع العميل بالمنتج أو الخدمة الملائمة لاحتياجه. بحيث اذا قدمت الخدمة بشكل جيد يؤدي ذلك الى زيادة الثقة  
 بين العميل والشركة وبالتالي زيادى احساسه الايجابى ناحية جودة المنتج والاقتناع التام بالمنتج

### حالة تقديم خدمة سيئة للعميل :

- تدهور سمعة الشركة أو المؤسسة نتيجة لان العملاء اصبحوا اداة ترويجية سلبية ضد المؤسسة
- انخفاض إيراداتها نتيجة لانخفاض العملاء المتعاملين مع المؤسسة
- انخفاض حصتها السوقية وذلك لانه لا يوجد فرصة لدخول عملاء خارجيين للمؤسسة والعملاء الداخليين  
سوف يبيعاملوا مع شركات منافسة
- فقد الثقة بالمصلحة أو الشركة وتدني سمعتها.
- انخفاض قيمة سهم الشركة في سوق الأسهم. لان الشركة ذا السمعة السيئة طبعى عدم اقبال الناس على  
شراء اسهم هذه الشركة ، وفي حالة شراء اسهمها قد يكون المشتري شركة منافسة بهدف السيطرة على اصول  
الشركة والتحكم فى وضعها فى السوق
- عدم النمو والتوسع في برامج الشركة وأنشطتها نتيجة لانخفاض الموارد والايرادات لدى المنظمة .
- احتمال خروج الشركة من السوق في حالة دخول منافسين ويكون ذلك حالة طبيعية لان العمود الفقرى  
للمؤسسة قد انهيار وهو العملاء فاذا وجد منافس يقدم نفس المنتج بخدمة جيدة فمن الطبيعى انجذاب العملاء  
للمنافس والتعامل معه دون غيره وبالتالي خروج المنظمة ذات الخدمة السيئة من السوق .  
المواصفات التى يرغب فيها اى عميل :
- يؤدي ما يرغب فيه العميل. بمعنى ان العميل يرغب فى الحصول على ما يطلبه فقط بغض النظر عن رأى  
الشركة فى المنتج مثلا اذا كانت الشركة تنتج منتج من وجهة نظرها انه منتج مثالى قد لا يكون بنفس القدر من  
المثالية عند العميل قد يرى انه غالى ويرى انه قد يتغاضى عن بعض الامكانيات فيه مقابل ان يقل السعر عن  
المعروض عليه المنتج .
- تسليم المنتج أو الخدمة في الوقت المناسب والمكان المناسب.
- أن يكون المنتج جاهزا للاستعمال. بمعنى ان العميل اذا اشترى سيارة لا بد ان تكون مزودة بالبنزين جاهزة  
للتحرك
- أن تكون الخدمة أو المنتج يمتاز بسعر معقول يناسب متناول الفئة المستهدفة للمنتج

### العلاقة بين العميل وممثلي خدمة العملاء يجب أن تتصف بالصفات التالية :

أن يثق كل منهم بالآخر موظف خدمة العملاء لابد ان يظهر للعميل انه مخلص جدا في تقديم الخدمة وتقديم افضل العروض الى العميل و الاستمتاع بخدمة العميل وتوضيح حسن المعاملة منه تجاه العميل بناء على حسن التعامل يتم بناء نوع من الثقة المتبادلة بينهم والقائمة على الاحترام المتبادل بينهم في هذه الحالة يثق العميل في ان موظف العلاقات العامة يقدم له افضل منتج و افضل خدمة وبناء عليه يزيد رغبته في التعامل مع الشركة

أن يتفاهما حول كيفية العمل معا. بمعنى تكوين صورة عامة او نظام متفق عليه حول العمل والنظام المتبع بخطوات محددة للتعامل بينهم مثلا نظام السداد وطريقة والنظام العام للتعاون بينهم تحديد المواعيد والتسليم.

أن يقدم ممثل خدمة العملاء البدائل للعميل في حالة تعطل الخدمة أو المنتج. لابد لموظف خدمة العملاء ان يكون لديه بدائل في حالة حدوث رفض او تعديل من العميل على الخدمة او العروض المقدمه ويكون لديه عروض اخرى لتقديمها للعميل .  
طرق إرضاء العميل

بداية لكسب ثقة العميل والوصول الى رضاه عن الخدمة او اقناعه بالمنتج :

اولا

تقديم التحية على العميل ( مثل مساء الخير .. محمد .... اقدر اساعدك حضرتك )

ثانيا

لابتسامه . الابتسامه سر من اسرار الجليد بين اي شخصين بمعنى اذا اقدم عليك عميل انت لاتعرف عنه اي شئ لا تعرف شخصية او جنسيته ولا هل هو شخص لطيف او عنيف ولكن بداية لابد من الابتسامه والحفاظ عليها امام العميل لكي تفتح لك باب من القبول عند العميل كذلك الابتسامه من خلال التليفون دائما ما تكون مرئيه ولكن يجب معرفه اوقات استخدامها  
ثالثا

الاصغاء (اي الاستماع باهتمام للعميل ) موظف خدمة العملاء هو في نفس الوقت موظف العلاقات العامة لابد من ان يسمع جيدا الى العميل ويعرف مطالبه بالتحديد ويسمع كل كلامه لكي يستطيع تقديم الخدمة اليه وحل مشاكله.

رابعا

الاهتمام بمعنى ان موظف خدمة العملاء يوصل للعميل انه مهتم جدا به ومقدر موقفه وبراى مشاعره اذا كان لدى العميل شكوى من شئ معين من المنتج او الخدمة فان موظف خدمة العملاء مقدر جدا لغضب العميل ويحاول بكل جهده ان يساعد العميل في حل المشكله

خامسا

جودة الخدمة بمعنى ان من ادوار موظف خدمة العملاء هو التأكد من جودة الخدمة المقدمة والتأكد من صلاحيتها لاستعمال قبل ان يحصل عليها العميل

سادسا

سرعة الاداء يجب قيام ممثل خدمة العملاء بالرد على العميل سبرعه وعدم تركه على الانتظار او التاخير عليه في الرد فهذا يزيد من مشكله العميل او علي الاقل يجعله غير راضي عن الخدمه المقدمه .

سابعا

الدقة يجب علي ممثل خدمة العملاء ان يكون دقيق في كل المعلومات التي يقوم بنقلها الي العميل وفي حالة عدم تاكده من معلومه يجب الا يرد الا بعد التأكد منها  
ثامنا

الصدق والامانة بمعنى اننى لا اقوم بالمدح المبالغ فى المنتج وذكر مواصفات لا توجد فيه بحيث اذا لم يجد العميل ما قلته تماما سوف يشك فى الشركة ككل ويأخذ انطباع سلبى عن الشركة كلها عن مصداقيتها مما يؤثر بالسلب علي المبيعات

تاسعا

الايجابيه بمعنى ان اوضح للعميل مدى استفادته من اقتناء المنتج واحمسه على شراؤه واوضح مدى الايجابيه والاستفاده التى سوف يحصل عليها

### افكار ابتكارية لموظف خدمة العملاء

- انظر إلى وظيفتك على أنها فن من الفنون
- امتلك السلوك الودود
- اسمع عملاءك
- اترك مشاكلك الشخصية خلفك
- كن مهنيا محترفا
- قاوم كلمة "لا"
- لا تجر حوارات شخصية أمام العميل وتأكد من عدم وجود اصوات اخري حولك قد تآثر علي العميل
- التواصل الدائم مع العملاء
- في حالة حدوث اى مشكلة بين لعملاءك انك تحاول جاهدا لتلافي وحل هذه المشكلات
- كن مستعد دائما للمساعدة
- في حالة حدوث مشكلة لا توبخ الموظفين امام العملاء
- إذا طلب العميل منتجاً ليس موجوداً لديك فحاول أن توفره او تجد له بدائل له إذا أمكن واذا لم تستطيع فعليك ان توضح له بانه بمجرد توافر الكتاب ستعاود الاتصال عليه

### طرق التعامل مع المشاكل

- السرعة في حل المشاكل
  - تحمل المسؤولية
  - ولا تتعجل في الفوز إلى الاستنتاجات أو في معاقبة الموظفين
  - اسمع شكوى العميل واسمع حله المقترح لحل المشكلة
  - العميل لا يريد سوى أن تحل مشكلته بصورة مرضية.
- تكلم مع العميل بلغة يفهمها ولا تستخدم كلمات تقنية يصعب فهمها على الشخص العادي حتى لا تبدو وكأنك تتلاعب به حيث أن تلك المواقف بصاحبها أحياناً حساسية زائدة من جانب العملاء كذلك يجب ان تعلم ان العميل لا يردى ان يتعرف علي احد غيرك فانت الذي سوف يحل له مشكلته او يجيبه علي استفساره لذلك عليك الاعتماد علي نفسك في ذلك ( هو عميل نهضة مصر وليس شركة الحزم او الصحافه ...)

### طرق خدمة العملاء:

- البيع المباشر . وهو ماتم شرحه بشكل تفصيلي في الجزء السابق
- الانترنت . ازداد تقديم الخدمات عن طريق طريق الانترنت في الاونة الاخيرة وزاد استعمالها واتجهت الكثير من الشركات الكبرى في تقديم خدماتها عن طريق الانترنت وخاصة بعد الازدياد الكبير لخدمات الانترنت وازدياد عدد المتعاملين مع الانترنت
- التليفون .تقديم خدمات في التليفون اصعب بكثير من الاتصال المباشر مع العميل حيث ان العميل في حالة الاتصال المباشر يرى مقدم خدمة العملاء وهو يوضح له انه يريد حقا تقديم خدمة اليه وانه مهتم جدا بتوفير مطالبه ولكن في التليفون نركز على ان نوصل الى العميل التفانى في الاهتمام به .
- طرق الرد على التليفون :
- يوجد نوعين من الرد على التليفون
- استخدام تحية موحدة وواضحة وموجزة لا تكون طويلة فيحدث نوع من الملل من قبل العميل ويجب ان تكون واضحة بمعنى ان لا تكون بشكل سريع جدا لا يفهمها العميل (نهضة مصر – الاسم – صباح الخير او مساء الخير)
- البشاشة عند الرد على الهاتف
- الإخلاص في محاولة مساعدة المتصل
- عدم استعجال الردود من المتصل
- محاولة إيصال المعلومات إلى المتصل أياً كانت خلفيته
- بعض الناس يحبون أن يتصلوا بخدمة العملاء فقط ليصوبوا غضبهم . في هذه الحالة يتم سماع العميل جيدا ومحاولة امتصاص غضبه عميل وتوضيح ان الموظف يخلص جدا في محاولة المساعدة وتقديم الحلول المرضية للمتصل .

التأكد من عدم وجود طوابير طويلة من المتصلين بحيث اننى لا اركز فقط على العميل الموجود على التليفون واغفل وجود عملاء اخرين على التليفون قد يصل بهم الوقت فى الانتظار الى 15 دقيقة وهذا وقت كثير جدا على انتظار الرد  
إذا ما كانت الخدمة ستستهلك وقتاً طويلاً فمن الأفضل إغلاق الخط مع المتصل و الاتصال به لاحقاً عندما تنجز الخدمة

تسجيل المحادثات ألياً لسببين :

1. زيادة انطباط العاملين بحيث ان الموظف لا يتكاسل فى تقديم الخدمة للعميل والتفانى فى تقديمها
2. مرجع فى حالة حدوث مشكلة بين الشركة والعميل

## أنواع شخصيات العملاء

العميل المتعجل.

العميل شديد الحساسية والانفعال.

العميل كثير الكلام.

العميل الجاد.

العميل المتردد.

العميل الثقيل.

العميل الصامت.

العميل مدعي المعرفة.

العميل المتكبر.

العميل الغاضب.

المواصفات المهنية لموظف خدمة العملاء

الأمانة والصدق في التعامل في تقديم الخدمة.

اللباقة وحسن التعامل والهدوء والتعاون والتفاهم.

الدقة في المعلومات و الوضوح

السرعة في الإنجاز وتقديم الخدمة.

الموقف الإيجابي وبناء الثقة بالعملاء. وبناء الاحترام المتبادل بين موظف خدمة العملاء والعميل عن طريق

اظهار الاخلاص التام فى تقديم النصيحة وتقديم الخدمة وحسن التعامل وكذلك مع زملاءه

الحفاظ على اسرار العمل بمعنى ان العميل يريد فقط تنفيذ خدمته فقط وليس له علاقة بالعلاقات الوظيفية

للمؤسسة او الهيكل الادارى لها وتفاصيل العمل هي ملك فقط للمؤسسة لان قد يكون هذا العميل من شركة منافسة

وهذه المعلومات قد تعود بالضرر على المؤسسة

الحفاظ على اسرار العملاء بمعنى ان العميل يتعامل مع موظف خدمة العملاء بنوع من الثقة وكما ذكرنا يركز

موظف خدمة العملاء على تكوين علاقات ايجابية طويلة المدى بينه وبين العميل فى هذه الحالة سوف يحصل

على معلومات تخص العميل فقط وبناء عليه من اخلاقيات العمل عدم البوح بهذه المعلومات احتراماً لرغبة

وخصوصية بيانات العميل

المواصفات الشخصية لموظف خدمة العملاء

استخدام لغة الكلام المناسبة . بمعنى ان لغة الحوار التى يتم استعمالها مع شاب تختلف عن لغة الحوار مع رجل

اعمال او مع رجل كبير فى السن او مع طفل هنا تظهر مرونة ممثل خدمة العملاء فى القدرة على التعامل مع

مختلف الشخصيات وتوصيل نفس المعلومات بطرق مختلفة تناسب مع العميل مع مراعاة الطريقة المهنيه

مراعاة شعور العملاء والاستيعاب لحالتهم النفسية .بمعنى مراعاة اذا كان العميل كان على سفر او متعب او غير

ذلك لا اكثر فى التفاصيل لدرجة ترهقه اكثر ولكن يتم تحديد ميعاد اخر للتحدث معه وخاصة اذا كان العميل

مشغول .

الثقة فى النفس .يجب معرفة ان الشركة لن تضع شخص فى مكان هو غير مناسب له ولا يحقق الاستفادة

المطلوبة منه لذلك انت تستحق المكان الذى توجد فيه الان لذلك كن على درجة مقبولة من الثقة فى النفس اثناء

التعامل مع العملاء والثقة فى المنتج وانت تعرضه بحيث تصل هذه الثقة الى العميل ويزيد اقتناعه بجودة المنتج

تجنب الحركات العصبية . مثل اللعب فى المفاتيح والنظر فى الساعة او الحركات العصبية فى القلم الذى تكتب

به وغيرها هذه الحركات توضح للعميل انه شخص غير مرغوب فيه وبالتالي يقلل من فرصة اقتناعه بالخدمة او

المنتج

تقبل الآخر كما هو . بمعنى ان كل شخص يختلف عن الآخر وانت تختلف عن اى شخص تقابله كل شخص له معتقداته وعاداته وافكاره الشخصية . انت لا تغير من شخص اخر ولكن يجب عليك تقبل اى شخص بشخصية الحقيقة سواء اتفقت معه او اختلفت لكى تبني بينك وبينه جسر من التواصل والاحترام والثقة المتبادلة بينكم قله الشكوي من الاخرين سواء العملاء او الزملاء في العمل

### المواقف الصعبة التى يتعرض لها التيلر او موظف خدمة العملاء

مهام التيلر فى اغلب البنوك عمل:

1. عمليات الایداع
2. عمليات السحب
3. صرف الشيكات والحوالات
4. اصدار الشهادات والاوعيه الادخارية واستردادها
5. الایداع والسحب من وفى كروت الائتمان "المعروفة فى مصر باسم الفيزا
6. الرد على استفسارات العملاء كالسؤال عن سعر فائدة شهادة او حساب او ودیعة وهكذا )

وهنتكلم بالتفصيل عن كل واحدة دلوقت وعن فنيات العمل ان شاء الله  
او لا:

الایداع (توريد):

ودة معناه انك بتستلم من العميل فلوس والفلوس دية بتكون حاجة من الائتين:

يا اما ايداع مبلغ صغير او ايداع مبلغ كبير

المبلغ الصغير :بتستلمة من العميل وبتسأله كام المبلغ وضرورى قوى السؤال دة لان انت ممكن تاخذ المبلغ وتقفطه على ایصال التوريد وتحط الفلوس فى خزننك وتيجى تودعه فى حسابه .....يقولك انت واخذ منى فلوس اكثر وفى الوقت دة طبعاً مش هتقدر تطلع فلوسه من وسط فلوسك اللى فى الخزنه لان وقتها هيبقى كله على بعضه "فضرورى تسال على المبلغ" وبعد كدة تاكد عليه وانت بتعمل الایداع على السيستم .....لما بتستلم المبلغ بتعده على ماكينة العد وبعد كدة بتفرزه على ايدك "يعنى بتقرر المبلغ وتشوفه هل كله فنة واحدة ولا فى ورقه مثلاً فنة عشرين وسط فنة المائة ولا فى ورقه بيضة ولا حاجة وسط الفلوس(لان فى الغالب ماكينة العد مش بتميز الورق اللى فئاته مختلفه عن بعضه يعنى ممكن الماكينة تعد عشرات على خمسينات على مائات على انهم نوع واحد فلازم تاخذ بالك .....وبعد كدة بنعمل فرز تزوير العملة وده بيبقى بجهاز كشف العملات المزورة وده عبارة عن جهاز بيشغل بالاشعة فوق البنفسجية وبيظهر لك علامات فسفورية كدة بتبقى موجودة فى معظم العملات ودية اللى بتميز بيها العملات السليمة عن العملات المزورة(للعلم .....كل تيلر عنده ماكينة عد وجهاز كشف العملات المزورة وماكينة POS الخاصة بايداعات وسحب الفيز اوله شانون خاص بيه عبارة عن خزنة فيها ادراج متقسمة علشان تحط فيها الفلوس بتاعه العملاء اثناء اليوم)

طيب نيجى بقى للايداع الكبير وليكن مليون جنية:

بتستلم من العميل المبلغ على هيئة "رزم"

طيب يعنى اية رزمة .....يعنى كل خمس بواكى مربوطين ببعض فى لفة واحدة اسمهم رزمة

طيب هوة الباكو دة كام ورقة .....الباكو مائة ورقة

مثال للفهم:

مثلاً رزمة المائات = بتساوى خمسين الف جنية .....لية؟؟؟

لان الرزمة خمس بواكى والباكو 100 ورقة بيبقى الباكو على كدة عشرة الاف جنية ..... والرزمة خمس بواكى

يعنى خمسين الف جنية .....ايوووووووووه صح كدة .....

طيب قول انت و اختبر نفسك بقي:

ثلث رزم خمسينات (فئة الخمسين) بيقوا كام؟؟؟؟

ها .....

.....

.....

احسب لو احدك بسرعه .....ايوووووووووه

صح كدة 75000 جنية (خمسة وسبعين الف جنية) لان الباكو خمسة الاف جنية (5000=50\*100) والرزمة خمسة وعشرين الف والتلت رزم يعنى خمسة وسبعين الف (75000=5\*25000)

انا حبيت اعمل الامثلة دية علشان بس الناس تعرف تعد الفلوس بسرعه بمجرد ما تشوف الفلوس..... وكدة كدة مع الوقت بمجرد ما يشوف المبلغ من بعيد هيعرف الفلوس دية قد اية"بجد ومش بهزر" نرجع تانى بقى لكلامنا:

الايداع الكبير دة تستلمه رزم وبعد كدة تجمع الرزم فى اىصال التوريد وتشوف المبلغ كام..... طبعا قبل ما تستلم من العميل بتسأله؟؟ المبلغ دة كام؟؟ وبعد ما تستلم الرزم بتعدها تانى وتفقطها فى مستند التوريد وتشوف الاجمالي كام وتعمل تاكيد تانى على العميل وبعد كدة كل فئة تعدها بواكى (كل باكو لواحدة) على الماكينة زى ما اتفقنا فوق فى الايداع الصغير.... يعنى بتفكك الايداع الكبير لايداع صغير وتقسم الفئات وتعدها وتفرزها على ايدك بسرعه وعلى الجهاز بتاع التزوير وبعد ما تخلص كل فئة ترجعها رزم تانى وتتاكد من ان التفقيط صح فى المستند وبعد كدة تودع للعميل فى الحساب بس قبل ما تضغط enter علشان تودع اكد المبلغ عليه لتالت مرة"مش عيب ولا حرام" وما تتكشفش فى كل مرة بتاكد فيها عليه خلى بالك انت بتتعامل فى فلوس يعنى لو فى حاجة غلط محدش هينفعك والعميل بمجرد ما يسبب الشباك مش هيعرفك حتى لو بعد كدة لقيت باكو ناقص ورقة او فيه ورقه مزورة..... لان بكل بساطة هيقولك انت استلمت منى المبلغ وعديته وفرزته وعملت الايداع وانا واقف قدامك وكل حاجة كانت تمام ومليش دعوة باللى انت بنقوله..... خليك حريص قوى من النقطة دية

2- السحب"صرف":

وهنا بقى فى كام نقطة لازم نركز عليها:

فى البداية كدة لازم نبقى عارفين حاجة

لو انت عندك حساب فى البنك انت تقدر تودع فى حسابك و ممكن اى حد يودعلك فيه,,, ولكن انت بس اللي تقدر تسحب من حسابك ومش اى حد يقدر يسحب منه لان انت الشخص الوحيد اللي ليه توقيع على الحساب واللى ليه الحق انه يسحب منه بعد مطابقة التوقيع على الايصال بالتوقيع على السيستم..... يعنى محدش هيقدر يسحب من حسابك غير انت بس....

الا اذا كان له حق التصرف على الحساب زى الحالات الاتية:

الحالة الاولى :

حالة القصر: "الابن القاصر يعنى " والده له الحق فى التصرف على الحساب ويقدر يسحب من الحساب ويقدر كمان يقفله

الحالة الثانية :

حالة الهبة: شبة حالة القاصر كدة يعنى مثلا الام او الجد او الجده او الخال او العم او العمه وهكذا فتحوا حساب لطفل قاصر ولكن الحساب نوعه حساب هبة والشخص الواهب فى الوقت ده هو الهى لللى له الحق فى التصرف على الحساب سحب وايداع وقفل الحساب

الحالة الثالثة:

التوكيل: يعنى مثلا انا عملت حساب فى البنك وعاوز اخويا يسحبلى من الحساب فى اوقات مينفعش اروح فيها البنك فممكن اعمله توكيل مصرفى على الحساب وفى الحالة دية له الحق فى التعامل على الحساب وكان الحساب باسمه هوة

الحالة الرابعة:

الحساب المشترك ولكن التوقيع على الحساب للشخصين منفردين

طيب يعنى اية الكلام دة:

يعنى ممكن الشخص يعمل مع زوجته مثلا حساب مشترك ويكون التوقيع على الحساب منفرد وينفع برضو مجتمع

فى حالة انه منفرد: كل واحد لواحد يقدر يسحب من الحساب ومش شرط يكون الشخص الاخر يكون متواجد للسحب من الحساب لان فى الحالة دية توقيع واحد يكفى

اما فى حالة انه مجتمع: فلزام يكون الشخصين متواجدين للسحب من الحساب وكل فرد يوقع توقيع على الحساب مجتمعين علشان يقدر الاتنين يسحبوا من الحساب

معنى كدة لو واحد تعبان مثلا فى البيت او مسافر والتانى راح البنك وعاوز يسحب..... مش هيقدر يسحب؟؟؟ طبعا مش هيقدر يسحب الا فى حالة تواجد الشخص التانى لان التوقيع مجتمع

نرجع تانى بقى ونكمل كلامنا:

لما العميل يطلب منك سحب مبلغ معين  
في البداية يتطلب منه الرقم القومي "البطاقة يعنى" ودة لسبب وجيه  
..... علشان تتأكد ان صاحب الحساب هوة الشخص اللي واقف قدامك ومش اى حد تانى وبتشوف الصورة  
اللى فى البطاقة وتشوف الشخص هوة ولا لا ولو العميل واحدة ست ومنقبة "منقبة يعنى" بتطلب من اى حد فى  
الفرع من زميلاتك انها تشوف العميلة على جنب كدة وتطابقها بصورة البطاقة وبعد كدة زميلتك بتوقعك على  
ايصال السحب اللي نفسة العميل هيمنى عليه..... انها شافت العميله وهية اللي موجودة فى البطاقة ومش حد  
تانى " زى اطلعت على الاصل"  
طبعاً كل دة هيتم فى حالة ان العميلة رفضت تكشف وشها قدامك  
المهم بتسال العميل هيسحب مبلغ قد اية وبعد كدة بتشوف البطاقة وبتتأكد ان رصيد الحساب يسمح بسحب المبلغ  
اللى هوة طالبه وبتطبع الايصال على السيستم وبتطلب ان العميل يوقع وبعد كدة بتطابق التوقيع بتاع العميل على  
الايصال مع التوقيع اللي عندك على السيستم والجزء دة بقى محتاج خبرة شوية وفنى لحد كبير لان مفيش حد فى  
الدنيا يقدر يوقع التوقيع بتاعه بالضبط كل مرة يجى يسحب فيها بس بالخبرة بتعرف ممكن تتغاضى عن اية فى  
التوقيع والتوقيع تقدر تقبله لاي درجة.....

بعد كدة بتحضر المبلغ وتفقطه على ظهر الايصال وتسلم العميل المبلغ.....  
التفقيط مهم جدا للتيار فى كل حركة بيعمل فيها توريد او صرف فلوس لان لو لا قدر الله خزنتك فرقت اخر اليوم  
سواء بالزيادة او العجز تقدر تطلع المبلغ الفرق دة مع اى عميل من اللي انت اتعاملت معاهم فى اليوم دة

## الجزء الثالث : الاعمال المصرفية

### الجزء الاول طبيعة الاعمال المصرفية

تقوم المصارف بأعمال مختلفة جرى الاصطلاح على تسميتها «الأعمال المصرفية» أو «العمليات المصرفية» les opérations bancaires وهي تشمل: فتح الحسابات، ومنح الاعتمادات والقروض، وتقديم الكفالات، وحسم الأسناد التجارية وتحصيلها، والتعامل بالأسهم والقطع الأجنبي والمعادن الثمينة وإيجار الصناديق الحديدية وغير ذلك.

### الحسابات المصرفية

يعدُّ فتح الحسابات المصرفية ومسكها وإغلاقها من أهم العمليات المصرفية. وللحسابات المصرفية أنواع مختلفة منها: الحساب الجاري [ر] والحساب العادي أي حساب الودائع، وحساب التوفير والحسابات المؤقتة.

حساب الودائع: ويتضمن المبالغ التي بذمة المصرف لمصلحة المودعين وهو لا يعمل على منح الزبون أي انتمان من جانبه، بل الأصل أن يكون رصيد هذا الحساب دائناً لمصلحة المصرف. ويتم فتحه بتوافر بعض الشروط الأساسية كالموافقة الصريحة والأهلية القانونية وتوقيع العقد.

ويفتح حساب الودائع باسم شخص طبيعي أو اعتباري. ويجوز فتحه باسم شخصين أو أكثر، وهذا هو الحساب المشترك الذي يحق لأصحابه تحريكه مجتمعين أو منفردين ماداموا على قيد الحياة. أما عند وفاة أحدهم فتوقف حصته وتدخل في تصفية تركته. إلا أن بعض البلدان أصدرت تشريعات خاصة سمحت بموجبها لمن هو على قيد الحياة باستعمال كامل الحساب.

وهناك حسابات مرقمة سرية تحفظ أرقامها وأسماء أصحابها لدى المسؤول الأول في المصرف. ولا يكشف عن هذه الحسابات إلا في الحالات التي يسمح بها القانون صراحة.

وحساب الودائع يكون على الأغلب للاطلاع إذ يستطيع صاحبه سحب أمواله وفق رغبته بموجب شيكات أو أوامر تحويل. وتنتج عن هذا الحساب فوائد دائنة تضاف إلى رأس المال دورياً. ويرسل المصرف إلى الزبون بخصوصها كشوفاً دورية. وقد أصبح هذا الكشف يرسل إلى المتعامل بعد كل عملية تجري في الحساب.

وقد يكون الحساب لعودة أو لأجل أو لسابق إخبار فتجمد المبالغ في المدة المتفق عليها. ويتم تحريك هذا الحساب عند حلول الأجل أو بموجب إشعار سابق بحسب الحال.

حساب التوفير: وهو وسيلة لتجميع أموال صغار المدخرين لاستغلالها في حاجات الاستثمار والتنمية. ويستعمل بموجب دفاتر توفير شخصية تستوجب حضور صاحبها أو وكيله القانوني. ولا يمكن سحب شيكات على هذا الحساب لمصلحة الغير. والمصرف معفى من إرسال الكشوف بشأنه، إذ تسجل كل حركة في الحساب على الدفتر نفسه. ويعطى صاحب الحساب بعض المميزات من سعر الفائدة، أو الدخول في يتصيب أو توزيع جوائز، أو الإعفاء من الضرائب والرسوم ضمن سقف معين. ومن أمثلة حسابات التوفير المخصصة لأغراض معينة: حساب التوفير السكني الذي يمنح المدخر بموجبه تسهيلات وقروضاً متوسطة أو طويلة الأجل بشروط متميزة لشراء مسكن أو بنائه.

الحسابات المؤقتة والانتقالية والمجمدة: وهي الحسابات التي تقيد فيها المبالغ التي تستوفيها المصارف لمصلحة الشركات التي هي قيد التأسيس، أو لتغطية الشيكات المصدقة أو الكفالات أو الاعتمادات التي تمنحها لزيئها.

### التسهيلات المصرفية

وتتمثل هذه التسهيلات بعمليات الائتمان التي تجريها المصارف لمصلحة زبئنها بغية تمكينهم من الوفاء بالتزاماتهم تجاه الغير. ومن صور الائتمان الكثيرة التي تقوم بها المصارف مايلي:



القرض: وهو عقد يلتزم المصرف بموجبه تسليم الزبون المقرض مبلغاً من النقود فور إبرام العقد.. والقروض تكون لأجل قصيرة أو متوسطة أو طويلة. وهناك مصارف متخصصة تمنحها لتمويل الأعمال التأسيسية والإنشائية: كالأعمال الصناعية، والعقارية، والزراعية، والسياحية، والحرف الحرة. ولكل من هذه القروض شروطه الخاصة من حيث السقف، والأقساط، والأجل، والفوائد، والضمانات سواء أكانت شخصية أم عينية.

وتمشياً مع التطور الاقتصادي والإنتاجي أخذت المصارف في البلدان الصناعية تمنح قروضاً وتسهيلات لأغراض استهلاكية: ك شراء سيارة أو أدوات منزلية وغير ذلك. لكن لهذا النشاط انعكاساته السلبية على التضخم والتداول النقدي وإن كان يشجع الإنتاج واليد العاملة بعض الشيء.

الاعتماد البسيط: وهو العقد الذي يتعهد بموجبه المصرف بأن يضع مبلغاً معيناً من النقود تحت تصرف الزبون في مدة معينة، ويكون للأخير حق تناوله دفعة واحدة أو على دفعات.

وعلى هذا يفترق عقد فتح الاعتماد البسيط عن عقد القرض في أن الأخير يقتضي تنفيذ تسليم المبلغ محل القرض للمقرض فور التعاقد. في حين إنه في عقد الاعتماد البسيط لا يلزم المصرف إلا بوضع المبلغ المتفق عليه تحت تصرف الزبون ليقبضه كله أو بعضه، ويصح ألا يلجأ الزبون إلى الاستفادة من هذا المبلغ مطلقاً.

يفترق عقد فتح الاعتماد البسيط عن عقد فتح الاعتماد المستندي [ر] في أن العلاقة التي يُنشئها الاعتماد البسيط تنحصر بين المصرف والزبون، في حين إنه في الاعتماد المستندي يلتزم المصرف بناء على طلب الزبون تجاه شخص ثالث هو المستفيد، أي أن العلاقة تنشأ هنا بين ثلاثة أطراف هي: المصرف والزبون والمستفيد.

بطاقة الاعتماد: وهي بطاقة مصنوعة على نحو خاص يصعب العبث في بياناتها أو تزويرها. يذكر فيها اسم صاحبها وعنوانه ورقم حسابه لدى المصرف الذي أصدرها، وتخوله حق التعامل بمقتضاها في تسوية معاملاته الخاصة من دون الحاجة إلى استخدام النقود أو الشيكات، وذلك في حدود المبلغ المتفق عليه بوصفه الحد الأقصى لاستخدام البطاقة.

على المتعاملين بهذه البطاقة اتخاذ الاحتياطات اللازمة لمنعاً لفقدانها أو سرقتها، وعليهم إشعار المصرف المصدر عن كل حادث يطرأ بصددتها.

حسم الأسناد التجارية: يقصد بالحسم تظهير سند تجاري لم يحل أجله بعد، إلى مصرف تظهيراً ناقلاً للحق، بمقابل أن يؤدي المصرف للمظهر قيمة السند محسومة منها فائدة المبلغ حتى تاريخ الاستحقاق والعمولة الواجبة.

#### العمليات المالية

وتشمل التعامل بالأسهم والأسناد والقطع والمعادن الثمينة. فالمصارف تؤدي دوراً مهماً في إصدار الأسهم والأسناد وإدارتها. فهي تستوفي قيمة الأسهم والأسناد المطروحة على الجمهور للاكتتاب لمصلحة الشركات. وتنوب أحياناً عن المكتتبين في دفع الأقساط الواجبة عليهم من ثمنها، أو في قبض قيمة قسائمها من الأرباح، أو في بيع أو شراء هذه الأسهم والأسناد لمصلحة زبونها في سوق المضاربات المالية (البورصة).

وتقوم المصارف كذلك، ووفقاً للأنظمة المعمول بها: النظام الحر، أو النظام الموجه أو المقيد، بالتعامل بالقطع الأجنبي سواء لحسابها أو لحساب المتعاملين معها أو لحساب الدولة والسلطات النقدية. وهكذا أيضاً في الاتجار بالمعادن الثمينة والسبائك. ويتم التعامل بالقطع الأجنبي بوساطة النقود والشيكات والحوالات على أنواعها بعد التأكد من سلامة هذا القطع.

## الخدمات المصرفية

وتتناول هذه الخدمات عمليات متعددة أهمها ما يلي:

### التحويل المصرفي:

وهو عملية تقوم على نقل مبلغ نقدي من حساب مصرفي إلى حساب آخر عن طريق القيد. وتستند عملية النقل أو التحويل إلى أمر من الزبون لمصرفه يحدد فيه مبلغ التحويل واسم المستفيد ورقم حسابه ومحلّه. وقد تتم عملية التحويل المصرفي ضمن المصرف الواحد إذا كان لكل من الأمر بالتحويل والمستفيد منه حساب في المصرف نفسه. ويسمى هذا التحويل بالتحويل الداخلي. أو تتم بين مصرفين عندما يكون حساب كل من الطرفين في مصرف مختلف. ويسمى التحويل عندئذ بالتحويل الخارجي، وهو يتم بالوسائل المتوافرة: الهاتف، والتلكس، والبرق، والمراسلة وغيرها.

### التحصيل:

يعهد الزبون إلى مصرفه، في كثير من الأحيان، بتحصيل حقوقه لدى الغير. وذلك شائع كثيراً في عالم التجارة. فقد يجد التاجر نفسه حاملاً لعدد من الأسناد التجارية. وعليه أن يقوم باستيفانها في مواعيد استحقاقها وأن يتخذ الاجراءات اللازمة وإلا تعرض حقه للسقوط لعلّة الإهمال. فتفادياً لهذا المحذور، يفضل التاجر أن يعهد بهذه المهمة إلى المصرف الذي يتعامل معه بأن يظهر هذه الأسناد لمصلحته على سبيل توكيله بقبض قيمتها وتسجيلها في حسابه بمقابل حسم عمولة التحصيل.

وتؤدي المصارف دوراً مهماً في تحصيل الإرساليات المستندية المتعلقة بالعقود التجارية الدولية التي تم تنظيمها من قبل غرفة التجارة الدولية في الكتيّب ذي الرقم 254 لعام 1967 المعمول به اليوم.

إن هذه الإرساليات وسيلة دفع ثمن بضائع متعاقداً عليها بين المصدر والمستورد. وتسلم إلى المسحوب عليه أي المستورد بعد وفاء قيمتها نقداً أو قبوله سحبياً أو توقيعه أسناداً لأجل، بحسب الاتفاق. ومع أن هذه الإرساليات تتضمن مستندات مشابهة لمستندات الاعتماد المستندي فإنها لا تكون أيّ التزام على عاتق المصرف المكلف تحصيل قيمتها، فهو يقوم بذلك بناء على طلب مراسله ولحسابه ووفق تعليماته.

### الكفالة المصرفية:

الكفالة، كما عرفها القانون المدني، هي عقد بمقتضاه يكفل شخص تنفيذ التزام بأن يتعهد للدائن بأن يفي بهذا الالتزام، إذا لم يف به المدين نفسه. ومتى أوفى الكفيل الدين جاز له الرجوع على المدين المكفول بما وقاه عنه.

إن عمل الكفالات ليس محصوراً بالمصارف، فيمكن أن يتم بين الأطراف خارج نطاقها. إلا أن اللجوء إلى المصارف يعطي مزيداً من الثقة والجدّ وأخذ هذا الأسلوب ينتشر ويشمل الكثير من العمليات فأصبح إصدار الكفالات وإعطاء الضمان من العمليات المصرفية المهمة. ويجدر التفريق هنا بين كتاب الكفالة وخطاب الضمان (بحسب التسمية المصرية) في أن الأخير هو بمنزلة شيك يحق للمستفيد أن يطالب بدفعه من دون مناقشة ومن دون بيان الموجبات أو تجريد المدين. في حين تعطي الكفالة الكفيل حق مناقشة المطالبة والاعتراض على الوفاء.

إن نصوص الكفالات المصرفية تختلف من بلد إلى آخر ومن عملية إلى أخرى، ولذلك وضعت غرفة التجارة الدولية كتيباً ناظماً للتعامل بها رقمه 325 لعام 1978. وفي كل الأحوال يجب أن تتضمن الكفالة بعض المعلومات الأساسية مثل: اسم الكفيل والمكفول والمستفيد، والمبلغ، ومدة السريان أو النفاذ، والغرض من إصدارها، والمرجع المختص للنظر في الخلافات التي تنشأ بصددّها، واختيار الموطن... وغير ذلك من البيانات. والكفالة على أنواع، منها ما يلي:

الكفالة العادية والكفالة التضامنية: ففي الأولى لا يجوز للدائن الرجوع على الكفيل إلا بعد أن يطالب المدين المكفول ويجرده من أمواله، أما في الثانية فللدائن أن يختار في المطالبة أيّاً من المدين أو الكفيل من دون أن يحق للأخير طلب تجريد المدين أولاً.

الكفالة الداخلية والكفالة الخارجية: فالكفالة الداخلية هي التي تصدر لمصلحة جهات محلية بناء على طلب زبون مقيم، وهي أسهل أنواع الكفالات وأبسطها. أما الكفالة الخارجية فهي التي تصدر بناء على طلب متعامل في الخارج بوساطة مصرف مراسل لمصلحة جهة محلية. ويصدر المصرف المحلي الكفالة على مسؤولية المراسل

الأجنبي وبضمانته، أو أنه يعزز كفاءة صادرة ومرسلة من الخارج. ومن أهم أغراض هذه الكفالة ضمان صفقات تجارية دولية واعتمادات مستندية وتعهدات ومناقصات بشأن توريد مواد أو تأدية خدمات أو إقامة منشآت فمعظم التشريعات تنص على وجوب التقدم بكفالة مصرفية أو تأمين نقدي أو شيكات مصدقة لكل من يرغب الاشتراك في المناقصات.

كفالات المناقصات: يختلف وصف الكفالة مع المرحلة التي تمر بها المناقصة فهناك:

- الكفالة المؤقتة:

وتصدر هذه الكفالة للدخول في المناقصات، وهي تنتهي باستحقاقها أو عند إحالة المناقصة أيهما أسبق. ويمكن تمديد مفعولها عند مقتضى بناء على طلب وموافقة الأطراف صاحبة العلاقة. ويلتزم المصرف بوفاء قيمتها عند تخلف مقدمها، إذا رست عليه المناقصة، عن توقيع العقد وتقديم كفالة حسن التنفيذ. وتؤلف قيمة هذه الكفالة 5% من قيمة التعهد أو المناقصة.

- كفالة حسن التنفيذ:

وتكون بنسبة 10% من قيمة التعهد، وتصدر بمقابل حوالة حق ونزول عن استحقاقات المتعهد للمصرف، أو بمقابل كفالة خارجية مقابلة.

- كفالة السلف

: تقدم بمقابل منح المتعهد سلفة على العقد من قبل الجهة صاحبة المشروع.

- كفالة التوقيفات:

يحق للجهة صاحبة المشروع حبس نسبة مئوية من استحقاقات المتعهد. وله أن يقدم بكفالة بمقابل صرف هذه التوقيفات له.

كفالات أخرى:

وتجدر الإشارة أخيراً إلى أن المصارف تصدر إضافة إلى الكفالات السابقة صيغاً أخرى من الكفالات منها: كفالات السفر والهجرة، والجنسية، والإيفادات، وشركات الطيران والتأمين، والمالية، والقضائية وغيرها. وللمصرف أن يأخذ الضمانات المناسبة بمقابل مخاطرته كالمؤونة النقدية التي تصل نسبتها إلى 100% في بعض الحالات، إضافة إلى حق المصرف بتقاضي النفقات والرسوم والعمولات النظامية.

إيجار الصناديق الحديدية:

تضع المصارف تحت تصرف زُبنها صناديق حديدية بمقابل أجر معين للانتفاع بها في وضع الأوراق والأسناد والمعادن والنقود في أمان. وللصناديق حجوم مختلفة توضع في قاعة أو قبو مزود بأجهزة رقابة وإنذار وأمان منعاً للسطو والسرقة. ويكون لكل صندوق مفتاحان يسلم الزبون أحدهما ويحتفظ المصرف بالآخر بين يديه ويجب استعمال المفتاحين معاً. وتتم مراقبة الدخول والخروج بدقة إلى مكان وجود الصناديق، وغالباً ما يقوم المصرف أو الزبون بالتأمين على هذه الصناديق ليضمن تبعه تحمل الأخطار التي تتعرض لها.

الفوائد والعمولات

المصارف مؤسسات يغلب عليها الطابع التجاري، تتداول الأموال، وتتقبلها من زُبنها عن طريق التسليف والإقراض للمتعاملين بمقابل أن تتقاضى فوائد و عمولات أو تستثمرها مباشرة في عمليات عقارية، أو زراعية، أو صناعية، أو تجارية، أو في مضاربات على الأسهم أو المعادن أو النقود. ومع ذلك هناك مصارف تحرم الفوائد لأسباب تتعلق بالشرع، فلا تعطي ولا تأخذ فوائد بل إنها تتقاضى عمولات نسبية أو تشرك صاحب المال المودع في الأرباح التي تجنيها من المشروعات التي تمولها أو تستثمرها مباشرة وذلك بنسبة الأموال الموظفة باسمه في هذه المشروعات، وتتعاكس ريع هذه المشروعات زيادة أو نقصاناً على المودع صاحب المال.

وتختلف معدلات الفوائد الدائنة والمدينة من بلد إلى آخر، ومن عملية إلى أخرى بحسب سلامتها وريعيتها. وتتحدد هذه المعدلات غالباً من قبل السلطات النقدية بحسب السياسة المالية والاقتصادية، لما لها من انعكاسات على الكتلة النقدية والتداول والتغطية والتضخم وغيرها. وغالباً ما يتم الاتفاق على المعدلات المذكورة بين المصارف في البلد الواحد، أو بين المصارف المركزية في بلدان مختلفة أو مجموعات اقتصادية معينة.

تحتسب الفوائد دورياً وتضاف إلى رأس المال وفق أسس متعارف عليها، قوامها: المبالغ، ومعدل الفائدة، والمدة وغير ذلك.

أما العمولات، التي قد تجتمع مع الفوائد في بعض العمليات، فتحدد على مستوى المصرف الواحد. وقد تنسق في البلد الواحد أو بين عدة بلدان بحسب نوع العملية وخطورتها. والعمولات على أنواع، إذ تتعدد باختلاف العمليات التي تترتب عليها. فهناك عمولات على: التحصيل والتحويل والكفالات والاكتتاب والأسهم والقطع والمعادن وغير ذلك. ومن مقومات تحديدها: المبالغ والإخبار وأهمية الخدمة المقدمة والمدة وتكاليف الإنجاز وغيرها.

## ثانياً الصرف الاجنبي

من هم المستفيدون من عقود الصرف الأجنبي؟

عملاء البنك العاملون في

استيراد السلع والبضائع التي تسدد فواتيرها بالعملات الأجنبية  
تصدير البضائع التي تصدر فواتيرها بالعملات الأجنبية.  
الاستثمار في الأسواق الأجنبية.

كيف تستفيد من عقود الصرف الأجنبي؟

خفض التكاليف.

الحصول على أسعار أفضل.

خفض المخاطر المصاحبة للتعامل مع أسواق العملات الأجنبية.

تغطية مخاطر صرف العملات باستخدام تشكيلة من الأدوات.

تكليف البنك بمراقبة احتياجاتك على مدار الساعة.

الحصول على أسعار عالمية منافسة.

كيفية عمل عقود الصرف الأجنبي

توفر لكم عقود الصرف الأجنبي الخدمات التالية:

المعاملات الآنية للتسوية الفورية

تستخدم كلمة "الآنية" هنا في السوق للتعبير عن مبادلة عملات تسلم له عادة بعد يومي عمل من تاريخ المتاجرة، والذي يعرف بتاريخ الحق لتلك الصفقة. علماً بأن بيع وشراء العملات للتسليم الفوري لا يعتبر من وسائل الحماية من المخاطر، وإنما هو مجرد شراء وتسليم مقدار معين من العملات حسب وعند الطلب.

عقود الصرف الأجنبي الآجلة

يتسنى للعميل من خلال عقود الصرف الأجنبي الآجلة شراء مبلغ معين من عملة ما شريطة تسليمه بتاريخ محدد مستقبلاً، الأمر الذي يتيح للمستثمر تغطية نفسه من مخاطر التقلبات المستقبلية في أسواق العملات سواء كانت سلبية أم إيجابية.

عقود خيار شراء / بيع عملات أجنبية

يتسنى للعميل من خلال عقود خيار شراء عملة أجنبية أن يكون له الحق في شراء العملة التي يريد في تاريخ مستقبلي محدد دون أن يكون ملزماً بذلك. ويستطيع العميل عن طريق دفع علاوة سعرية، تثبيت السعر الأسوأ مع الاستفادة في نفس الوقت من تقلبات السوق لمصلحته. ويتوفر لدى البنك كذلك استراتيجية خيارات ذات تكلفة منخفضة أو بدون تكلفة.

المزايا التي يوفرها بنك الرياض

الأسعار : تتأكد شبكة البنوك العالمية المراسلة لبنك الرياض بأننا قادرون على تحقيق أفضل

أسعار السوق لكل منتج من هذه المنتجات.

المعلومات : يطلع البنك على أحدث المعلومات والبيانات الاقتصادية من خارج وداخل

المملكة على السواء، مما يمكننا من تقديم المشورة والتوصيات حسب معطيات ومتطلبات اللحظة

التقنية : تتمتع فرق مبيعات الشركات لدى البنك بإمكانية الوصول إلى أحدث تقنيات النظم

العصرية، مما يمكننا من تقديم العون والمشورة إلى عملائنا بكل دقة وموثوقية.

ما هي تكلفة عقود الصرف الأجنبي؟

بالنسبة للمعاملات الآنية وعقود الصرف الآجلة، فإن العميل يحصل على الأسعار السائدة في

السوق

## ثالثا الودائع لأجل

- ودائع لأجل : هي الودائع التي يتم إيداعها في حساب وديعة لأجل لمدد مختلفة شهر أو 3 أو سنة وتقوم البنوك بسداد فوائد على أرصدة هذه الودائع , وبطبيعة الحال كلما زادت مدة الوديعة كلما زادت الفائدة ولا يحق للعميل سحب هذه الوديعة إلا عند حلول أجل استحقاقها وهذا يعني أنه إذا قام العميل بكسر الوديعة ( السحب قبل تاريخ الإستحقاق ) فإنه يحرم من الفائدة

## رابعا الانواع المختلفة من الحسابات البنكية

### الحساب الجاري

أي مصرف تجاري يقدم هذا النوع من الحسابات وفيه تودع نقودك وتسحبها متى ما شئت من خلال حضورك لأحد فروع المصرف أو من خلال بطاقة الصراف الآلي التي تُدخلك إلى حسابك المصرفي من أي جهاز صرف آلي ATM حول العالم حتى لو يكن الجهاز خاص بالمصرف الذي تتعامل معه، و يمنحك دفتر شيكات عند طلبك لسرف الأموال للآخرين بناءً على توجيهاتك المكتوبة في الشيك، و هذا النوع من الحساب يُحملك سهولة الوصول إلى حسابك عن هاتف الخدمات المجاني و عن طريق الانترنت، و هذا النوع من الحساب لا يمنح أي فوائد بنكية مقابل إيداعك النقود به مما يعني أن متوافق مع متطلبات الشريعة الإسلامية، و فتح الحساب الجاري لا يشترط أي مبلغ كحد أدنى لفتح الحساب و إنما يشترط أن يكون عمرك 18 عاماً على الأقل.

### حساب التوفير

نفس الخصائص و الخدمات التي في الحساب الجاري تجدها في حساب التوفير و لكنه يختلف بأن تتفق مع المصرف أن يقتص مبلغ من المال كل شهر ليقوم المصرف بتوفيرها و استثمارها لك حسب نوعية الاستثمار المُتفق عليه و لا يمنح فائدة بنكية ثابتة، و فكرة هذا الحساب أنه يتمحور حول التوفير و تنمية أموالك من أجلك و من أجل أبنائك و تلبية احتياجاتهم المُستقبلية و يُساعدك على التخطيط المالي و الادخار، و لا يُشترط أي مبلغ كحد أدنى لفتح هذا الحساب.

### حساب الوديعة لأجل

إنه حساب مصرفي مثل الحساب الجاري و لكنك تتفق مع المصرف على ربط جزء من المال كوديعة لأجل زمني محدد تتفق عليها مع المصرف و اقل مدة هي شهر واحد، و مقابل ربطك لهذه الوديعة سيمنحك المصرف فائدة مالية مُحددة سلفاً تُضاف إلى رصيدك عند انتهاء الأجل المُحدد، و يجب أن تُحدد العملة التي ستربط بها وديعتك المالية و لذا سيشترط المصرف مبلغ ما كحد أدنى لفتح هذا النوع من الحساب و يختلف الحد الأدنى من بنك لآخر، و فكرة هذا الحساب هو أن يكون حماية لأموالك من التضخم الاقتصادي، و من المُتفق عليه أن التعاملات بمثل هذا النوع من الحسابات المصرفية لا يتوافق مع متطلبات الشريعة الإسلامية (اقرأ عن البديل الإسلامي لحساب الوديعة لأجل).

ما سبق كانت السمات و الصفات الأساسية لكل نوع من الحسابات و لكن كل مصرف يُقدم حسابات بأسماء خاصة به، و لكن الفكرة العامة هي نفسها.

## الجزء الرابع : الجوانب القانونية للاوراق التجارية

### خصائص الاوراق التجارية وخصائصها

الاوراق التجارية (بالإنجليزية: Negotiable instrument) هي اوراق تتداول بين الافراد تداول النقد وقيمتها ليست في ذاتها ولكن بما مدون فيها من النقود، وتتميز بسهولة انتقالها وإنشائها. الاوراق التجارية غير الاوراق النقدية، فالاوراق النقدية يشترط القانون لها شروط خاصة من حيث شكلها وقيمتها وغطاءها وجهة اصدارها، بينما تقوم الاوراق التجارية على اي نحو، فبمجرد توفر بعض البيانات الجوهرية والتي تنحصر في تحديد قيمتها واجل سدادها ومصدرها تؤدي الورقة دورها، وعلى هذا فإن أي شخص يستطيع إصدار ورقة تجارية متى راع فيها هذه البيانات، وتختلف الاوراق التجارية عن الاوراق المالية من حيث القيود الموضوعية على الأخيرة فهي تخضع لقيود تجعل من تداولها محدودا، وهي اليوم تقوم مقام السلع حيث تباع وتشترى في الغالب في المصنف. الاوراق التجارية، ظهرت حينما اتسعت التجارة وصار، نقل النقود وسيلة صعبة تحول دون سهولة العمليات التجارية، ولكن تطور الحياة بفعل الوسائل التقنية التي ابتدعها الإنسان قد يؤدي إلى اختفاء الاوراق التجارية، وان بطاقات الاعتماد المصرفية "Credit cards" قد تحل بديلا امنا للاوراق النقدية وربما تؤدي إلى اختفائها الكميالية

ظهرت الكميالية "Bill of exchange (Draft)" لأول مرة في بعض المدن الإيطالية، وبدء استعمالها هناك في القرن الثاني عشر الميلادي، واقتصر هذا الاستعمال على التجار دون العامة، ثم انتقلت إلى فرنسا وبريطانيا. كانت الكميالية بديلا امنا للنقود التي كانت تسك في هيئة قطع معدنية، في الغالب من الذهب، مما يعرض حاملها للمتعاب بسبب وزنها أو مخاطر السطو والسرقة. تطورت استعمال الكميالية وان بصورة بطيئة حتى صارت في القرن السابع عشر تتداول بين جميع الاشخاص ولم تقتصر على التجار فقط كما كان عليه الحال عند بدء ظهورها، وصارت قابلة للانتقال بالتظهير أو التدوير، والتظهير هو قيام المستفيد من الكميالية بالتوقيع على ظهرها لصالح مستفيد آخر، وصار بالإمكان ادائها أو الحصول على قيمتها في محل انشائها اي المكان الذي صدرت فيه بعد أن كان ذلك غير ممكنا. تعرف الكميالية في البلاد العربية بأسماء مختلفة هي "البوليصة". السند الاذني

ظهر السند الاذني "Promissory note" بعد الكميالية وكان أكثر الاوراق التجارية شيوعا واستعمالا بسبب طبيعته، ولما وجد فيه الافراد من سهولة، فهو بخلاف الكميالية التزام بين طرفين حاضرين يتعهد فيه احدهما للآخر بسداد مبلغ معين، في وقت معين، ويعتبر ظهور المصارف التجارية وانتشارها، السبب الأساسي في انحسار استخدام السندات الاذنية، ذلك ان المصارف اعتمدت على الصكوك كأسلوب آمن في عملياتها التجارية. الصك

يمكن اعتبار الصك "Cheque" شكل متطور للكميالية، فهو يتفق معها في عدد اشخاصه وفي قابليته للتظهير ولكنه يختلف عنها من حيث انه لايسحب الا على مصرف "بنك"، وعلى هذا النحو فان الثقة فيه كبر منها في الكميالية والصك الشائع استخدامه هو الذي نعرفه كلنا تقريبا غير ان هناك أنواع خاصة من الصكوك يمكن اجمالها في الآتي :

- 1- الصك المُصدّق Certified cheque، ويعني حجز قيمة الصك المدوّنة فيه لدى المصرف المسحوب عليه إلى ان تسلم للمستفيد، ولايستطيع المصرف ان يحتج بعدم وجود رصيد أو يرفض تسهيل قيمة الصك.
- 2- الصك المسدد للحساب Account paid، وهو الذي لايمكن تقاضي قيمته الا بعد تقييده في حساب المستفيد، كوسيلة من وسائل الضمان.
- 3- الصك المخطط Crossed cheque يميّز هذا النوع من الصكوك بخطين متوازيين على وجهه، ولاتسدد قيمته الا لمصرف "بنك" وعلى هذا النحو فهو صك محدود التداول.
- 4 - صكوك المسافرين Travellers cheque هي من أكثر أنواع الصكوك تمتعا بالامان، ولكن هناك خلاف حول اعتبارها من الصكوك، لان الساحب في هذه الصكوك هو المسحوب عليه نفسه، يثار هذا من الناحية القانونية، اما عمليا فهي على الاقل لايمكن ان تسمّى الا صكوكا، ولو جازا.

### الشيكات

ورقة تجارية بسداد مديونية من رصيد يسمح باحد البنوك المحلية أو الخارجية، وأول من اكتشفها هم العرب، حيث أتت كلمة "Cheque" في الأصل من الكلمة العربية "صك".

## ثانيا طرق تداول الاوراق المالية ( التظهير المناولة )

التظهير:

التظهير هو الوسيلة التي يتم بموجبها تداول الأوراق التجارية، وهي جملة تكتب على ظهر الورقة التجارية يقصد بها إما نقل ملكية قيمة الورقة إلى المظهر إليه (المستفيد الجديد)، أو توكيله باستلام قيمتها.

أهم ما تتميز به الأوراق التجارية سهولة وتبسيط إجراءات انتقال الحق الثابت بالورقة ..  
( التداول ) انتقال الحق الثابت في الورقة التجارية من شخص إلى آخر بالطرق التجارية .  
الطرق هي أما التظهير \_ أو التداول بالمناولة " التسليم "

### 1- التظهير :

ينتقل الحق الثابت من شخص إلى آخر بمجرد التوقيع على هذه الورقة مع ذكر بعض البيانات

مثال ذلك : ذكر تاريخ التظهير والمظهر إليه في الورقة , بمجرد توقيع المظهر تتداول الورقة بالتظهير دون الحاجة إلى إجراء آخر ..

متى تتداول الورقة بالتظهير !!؟

إذا ما كتب المظهر فيها شرط الأمر " الإذن " ... , أو لم يذكر فيها شرط الأمر " الإذن " ..



( ادفعوا لأمر فلان ) , ( ادفعوا لفلان )



متى لا تتداول الورقة بالتظهير !!؟ = ( إذا لم يرغب محرر الورقة في نقل ملكية الورقة )

إذا ذكر فيها ... , أنها للمستفيد الأول ... , أو أن الورقة غير قابلة للتداول , أو غير قابلة للتظهير ..

### 2- التداول بالمناولة " التسليم " :

إذا كانت الورقة لحاملها لم يذكر فيها اسم المستفيد .

مثاله : كُتب شيك ووجه أمر إلى البنك بالدفع لحامل الشيك ..

# تداول الورقة التجارية بالتظهير أو المناولة تختلف عن جواله الحق .. فالتداول بالطرق التجارية أسهل وأبسط  
أما التداول بالطرق المدنية ( جواله الحق ) تتطلب إجراءات معقدة ..  
مثال عن جواله الحق :

أ دائن ب 10 آلاف ريال ل ب و ب دائن بنفس المبلغ ل ج تتم جواله الحق من أ إلى ج .. ولتكون سارية لأبد  
أن المدين ج يقبل هذه الحوالة و يتم إعلانه رسمياً بهذه الحوالة ..  
من ذلك نذكر الأتي :

الفروق بين التداول بالأوراق التجارية وحوالة الحق :

1- بالتظهير يكفي توقيع المظهر على الورقة دون تطلب لأي إجراء آخر ... , في حين الحوالة لابد من قبول المدين أو إعلانه رسمياً بها .

2- في التظهير المظهر يضمن وجود الحق وقت التظهير ووقت الاستحقاق ... , أما الحوالة يضمن وجود الحق وقت الحوالة فقط وليس وقت الاستحقاق ..

3- في التطهير تتطهر الورقة من الدفع : يعني ذلك لو وجد عيب من عيوب الاراده في العلاقة بين المستفيد الأول والساحب هذا الدفع لا يمكن التمسك به في مواجهة المظهر إليه .. وبذلك يضمن المظهر إليه عدم الرجوع إليه بأي دفع من الدفع التي يتم بها مواجهة الساحب ..

أما في الحوالة يستطيع أن يتمسك في مواجهة المحال له بجميع الدفع التي يتمسك بها في مواجهة المحيل فهي لا تطهر الحق من الدفع ..

( مثل الدفع : الفسخ , البطلان , عيوب الاراده )

### ثالثا محفظة الاوراق المالية

#### أنواع الأوراق التجارية :

1- الكميالة

2- السند لأمر

3- الشيك

" نظره عامه لأنواع الأوراق التجارية "

#### 1- الكميالة

تعريفه : صك مكتوب وفقا لبيانات محده نص عليها المشرع , يتضمن أمر من شخص يسمى الساحب إلى المسحوب عليه بدفع مبلغ نقدي لاسم أو لأمر المستفيد بمجرد الإطلاع أو في تاريخ معين و او قابل للتعين .. تتضمن ثلاث أطراف : ساحب ( مدين ) , مسحوب عليه , مستفيد ( دائن )  
إذا الساحب يوجه أمر إلى المسحوب عليه لدفع مبلغ نقدي إلى المستفيد  
- العلاقة بين الساحب والمستفيد : ← ( سبب الكميالة )

علاقة داننيه

- العلاقة بين الساحب والمسحوب عليه : ← ( مقابل الوفاء )

الأمر بالوفاء بالدين الذي للساحب لدى المسحوب عليه للمستفيد

- العلاقة بين المسحوب عليه والمستفيد : ← ( تنشأ بالقبول )

القاعدة أن المسحوب عليه خارج العلاقة المصرفية إلى أن يتم التوقيع على الكميالة بالقبول .. أي قبول الوفاء بها بالميعاد ..

#### 2 - السند لأمر :

تعريفه : صك مكتوب وفقا لبيانات محده نص عليها المشرع .. يتضمن تعهدا من الساحب بدفع مبلغ من النقود لأمر المستفيد .. بمجرد الإطلاع أو بتاريخ معين أو قابل للتعين ..

السند لأمر علاقة بين طرفين : الساحب .. والمستفيد

الساحب يتعهد للمستفيد بدفع مبلغ نقدي

الفرق بين الكميالة والسند لأمر :

1- تنشئ الكميالة علاقة بين ثلاثة أطراف ( الساحب , المسحوب عليه , المستفيد ) .. في حين أن السند

لأمر تنشئ علاقة بين طرفين فقط هما ( الساحب , والمستفيد ) ..

2- تبعا لذلك لا يوجد قبول ولا مقابل وفاء في السند لأمر خلافا للكميالة ..



### 3- الشيك

تعريفه : صك مكتوب وفقا لبيانات محده نص عليها المشرع .. يتضمن أمر من الساحب إلى البنك المسحوب عليه .. بدفع مبلغ معين لاسم المستفيد أو لأمره أو لحامله بمجرد الإطلاع ..  
الفروق الجوهرية بين الكمبيالة والشيك :

الشيك	الكمبيالة
كلا من الكمبيالة والشيك تنشئ علاقة بين ثلاث أطراف .	
في حين أن الشيك أداة وفاء فقط .	تعتبر أداة وفاء ( إذا كانت مستحقة بمجرد الإطلاع ) , وأداة ائتمان ( إذا ما كانت مستحقة بتاريخ معين أو قابل للتعين ) معا ..
المسحوب عليه لابد أن يكون بنك	المسحوب عليه قد يكون بنك وقد يكون تاجر عادي
في حين الشيك تصدر لحاملها	الكمبيالة لا تصدر لحاملها لابد أن يذكر فيه اسم المستفيد
تتضمن تاريخ واحد ( تاريخ تحرير ) لأنه واجب الدفع بمجرد الإطلاع	تتضمن تاريخين ( تاريخ تحرير وتاريخ استحقاق )
يترتب عليه جزاء جنائي .	عدم الوفاء بقيمة الكمبيالة لا يترتب عليه جزاء جنائي نظرا لأنها معاملة تجاريه
مكتوب في مثنى الصك كلمة شيك	مكتوب في مثنى الصك كلمة كمبيالة

## رابعاً الشيك ( تطهيرة وتداوله وانواعه )

منشأ الشيك :

منذ أواخر القرن الثامن عشر، وحتى أواخر القرن التاسع عشر، جرى تطوير الأوراق التجارية، والوسائل التي كانت تستخدمها المصارف، بقصد تيسير التصرف في الأموال المودعة لديها. واستكمل الشيك عناصره، وبدأ يأخذ شكلاً قانونياً، في أواخر القرن التاسع عشر؛ فجاء تنظيمه، في فرنسا، من خلال القانون، الصادر عام 1865، ليضع القواعد، التي تحكم التعامل به.

وفي بداية ظهور الشيك، كان استخدامه قاصراً على التجار والموسرين. ولكن التطور الذي شهدته التعاملات، التجارية والمصرفية، في أواخر القرن التاسع عشر، وبداية القرن العشرين، أدى إلى انتشار استعمال الشيك بين مختلف طبقات المجتمع، خاصة في أوروبا وأمريكا.

ونظراً إلى قلة القوانين، التي تعالج الشيك، يرجع الفقه والقضاء إلى الأحكام، التي استقر عليها العرف في هذا الخصوص، خاصة العرف الدولي، وفي مقدمته القانون الموحد، الموضوع في جنيف، عام 1931

### خصائص الشيك

الشيك هو صك مكتوب، وفقاً لشكل معين، يتضمن أمراً صادراً من الساحب (المحرر) إلى المسحوب عليه (المصرف)، بدفع مبلغ معين، لأمر شخص ثالث، يسمى المستفيد، أو لحامله، بمجرد الاطلاع .

ويتسم الشيك بالعديد من الخصائص، فهو مستحق الدفع، لدى الاطلاع؛ ويمثل، في الأصل، وسيلة وفاء فحسب، ولا يمكن أن يتضمن تاريخاً محدداً للاستحقاق؛ ولذلك، فهو يستحق الدفع فور تقديمه إلى المصرف.

ويستلزم وجود الشيك ثلاثة أطراف: الساحب، والمسحوب عليه، والمستفيد. إضافة إلى ذلك، فإن الشيك يتضمن أمراً بالدفع، من الساحب إلى المسحوب عليه، في مصلحة المستفيد. ولا بدّ أن يُسحب الشيك على مصرف؛ فلا يجوز سحبه على شخص، طبيعي أو معنوي، غير المصرف.

ولا بدّ أن يكتب الشيك على نموذج خاص، يتولى طبعه المصرف المسحوب عليه، ويقدمه إلى عميله. وعندما يرغب العميل في سحبه، فما عليه سوى ملء هذا النموذج وتوقيعه. ويُعدّ الشيك وسيلة وفاء فقط؛ ولذلك، فهو يكون واجب الدفع، عند الاطلاع.

### شروط إنشاء الشيك

لإنشاء الشيك صحيحاً، لا بدّ من عدة شروط، شكلية وموضوعية.

#### 1. الشروط الشكلية

تُعدّ المصارف نماذج للشيك، وتسلمها إلى عملائها. وتتضمن كل "ورقة شيك" اسم العميل، ورقم حسابه المفتوح له في المصرف. أمّا باقي البيانات (مثل تاريخ الشيك، واسم المستفيد، والمبلغ المسحوب على المصرف، ومكان توقيع الساحب)، فتترك فارغة، ليملأها العميل نفسه؛ وأهمها:

#### أ. توقيع الساحب

يجب أن يتضمن الشيك توقيع محرره، والذي يُعدّ من أهم البيانات، التي يجب أن يتضمنها صك الشيك؛ وإلا فقد كل قيمة قانونية له. ويجوز أن يوقع الساحب الصك، بخط يده، أو بالختم، في حالة عدم استطاعته ذلك؛ كما قد يكون التوقيع ببصمة الإصبع.

#### ب. تاريخ الإنشاء

يجب أن يتضمن الشيك تاريخ تحريره. فإذا خلا من هذا التاريخ، أو تضمن تواريخ متعددة، أصبح معيباً. ويجوز للمحرر أن يترك هذا البيان فارغاً، على أن يملأه المستفيد، وقتما يشاء.

#### ج. اسم المستفيد مصحوباً بشرط الأمر

المستفيد في صك الشيك، هو الدائن، الذي يجب إيضاح اسمه، حتى لا يقع غلط في تحديد شخصيته، عند تقديمه الشيك إلى المصرف، للوفاء بقيمته.

واسم المستفيد، يجب أن يكون مصحوباً بشرط الأمر، أي أن يكون مقروناً بعبارة "للأمر"، أو "للإذن"، على الصك نفسه، سواء قبل اسم المستفيد أو بعده.

أما إذا كان الشيك لحامله، فيجب أن يصدر الصك متضمناً لفظ "لحامله". وتصدر المصارف، عادة، نماذج مطبوعة، متضمنة هذا البيان، على أنه إذا كتب محرر الشيك ما يفيد إلغاء شرط الأمر (كالتأشير عليه بعدم قابليته للتداول، أو حذف عبارة للأمر)، فقد الصك صفته التجارية، وأصبح ورقة مدنية، غير قابلة للتداول من طريق التظهير؛ إذ يُعدّ الشيك صادراً باسم شخص معين.

وقد يكون ساحب الشيك محرره. ويلجأ الساحب إلى ذلك، عادة، عندما يرغب في سحب مبالغ مودعة في حسابه، لدى المصرف.

#### د. اسم المسحوب عليه

يجب أن يتضمن الشيك اسم المصرف المسحوب عليه الصك. وعادة ما يكون اسمه (أو فرعه) مطبوعاً مسبقاً على نموذج الشيك، وبيان المكان، الموجود فيه هذا المصرف.

ولقد عمد الساحب إلى إصدار أمر إلى المصرف المسحوب عليه الشيك، بناء على علاقة سابقة بينهما أصبح بنتيجتها محرر الشيك دائناً للمصرف، وتسمى هذه العلاقة مقابل الوفاء.

#### هـ. مبلغ الشيك

إن موضوع الحق، الثابت في أي ورقة تجارية، هو مبلغ من النقود. لذلك، وجب أن يكون هذا المبلغ مبيّناً في الشيك، ومحددًا على وجه الدقة. واشتراط ذكر المبلغ، بطريقة واضحة، لا لبس فيها، يتفق مع "مبدأ الكفاية الذاتية للورقة التجارية"؛ أي كونها تكفي بذاتها، بمجرد الاطلاع عليها، لتحديد أشخاصها ومضمونها، والمبلغ المعين فيها. فإذا كان الوفاء بالمبلغ، المذكور في الشيك، معلقاً على شرط، مثل تسليم بضاعة، فإن الصك يخرج من عداد الأوراق المالية التجارية.

وجرى العرف، أن يكتب بيان مبلغ الشيك مرتين: أحدهما بالحروف، والأخرى بالأرقام؛ وذلك لتأكيد رقم مبلغ الشيك، ومنعاً للتلاعب به وتزويره.

#### و. الأمر بالدفع لدى الاطلاع

يجب أن يوجه الساحب أمراً إلى المسحوب عليه، بالدفع لدى الاطلاع على الشيك. فلا يصح أن يُصدر لشيك بصيغة التعهد بالدفع، كما هو الحال في السند الإنسي.

ويجب أن يصدر هذا الأمر مجرداً من أي شرط أو تأجيل؛ وإلا فقد صفتة، كشيك.

ويفقد الصك صفته، كشيك، إذا كان مضافاً إلى أجل؛ ويتحول إلى كمبيالة، إذا استوفى بقية البيانات اللازمة لذلك.

ز. الشيك المؤخر التاريخ

قد يعمد الساحب، عند تحريره الشيك، إلى تأخير سحبه، قاصداً بذلك تأخير تقديم الشيك للوفاء بقيمته، حتى يستفيد من فترة تأجيل الدفع، وإرسال مقابل الوفاء إلى المصرف المسحوب عليه. ولا تؤدي عملية سحب الشيك إلى بطلانه.

وهذا المفهوم يعارض إحدى الخصائص و الأركان الأساسية للشيك، و هي أنه يستحق الوفاء بمجرد الاطلاع، و أنه لا يُعدّ أداة للانتمان.

ولذلك، فإن بعض الدول، مثل فرنسا، على الرغم من أنها تُعدّ الشيك المؤخر التاريخ صحيحاً، إلا أن القانون التجاري الفرنسي، قد نص على أنه، في حالة تقديم الشيك إلى المصرف، من قبل حامله، في تاريخ سابق على التاريخ المحدد كتاريخ إصدار؛ فإن المصرف، في هذه الحالة، يلتزم بالوفاء بقيمة الشيك، على الرغم من عدم حلول ميعاد التاريخ المبين في الصك.

والمفهوم السابق نفسه، يؤخذ به في بعض الدول العربية، كالمملكة العربية السعودية؛ إذ ينص نظام الأوراق التجارية السعودي ("المادة 102)."، على أن الشيك يكون صحيحاً، ويُعدّ مستحق الوفاء، في أي وقت؛ و ذلك بصرف النظر عن تقديم تاريخ الشيك أو تأخيره.

وعلى عكس ذلك، فلقد جرى العرف، في بعض الدول الأخرى، مثل جمهورية مصر العربية، أن يترتب على تأخير إصدار الشيك، التزام على المستفيد بعدم تقديمه إلى المصرف المسحوب عليه، قبل ذلك التاريخ؛ ويحق للمصرف رفض الوفاء بقيمة الشيك، إذا ما توجه حامله إلى المصرف، قبل التاريخ المبين في الصك.

2. الشروط الموضوعية

يُعدّ إصدار الشيك تصرفاً قانونياً، من جانب واحد، يتحقق بإرادة واحدة، هي إرادة الساحب.

ولكن، لكي يكون هذا الالتزام صحيحاً، فإنه يجب استيفاء شروط موضوعية، إلى جانب الشروط الشكلية، لإبرام أي تصرف قانوني، وهي الإرادة، والمحل والسبب، والأهلية.

أ. الرضاء

ويقصد بالرضاء اتجاه إرادة المحرّر، إلى قبول التزام عليه، بتوقيعه الشيك.

ولصحة التزام المحرّر، يجب أن يكون رضاؤه موجوداً، وسليماً، وخالياً من أي عيب من عيوب الإرادة، كالغلط، والإكراه، والتدليس؛ وإلا كان التزامه باطلاً.

ب. المحل والسبب

محل أي عقد، هو إنشاء التزام، أو نقله، أو تعديله، أو إنهائه.

ومحل الالتزام، الذي يجب أن يثبت في الشيك، ينحصر في دفع مبلغ معين من النقود. فإذا كان محل الالتزام في الصك شيئاً آخر، غير دفع مبلغ نقدي (كتسليم عقار)، فقد صفتة، كشيك، وخرج من نطاق الأوراق التجارية.

كذلك، يجب أن يكون سبب التزام المحرر موجوداً، ومشروعاً؛ ويشترط لمشروعية السبب، ألا يكون مخالفاً للقواعد والآداب العامة (كأن يكون سحب شيك، وفاءً لصفقة مخدرات).

#### ج. الأهلية

يشترط لصحة أي تصرف قانوني، أن يتمتع صاحبه بالأهلية اللازمة لإبرامه، أي أن لا يكون مصاباً بأي عارض من عوارض الأهلية؛ وأن يكون قد بلغ السن، التي يجب أن يبلغها من يلتزم بالشيك (وتختلف هذه السن من تشريع إلى آخر).

ويجب ملاحظة إمكانية سحب الشيك، بالنيابة، من طريق وكيل الساحب، الذي يوقع الصك، ويضيف إلى توقيعه ما يفيد أنه يوقع نيابة عن موكله

#### أنواع الشيكات

(1) لا يصرف الا للمستفيد الأول، (لا يصرف الا للمستفيد الاول دون المستفيد الثاني أو الثالث).

(2) يصرف لحامله، (يجوز صرف هذا الشيك لأي من المستفيدين).

(3) لا يصرف الا بتاريخه، (حيث لا يمكن صرفه عرفاً، الا بالتاريخ المدون على الشيك-الشيكات لمؤجلة-).

(4) الشيك المسطر أو الـ (Credit on Account ويختصر بـ (CO) ) أو بالحساب

حيث لا يتم صرف هذا الشيك نقداً بل يتم ايداعه في حساب المستفيد).

(5) الشيك المصدق (الشيك الذي يصدر من البنك حيث يقوم البنك بحجز مبلغ الشيك أو التأكد من وجوده قبل اصداره).

واسمح لي أن اضيف بعض الأشكال الخاصة للشيكات وان كانت أقل شيوعاً

الشيكات السياحية : والهدف من هذا النوع من الشيكات هو التخفيف من مخاطر السرقة أو ضياع النقود التي يحملها المسافر وذلك بأن يستعمل المسافر الشيكات السياحية بدلاً من النقود

فيسلم المسافر نقوده إلى البنك ويسلمه البنك مجموعة أو أكثر من الشيكات من فئات معينة وتشمل كل مجموعة فئة واحدة من الشيكات

ويقوم ممثل البنك بتوقيع كل منها بما يفيد اعتماد البنك ثم توقيع العميل على صور الشيك بصفته المحرر أي الساحب وذلك باعتبار أنه قدم رصيد الشيك للبنك وأنه يسحب شيكاً على البنك المودع لديه الرصيد ، ويوقع العميل أمام البنك مرة ثانية على صدر الشيك في أعلاه كي يستعمل هذا التوقيع للمضاهاة عند تقديم الشيك للدفع

ومتى أراد العميل صرف مبلغ الشيك تقدم إلى أي بنك ووقع على ظهر الشيك بما يفيد استلام المبلغ ، وعندئذ يقوم البنك الذي يدفع قيمة الشيك بمضاهاة التوقيع الوارد على صدر الشيك بالتوقيع الذي أجراه العميل على ظهر الشيك .

عادة تصدر من بنوك كبيرة لها ثقة عالمية .

- شيكات البريد : تقوم مصلحة البريد ببعض عمليات البنوك فهي تتلقى ودائع نقدية وتجزئ لأصحابها سحبها عن طريق شيكات يمررونها عليها فشيك البريد هو أمر بالدفع لدى الاطلاع بمقتضاه يتمكن

لساحب من قبض كل أو بعض النقود القائمة والمعتبرة لحسابه لدى مصلحة البريد أو دفع هذه النقود إلى شخص من الغير يعينه الساحب .

وشيكات البريد غير قابلة للتداول ولا تدفع قيمتها الا للشخص المعين فيها أو لنائبه وعدم قابليتها للتداول لا تنقص من اعتبارها شيكات لأن القابلية للتداول ليست من مستلزمات الشيك

5 - الشيك الممزق : إذا حرر الساحب الشيك ثم مزقه بحيث أصبح تمزيقه دليلاً على انصراف إرادة الساحب إلى إلغاء الشيك فلا يجوز للبنك دفع الشيك حتى لو جمع الحامل القطع الممزقة وأعاد لصقها أما إذا تمزق الشيك دون أن يؤدي ذلك إلى انقسام الورقة شطرين أو أكثر جاز للبنك دفع قيمة الشيك وإذا ساوره شك جاز له أن يرده إلى العميل دون صرف قيمته

### ويتم تداول الشيك كمايلي

لما كان الشيك اداة وفاء فوري ويجرى مجرى النقود في الوفاء بين الناس فالاصل ان حياته قصيرة تبدا وتنتهى بتحريره

### طرق تداول الشيك

يحكم تداول الشيك قاعدة مفادها انه اذا حرر الساحب الشيك في شكل معين فيجب مراعاة مايفرضه عليه هذا الشكل من طريقة معينة لتداوله من شخص الى اخر ومن ثم تتوقف طريقة تداول الشيك على الشكل الذى يتخذه هذا الشيك وذلك على النحو التالى

#### 1-تداول الشيك الاذنى

#### 2-تداول الشيك لحامله

#### 3-تداول الشيك الاسمى

#### 1-تداول الشيك الاذنى

يكون الشيك اذنيا في حالتين

1-اذا حرر الشيك باسم شخص معين ثم اقترن هذا الاسم بشرط الامر او الاذن

2-اذا حرر الشيك باسم شخص معين ثم يقترن به شرط الامر او الاذن نهائيا

في هاتين الحالتين يكون الشيك قابلا للتداول بالتظهير

#### 2-تداول الشيك لحامله

هناك حالات يكون فيها الشيك لحامله نص عليها قانون التجارة الجديد وهى

1-اذا كان الساحب قد اشترط وفاء الشيك لحامله

2-اذا كان الشيك مسحوبا لمصلحة شخص مسمى ومنصوصا فيه على عبارة او لحامله

3-اذا لم يذكر فى الشيك اسم المستفيد

#### 3-تداول الشيك الاسمى

نص قانون التجارة الجديد على الحالات التي يكون فيها الشيك اسما وحصرها في حالة واحدة وتتمثل في

ان يصدر الشيك باسم شخص معين ويشطب فيه شرط الامر او يذكر فيه انه ليس لامر او غير قابل للتظهير او اى عبارة تفيد ذلك

ومنى اعتبر الشيك اسما على هذا النحو فلا يجوز صرف قيمته سوى الشخص المذكور اسمه فيه ولايستطيع هذا الشخص تظهيره الى الغير بالطريق التجارى

والغالب الا يكون الشيك اسما الا اذا كان لمصلحة الساحب ذاته فيكون الساحب هو نفسه المستفيد

### المقاصة والتسوية بين البنوك

تقوم عملية المقاصة في البنوك التجارية في قسم المقاصة على النحو التالي:

1. يقوم قسم الحسابات الجارية في البنوك التجارية بتجميع الشيكات المقدمة من العملاء المسحوبة على بنوك أخرى ويرسلها إلى قسم المقاصة.

ويقوم البنك بفرز كل شيك حسب البنك المسحوب عليها هذه الشيكات حسب تصنيفها.

2. أخذ المرفقات للشيكات مثل تحرير مسير إضافة من أصل وصورتين .

3. ويقوم بعد ذلك مندوب البنك باخذ المقاصة مع مرفقاتها إلى قسم المقاصة .

ويقدم البنك المركزي خدمات جلية للنظام المصرفي بالإشراف على عمليات المقاصة بين البنوك حيث تتم في هذه الغرفة تصفية الشيكات التي تتلقاها البنوك من عملائها بقصد تحصيلها لحسابهم من البنوك الأخرى والقيام بتسوية الأرصدة المتخلفة عن هذه العملية بطريق نقل الحساب علي دفاتره بين حسابات البنوك. فلا يؤدي اضطلاع البنك المركزي بهذه المهام إلى تسهيل تسوية المدفوعات بين أجزاء النظام المصرفي فحسب وإنما يؤدي إلى الاقتصاد في استعمال النقود في تسوية العمليات المصرفية أيضاً. إذ تسوي في غرفة المقاصة قيمة الشيكات المسحوبة علي أي بنك من البنوك مع قيمة الشيكات المسلمة إليه للتحويل من سائر البنوك بحيث لا يدفع في النهاية إلا الرصيد المتخلف بعد المقاصة لصالح بنك أو قبل آخر وكل هذا يتم عن طريق الحسابات التي تحتفظ بها البنوك لدي البنك المركزي.

### غرفة المقاصة في البنوك

تتواجد في البنك المركزي فهي عبارة عن غرفة خاصة يلتقي فيها مندوبو البنوك العاملة في الدولة لتبادل الشيكات المسحوبة علي كل منهم تسمى غرفة المقاصة تعقد جلسة أو جلستين يومياً لمندوبي البنوك. حيث تمر جميع الشيكات التي يصدرها التجار والأفراد من خلال هذه الغرفة.

ويكون لغرفة المقاصة مدير من مسؤولية التوقيع علي كشف التسوية المالية لغرفة المقاصة بعد مطابقته وإقراره من قبل مندوب البنك وتنفيذ المقاصة بين حسابات البنوك. ومن هنا نري أن غرفة المقاصة تقدم خدمة مميزة للبنوك العاملة في الدولة تحت إشراف بنك البنوك وهو البنك المركزي للدولة.. حيث يتم فيها تسوية الشيكات التي تصل قيمتها ملايين يومياً دون الحاجة إلي انتقال الأموال النقدية انتقالاً فعلياً من بنك إلي آخر.

الإجراءات المتعلقة بعملية المقاصة فيما يلي:-

أ) يقوم مندوب كل بنك بتسليم مندوبين البنوك الأخرى مجموعة الشيكات المسحوبة على عملاءهم مقابل حصوله على توقيعاتهم بالاستلام على أصل مسير الإضافة.

ب) يتلقى مندوب كل بنك بالمثل من مندوبين البنوك الأخرى الشيكات المسحوبة على عملاء بنكه ويوقع لهم بالاستلام ويحرر من واقع هذه الشيكات سير خصم من أصل وصورة بقيمة الشيكات المسحوبة على البنك لصالح كل بنك من البنوك الأخرى.

ج) يقوم مندوب كل بنك بتسليم قسم المقاصة في بنكه مجموعة الشيكات المسحوبة على عملاء البنك مرفقًا بها أصل مسير الخصم حيث تتم مطابقة بيانات الشيكات على ما ورد بالمسيرات.

د) يقوم مندوب كل بنك بتسليم مراقب غرفة المقاصة صورة من مسير الإضافة وكذا صورة من مسير الخصم.

• يقوم مراقب غرفة المقاصة بإعداد كشف عام لحركة المقاصة من واقع مسيرات الإضافة والخصم المتجمعة لديه ويسلم صورة من هذا الكشف إلى مندوب كل بنك من البنوك وصورة لالبنك المركزي حيث تتم تسوية الحسابات بين البنوك عن طريق التحويل من أرصدها لدى البنك المركزي



## الجزء الخامس : التجزئة المصرفية

### التجزئة المصرفية Retail Department

تعتبر التجزئة المصرفية عصب أى بنك فى وقتنا الحالى و فى هذا الموضوع ساتحدث عن معنى التجزئة المصرفية و اهميتها و الفرق بينها و بين قروض و تسهيلات الشركات الكبيره

#### معنى التجزئة المصرفية :

التجزئة المصرفية تعنى منح القروض و التسهيلات الائتمانية لقاعده عريضه من العملاء و ذلك لاغراض

تخفيض المخاطر ( كل ما زادت قاعده العملاء يكون الخطر اقل )

و ذلك لتفادى القاعده الشهيره 20 - 80 التى تعنى ان 20% من العملاء يحقق 80% من ربح البنك و بالطبع البنوك اتجهت للاهتمام بمحافظ الRetail او التجزئة المصرفية بعد تعرضها لهزات عنيفه يعنى من الممكن ان العملاء الكبار يكونوا سبب فى افلاس او تعثر بنك او تعرضه لمشاكل مزاي التجزئة المصرفية :

- 1- تقليل المخاطر عن طريق توزيع المخاطر على قاعدة كبيرة من العملاء بدل من تمركزها لدى كبار العملاء ( مثال قروض الشركات Corporate Financing )
  - 2- ارتفاع ربحيه منتجات التجزئة المصرفية
  - 3- تطوير قدرات البنك التنافسيه بمعنى ان البنك يقدر من خلال المنتجات التى يقدمها انه ينافس و يكتسب سوق جديد ( مثال قروض السيارات مثلا انك تكسب عملاء جدد و هم سائقى التاكسى التى كان من الصعب قديماً اكتسابهم )
  - 4- الاستفادة من العمولات و المصروفات التى يحصل عليها البنك من العملاء
  - 5- قاعده عريضه من العملاء تقيد فى دراسه المخاطر مستقبلاً ( بمعنى ان البنك يقدر من خلال قاعده البيانات انه يكون برنامج يعرفه امكانيه عدم السداد او نسب التعثر )
- من اهم منتجات التجزئة المصرفية :

1- البطاقات

2- القروض النقدية

3- قروض السيارات

4- التامين البنكى

5- قروض الاسكان

6- قرض التعليم

تعريف اخر للتجزئة المصرفية

# Retail banking او التجزئة المصرفية

تعتبر التجزئة المصرفية من احدث الادارات الموجودة في البنوك المصرية

وتعتبر التجزئة المصرفية سياسة عمل و سياسة تسويقية وبيعية

والتجزئة المصرفية بالبلدي كده اني بقدم خدمات بطرق حديده ومبتكره من غير ما اتعامل مع العميل مباشره داخل البنك

وفيها طبعاً تجديد وتطوير عن النظام اللي كانت البنوك المصريه بتستخدمه زمان

يعني كان بنك زي البنك الاهلي تدخل علي موظف الائتمان تلاقيه حاطط رجل علي رجل ومستني سعادتك (لانك انتا اللي محتاجله) علشان تاخذ منه قرض

فنتيجة لازدياد المنافسة بين البنوك (وخصوصاً من البنوك الاجنبيه) وانتشار خدمات التجزئة المصرفية كان لازم علي البنوك المصريه تتطور نفسها وتدخل خدمات التجزئة المصرفية

اللي عن طريقها البنوك هيا اللي هتجيبك تتحايل عليك علشان تاخذ قرض منها (ده طبعاً لو انتا جدارتك الائتمانية عاليه) زي ساويرس مثلاً كل بنوك مصر تتمني انه ياخذ منهم قرض

اتجهت البنوك للتجزئة المصرفية لما لقت ان عندها ودائع كتير جدا مفيش عليها طلب كبير وحتى الناس اللي جايه عايزه قروض عايزه مبالغ كبيره جدا (مبالغ كبيره كقرض = مخاطر كبيره علي البنك)

فقالته البنوك دي طب ليه مش نجزء المخاطر دي

يعني بدل ما ندي عميل واحد 5 مليون جنيه وياخداهم ويخلع ليه منطلعش ال 5 مليون دول في شكل قروض صغيره (100 قرض مثلاً) قيمه الواحد منهم 50 الف جنيه مثلاً وكمان هنطلعاه في شكل جديد ولذيذ (بطاقه ائتمان) مش كده احسن؟

يعني لو اتعسر 10 عملاء من ال 100 دول مش كده مخاطر اقل؟ بدل ما عميل واحد ياخذ 5 مليون وميدفعش الاقساط...

التجزئة المصرفية ليها اشكال كتيره علي سبيل المثال

بطاقات الائتمان - القروض (شخصيه - سيارات) - ماكينات نقاط البيع (اللي عند التجار الكبار) .... الخ

## الجزء السادس : ادارة المخاطر في البنوك

### - طبيعة المخاطرة ومفهومها:

فالمخاطرة ( Risk ): حسب المفهوم العام ووفقا لنظرية الاحتمالات هي عبارة عن فرصة حدوث عائد خلافا للعائد المتوقع ، أي بمعنى احتمال اختلاف العائد الفعلي بصورة عكسية عما كان متوقعا، وتنشأ في مجال العمل المصرفي كنتيجة طبيعية لتعامل المصارف مع الآخرين، ويمكن النظر إليها من زاويتين هما:

### الأولى : مخاطر نظامية ( مخاطر السوق ) Systematic or Market Risk:

وهي المخاطر العامة التي تسري على أعمال الاستثمار في السوق، وتنشأ عن البيئة وتعلق بالنشاط الاقتصادي وبالنظام المالي العام، وتؤثر على كافة المستثمرين دون استثناء، وإن التنوع الاستثماري حيا ل هذه المخاطر ليس حلا جذريا وإنما يخفف من حدتها، كما لا يمكن التخلص منها، أو لا يمكن تجنبها بالكامل مهما زادت درجة تنوع الاستثمارات ومن أمثلتها:

#### 1- مخاطر التضخم والكساد :

وهي المخاطر التي تتعرض لها الاستثمارات في السندات الحكومية والاستثمارات الادخارية، وهي وإن كانت تسترد قيمتها الأصلية، ولكن قيمتها الشرائية ستتخفف. مقاسه بنفس الوحدات من النقود، حيث تؤدي هذه المخاطر إلى انخفاض القيمة الحقيقية للموجودات والأصول الاستثمارية بسبب انخفاض قوتها الشرائية، فمن المعروف أن التضخم كان ولا زال ساريا بل وبشكل سريع في العالم كله، فليس لهذه المخاطر حل حقيقي أو جذري على الرغم مما يذكره البعض بأن الاستثمار العقاري أو الاستثمار في الأسهم سوف يخفف من حدة المشكلة.

#### 2- مخاطر تغيير أسعار الفائدة :

وهي المخاطر التي تكمن في التغيرات المحتملة لأسعار الفائدة وقدرة البنك على تقييم أوضاعه في الوقت المناسب، وتظهر في اتجاهين هما:

أ. مخاطر قيمة رأس المال: وهي المخاطر التي يتعرض لها حامل السند عندما ترتفع أسعار الفائدة في السوق، وتوضيحا لذلك نفرض أن هناك سندا قيمته الاسمية 100 دينار بسعر فائدة 8 % يستحق في عام 2004 وأنه صادر عن هيئة عالمية سمعتها جيدة، وقد ارتفع سعر الفائدة في السوق إلى 10 %، وأصدرت جهات أخرى سمعتها جيدة سندات طويلة الأجل بسعر 10 % أيضا، فإن سعر السند الأول سينخفض في السوق لأنه ببساطة سيرغب حامل هذا السند وبسبب هذه الزيادة في التخلص منه لشراء سندات الجهة الثانية.

صحيح من الناحية النظرية البحثة أن هذا الخطر يمكن أن يتوازن بالمكاسب التي تحدث لو انخفضت أسعار الفائدة في السوق، ولكن لا نتوقع أن يحدث ذلك كثيرا وبالتالي فإن المستثمر في السندات ذات الاستحقاق الطويل الأجل لا بد أن تتعرض لهذا النوع من المخاطر.

ب. مخاطر إيرادية: وتنشأ هذه المخاطر نتيجة للتقلبات في أسعار الفائدة أيضا والتي تؤدي إلى تحقيق خسائر في حالة عد اتساق تسعير كل من آجال الأصول والالتزامات الحساسة (مثل عدم تطابق تواريخ استحقاق عمليات الإقراض مع عمليات الاقتراض)، فمثلا لو دخل البنك مع أحد عملائه في استثمار على أساس سعر فائدة معين وحدث ارتفاع في أسعار الفائدة السائدة في السوق، فإن البنك يكون قد دخل في استثمار ذو دخل منخفض وهو بطبيعة الحال يقل عن العائد السائد في السوق.

كما تنشأ هذه المخاطرة عند وجود اختلاف بين تاريخ حق شراء وبيع العملات في عمليات التبديل / المقايضة، حيث تمكن المخاطرة في التغيير العكسي المحتمل في أسعار الفائدة خلال فترة عدم التطابق في المبالغ أو في تاريخ الحق العائد عليها، ويظهر ذلك عند قيام البنك بعمليات شراء أو بيع عملات أجنبية كجزء من عملياته في إدارة الأموال أو الاستثمار بهدف تحقيق الأرباح، وذلك بقيامه مثلا بشراء عملة إسترلينية من سوق العملات الأجنبية مقابل بيع عملة الدولار عندما يكون مردود الفائدة على الإسترليني أعلى من مردود الفائدة على عملة الدولار.

ومن الجدير بالذكر أن الآثار السلبية لهذه المخاطر ستؤثر على كل من أرباح المصرف وكذا القيمة الاقتصادية لموجوداته والتزاماته.

### 3- مخاطر أسعار الصرف:

وهي المخاطر التي تنشأ نتيجة التقلبات أو التغيرات العكسية المحتملة في أسعار صرف العملات أو في المراكز المحتفظ بها من تلك العملات ، فإذا كان البنك يحتفظ بموجودات من عملة معينة أكبر من المطلوبات من نفس العملة فإن الخطر يكمن في انخفاض سعر الصرف ، وإذا كان العكس أي أن البنك يحتفظ بمطلوبات من عملة معينة أكبر من الموجودات فإن الخطر يكمن في ارتفاع أسعار الصرف لهذه العملة.

ومن الجدير بالذكر في هذا المقام إلى أن من الأسباب التي تؤدي إلى تدهور أسعار صرف عملة بلد ما هي العجوزات المستمرة في موازين المدفوعات وعدم إتباع سياسات مالية رشيدة مما يؤدي إلى زيادة الاقتراض الحكومي وينشأ عنه ضغوطات تضخمية على الاقتصاد.

وفي مجال العمل المصرفي فإنه للحماية من آثار التقلبات المحتملة في أسعار الصرف يمكن للمصرف إتباع الوسائل التالية:

- الموازنة بين الأصول والالتزامات المحتفظ بها.
- إجراء عقود تغطية في حالة اختلاف المبالغ والأجال.

### 4- المخاطر السياسية والمالية والاقتصادية :

وهي المخاطر المرتبطة بالأوضاع الاقتصادية والسياسية والاجتماعية السائدة في بلد المقترض، وتزداد هذه المخاطر إذا كان الالتزام المالي للمقترض غير محرر بالعملة المحلية، حيث من الممكن ألا تتوفر العملة الملتزم بها هذا المقترض بصرف النظر عن أوضاعه المالية الخاصة.

ويهدف تقييم هذه المخاطر إلى تحديد قدرة المؤسسات المالية ومدى ملاءمتها لجذب الاستثمارات الأجنبية والحصول على الائتمان من الخارج، ويمكن تقسيم هذه المخاطر إلى عدة مؤشرات فرعية هي:-

- مؤشر تقييم المخاطر السياسية ( Political Risk Rating ) : ويشكل نسبة 50 % من المؤشر المركب.
  - مؤشر تقييم المخاطر المالية ( Financial Risk Rating ) : ويشكل نسبة 25 % من المؤشر المركب.
  - مؤشر تقييم المخاطر الاقتصادية ( Economic Risk Rating ) : ويشكل نسبة 25 % من المؤشر المركب.
- ويتم تقسيم كل مؤشر منها إلى خمسة درجات وهي: درجة مخاطر عالية جداً، درجة مخاطر عالية، درجة مخاطر معتدلة، مخاطر منخفضة، مخاطر منخفضة جداً.

### ثانياً: المخاطر غير النظامية Unsystematic Risks :

وهي المخاطر التي تنشأ عن طبيعة ونوع الاستثمار وليس من طبيعة النظام المالي العام مما يجعلها خاصة بالمشروع، وهي تأتي نتيجة بعض التعاملات الاستثمارية فتؤثر على مستثمر معين أو مشروع محدد دون غيره، ولذلك يمكن تجنب هذه المخاطر وتفاديها من خلال التنوع الاستثماري، فالمخاطر غير النظامية هي مخاطر خاصة، ومن هنا يجب تنويع الاستثمارات وإدارتها بكفاءة عالية. فالعمل المصرفي بطبيعته ينطوي على تحمل مجموعة واسعة من هذه المخاطر والتي أهمها ما يلي:

### 1-المخاطر الائتمانية:

تشكل عمليات منح القروض النشاط الرئيسي للمصارف، و هي تتطلب الحكم على الملاءة المالية للمقترض، وإن كان ذلك ليس صحيحاً دائماً لأنه قد تنخفض ملاءة مقترض معين مع الزمن لأسباب وعوامل معينة ، وبالتالي فإن المخاطر الائتمانية أو تقصير الطرف المقابل في الأداء وفق أحكام التعاقد تعد من المخاطر الرئيسية التي تواجهها المصارف.

ولا تنطبق هذه المخاطر على القروض فحسب بل تنسحب على سائر الموجودات الأخرى التي تدخل ضمن الميزانية العمومية وخارجها كالضمانات والقبولات المصرفية، وتنشأ عنها مشاكل كبيرة وخطيرة بسبب التقصير في تصنيف وتحديد بعض الأصول غير الفعالة التي تستوجب إنشاء احتياطي لمواجهةها مع وقف احتساب العوائد المتعلقة بها.

إن تحمل مخاطر إقراض كبيرة تجاه مقترض واحد أو مجموعة من المقترضين ذوي الصلة هي من الأسباب المعهودة للمشاكل المصرفية، حيث أنها تمثل تركيزاً للمخاطر الائتمانية، كما يمكن أن تنشأ إذا تم تركيزها في قطاعات أو صناعات معينة أو مناطق جغرافية معينة، أو نتيجة وجود مجموعة من القروض ذات الخصائص المعينة التي تجعلها معرضة لتأثير العوامل الاقتصادية ذاتها مثل المعاملات التي تنطوي على حجم مرتفع من الاستدانة.

كما تظهر بعض مخاطر الإقراض عند منحه لأطراف ذوي العلاقة كمنح الائتمان لأفراد أو مؤسسات مرتبطة بالمصرف عن طريق الملكية أو عن طريق القدرة على ممارسة سيطرة مباشرة أو غير مباشرة على القرار، مما يزيد في حالة عدم الرقابة عليها من درجة المخاطر بسبب عدم خضوعها في كثير من الأحيان إلى شروط تجارية محضة، وابتعاده عن أسس الإقراض والضوابط المعمول بها أو غياب الضمانات الكافية، وما ينتج عنه من تحقيق الاستفادة الشخصية والبعد عن الموضوعية والأسس التجارية الواجبة لدى منح الائتمان وبالتالي تكون عملية التحقق من ملاءة المقترض لا تتم دوماً بشكل موضوعي، الأمر الذي يرفع من درجة المخاطر التي تشكل تهديداً لموجودات المصرف.

وتشمل أطراف ذوي العلاقة كبار المساهمين، الشركات الفرعية، الشركات ذات العلاقة، المديرين والموظفين التنفيذيين.

#### - مخاطر السيولة:

تنشأ مخاطر السيولة عن عدم قدرة المصرف على مواجهة النقص في الالتزامات أو على تمويل الزيادة في الموجودات، وعندما تكون سيولة المصرف غير كافية يتعذر عليه الحصول على أموال كافية سواء عن طريق زيادة التزاماته أو تحمل تكلفة معقولة بتحويل موجوداته بسرعة إلى موجودات سائلة مما يؤثر في ربحيته، وفي الحالات القصوى من الممكن أن تؤدي عدم كفاية السيولة إلى انعدام الملاءة المالية للمصرف .

#### 3- المخاطر التشغيلية:

تنشأ هذه المخاطر بسبب الاختلال الوظيفي في نظم المعلومات ، وضعف إجراءات الرقابة والضبط الداخلي في المصارف، فهذه الضوابط تعمل على التأكد من أن المصرف يقوم بعملياته بشكل حذر بما يتفق مع السياسات والاستراتيجيات التي يضعها مجلس الإدارة، وأن هناك حماية للموجودات وسيطرة على الالتزامات، بالإضافة إلى أن النظام المحاسبي يقدم معلومات كاملة وصحيحة عن أداء المصرف في الوقت المناسب.

- وهناك ثلاثة ميادين رئيسية تظهر فيها مدى فاعلية وكفاءة النظم والضوابط الرقابية وهي :
- الهياكل التنظيمية وتشمل تحديد المستويات الوظيفية والمسئوليات والواجبات المترتبة عليها، والصلاحيات الممنوحة لكل مستوى منها وإجراءات اتخاذ القرار.
- الإجراءات المالية والمحاسبية وتشمل وجود نظم ولوائح مالية وإدارية ومتابعة الحسابات وإعداد القوائم المالية.
- مبدأ الرقابة المزدوجة وتشمل الفصل بين مختلف الوظائف ووجود الرقابة المزدوجة على الموجودات ووجود مراجعة ورقابة فعالة على الحسابات، كفاية نظم الرقابة والضبط الداخلي.

#### 4- مخاطر عدم كفاية رأس المال:

يتعين على السلطة الرقابية تعيين حدود لرأس المال المطلوب بحيث يشمل المخاطر التي يتحملها المصرف وقدرته على استيعاب الخسائر، وألا تكون أقل من الحدود التي حددها اتفاق بازل بشأن رأس المال المصرفي، وذلك لمقابلة مخاطر الائتمان ( Credit Risk )، ومقابلة مخاطر السوق ( Market Risk ) وتشمل تقلبات أسعار العائد وتقلبات أسعار الصرف ومراكز العملات المفتوحة وتقلبات أسعار عقود السلع والأسهم .

- أن لرأس المال الأسهمي غايات متعددة فهو مصدر دائم للدخل للمساهمين بالإضافة إلى كونه مصدراً للتمويل والنمو، فضلاً عن أهميته في توفير الحماية للمودعين والدائنين وغيرهم من أصحاب المصالح.

• يجب على السلطة الرقابية تحديد حداً أعلى من الحد الأدنى الذي تحدده لجنة بازل عندما يكون ذلك ضرورياً بسبب تركيبة المخاطر التي يتعرض لها المصرف كما في حالة وجود ضعف في نوعية الموجودات أو زيادة تركيز المخاطر.

• يعالج اتفاق بازل لرأس المال عنصرين مهمين من عناصر النشاط المصرفي هما:  
- مستويات المخاطر الائتمانية للموجودات بالميزانية.  
- العمليات التي تقع خارج الميزانية والتي تمثل تعرضاً كبيراً للمخاطر.

• يحدد الاتفاق أنواع رأس المال المقبولة لأغراض قياس الملاءة المصرفية ويشمل رأس المال الأساسي وهو المستوى الأول ويتألف من رأس المال الأسهمي و الاحتياطات المعلنة سواء تم إنشاؤها من أرباح غير موزعة أو فوائض أخرى كعلاوات الأسهم والاحتياطي العام والاحتياطي القانوني، أما المستوى الثاني لرأس المال والذي يسمى برأس المال التكميلي فيشمل الأدوات الرأسمالية المختلطة والقروض طويلة الأجل ذات الخصائص المعينة، وقد حدد الاتفاق أيضاً ترجيحاً نسبية للمخاطر للعناصر الداخلة والخارجة لميزانية المصرف وفق خمسة أوزان هي:  
( صفر، 10%، 20%، 50%، 100% ) .

كما حدد الاتفاق شروطاً للحد الأدنى لمعدلات كفاية رأس المال وهي: 4% من رأس المال من المستوى الأول و 8% من مجموع رأس المال ( المستوى الأول + المستوى الثاني)، وذلك منسوباً إلى الموجودات المرجحة بالمخاطر.

ومن الأهمية في هذا الصدد الإشارة أيضاً إلى أن إطار اتفاق بازل الجديد والمقرر تنفيذه خلال العام 2005 والمعروف باسم بازل 2 يتضمن مجموعة من المعايير الجديدة التي تهدف إلى خلق بيئة مناسبة للنظام المالي و المصرفي والمحافظة على إدارة جيدة للانتماء وضمان تفعيل الرقابة على مخاطر الائتمان وتطوير دور الرقابة المصرفية.

### ويستند الاتفاق الجديد للجنة بازل إلى ثلاثة أسس رئيسية :

الأول: تطبيق طريقة جديدة لحساب رأس المال المرجح بالمخاطر و اللازمة لمواجهة مخاطر السوق ومخاطر التشغيل ومخاطر الائتمان.

الثاني: وجود آلية للتقييم الداخلي لمتابعة كفاية رأس المال من قبل الجهات الرقابية بحيث تكون منسجمة مع بنية واستراتيجية المخاطر الإجمالية وبما يمكن من التدخل بكفاءة وفاعلية لمواجهة هذه المخاطر.

الثالث: الانضباطية السوقية: والتي تعني تحفيز المصارف على ممارسة أعمالها بشكل آمن وسليم وفعال ، وذلك لتعزيز إمكاناتها على مواجهة احتمالات الخسائر جراء تعرضها للمخاطر، وهي تتطلب توفر معلومات دقيقة وتقييم صحيح للمخاطر وزيادة درجة الإفصاح عن هيكل رأس المال ونوعية المخاطر والسياسات المحاسبية المتبعة في تكوين المخصصات

الضوابط والمتطلبات اللازمة للرقابة على المخاطر:

وضعت لجنة بازل (1)،(2) في مقرراتها العديد من متطلبات الرقابة المصرفية المتطورة للرقابة على المخاطر المصرفية والتي قام الباحث باستخلاصها كنتيجة لهذه الدراسة البحثية والتي تقدم مساهمة بالغة الأهمية لبناء نظام رقابي شامل، يؤسس وفقاً للمبادئ العامة لإدارة المخاطر والتي تشمل على :

- تقييم المخاطر Assessing Risks .
- الرقابة على التعرض للمخاطر Controlling Risk Exposures .
- متابعة المخاطر Monitoring Risks .

1- وضع حدود دنيا لكفاية رأس المال:  
وذلك بهدف إظهار قدرة البنك في السيطرة على المخاطر وامتصاص الخسائر.

2- كفاية الإجراءات الإرشادية لمنح الائتمان:

إن تقييم سياسات البنك وتطبيقاته المتعلقة بإدارة محافظ أصوله وإجراءات منح الائتمان والاستثمار التي تستند إلى أسس وقواعد سليمة تعتبر معياراً ناجحاً يعكس القرار الائتماني الرشيد.

3- كفاية سياسات تقييم جودة الأصول وكفاية مخصصات الديون المشكوك فيها: يتعين على البنك تبني سياسات كافية من الناحية العلمية والإجرائية لتقييم جودة الأصول وكفاية المخصصات، بهدف تعزيز قدرة البنك على مواجهة أية مشكلات ائتمانية.

4- ضوابط الحد من التركزات الائتمانية: يتعين وجود نظام معلومات كاف للحد من مخاطر التركزات يضمن إبراز أهم معالم التركيز في كل نشاط والحدود الحقيقية لهذه الدرجات والكفيلة بمنع حدوث أية خسائر.

5- ضوابط الحد من مخاطر الإقراض لذوي العلاقة: يتضمن تطبيق نفس الشروط والإجراءات الحصينة المطبقة في حالات الإقراض العامة على الجهات ذوى العلاقة وذلك للحماية من المخاطر التي تنشأ عن التساهل أو التعامل بصورة تمييزية لهؤلاء العملاء.

6- ضوابط الحد من مخاطر السوق: تستلزم تطبيق نظم تقيس بدقة وبحذر وتتحكم بكفاءة في مخاطر السوق مع ضرورة وجود معايير كمية ونوعية لإدارة تلك المخاطر.

7- ضوابط الحد من مخاطر سعر الفائدة: تتضمن توافر نظام وإجراءات ومقاييس يمكن من خلالها الرقابة على تقلبات سعر الفائدة.

8- ضوابط الحد من مخاطر السيولة: يتضمن التأكد من قدرة البنك على مقابلة كافة التزاماته التعاقدية بما يكفل المحافظة على المستوى المطلوب من السيولة.

9- ضوابط الحد من مخاطر التشغيل: تتضمن قيام المصارف بوضع السياسات الكافية لإدارة مخاطر التشغيل لتغطي كافة نظم العمل الرئيسية في المصرف.

10- ضوابط الحد من مخاطر الاحتيال: يجب التأكد من ضرورة توفر إطار متكامل من عناصر الرقابة على أي سلوك أو ضعف الثقة أو ضعف عناصر الرقابة الداخلية التي قد تؤدي على حدوث الاحتيال.

## الجزء السابع : العمليات المصرفية الالكترونية

### (1) التعريف بالعمليات المصرفية الالكترونية:

يقصد بالعمليات المصرفية الالكترونية تقديم البنوك الخدمات المصرفية التقليدية أو المبتكرة من خلال شبكات اتصال الكترونية تقتصر صلاحية الدخول إليها على المشاركين فيها وفقاً لشروط العضوية التي تحددها البنوك، وذلك من خلال أحد المنافذ على الشبكة كوسيلة لإتصال العملاء بها بهدف:-  
(أ) إتاحة معلومات عن الخدمات التي يؤديها البنك دون تقديم خدمات مصرفية على الشبكة.  
(ب) حصول العملاء على خدمات محدودة كالتعرف على معاملاتهم وأرصدة حساباتهم وتحديث بياناتهم وطلب الحصول على قروض.

(ج) طلب العملاء تنفيذ عمليات مصرفية مثل تحويل الأموال.  
ولأغراض هذه الضوابط فإن البنوك التي تقوم بتقديم الخدمات الواردة بالبند (ج) فقط تعتبر بنوكاً تقدم عمليات مصرفية الكترونية تتطلب توافر سياسات وإجراءات لتقييم المخاطر Assessing والرقابة عليها Controlling ومتابعتها Monitoring، إلا أنه يجب أيضاً على البنوك مراعاة الإدارة الحكيمة لأية مخاطر بشأن العمليات الواردة بالبندين (أ)، (ب).

وتتمثل مزايا العمليات المصرفية الالكترونية فيما يلي:

- إمكان وصول البنوك إلى قاعدة أعضائها المودعين والمقترضين وطالبي الخدمات المصرفية.
- تقديم خدمات مصرفية جديدة.
- خفض تكاليف التشغيل بالبنوك وتكاليف إنجاز عمليات التجزئة محلياً ودولياً.
- زيادة كفاءة أداء البنوك.

### انواع بطاقات الائتمان الاليكترونية

هناك أنواع كثيرة من البطاقات التي تصدرها البنوك والشركات المالية، نذكر منها:

#### بطاقة السحب Debit Card

وهي بطاقة يصدرها البنك في حال لديك حساب عندهم، وعندما تستخدم البطاقة فإنك تستخدمها حسب الرصيد المتوفر فقط، ولا تستطيع استخدام البطاقة في حال نفاذ رصيدك المتوفر لدى البنك، أي أن حدّها الأعلى هو بحسب المبلغ المتوفر في الرصيد، ولكن لأسباب أمنية قد يضع البنك حداً أعلى للإستخدام اليومي، ويتم خصم المبلغ مباشرة بعد العملية من الرصيد. وغالباً تكون هذه البطاقات مجانية.

#### بطاقة إئتمان Credit Card

وهي بطاقة يصدرها بنك أو شركة مالية، حتى لو لم يكن لديك حساب لديهم، وغالباً ما يكون لها حد شهري للصرف (وأحياناً بدون حد أعلى للصرف)، وبعد كل شهر يرسلون لك كشف حساب للبطاقة، ويتعين عليك عندها دفع حسابك، إما بالكامل أو جزء منه. أي تستطيع أن تتصور أن بطاقة الإئتمان مثل الجوال، تستخدمه بدون أن يكون لدى الشركة أي مبلغ أو حساب، وفي نهاية الشهر يتعين عليك دفع الفاتورة.

#### بطاقة دفع Charge Card

ونهي تشبه بطاقة الإئتمان، ولكن الفرقين الوحيدين هما: أنه لا يكون هناك سقف أعلى، والفرق الثاني هو أنك يجب أن دفع الحساب كاملاً في نهاية الشهر، ولا تستطيع أن تدفع جزءاً منه.

#### بطاقة إئتمان مسبقة الدفع Prepaid Credit Card

وهي تشبه بطاقة الإئتمان، إلا أنك يجب أن تضع مبلغاً من المال في حساب البطاقة قبل استخدام البطاقة، وفي أغلب الأحيان تكون صالحة فقط للإستخدام عن طريق الإنترنت، أي انه لا يوجد بها شريط مغناطيسي أو شريحة ذكية.



## الفروق بين بطاقات البنوك المختلفة

لكل بطاقة، ولكل بنك مزايا وخصائص تختلف عن البطاقات والبنوك الأخرى، إذا أردت أن تحصل على بطاقة إنتمان، فأبدي أن تبحث عن العرض الأفضل والأسهل، وقارن بين البطاقات في الأمور التالية:

### شروط استخراج البطاقة

بعض البنوك يشترط أن لديك حساب به مبلغ معين أو راتب شهري ينزل في حسابك لديهم، وبعضهم يشترط كشف حساب لعدة أشهر، وبعضهم يعطيك البطاقة بدون أي شروط (كما هو الحال في أمريكا وأروبا) ولكن يعطيك حد إنتماني بسيط في البداية ويراقب مواظبتك على الدفع أو لا بأول.

طريقة دفع البطاقة في نهاية كل شهر  
أسهل طريقة لدفع مستحقات بطاقة الإنتمان هي الخصم المباشر من الحساب، ولكن ماذا لو كانت بطاقتك من بنك أو مؤسسة مالية ليس لديك حساب عندهم؟ في الغالب يتحتم عليك تحويل المبلغ أو ارسال شيك أو الذهاب بنفسك للدفع.

### الرسوم السنوية

غالباً تعتمد الرسوم السنوية على نوع ودرجة البطاقة (فضية، ذهبية، .. الخ)، وبعض البنوك تصدر بطاقات ليس لها أي رسوم سنوية من باب المنافسة.

### رسوم التحويل من عملات أجنبية

كل بطاقة لها عملة تعتمد عليها في الحسابات (غالباً عملة البلد الذي اصدرت منه البطاقة)، وبعض البنوك تحتسب رسوم للتحويل بين العملات في حال إذا اشترت بعملة تختلف عن عملة البطاقة.

خدمة ارسال رسالة قصيرة إلى الجوال بأي عملية شراء  
هذه من الخدمات المهمة، فعندما تقوم بأي عملية، يقوم البنك بإرسال رسالة نصية قصيرة لرقم جوالك، وهي تساعدك في تتبع عملياتك وما إذا كنت قد تعرضت بطاقتك للسرقة.

### رسوم مقابل كل عملية شراء

بعض البنوك تأخذ رسوم مقابل كل عملية شراء قمت بها

### رسوم تأمين لعميات الشراء

بعض البنوك تقوم بفرض رسوم للتأمين على مشترياتك، وهي غالباً تكون نسبة من قيمة المشتريات.

### رسوم إصدار كشف حساب

بعض البنوك تفرض رسوم على كل كشف حساب يتم إصداره، فإذا لم تقم بأي عملية شراء خلال الشهر، فلن يصدر كشف الحساب، أما إذا قمت بإجراء ولو عملية واحدة، فسيصدر كشف حساب، وتحتسب هذه الرسوم درجة الأمان في البطاقة

هناك عدة درجات للأمان في البطاقات، فبعض البطاقات يكون بها توقيع صاحب البطاقة فقط، وبعضهم بها أيضاً صورة صاحب البطاقة، وبعضهم يكون بها شريحة ذكية، وتستخدم الرقم السري بدلاً من التوقيع في كثير من الأحيان.

### رسوم السحب النقدي

في أغلب البطاقات، تكون هناك رسوم عالية على السحب النقدي من أجهزة الصراف الآلي

### فوائد وعيوب بطاقة الإنتمان

#### الفوائد للشخص المستخدم للبطاقة

-طريقة سهلة للدفع

-طريقة آمنة لحمل النقود (فلو ضاعت أو سرقت النقود، فمن الصعب استردادها، أما لو ضاعت بطاقة الإنتمان فتستطيع أن تصدر غيرها برسوم بسيطة).

-لها قبول عالمي، وتوفر عليك تحويل العملات

في ظل التنافس بين البنوك المختلفة، قد تجد بعض العروض والمزايا الرائعة، كالحصول على نقاط أو أميال تستطيع بعدها الحصول على تذاكر سفر أو استرجاع جزء من قيمة مشترياتك، أو جوائز وهدايا أخرى.

#### الفوائد للمحلات والشركات

-طريقة آمنة ومضمونة للدفع، فالمحل يضمن أنه سيحل على المبلغ، بعكس استخدام الشيكات.  
-ضمان البمالغ حتى في حالة سرقة المحل

#### عيوب بطاقة الإئتمان

-في حال سرقة بطاقة الإئتمان، فقد يستطيع السارق من استخدام البطاقة (وقد لا تكون سرقة فعلية للبطاقة، وإنما بمجرد الحصول على بعض معلومات البطاقة مثل رقم البطاقة وتاريخ الإنتهاء).  
-عند شراء أي بضاعة من محل عن طريق بطاقة الإئتمان، فإن الشركة المصدرة للبطاقة تأخذ عمولة من المحل، فلذلك قد تجد بعض المحلات (وخصوصاً في الشرق الأوسط) تحاول تجنب هذه العمولة بحسابها على العميل، فيكون الشراء بمبلغ نقدي أرخص من الشراء ببطاقة الإئتمان

#### شركات بطاقات الإئتمان

معظم البنوك والشركات المالية في العالم التي تصدر بطاقات إئتمان، تصدر بطاقات تابعة لإحدى الشركات العالمية المعروفة والتي لديها شبكة عالمية متكاملة.  
وأشهر هذه الشركات (خصوصاً في الشرق الأوسط) هي:

#### فيزا VISA

وهي الأشهر على الإطلاق، والأكثر قبولاً في العالم، ولديها أكبر شبكة للبطاقات في العالم، وتسحود وحدها على حوالي 44% من سوق بطاقات الإئتمان في الولايات المتحدة الأمريكية.

#### ماستر كارد Master Card

وتعتبر في المرتبة الثانية في الإنتشار بعد فيزا، ولكنها تتفوق على فيزا بالتقنيات العالية، مثل تقنية PayPass، وهي تقنية جديدة تسمح لحامل البطاقة بوضع بطاقتة المغناطيسية فوق جهاز الشراء ويتم قبول الدفع فوراً.

#### داينرز كلوب Diners Club

قبولها العالمي أقل من فيزا و ماستر، ولكن هذه الشركة تنافس في سوق السفر، فهي موجهة في الأساس للمسافرين المتميزين، حيث تمنحهم بعض المزايا والعروض الخاصة بالسفر.

#### أمريكان أكسبريس American Express

وهي أقدم شركة في العالم تقدم بطاقات الإئتمان (تأسست سنة 1850 م)، ليس لديهم الإنتشار الواسع مثل فيزا و ماستر، ولكنهم يتميزون بالخدمة المتميزة وطرق التسويق الرائعة، ولديهم نظام متميز لمكافأة العملاء، ولديهم خصومات ومزايا رائعة في السفر تتميز بها عن جميع الشركات الأخرى.  
وهناك بطاقات أخرى ليست منتشرة في الشرق الأوسط .. مثل Discover و JCB

## الجزء الثامن : الائتمان المصرفي

### - مفهوم الائتمان المصرفي :

إن أصل معنى الائتمان في الاقتصاد هو القدرة على الإقراض، واصطلاحاً: هو التزام جهة لجهة أخرى بالإقراض أو المداينة، ويراد به في الاقتصاد الحديث: أن يقوم الدائن بمنح المدين مهلة من الوقت يلتزم المدين عند انتهائها بدفع قيمة الدين، فهو صيغة تمويلية استثمارية تعتمد المصارف بأنواعها.

ويعرّف الائتمان بأنه: " الثقة التي يوليها المصرف لشخص ما سواء أكان طبيعياً أم معنوياً، بأن يمنحه مبلغاً من المال لاستخدامه في غرض محدد، خلال فترة زمنية متفق عليها وبشروط معينة لقاء عائد مادي متفق عليه وبضمانات تمكن المصرف من استرداد قرضه في حال توقف العميل عن السداد "

### 2 - أسس منح الائتمان:

الائتمان المصرفي يجب أن يتم استناداً إلى قواعد وأسس مستقرة ومتعارف عليها، وهي:

أ- توفر الأمان لأموال المصرف: وذلك يعني اطمئنان المصرف إلى أن المنشأة التي تحصل على الائتمان سوف تتمكن من سداد القروض الممنوحة لها مع فوائدها في المواعيد المحددة لذلك.

ب- تحقيق الربح: والمقصود بذلك حصول المصرف على فوائد من القروض التي يمنحها تمكنه من دفع الفوائد على الودائع ومواجهة مصاريفه المختلفة، وتحقيق عائد على رأس المال المستثمر على شكل أرباح صافية.

ت- السيولة: يعني احتفاظ المصرف بمركز مالي يتصف بالسيولة، أي توفر قدر كافٍ من الأموال السائلة لدى المصرف - النقدية والأصول التي يمكن تحويلها إلى نقدية إما بالبيع أو بالاقتراض بضماناتها من المصرف المركزي- لمقابلة طلبات السحب دون أي تأخير، وهدف السيولة دقيق لأنه يستلزم الموازنة بين توفير قدر مناسب من السيولة للمصرف وهو أمر قد يتعارض مع هدف تحقيق الربحية، ويبقى على إدارة المصرف الناجحة مهمة الموازنة بين هدفي الربحية والسيولة.

ويقوم كل مصرف بوضع سياسته الائتمانية بعد مراعاة الأسس أعلاه وطبقاً لحاجة السوق، وهي عبارة عن: " إطار يتضمن مجموعة المعايير والشروط الإرشادية - تزود بها إدارة منح الائتمان المختصة - لضمان المعالجة الموحدة للموضوع الواحد، وتوفير عامل الثقة لدى العاملين بالإدارة بما يمكنهم من العمل دون خوف من الوقوع في الخطأ، وتوفير المرونة الكافية، أي سرعة التصرف بدون الرجوع إلى المستويات العليا، ووفقاً للموقف، طالما أن ذلك داخل نطاق السلطة المفوضة إليهم .

### 3 - معايير منح الائتمان: (تصنيف الجدارة الائتمانية للعملاء وتكوين المخصصات )

ويعتبر نموذج المعايير الائتمانية المعروفة بـ 5 C's منظومة ائتمانية لدى محلي ومناحي الائتمان على مستوى العالم عند منح القروض، والتي طبقاً لها يقوم المصرف كمنح ائتمان بدراسة تلك الجوانب لدى عميله المقترح كمقترض أو كعميل ائتمان. وفيما يلي استعراض لهذه المعايير:

أ) الشخصية Character: تعد شخصية العميل الركيزة الأساسية الأولى في القرار الائتماني وهي الركيزة الأكثر تأثيراً في المخاطر التي تتعرض لها المصارف، وبالتالي فإن أهم مسعى عند إجراء

التحليل الائتماني هو تحديد شخصية العميل بدقة. فكلما كان العميل يتمتع بشخصية أمينة ونزيهة وسعة طيبة في الأوساط المالية، وملتزماً بكافة تعهداته وحريصاً على الوفاء بالتزاماته كان أقدر على إقناع المصرف بمنحه الائتمان المطلوب

والحصول على دعم المصرف له. وقياس عامل معنوي كعامل الأمانة والنزاهة بدرجة دقيقة أمر تكتنفه بعض الصعوبات من الناحية العملية، ويتم التغلب على هذه الصعوبات من خلال الاستعلام الجيد وجمع البيانات والمعلومات عن العميل من المحيطين العملي والعائلي له، لمعرفة المستوى المعيشي وموارده المالية والمشاكل المالية التي يعانيتها، ومستواه الاجتماعي وسجل أعماله التي قام بها وماضيه مع المصرف ومع الغير وسابق تصرفاته مع المصارف الأخرى. ويتم ذلك عن طريق الاتصال بالمنشأة والعاملين بها، وبمورديها والمصارف التي سبق للعميل المقترح التعامل معها.

(ب) القدرة Capacity: وتعني باختصار قدرة العميل على تحقيق الدخل وبالتالي قدرته على سداد القرض والالتزام بدفع الفوائد والمصروفات والعمولات. ... ومعيار القدرة أحد أهم المعايير التي تؤثر في مقدار المخاطر التي يتعرض لها المصرف عند منح الائتمان. وعليه لا بد للمصرف عند دراسة هذا المعيار من التعرف على الخبرة الماضية للعميل المقترض وتفصيل مركزه المالي، وتعاملاته المصرفية السابقة سواء مع نفس المصرف أو أية مصارف أخرى. ويمكن الوقوف على الكثير من التفاصيل التي تساعد متخذ القرار الائتماني من خلال استقراء العديد من المؤشرات التي تعكسها القوائم المالية الخاصة بالمقترض. فكلما كانت نتائج دراسة هذا الجانب إيجابية زاد اطمئنان متخذ القرار إلى قدرة المقترض محل الدراسة على سداد القرض المطلوب وفق الشروط المقترحة للقرض وفي مواعيد السداد التي سيتم الاتفاق عليها.

(ج) رأس المال Capital: يعتبر رأس مال العميل أحد أهم أسس القرار الائتماني، وعنصراً أساسياً من عناصر تقليل المخاطر الائتمانية باعتباره يمثل ملاءة العميل المقترض وقدرة حقوق ملكيته على تغطية القرض الممنوح له، فهو بمثابة الضمان الإضافي في حال فشل العميل في التسديد. هذا وتشير الدراسات المتخصصة في التحليل الائتماني إلى أن قدرة العميل على سداد التزاماته بشكل عام تعتمد في الجزء الأكبر منها على قيمة رأس المال الذي يملكه، إذ كلما كان رأس المال كبيراً انخفضت المخاطر الائتمانية والعكس صحيح في ذلك، فرأس مال العميل يمثل قوته المالية. ويرتبط هذا العنصر بمصادر التمويل الذاتية أو الداخلية للمنشأة والتي تشمل كل من رأس المال المستثمر والاحتياطيات المكونة والأرباح المحتجزة. حيث إنه لا بد أن يكون هناك تناسب بين مصادر التمويل للعميل المقترح الذاتية وبين الاعتماد على مصادر التمويل الخارجية.

(د) الضمان Collateral: يقصد بالضمان مجموعة الأصول التي يضعها العميل تحت تصرف المصرف كضمان مقابل الحصول على القرض، ولا يجوز للعميل التصرف في الأصل المرهون، فهذا الأصل سيصبح من حق المصرف في حال عدم قدرة العميل على السداد. وقد يكون الضمان شخصاً ذا كفاءة مالية وسمعة مؤهلة لكي تعتمد عليه إدارة الائتمان في ضمان تسديد الائتمان. كما يمكن أن يكون الضمان مملوكاً لشخص آخر وافق أن يكون ضامناً للعميل. وعموماً فإن هناك العديد من الآراء تتفق على أن الضمان لا يمثل الأسبقية الأولى في اتخاذ القرار الائتماني، أي عدم جواز منح القروض بمجرد توفر ضمانات يرى المصرف المقترض أنها كافية. إنما الضمان بصفة عامة تقرضه مبررات موضوعية ومنطقية تعكسها دراسة طلب القرض، مثلاً كأن يرى متخذ القرار الائتماني أنه يمكن اتخاذ قرار بمنح الائتمان إنما هناك بعض الثغرات القائمة أو المتوقعة التي يمكن تلافيها بتقديم ضمان عيني أو شخصي، أي الضمان هنا يقلل من مساحة المخاطر الائتمانية المصاحبة لقرار منح الائتمان ومن ثم يُطلب من المقترض المقترح تقديم ضمانات بعينها.

(هـ) الظروف المحيطة conditions: يجب على الباحث الائتماني أن يدرس مدى تأثير الظروف العامة والخاصة المحيطة بالعميل طالب الائتمان على النشاط أو المشروع المطلوب تمويله. ويقصد

هنا بالظروف العامة المناخ الاقتصادي العام في المجتمع، وكذلك الإطار التشريعي والقانوني الذي تعمل المنشأة في إطاره خاصة ما يتصل بالتشريعات النقدية والجمركية والتشريعات الخاصة بتنظيم أنشطة التجارة الخارجية استيراداً أو تصديراً، حيث تؤثر هذه الظروف العامة على مختلف قطاعات النشاط الاقتصادي. أما الظروف الخاصة فهي ترتبط بالنشاط الخاص الذي يمارسه العميل، مثل الحصة السوقية لمنتجات المشروع أو خدماته التي يقدمها، شكل المنافسة، دورة حياة المنتج أو الخدمة التي يقدمها العميل، موقع المشروع من دورة حياته بمعنى هل هو في مرحلة التقديم أو الولادة، أوفي مرحلة النمو، أوفي مرحلة الاستقرار، أوفي مرحلة الانحدار. ..

ونخلص إلى أن الدراسة المتعمقة لهذه المعايير مجتمعة يمكن أن تقدم صورة واضحة عن وضع العميل طالب القرض أو الائتمان ومركزه الائتماني، إلا أن هذه المعايير تتفاوت في أهميتها النسبية فهناك بعض المراجع تميل إلى التركيز على المعايير الثلاثة الأولى كما ينظر إلى الضمان على أنه أقل هذه المعايير أهمية. كما أنه من الطبيعي ألا تستوفي جميع المعايير الخمسة أعلاه الحد الأمثل لها فالضعف في أحد المعايير يمكن أن يعوض بقوة المعيار الآخر على أن تكون الدراسة التي أجريت لهذه المعايير الخمسة بشكل كامل ومتوازن.

#### 4-العوامل المؤثرة في اتخاذ القرار الائتماني:

هناك مجموعة عوامل مترابطة ومتكاملة تؤثر في اتخاذ القرار الائتماني في أي مصرف، وهي:

أ.العوامل الخاصة بالعميل: بالنسبة للعميل تقوم عوامل: الشخصية، رأس المال، وقدرته على إدارة نشاطه وتسديد التزاماته، والضمانات المقدمة، والظروف العامة والخاصة التي تحيط بالنشاط الذي يمارسه العميل، تقوم جميعها بدورها في تقييم مدى صلاحية العميل للحصول على الائتمان المطلوب، وتحديد مقدار المخاطر الائتمانية ونوعها والتي يمكن أن يتعرض لها المصرف عند منح الائتمان، فعملية تحليل المعلومات والبيانات عن حالة العميل المحتمل سوف تخلق القدرة لدى إدارة الائتمان على اتخاذ قرار ائتماني سليم.

ب.العوامل الخاصة بالمصرف: وتشمل هذه العوامل:

أ- درجة السيولة التي يتمتع بها المصرف حالياً وقدرته على توظيفها، ومفهوم السيولة يعني قدرة المصرف على مواجهة التزاماته، والتي تتمثل بصفة أساسية في عنصرين هما: تلبية طلبات المودعين للسحب من الودائع، وأيضاً تلبية طلبات الائتمان، أي القروض والسلفيات لتلبية احتياجات المجتمع.

ب- نوع الاستراتيجية التي يتبناها المصرف في اتخاذ قراراته الائتمانية ويعمل في إطارها، أي في استعداده لمنح ائتمان معين أو عدم منح هذا الائتمان.

ت- الهدف العام الذي يسعى المصرف إلى تحقيقه خلال المرحلة القادمة.

ث- القدرات التي يمتلكها المصرف وخاصة الكوادر البشرية المؤهلة والمدربة على القيام بوظيفة الائتمان المصرفي، وأيضاً التكنولوجيا المطبقة وما يمتلكه المصرف من تجهيزات الكترونية حديثة.

ج. العوامل الخاصة بالتسهيل الائتماني: ويمكن حصر هذه العوامل بما يلي:

1. الغرض من التسهيل.
  2. المدة الزمنية التي يستغرقها القرض أو التسهيل، أي المدة التي يرغب العميل بالحصول على التسهيل خلالها، ومتى سيقوم بالسداد وهل تتناسب فعلاً مع إمكانيات العميل.
  3. مصدر السداد الذي سيقوم العميل المقترض بسداد المبلغ منه.
  4. طريقة السداد المتبعة، أي هل سيتم سداد القرض أو التسهيل دفعة واحدة في نهاية المدة، أم سوف يتم سداده على أقساط دورية، وذلك بما يتناسب مع طبيعة نشاط العميل ومع إيراداته وموارده الذاتية وتدفقاته الداخلة.
  5. نوع التسهيل المطلوب وهل يتوافق مع السياسة العامة للإقراض في المصرف أم يتعارض معها.
  6. ثم مبلغ هذا القرض أو التسهيل ولذلك أهمية خاصة، حيث إنه كلما زاد المبلغ عن حد معين كان المصرف أحرص في الدراسات التي يجريها خاصة أن نتائج عدم سداد قرض بمبلغ ضخم تكون صعبة وقد تؤثر على سلامة المركز المالي للمصرف.
- ويمكن أن نضيف إلى هذه العوامل ضرورة الالتزام بالقيود القانونية حيث تحدد التشريعات القانونية التي يصدرها المصرف المركزي، إمكانية التوسع في الائتمان أو تقليصه والحد الأقصى للقروض ومجالات النشاط المسموح بتمويلها بحيث لا يحدث أي تعارض بين سياسة المصرف الائتمانية والتشريعات المنظمة للعمل المصرفي
- وأخيراً نؤكد أن الحالة التي تتخذ فيها القرارات الائتمانية هي حالة الخطر، فمتخذ القرار الائتماني في المصرف لا يستطيع أن يتنبأ بنتائج قراره بدقة كاملة، ولكنه يستطيع عن طريق تحليل المخاطر المصاحبة لعمليات الائتمان أن يصل إلى تقدير احتمالات موضوعية محددة للقرار الذي سوف يتخذه، فالقرار السليم هو القرار الذي تشعر فيه الإدارة بأن العائد الذي سوف يتولد عنه يوازي أو يزيد على درجة المخاطر التي تحيط به. ويمكن لمحلل الائتمان من أجل تحليل المخاطر الائتمانية أن ينطلق من تطبيق نماذج المعايير الائتمانية المعروفة

### انواع القروض المختلفة

توجد تصنيفات متعددة لأنواع القروض ، اذ يمكن تصنيف القروض من حيث الغرض و من حيث

القطاع و من حيث المدة و من حيث الضمانات المقدمة و كما يلي :

(أ) القروض من حيث الغرض : ( Loan Purpose )

تنقسم القروض من حيث الغرض من استخدامها الى عدة انواع اهمها :

(1) القروض الاستهلاكية ( Consumer Loans )

و هي تلك القروض التي يكون الغرض من استخدامها استهلاكي ك شراء سيارة او اثاث او ثلاجة او

تلفزيون , ان البعض المصارف لا تحبذ اعطاء قروض للموظفين لشراء مثل هذه السلع المعمرة , و ذلك لان

قدرة الموظف اجمالاً على الدفع تتوقف على استمراره بالوظيفة حيث يمكن ان تتناثر بانتهاء خدماته او بمرضه او نتيجة اصابته بحدث و ذلك فان المصارف تطلب عادة سعر فائدة اعلى على القروض الاستهلاكية لأنها تتضمن درجة مخاطرة اعلى ، و قد تكون القروض الاستهلاكية بضمان الراتب او بضمان مجوهرات و حلي او غير ذلك .

## (2) القروض الانتاجية ( Investment Loans )

و هي تلك القروض التي يكون الغرض من استخدامها انتاجي أي لغرض زيادة الانتاج او زيادة المبيعات كسواء مواد الخام او شراء الات لتدعيم الطاقة الانتاجية للشركة و تشجع البنوك المركزية عادة المصارف التجارية على اعطاء قروض لأغراض انتاجية ، لأن ذلك فيه دعم للاقتصاد الوطني .

### (ب) القروض من حيث القطاعات الاقتصادية

#### ( Economic Sections' Loans )

يمكن تقسيم القروض من حيث القطاعات الاقتصادية المقترضة الى عدة انواع .

#### 1- القروض العقارية ( Real Estate Loans )

تمنح القروض العقارية للأفراد و المشروعات لتمويل شراء ارض او بنائها او شراء مبنى , و تكون مدة هذا النوع من القروض عادة لفترة طويلة قد تصل الى اكثر من (15) سنة ، و غالباً ما تكون هذه القروض مضمونة بالعقار الذي تم شراؤه او بنائه و تقوم المصارف المتخصصة ( المصرف العقاري ) بتقديم هذا النوع من القروض .

#### 2- القروض الصناعية ( Industrial Loans )

و هي القروض التي يطلبها الحرفيين و المصانع و يتم منحها لأجل متوسطة او طويلة و ذلك وفقاً للدورة الصناعية للجهة المقترضة و تقوم المصارف الصناعية بهذه المهمة .

#### 3- القروض الزراعية ( Agricultural Loans )

تعد القروض الزراعية ذات اهمية كبيرة و خاصة في المجتمعات الزراعية التي تعتمد على الزراعة كمورد اساس لها ، و القروض الزراعية هي تلك القروض التي تقدم للمزارعين لشراء بذور او اسمدة او تراكتورات زراعية و تمنح القروض الزراعية لأجل قصيرة أي لأقل من سنة حسب الموسم ، و لا شك ان هناك مخاطر عالية لهذا النوع من القروض ، و ذلك بسبب تأثير العوامل الجوية على المحصول بالإضافة الى تأثير الامراض اذا لم يتم التحكم فيها و القضاء عليها و قد تعطى هذه القروض لعدة سنوات في حالة تمويل شراء الآت زراعية او شراء ماشية او في حالة اجراء تحسينات جذرية و في كثير من الدول توجد هناك مصارف متخصصة ( المصارف الزراعية ) تقوم بمنح القروض بشروط سهلة و بأسعار فائدة منخفضة و ذلك مساهمة منها في التنمية الاقتصادية .

### ( Insurance Loans ) : القروض من حيث نوع الضمان :

يعد الضمان الوسيلة التي تعطي المصرف تأميناً ضد مخاطر عدم السداد ، اذ انه يساعد المصرف على استلام حقوقه في القرض عندما يعجز الزبون عن سداه ، و تقسم القروض في هذا المجال الى قسمين رئيسيين .

#### ( 1 ) القروض بدون ضمانات ( Unsecured Loans )

فقد يمنح المصرف قرضاً لأحد زبائنه الجدد بدون أي نوع من الضمانات ، و ذلك اعتماداً على سمعته المالية و على قوة مركزه المالي ، و لا ينبغي التوسع في منح القروض بدون ضمان ( على المكشوف ) ، اذ انه يمنح في ظروف خاصة كمحاولة لكسب زبون جديد ، او الاحتفاظ بزبون جيد الا انه في أي حالة من الحالات لا يجب ان يكون القرض بدون ضمان بمبالغ كبيرة .

#### ( 2 ) القروض بضمانات ( Secured Loans )

ان الغالبية العظمى من القروض تكون مصحوبة بضمانات ، و يطلق على هذه الضمانات اسم ضمانات تكميلية ، لأنها تطلب استكمالاً لعناصر الثقة الموجودة أصلاً و ليس بديلاً عنها ، فبعد التأكد من سمعة الزبون المالية على انها جيدة و بعد دراسة مصادر دخل الزبون و مركزه المالي و التأكد من قدرته و متانته ، يطلب المصرف من الزبون ضماناً تكملياً كما تم ذكره ، استكمالاً لعناصر الثقة المتوفرة في الاساس .  
الا انه لا ينبغي بأي حال من الاحوال ان تفكر الادارة بانها من الممكن ان تطلب من الزبون ضماناً معيناً لسد ثغرة معينة بعد اجراء الدراسات اللازمة و الاستفسارات المطلوبة عن الزبون و بعد الخروج بنتيجة سلبية عن وضع الزبون المالي او سمعته المالية .  
(ج) القروض من حيث عدد المقرضين

#### ( Loans and Loaner' Number )

تقسم القروض من حيث عدد المقرضين الى نوعين رئيسيين :

#### 1- قروض يقدمها مصرف واحد ( Loans Given by Single Bank )

ان الاصل في القرض ان يقدمه مصرف واحد ، فيفضل المصرف ان يقوم وحده بمنح القروض ، وذلك بهدف الاستفادة الكاملة من الفوائد المتفق على سعرها ، و تقوم ادارة المصرف ببذل أقصى جهدها دائماً للوصول الى اعلى مستوى للاقراض ، فالمصرف الذي يكون مستوى الاقراض عنده اقل من اللازم لا بد و ان يتكبد خسائر ، أما المصرف الذي يرفع مستوى الاقراض عنده الى مستوى جيد ، فانه إجمالاً يحقق أرباحاً إلا إذا كانت مصاريفه أكثر من إيراداته .

#### 2- القروض المجمععة ( Consortium Loans )

تشير القروض المجمععة الى اشتراك أكثر من مصرف واحد بتقديم قرض معين الذي غالباً ما يكون كبير نسبياً ، بحيث لا يستطيع مصرف بمفرده بتقديمه ، و يتم تأمين مثل هكذا قرض بالنيابة عن المقرض و ذلك عن طريق مجموعة من المصارف المقرضة .



#### (د) القروض من حيث المدة : ( Terms Loans )

تقسم القروض من حيث المدة الى نوعين رئيسيين :

#### 1- القروض قصيرة الاجل ( Short – Term Loans )

تعتبر القروض قصيرة الاجل و التي تسمى بقروض رأسمال التشغيل من اهم القروض المصرفية ، اذ حتى في الدول التي لا تتخصص فيها المصارف بالاقراض لأمداد قصيرة ، فان القروض موضوع البحث تكون ذات أهمية بارزة و تؤلف نسبة ملحوظة من مجموع القروض المصرفية و تستخدم هذه القروض في العادة لغرض شراء المخزون او البيع على الحساب ( أي مسك الحسابات المدينة ) او تعزيز باقي فقرات الموجودات المتداولة او سداد مصروفاتها التشغيلية .

#### 1- القروض متوسطة وطويلة الأجل :

#### ( Intermediate and Long Term Loans )

و هي القروض التي تزيد اجالها عن سنة و قد تصل الى عشرة او عشرين سنة ، حيث تمنح لتمويل الانشطة و العمليات ذات الطبيعة الراسمالية كمشاريع الائتمان او بناء المصانع او اقامة مشاريع جديدة .

#### أنواع الائتمان المصرفي:

تتحدد أنواع الائتمان وفق معايير متعددة وعلى النحو التالي :

1- من حيث شخصية متلقي الائتمان :

وهنا يفرق بين الائتمان الخاص والائتمان العام .

أ- الائتمان الخاص : وهو الذي يكون فيه متلقي الائتمان فردا أو شركة أو مؤسسة ، أي أن متلقي الائتمان هو أحد أفراد القانون الخاص ، سواء كان فردا طبيعيا أو شخصية اعتبارية .

ب- الائتمان العام : وفيه يكون متلقي الائتمان هو الدولة أو شخصا معنويا من شخصياتها ، كالبلديات والمجالس المحلية والولايات .

2- من حيث الأجل :

وهنا يفرق بين الائتمان قصير الأجل ومتوسط الأجل وطويل الأجل

أ- الائتمان قصير الأجل :

وهو الائتمان الذي يقدم لمدة لا تزيد عن سنة ، ويكون في العادة لثلاثة أو ستة أو تسعة أشهر . وهذا النوع من الائتمان يهدف عادة إلى تمويل العمليات الجارية الصناعية أو التجارية أو الزراعية مثل شراء الأسمدة والبذور .

ب- الائتمان متوسط الأجل :

وتتراوح مدة هذا الائتمان ما بين سنة وخمس سنوات ، ويهدف في العادة إلى تمويل بعض أدوات الإنتاج ، وكذلك تمويل احتياجات الأفراد من السلع المعمرة .

ت- الائتمان طويل الأجل :

وهو الذي تزيد مدته عن خمس سنوات بصفة عامة ، ويستهدف في العادة تمويل رؤوس الأموال الثابتة كإجراء الأراضي الزراعية أو إنشاء مشروع صناعي أو بناء عقار.

3- من حيث الغرض من الائتمان :

وهنا يفرق بين الائتمان الإنتاجي أو الاستثماري والائتمان التجاري والائتمان الاستهلاكي .

أ- الائتمان الإنتاجي :

ويسمى الائتمان الاستثماري ، وهو ما يقدم للمشروعات الإنتاجية لتمويل ما تحتاج إليه من رؤوس الأموال الثابتة من أراض أو منشآت وتركيبات وتجهيزات فنية مختلفة .

ب- الائتمان التجاري :

وهو ما يقدم للمشروعات لتمويل عملياتها الجارية ( أي رأس المال العامل ) ، وكذا ما يقدم للمشروعات التجارية لتمويل عمليات التسويق وتصريف المنتجات .

ت- الائتمان الاستهلاكي :

وهو ما يقدم في العادة للأفراد من أجل تمويل احتياجاتهم الاستهلاكية من السلع المعمرة ، ويأخذ هذا النوع من الائتمان في الغالب شكل البيع بالتقسيط .

4- من حيث الضمان :

وهنا يفرق بين الائتمان الشخصي والائتمان العيني .

أ- الائتمان الشخصي :

وفي هذا النوع من الائتمان لا يطلب من المدين تقديم أية أموال ضماناً لتسديد دينه ، بل يُكتفى بالوعد الذي يقدمه المدين ويلتزم فيه بتسديد الدين . ومن الواضح أن مثل هذا النوع من الائتمان يتطلب ثقة الدائن في ذات المدين من حيث النزاهة والقدرة على الدفع . وقد يتقوى الائتمان الشخصي بتعهد أكثر من واحد بتسديد الدين عندما يكون هناك كفيل للدائن .

ب- الائتمان العيني :

وفيه يقدم المدين عيناً ما تعتبر ضماناً لتسديد دينه . والدائن في مثل هذه الحالة يعتبر مفضلاً على غيره من الدائنين في استيفاء مبلغ الدين من الأموال التي قدمها المدين ضماناً للتسديد . وهذا الضمان الذي يقدمه المدين قد يكون عقاراً أو محاصيل زراعية أو بضائع أو أوراق مالية ... الخ .

5- من حيث طبيعة العملية الائتمانية ( محل الائتمان ) :

وهنا يفرق بين الائتمان المالي والائتمان التجاري .

أ- الائتمان النقدي :

وفي هذا النوع من الائتمان يكون محل الائتمان نقداً ، فالدائن يقدم نقوداً للمدين الذي يلتزم بردها وتسديدها في وقت لاحق ، فطبيعة هذا الائتمان نقدية كما هو ملاحظ لأن محل الائتمان نقد .

ب- الائتمان التجاري :

وفي هذا النوع يكون محل الائتمان سلعة أو خدمة تقدم بثمن مؤجل ، كما يدخل في هذا النوع تقديم الثمن مقابل سلعة أو خدمة مؤجلة ، فهذا الائتمان في طبيعته بيع تأجل أحد بدليه . ويطلق على هذا النوع أيضاً البيع الائتماني ، والذي هو في معناه الواسع كل بيع لا يتلاقى فيه تنفيذ الالتزامين ، وهما التزام المشتري بدفع الثمن والتزام البائع بدفع السلعة .

7- من حيث الصفة الاقتصادية :

وهنا يفرق بين الائتمان ذاتي التصفية والائتمان غير ذاتي التصفية .

أ- الائتمان ذاتي التصفية :

وهو الائتمان الإنتاجي الذي يستطيع فيه المدين السداد من خلال استخدام قيمة الائتمان نفسها ، فعلى سبيل المثال فـنَ القرض الذي يُقدم لصاحب مصنع هو قرض ذاتي السداد أو التصفية ، لأن صاحب المصنع يمكنه تصفية القرض من خلال استخدام القرض في عملية الإنتاج ، فالمصنع والمبيعات يوفران أموالاً يمكنان صاحب المصنع من الوفاء بما عليه .

ب- الائتمان غير ذاتي التصفية :

ويتعلق في العادة بالائتمان الاستهلاكي حيث يقوم المدين بالوفاء بما عليه من أموال ليس للمعاملة الائتمانية دخل في إحداثها ، فالائتمان الذي يُقدم للمستهلك لشراء منزل مثلاً يعتبر غير ذاتي التصفية لأن المستهلك يقوم بتصفية القرض أو سداه على فترة من الزمن من دخله ن وهذا الدخل ليس للقرض دور في إحداثه .

وهذه هي أهم أنواع الائتمان المقدمة من قبل المصارف تجاه المستثمرين أو المقترضين ، ولاشك أن تقسيمات الأنواع حسب معايير الشخصية والقدرة والضمان والأجل ورأس المال والظروف المحيطة يحدد توجه إدارة المصرف للتعامل مع كل أوجه الائتمان ، فقد يجمع الواقع العملي في المعاملة الواحدة عدة صفات وأشكال للائتمان ، فقد يكون الائتمان خاصاً قصير الأجل استهلاكي أو خاص طويلاً إنتاجي ، وقد يكون في الوقت نفسه من حيث الضمان شخصياً أو عينياً وهكذا .

## طرق التمويل في البنوك الإسلامية

المصارف الإسلامية فيتم استخدام الأموال عن طريق صيغ التمويل المتعددة والمشروعة والتي تناسب كافة الأنشطة سواء أكانت تجارية، صناعية، زراعية، عقارية، مهنية، حرفية.

ويعد نشاط التمويل من أهم الأنشطة بالمصارف الإسلامية حيث تمثل عوائده أهم مصدر للأرباح.

ونتناول فيما يلي أشكال العقود المالية في الفقه الإسلامي المستخدمة في التمويل بالمصارف الإسلامية. وسوف

يتم تناول كل صيغة من صيغ التمويل الإسلامية التالية من حيث تعريفها ومدى مشروعيتها ومجالات تطبيقها

في المصارف الإسلامية:

1- صيغة التمويل بالمرابحة.

2- صيغة التمويل بالمشاركة.

3- صيغة التمويل بالمضاربة.

4- صيغة التمويل بالاستصناع.

5- صيغة التمويل بالسلم.

6- صيغة التمويل بالإجارة.

7- صيغة التمويل بالتورق.

8- صيغة التمويل بالبيع الآجل.

9- صيغة الاستثمار المباشر.

أولاً: صيغة التمويل عن طريق بيع المرابحة:

يعد بيع المرابحة من أنواع البيوع المشروعة وأحد قنوات التمويل بالمصارف الإسلامية، والمرابحة في اللغة:

مصدر من الربح وهو الزيادة وفي اصطلاح الفقهاء هي بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح، أو هي بيع برأس

المال وبيع معلوم. وصفتها أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة ويشترط عليه ربحاً ما.

أركان بيع المرابحة هي:

1. العاقدان.

2. الصيغة ( الإيجاب والقبول )

3. المعقود عليه.

- تطبيق بيع المرابحة في المصارف الإسلامية :

تبين من الواقع العملي أن هذا النوع من البيوع يطبق في المصارف الإسلامية تحت اسم " بيع المرابحة للأمر

بالشراء" ، والفرق بينه وبين بيع المرابحة أن بضاعة المرابحة مملوكة للبائع حال البيع. وصور هذه المعاملة

أن يتقدم العميل إلى المصرف طالباً منه شراء سلعة معينة بالموصفات التي يحددها على أساس الوعد بشراء

تلك السلعة اللازمة له فعلاً مرابحة بالنسبة التي يتفق عليها ويدفع الثمن مقسطاً حسب إمكانيته، على أن يدعم

هذا الطلب بالمستندات اللازمة، ومنها على سبيل المثال عرض أسعار للسلعة موضوع المرابحة، ويقوم

المصرف بعد ذلك بالإجراءات اللازمة للحصول على السلعة المتفق عليها ودفع قيمتها وبعد وصول البضاعة ، يخطر العميل لإتمام إجراءات البيع. وقد اعترض البعض على هذه المعاملة من باب أنها تدخل في بيع ما لا يملك أو بيع ما ليس عند البائع وهو ما يسمى أيضا البيع المهذوم وهو وبيع منهي عنه، والمصرف الإسلامي هنا يبيع للعميل ما لا يملكه من السلع الذي يطلب منه شراءها من الداخل أو استيرادها من الخارج، وبعضهم عبر عنه بقوله البيع قبل الشراء أي بيع السلعة قبل شرائها، ويرى أن هذا البيع أسوأ أنواع الربا.

وقد قرر العلماء والمشاركين في مؤتمر المصرف الإسلامي في دبي ومؤتمر المصرف الإسلامي الثاني في الكويت أنهم أجازوا للمصرف الإسلامي، البيع للأمر بالشراء إذا تملك السلعة بالفعل وما جرى بين المصرف وطالب الشراء قبل ذلك إنما هو مواعدة بينهما وليس بيعاً وشراء وجاء في نص فتوى مؤتمر الكويت ما يلي:

" يقرر المؤتمر أن المواعدة على بيع المرابحة للأمر بالشراء بعد تملك السلعة المشتراة وحيازتها ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور في الموعد السابق، هو أمر جائز شرعياً طالما كانت تقع على المصرف مسؤولية الهلاك قبل التسليم وتبعه الرد فيما يستوجب الرد بعيب خفي."

ضوابط الاستثمار عن طرق بيع المرابحة للأمر بالشراء:

- 1- تحديد مواصفات السلعة وزناً أو عدداً أو كيلاً أو وصفاً تحديداً نافياً للجهالة.
  - 2- أن يعلم المشتري الثاني بثمن السلعة الأول الذي اشتراها به البائع.
  - 3- أن يكون الربح معلوماً لأنه بعض الثمن سواء كان مبلغاً محددًا أو نسبة من ثمن السلعة المعلوم.
  - 4- أن يكون العقد الأول صحيحاً.
  - 5- ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا.
  - 6- أن يتفق الطرفان على باقي شروط المواعدة من زمان ومكان وكيفية التسليم.
- مجالات الاستثمار عن طريق صيغة بيع المرابحة للأمر بالشراء:
- وفرت هذه الصيغة للمصارف الإسلامية وسيلة تمويلية تمكنها من الوقوف أمام البنوك التقليدية وتحقيق الأرباح، حيث أن هذه الصيغة قد سدت احتياجات التجار والصناعيين الذين لا يرغبون في الدخول مع المصارف في المشاركة بكل ما تستلزمه من كشف للأسرار والمعلومات، ومن الجدير بالذكر أن المرابحات تمثل الجانب الأكبر من الاستثمارات إذ قد تصل إلى أكثر من 80 % من حجم الاستثمارات في بعض المصارف الإسلامية. وتمكن هذه الصيغة من تلبية احتياجات قطاعات مختلفة منها على سبيل المثال:

- القطاع الحرفي : عن طريق شراء الآلات والمعدات اللازمة للورش.

- القطاع المهني : عن طريق شراء الأجهزة الطبية للأطباء.

- القطاع التجاري : عن طريق شراء البضائع سواء من الداخل أو الخارج.

- القطاع الزراعي : عن طريق شراء الآلات الزراعية الحديثة.

- القطاع الصناعي : عن طريق شراء المعدات الصناعية الضخمة.

- القطاع الإنشائي : عن طريق شراء معدات البناء مثل اللورد.

كما يمكن للمصارف الإسلامية تلبية الاحتياجات للاستعمال الشخصي مثل شراء سيارة أو الأجهزة والأثاثات المنزلية.

ثانياً: صيغة التمويل عن طريق المشاركات:

تعد المشاركات من أهم صيغ استثمار الأموال في الفقه الإسلامي، وهي تلائم طبيعة المصارف الإسلامية، فيمكن استخدامها في تمويل الأنشطة الاقتصادية المختلفة. وتعد صيغة المشاركة من البدائل الإسلامية للتمويل بالفوائد المطبق في المصارف التقليدية. يقوم التمويل بالمشاركة على أساس تقديم المصرف الإسلامي التمويل الذي يطلبه المتعاملون دون اشتراط فائدة ثابتة كما هو الحال في التمويل بالمصارف التقليدية، وإنما يشارك المصرف المتعامل في الناتج المتوقع ربحاً كان أو خسارة وحسبما يربح المصرف فعلاً، وذلك في ضوء قواعد وأسس توزيعه متفق عليها بين المصرف والمتعامل، وهذه الأسس مستمدة من قواعد شركة العنان. ويعد التمويل عن طريق المشاركة مشروعاً، فقد قرر مؤتمر المصرف الإسلامي بدبي إن المشاركة تقرها الشريعة الإسلامية إذا كان نشاطها حلالاً وما يتم كسبه من ربح يوزع بين الشريكين أو الشركاء بنسبة رأس مال كل منهما، وأن تكون الخسارة كذلك بنفس النسبة إذ الغنم بالغرم والعكس بالعكس، فإذا كان أحد الشركاء قائماً بإدارة الشركة فتخصص له نسبة من صافي الربح يتفق عليها على أن يوزع باقي الربح بعد ذلك فيما بين الشركاء حسب حصته في رأس المال.

أنواع المشاركات كما تقوم بها المصارف الإسلامية:

تتعدد أنواع المشاركات وفقاً للمنظور وراء كل تقسيم والأهداف المرغوبة منه، ويوجد للمشاركة عدة أشكال.

#### 1- المشاركة الثابتة (طويل الأجل):

وهي نوع من المشاركة يقوم على مساهمة المصرف في تمويل جزء من رأس مال مشروع معين مما يترتب عليه أن يكون شريكاً في ملكية هذا المشروع وشريكاً كذلك في كل ما ينتج عنه من ربح أو خسارة بالنسب التي يتم الاتفاق عليها والقواعد الحاكمة لشروط المشاركة. وفي هذا الشكل تبقى لكل طرف من الأطراف حصص ثابتة في المشروع الذي يأخذ شكلاً قانونياً كشركة تضامن أو شركة توصية.

#### 2- المشاركة المتناقصة المنتهية بالتمليك:

المشاركة المتناقصة أو المشاركة المنتهية بالتمليك هي نوع من المشاركة يكون من حق الشريك فيها أن يحل محل المصرف في ملكية المشروع إما دفعة واحدة أو على دفعات حسبما تقتضي الشروط المتفق عليها وطبيعة العملية.

#### 3- المشاركة المتغيرة:

هي البديل عن التمويل بالحساب الجاري المدين حيث تم تمويل العميل بدفعات نقدية حسب احتياجه ثم يتم أخذ حصة من الأرباح النقدية في أثناء العام.

وقد تبين من الواقع العملي أن صيغة التمويل بالمشاركة من أهم صيغ التمويل المطبقة بالمصارف الإسلامية، حيث تعد من البدائل الإسلامية لأسلوب التمويل بالفوائد، وهي تلائم فئة كبيرة من المتعاملين مع المصارف الإسلامية.

ثالثاً : صيغة التمويل عن طريق المضاربة:

تعد المضاربة من أهم صيغ استثمار الأموال في الفقه الإسلامي، وهي نوع من المشاركة بين رأس المال والعمل، وسوف يتم تناولها من حيث تعريفها ومدى مشروعيتها وأركانها وشروطها وأنواعها ومجالات تطبيقها في المصارف الإسلامية.

تعريف المضاربة: المضاربة لغة: مفاعلة من الضرب في الأرض وهو السير فيها، وشرعاً: عقد شركة في الربح بمال من جانب وعمل من جانب آخر، وركنها الإيجاب والقبول، وحكمها إيداع ابتداءً، وتوكيل مع العمل وشركة إن ربح، وغصب إن خالف، وإجارة إن فسدت، فلا ربح حينئذ، بل له أجر عمله بلا زيادة على المشروع.

والمضاربة هي أن يعطي شخص ما شخصاً آخر مالا ليتجر به على جزء معلوم يأخذه العامل من ربح المال أي جزء كان مما يتفقان عليه ثلثاً أو ربعاً أو نصفاً وتسمى مضاربة أو إقراضاً. والقراض بلغة أهل الحجاز أو المضاربة كما تسمى في العراق عقد من عقود الجاهلية، شاع التعامل به قبل الإسلام، وقد عرف ابن رشد المضاربة " بقوله أن يدفع الرجل إلى الرجل المال على أن يعمل فيه على جزء من الربح"

شروعية المضاربة: كانت المضاربة شائعة بين العرب زمن الجاهلية وكانت قريش أهل تجارة يعطون المال مضاربة لمن يتجر بجزء مسمى من الربح، وأقر الرسول صلى الله عليه وسلم ذلك في الإسلام، ومن الأمثلة على ذلك خروج الرسول صلى الله عليه وسلم قبل البعثة للتجارة في أموال السيدة خديجة رضي الله عنها على أن يكون له نصيب في الربح، فهو عقد مضاربة وقد استمر العمل به بعد البعثة، وبذلك تستند مشروعية عقد المضاربة إلى السنة العملية الثابتة بإقرار الرسول صلى الله عليه وسلم وإجماع الصحابة على العمل بها. وقد أجمع العلماء على جواز عقد المضاربة.

أنواع المضاربة: المضاربة شركة بين اثنين أحدهما يسمى رب المال والآخر يسمى المضارب والأول له نصيب في الربح مقابل رأس المال والثاني ربحه مقابل عمله الذي يؤديه، والمضاربة نوعان وهما :  
أ- المضاربة المطلقة: وهي أن تدفع المال مضاربة من غير تعيين العمل والمكان والزمان وصفة العمل، فالمضاربة المطلقة يكون للمضارب فيها حرية التصرف كيفما شاء دون الرجوع لرب المال إلا عند نهاية المضاربة.

ب- المضاربة المقيدة: وهي التي يشترط فيها رب المال على المضارب بعض الشروط لضمان ماله، وهذا النوع من المضاربة جائز وقد قال الإمام أبو حنيفة وأحمد إن المضاربة كما تصح مطلقة فإنها تجوز كذلك مقيدة.

تطبيق صيغة المضاربة بالمصارف الإسلامية:

تبين من الواقع العملي إن كلا النوعين من المضاربة ملائم لمعاملات المصارف الإسلامية غير أن المضاربة المطلقة هي الأصل في التعامل بين المصرف وأصحاب ودائع الاستثمار. فهذه الصيغة تجيز للمصرف أن يباشر جميع التصرفات التي يرى فيها المصلحة بعده مضارباً في مال صاحب الوديعة فيخلطها بأموال أصحاب الأسهم والودائع الأخرى، وتجيز له أيضاً أن يدفعها لغيره ليضارب بها. فالمصرف عندما يكون هو المضارب كما في الصناديق الاستثمارية تلائمه المضاربة المطلقة وعندما يكون هو رب المال أو نائباً عنه كما في تمويل المستثمرين تلائمه المضاربة المقيدة. والمضاربة في المصارف الإسلامية مع المتعاملين قد تكون قصيرة الأجل أو متوسطة الأجل أو طويلة الأجل، فقد يضارب المصرف على صفقة واحدة فهي مضاربة قصيرة الأجل، وقد يضارب في سلعة تشتري ثم تباع على فترات فهي مضاربة متوسطة الأجل، وقد يشترك مع آخرين في تمويل رأس مال مشروع بالكامل لفترة طويلة فهي مضاربة طويلة الأجل. والمجال المناسب للمضاربة بالنسبة للنشاط التجاري، المضاربة في السلع التي يمكن شراؤها من مصادر إنتاجها وبيعها بالأسواق المحلية، ويتطلب هذا أن يكون لدى المتعامل الخبرة بهذه الأنواع من السلع. ولقد تبين أن بعض المصارف الإسلامية تحجم عن التعامل بصيغة المضاربة ويرجع ذلك إلى عدم استيعاب المتعاملين لأسلوب تطبيق هذه الصيغة لعدم توافر نوعية المتعاملين من ذوي الأمانة والثقة العالية، بالإضافة إلى المخاطر المترتبة على قيام المصرف بتمويل كافة العملية دون أن يدفع العميل حصة في التمويل.

رابعاً: صيغة التمويل بالاستصناع :

يعرف الاستصناع بأنه عقد مع صانع على عمل شيء معين في الذمة وهو من عقود البيوع. وقد ذهب الحنفية إلى جواز عقد " الاستصناع " استحساناً كما ذهب إلى جواز التعامل بعقد الاستصناع أيضاً مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي حيث جاء في قراره ما يلي: إن عقد الاستصناع - وهو عقد وارد على العمل والعين في الذمة - ملزم للطرفين إذا توافرت فيه الأركان والشروط.

يجوز في عقد الاستصناع تأجيل الثمن كله، أو تقسيطه إلى أقساط معلومة لآجال محددة، كما يجوز أن يتضمن عقد الاستصناع شرطاً جزائياً بمقتضى ما اتفق عليه العاقدان ما لم تكن هناك ظروف قاهرة. وقد شرع الاستصناع لسد حاجات الناس ومتطلباتهم.

- تطبيق صيغة الاستصناع بالمصارف الإسلامية :

بدأ الاستصناع يحتل دوراً رئيساً في استثمارات المصارف الإسلامية، إذ قامت المصارف بتمويل المباني السكنية والاستثمارية بنظام الاستصناع، وساهمت بذلك في حل مشكلات معاصرة كثيرة، إذا وفرت للمستصنع المواد الخام إضافة إلى العمل نفسه، وساهمت المصارف في صناعات أخرى عديدة وأبرمت عقود استصناع مع عملائها، غير أن أبرزها حجماً في المعاملات هو المجال العقاري.

خامساً: صيغة التمويل عن طريق بيع السلم:

السلم والسلف بمعنى واحد وهو بيع شيء موصوف في الذمة بثمن معجل، وهو نوع من البيوع ويقال ويقال سلم وأسلم وسلف وأسلف بمعنى واحد هذا قول جميع أهل اللغة، أما في الشرع فهو كما عرفه الإمام النووي أنه



عقد على موصوف في الذمة ببذل يعطى عاجلاً، أي أن البضاعة المشتراة دين في الذمة ليست موجودة أمام المشتري ومع ذلك فإنه يدفع الثمن عاجلاً للبائع، والفقهاء تسمية بيع المحاييج لأنه بيع غائب تدعو إليه ضرورة كل واحد من المتابعين. ومشروعيته جاءت بالكتاب والسنة والاجماع، يقول تعالى: " يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه " البقرة ( آية 282 ) .. ومن السنة ما ثبت عن ابن عباس رضي الله عنهما قال قدم رسول الله صلى الله عليه وسلم المدينة والناس يسلفون في التمر العام والعامين فقال: " من سلف فليسلف في كيل معلوم ووزن معلوم " رواه البخاري ومسلم. أما الإجماع فقد نقل ابن قدامة عن ابن المنذر قوله، أجمع كل من نحفظ من أهل العلم على أن السلم جائز لأن المثلث في البيع أحد عوض العقد فيما زان يثبت في الذمة كالثمن ولأن الناس في حاجة إليه.

وقد أقر مؤتمر المصرف الإسلامي في دبي عام 1979 هذا النوع من البيوع إذا كان المصرف يتقيد بالشروط التي ذكرها الفقهاء ومراعاة ذلك في كافة عقود السلم. ولا يشترط أن تكون البضاعة المشتراة من إنتاج البائع كما هو الحال في المصارف الإسلامية فإنها تستورد البضائع من بلدان أخرى ولا تقوم بإنتاجها، والفرق بين السلم وبيع المرابحة أن بيع السلم يتم الثمن حالاً أما بيع المرابحة فهناك وعد بالشراء، وفي كلتا الحالتين يكون المشتري من المنتج الأساسي هو المصرف الإسلامي لا المتعامل .

سادساً: صيغة التمويل بالتأجير مع الوعد بالتملك:

مفهوم الإجارة:

الإجارة من الناحية الشرعية هي عقد لازم على منفعة مقصودة قابلة للبذل والإباحة لمدة معلومة بعوض معلوم، والإجارة المذكورة صورة مستحدثة من صور التمويل في ضوء عقد الإجارة، وفي إطار صيغة تمويلية تسمح بالتيسير على الراغب في اقتناء أصل رأسمالي، ولا يملك مجمل الثمن فوراً.

تطبيق الإجارة بالمصارف الإسلامية: يتم تطبيق الإجارة بالمصارف الإسلامية على النحو التالي:

1- قيام المصرف ( المؤجر ) بشراء أصول ثابتة محددة بمعرفة (المستأجر)  
2- يقوم المصرف بتمويل شراء الأصل وامتلاكه ثم تأجيره بعقد متوسط أو طويل الأجل وتسليمه له للانتفاع به واستخدامه.

3- تحتسب الدفعات الإيجارية على فترة التعاقد بحيث تغطي

- الأموال المدفوعة في شراء الأصل ( أو جزء منها )

- القيمة التقديرية للأصل (في نهاية مدة الإجارة) يقوم العميل بسدادها في نهاية مدة الإيجار لتملك الأصل (

حسب

الاتفاق عند التفاوض).

- هامش ربح مناسب ( يمثل عائد المصرف خلال مدة الإيجار).

- يقوم المستأجر بسداد تأمين للمصرف ( بنسبة متفق عليها ) لضمان المحافظة على الأصل المؤجر وصيانته

خلال فترة التأجير كاملة.

- يعتبر المصرف مالكا للأصل طوال فترة الإيجار، بينما يعتبر المستأجر حائزا ومستخدماً له حتى تمام سداد أقساط الإجارة التقديرية للأصل، وتنتقل إليه ملكية الأصل المؤجر.

وتستخدم صيغة الإجارة بالمصارف الإسلامية تحت مسمى " التأجير مع الوعد بالتملك " وذلك تطبيقاً لقرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي رقم 110 الصادر في دورته الثانية عشر التي عقدت في مدينة الرياض بالمملكة العربية السعودية خلال الفترة من 23 / 28 / سبتمبر / 2000 والذي ينص على ضرورة الفصل بين عقد التأجير وبين عقد التمليك حيث أن لكل عقد حقوقاً والتزامات لدى الأطراف تختلف باختلاف العقدين بحيث يتم أولاً توقيع عقد الإجارة وفي نهاية مدة التأجير يتم توقيع عقد البيع وانتقال الملكية للعميل.

سابعاً: صيغة التمويل بالتورق:

تعريف بيع التورق: هو شراء سلعة بثمن مؤجل ثم بيعها لآخر بثمن نقدي للحصول على النقد. وهذا النوع من البيوع هو من بيوع المساومة ، وقد ظهر التورق بالمصارف الإسلامية لتلبية الأهداف التالية:

- 1- تلبية احتياجات العملاء من النقد .
- 2- تجنب العملاء للخسائر العالية .
- 3- تجربة حديثة لتمويل العملاء .

الضوابط الشرعية للتورق : بيع التورق من البيوع الجائزة ( قرار مجلس الفقه الإسلامي في دورته 15 بتاريخ 1998/10/31، كما صدرت فتوى من هيئة كبار العلماء بالمملكة العربية السعودية بإجازته.

آلية عمل التورق بالمصارف الإسلامية :-

- 1- يقوم البنك بشراء كمية من السلع وتملكها .
- 2- يقوم البنك بعرض السلعة للعملاء لشراؤها.
- 3- يتقدم العميل للبنك بطلب لشراء وحدات معينة من السلع.
- 4- توقيع عقد بيع بالتقسيط بين البنك والعميل ( بيع على الوصف) .
- 5- تملك العميل للوحدات بموجب مستندات .
- 6- توكيل العميل للبنك لبيع السلعة نقداً وإيداع المبلغ بحسابه.
- 7- سداد العميل للأقساط المستحقة.

ثامناً : صيغة التمويل عن طريق البيع الآجل ( البيع بالتقسيط):

البيع الآجل هو أن يتم تسليم السلعة في الحال مقابل تأجيل سداد الثمن إلى وقت معلوم سواء كان التأجيل للثمن كله أو لجزء منه، وعادة ما يتم سداد الجزء المؤجل من الثمن على دفعات أو أقساط ، فإذا تم سداد القيمة مرة واحدة في نهاية المدة المتفق عليها مع انتقال الملكية في البداية فهو بيع آجل، وإذا تم سداد الثمن على دفعات من بداية تسلم الشيء المباع مع انتقال الملكية في نهاية فترة السداد . فهو ( البيع بالتقسيط).

فالبيع الآجل والبيع بالتقسيط قد يكون بالسعر الذي تباع به السلعة نقداً وهذا لا خلاف في جوازه بل هو عمل يؤجر فاعله، وقد يكون البيع الآجل بسعر أكبر من الثمن الحال وفي هذا اختلاف بين الفقهاء، أجازته جمهور

الفقهاء، وصورته أن يقول صاحب السلعة لمشتري هذه السلعة ثمنها مائة إذا دفعت الثمن الآن ومائة وعشرة إذا دفعته بعد سنة ويتم البيع على هذا.

وقد منع بعض الفقهاء هذا البيع بحجة أن هذه الزيادة ربا ورأي الجمهور أرجح لأن هذا بيع تراضي فتدخل في عموم قوله تعالى: " وأحل الله البيع وحرم الربا" .. البقرة ( آية 275 ) .

تطبيق البيع بالتقسيط بالمصارف الإسلامية: تسلك المصارف الإسلامية طريق البيع الآجل أو البيع بالتقسيط بئمن أكبر من الثمن الحالي في حالتين:

الأولى : في معاملاتها مع التجار الذين لا يرغبون في استخدام أسلوب التمويل بالمشاركة وهذه الطريقة هي البديل لعملية الشراء بتسهيلات في الدفع التي تمارسها البنوك التجارية.

الثانية : في المعاملات التي يكون فيها المبلغ المؤجل كبيراً والآجل طويلاً.

ومن أنسب المشروعات التي يمكن للمصارف الإسلامية تمويلها باستخدام هذا الأسلوب هو بيع الوحدات السكنية، فالبيع الآجل (التقسيط) في هذه الحالة هو البديل المناسب لسلفيات المباني بالفائدة التي تمارسها البنوك التقليدية (البنوك العقارية).

تاسعاً: صيغة الاستثمار المباشر:

يقوم المصرف الإسلامي باستثمار أموال المودعين بنفسه أو عن طريق المتعاملين معه بتمويله لعملياتهم الاستثمارية. فإذا قام المصرف بتمويل مشروعات المتعاملين فهو في هذه الحالة ربا للمال، والمتعاملين هم المضاربين ويسمى ذلك استثمار غير مباشر، وفي حالة قيام المصرف باستثمار الأموال بنفسه فهو في هذه الحالة مضارباً والمودعون هم أصحاب الأموال وذلك طبقاً لعقد المضاربة بينهم، ويسمى الاستثمار في هذه الحالة استثماراً مباشراً، فالاستثمار المباشر هو الاستثمار الذي يمتلك بموجبه المصرف الإسلامي المشروع الذي يقوم بتأسيسه وإدارته.

ويجب أن تتوافر لدى المصارف الإسلامية الخبرات والمهارات التي تمكنها من إدارة هذه المشروعات وفي حالة عدم توافرها يمكن أن يستأجر من يعاونها في هذا العمل من العمال أو الفنيين أو الخبراء. ويقوم جهاز الخبراء لدى المصارف الإسلامية بإعداد دراسات الجدوى الاقتصادية للمشروعات المقترحة والتأكد من عدم مخالفة النشاط أو المنتجات للشريعة الإسلامية، مع الأخذ في الحسبان العائد وخدمة التنمية الاقتصادية . وقد أجاز المؤتمر السادس لمجمع البحوث الإسلامية المنعقد بالقاهرة في آذار عام 1971 الاستثمار المباشر حيث جاء في البند الثالث الخاص بتوظيف الودائع واستخدام الموارد: "يجوز للبنك إجراء استثمارات مباشرة (يشرف عليها بنفسه) أو استثمارات غير مباشرة، كما يجوز له إنشاء مؤسسات استثمارية يقوم بتمويلها لتتولى نيابة عنه وحسابه وتحت إشرافه وإدارة مشروعات استثمارية " .

إن قيام المصارف الإسلامية بإنشاء مشروعات الاستثمار، أو الترويج لها أو المشاركة فيها ليس من باب الآمال أو الاختيار، ولكنه من باب المسؤولية الأصلية للمصرف الإسلامي، وبدون هذه المسؤولية يصبح المصرف

الإسلامي مجرد مؤسسة حلال وليس بالضرورة مؤسسة اقتصادية تدعم النظام الاقتصادي الإسلامي. فالمصرف الإسلامي بطبيعة تركيبه لا يمكن أن يكون بنكاً تجارياً يتاجر بالأموال ولكنه بنك استثمار وأعمال هدفه دائماً تنشيط الاستثمار والتنمية، وتنشيط المدخرين الصغار، وتنشيط أصحاب الحرف الصغيرة. إن الصفة الاستثمارية للمصرف الإسلامي صفة ملازمة له تماماً، مع الأخذ في الاعتبار أن إلغاء التعامل بالفائدة من عمليات البنك الإسلامي يجعل الاستثمار المباشر ليس فقط مسألة ضرورية بل والشغل الشاغل أيضاً لإدارة البنك ويتوقف عليها وجود البنك من عدمه، ليس فقط لمتطلبات الربحية ولكن أيضاً لمتطلبات السيولة والأمان للبنك من ناحية وزيادة قدرة المجتمع على تشجيع الاستثمارات المستقبلية.

ولذلك يجب على المصرف الإسلامي تدعيماً للدور الاستثماري التنموي أن يقوم بالتعرف على فرص الاستثمار وتعريف المستثمرين بها والقيام بتحليل المشروعات ودراسة جدواها مع الترويج للمشروعات بعد دراستها وخاصة تلك المشروعات التي تتطابق مع الأولويات الإسلامية. ولا يقتصر الاستثمار المباشر على إنشاء شركات إنتاجية فقط وإنما يمكن الاستثمار عن طريق المتاجرة المباشرة وهو الشراء سواء قام به الشخص نفسه أو تم لصالحه وذلك بهدف قلب المال وتحريكه في عملية التجار للحصول على ربح حلال من الفرق بين تكلفة الشراء وسعر البيع وتحقيق مصلحة أفراد المجتمع بتوفير احتياجاتهم من السلع المختلفة. لذلك يجب على المصرف الإسلامي القيام بإجراء دراسات لاحتياجات الأسواق من السلع والمنتجات وخاصة تلك التي يحجم عن تمويلها الأفراد نظراً لطول فترة الاستثمار أو لعائدها غير المجزي على الرغم من أهميتها الاجتماعية والاقتصادية.

في النهاية، لا يمكن لأحد أن ينكر الدور الكبير الذي تلعبه المصارف الإسلامية خصوصاً عند الأشخاص المحافظين الذين يخشون من التعامل مع المصارف التجارية "الربوية" كما يطلقون عليها، لكن بغض النظر عن التسمية، فإن المدقق لصور النشاط الاقتصادي في المصارف الإسلامية سرعان ما سيتبين له بأنها هي ذات الأنشطة تقوم بها المصارف التجارية التي تعتمد المصطلحات العالمية الحديثة، وبالتالي، سواء كان المصرف إسلامياً أو غير إسلامي، فهو بالنتيجة مؤسسة اقتصادية تسعى إلى خدمة الزبائن وتحقيق الربح. ولا يمكن لأحد أن ينكر حق هذه المصارف في تحقيق الربح الذي هو شرط لاستمرارها في تقديم الخدمة لعملائها لأنها في النتيجة ليست مؤسسات خيرية بحتة. وحتى المؤسسات الخيرية، فلو لا أن يكون الممولون لها تجاراً وأصحاب أعمال كبارا يحققون الأرباح الكبيرة لما استطاعوا تمويل تلك المؤسسات الخيرية، ولما استطاعت تلك المؤسسات أن تقف على رجليها وتقدم خدماتها للمحتاجين.

## الجزء التاسع : إدارة رأس المال العامل .

### **(WORKING CAPITAL MANAGEMENT)**

من الواجبات الرئيسية المالية لأية مؤسسة المحافظة على كم مناسب من السيولة لضمان قيامها بالوفاء بالتزاماتها في مواعيدها . و من المتطلبات الرئيسية لتحقيق هذه الغاية المحافظة على كمية مناسبة من الأصول المتداولة ذات النوعية الجيدة، و بشكل خاص الحسابات المدينة و البضاعة، السيطرة على الحسابات الدائنة و مراقبتها و التأكد من أن هناك فارقا مناسباً بينها و بين الأصول المتداولة ضمن الحد الذي يضمن عدم تعرض المؤسسة لمخاطر الفشل في الوفاء بالتزاماتها على المدى القصير بالدرجة الأولى .

و سنتناول إدارة رأس المال العامل من المنظور الشامل الذي يهتم بإدارة الموجودات المتداولة و المطلوبات المتداولة معا .  
مفهوم رأس المال العامل :

هناك مفهومان شائعان لرأس المال العامل هما :

**أولاً : المفهوم الصافي لرأس المال العامل :**

و يعرف بأنه فائض الموجودات المتداولة على المطلوبات المتداولة، و بعبارة أخرى هو عبارة عن الموجودات المتداولة مطروحا منها المطلوبات المتداولة .

و تكمن أهمية هذا التعريف في إعطائه مقياسا كميا لدرجة الثقة في مقدرة الأصول المتداولة على الوفاء بالتزامات القصيرة الأجل . و هو يصلح كمقياس يستعمل من قبل الدائنين لتعرف متانة مركز المؤسسة المالي و مقدرتها على الوفاء بالتزاماتها عند ميعاد الاستحقاق، إذ كلما زاد مقدار الأصول المتداولة بالمقارنة مع المطلوبات المتداولة، كان ذلك دليلا كميا على قدرة الشركة على مقابلة الالتزامات بسهولة و العكس صحيح، إلا أن القدرة الفعلية للمؤسسة على الوفاء بالتزاماتها تتوقف أيضا على نوعية الموجودات المتداولة .

**ثانيا : المفهوم الإجمالي لرأس المال العامل :**

يعرف إجمالي رأس المال العامل بأنه مجموع استثمارات المؤسسة في الأصول المتداولة، أي تلك الأصول التي تحويلها الى نقد خلال سنة، و هذه الأصول تشمل النقد و الأوراق المالية و الحسابات المدينة و البضاعة .

و يتجاهل هذا التعريف الخصوم المتداولة، و يقوم على أساس تقسيم الموجودات الى موجودات ثابتة تتصف ببطء الحركة، و موجودات متداولة تتصف بسرعة الحركة حيث تمر خلال كل دورة تجارية بحالة النقد ثم البضاعة ثم الديون ثم النقد، لتبدأ بعد ذلك دورة جديدة و هكذا .

و لاجمالي رأس المال العامل أهمية خاصة كمؤشر لتعرف مدى مناسبتة لعمليات الشركة، و كذلك أهميته النسبية لاجمالي الموجودات، لأن تدني هذه الأهمية النسبية قد يكون أحد المؤشرات السلبية الى وضع الشركة . و من المناسب الإشارة الى ضرورة الاهتمام بنوع مكونات رأس المال العامل، الى جانب الاهتمام بكمها لأن الكم وحده لن يكون كافيا للتعبير عن سلامة هذا البند .

#### أهمية رأس المال العامل :

مما تقدم، تأكد لنا أهمية رأس المال العامل للمؤسسة لتمكينها من العمل و الاستمرار، و يكون رأس المال العامل نسبة هامة من موجودات المؤسسات، و قد تصل في معدلها هذا الى ما يقارب 40 % من هذه الموجودات لدى المؤسسات الصناعية و ما يقارب 60 % من موجودات مؤسسات البيع بالجملة و المفرق . هذا و لا يعتبر صافي رأس المال العامل مهما لغايات المؤسسة الداخلية و حسب، بل هو مهم أيضا لغاياتها الخارجية، لأنه يعبر عن مدى مخاطر المؤسسة و قدرتها على مواجهة التزاماتها، فكلما تعزز صافي رأس المال العامل زادت الثقة في قدرة المؤسسة على مواجهة التزاماتها و العكس صحيح . و لأن صافي رأس المال العامل هو أحد مقاييس مخاطر المؤسسة، لذا نجده يؤثر في قدرة المؤسسة على الإقراض . هذا و كثيرا ما تنص اتفاقيات القروض مع البنوك على ضرورة محافظة المؤسسة على حد معين من صافي رأس المال العامل، و يعتبر مخالفة ذلك مبررا للتسارع في استحقاق القرض .

#### سياسات إدارة رأس المال العامل :

تتضمن السياسات المتعلقة برأس المال العامل قرارات تتعلق بالموجودات المتداولة، و المطلوبات المتداولة من النواحي التالية :

- 1- عناصر تكوينها .
  - 2- كيفية استعمالها .
  - 3- أثر تركيبها على المخاطر و المردود .
- و تعتبر سياسات رأس المال العامل الناجمة عن ضرورة نمو المؤسسة على المدى الطويل و بقائها . فان لم يتوافر لدى المؤسسة رأس المال العامل اللازم لزيادة الإنتاج و المبيعات، فقد تفوتها فرص زيادة المبيعات و زيادة الأرباح . كذلك فان المؤسسة التي تحتفظ بمستوى مرتفع من رأس المال العامل يتوافر لديها سيولة تمكنها من مواجهة التزاماتها بالاستحقاق، و إذا ما حصل العكس من ذلك فقد تواجه المؤسسة بالأعباء المرتبطة بتدني تصنيفها الائتماني و التصفية الإجبارية .

و إدارة رأس المال العامل هي عملية مستمرة تتضمن العديد من العمليات و القرارات اليومية التي تحدد ما يلي :

- 1- مستوى استثمار المؤسسة في الموجودات المتداولة .
- 2- نسبة الدين قصير الأجل و طويل الأجل الذي ستستعمله المؤسسة لتمويل الموجودات .
- 3- مستوى الاستثمار في كل بند من بنود الموجودات .

4- مصادر التمويل و كيفية توزيعها بين مختلف المصادر .

5- يختلف الاستثمار في الموجودات المتداولة عن الاستثمار في الموجودات الثابتة في مدى الإطار الزمني اللازم لاستعادة الأموال المستثمرة في أصل معين؛ ففي حالة الاستثمار في الموجودات الثابتة مثل الأرض و الأبنية و الآلات، فان المؤسسة تحتاج الى سنوات عديدة لاستعادة ما أستثمر، في حين يتم تصفية المستثمر في الموجودات المتداولة خلال فترة قصيرة تعتمد في طولها على طول الدورة التجارية للمؤسسة .

### أهمية إدارة رأس المال العامل :

تتضمن إدارة رأس المال العامل عددا من المظاهر التي تجعل منه موضوعا كبير الأهمية :

1- أثبتت الأبحاث أن الجزء الأكبر من وقت الإدارة المالية مكرس لأمر المؤسسة الداخلية اليومية، و يعتبر رأس المال العامل الجزء الأهم من بين هذه الأمور .

2- لأن الموجودات المتداولة تشكل جزءا هاما من الموجودات الكلية للمؤسسة، لأنها سريعة الحركة، لذا فهي تستحق عناية الإدارة المالية الخاصة .

3- لإدارة رأس المال العامل أهمية خاصة لدى المؤسسات الصغيرة؛ فبالرغم من أن هذه المؤسسات تستطيع تخفيض استثمارها في الموجودات الثابتة عن طريق الاستئجار، إلا أنها لا تستطيع تجنب الاستثمار في النقد و الحسابات المدينة و البضاعة، كذلك فان محدودية مصادر التمويل طويلة الأجل المتاحة لها تجبرها على الاعتماد الكبير على المصادر قصيرة الأجل، و كلا الأمرين يزيد من أهمية إدارة رأس المال العامل لمثل هذه المؤسسات .

4- وجود علاقة ارتباط قوية بين نمو المبيعات و الاستثمار في الموجودات المتداولة.

و لما كان مثل هذا النمو يحدث سريعا، لذا يترتب على الإدارة المالية أن تبقى ملمة بشكل مستمر بالتطورات التي تستجد على رأس المال العامل، لأن مثل هذه التطورات تحتاج الى معالجة آنية .

مستويات الاستثمار في رأس المال العامل :

تتناول السياسة العامة لإدارة رأس المال العامل موضوعين هامين هما :

أ- مستوى الاستثمار في رأس المال العامل .

ب- كيفية تمويل هذا الاستثمار .

و على المؤسسة أن تحدد الأثر المشترك لهذين العاملين معا على كل من عوائدها (RETURN)، و

مخاطرها (RISK) .

و استكمالا لهذه الغاية، سنتناول ما يلي ببعض التفاصيل :

1- قرار الاستثمار في رأس المال العامل .

2- قرار تمويل رأس المال العامل .

3- الأثر المشترك للقرارين معا .

## أولاً : قرار الاستثمار في رأس المال العامل :

يتأثر كل من حجم و طبيعة الاستثمار في الموجودات المتداولة لأية مؤسسة بمجموعة من العوامل

المختلفة من ضمنها :

- 1- طبيعة منتجات المؤسسة .
- 2- طول الدورة التشغيلية .
- 3- حجم المبيعات .
- 4- سياسة الاحتفاظ بالذخيرة .
- 5- سياسة الائتمان .
- 6- كفاءة إدارة الموجودات المتداولة .

المقايضة بين العوائد و المخاطر عند مستويات رأس المال العامل المتفاوتة :

توجد مقاييس متعددة للتعبير عن العائد الذي يمكن أن تحققه المؤسسة و الخطر الذي تتعرض له في سبيل ذلك؛ و لغايات تقييم إدارة رأس المال العامل، سيتم قياس عائد المؤسسة بصافي ربح العمليات مقسوماً على الموجودات ( صافي ربح العمليات ÷ الموجودات ) . أما الخطر فسيتم قياسه بمقدار صافي رأس المال العامل و نسبة التداول، و يعبراً عن احتمال عدم قدرة المؤسسة على مواجهة التزاماتها .

و قيل أن تقرر إدارة المؤسسة المستوى المناسب للاستثمار في رأس المال العامل، عليها أن توازن بين الربحية الموقعة نتيجة لهذا المستوى من الاستثمار و المخاطر المتوقعة منه أيضاً .

واستناداً الى النظرية التي تقول بأن العائد على الموجودات يرتبط عكسياً مع سيولتها، حيث يرتفع العائد كلما قلت سيولة الأصل و ينخفض كلما زادت سيولته، فإنه يمكن القول بأن العائد على رأس المال العامل أقل من العائد على الموجودات الثابتة . لذا تؤدي السياسة المتحفظة الى عائد أقل معبراً عنه بصافي العمليات على الموجودات .

و في المقابل، فإن من نتائج هذه السياسة ارتفاع حجم صافي رأس المال العامل و ارتفاع نسبة التداول، الأمر الذي يؤدي الى وضع أقل خطورة من الأوضاع التي يقل فيها الاستثمار في الموجودات المتداولة .

وإذا ما أخذنا صافي رأس المال العامل كمقياس للخطر، نستطيع القول بأن السياسة الجريئة هي الأكثر خطورة، و أن السياسة المتحفظة هي الأقل خطورة، و يؤيد ذلك نسبة التداول المشار إليها سابقاً .

وحيث أن نسبة التداول مؤشر على قدرة المؤسسة على مواجهة التزاماتها عند استحقاقها، نلاحظ أن

السياسة الجريئة تؤدي الى نسبة تداول أقل، و السياسة المتحفظة تؤدي الى نسبة تداول أعلى .

المستوى الأمثل للاستثمار في رأس المال العامل :

المستوى الأمثل للاستثمار في رأس المال العامل هو ذلك الذي تتعظم في ظلّه ثروة المالكين، أي زيادة القيمة الحالية للمؤسسة، و حيث أن مثل هذه النتيجة هي محصلة لمجموعة من العوامل منها المبيعات و التدفقات النقدية و درجة الرفع المالي و التشغيلي، لذا نستطيع القول بأنه لا توجد سياسة للاستثمار في رأس



المال العمل وحيدة و مثلى لجميع المؤسسات، إلا أنه مع ذلك يمكن الإشارة الى معايير الصناعة، و التي تم بحثها عند الحديث عن التحليل المالي بالنسب، كمرجع يمكن قبوله على أساس أنها تمثل السياسة المعتدلة للاستثمار في رأس المال العامل .

#### ثانيا : تمويل رأس المال العامل :

يمول رأس المال العامل عادة من تركيبة مناسبة من الديون قصيرة الأجل و طويلة الأجل، و تعتبر النسبة التي يمزج بها هذان المصدران من أهم الأمور التي تستحوذ على اهتمام الإدارة المالية للمؤسسة، لأنها تتضمن الكثير من المفاضلة بين العوائد و المخاطر .

و مصادر التمويل طويلة الأجل أكثر كلفة من مصادر التمويل قصير الأجل، لكن مخاطر التمويل قصير الأجل أعلى من مخاطر التمويل طويلة الأجل بسبب الحاجة المتكررة الى تسديده و استبداله بدين جديد خلال فترة قصيرة، الأمر الذي يخلق حاجة شبه مستمرة للاقتراض، و هذه الطلبات المتكررة قد تصعب تلبيةها لأسباب تتعلق بالمؤسسة نفسها أو لأسباب تتعلق بظروف السوق.

المفاضلة بين العوائد و المخاطر للبدائل التمويلية لرأس المال العامل :

تقدر الاحتياطات التمويلية للمؤسسة بمقدار استثماراتها في الموجودات الثابتة و الموجودات المتداولة، و يمكن تقسيم الموجودات المتداولة الى قسمين :

أ- موجودات متداولة دائمة ( PERMENANT CURRENT ASSETS ) .

ب- موجودات متداولة متغيرة ( FLUCTUATING CURRENT ASSETS ) .

هذا و يتأثر حجم الموجودات المتغيرة بالموسمية و الدورات التجارية، حيث يرتفع ما تحتفظ به المؤسسة من بضاعة و حسابات مدينة في فترة ذروة النشاط، و ينخفض هذا الحجم مع نهاية الدورة التجارية .

أما الموجودات المتداولة الدائمة، فتتمثل الحد الأدنى من الموجودات المتداولة الذي على المؤسسة الاحتفاظ به خارج فترة الذروة طالما بقيت في العمل، لأن هذا الحد الأدنى هو من متطلبات الاستمرار، فهو مؤشر أيضا على نوعية الاحتياجات التمويلية للمؤسسة، و يمكن تدبير التمويل اللازم باستعمال عدة مداخل تمويلية منها :

#### 1- مدخل المقابلة MATCHING APPROACH :

حسب هذا المدخل، يتم تدبير تمويل يتقابل في استحقاقه و عمر الأصول التي سيمولها . و بالتحديد يقوم هذا المدخل على تمويل التغيرات الموسمية في الموجودات المتداولة باقتراض قصير الأجل، و تمويل الموجودات الطويلة الأجل ( الثابتة) بتمويل طويل الأجل ( رأسمال و ديون طويلة الأجل)؛ أما الجزء طويل الأجل من الموجودات المتداولة، فيتم تمويله بمصدر طويل الأجل، و ضمن هذا المدخل جدول الاقتراض و التسديد للاقتراض قصير الأجل ليعكس الذبذبة الموسمية في الموجودات المتداولة.

و كما يظهر، فإن الموجودات الثابتة و الجزء الدائم من الموجودات المتداولة يتم تمويلها من مصادر طويلة الأجل مثل رأس المال و القروض طويلة الأجل، أما الموجودات المتداولة المتغيرة فيتم تمويلها من مصادر قصيرة الأجل .

## 2- المدخل المتحفظ لتمويل رأس المال العامل :

يقوم هذا المدخل على فكرة أن التدفقات الداخلة الى المؤسسة و الخارجة منها لا يمكن تزامنها بشكل كامل ( PERFECT )، كما يدعي مدخل المقابلة؛ لذا تحاول الإدارة المالية للمؤسسة من خلال هذا المدخل بناء هامش أمان ( SAFETY MARGIN ) في جدول استحقاق الديون منطلقاً في ذلك من القاعدة التي مفادها أنه " كلما قصر أجل الدين ، زادت مخاطر عدم القدرة على وفائه " . و تستطيع المؤسسة التقليل من خطر عدم الوفاء بتطويل مدة استحقاق ديونها، كما هو موضح في الشكل رقم (5/1/5)؛ و يمكن تحقيق ذلك بتمويل جزء من الاحتياجات الموسمية بدين طويل الأجل، و تؤدي مثل هذه السياسة الوجود فوائض نقدية لدى المؤسسة بين النقطتين أ ب و ما يماثلها من النقط التي تمثل قعر الدورة، و تبدأ احتياجات المؤسسة بالظهور عندما يقترب النشاط الموسمي من ذروته كما هو في المنطقة ب ج .

و حسب هذا المدخل، يتم استعمال نسبة عالية من الدين طويل الأجل و نسبة منخفضة من التمويل قصير الأجل، و مثل هذا المدخل يقلل مخاطر الاقتراض القصير الأجل المتمثلة في احتمالات عدم القدرة على تسديدها، كما يخفض مخاطر الفائدة، و سيؤدي مثل هذا المدخل الى تخفيض العائد على حقوق المالكين بسبب ارتفاع كلفة الاقتراض طويل الأجل .

و يمكن وصف هذا المدخل في إدارة رأس المال العامل بأنه مدخل متحفظ، لأن هامش الأمان فيه يؤدي الى صافي رأسمال عامل أعلى و نسبة تداول أعلى من الحالات التي لا يوجد فيها مثل هذا الهامش .

## 3- المدخل الجريء AGGERESSIVE :

يقوم هذا المدخل على استعمال المؤسسة لنسبة عالية من القروض قصيرة الأجل للاستفادة من الكلفة المنخفضة للاقتراض قصير الأجل؛ و يؤدي اتباع هذه السياسة الى الاعتماد على هامش أمان سالب ( كما يظهر من الشكل رقم 6/1/5 المرفق )، و يتمثل هذا الهامش السالب في انتقال الخط المتقطع من وضعه السابق فوق الخط الذي يمثل الموجودات المتداولة الثابتة الى أسفل هذا الخط .

و باعتماد هذا المدخل، تكون المؤسسة قد اعتمدت على صافي رأسمال عامل منخفض، و نسبة تداول منخفضة أيضاً بالمقارنة مع المؤسسات التي تبنت المدخل المتحفظ. ومن نتائج هذا المدخل، زيادة مخاطر السيولة لدى المؤسسة بالإضافة الى احتمالات مواجهة صعوبة في تجديد قروضها قصيرة الأجل كلما استحققت، و كذلك مواجهة الذبذبة في أسعار الفوائد قصيرة الأجل .

و خلاصة القول، تتزايد كل من العوائد و المخاطر بزيادة الديون قصيرة الأجل .

ثانيا: السياسة الشاملة لإدارة رأس المال العامل (OVRERALL WORKING CAPITAL POLICY)

تناولنا في الصفحات السابقة سياسات الاستثمار في رأس المال العامل و سياسات تمويله كل على انفراد، و ذلك للتعرف على العوائد و المخاطر المرتبطة بكل منها بافتراض ثبات العناصر الأخرى .

و تتطلب السياسة الفعالة لإدارة رأس المال العامل الأثر المشترك (JOINT EFFECT) لقرارات

الاستثمار في رأس المال العامل و تمويله على عوائد المؤسسة و مخاطرها

إن هذا النوع من التحليل لن يؤدي الى الوصول الى السياسة المثلى للاستثمار في رأس المال العامل و تمويله و التي على المؤسسة اختيارها، لكنها تستطيع أن تقدم للمدير المالي نظرة أعمق في عمله للمفاضلة بين العائد و المخاطر لمختلف البدائل ليتم استيعاب هذه البدائل من قبل المدير العام، الذي يستطيع أن يتخذ القرارات، و التي ستؤدي بدورها الى زيادة القيمة الحالية للمؤسسة .

#### دورة رأس المال العامل :

هذه الفترة الزمنية التي تمتد بين استعمال النقد لشراء المواد اللازمة للبيع أو للتصنيع و تصنيعها و بيعها ثم تحصيل الديون المرتبطة بها و تحويلها الى نقد . و تعتمد الدورة التجارية في طولها على الفترة اللازمة للانتقال من نقد الى بضاعة الى ديون ثم الى نقد .

قياس نشاط رأس المال العامل :

يقاس نشاط رأس المال العامل بواسطة معرفة معدل دورانه، أي بقسمة صافي المبيعات على إجمالي أو صافي رأس المال العامل، و تعبر هذه العلاقة عن قدرة رأس المال العامل على توليد المبيعات .

وقد يكون انخفاض معدل الدوران نتيجة لارتفاع في رأس المال أكثر من اللازم ( في بند واحد أو أكثر ) . أما ارتفاع معدل الدوران، فقد يكون نتيجة لأسباب معاكسة تماما لأسباب الانخفاض . و من المفضل في تحليل رأس المال العامل أن يتناول المحلل معدلات دوران مكونات رأس المال العامل المتمثلة في :

1- معدل دوران النقد .

2- معدل دوران الحسابات المدينة .

3- معدل دوران المخزون من البضاعة .

و ذلك ضروري للتعرف على البنود التي كانت سببا في ارتفاع أو انخفاض معدل دوران رأس المال العامل .

## الجزء العاشر : دورة تحول الاصول

دورة التحول النقدي / دورة تحول الأصول (CCC) : حيث تعد هذه الدورة مقياساً يبين الفترة الزمنية ( بالأيام ) التي تستغرقها ( أو الأيام التي تحتاجها ) شركة ما لتحويل مواردها المستخدمة من مدخلات الإنتاج إلى تدفقات نقدية . تهدف " دورة التحول النقدي " إلى قياس الفترة الزمنية التي يتم فيها تجميد كل جنيه صافي مستخدم في الإنتاج وعملية المبيعات ، قبل تحويله إلى إيرادات نقدية ، من خلال المنتجات التي يتم بيعها إلى المستهلكين ، وتحصيل قيمة المبيعات والأموال الناتجة عن المقبوضات . يتناول هذا المقياس الفترة الزمنية اللازمة لبيع المخزون من السلع والفترة الزمنية اللازمة لتحصيل قيمة المبيعات ، والأموال الناتجة عن المقبوضات ، بالإضافة إلى الفترة الزمنية التي تحتاجها الشركة لدفع فواتيرها ، دون أن تُفرض عليها أي غرامات ، أو عقوبات ، ويتم حسابها كالاتي :

$$CCC = DSO + DIO - DPO$$

= معدل دوران العملاء + معدل دوران المخزن - معدل دوران الموردين

$$\frac{\text{متوسط المقبوضات}}{\text{الإيرادات}/365} - \frac{\text{متوسط المخزون}}{\text{تكلفة المبيعات}/365} + \frac{\text{متوسط المدفوعات}}{\text{تكلفة المبيعات}/365}$$

الأصول المادية: هي الأصول التي يكون لها جوهر مادياً ملموساً، مثال الآلات والمباني والأراضي وهي تمنح حائزها مجموعة محددة واضحة من الحقوق المالية.

لكلا المنظورين السابقين مؤيدون ومعارضون كثيرون. على سبيل المثال، إذا كان لدى الشركة أصولاً مادية كثيرة وقوية تعتمد عليها، إذا ستجد أن مؤسسات تمويل مثل البنوك، ستكون أكثر استعداداً للتعامل معك

وتمويلك. يرجع السبب في ذلك إلى أن تلك المؤسسات عادةً ما تُستخدم الأصول المادية كضمانات، لتقليل المخاطر المرتبطة بمجال الصناعة التي تعمل به. علاوة على ذلك قد تقوم البنوك بفحص دورة التحول النقدي الخاصة بالشركة، لمعرفة ما إذا كانت الشركة قادرة على دفع الأقساط والفوائد في مواعيدها المستحقة.

بالإضافة إلى ذلك ، ستقوم مؤسسات التمويل مثل شركات التأجير التمويلي بفحص دورة التحول النقدي بشكل أساسي، نظراً لأنها عادة ما تقوم بتأجير الأصول لعملائها. لذا فهي تقوم بفحص دورة التحول النقدي الخاصة بالمؤسسة لتحديد القدرة على دفع الأقساط أو الدفعات المطلوبة لتمويل تأجير الأصول. وعادة فإن شركات التأجير التمويلي لا تطلب ضماناً من الشركات، لأنها تحتفظ بملكية الأصول التي تقوم بتأجيرها إلى الشركة المؤجرة، حتى نهاية مدة الإيجار.

لذلك فإن معظم مؤسسات التمويل تقوم بتحليل وفحص دورة التحول النقدي بالشركة طالبة التمويل، كإجراء دال أو إرشادي، لمعرفة كيف يمكن للشركة تحويل منتجاتها أو خدماتها بسرعة إلى سيولة نقدية من خلال المبيعات. فكلما كانت الدورة قصيرة، قلت الفترة التي يتم تجميد رأس المال فيها في العمليات التجارية، مما يدل على إمكانية تحقيق الشركة لنتائج وأرباح أفضل.

أما صناديق الإستثمار المباشر ورأس المال المخاطر فإنها تقوم بفحص مؤشرات أخرى إضافية أعمق من دورة التحول النقدي. فمؤسسات التمويل تركز إهتمامها على خلق قيمة داخل الشركة الممولة. وينشأ " خلق القيمة " من قدرة الشركة على النمو وتحقيق إيرادات وأرباح أكثر في المستقبل. يرجع السبب في ذلك إلى أن تلك الصناديق والشركات الإستثمارية تسعى للتخارج من تلك الشركات خلال عدة سنوات بعد أن تكون قد حققت أرباحاً أكبر لإستثماراتها وإستثماراتك عندما تتضاعف قيمة الشركة.

## الجزء الحادى عشر : التحليل المالى

### مفهومه واهميته واستخداماته وطرق التحليل المالى

#### مفهوم التحليل المالى

يعرّف التحليل المالى بأنه عبارة عن عملية معالجة منظمة للبيانات المالية المتاحة عن مؤسسة ما للحصول على معلومات تستعمل في عملية اتخاذ القرارات وتقييم أداء المؤسسات التجارية والصناعية في الماضي والحاضر ، وكذلك في تشخيص أية مشكلة موجودة (مالية أو تشغيلية) ، وتوقع ما سيكون عليه الوضع في المستقبل ويتطلب تحقيق مثل هذه الغاية القيام بعملية جمع وتصحيح للبيانات المالية وتقديمها بشكل مختصر وبما يتناسب وعملية اتخاذ القرار ، وتحقق غاية التحليل المالى من خلال تقييم الأمور التالية :

- 1- التركيب المالى للمؤسسة (Financial Structure) المتمثل في أصول المؤسسة والمصادر التى حصلت منها على الأموال لحيازة هذه الأصول .
- 2- دورتها التشغيلية (Operating Cycle) المتمثلة في المراحل التى يمر بها إنتاج السلعة (أو الخدمة) وبيعها وتحصيل ثمنها .
- 3- الإتجاهات (Trends) التى يتخذها أداء المؤسسة على مدى سنوات عدة .
- 4- المرونة (Flexibility) التى تتمتع بها المؤسسة للتعامل مع الأحداث غير المتوقعة ، كالإنحراف في المبيعات والإنحراف في التدفقات النقدية بسبب ظروف خاصة أو عامة .

مما تقدم ، نستطيع القول بأن التحليل المالى هو عبارة عن عملية منظمة تهدف إلى تعرّف مواطن القوة في وضع المؤسسة لتعزيزها ، وعلى مواطن الضعف لوضع العلاج اللازم لها ، وذلك من خلال القراءة الواعية للقوائم المالية المنشورة ، بالإضافة إلى الإستعانة بالمعلومات المتاحة وذات العلاقة مثل أسعار الأسهم والمؤشرات الإقتصادية العامة .

والتحليل المالى بسيط في مفهومه النظري لسهولة الإلمام به وفهم آلية عمله من قبل الكثيرين ، لكن هناك صعوبة كبيرة في تطبيقه ، لكون التطبيق السليم يحتاج إلى إلمام كبير بالحاسبة والإقتصاد والظروف الخاصة المحيطة بالمؤسسة موضوع التحليل وإدارتها وقدرات هذه الإدارة .  
ومن هذا المنطلق ، ننظر إلى التحليل المالى على أنه قائم على الحكم النابع من المعرفة والخبرة ، أكثر من كونه عملية ميكانيكية مبنية على أسس محددة ، ويؤيد هذا المنطق الإختلاف في وجهات النظر التى من الممكن أن يخرج بها شخصان قاما بتحليل ميزانية مؤسسة واحدة .

#### استعمالات التحليل المالى

##### أولاً التحليل الائتماني Credit Analysis

يهدف التحليل الائتماني الى التعرف على الاخطار المتوقع ان يواجهها الدائن في علاقته مع المدين وتقييمها وبناء قراره بخصوص هذه العلاقة استناداً إلى نتيجة هذا التقييم. فمن غير المناسب ان تقرر الشركة عدم البيع بالأجل لأحد الأشخاص لمجرد وجود احتمال عدم الوفاء لأن القرار الحكيم يجب أن يبنى من خلال المقارنة بين الفوائد المتوقع الحصول عليها من البيع لهذا الشخص والمخاطر المتوقع أن تواجهها المؤسسة في علاقتها معه والانشياز المناسب للجانب الأرجح من المقارنة

##### ثانياً التحليل الاستثماري Investment Analysis

من أفضل التطبيقات العملية للتحليل المالى هي تلك المستعملة في مجال تقييم الاستثمار في اسهم الشركات ولهذا الامر اهمية بالغة لجمهور المستثمرين من أفراد وشركات حيث ينصب اهتمامهم على سلامة استثماراتهم و

كفاية عوائدها ولا تقتصر قدرة التحليل المالي على تقييم الاسهم والسندات فقط بل تمتد لتشمل تقييم المؤسسات نفسها والاستثمارات في مختلف المجالات .

ويركز التحليل الاستثماري اهتمامه على العناصر التي تؤكد قدرة المؤسسة ذات الاستثمار على مواجهة متطلبات المستثمرين وهذه العناصر هي:

- 1- نتيجة العمليات
- 2- العائد على الاستثمار واستقراره
- 3- هيكل رأس المال
- 4- مديونية الشركة على المدى القصير (السيولة)
- 5- مقارنة القيمة الحالية للاستثمار بقيمته السوقية
- 6- إيجاد القيمة الحالية للعوائد المتوقعة من الاستثمار

### ثالثا تحليل الاندماج والشرء Merger & Acquisition Analysis

الاندماج والشرء هو عبارة عن تكوين وحدة اقتصادية واحدة نتيجة لانضمام وحدتين اقتصاديتين او أكثر معا وزوال الشخصية القانونية لكل منها أو لإحداهما.

وفي حالة رغبة شركة في شراء شركة أخرى تتولى الادارة المالية للمشتري عملية التقييم فتقدر القيمة الحالية للشركة المنوي شراؤها كما يقدر الاداء المستقبلي لها وفي نفس الوقت تتولى الادارة المالية للبايع القيام بنفس عملية التحليل لتقييم العرض المقدم والحكم على مدى مناسبته.

### رابعا تحليل تقييم الاداء Performance Analysis

تعتبر أدوات التحليل المالي ادوات مثالية لتحقيق هذه الغاية لما لها من قدرة على التحكم على تقييم ربحية المؤسسة وكفاءتها في ادارة موجوداتها وتوازنها المالي وسيولتها والاتجاهات التي تتخذها في النمو.

### خامسا التخطيط Planning

سبب التذبذب المستمر الذي تتعرض له أسواق المنتجات المختلفة من سلع وخدمات اصبح من الضروري لكل مؤسسة أن تقوم بعملية تخطيط منظم للمستقبل ووضع تصور لادائها مسترشدة في وضع هذا التصور بالاداء الذي كان سائداً في السنوات السابقة والذي يمكن التعرف عليه باستعمال ادوات التحليل.

وهذه الاستعمالات الواسعة في التحليل المالي جعلت منه مجال اهتمام الكثيرين رغم اختلاف الاهداف التي يتطلعون اليها ومن الجهات التي تستعمل التحليل المالي استعمالاً واسعاً :

- 1- المستثمرون
- 2- ادارة المؤسسات
- 3- الوسطاء في السوق المالي
- 4- الدائنون
- 5- العاملون
- 6- الهيئات الحكومية المختلفة
- 7- المؤسسات المتخصصة بالتحليل
- 8- البنوك والمؤسسات المالية

## اهمية التحليل المالي

يمكن القول بأن التحليل المالي هو عملية تحويل البيانات المالية الواردة في القوائم المالية إلى معلومات تستعمل كأساس لإتخاذ قرارات مستنيرة لأجل تعزيز الإتجاهات الإيجابية في المؤسسة ، ولمعالجة بعض الممارسات الخاطئة مثل السيطرة على بعض التكاليف أو معالجة نقص متوقع في السيولة ، وبشكل عام ، يهدف التحليل المالي إلى تحقيق الغايات التالية :

1. تعرف حقيقة الوضع المالي للمؤسسة
2. تحديد قدرة المؤسسة على خدمة دينها وقدرتها على الإقتراض
3. تقييم السياسات المالية والتشغيلية المتبعة
4. الحكم على مدى كفاءة الإدارة
5. تعرف الإتجاهات التي يتخذها أداء المؤسسة
6. تقييم جدوى الإستثمار في المؤسسة
7. الإستفادة من المعلومات المتاحة لإتخاذ القرارات الخاصة بالرقابة والتقويم
8. معرفة وضع الشركة في قطاعها

## ادوات ووسائل التحليل المالي

من أجل الوصول إلى قرارات عقلانية تحافظ على مسيرة المؤسسة نحو تحقيق أهدافها ، على الإدارة المالية للمؤسسة أن تستعمل الأدوات التحليلية المناسبة التي تمكنها من الحصول على المعلومات اللازمة للقرار .  
من أهم الأدوات التحليلية الممكن استعمالها لهذه الغاية :

### 1- مقارنة القوائم المالية لسنوات مختلفة

#### (Comparative Financial Statement Analysis)

تبين هذه الأداة التحليلية التغيرات التي تطرأ على كل بند من بنود القوائم المالية من سنة لسنة خلال سنوات عديدة ، وذلك من خلال المقارنة بين بنود القوائم المالية للسنوات المختلفة ، إذ تساعد هذه المقارنة في تعرف على مدى التقدم أو التراجع الذي تحققه المؤسسة على مدى سنوات حياتها .

### 2- تعرف الأهمية النسبية لكل بنود من بنود الموجودات والمطلوبات / التحليل الهيكلي

#### (Structural Analysis / Common Size Balance Sheet)

وتقدم هذه الأداة معلومات هامة عن التركيب الداخلي للقوائم المالية وذلك من خلال تركيزها على عنصرين رئيسيين ، هما :

- أ - مصادر الأموال في المؤسسة وكيفية توزيعها بين مختلف البنود من قصيرة الأجل وطويلة الأجل وحقوق مساهمين .
- ب - كيفية توزيع المصادر بين مختلف الإستخدامات من متداولة وثابتة وأخرى .



### 3- قائمة التدفوق النقدي (Cash Flow Statement)

يعتبر هذا التحليل بديلاً لتحليل قائمة مصادر الأموال واستخداماتها ، وهو يقوم على أساس تحديد التدفقات النقدية التي تمت في المؤسسة خلال الفترة السابقة التي يشملها التحليل ، وذلك بتقسيم هذه التدفقات إلى ثلاث مجموعات هي : التدفقات النقدية من عمليات التشغيل ، التدفقات النقدية من عمليات الإستثمار ، والتدفقات النقدية من عمليات التمويل ؛ وميزة هذا التحليل تركيزه على التدفقات النقدية على عكس القوائم المالية وأدوات التحليل الأخرى التي تركز على أساس الإستحقاق .

### 4- التحليل المالي بالنسب (Ratio Analysis)

يقوم هذا التحليل على أساس تقييم مكونات القوائم المالية من خلال علاقاتها بعضها ببعض ، أو بالإستناد إلى معايير محددة بهدف الخروج بمعلومات عن مؤشرات وأعراض الظروف السائدة في المؤسسة موضوع التحليل .

## الجزء الثاني عشر

### مفاهيم المشروعات الصغيرة والمتوسطة من الناحية المصرفية وأدوات التمويل للبنوك التجارية

#### والاسلامية

#### بالإضافة الى المخاطر التمويلية التي تواجهها

#### تعريف المشروعات الصغيرة والمتوسطة:

بات في حكم المؤكد أنه لا يمكن التوصل إلى تعريف محدد وموحد للمشروعات الصغيرة والمتوسطة. هذا بالإضافة إلى أن كلمة "صغيرة" و"متوسطة" هي كلمات لها مفاهيم نسبية تختلف من دولة إلى أخرى ومن قطاع لآخر حتى في داخل الدولة. فقد أشارت إحدى الدراسات الصادرة عن معهد ولاية جورجيا بأن هناك أكثر من (55) تعريفاً للمشروعات الصغيرة والمتوسطة في (75) دولة. ويتم تعريف المنشآت الصغيرة والمتوسطة اعتماداً على مجموعة من المعايير منها عدد العمال، حجم رأس المال، أو خليط من المعيارين معاً، وهناك تعريفات أخرى تقوم على استخدام حجم المبيعات أو معايير أخرى.

فالبنك الدولي على سبيل المثال يعرف المشروعات الصغيرة والمتوسطة باستخدام معيار عدد العمال والذي يعتبر معياراً مبدئياً، وتعتبر المنشأة صغيرة إذا كانت توظف أقل من 50 عاملاً. وهناك العديد من دول العالم التي تستخدم هذا المعيار لتعريف المنشآت الصغيرة والمتوسطة. ففي الولايات المتحدة الأمريكية، إيطاليا وفرنسا تعتبر المنشأة صغيرة ومتوسطة إذا كانت توظف حتى 500 عاملاً، في السويد لغاية 200 عاملاً، في كندا وأستراليا حتى 99 عاملاً، في حين أنها في الدنمارك هي المنشآت التي توظف لغاية 50 عاملاً.

إن استخدام عدد العمال كمعيار لتعريف المنشآت الصغيرة والمتوسطة يمتاز بعدد من المزايا منها:

- يسهل عملية المقارنة بين القطاعات والدول.
- مقياس ومعيار ثابت وموحد Stable Yardstick، خصوصاً أنه لا يرتبط بتغيرات الأسعار واختلافها مباشرة وتغيرات أسعار الصرف.
- من السهولة جمع المعلومات حول هذا المعيار.

وهناك دول أخرى تستخدم حجم رأس المال لتعريف المشروع الصغير والمتوسط، مما يؤدي إلى صعوبة المقارنة بين هذه الدول لإختلاف أسعار صرف العملات.

#### خصائص ومميزات المشروعات الصغيرة والمتوسطة:

إن لهذه الصناعات دور لا يستهان به في بناء الاقتصاد الوطني، وتظهر أهميتها من خلال استغلال الطاقات والإمكانيات وتطوير الخبرات والمهارات كونها تعتبر أحد أهم روافد العملية التنموية. وعلى الرغم من الجدال القائم حول قدم أوحداثة الصناعات الصغيرة والمتوسطة، فقد تبين أن هذه الصناعات قديمة لأنها كانت النواة والبداية لحركة التصنيع فعلى سبيل المثال إن شركة بينيتون للألبسة ( United Colors of Benetton ) ، بدأ صاحبها بالعمل على ماكنة خياطة واحدة في مدخل العمارة التي يسكنها وكان يجمع بواقي القماش من المصنع ويحيكها على شكل ملابس جاهزة. وما توصلت إليه من هذه المشروعات تطور واتساع، وهي كذلك جديدة من حيث استحوادها على الاهتمام الأكبر من جانب المهتمين بالقضايا الاقتصادية والاجتماعية والتنموية، وعلى الرغم من هذا التباين في ترتيب الأولوية التي تتمتع بها الصناعات الصغيرة والمتوسطة، إلا أنها تستحوذ على خصائص معينة تميزها عن غيرها من الصناعات، وهي كما يلي:

1. مالك المنشأة هو مديرها، إذ يتولى العمليات الإدارية والفنية، وهذه الصفة غالبية على هذه المشروعات كونها ذات طابع أسري في أغلب الأحيان.
2. انخفاض الحجم المطلق لرأس المال اللازم لإنشاء المشروعات الصغيرة وذلك في ظل تدني حجم المدخرات لهؤلاء المستثمرين في المشروعات الصغيرة والمتوسطة.
3. الاعتماد على الموارد المحلية الأولية، مما يساهم في خفض الكلفة الانتاجية وبالتالي يؤدي إلى انخفاض مستويات معامل رأس المال/العمل.
4. ملائمة أنماط الملكية من حيث حجم رأس المال وملاءمته لأصحاب هذه المشروعات، حيث أن تدني رأس المال يزيد من أقبال من يتصفون بتدني مدخراتهم على مثل هذه المشروعات نظراً لانخفاض كلفتها مقارنة مع المشروعات الكبيرة.
5. تدني قدراتها الذاتية على التطور والتوسع نظراً لإهمال جوانب البحث والتطوير وعدم الاقتناع بأهميتها وضرورتها.
6. الارتقاء بمستويات الادخار والاستثمار على اعتبار أنها مصدراً جيداً للإدخارات الخاصة وتعبئة رؤوس الأموال.
7. المرونة والمقدرة على الانتشار نظراً لقدرتها على التكيف مع مختلف الظروف من جانب مما يؤدي إلى تحقيق التوازن في العملية التنموية.
8. صناعات مكملة Subcontractors للصناعات الكبيرة وكذلك مغذية لها.
9. صعوبة العمليات التسويقية والتوزيعية، نظراً لارتفاع كلفة هذه العمليات، وعدم قدرتها على تحمل مثل هذه التكاليف.
10. الافتقار إلى هيكل اداري، كونها تدار من قبل شخص واحد مسؤول إدارياً ومالياً وفتحياً.
11. تكلفة خلق فرص العمل فيها متدنية مقارنة بتكلفتها في الصناعات الكبيرة.

يلاحظ مما تقدم أن خصائص المشروعات الصغيرة والمتوسطة منها ما هو سلبي ومنها ما هو ايجابي، غير أن الجوانب السلبية في هذه المشروعات لا ترجع إليها مباشرة بقدر ما هي مرتبطة بالمشكلات التي تواجهها وهو ما سيتم تفصيله أيضاً في هذه الورقة. أما ما يجب التأكيد عليه هنا فهو أن المشروعات الصغيرة والمتوسطة يمكنها الاستمرار مدة طويلة دون تحقيق أرباح، ولكنها سرعان ما تنهار حين تواجهها دفعة مالية حرجة لا تقبل التأجيل، ولذلك فإن التدفقات النقدية المباشرة لمثل هذه المشروعات أكثر أهمية من حجم الربح أو عوائد الاستثمار.

**مصادر تمويل الصناعات الصغيرة والمتوسطة:**

ليس هناك من شك في أن جميع المشاريع الصناعية على مختلف مستوياتها، وسواء الجديدة منها أو القائمة، إنما تحتاج للتمويل المناسب والمهارات الإدارية الملائمة حتى تنمو وتحقق دخلاً وربحاً مقبولين، وقد أصبح تطور المشاريع الصغيرة يشكل مفتاحاً مهماً لخلق فرص العمل والتنمية الاجتماعية والاقتصادية المتكافئة، وخصوصاً بالنسبة للفئات والمجتمعات الفقيرة والأقل حظاً.

لا بد من الإشارة هنا إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحتاج إلى التمويل في فترات حياتها بدءاً بتأسيس المشروع وانطلاقه، وأثناء تطويره وتنميته وتحديثه، وكذلك في حالة استعداد المشروع أو الصناعة إلى الانطلاق نحو الأسواق التصديرية. وتحتاج المشروعات الصغيرة والمتوسطة للتمويل في مجالات البحث والتدريب ومتابعة الأسواق ومسايرة تطورات الإنتاج، إضافة إلى الحالات التي يتعرض فيها المشروع لأي حدث استثنائي.

ويمكن حصر مصادر هذا التمويل في المدخرات الشخصية لمالك المشروع أو إجمالي المدخرات العائلية، إضافة إلى الاقتراض من البنوك التجارية في حالة الحاجة لذلك، أو من البنوك المتخصصة في توجيه التمويل نحو قطاع معين، البنوك المتخصصة في تمويل القطاع الصناعي أو تمويل القطاع الزراعي، أو من مصادر أخرى تتمثل عادة في مؤسسات الإقراض المتخصصة، وعادة ما تكون هذه المؤسسات مدعومة من قبل الحكومة والجهات الرسمية.

## والقطاع المصرفي في أي دولة في العالم يتكون من:

1- البنك المركزي: وهو السلطة النقدية والمعنية بالإشراف والرقابة على الجهاز المصرفي.

## 2- البنوك التجارية:

يقوم النظام المصرفي في أي دولة على مجموعة من المؤسسات التي يعتمد نشاطها على تجميع المدخرات المحلية لأفراد المجتمع، ووضعها في متناول المشروعات والأشخاص الراغبين في الحصول على القروض، ويقع على عاتق الجهاز المصرفي الذي يتكون من مجموعة من البنوك التجارية وبنوك الاستثمار، مسؤولية كبيرة تتمثل في حفظ مدخرات أفراد المجتمع، وتوجيهها نحو الاستثمارات في المشاريع الإنتاجية.

ومن مهام البنوك التجارية أيضاً تقديم القروض القصيرة والمتوسطة الأجل إلى مختلف القطاعات الاقتصادية. عادة ما تتدنى مساهمة البنوك التجارية في توفير التمويل للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، ولا بد من إعادة التذكير هنا بأن البنوك التجارية عادةً ما تلجأ إلى الإقراض قصير الأجل بصورة عامة ومتوسط الأجل نوعاً ما، هذا في الوقت الذي تحاول فيه الابتعاد بقدر الإمكان عن توفير وتقديم الائتمان طويل الأجل، ولذلك فإن المشروعات الصغيرة والمتوسطة تواجه صعوبات في الحصول على التمويل من البنوك التجارية، ذلك أن تلك المشروعات تحتاج للائتمان طويل الأجل الذي تفضل البنوك التجارية – على الأغلب – عدم اللجوء إليه، خوفاً من عدم قدرة هذه المشروعات على توفير الضمانات اللازمة التي يطلبها البنك.

ويمكن تفسير محدودية مساهمة البنوك التجارية المرخصة في توفير التمويل اللازم للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، بعدة عوامل منها:

- ارتفاع درجة المخاطر المصرفية المرتبطة بإقراض المشاريع الصغيرة والمتوسطة.
  - عدم قدرة هذه المشروعات على توفير الضمانات التقليدية اللازمة للحصول على التمويل اللازم، وهذه الضمانات تعتبر من أهم متطلبات الحصول على الائتمان من البنوك التجارية.
  - حجم أرباح البنك التي قد تتأثر بفعل ارتفاع الكلفة الإدارية لإقراض المشروعات الصغيرة.
  - تحيز البنوك التجارية لصالح المشروعات الكبيرة، حيث يوجد بينها في أغلب الأحيان روابط ومصالح مشتركة، وتأخذ هذه الروابط شكل الإدارة المشتركة والملكية المشتركة، والصفقات المشتركة كذلك.
  - وهناك عوامل أخرى، تتمثل في عدم وجود معاملة تفضيلية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة من البنوك التجارية، سواء في سعر الفائدة أم فترات السداد، إضافة إلى ضعف خبرة المنشآت الصغيرة في مجال إدارة الأعمال، وعدم الدراية الكافية بأساليب التسويق، وعدم سلامة الهيكل التمويلي لهذه المنشآت مما يجعل رأس المال المدفوع الظاهر في الميزانية ضئيلاً تحسباً للمساءلة الضريبية.
- وعليه، تتجه البنوك التجارية على الأغلب نحو توجيه الائتمان للمشروعات الكبيرة، وغالباً ما يتركز هذا في مجال الحسابات الجارية المدينة، والقروض البنكية المجمعمة، وكلاهما مستهدف نظراً لتدني مستوى المخاطرة فيهما.

## 3- مؤسسات الإقراض المتخصصة:

جاء إنشاء المؤسسات الإقراضية المتخصصة في معظم دول العالم كرد فعل لتجنب البنوك التوجه نحو توفير الائتمان طويل الأجل للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، في الوقت الذي تركز فيه نشاطها الائتماني في مجال القروض قصيرة الأجل، للحصول على الربح السريع. وعليه، كان لا بد من إنشاء مؤسسات تمويلية متخصصة تقدم التسهيلات الائتمانية المتوسطة وطويلة الأجل لمختلف القطاعات الاقتصادية، وذلك وفقاً لشروط وأساليب محددة ومميزة عن تلك المتبعة في البنوك، في محاولة

للمساهمة في عملية التنمية الاقتصادية، وإتاحة المجال أمام مختلف المشروعات الصغيرة والمتوسطة لتلعب دورها المهم في الاقتصاد الوطني.

#### أ- المؤسسات والصناديق التمويلية:

غالباً ما تكون هذه المؤسسات حكومية أو شبه حكومية إلى حد ما، تقوم الحكومات بإنشاء مثل هذه المؤسسات وتشجع على إقامتها لدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة، والمساهمة في تطويرها عن طريق توفير التمويل اللازم لها، والعمل على زيادة فرص العمل وتقليل حدة الفقر والبطالة.

#### ب- الصناديق والهيئات التطوعية والمنظمات غير الحكومية المحلية الأجنبية NGOs:

جاء تأسيس هذه الجمعيات والهيئات نظراً للحاجة الملحة لتوفير الخدمات الاقتصادية والاجتماعية لمختلف أفراد المجتمع وشرائحه العديدة وتتوجه هذه الجهات عادةً لقطاعات وفئات محدودة مسبقاً.

#### معوقات تمويل الصناعات الصغيرة والمتوسطة:

يلاحظ مما سبق مدى تدني مساهمة مختلف الجهات التمويلية في توفير التمويل لهذا القطاع، يعود هذا للعديد من الأسباب والعوامل التي سنحاول استعراضها بشيء من الاختصار، وهي تنحصر في المعوقات التي تواجهها البنوك التجارية في توفير التمويل، وكذلك المعوقات التي تعترض سير النشاط التمويلي للمؤسسات الإقراضية المتخصصة.

وبناءً على ما تقدم يمكن إسناد امتناع وتراجع أداء البنوك التجارية المرخصة في توفير التمويل للمشروعات الصغيرة والمتوسطة إلى ما يلي:

- ارتفاع الكلفة الإدارية المرتبطة بتنفيذ هذه القروض.
- ارتفاع المخاطر المصرفية لهذا النوع من القروض مقارنة مع الإقراض العادي، وعادةً ما تلجأ البنوك إلى الابتعاد عن أي نوع من أنواع المخاطر المصرفية، وتكتنف المشاريع الصناعية الصغيرة تحديداً، والمتوسطة بصورة عامة مخاطر تكفي لابتعاد البنوك التجارية.
- تدني الضمانات اللازمة والكافية التي تقبلها البنوك لتقديم القروض، وهذا يؤدي إلى تراجع حجم الائتمان المقدم للمشروعات الصغيرة والمتوسطة.
- الصعوبة التي تواجه البنوك التجارية في محاولتها لتسييل موجودات هذه المشروعات نظراً لانخفاضها من جانب، والاعتبارات الاجتماعية من الجانب الآخر.
- محدودية الثقافة المصرفية لدى أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وقد دفعهم ذلك للابتعاد عن البنوك للحصول على التمويل اللازم لمشروعاتهم.

ولم يقبل المجتمع بهذه المحددات كمبرر لابتعاد البنوك عن القيام بدورها في هذا المجال، وخاصة أنها تتمتع بعدد من المزايا، وهي:

- كفاءة الإدارة وملاءتها المالية وكفاءة رؤوس الأموال وشفافيتها.
- توفر البنية التحتية المناسبة والانتشار الواسع لفروعها، مما يؤمن وصولها إلى معظم الأماكن، ولذوي الحاجة من المقترضين.
- كفاءة أنظمتها الرقابية والمحاسبية وأجهزة المتابعة.
- ملكيتها من قبل القطاع الخاص مما يجعلها تركز على كفاءة وإدارة المشاريع المجدية وذات الربحية الأكيدة إلى حد ما.
- استقرار مصادرها المالية.
- أكثر قدرة على تلبية الاحتياجات المصرفية لهذا القطاع، نظراً لتنوع الخدمات المالية التي تقدمها.

## معوقات تمويل الصناعات الصغيرة والمتوسطة من قبل مؤسسات الإقراض المتخصصة:

يؤدي تدخل الدولة في أي مؤسسة إقراضية، إلى خلق فكرة لدى المقترضين بأن الدولة هي التي تعمل على دعم وتقديم القروض من خلال تلك المؤسسة، فيشجع الأفراد على الحصول على هذه القروض واستخدامها لأغراض غير تلك التي تم الإعلان عنها مسبقاً عند الحصول عليها، ويحاولون عدم الالتزام بالتسديد، أو عدم اعتبارها التزاماً مالياً يجب القيام بتسديده في الأوقات المحددة.

ولا بد هنا من التذكير بأن إنشاء المؤسسات الإقراضية المتخصصة جاء محاولة لسد جزء من الفجوة التمويلية، وتوفير التمويل لكل قطاع من القطاعات بصورة متخصصة، فهدف هذه المؤسسات منذ إنشائها كان محاولة تصحيح سوق الائتمان، غير أنها لم تتمكن من تجنب مخاطر المجازفة في تقديم القروض، وهذا الجزء من المجازفة تمكنت البنوك التجارية من تجاوزه بوضعها الضمانات كعائق أمام تمويل المؤسسات الصغيرة. ويمكن القول بشكل عام أن أي نشاط تمويلي تمارسه أي مؤسسة، - بغض النظر عن طبيعتها- لا بد أن تعترض مسيرته بعض المعوقات، وتتنوع هذه المعوقات بتنوع الجهات المقرضة، فإذا كانت بنكا تجارياً تتمثل المعوقات في صعوبة توفير المقترض للضمانات اللازمة للحصول على التمويل. وإذا كانت المؤسسة المقرضة (الممولة) متخصصة تتمثل المعوقات في عدم الالتزام بالغاية الحقيقية من الحصول على القرض أوفي عدم الالتزام بالتسديد. وإذا كانت الجهة المقرضة جهة حكومية فإن المقترض يتعامل مع القرض على أنه معونة أودعم ليس من الضروري تسديده. وتختلف المعوقات من وجهة نظر مؤسسات التمويل عنها من وجهة نظر القائمين على المشاريع الصغيرة، فالمعوقات التي تواجه مؤسسات التمويل هي:

- افتقاد عنصر الثقة في القائمين على المشروع الصغير، وينجم ذلك في أغلب الأحيان عن فقدان صاحب المشروع للجدارة الائتمانية المقنعة للمؤسسة التمويلية.
- عدم توافر الضمانات الكافية لمنح التمويل للمشروع الصغير.
- افتقار المشروع الصغير للخبرة في أساسيات المعاملات المصرفية.
- انخفاض القدرة على تسويق المنتجات، مما ينعكس سلبياً على المشروع.

### أما المعوقات والمشكلات التمويلية التي تواجه القائمين على المشاريع فتتمثل في:

- ارتفاع تكلفة التمويل الذي يرغبون في الحصول عليه.
- ارتفاع نسبة المديونية مقارنة بأصول المشروع، وهذه نقطة ذات أهمية خاصة، لأن أصول المشروع الصغير لا توفر أصول الضمان الكافي للحصول على تمويل جديد إذا ما احتاج إليه في فترة تشغيله من أجل الاستمرار في العملية الإنتاجية.
- تدخل مؤسسات التمويل وفرض الوصاية على المشروع الصغير، وذلك عند غياب الثقة فيه، مما يؤدي إلى ظهور مشكلات بين مؤسسات التمويل والمشروعات الصغيرة وخاصة في الدول النامية.

والجدير بالذكر هنا أن مباشرة المؤسسات المحلية والدولية التطوعية لأعمالها في مجال خدمات توفير التمويل للمشروعات الصغيرة، إنما جاءت لخلق نوع من التوازن في السياسة الائتمانية.

## البنوك التجارية والمشروعات الصغيرة والمتوسطة:

القروض هي المصدر الأساسي لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في جميع أنحاء العالم ومصدره هذه القروض عادةً البنوك التجارية، ولذلك فإن لها دور مهم جداً في مجال تمويل هذا النوع من المشروعات الصغيرة والمتوسطة. ويتمثل هدف هذه البنوك في تعظيم أرباحها مما يدفعها إلى البحث عن أعلى عائد ممكن للقروض التي تمنحها، والاحتفاظ باحتياطيات وسيولة مناسبة والجمع بين هذه الأهداف يتم عادةً من خلال إيجاد المقترض القادر على دفع سعر فائدة أعلى، وغير قابل للتعثر مما يعني بأن البنوك تتطلع إلى استثمار نوجودة عالية وبمعدل عائد مرتفع. وهذا بدوره يزيد من

صعوبة حصول المشروعات الصغيرة والمتوسطة على قروض من البنوك التجارية، ومن أبرز العوامل التي تحد من قدرة هذه المشروعات على الاقتراض ما يلي:

- ندرة وقلة المعلومات عن عوائد الاقتراض والاستثمار في المشروعات الصغيرة والمتوسطة.
  - عدم قدرة هذه المشروعات على دفع سعر فائدة مرتفع أو رهن ضمانات بصورة كافية.
- وفيما يلي عرض للتجارب الدولية في ضمان مخاطر القروض، وللتجربة الأردنية بمراحلها وتفصيلاتها المختلفة في هذا المجال، وإنجازات هذا البرنامج وآثاره في مختلف الجوانب.

### أولاً: التجارب الدولية في مجال ضمان القروض:

نظراً لأهمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة، ومساهمتها الفعالة في الاقتصاد الوطني، عملت دول عديدة متقدمة ونامية على زيادة فعالية وكفاءة هذه المشروعات خصوصاً فيما يتعلق منها بالمجال التمويلي، وتم ذلك من خلال المساهمة أو العمل على إيجاد برامج أو مؤسسات وشركات ضمان مخاطر القروض الممنوحة لهذه المشاريع، وكان بعضها بالتعاون ما بين القطاعين العام والخاص.

#### **1. أسباب إنشاء برامج ضمان القروض الصغيرة:**

تعاني المشروعات الصغيرة والمتوسطة، من صعوبات في ترتيب معاملاتها مع البنوك والمؤسسات المالية، وقد ظهر ذلك من خلال توجه البنوك التجارية والمؤسسات المالية نحو تفضيل التعامل مع المشروعات الكبيرة لافتقار المشروعات الصغيرة والمتوسطة إلى أسس المعاملات المصرفية، وارتفاع درجة المخاطرة في التعامل معها. وأهم أسباب محدودية القدرة لدى هذه المؤسسات في الحصول على القروض من البنوك والمؤسسات المالية، هي:

- (1) **يكتنف قرار منح القروض لمثل هذه المشروعات قدر كبير من المخاطر، نظراً للشكوك التي تعترى عمل هذه المشروعات وارتفاع نسبة فشلها وقابليتها للانحياز والتعثر، بفعل التغيرات الاقتصادية في السوق، مما يخلق لدى البنك نوعاً من التردد في التعامل مع هذه المشروعات، هذه بالإضافة إلى ما يرافق ذلك من تردد من قبل المشروعات نفسها في التعامل مع البنوك.**
- (2) **تحاول البنوك والمؤسسات المالية حصر عملها في مجال توفير التمويل للمنشآت والمشروعات الكبيرة، وربما يرجع ذلك لطبيعة العلاقات الخاصة بينها سواء من حيث الملكية المشتركة أو الإدارة المشتركة وغيرها من الارتباطات.**
- (3) **ارتفاع التكاليف الإدارية لتوفير التمويل للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، مما يؤدي إلى التأثير على مستويات أرباح البنك أو المؤسسة المالية.**
- (4) **عدم قدرة المشروعات الصغيرة والمتوسطة غالباً على توفير البيانات والسجلات المحاسبية الضرورية اللازمة لتقديمها للبنك في حال الرغبة بالحصول على التمويل، هذا بالإضافة إلى رغبتها في تقديم الضمانات في سبيل الحصول على هذا التمويل.**

ولتجاوز هذه الأسباب والحد من المعوقات التي تمنع المشروعات الصغيرة والمتوسطة من الحصول على التمويل اللازم لها، جاء إنشاء برامج ضمان مخاطر القروض الموجهة لها. على أساس قيام هذه البرامج بتوفير الضمانات تشجيعاً للبنوك التجارية على إقراض المشروعات المستهدفة بعد التحقق من جدواها الاقتصادية.

#### **2. أهداف برامج ضمان القروض:**

تصمم برامج ضمان مخاطر القروض الموجهة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة وتنشأ لتحقيق مجموعة من الأهداف ويمكن تلخيصها فيما يلي:

- (1) تغطية جزء من الخسائر الناجمة عن أي حالة تعثر للعميل المقترض، الذي لا يتمكن من السداد، وفي مثل هذه الحالة فإن هذه البرامج تعمل على تشجيع البنوك والمؤسسات المالية على إقراض أصحاب هذه المشروعات.
- (2) تعمل هذه البرامج على توفير الضمانات للبنوك والمؤسسات المالية، لتمويل الموجودات الثابتة، ومنها ما يوجه لتمويل رأس المال العامل، ويختلف هذا الوضع من دولة لأخرى، علماً بأن بعض الدول تضمن برامج الضمان فيها توفير الائتمان للأصول والموجودات الثابتة وتمويل رأس المال العامل معاً.
- (3) تقوم هذه البرامج على اقتسام المخاطر فيها بين البنك أو المؤسسة المالية ومؤسسة الضمان، حيث تعمل على توفير الضمان للمشروعات ذات الجدوى الاقتصادية، التي لا يقدر أصحابها على الحصول على التمويل نظراً لعدم قدرتهم على توفير الضمانات اللازمة للحصول عليه.
- (4) تعمل هذه البرامج على تخفيف متطلبات البنوك والمؤسسات المالية المقدمة للقروض من متطلبات توفير الضمانات من قبل المقترض صاحب المشروع الصغير، الذي يكون غالباً عاجزاً عن توفير هذه الضمانات التي تكون غالباً تقليدية.

### 3. تجارب بعض الدول في مجال ضمان مخاطر القروض الصغيرة:

يوجد في العالم أكثر من (70) برنامجاً لضمان مخاطر القروض في كل من الدول الصناعية والنامية، وقد مضى على بعضها أكثر من (50) عاماً/ بينما باشر بعضها الآخر عمله منذ فترة زمنية قصيرة لا تزيد على عدة سنوات. وفيما يلي عرض موجز لعدد من التجارب الدولية في هذا المجال:

#### 3-1: التجربة الأمريكية:

يمارس هذا البرنامج عمله في الولايات المتحدة الأمريكية من خلال Small Business Administration (SBA)، الذي تم إنشاؤه عام 1953، أي أن عمر التجربة الأمريكية حوالي 46 عاماً. ويعمل برنامج ضمان القروض الممنوحة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة من خلال الاعتماد على المعايير الثلاثة التالية:

#### أ. حجم المنشآت :

يرتكز هذا المعيار على عدد من الجوانب أهمها عدد العمال في المشروع والعوائد السنوية للمنشأة، ويمكن تحديد المنشآت وفقاً لهذا المعيار بما يلي:

- الصناعات التي توظف أقل من 500 عامل.
- المنشآت التي يبلغ مجموع مبيعاتها السنوية بالتجزئة أقل من 5 ملايين دولار.
- المنشآت التي تقدم خدمات سنوية بقيمة أقل من 5 ملايين دولار.
- منشآت البيع بالجملة على أن يقل عدد العاملين فيها عن 100 عامل.
- لتنفيذ اتفاقيات البناء التي تقل عن 17 مليون دولار سنوياً.
- التجارة الخاصة التي يبلغ مجموع مبيعاتها السنوية أقل من 7 ملايين دولار.
- المزارع والمنشآت الزراعية التي تقل مبيعاتها السنوية عن 500 ألف دولار.

#### ب. طبيعة المنشأة:

تعتبر جميع المنشآت مستهدفة من قبل (SBA)، باستثناء تلك التي لا تهدف إلى تحقيق الأرباح، وتلك التي تقتصر إلى الصفة القانونية في ممارستها لأي نوع من النشاطات، وللمضاربات في البورصات والأسواق المالية، وتمويل المؤسسات المالية المختلفة.

#### ج. استخدام التمويل:

عادة ما تستخدم القروض المضمونة من قبل (SBA) لإنشاء وإقامة المشروعات المتنوعة، غير أن القروض التي تحصل عليها المشروعات القائمة عادة ما يكون استخدامها لأحد الأغراض التالية:

- شراء مواد أولية أو موجودات.
- شراء الأثاث والتجهيزات المختلفة.
- شراء أرض لإقامة بناء عليها أول للبناء.



- إجراء التحسينات والتطويرات.
- لتمويل احتياجات رأس المال وإعادة تمويل الديون المتحققة.

أما نسبة الضمان المقدمة من قبل هذا البرنامج ، فهي عادةً 90% من قيمة القرض، على أن لا تزيد قيمته على 500 ألف دولار. علماً بأن رسوم الضمان التي يتقاضاها البرنامج تختلف حسب مراحل تنفيذ القرض، إذ يتم تقاضي 1% رسوماً أولية عند سحب القرض (وهي طبعاً من قيمة القرض)، وبعد ذلك يتم الحصول على ما نسبته 0.5% - 2.25% من قيمة القرض إذا كانت مدته تقل عن 7 سنوات، أو يتم الحصول على ما نسبته 2.75% للقرض الذي تزيد مدته على ذلك. وتتمثل مصادر الأموال لهذا البرنامج بالإضافة إلى إيراداته من عملياته التشغيلية والاستثمارية المختلفة، في السماح للبنوك التجارية بخصم جزء من القروض المضمونة في السوق النقدي الثانوي، أي أن باستطاعة البنوك بيع طلبات القروض في الأسواق الثانوية مثلها مثل السندات المالية المكفولة من الحكومة، وبناءً على ذلك يتم توفير مصادر تمويلية وأموال إضافية يتم توجيهها لمنح المزيد من القروض.

### 3-2: التجربة الاندونيسية :

تم انشاء المؤسسة العامة لتأمين التمويل والائتمان في اندونيسيا عام 1971 بقرار ومساهمة حكومية، وذلك للعمل على تغطية المخاطر المؤدية لتعثر القروض الموجهة للمشروعات الصغيرة والكبيرة على حد سواء. ومن خلال بنك اندونيسيا تم إنشاء وحدة لتوفير التمويل والائتمان للمشروعات الصغيرة والمتوسطة في مجال تمويل رأس المال العامل فقط، على أن تبلغ نسبة الضمان 75% من قيمة القرض الذي تبلغ قيمته تقريباً 15 ألف دولار. وتبلغ نسبة الضمان، 3% من قيمة القرض تدفع لمرة واحدة للقروض التي تتراوح مدتها من 3-5 سنوات، و1% للقروض التي تقل مدتها عن سنة واحدة.

### 3-3: التجربة المصرية:

وفي جمهورية مصر العربية تم انشاء شركة ضمان مخاطر الائتمان المصرفي للمشروعات الصغيرة كشركة مساهمة عامة، طبقاً لقانون الشركات المصرية رقم (159) لسنة 1981، بمساهمة من تسعة بنوك مصرية وذات ملكية مشتركة، وشركة تأمين، وكان ذلك في عام 1991. وتهدف الشركة إلى تشجيع وتنمية المشروعات الصغيرة في مختلف المجالات الإنتاجية والخدمية وتطويرها من خلال تيسير حصول تلك المشروعات على الائتمان المصرفي اللازم لإقامة المشروع، أولتطوير أدائه، أو تيسير مزاولته للنشاط، وذلك كله من خلال توفير الضمان للأموال الممنوحة من قبل البنوك، وتمارس الشركة عملها من خلال اتفاقية تم توقيعها مع اثنين وثلاثين بنكاً في مصر.

وتقوم الشركة بتغطية ما نسبته 50% من قيمة التمويل المطلوب، على أن يكون الحد الأدنى لقيمة الضمان للمنشأة الواحدة 10 آلاف جنيه والحد الأقصى 700 ألف جنيه مصري، وعليه، يمكن للمنشأة أن تحصل على تمويل يتراوح ما بين 20 ألفاً إلى ما مقداره 1.4 مليون جنيه، وتبلغ مدة الضمان ما بين ستة أشهر وخمس سنوات كحد أقصى ويجوز مدها، كما يجوز أن تكون هناك فترة سماح. وتتقاضى الشركة 1% سنوياً من رصيد القرض أو التسهيل كمصروفات إدارية. وتقدم الشركة أنواعاً مختلفة من الضمانات تتمثل في ضمانات الأطباء والصيادلة والمراكز الطبية ومعامل التحليل، وقروض الصندوق الاجتماعي، إضافة إلى عدد آخر من النشاطات المختلفة. وقد تمكن برنامج ضمان مخاطر القروض المنفذ في هذه الشركة من تحقيق نتائج كبيرة خلال السنوات الخمس الأولى من عمله، حيث تمكن من توفير تمويل قيمته 697 مليون جنيه، ضمنت الشركة منها 335 مليون جنيه، ومتوسط قيمة القرض الواحد 143 ألف جنيه للمشروعات الصغيرة والمتوسطة. وتقتضي السياسة المتبعة حالياً في الشركة عدم الموافقة على ضمان أي مشروع ما لم يكن ممولاً ذاتياً بنسبة 30% إلى 50% من قيمة الاستثمار الكلية.

## • الصيغ المقترحة لتمويل المنشآت الصغيرة من خلال المصارف الإسلامية:-

يعد المصرف الإسلامي مصرفاً استثمارياً يساهم في تحقيق التنمية الاقتصادية الشاملة من خلال الوساطة المالية الفعالة بين أصحاب الأموال وبين أصحاب المشروعات، ومنهم المشروعات الصغيرة، هذا بخلاف البنوك التقليدية التي تقوم علي نظام آلية سعر الفائدة.

ولقد تبين من الدراسة الميدانية أن هناك العديد من الصيغ التمويلية المستخدمة بالمصارف الإسلامية المتوافقة مع أحكام الشريعة ومنها (المرابحة، والمشاركة، والمضاربة، والاستصناع، والسلم، والإجارة، والبيع بالتقسيط، والبيع بالوكالة، والبيع بالعمولة، وغيرها). ولكل صيغة من تلك الصيغ طبيعة تختلف عن الصيغ الأخرى، لذلك يجب دراسة هذه الصيغ وبيان دور المصرف الإسلامي في تمويل المنشآت الصغيرة .

### • الصيغ التمويلية المقترحة لتمويل المنشآت الصغيرة:

وتنقسم صيغ التمويل المستخدمة إلي صيغ تمويل الببوع والمشاركات وصيغة التأجير وهذه الصيغ تناسب المشروعات الصغيرة، وسوف تعرض في البنود الآتية :

#### أولاً: صيغة التمويل بالإجارة مع الوعد بالتملك :

يعرف التأجير بأنه بيع منفعة لمدة معلومة بعوض معلوم . وقد أصدرت هيئة كبار العلماء بالمملكة العربية السعودية في أبريل عام 2000 فتوى بعدم جواز صيغة التأجير المنتهي بالتملك حيث تعد بيعتين في بيعة واحدة ثم صدرت فتوى مجمع الفقه الإسلامي في سبتمبر من نفس العام بجواز التأجير ولكن بصيغة التأجير مع الوعد بالتملك.

وتعد صيغة التمويل بالإجارة مع الوعد بالتملك من الصيغ التي يمكن استخدامها في تمويل المنشآت الصغيرة للعديد من الأسباب من أهمها:-

- 1- أن المصرف يستطيع توفير وشراء أي وحدة إنتاجية لأي من المنشآت وتملكها ثم يعيد تأجيرها إلى تلك المنشآت مع احتفاظه بملكيتها وفي حالة تأخر تلك الوحدات عن السداد يمكن له أن يسترد الوحدة الإنتاجية ، ويعد تملك المصرف للوحدة الإنتاجية أحد أشكال الضمانات الهامة للمصرف ، وهو ما يعد تغلب علي أهم معوقات تمويل المنشآت الصغيرة التي لا يتوافر لديها ضمانات.
- 2- يمكن للمصرف أن يقوم بالتأمين التعاوني على تلك الوحدات الإنتاجية ضد المخاطر الجسيمة .
- 3- يمثل القسط الإيجاري لتلك الوحدات الإنتاجية بالنسبة للمنشآت الصغيرة مصروفاً دورياً يمكن للوحدة تحمله شهرياً.
- 4- يمكن للمصرف أن يستأجر تلك المعدات ثم يعيد تأجيرها للمنشآت الصغيرة.

وتناسب صيغة التمويل عن طريق التأجير مع الوعد بالتملك المنشآت الإنتاجية الصغيرة والتي تحتاج إلى خطوط إنتاج مثل المطابع ومصانع التعبئة والتغليف ، وكذلك المنشآت التي تحتاج إلي الأجهزة والمعدات مثل المعامل الطبية.

#### ثانياً: صيغة بيع السلم:

تعد صيغة بيع السلم من الصيغ التمويلية البديلة للإقراض بفائدة من خلال نظام الجاري المدين بفائدة، حيث يتم توفير سيولة نقدية للعملاء مقابل شراء منتجاتهم ودفع ثمنها حالا ، ويكون الاستلام فيما بعد لأجل معلوم. وتلائم هذه الصيغة المشروعات الزراعية لصغار الفلاحين حيث تقوم بشراء المحصول مقدماً، كما تلائم المنشآت الإنتاجية التي تقوم بإنتاج وحدات إنتاجية كمنتج نهائي أو وحدات تستخدم في مراحل إنتاجية أخرى لشركات كبيرة مثل إنتاج بعض مكونات السيارات..

ويمكن للمصرف الإسلامي أن يقوم بتمويل تلك المنشآت الصغيرة بصيغة السلم عن طريق ما يلي:-

- 1- يقوم المصرف الإسلامي بشراء إنتاج المنشآت الصغيرة بعقد السلم الأصلي (دفع نقدي واستلام مؤجل) مما يوفر سيولة نقدية لتلك المنشآت.

- 2- عقد اتفاقيات مع الشركات الكبيرة التي تستخدم إنتاج المنشآت الصغيرة كمكونات لمنتجاتها النهائي على بيعها لهم عن طريق عقد (السلم الموازي).
- 3- في حالة قيام المنشآت الصغيرة بإنتاج منتج نهائي تقوم المصارف الإسلامية بالاتفاق مع بعض عملائها (الموزعين) على بيع تلك المنتجات لهم أما سلم موازي أو مرابحة.

ويمكن استخدام صيغة التمويل عن طريق بيع السلم لتمويل المنشآت الإنتاجية الصغيرة والتي تحتاج إلى تمويل رأس المال العامل (مواد خام ، رواتب ، مصروفات تشغيلية ) سواء كانت تقوم بإنتاج منتج نهائي (استخدام نهائي) أو منتجات وسيطة تستخدم كمكونات لمنتجات أخرى وكذلك في تمويل المشروعات الزراعية.

#### ثالثاً: صيغة التمويل عن طريق المرابحة للأمر بالشراء:

تعرف صيغة المرابحة لأجل للأمر بالشراء بأنها / بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح ، حيث يقوم المصرف الإسلامي بشراء السلعة بناء علي طلب العميل ثم يبيعه له بالأجل ، وتتميز صيغة المرابحة لأجل للأمر بالشراء بإمكانية توفير ما يحتاجه العملاء من معدات أو مواد خام عن طريق قيام المصرف بتلبية احتياجات العميل بشراء ما يحتاجه وتملكه ثم يبيعه له مرابحة، وحتى تحقق المرابحة الهدف المطلوب منها وهو المساهمة في تنمية المنشآت الصغيرة يجب أن تهتم بتمويل شراء الوحدات الإنتاجية ( خطوط الإنتاج ) أو شراء المواد الخام ومستلزمات التشغيل التي تستخدم في صناعة المنتجات النهائية.

وتتمثل مخاطر تلك الصيغة في تملك المنشأة الصغيرة للوحدة الإنتاجية أو استخدامها النهائي للمواد الخام ، حيث تمثل عملية المرابحة بيع وشراء وتملك، ثم تعثر سداد الأقساط في أجلها.

ويمكن التغلب علي تلك المخاطر عن طريق الحصول علي ضمانات من جهات حكومية (طرف ثالث) مثل صندوق التنمية الصناعي بالملكة العربية السعودية ، والذي يقدم ضمانات في حدود 75% من التمويل الممنوح للمنشآت الصغيرة وذلك ضمن برنامج " كفالة تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة " والصادر بالقرار الوزاري رقم 1166 لعام 1425 هـ من قبل معالي وزير المالية .

#### رابعاً: صيغة التمويل عن طريق بيع الاستصناع:

يقصد ببيع الاستصناع قيام المصرف بتصنيع ما يرغب العميل من وحدات إنتاجية أو عقارية(عن طريق المصنعين) ثم تقسيط المبلغ علي دفعات مع الحصول علي ربحية .

وتعد صيغة الاستصناع من الصيغ التمويلية التنموية حيث تساهم في إنشاء وحدات جديدة لم تكن موجودة مثل تصنيع خطوط إنتاج جديدة أو إنشاء مباني سكنية إلى غير ذلك ، وتناسب صيغة التمويل عن طريق البيع بالاستصناع المنشآت الصغيرة القائمة والتي تريد التوسع في حجم أعمالها عن طريق زيادة خطوط الإنتاج الحالية أو إنشاء وحدات عقارية لوحدات التجميع إلى غير ذلك من أساليب التوسع في المنشآت الصغيرة.

وتمكن هذه الصيغة المصرف من الحصول على قدر كبير من قيمة التمويل خلال مرحلة الإنشاء عن طريق الدفعات المقدمة أو الأقساط الدورية خلال مرحلة التنفيذ، ولا تختلف مخاطر صيغة الاستصناع عن صيغة بيع السلم السابق بيانها والتي يمكن التأمين ضدها.

#### خامساً: صيغة التمويل عن طريق البيع بالعمولة:

يمكن للمصرف استخدام هذه الصيغة لتمويل العملاء الذين لديهم القدرة على تسويق المنتجات والمعرفة بسوق المنتجات ويمتلكون منافذ للتوزيع ولكن ليس لديهم إمكانات لشراء بضائع لتصريفها.

ويقوم المصرف بشراء تلك البضائع وإعطائها للعملاء على سبيل الأمانة لبيعها مقابل نسبة من الأرباح المحققة، وتناسب هذه الصيغة المنشآت الصغيرة ولا سيما فئة الشباب حيث تقدم السلع لهم لبيعها وتوريد ثمنها بعد البيع.

#### سادساً: صيغة التمويل بالمشاركة:

تعد صيغة المشاركة من أهم الصيغ التمويلية في المجتمع الاقتصادي حيث يشارك المصرف العميل في رأس المال والعمل، وإن كانت صيغة المشاركة أقل الصيغ حظاً في الاستخدام الآن في المصرفية الإسلامية نظراً لما يعتقد البعض من كونها عالية المخاطر، حيث تتطلب وجود شريك يلتزم بالقيم الأخلاقية مثل الأمانة والصدق، وكفاءة فنية في إدارة المشروعات.

ويحث أحد الخبراء المصارف الإسلامية على الاستثمار في المشاريع الإنتاجية التي ترتبط بإنتاج سلع وخدمات ضرورية في مجال الغذاء والكساء والإسكان والتعليم والصحة على النحو الذي يعد محققاً لهدف الانسجام مع

أولويات المصلحة الاجتماعية بمنظورها الإسلامي، بنظام المشاركة حيث يقوم على تطبيق قاعدة "الغنم بالغرم" وأفضل من الاستثمار بفائدة.

وتلائم صيغة التمويل بالمشاركة المنشآت الصغيرة للمبررات الآتية:-

- 1- مرونة أسلوب المشاركة في إمكانية تمويل أي مشروع سواء أكان صغيراً أو متوسطاً ولا سيما المشاركة المنتهية بالتمليك حيث تمكن الشريك من تملك المشروع بعد تخارج المصرف الإسلامي.
- 2- إمكانية استفادة تلك المنشآت وخاصة الإنتاجية من استخدام اسم المصرف عند تسويق منتجاتها.
- 3- مساهمة صاحب المنشأة في حصة من التمويل يجعله حريصاً على نجاح المنشأة.
- 4- زيادة ربحية المصرف مع زيادة نمو نشاط المنشأة.
- 5- مساهمة المشاركة بطريق مباشر في التنمية الاقتصادية وزيادة القيمة المضافة للدخل القومي.

ويمكن استخدام صيغة المشاركة في تمويل صادرات المنشآت الصغيرة عن طريق فتح اعتماد مستندي لتوريد منتجات العميل التي تحتاج إلي تمويل نقدي لإنتاجها ثم تصديرها.

#### سابعاً: صيغة التمويل عن طريق المزارعة:

وهي عبارة عن "مشاركة بين طرفين أحدهما يقوم بتوفير الأرض والآخر يزرعها والناتج مناصفة بين صاحب الأرض ومن زرعها، ولذلك فهي نوع من أنواع المشاركة الإسلامية. وتعد صيغة التمويل عن طريق المزارعة من أهم الصيغ التي يمكن استخدامها لتمويل القطاع الزراعي خاصة إذا علمنا أن الوطن العربي يستورد 75% من احتياجاته الغذائية من الخارج رغم توافر مساحات شاسعة قابلة للزراعة، ولقد نجح تطبيق هذه الصيغة في السودان وباكستان وأحدثت تنمية زراعية فعالة.

ويمكن للمصرف أن يستخدم صيغة المزارعة على النحو التالي:-

- 1- أن يقوم بشراء أراضي زراعية ثم يدفعها للمزارعين لزراعتها مقابل حصة من المحصول .
- 2- أن يقوم المصرف بتوفير البذور والسماد عن طريق بيعها لأصحاب الأراضي الزراعية مقابل حصة من المحصول أو سداد ثمنها نقداً عند جني المحصول .
- 3- شراء المصرف للمحصول عن طريق بيع السلم .
- 4- توفير آلات زراعية (محاريث) للمزارعين وتقديمها لهم إما عن طريق التأجير أو المشاركة.

#### تعقيب الباحث:

ويرى الباحث أن هذه الصيغة البديلة تناسب معظم المنشآت الصغيرة حيث يختار صاحب كل منشأة الصيغة التي تناسبه وتتفق مع ظروفه وإمكاناته وهذا أفضل وأجدي من نظام التمويل القائم على الفائدة والذي ثبت فشله في تمويل معظم المشروعات الصغيرة.

#### • مقومات نجاح المصارف الإسلامية لتمويل المنشآت الصغيرة:

يرى الباحث ومن خلال الدراسة الميدانية أنه لا بد من وجود بعض المقومات لنجاح تمويل المنشآت الصغيرة بالمصارف الإسلامية ومن أهم تلك المقومات ما يلي :-

- 1- وجود دليل شرعي لتمويل المنشآت الصغيرة.
- 2- وجود معايير لاختيار المنشآت الصغيرة وأصحابها الذين سوف يقومون بتشغيلها.
- 3- وجود نظام للمتابعة والرقابة علي المنشآت الصغيرة.
- 4- وجود معايير لتقويم ومتابعة المنشآت الصغيرة خلال التشغيل.
- 5- تحديد جهة موثوق بها للقيام بإعداد دراسات الجدوي لكافة المنشآت الصغيرة .
- 6- تقديم ما يتاح من ضمانات من العملاء ، مع قبول مبدأ الكفالة الشخصية .
- 7- إعطاء دورات لأصحاب المنشآت الصغيرة على كيفية التعامل مع البنوك وخاصة في مجال إعداد الملفات الائتمانية .
- 8 - القيام بعمل تأمين تعاوني إسلامي على عمليات التمويل من قبل طرف ثالث.
- 9- توفير بيانات ومعلومات مالية عن المنشآت الصغيرة للبنوك مما يمكنها من اتخاذ قرارات التمويل بثقة ومرونة.
- 10- توافر الخبرة المهنية لأصحاب المنشآت الصغيرة وخاصة المنشآت الصناعية منها

## الجزء الثالث عشر : تمويل التجارة الخارجية

### مفهوم التجارة الدولية (الخارجية)

هناك عدة تعاريف للتجارة الخارجية منها ما يلي:

- كلا من الصادرات والواردات المنظورة وغير المنظورة.<sup>1</sup>
- المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع و الأفراد و رؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة أو بين حكومات و منظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة.<sup>2</sup>
- عملية التبادل التجاري في السلع و الخدمات و غيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول، بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل.<sup>3</sup>

من التعاريف السابقة نستنتج أن التجارة الخارجية عبارة عن مختلف عمليات التبادل التجاري الخارجي سواء في صور سلع أو أفراد أو رؤوس أموال بين أفراد يقطنون وحدات سياسية مختلفة بهدف إشباع أكبر حاجات ممكنة. و تتكون التجارة الخارجية من عنصرين أساسيين هما: الصادرات و الواردات بصورتيهما المنظورة و غير منظورة.

و تقوم البنوك بتقديم العديد من الخدمات في مجال المعاملات الدولية من أبرزها الخدمات التي تقدم للمصدرين فضلا على الخدمات الدولية و من أهم هذه الخدمات<sup>1</sup> :

#### 1.3. خدمات المصدرين و المستوردين

أ/ تقديم المعلومات و المنشورة:

من خلال نشرات دورية تشرح حالة الأسواق الدولية من النواحي الاقتصادية، و إمكانية عقد صفقات مع أي منهما حيث أن قواعد الرقابة على النقد و الحصص و الرسوم الجمركية و المخاطر المحتملة التي يمكن تقابل المصدرين في التعامل مع الدول المختلفة، كذلك المستندات و وساءل الشحن المرغوبة من طرف هذه الدول و تقوم البنوك أيضا بتقديم أسماء للوكلاء و المشترين في بلدان العالم لمختلف السلع و الدول. و تقوم البنوك أيضا بتقديم و تحديد أسعار الصرف للعملاء في مختلف بلدان العالم.

ب/ إنهاء المعاملات المالية الخاصة بالتصدير و الاستيراد:

من خلال فروع البنوك في الخارج أو المراسلين المنتشرين في كافة أنحاء العالم، و ذلك باستخدام أنواع مختلفة من الوسائل مثل الاعتمادات و الكمبيالات المستندية و هذا في ظل قواعد تبادل العملات التي تحقق أقصى ربح للمصدرين.

ج/ تمويل عمليات التبادل:

من خلال الحسابات الخارجية المدينة و من خلال القروض و قبول الكمبيالات المستندية، و ضمان إتمام المعاملات بشكل مرضي للأطراف المختلفة.

د/ إجراء التأمين:

المطلوب خلال حركة السلع حتى تصل إلى المستثمرين و تقديم تسهيلات السفر و التعامل مع المستوردين في الخارج و تقديم المصدرين للمؤسسات المالية في الخارج و تسهيل تعاملهم مع الوكلاء.

هـ/ إجراء عمليات التحصيل المستندية للمبيعات الدولية:

و تتجلى أهمية التمويل المصرفي للتجارة الخارجية فيما يلي:

- التقليل من مشاكل المسافات بين المصدرين و المستوردين.

- التغلب على اختلاف و تباين نظم النقد في الاستيراد و التصدير بين الدول.

- التغلب على التباين بين العملات في العالم.

- حماية المصدرين من المخاطر السياسية و التجارية... إلخ. عن طريق ما يسمى بضمانات القروض الأجنبية بغرض تجنب المخاطر السياسية و حالات عجز المدين عن الوفاء، و عدم قابلية عملات بعض المستوردين للتحويل.

- التسهيل على المصدرين على الحصول على قيم سلعهم فوراً أو دون تجميد أموالهم لمدة طويلة. و ذلك عن طريق الإقراض بضمان مستندات الشحن أو خصم الكمبيالات المسحوبة على المستوردين في الخارج.

- عدم الإقتصار على تمويل عمليات الاستيراد و التصدير فحسب و إنما القيام بتمويل نشاط المصدرين في مراحلهم المختلفة حتى يصل الإنتاج إلى مرحلة التصدير النهائية.

### 2.3. عمليات الأطراف الأخرى

أ/ إصدار و قبول وسائل الدفع الدولية مثل الحوالات المصرفية و التحولات البريدية و البرقية بالتكس و الفاكس، أو قبول الشيكات التي تدفع دولياً.

ب/ تسهيل عمليات صرف العملات الأجنبية و التحويل و التحصيل.

ج/ إصدار الشيكات السياحية و بطاقات الائتمان الدولية.<sup>1</sup>

### 3.3. خدمات تمويل التجارة الدولية

تتعدد طرق التسديد التي يمكن أن يقوم بها كل من المصدر و المستورد الخارجي في تداول الحقوق بينهما، و في مقدمة هذه الطرق الدفع نقداً، وهي طريقة تتطلب قدراً كبيراً من الثقة التي لا تتوفر بشكل كبير بين الأطراف المتعاملة، و الطرق الأخرى هي استخدام الكمبيالات المستندية بأنواعها، و الاعتمادات المستندية.

الوثائق المستعملة في التجارة الخارجية:

1- وثائق إثبات السعر:

تتمثل في مختلف أنواع الفواتير المنصوص عليها من طرف بنك الجزائر، وفقاً للمادة 7 من القانون 91-12 الصادر في 14/08/1991 و التي تتضمن:

- الإشارة إلى أطراف العقد.

- عنوان و رقم التسجيل في السجل التجاري.

- البلد الأصلي للمنتج.
  - طبيعة لبضاعة أو الخدمة المقدمة.
  - الكمية، السعر الوحدوي الإجمالي.
  - قيمة الفاتورة.
  - تاريخ تحرير الفاتورة و تاريخ التسليم.
  - شروط البيع و التسليم.
  - تاريخ و طرق التسديد.
- و نميز بين مختلف الفواتير التالية<sup>1</sup> :

#### 1.1. الفاتورة التجارية: Facture Commerciale

تعتبر الفاتورة التجارية الوثيقة المحاسبية الأكثر أهمية في عمليات التبادل الدولي، ليس فقط لإثبات الديون و إنما للسماح للمصالح الجمركية بمراقبة البيانات المتعلقة بالبضاعة المشحونة. يجب أن ترفق هذه الفاتورة بالبضاعة المعنية، حيث يبين آجال الشحن كما يقوم المصدر بتحرير السعر الوحدوي المتفق عليه للبضاعة و وجهتها، إضافة إلى وجوب مطابقتها مع باقي المستندات و خاصة بوليصة الشحن من كافة النواحي من حيث: اسم المستورد، قيمة الاعتماد، البضاعة لكميتها و مواصفاتها.

#### 2.1. الفاتورة الشكلية: Facture Pro Forma

تعتبر الفاتورة الشكلية فاتورة ميدئية مستعملة في عمليات التجارة الخارجية، إذ تحرر من طرف المصدر لصالح المستورد، وهذا قبل الاتفاق النهائي على الصفقة التجارية. تحتوي هذه الفاتورة على معلومات خاصة بالبضاعة: المبلغ الإجمالي، ثمن الوحدة، الوزن، الكمية، شروط البيع، فهي عموما لصالح المستورد إذ تسهل عليه الإجراءات الإدارية مثل الحصول على تأشيرة الاستيراد، كما تعتبر جزءا من مستندات الاعتماد المستندي في حالة اختياره كوسيلة دفع.

#### 3.1. الفاتورة المؤقتة: Facture Provisoire

و هي الفاتورة التي تستعمل عندما لا تتوفر لدى المورد كل العناصر الضرورية، و التي تسمح له بتحرير فاتورة تجارية أو عندما تتعلق بالبضاعة التي تتعرض للنقصان أثناء الطريق، و بذلك يتم تحويل السعر، وهذه الأخيرة تكون متبوعة إجباريا بفاتورة نهائية (الفاتورة التجارية).

#### 4.1. الفاتورة القنصلية: Facture Consulaire

هي فاتورة تجارية تحتوي على تأشيرة قنصلية بلد المستورد الموجودة في بلد المصدر، هذه التأشيرة هدفها الرئيسي هو إعطاء طابع رسمي للبيانات المذكورة فيها مثل: مصدر البضاعة و قيمتها.

#### 5.1. الفاتورة الجمركية: Facture Douanière

هي فاتورة محررة و مؤقتة من طرف المصدر حسب الإجراءات المنصوص عليها من طرف مصلحة الجمارك، إذ يصرح بها لدى الجمارك فقط .

## 2- وثائق النقل:

إن عملية نقل البضاعة ذات أهمية كبيرة، و قد تكون عن طريق البر أو الجو و هذا حسب طبيعة البضاعة و أسعار النقل و توفر الوسائل و غالبا ما تقوم به شركات النقل الكبيرة، و يمكن عرض بعض وثائق النقل فيما يلي:

### 1.2. وثيقة النقل الجوي: (LTA) Lettre de Transport Aérien

هي وصل استلام يثبت أن البضاعة قد أرسلت عن طريق الجو، و تحرر من طرف شركات النقل الجوي، و تحت مسؤولية المصدر LTA هي عقد قانوني توضح فيها وضع كل الأطراف غير قابل للتفاوض لأنها مقررة لشخص مسمى، فهي تعطي حق الملكية للمرسل إليه إلا النسخة الثالثة ذات اللون الأزرق تحتوي على ختم و إمضاء شركة النقل الجوي.

### 2.2. وثائق النقل البحري:

#### أ/ بوليصة الشحن البحري: Bill of Lading

وثيقة تعتبر كوصل تسلّم البضاعة ، و مستند يؤكد ملكية البضاعة المذكورة فيها للجهة التي حرر لأمرها، حيث تعطي النسخة من بوليصة الشحن للشاحن بعد من يتم شحن البضاعة. إن هذه البوليصة ترسل نسخة منها للمرسل و يمكن أن يظهرها في حالة بيع البضاعة، أو يظهرها لوكيل العبور لتخليص البضاعة من حوزة الجمارك، و تبقى نسخة منها لدى ربان السفينة ليرجع بها بعد عملية

تفريغ السلع المشحونة. يقوم المصدر بإرسال نسخة للمستورد و بطريقتين مختلفتين و ذلك لضمان وصول إحدهما إليه.

و أهم البيانات التي تحتويها بوليصة الشحن هي:

- اسم ربان السفينة الذي يقودها أثناء الرحلة.

- عدد الطرود أو الصناديق المشحونة و وزنها.

- اسم الميناء المرسل إليه للبضائع.

- اسم المستورد كاملا و عنوانه.

- رقم و تاريخ البوليصة و التوقيع.

و يذكر على هامشها عدد الطرود و علامتها و أرقامها و محتوياتها و أجرة الشحن.

ب/ سند الشحن:

هذه الوثيقة تسمى "سند الشحن" لأنها ليست حجة للإرسال الفعلي للبضائع لكن حضورها فقط من أجل التعليمات المتعلقة بالنقل.

يقوم الناقل بواسطة سند الشحن إثبات هوية الأطراف و البضائع واجب نقلها، و أجرة الحمولة الواجب دفعها و ذكر مبلغ التعويضات، مثلا بسبب هلاك البضاعة أو تلفها أو ذكر إعفاء الناقل من بعض الأضرار، فالوثيقة إذا هي وسيلة إثبات، حيث التزامات الناقل تبدأ من وقت تسليم البضاعة لحين تسليمها.

\* أشكال سند الشحن: يمكن أن يصدر سند الشحن على شكل:

- سند شحن كامل يعطي حق ملكية البضاعة كامل السند، لكن خطر الضياع أو السرقة يجعل هذا الشكل قليل الاستعمال.



- سند شحن مسمى: يبين عليه اسم المرسل إليه و هو الوحيد الذي له القدرة على حيازة البضاعة.
- سند شحن غير مسمى: هو صادر لأمر المستورد أو لبنكه (بنك الإصدار) فهو يسمح بانتقال ملكية البضاعة عن طريق التظهير.
- \* أنواع سند الشحن:

#### - مستند متسلم للشحن: Received Forchipment

في هذه الحالة البضاعة تكون تحت تصرف شركة الملاحة، و لكنها لم تشحن بعد على ظهر السفينة عند تحرير هذا المستند، فهي إذا من الممكن أن تشحن على ظهر سفينة غير التي حددت من قبل.

#### - مستند شحن على الظهر: On Board

هذا المستند يبين أن البضاعة قد شحنت على ظهر السفينة.

#### - سند الشحن المباشر: Through Billof Leading

هو سند شحن من نوع تقليدي يحرر من قبل شركة النقل البحري و يغطي وسائل نقل مختلفة فهو يحدد ميناء الإقلاع، و في هذه الحالة تشحن البضاعة على ظهر سفينة غير مسماة.

### 3.2. وثائق النقل البري:

أ/ النقل عن طريق السكك الحديدية: هو وصل إرسال بسيط يثبت بأن البضاعة قد أرسلت من الخارج عن طريق السكك الحديدية، و هي تحرر على ستة نسخ ذات نفس اللون، و تفرقها الأرقام الموجودة عليها باللون الأحمر. أما النسخة رقم 04 تحتوي على عبارة "نسخة أصلية لرسالة النقل البري". تمثل هذه الوثيقة مستند الإرسال الذي لا بد أن يؤشر عليه بطابع محطة الإقلاع، هذا السند محرر إلزاميا لشخص مسمى، أي لا يمكن في أي حال من الأحوال تداول عن طريق التظهير.

ب/ رسالة النقل البري الدولي: الاتفاقية الدولية لنقل البضاعة عن طريق البر تنص على مستند خاص يسمى رسالة النقل البري الدولي، و التي تصدر بأشكال مختلفة، وهذا راجع لتنوع و كثرة مؤسسات النقل، فهي تمتلك الخصوصيات العامة لرسالة النقل الجوي و رسالة النقل بالسكك الحديدية تعطي للبنك إمكانية إرسال البضائع تحت اسمها، و ذلك لأجل الاحتفاظ بالرقابة على البضاعة، فإن هذه الطريقة تعتبر صعبة في النقل البري و ذلك راجع إلى صعوبات التخزين في مؤسسات النقل.

ج/ الوصول البري: هو وصل إرسال البضائع عن طريق البريد و المواصلات أو عن طريق شركة البريد السريع، وهو محررا إجباريا لشخص مسمى و تستطيع البنك أن ترسل البضاعة تحت اسمها، و يشمل هذا الوصل عدة معلومات منها: اسم المرسل إليه، وزن الطرد، عنوان المرسل إليه و معلومات أخرى.

#### 3- الوثائق الإدارية:

##### 1.3. شهادة المنشأ<sup>1</sup>:

تحرر من طرف السلطات المعنية بعمليات الاستيراد و التصدير، كالعرفة التجارية، حيث يثبت فيها مصدر (منشأ) السلع و البضائع، أي في أي بلد أنشئت هذه الأخيرة، و يجب أن تكون:

- محررة من طرف المنتج أو المصدر.

- أن يذكر بها اسم و عنوان المصنع المنتج للبضاعة و منشئها.
- أن يكون موضح عليها منشأ الخامات الداخلة في إنتاج البضاعة.

### 2.3. شهادة الصحة و النوعية<sup>2</sup>: Certificat Sanitaire

هي وثيقة إدارية تصدرها السلطات أو المصالح الإدارية المكلفة بالجانب الصحي للبضاعة، حيث أنه ملزم على جميع المنتجين للمواد الاستهلاكية أن يقوموا بتحديد تاريخ الإنتاج و نهاية الصلاحية على الغلاف الخارجي أو الداخلي لها، و هذا لكي تسهل الرقابة على البضائع على المستوى الوطني، و ذلك لضمان صحة المستهلك و عدم تصدير بضاعة فاسدة.

في حالة التصدير تقوم مصلحة الجمارك بطلب وثيقة أو شهادة الصحة للسماح بعبور البضاعة إلى الخارج، نفس الشيء في حالة استيرادها، تأخذ عينة من هذا المنتج و تحلله، هذا الفحص تقوم به مصلحة التحليل و المراقبة المتواجدة في بلد المستورد أو المصدر.

و تحتوي شهادة الصحة على معلومات خاصة بالبضاعة:

- طبيعة و نوعية البضاعة.
- يوم وصول البضاعة.
- وسيلة النقل.
- رقم الحاويات.
- اسم المستورد و المصدر.
- تصريح عن تلك المواد و مدة صلاحيتها، ابتداء من تاريخ إصدار شهادة الصحة و النوعية.
- و تكمن أهمية الشهادة الصحية في أنها تحمي المستهلك بضمان وصول السلع الاستهلاكية إليه في وقتها المحدد، و قبل انتهاء صلاحيتها حتى لا يكون هناك ضرر عليه، و هي ضرورة عند عبور السلع من بلد إلى آخر.

### 3.3. شهادة المطابقة:

هي وثيقة إدارية تحتوي مجموعة من المقاييس التي تخضع لها البضاعة فالمستورد عندما يقوم بطلب السلعة أو البضاعة يجب أن يتأكد من أنها هي نفسها، و تطابق نفس المواصفات المطلوبة، من حيث الكمية و النوعية و تحرر هذه الشهادة من طرف أجهزة الرقابة المخصصة لذلك و تحتوي على المعلومات خاصة بالبضاعة منها:

- اسم البضاعة.
- نوع البضاعة.
- كمية البضاعة.
- اسم المصدر و عنوانه (صاحب البضاعة).

تظهر أهميتها في أنها تمنع تسرب المواد المهربة أو الممنوعة داخل التراب الوطني.

### 4- الوثائق الجمركية:

#### 1.4. التصريح الجمركي:

تخضع كل بضاعة تدخل التراب الوطني أو تخرج منه إلى عملية جمركية، إذ أن أهم التزام للمستورد أو المصدر إعداد و تقديم وثيقة تعرف بالتصريح الجمركي، و هذا الأخير يضم كل المعلومات الخاصة بالبضاعة. إذا التصريح الجمركي هو وثيقة محررة وفقا للأشكال المنصوص عليها في أحكام القانون، بين فيها المصروح العناصر المطلوبة لاحتساب الحقوق و الرسوم.

و بمجرد قبول و تسجيل التصريح من طرف الجمارك فإنه يصبح عقدا حقيقيا و رسميا، و هو ورقة إثبات تودع لدى مصلحة الجمارك في مدة أقصاها 21 يوم و تحرر في أربع نسخ، يحتفظ المصرح بواحدة، الثانية تودع لدى البنك، الثالثة لدى نيابة مديرية المحاسبة، أما النسخة الرابعة لدى مصلحة الجمارك.

#### 2.4. دفتر ATA<sup>1</sup> :

هو عبارة عن وثائق جمركية دولية تسمح بالتصدير المؤقت للمنتجات المحلية دون التعرض للإجراءات المؤقتة.

الرمز ATA يقصد به:

- بالفرنسية: Admission Temporaire

- بالانجليزية: Temporary Admission

- بالعربية: القبول المؤقت.

دفتر ATA متوفرة لدى المؤسسات التي تحصل عليه من طرف الغرفة التجارية و الصناعية التي تبنت الاتفاقية الدولية: اتفاقية بروكسل الدولية في: 1961/12/06 و اتفاقية اسطنبول في 1990/06/26، و ذلك لتسهيل الإجراءات و العمليات الجمركية.

دفتر ATA تسمح بالقبول المؤقت كما يلي:

- عينات تجارية

- منتجات موجهة للمعارض و التظاهرات التجارية.

و لا يسمح باستعماله فيما يخص المواد الاستهلاكية و المنتجة الموجهة للتحويل أو التصليح، و يسمح باستعماله لمدة سنة فقط، و فيما يخص الفائدة التي يقدمها.

- تخفيض التكاليف للمصدرين بإلغاء الرسوم على القيمة المضافة.

- البلدان المتنبية لدفتر ATA غير ملزمة بتقديم ضمانات للجمارك.

- يسهل عبور الحدود، و يسمح للمصدرين و المستوردين باستعمال وثيقة واحدة لجميع الإجراءات الجمركية اللازمة.

بواسطة دفتر ATA فإن رجال الأعمال اللاجئين للخارج يستطيعون القيام بالإجراءات الجمركية و ذلك بتكاليف محددة من قبل التنقل إلى أكثر من بلد بواسطة دفتر ATA واحدة لمدة سنة، و كذلك الرجوع إلى البلد الأصلي بالمنتوج بدون أي مشكل.

5- وثائق التأمين:

و تتعلق بالنقل البري، الجوي، البحري للبضائع المعرضة للأخطار التي تستوجب الحماية عن طريق التأمين، و لتجنب هذه الأخطار فإنه تستعمل الوثائق التالية:

#### 1.5. بوليصة التأمين: Police d'Assurance

هي عقد محرر بين المؤمن و المؤمن له، يبين الشروط العامة المتفق عليها بين الطرفين و كذا حقوق و واجبات كل منهما، و يجب أن تكون مؤرخة بنفس تاريخ سند النقل. إذا بوليصة التأمين تتمثل في المستندات التي تؤمن

على البضاعة المرسله ضد المخاطر التي قد تتجم أثناء عملية النقل و لها أهمية كبيرة بالنسبة للبنك لأن البضاعة تعد بمثابة ضمان في حالة تخلف المستورد عن دفع قيمتها.

## 2.5. الملاحق: Avenant

هي وثيقة تحرر عند إجراء تعديلات أو تغييرات في نصوص بوليصة التأمين لأن التعديلات تتضمن تسميات مستفيدين جدد و تدعى: "ملحق التوكيل" « D'Avenant Délégation ».

## 3.5. شهادة: Certificat

عبارة عن وثيقة صادرة عن المؤمن تثبت صحة وجود بوليصة التأمين، و وثائق التأمين تبين:

- تاريخ الاكتتاب.
- التزامات المؤمن له.
- وصف السلعة.
- اسم المؤمن له.
- تعليمات الناقل.
- عدد النماذج المحررة.
- الأخطار المحمية.
- طرق إثبات الضرر.
- تقنيات الدفع الدولية.

تتعرض التجارة الخارجية لمشاكل مختلفة أهمها البعد الجغرافي، الذي يمكن أن يولد نوعا من عدم الثقة، بالإضافة إلى صعوبة اختيار و تحديد مكان الاستحقاق. كما أن المستورد عند شرائه لبضاعة ما يرغب في التأكد من أنها سوف تصله مطابقة للمواصفات المتفق عليها في العقد، و المصدر أيضا معرض إلى أخطار و هذا عند إرسال البضاعة دون أن يصله مبلغها في الموعد المحدد فينجم عن ذلك لجوء المتعاملين إلى استعمال تقنيات التسديد المبنية على الأمانة و السرعة و قلة التكاليف، و تتمثل هذه الثقة في كل من الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي

## 1- الاعتماد المستندي:

### 1.1. تعريف الاعتماد المستندي:

تعتبر الاعتمادات المستندية إحدى أبرز وسائل الدفع التي تتميز بالأمن و سعة الانتشار و الاستعمال في التجارة الخارجية.

و عليه يمكن تعريف الاعتماد المستندي كما يلي: "الاعتماد المستندي هو تعهد كتابي صادر من بنك بناء على طلب المستورد لصالح المصدر، يتعهد فيه البنك بدفع أو قبول كمبيالات مسحوبة عليه عند تقديمها مستوفاة للشروط الواردة بالاعتماد"<sup>1</sup>. كما يمكن تعريفه أنه: اتفاق بنكي من أجل تسديد الصفقات التجارية الدولية و التأمين الأطراف المعنية، كما يعبر ضمان الدفع تحت شروط القرض المتفق عليها بين المستورد و المصدر و البنوك الوسيطة.

من هذين التعريفين يمكن أن نستخلص ما يلي:

- الاعتماد المستندي هو اتفاق بنكي لتسوية المعاملات التجارية الدولية.
- هو ضمان بالدفع عند احترام بنود و شروط الاعتماد.
- هو طريقة دفع تعتمد أساسا على الوثائق و ليس على البضاعة.
- هو ضمان الأطراف المعنية.

## 2.1. أطراف الاعتماد المستندي:

إن عملية الاعتماد المستندي تتطلب عدة أطراف و هي:

- طالب فتح الاعتماد (المستورد).

- المستفيد (المصدر).

- البنك فاتح الاعتماد (بنك المستورد).

- البنك مبلغ الاعتماد (المصدر).

## 3.1. أنواع الاعتماد المستندي<sup>1</sup>:

تنقسم الاعتمادات المستندية حسب قوة الالتزام إلى:

- اعتماد مستندي قابل للإلغاء.

- اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء.

- اعتماد مستندي معزز و غير قابل للإلغاء.

أ/ - الاعتماد المستندي القابل للإلغاء:

يظهر هذا النوع من الاعتماد عندما تقوم بنك المستورد بفتح اعتماد مستندي لصالح زبونه (المستورد) و إعلام المصدر بذلك، و لكن دون أن يلتزم أمامه بشيء، و عليه فإن الاعتماد المستندي القابل للإلغاء لا يعد ضمانا كافيا لتسوية ديون المستورد اتجاه المصدر، ومن الممكن أن يلغى في أية لحظة. و هذه السلبيات تجعل من هذا النوع من الاعتمادات المستندية نادرة الاستعمال .

ب/ الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء:

الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء أو القطعي هو الآلية التي بموجبها يتعهد بنك المستورد بتسوية ديون هذا الأخير اتجاه المصدر، و هو غير قابل للإلغاء لأن بنك المستورد لا يمكن أن يتراجع عن تعهده بالتسديد ما لم يتحصل على موافقة كل الأطراف.

ج/ الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء و المؤكد:

هو ذلك النوع من الاعتمادات المستندية الذي يتطلب تعهد بنك المستورد فقط، بل يتطلب تعهد بنك المصدر على شكل تأكيد قبول تسوية الدين الناشئ عن تصدير البضاعة. و نظرا لكون هذا النوع من الاعتمادات يقدم ضمانات قوية فهو يعتبر من بين الآليات الشائعة الاستعمال.

التحصيل المستندي:

## 1.2. تعريف التحصيل المستندي:

التحصيل المستندي هو آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالات و إعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثلها، حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات لتسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثلها مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة<sup>1</sup>. إذا التحصيل المستندي هو الأمر المعطى من طرف المصدر لبنكه لتحويل مبلغ من المال من المستورد مقابل تسليم المستندات.

## 2.2. الأطراف المتداخلة في التحصيل المستندي<sup>2</sup>.

يتدخل في عملية التحصيل أربعة أطراف:

أ/ الأمر (المصدر): وهو الذي يقوم بجمع المستندات و إرسالها إلى بنكه مع الأمر بالتحصيل.

ب/ بنك المصدر: يتم استقبال المستندات من طرف المصدر و يقوم بدوره بإرسالها إلى البنك المكلف بالتحصيل حسب الإجراءات المطلوبة.

ج/ المستورد: تقدم له المستندات مقابل الدفع أو القبول.

د/ البنك المكلف بالتحصيل: و هو المكلف بالتحصيل أو القبول من طرف المستورد طبقاً لأوامر البائع قبل الدفع.

## 3.2. أنواع التحصيل المستندي:

أ/ تسليم المستندات مقابل الدفع: يكون الدفع في هذه الحالة نقدي بحيث يتمكن المستورد أو بنكه من استلام المستندات، لكن بعد القيام بتسديد مبلغ البضاعة.

ب/ تسليم مستندات مقابل القبول: في هذه الحالة يقوم المستورد بتوقيع ورقة تجارية لصالح المصدر بمبلغ البضاعة، و يقوم المصدر بالاحتفاظ بها مع المستندات إلى غاية تاريخ الاستحقاق، تسمح هذه الطريقة بالحصول على مهلة للتسديد.

## الجزء الرابع عشر مفهوم الضمانات البنكية

تعتبر الضمانات البنكية وسيلة من خلالها يمكن للمتعاملين تقديمها للحصول على قروض من البنك، هذا من جهة، و من جهة أخرى فهي أداة لإثبات حف البنك إلى الحصول على أمواله التي أقرضها بالطريقة القانونية، و ذلك في حالة عدم تسديد العملاء أو الزبائن لديونهم.

و قد لجأت المصارف إلى زيادة استعمال الضمانات في السنوات الأخيرة للأسباب التالية<sup>1</sup> :

1. قلة اهتمام بعض المؤسسات التجارية و الصناعية بالمحافظة على السمعة و حسن التعامل، مما يضطر المصرف إلى طلب هذه الضمانات.
  2. كبر حجم العمليات الائتمانية بالنسبة إلى مالية المتعامل نتيجة لبعض الظروف الاقتصادية التي طرأت مؤخرا مثل برنامج التنمية و ما تستتبعه من نشاط اقتصادي متزايد و الغلاء و ما ينتج عنه من انخفاض القدرة الشرائية ، فيزداد حجم الكتلة النقدية الواجب صرفها على الواردات.
- كما يعتبر الخطر عنصرًا ملازمًا للقروض، لا يمكن بأي حال من الأحوال إلغاؤه بصفة نهائية، أو استبعاد إمكانية حدوثه ما دامت هناك فترة انتظار قبل حلول أجل استرداده.
- و لذلك يجب على البنك أن يتعامل مع هذا الواقع بشكل حذر و أن يقرأ المستقبل قراءة جيدة.
- و أمام هذا الواقع الذي لا يمكن تجنبه، و من أجل زيادة الاحتفاظ، و قد يلجأ البنك فضلا عن الدراسات السابقة إلى طلب ضمانات كافية من المؤسسات التي تطلب القرض، و سوف نلاحظ هذه الضمانات ذات أهمية كبرى بالنسبة للبنك خاصة عندما يتعلق الأمر بالقروض طويلة الأجل.
- فالأمر هنا لا يقتصر فقط على القيام بدراسة و تحليل وثائق المؤسسة و قراءة أرقامها، و إنما يتمثل الأمر في طلب أشياء ملموسة و ذات قيمة كضمان قبل منح القرض.
- و في الواقع تختلف طبيعة الضمانات التي يطلبها البنك و الأشكال التي يمكن أن تأخذها و تتحدد طبيعة هذه الأشياء بما يمكن أن تقدمه المؤسسة.

### المطلب الأول: عموميات حول الضمانات البنكية

يبحث المتعاملون في مجال التجارة الخارجية عن ضمان للعمليات التي يقومون بها، لذا لجئوا إلى الضمانات البنكية، ذلك أنهم رأوا بأنها تغطي ثغرات عقد الكفالة، لأن حماية البنك الضامن وحدها غير كافية بالنسبة لهم، و لضمان هذه الحماية تطورت الضمانات البنكية وفقا لما يخدم مصالحهم.

#### 1- تعريف خطاب الضمان:

" هو خطاب يتعهد فيه البنك بأن يدفع عند أول طلب و رغم أية معارضة من العميل مبلغ الضمان، أو أي جزء منه للمستفيد الصادر لصالحه الضمان، كتأمين على عملية معينة هي أساس علاقة بين عميل البنك و المستفيد و

ذلك خلال مدة محدودة تنتهي بتاريخ انتهاء سريان الضمان، فالعميل وفر على نفسه تقديم تامين نقدي، و البنك استفاد بالعمولة التي يحصل عليها بمجرد مطالبته بذلك<sup>1</sup>.

" الضمانات البنكية هي تعهد غير رجعي و لأول طلب يحرر من طرف البنك للمستفيد (المستورد) بالضمان في حالة أن المصدر (الأمر) أخل بالتزاماته<sup>2</sup>. يتضح مما سبق أنه لا بد من توفر ما يلي في خطاب الضمان<sup>3</sup>:

- خطاب الضمان لا بد أن يكون صادر من البنك، و على ذلك خطابات الضمان التي تصدر من غير البنوك لا تعتبر خطابات ضمان بالمعنى الصحيح.

- خطاب الضمان صادر لصالح شخص، و لا يجوز تداوله للمستفيد التنازلي إذ أن تعهد البنك في خطاب الضمان شخصي و لا يجوز تطهيره لغير المستفيد كما لا يجوز للمستفيد التنازل عنه لشخص آخر، و عليه لا يجوز للبنك أن يدفع قيمة خطاب الضمان إلا للشخص المستفيد منه.

- خطاب الضمان صادر من البنك لصالح مستفيد معين لضمان عملية و عليه فإن العلاقة تكون مباشرة بين البنك و المستفيد، حيث أن الالتزام على البنك نهائي و فوري، و لا يجوز القول بأنه معلق على تقصير عملية في الوفاء بالتزاماته قبل المستفيد، و بذلك لا يتوقف البنك عن السداد طالما أن المطالبة قد وردت إليه، خلال فترة سريان خطاب الضمان.

- خطاب الضمان غالبا ما يكون محدد المدة، و عليه يجب على المستفيد أن يطالب البنك إما بسداد قيمته أو تحديد صلاحيته في حالة عدم الانتهاء من الغرض الذي صدر من أجله، في كلتا الحالتين، يجب أن تكون المطالبة خلال فترة سريان خطاب الضمان، و إلا فإن يتعين على البنك عدم الاستجابة لطلب المستفيد إذا جاءت المطالبة بعد انتهاء المدة.

- تعريف الكفالة:

" إن الكفالة هي عقد يكفل بمقتضاه شخص بتنفيذ التزام بأن يتعهد للدائن بأن يفي به المدين نفسه<sup>1</sup>.

" هي نوع من الضمانات الشخصية التي يلتزم بموجبها شخص معين بتنفيذ التزامات المدين اتجاه البنك، إذا لم يستطع الوفاء بهذه الالتزامات عند حلول آجال الاستحقاق<sup>2</sup>.

أي أن الكفالة هي تعهد شخص طبيعي أو معنوي بأن يدفع الدين إلى الدائن عوضا عن المدين في حالة عدم وفاء هذا الأخير للدائن، و باختصار تحمل مسؤولية الوفاء عن إفسار المدين. و يمكن أن نميز نوعين من الكفالة:

1.2 الكفالة البسيطة: يجوز كفالة المدين بغير علمه، و يجوز رغم معارضته، و لا يجوز هذه الكفالة بمبلغ أكبر مما هو مستحق على المدين<sup>3</sup>.

2.2 كفالة التضامن: إذا تعدد الكفلاء في دين واحد، و كانوا متضامنين، فكل كفيل مسؤول عن الدين كله، و هو مطالب بتسديده في حالة ما إذا طلب الدائن (البنك) ذلك، لأنه يعتبر شريكا في أصل الدين في هذه الحالة، و



بالتالي فهذا النوع من الكفالة يمنح ضمان أكبر للدائن في حالة عجز المدين، و البنك يختار من يبدو أكثر قدرة على التسديد من الكفلاء<sup>4</sup>. و عندها يمكن تلخيص الفرق الموجود بين الضمان و الكفالة في الجدول الآتي:

التعهد	الشخص المتعهد	بطلب من	لصالح
الكفالة	الكافل شخص طبيعي أو معنوي	المدين الرئيسي (المستفيد)	الدائن
الضمان	الضامن بنك	الأمر بالسحب (المصدر)	المستفيد (المستورد)

#### الفرق بين الضمان و الكفالة

### • غرفة التجارة الدولية International Chamber of Commerce

تعتبر غرفة التجارة الدولية بأنها الصوت الذي يرتفع مدافعا عن قطاع الأعمال العالمي باعتباره عامل قوة للنمو الاقتصادي وإيجاد الوظائف والرفاه. ونظرا لتداخل الاقتصاديات الوطنية بشكل وثيق في هذه الأيام فإن القرارات الحكومية أصبحت ذات أبعاد وعواقب دولية أقوى بكثير مما كانت عليه في الماضي. وتستجيب غرفة التجارة الدولية كونها المنظمة الوحيدة المعنية حقا بقطاع الأعمال العالمي لهذا التحدي بإصرارها على طرح وجهات نظر قطاع الأعمال والتعبير عنها. وتغطي نشاطات الغرفة نطاقا واسعا يشمل من بين قضايا أخرى التحكيم وتسوية النزاعات والدفاع عن التجارة الحرة واقتصاد السوق، والتنظيم الذاتي لمؤسسات الأعمال، ومحاربة الفساد أو مكافحة الجريمة التجارية.

تحتفظ الغرفة بوسائل اتصال مباشرة مع الحكومات المختلفة حول العالم عبر لجانها الوطنية. وتقوم الأمانة العامة للمنظمة من مقرها في باريس بتزويد الهيئات الحكومية الدولية بوجهات نظر قطاع الأعمال بشأن القضايا التي تؤثر بشكل مباشر في عمليات التجارة والأعمال.

وبالتالي غرفة التجارة الدولية تتعبر هي الجهة الضامنة لأعمال الدولية ضد المخاطر التي تواجهها ولقد صدرت قواعد منظمة ل ضمانات منح القروض و الاعمال الدولية لحماية كل من البنوك والعملاء الدوليين كما سيتم توضيحه

## القوانين التشريعية المتعلقة بالضمانات البنكية الدولية:

إن استعمال الضمانات البنكية ناتج عن ممارسة التجارة الخارجية القائمة على حب الربح، و على المنافسة بين مختلف الأطراف.

و بهدف التوفيق بين المصالح المتناقضة لمختلف الأطراف، و ملء بعض الفراغات التشريعية، بذلت الهيئات الدولية جهودا كبيرة لوضع قوانين تكون مرجعا للأطراف المتعاقدة.

\* القوانين الدولية:

في إطار مخطط التنظيمات الدولية، نميز بين أعمال غرفة التجارة الدولية و لجنة الأمم المتحدة في القانون التجاري الدولي، هدفها الرئيسي وضع قوانين تشريعية و التي تعتبر إطارا مرجعي للقانون للضمانات.

1. القوانين الموحدة لغرفة التجارة الدولية المتعلقة بالبنكية:

استفادت العديد من المؤسسات من استعمالها لهذه الضمانات، و نظرا لأهميتها أرفقتها في جميع عملياتها التجارية الدولية، و كانت الضمانات المستقلة محل اهتمام الجهات القانونية، حيث أصدرت غرفة التجارة الدولية عدة قوانين مختصة بها منها:

- القوانين الموحدة المتعلقة بالضمانات التعاقدية (قواعد 325) في أوت 1978م.

- القوانين الموحدة المتعلقة بالضمانات لأول طلب لسنة 1991م.

أ/ القوانين المتعلقة بالضمانات التعاقدية<sup>1</sup> :

كلف غرفة التجارة الدولية لجنة عمل متكونة من (هيئة العمل في التجارة الدولية و تقنيات التطبيق البنكي)، لإعداد قوانين تنظر مسبقا في طلبات الدفع غير مبررة.

و قد اختتمت هذه الأعمال بنشر أولي لقوانين موحدة لغرفة التجارة المتعلقة بالضمانات التعاقدية (المادة 325)، هذه الأخيرة تأخذ بعين الاعتبار صفة استقلالية الضمانات، في حين أنها تؤكد أن النصوص تخص فقط الضمانات المستندية، حيث تنص على أن جميع طلبات دفع مبلغ الضمان يجب أن ترفق بقرار قضائي، أي بعد صدور حكم من المحكمة، أو بموافقة كتابية من المصدر الذي قبل دفع مبلغ الضمان للمستورد، إلا أن هذه المادة لم تستطع الرد على انشغالات الأطراف أو التوفيق بينهم.

ب/ القوانين الموحدة المتعلقة بضمانات لأول طلب:

تعتبر المواد 458 لغرفة التجارة الدولية حديثة، حيث وضعت سنة 1991م، و تعرف تحت اسم (RUGD)

.Relatives aux garanties sur demande Règles et usances

و هي أكثر توازنا من سابقتها (325)، لكن لتكون سهلة و مقبولة في جميع التعاملات خاصة بالنسبة للمستوردين، يتابع تطبيقها من طرف غرفة التجارة الدولية، وقد صادق عليها مجلس رؤساء غرفة التجارة الدولية في 1991/11/13م و جددوا مصادقتهم النهائية في 1996/12/03م.

تعكس قوانين هذه المادة (458) التطبيق الدولي للضمانات لأول طلب، كما تحفظ جميع أطراف العقد من الاستعمال الجزافي للضمانات، و تقدم حلا عادلا لمختلف النزاعات بين الأطراف.

بالرغم من نشر المادة 458 إلا أن المادة 325 بقيت سارية المفعول، لكن حددت أهدافها بالبحث في الالتزامات الأخرى المستقلة عن العقد الأساسي، و تنظيم العمل بالضمانات لتجنب الدعوات التعسفية.

حددت غرفة التجارة الدولية مجال تطبيق قوانين (RUGD) بمتابعة التزامات الضامن المضاد بدفع مبلغ الضمان، بعد تقديم طلب كتابي من المستفيد أو أي وثيقة أخرى محددة مسبقا، و هذا بدون النظر في شروط إثبات عجز الأمر (المصدر) عن القيام بالتزاماته.

تتضمن RUGD الصادرة من غرفة التجارة الدولية 28 مادة، قسمت إلى 06 فروع أساسية:

- مجال تطبيق القوانين.

- الأحكام العامة المتعلقة بطبيعة المتعهد.

- تحديد مسؤوليات و التزامات الضامن و الضامن المضاد.

- دراسة طلبات الدفع ومدة سريان الضمان.

- نصوص متعلقة بانتهاء المدة المحددة في عقد الضمان.

- القانون المطبق و المحاكم المختصة في النزاعات الدولية.

لقد أكدت RUGD على صفة استقلالية الضمانات و الضمانات المضادة، لكن رغم ذلك تلزم المستفيد بتقديم تبرير لطلب الدفع الضمان المقدم من طرفه، إذ "على المستفيد أن يعرف أن الضمان ليس شيكا على بياض"<sup>1</sup> و لقبض مبلغه يجب عليه تقديم إثبات كتابي عن عجز المصدر تقوم RUGD بتقديم تفصيل عن حياة الضمان، متى يكون ساري المفعول، قابل للتحويل، كيفية تمديد الضمان...

قد تترك غرفة التجارة الدولية، في بعض الأحيان للأطراف حرية الاتفاق على وضع نصوص الضمانات، لكن هذه الوضعية غير ممكنة في بعض الدول، مثلا في الجزائر لأن قوانينها تفرض نماذج عن الضمانات و الضمانات المضادة.

" الضمان قبل كل شيء يعتبر قانون الأشخاص، حيث يصاغ في شكل نصوص ليتحول فيما بعد إلى قانون"<sup>1</sup>. في حالة حدوث نزاعات بين الأطراف، يطرح هنا مشكل القانون الواجب تطبيقه لعدم وجود التزام تعاقدية، الحل المطروح من طرف RUGD هو ترك صلاحية النظر في النزاع القائم إلى محكمة بلد الضامن أو الضامن المضاد (المادة 285 من RUGD).

## الجزء الخامس عشر

### بحث شامل عن الاعتماد المستندي

#### أولاً: تعريف الاعتماد المستندي

الاعتماد المستندي هو تعهد مكتوب صادر من بنك ( يسمى المصدر ) بناء على طلب المشتري ( مقدم الطلب أو الأمر ) لصالح البائع ( المستفيد ). ويلتزم البنك بموجبه بالوفاء في حدود مبلغ محدد خلال فترة معينة متى قدم البائع مستندات السلعة مطابقة لتعليمات شروط الاعتماد. وقد يكون التزام البنك بالوفاء نقداً أو بقبول كمبيالة.

#### ثانياً: أهمية الاعتماد المستندي

ويستعمل الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، وهو يمثل في عصرنا الحاضر الإطار الذي يحظى بالقبول من جانب سائر الأطراف الداخلين في ميدان التجارة الدولية بما يحفظ مصلحة هؤلاء الأطراف جميعاً من مصدريين ومستوردين.

- بالنسبة للمصدر، يكون لديه الضمان - بواسطة الاعتماد المستندي - بأنه سوف يقبض قيمة البضائع التي يكون قد تعاقد على تصديرها وذلك فور تقديم وثائق شحن البضاعة إلى البنك الذي يكون قد أشعره بمرور الاعتماد.
- وبالنسبة للمستورد، فإنه يضمن كذلك أن البنك الفاتح للاعتماد لن يدفع قيمة البضاعة المتعاقد على استيرادها إلا بتقديم وثائق شحن البضاعة بشكل مستكمل للشروط الواردة في الاعتماد المستندي المفتوح لديه.

#### ثالثاً: أطراف الاعتماد المستندي

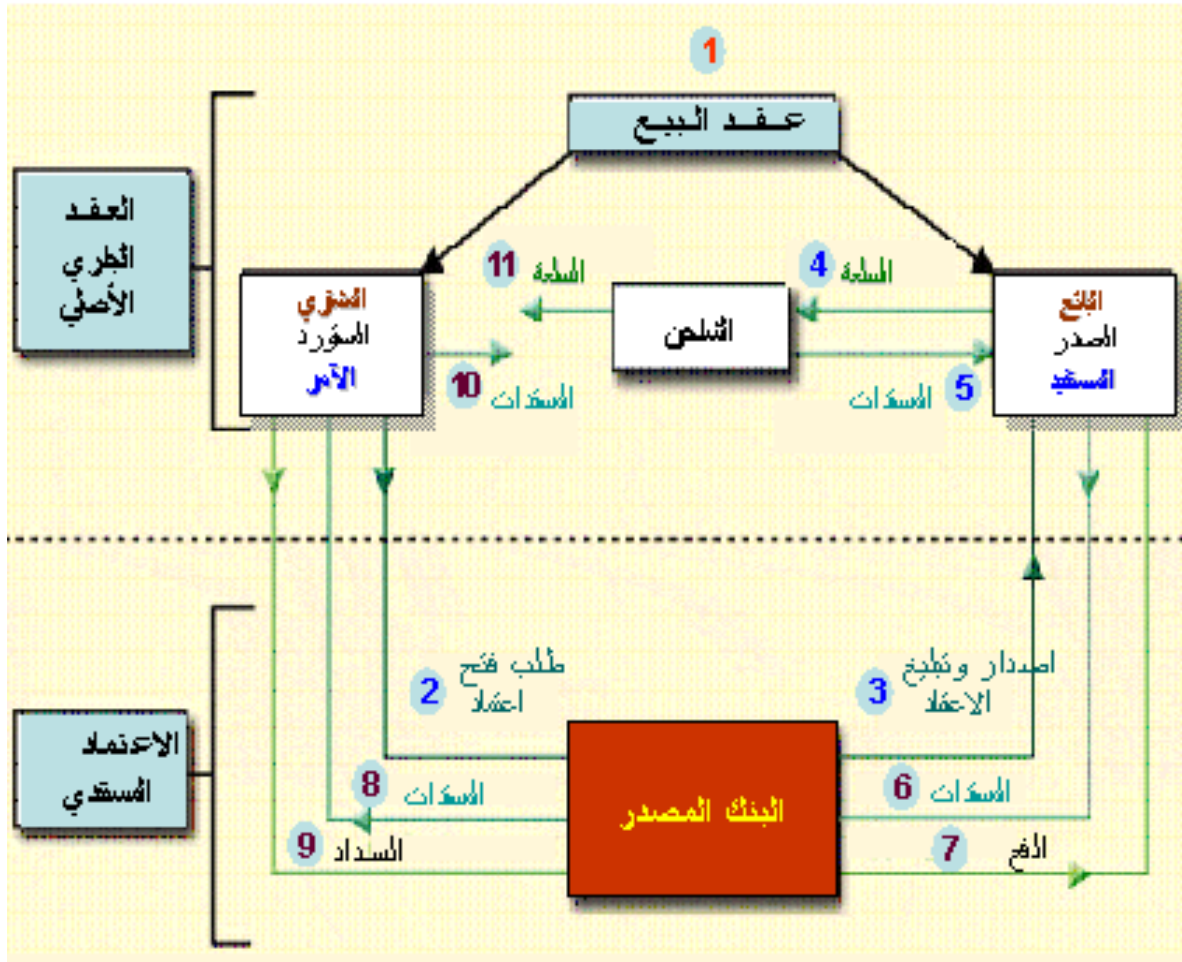
يشترك في الاعتماد المستندي أربعة أطراف هي:

1. المشتري: هو الذي يطلب فتح الاعتماد، ويكون الاعتماد في شكل عقد بينه وبين البنك فاتح الاعتماد. ويشمل جميع النقاط التي يطلبها المستورد من المصدر.
2. البنك فاتح الاعتماد: هو البنك الذي يقدم إليه المشتري طلب فتح الاعتماد، حيث يقوم بدراسة الطلب. وفي حالة الموافقة عليه وموافقة المشتري على شروط البنك، يقوم بفتح الاعتماد ويرسله إما إلى المستفيد مباشرة في حالة الاعتماد البسيط، أو إلى أحد مراسليه في بلد البائع في حالة مشاركة بنك ثاني في عملية الاعتماد المستندي.
3. المستفيد: هو المصدر الذي يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد في مدة صلاحيته. وفي حالة ما إذا كان تبليغه بالاعتماد معززا من البنك المراسل في بلده، فإن كتاب التبليغ يكون بمثابة عقد جديد بينه وبين البنك المراسل، وبموجب هذا العقد يتسلم المستفيد ثمن البضاعة إذا قدم المستندات وفقاً لشروط الاعتماد.
4. البنك المراسل: هو البنك الذي يقوم بإبلاغ المستفيد بنص خطاب الاعتماد الوارد إليه من البنك المصدر للاعتماد في الحالات التي يتدخل فيها أكثر من بنك في تنفيذ عملية الاعتماد المستندي كما هو الغالب. وقد يضيف هذا البنك المراسل تعزيزه إلى الاعتماد، فيصبح ملتزماً بالالتزام الذي التزم به البنك المصدر، وهنا يسمى بالبنك المعزز.

رابعاً: خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من بنك واحد

#### 1. مرحلة العقد التجاري الأصلي:

إن التزام المشتري بفتح الاعتماد المستندي ينشأ نتيجة إبرامه لعقد تجاري معين مع المستفيد، والغالب أن يكون ذلك العقد عقد بيع، وفيه يشترط البائع على المشتري دفع الثمن عن طريق اعتماد مستندي. وقد يكون ذلك العقد عقد إجارة أو وكالة بأجرة أو غيرها من العقود.



والأصل أن يتفق البائع والمشتري في العقد التجاري المبرم بينهما على كيفية تسوية الثمن، حيث يتفقان على الكيفية التي يقدم بها البنك التزامه للمستفيد من الاعتماد، فقد يكون بالدفع نقدا عند ورود المستندات، وقد تكون بقبول كمبيالة. كما يتفقان على المدة التي يبقى فيها البنك ملتزما أمام المستفيد، والمكان الواجب فيه تقديم المستندات، والذي يتم فيه وفاء البنك بالتزامه، وغيره من التفاصيل التي تهمهم.

## 2. مرحلة عقد فتح الاعتماد:

بعد إبرام المشتري لعقد البيع وتعهده فيه بفتح الاعتماد، فإنه يتوجه إلى البنك طالبا منه أن يفتح اعتمادا لصالح البائع بالشروط التي اتفق هو عليها مع هذا البائع، والتي يذكرها المشتري في طلبه الموجه إلى البنك كي يقبل البائع تنفيذ التزاماته الناشئة من عقد البيع. ويسمى هذا المشتري: الأمر أو طالب فتح الاعتماد. وعندما يقبل البنك طلب الأمر ويفتح الاعتماد فإنه ينفذ التزاما عليه هو نشأ أما الأمر من عقد الاعتماد المبرم بينها، ولا علاقة للبنك بعقد البيع الذي لا صلة له به قانونا.

## 3. مرحلة تبليغ الاعتماد:

يقوم بنك المشتري ( الأمر ) بإصدار الاعتماد، ويرسل خطاب الاعتماد المستندي إلى المستفيد مباشرة متضمنا الإخطار بحقوق والتزامات كل من البنك المصدر للاعتماد والمستفيد من الاعتماد.

## 4. مرحلة تنفيذ الاعتماد:

يقوم المستفيد بشحن السلعة، وتقديم المستندات المطلوبة في خطاب الاعتماد إلى البنك الذي يتولى فحصها وقبولها إن كانت مطابقة، ويدفع البنك حينئذ المبلغ الوارد في الخطاب أو يقبل الكمبيالة أو يخصمها بحسب المنصوص عليه في الخطاب.

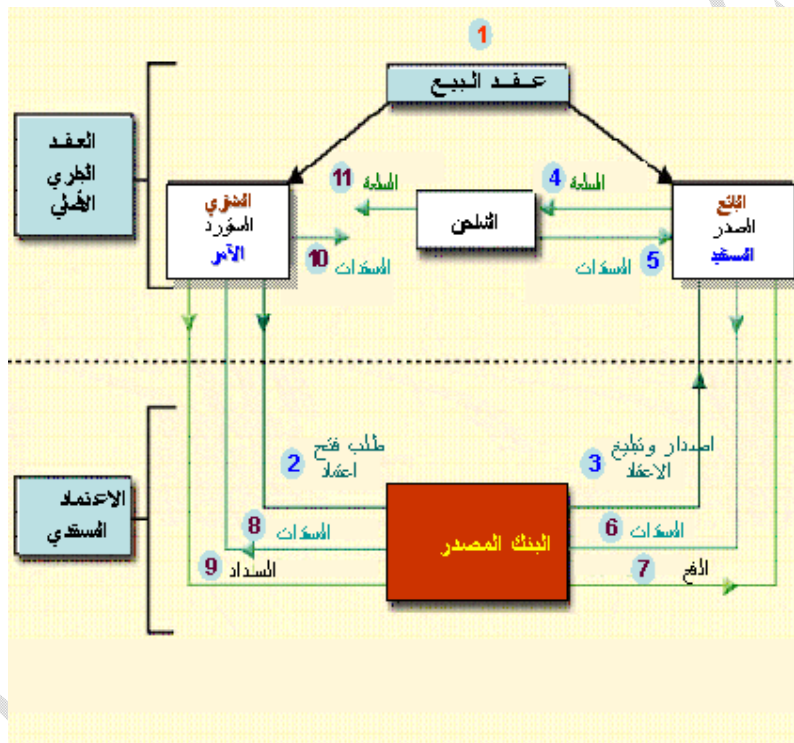
وبعد ذلك ينقل البنك هذه المستندات إلى المشتري الذي يرد إليه ما دفعه بالإضافة إلى المصاريف إذا لم يكن قد عجل له هذه المبالغ. ويستطيع المشتري عن طريق هذه المستندات تسلم السلعة.

خامسا: خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من بنكين

لا يقوم بنك الأمر بتبليغ الاعتماد مباشرة بنفسه للمستفيد، ولكنه يستعين ببنك آخر أو فرع تابع له في بلد البائع لإبلاغ المستفيد به، ويسمى هذا البنك الثاني البنك المرسل أو مبلغ الاعتماد. ففي هذه الحالة تتم عملية الاعتماد المستندي من خلال تداول بنكين اثنين وليس بنكا واحدا.

ويقوم هذا البنك المرسل بتبليغ الاعتماد على النحو التالي:

- إما أن يقوم بدور الوسيط بين البنك فاتح الاعتماد والبائع دون أي التزام عليه. وقد يقوم بدفع قيمة المستندات إلى البائع عند تقديمها له ضمن شروط الاعتماد.
  - أو يقوم بتبليغ الاعتماد إلى المستفيد ويضيف عليه تعريزه. وحينئذ يكفل دفع القيمة للبائع بشرط أن تكون هذه المستندات مطابقة لشروط الاعتماد.
- وعلى هذا الأساس تكون الخطوات العملية لاجراء عملية الاعتماد المستندي على النحو التالي:



الخطوات العملية للاعتماد المستندي المنفذ من خلال بنكين

الخطوات العملية للاعتماد المستندي المنفذ من بنكين

رقم الخطوة	المهمة
(1)	يتعاقد البائع مع المشتري، ويتعهد المشتري دفع الثمن بواسطة اعتماد مستندي.
(2)	يطلب المشتري من بنكه أن يفتح اعتمادا مستنديا لصالح البائع مبينا الشروط التي اتفق هو عليها مع هذا البائع.
(3)	يدرس البنك طلب العميل، وبعد الموافقة وتحديد شروط التعامل، يقوم بإصدار الاعتماد وارساله للبنك المرسل في بلد البائع.

(4)	يقوم البنك المراسل بتبليغ الاعتماد للبائع المستفيد، مضيفاً تعزيزه على ذلك عند الاقتضاء.
(5) و (6)	يسلم البائع السلعة إلى ربان السفينة، الذي يسلمه وثائق الشحن
(7) و (8)	يسلم البائع المستندات ووثائق الشحن إلى البنك المراسل الذي يدفع له ثمن سلعته بعد التحقق من تطابق المستندات مع شروط الاعتماد.
(9)	يرسل البنك المراسل المستندات إلى البنك المصدر الذي فتح فيه الاعتماد من طرف المشتري.
(10) و (11)	يسلم البنك المصدر في بلد المشتري المستندات إلى طالب فتح الاعتماد مقابل السداد حسب الاتفاق بينها.
(12) و (13)	يسلم المشتري المستندات إلى وكيل شركة الملاحة في ميناء الوصول الذي يسلمه السلعة.
(14)	يقوم كل من البنك المصدر والبنك المراسل بترتيبات التغطية بينهما بحيث يتم تصفية العلاقات بشكل نهائي.

#### سادساً: أنواع الاعتمادات المستندية

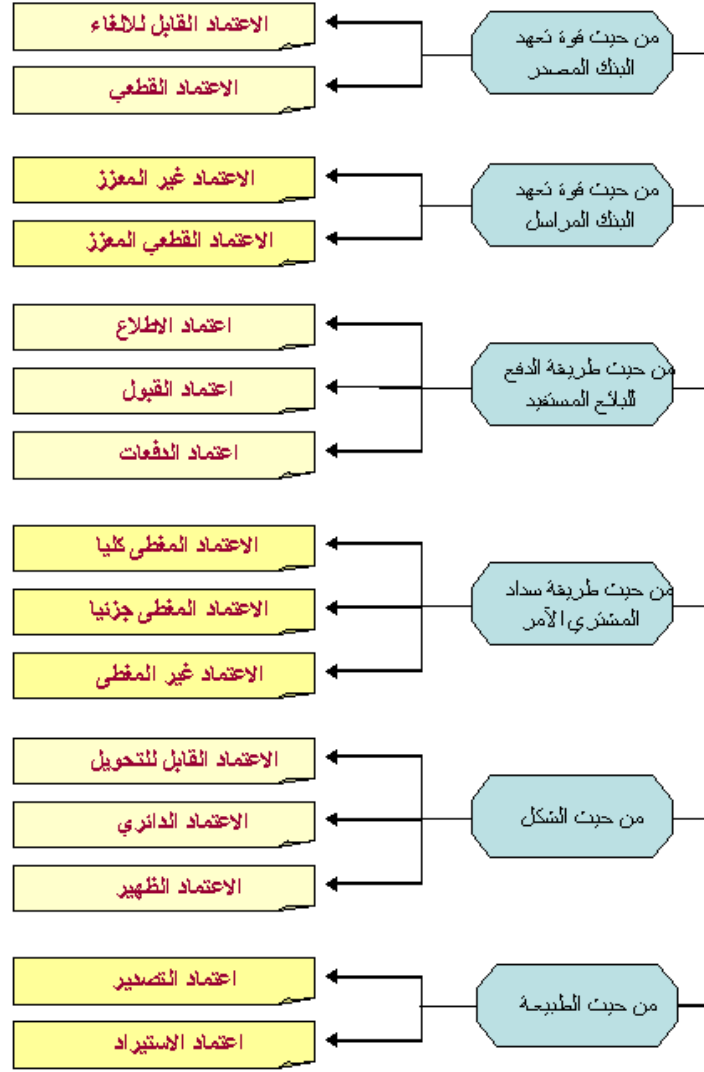
1. تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر  
تتخذ الاعتمادات المستندية صوراً مختلفة، يمكن تصنيفها من حيث قوة التعهد (أي مدى التزام البنوك بها) إلى نوعين هما الاعتماد القابل للإلغاء والاعتماد القطعي (غير القابل للإلغاء).

##### الاعتماد القابل للإلغاء

الاعتماد القابل للإلغاء أو النقض هو الذي يجوز تعديله أو إلغاؤه من البنك المصدر له في أي لحظة دون إشعار مسبق للمستفيد. وهذا النوع نادر الاستعمال حيث لم يجد قبولا في التطبيق العملي من قبل المصدرين لما يسببه لهم من أضرار ومخاطرة، ذلك أن الاعتماد القابل للإلغاء يمنح ميزات كبيرة للمستورد فيمكنه من الانسحاب من التزامه، أو تغيير الشروط أو إدخال شروط جديدة في أي وقت شاء دون الحاجة إلى إعلام المستفيد، غير أن التعديل أو النقض لا يصبح نافذاً إلا بعد أن يتلقى المراسل الإشعار الذي يوجهه إليه البنك فاتح الاعتماد لهذا الغرض، بمعنى أن البنك فاتح الاعتماد يكون مرتبطاً تجاه المستفيد بدفع قيمة المستندات في حال أن هذا الدفع قد تم من قبل البنك المراسل قبل استلام علم التعديل أو الإلغاء.

##### الاعتماد القطعي

الاعتماد القطعي أو غير القابل للإلغاء هو الذي لا يمكن إلغاؤه أو تعديله إلا إذا تم الاتفاق والتراضي على ذلك من قبل جميع الأطراف ذات العلاقة، ولا سيما موافقة المستفيد، فيبقى البنك فاتح الاعتماد ملتزماً بتنفيذ الشروط المنصوص عنها في عقد فتح الاعتماد. وهذا النوع من الاعتمادات المستندية هو الغالب في الاستعمال لأنه يوفر ضماناً أكبر للمصدر لقبض قيمة المستندات عند مطابقتها لشروط وبنود الاعتماد.



## أنواع الاعتمادات المستندية

2. تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المرسل  
يمكن تقسيم الاعتماد القطعي إلى قسمين اعتماد معزز واعتماد غير معزز.

### الاعتماد المستندي غير المعزز

بموجب الاعتماد المستندي غير المعزز، يقع الالتزام بالسداد للمصدر على عاتق البنك فاتح الاعتماد، ويكون دور البنك المرسل في بلد المصدر مجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد نظير عمولة، فلا الزام عليه إذا أخل أحد الطرفين بأي من الشروط الواردة في الاعتماد.

### الاعتماد القطعي المعزز

في الاعتماد القطعي المعزز، يضيف البنك المرسل في بلد المستفيد تعهده إلى تعهد البنك الذي قام بفتح الاعتماد، فيلتزم بدفع القيمة في جميع الظروف ما دامت المستندات مطابقة للشروط، وبالتالي يحظى هذا النوع من الاعتمادات بوجود تعهدين من بنكين (البنك فاتح الاعتماد والبنك المرسل في بلد المستفيد) فيتمتع المصدر المستفيد بمزيد من الاطمئنان وبضمانات أوفر بإمكانية قبض قيمة المستندات.



وبطبيعة الحال لا يطلب البنك فاتح الاعتماد تعزيز الاعتماد من البنك المراسل إلا عندما يكون ذلك جزءاً من شروط المصدر على التاجر المستورد، فقد لا توجد حاجة لذلك إذا كان البنك فاتح الاعتماد هو أحد البنوك العالمية المشهورة لعظم ثقة الناس بها. كما أن البنوك المراسلة لا تقوم بتعزيز الاعتمادات إلا إذا توافرت عندها الثقة بالبنك المحلي فاتح الاعتماد، ويكون ذلك نظير عمولة متفق عليها.

### 3. تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد

يمكن تقسيم الاعتماد المستندي من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد ( تنفيذ الاعتماد ) إلى اعتماد اطلاق، واعتماد قبول أو لأجل، واعتماد الدفعات المقدمة.

#### اعتماد الاطلاق

في اعتماد الاطلاق، يدفع البنك فاتح الاعتماد بموجبه كامل قيمة المستندات المقدمة فور الاطلاق عليها والتحقق من مطابقتها للاعتماد، ويكون الدفع من أموال البنك في حالة اعتماد المراجعة، أما في حالة اعتماد الوكالة فإن البنك يقوم بإبلاغ عميله طالب فتح الاعتماد بوصول المستندات ويطلب منه توقيعها وتسلمها ودفع قيمتها كاملة مع العمولات المضافة ( أو ما بقي من قيمتها على افتراض أنه سلم دفعة مقدمة عند فتح الاعتماد ) أو يفيد ذلك فوراً على حسابه. وهذا النوع هو أكثر الاعتمادات شيوعاً.

#### اعتماد القبول

في اعتماد القبول، ينص على أن الدفع يكون بموجب كمبيالات يسحبها البائع المستفيد ويقدمها ضمن مستندات الشحن، على أن يستحق تاريخها في وقت لاحق معلوم. والمسحوبات المشار إليها أما أن تكون على المشتري فاتح الاعتماد، وفي هذه الحالة لا تسلم المستندات إلا بعد توقيع المشتري بما يفيد التزامه بالسداد في التاريخ المحدد لدفعها. وأما أن تكون مسحوبة على البنك فاتح الاعتماد الذي يتولى نيابة عن المشتري توقيعها بما يفيد التزامه بالسداد في الأجل المحدد لدفعها. أو يسحبها على المشتري ويطلب توقيع البنك الفاتح بقبولها أو التصديق عليها. ويختلف اعتماد الدفع الأجل عن اعتماد القبول في أن المستفيد لا يقدم كمبيالة مع المستندات.

#### اعتماد الدفعات

اعتمادات الدفعات المقدمة أو الاعتمادات ذات الشرط الأحمر هي اعتمادات قطعية يسمح فيها للمستفيد بسحب مبالغ معينة مقدماً بمجرد إخطاره بالاعتماد، أي قبل تقديم المستندات. وتخصم هذه المبالغ من قيمة الفاتورة النهائية عند الاستعمال النهائي للاعتماد، وسميت هذه الاعتمادات بهذا الاسم لأنها تحتوي على هذا الشرط الخاص الذي يكتب عادة بالبر الأحمري للفت النظر إليه. ويقوم البنك المراسل بتسليم الدفعة المقدمة للمستفيد مقابل إيصال موقع منه إلى جانب تعهد منه بردها إذا لم تشحن البضاعة أو يستعمل الاعتماد خلال فترة صلاحيته، ويلتزم البنك المصدر بتعويض البنك المراسل عند أول طلب منه. فإذا لم ينفذ الاعتماد وعجز المستفيد عن رد الدفعة المقدمة فإن الأمر مسؤول عن التعويض للبنك المصدر. وقد يتم تسليم الدفعة المقدمة مقابل خطاب ضمان بقيمة وعملة الدفعة المقدمة. ويستخدم هذا النوع من الاعتمادات لتمويل التعاقدات الخاصة بتجهيز المصانع بالألات والمعدات وإنشاء المباني، أو التعاقدات الخاصة بتصنيع بضاعة بمواصفات خاصة لا تلائم إلا مستوردها وحده، أو كونها تحتاج لمبالغ كبيرة من أجل تصنيعها.

### 4. تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة سداد المشتري الأمر بفتح الاعتماد

يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية من حيث مصدر تمويلها، فقد تكون ممولة تمويل ذاتياً من قبل العميل طالب فتح الاعتماد، أو ممولة تمويل كاملاً أو جزئياً من طرف البنك فاتح الاعتماد.

#### الاعتماد المغطى كلياً

الاعتماد المغطى كلياً هو الذي يقوم طالب الاعتماد بتغطية مبلغه بالكامل للبنك، ليقوم البنك بتسديد ثمن البضاعة للبائع لدى وصول المستندات الخاصة بالبضاعة إليه. فالبنك في هذه الحالة لا يتحمل أي عبء مالي لأن العميل الأمر يكون قد زوده بكامل النقود اللازمة لفتحته وتنفيذه، أو يكون في بعض الحالات قد دفع جزءاً من المبلغ عند فتح الاعتماد ويسدد الباقي عند ورود المستندات، فهذه الحالة تأخذ حكم التغطية الكاملة.

ولكن يظل البنك في الاعتماد المغطى كلياً مسؤولاً أمام عميله عن أي استعمال خاطئ للنقود مثل دفعها للمستفيد إذا لم تكن شروط الاعتماد قد توافرت أو إذا تأخر فيها، كما يسأل عن أي خطأ مهني يرتكبه البنك المراسل في مهمته.

## الاعتماد المغطى جزئيا

الاعتماد المغطى جزئيا هو الذي يقوم فيه العميل الأمر بفتح الاعتماد بدفع جزء من ثمن البضاعة من ماله الخاص، وهناك حالات مختلفة لهذه التغطية الجزئية مثل أن يلتزم العميل بالتغطية بمجرد الدفع للمستفيد حتى قبل وصول المستندات، أو الاتفاق على أن تكون التغطية عند وصول المستندات، أو أن يتأخر الدفع إلى حين وصول السلعة.

ويساهم البنك في تحمل مخاطر تمويل الجزء الباقي من مبلغ الاعتماد. وتقوم البنوك التقليدية باحتساب فوائد على الأجزاء غير المغطاة، وهي فوائد ربوية محرمة تتجنبها البنوك الإسلامية باستخدام بديل آخر يسمى اعتماد المشاركة.

## الاعتماد غير المغطى

الاعتماد غير المغطى هو الاعتماد الذي يمنح فيه البنك تمويلا كاملا للعميل في حدود مبلغ الاعتماد حيث يقوم البنك بدفع المبلغ للمستفيد عند تسلم المستندات، ثم تتابع البنوك التقليدية عملائها لسداد المبالغ المستحقة حسبما يتفق عليه من أجل وفوائد عن المبالغ غير المسددة. وتختلف البنوك الإسلامية في كيفية تمويل عملائها بهذا النوع من الاعتمادات حيث تعتمد صيغة تعامل مشروعة تسمى اعتماد المرابحة.

## 5. تصنيف الاعتمادات من حيث الشكل

يمكن أيضا تقسيم الاعتمادات من حيث الصورة والشكل إلى ثلاثة أنواع: الاعتماد القابل للتحويل، و الاعتماد الدائري أو المتجدد، و الاعتماد الظهيري .

## الاعتماد القابل للتحويل

الاعتماد القابل للتحويل هو اعتماد غير قابل للنقض ينص فيه على حق المستفيد في الطلب من البنك المفوض بالدفع أن يضع هذا الاعتماد كليا أو جزئيا تحت تصرف مستفيد آخر، ويستخدم هذا النوع غالبا إذا كان المستفيد الأول بسيط أو وكيل للمستورد في بلد التصدير، فيقوم بتحويل الاعتماد بدوره إلى المصدرين الفعليين للبضاعة نظير عمولة معينة أو الاستفادة من فروق الأسعار. وتتم عملية التحويل بإصدار اعتماد جديد أو أكثر لصالح المستفيد الأول أو المستفيدين التاليين، ولا يعني التحويل تظهير خطاب الاعتماد الأصلي نفسه أو تسليمه للمستفيد الثاني. ويشترط لإمكان التحويل موافقة الأمر والبنك المصدر للاعتماد الأصلي والمستفيد الأول.

## الاعتماد الدائري أو المتجدد

الاعتماد الدائري أو المتجدد هو الذي يفتح بقيمة محددة ولمدة محددة غير أن قيمته تتجدد تلقائيا إذا ما تم تنفيذه أو استعماله، بحيث يمكن للمستفيد تكرار تقديم مستندات لعملية جديدة في حدود قيمة الاعتماد، وخلال فترة صلاحيته، وبعده المرات المحددة في الاعتماد. وقد يكون تجدد الاعتماد على أساس المدة أو على أساس المبلغ. أم تجدده على أساس المبلغ فمعناه أن تتجدد قيمة الاعتماد حال استخدامه بحيث يكون للمستفيد أن يحصل على مبلغ جديد كلما قدم مستندات بضاعة جديدة خلال مدة سريان الاعتماد. أما تجدده على أساس المدة فمعناه أن يفتح هذا الاعتماد بمبلغ محدد، ويتجدد مبلغه تلقائيا لعدة فترات بنفس الشروط، فإذا تم استعماله خلال الفترة الأولى تجددت قيمته بالكامل ليصبح ساري المفعول خلال الفترة التالية وهكذا. وهذا النوع قليل الاستخدام ولا يفتح في العادة إلا لعملاء ممتازين يثق البنك في سمعهم، ويستعمل خصوصا لتمويل بضائع متعاقدة عليها دوريا.

## الاعتماد الظهيري

الاعتماد الظهيري ( أو الاعتماد مقابل لاعتماد آخر ) يشبه الاعتماد القابل للتحويل حيث يستعمل في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي بسيط وليس منتجا للبضاعة كأن يكون مثلا وكيل للمنتج، وفي هذه الحالة يقوم المستفيد بفتح اعتماد جديد لصالح المنتج بضمانة الاعتماد الأول المبلغ له. ويستخدم هذا الأسلوب خصوصا إذا رفض المستورد فتح اعتماد قابل للتحويل أو في حالة طلب المنتج شروطا لا تتوفر في الاعتماد الأول، وعادة ما تكون شروط الاعتماد الثاني مشابهة للاعتماد الأصلي باستثناء القيمة وتاريخ الشحن وتقديم المستندات التي تكون في الغالب أقل وأقرب ليتيسر للمستفيد الأول اتمام العملية وتحقيق الربح من الفرق بينهما.

## 6. تصنيف الاعتمادات من حيث طبيعتها

يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية باعتبار طبيعتها الاعتماد إلى اعتماد تصدير واعتماد استيراد.

اعتماد التصدير : هو الاعتماد الذي يفتحه المشتري الأجنبي لصالح المصدر بالداخل لشراء ما يبيعه من سلع محلية.

اعتماد الاستيراد : هو الاعتماد الذي يفتحه المستورد لصالح المصدر بالخارج لشراء سلعة أجنبية .

### سابعاً : تطبيقات البنوك الإسلامية للاعتماد المستندي

تعتبر الاعتمادات المستندية من الأهمية بمكان لأنها أساس التجارة الخارجية، وسبيل تسهيلها . والبنوك الإسلامية تتعامل مع الاعتمادات المستندية بعد أن خلصتها من الفوائد المحرمة التي تمارسها البنوك التقليدية، وهي على هذا الأساس تقدم ثلاثة أنواع من الاعتمادات هي : اعتماد الوكالة، واعتماد المرابحة، واعتماد المشاركة .

#### 1. اعتماد الوكالة

تطبق البنوك الإسلامية اعتماد الوكالة في حالة قيام العميل الأمر بفتح الاعتماد بتقديم تغطية كاملة للاعتماد أي أن المعاملة لا تتضمن تقديم تمويل من قبل البنك . فما يؤديه البنك من خدمات في هذا الموضوع إنما يكون بتقويض من قبل العميل، وهو يقوم بها كوكيل عنه . لذلك فإن البنك بالنسبة لفتح الاعتماد هو كالكيل بالنسبة لموكله فيما يقوم به ويرجع عنه، وإن كانت هذه الوكالة نظراً لتعلقها بحق الغير ( وهو المستفيد ) تصبح غير قابلة للنقض إلا بموافقة المستفيد من الاعتماد، وهو ما لا يتعارض من الأسس والقواعد الشرعية حيث تذكر كتب الفقه أنه لا يصح عزل الوكيل إذا تعلق بالوكالة حق الغير، ويعلل الكاساني ذلك بأن العزل في هذه الحالة فيه إبطال حق الغير " من غير رضاه ولا سبيل إليه " .

وهنا يجمع البنك بين صفتي الوكيل والكفيل، ولا يحق له أخذ أجر مقابل الكفالة ذاتها لأن الاجماع منعقد على عدم جواز الأجر على الضمان، ولكن يطيب له أخذ الأجر مقابل الخدمات التي يقدمها بما في ذلك التكلفة التي يتحملها عند اصدار خطاب الاعتماد وما يسبق ذلك من جهد مبذول لدراسة وتقييم أوضاع العميل المالية للتثبت من ملانته وقدرته على الوفاء بالتزاماته.

وعليه يجوز للبنك أخذ الأجر في اعتماد الوكالة سواء كان محددًا بمبلغ مقطوع أو بنسبة من مبلغ الاعتماد، أما التزامه تجاه المستفيد فهو من قبيل الضمان لكنه يحصل تبعاً ولا يخصص له مقابل بصورة مستقلة مباشرة. والخطوات العملية لتنفيذ اعتماد الوكالة من قبل البنوك الإسلامية لا يختلف عن الخطوات المعتادة المطبقة بشكل عام والتي تم الإشارة إليه سابقاً .

#### 2. اعتماد المرابحة

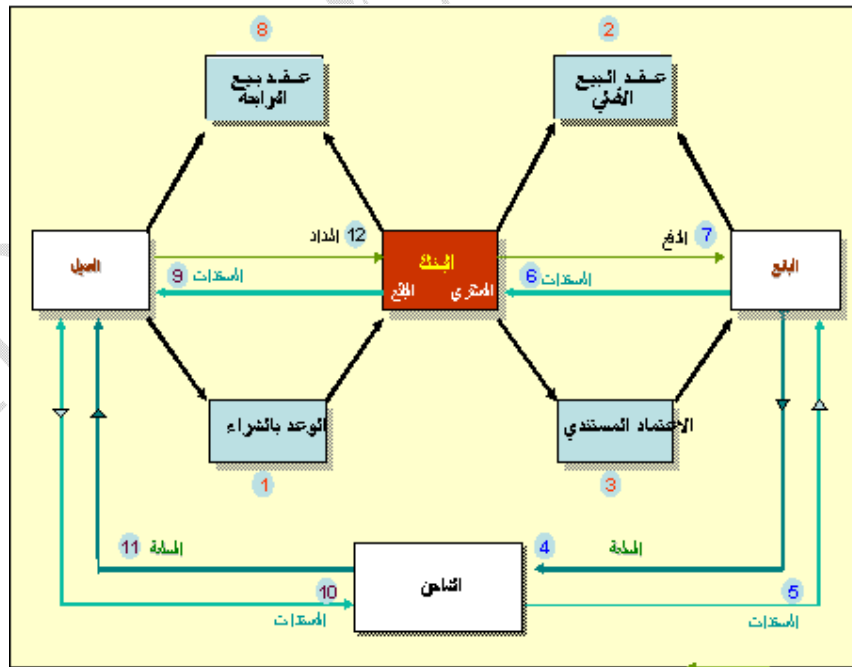
كثيراً ما تطبق البنوك الإسلامية اعتماد المرابحة في حالة طلب العميل فتح الاعتماد المستندي دون قدرته على تغطية المبلغ كلياً، فيحتاج حينئذ الحصول على تمويل كامل من البنك لشراء ما يحتاجه من السلع والأصول المتوفرة في السوق الخارجي . ويستند اعتماد المرابحة على عقد المرابحة للواعد بالشراء المعروف بالمرابحة المصرفية .

ويشترط في اعتماد المرابحة عدة ضوابط يجب مراعاتها لكي تكون المعاملة مشروعة، منها :

- يجب أن يطلب العميل التمويل من البنك بأسلوب اعتماد المرابحة قبل فتح الاعتماد باسمه، وقبل أن يبرم عقد البيع الأصلي مع البائع المصدر.
  - يصدر العميل وعداً بالشراء للبنك في بداية التعامل، يقوم البنك على أساسه بالاتصال بالبائع لاجراء عملية استيراد السلعة وتملكها.
  - يجب أن يكون التعاقد لشراء السلعة من البائع مع البنك نفسه، كما يشترط أن يتم فتح الاعتماد باسم البنك لأنه هو المشتري من البائع وليس العميل .
  - يجب أن تم إبرام عقد بيع المرابحة بين البنك والعميل الواعد بالشراء بعد وصول السلعة وتسلم المستندات من قبل البنك .
  - يجوز قيام البنك بتظهير مستندات الشحن للعميل المشتري بالمرابحة لكي يتمكن من تسلم السلعة .
  - لا يجوز للبنك أن يطالب العميل الواعد بالشراء بدفع عمولة عن فتح الاعتماد في حالة اعتماد المرابحة القائم على الأمانة، لأن البنك يفتح الاعتماد لصالحه بصفته المشتري للسلعة . ولكن يمكن للبنك إضافة التكاليف الفعلية المتعلقة بفتح الاعتماد إلى جملة المصروفات، كما يمكنه تحميل المشتري عمولة فتح الاعتماد من خلال ادراجها في التكلفة إذا تم فتح الاعتماد لدى بنك آخر .
- أما الخطوات العملية لتنفيذ اعتماد المرابحة فهي تكون على النحو التالي :

الخطوات العملية لتنفيذ اعتماد المرابحة

رقم الخطوة	المهمة
(1)	يبيد العميل رغبته في استيراد سلعة من الخارج محددا أوصافها ومبيناً ما لديه من عروض حولها، ويتقدم بوعده لشراؤها من البنك بالمرابحة بعد أن يملكها البنك .
(2)	يدرس البنك طلب العميل، وبعد الموافقة وتحديد شروط التعامل، يقوم بشراء السلعة من البائع ويتفق معه على شروط الاعتماد .
(3)	يصدر البنك اعتماد مستندي لصالح البائع ويبلغه به مباشرة أو عن طريق بنك مراسل حسب ما يتم الاتفاق عليه .
(4) و (5)	يسلم البائع السلعة إلى ربان السفينة، الذي يسلمه وثائق الشحن .
(6) و (7)	يسلم البائع المستندات ووثائق الشحن إلى البنك الذي يدفع له ثمن سلعته بعد التحقق من تطابق المستندات مع شروط الاعتماد .
(8) و (9)	يبرم البنك عقد بيع المرابحة مع العميل الواعد بالشراء طبقاً لما اتفق عليه في وثيقة الوعد . ويظهر للعميل المشتري مستندات الشحن .
(10)	ويسلم المشتري المستندات إلى وكيل شركة الملاحة في ميناء الوصول الذي يسلمه السلعة .
(11)	
(12)	يقوم المشتري بسداد ثمن السلعة التي اشتراها بالمرابحة في الآجال المتفق عليها .



## الخطوات العملية لاعتماد المراجعة

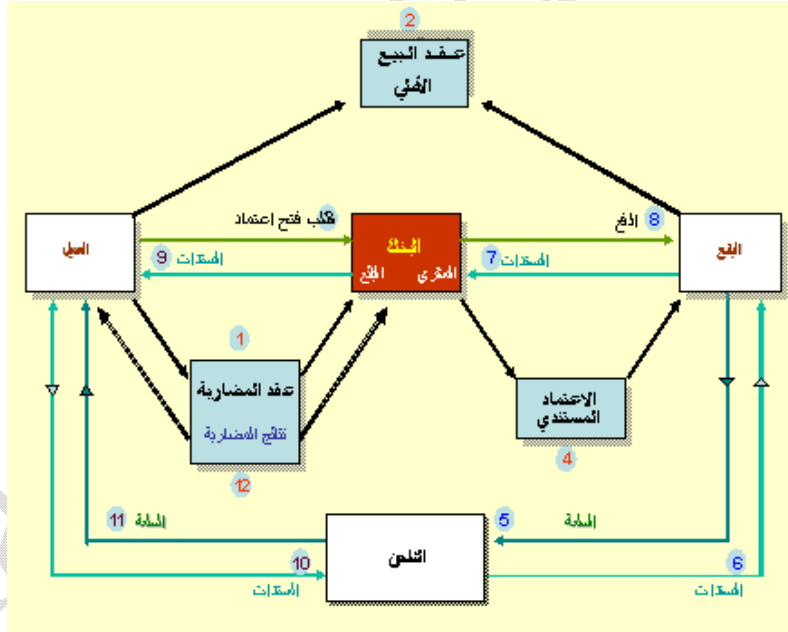
### 3. اعتماد المضاربة

بالرغم من قلة تطبيق البنوك الإسلامية لصيغة اعتماد المضاربة، فإنها تصلح بشكل خاص في تمويل العملاء الذين لديهم القدرة على العمل وتنفيذ الصفقات التجارية دون أن يكون لهم رأس المال أو الموارد الذاتية اللازمة، ومثال ذلك رغبة العملاء في استيراد سلع ومنتجات لهم القدرة على ترويجها محليا وتحقيق مكاسب مادية منها .

ففي هذه الحالة يمكن للبنك تشجيع هؤلاء التجار بتمويلهم عن طريق اعتماد المضاربة بحيث يقدم البنك كامل رأس المال اللازم لشراء السلع موضوع المضاربة، ويتولى العميل تسويقها وتحقيق الربح الذي يوزع بين الطرفين بنسب متفق عليها . وبهذا الأسلوب لا يحتاج العميل إلى تقديم أي غطاء نقدي للاعتماد المستندي المطلوب فتحه لاستيراد السلع كما في حالة اعتماد المراجعة .

ويشترط في اعتماد المضاربة عدة ضوابط يجب مراعاتها لكي تكون المعاملة مشروعة، منها :

- يجب أن يطلب العميل التمويل من البنك بأسلوب اعتماد المضاربة قبل أن يبرم عقد البيع الأصلي مع البائع المصدر.
- يجب أن يكون التعاقد لشراء السلعة من البائع مع العميل نفسه بصفته المضارب الذي يتمتع بكامل الصلاحيات في إدارة أموال المضاربة . ويتم فتح الاعتماد في هذه الحالة باسم العميل خلافا لاعتماد المراجعة الذي يشترط فيه فتح الاعتماد باسم البنك .
- يوزع الربح الناتج عن هذه الصفقة الممولة باعتماد المضاربة بحسب ما هو متفق عليه بين الطرفين بنسب مئوية شائعة بينهما، أما الخسارة فيتحملها البنك بالكامل باعتباره رب المال الممول .



### الخطوات العملية لاعتماد المضاربة

أما الخطوات العملية لتنفيذ اعتماد المضاربة فهي تكون على النحو التالي :

### الخطوات العملية لتنفيذ اعتماد المضاربة

رقم الخطوة	المهمة
(1)	بيدي العميل رغبته في تنفيذ عملية مضاربة مع البنك بحيث يقدم البنك رأس المال اللازم لتنفيذ شراء سلع معينة ويقوم العميل بصفته المضارب بتسويقها وتحقيق الربح منها . وبعد موافقة البنك وتحديد شروط التعامل يبرم الطرفان عقد المضاربة ويفتح البنك

- حسابا خاصا لعملية المضاربة تحت تصرف العميل المضارب .
- (2) يقوم المضارب باتمام الاجراءات اللازمة لشراء السلعة التي سيتم المتاجرة فيها، ويبرم عقد البيع مع البائع الأصلي في الخارج ويتفق معه على شروط الاعتماد المستندي .
- (3) يطلب العميل المضارب من البنك فتح اعتماد مستندي لصالح البائع الأصلي طبقا للشروط المتفق عليها .
- (4) يصدر البنك اعتماد مستندي لصالح البائع ويبلغه به مباشرة أو عن طريق بنك مراسل حسب ما يتم الاتفاق عليه .
- (5) و (6) يسلم البائع السلعة إلى ربان السفينة، الذي يسلمه وثائق الشحن .
- (7) و (8) يسلم البائع المستندات ووثائق الشحن إلى البنك الذي يدفع له ثمن سلعته بعد التحقق من تطابق المستندات مع شروط الاعتماد .
- (9) يظهر البنك للعميل المضارب مستندات الشحن لتمكينه من تسلم السلعة .
- (10) و (11) ويسلم المضارب المستندات إلى وكيل شركة الملاحة في ميناء الوصول الذي يسلمه السلعة .
- (12) يقوم المضارب بتسويق السلعة، ويصفي عملية المضاربة في نهاية المدة المحددة، ويتم توزيع ما تحقق من أرباح بين الطرفين حسب النسب المتفق عليها .

#### 4. اعتماد المشاركة

يختلف اعتماد المشاركة عن اعتماد المضاربة حسب نوعية التعامل المطلوب بين البنك وعميله، فإذا كان اعتماد المضاربة يحقق تمويل صفقات محددة للمحتاجين القادرين على العمل وتسويق المنتجات دون أن تكون لهم الموارد اللازمة، فإن اعتماد المشاركة يستهدف فئة أخرى من العملاء، وهم أولئك الذين يحتاجون إلى الأصول والمعدات لاستخدامها في نشاطهم ومشروعاتهم القائمة، ولكن ليست لهم الموارد الكافية لاستيرادها.

ففي هذه الحالة يسهم العميل بجزء من قيمة الاعتماد ويسهم البنك بالباقي .

ويتم تنفيذ اعتماد المشاركة بمراعاة الضوابط التالية :

- يجب أن يطلب العميل التمويل من البنك بأسلوب اعتماد المشاركة قبل أن يبرم عقد البيع الأصلي مع البائع المصدر.
  - يجوز أن يتم التعاقد لشراء السلعة من البائع وكذلك فتح الاعتماد باسم أي من الطرفين لأنه يحق للشريكين في عقود المشاركة المساهمة بالعمل بالإضافة إلى تقديمهما حصة من رأس المال خلافا لواقع المضاربة التي ينفرد فيها المضارب بالعمل .
  - يتم تحديد موضوع المشاركة بين الطرفين، فقد يتفق على تأجير الأصل المشتري بالمشاركة إلى العميل، ويكون ربح المشاركة حينئذ عائد الاجارة الذي يوزع بين الطرفين بحسب نسبة مساهمتها في شراء الأصل . وقد يتفق الطرفان على أن يبيع البنك نصيبه لطرف ثالث أو لشريكه العميل مرابحة عاجلا أو آجلا، فيكون ربح المشاركة حينئذ ما زاد عن حصة البنك من ثمن البيع، ولكن يشترط في هذه الحالة ألا يكون البيع للشريك بوعده ملزم ولا مشروطا في عقد المشاركة حتى لا تتحول المعاملة إلى ضمان الشريك لشريكه الممنوع شرعا . أما الخسارة فتقسم بين الطرفين بحسب نسبة المساهمة من كل طرف .
- ولا تختلف الخطوات العملية لتنفيذ اعتماد المشاركة عن خطوات اعتماد المضاربة في مشاركة الطرفين في تقديم حصة من رأس المال وتحملها الخسارة بقدر مساهمة كل منهما .

. اعتمادات التصدير

بالإضافة إلى استخدام البنك اعتماد المضاربة المشاركة في تمويل عملائه الراغبين في استيراد سلع وأصول لاستخدامها في نشاطهم ومشروعاتهم القائمة من أجل تسويقها محليا وتحقيق الربح . فإن البنك يستخدم أيضا أسلوب اعتماد المضاربة والمشاركة في تمويل عملائه في عمليات تصدير، وذلك في حالة تسلم البنك اشعار بفتح اعتماد مستندي لصالح عميله لتصدير نوع معين من السلع .

وينفذ اعتماد التصدير بالمضاربة أو المشاركة إذا كان العميل المستفيد من الاعتماد يحتاج إلى تمويله بجزء معين من تكلفة العملية أو بالقيمة كاملة نظرا لعدم توافر السيولة اللازمة لديه . وعند ذلك يقوم البنك بعد دراسة العملية بتوفير التمويل اللازم للمصدر والمشاركة معه في العملية .

وفي هذه الحالة يتم تنفيذ اعتماد التصدير طبقا للخطوات الأساسية التالية :

- يطلب البنك من العميل تقديم دراسة تقديرية للتكلفة المنتظرة لتنفيذ هذا الاعتماد مؤيدة كلما أمكن بالمستندات، ويضاف إلى هذه التكلفة عمولات ومصروفات البنك .
- يتم مناقشة البنك بدراسة التكاليف والإيرادات المنتظرة حيث إن قيمة الاعتماد تمثل الإيرادات المنتظرة، ومن ثم تقدير ربحية العملية والعائد المنتظر على الاستثمار .
- يتم مناقشة العميل في حجم التمويل الذي يطلبه من البنك وبرنامجه، ومن ثم نسبة هذا التمويل إلى التكلفة الكلية للعملية ( ومن ثم تحديد حصص الشريكين ) .
- يتم توزيع العائد المنتظر وفقا للآتي : نسبة مئوية للمصدر مقابل عمله وخبرته وإدارته يمكن أن تتراوح بين 30 إلى 40% أو أكثر حسب العملية .
- تحمل العمولات والمصروفات البنكية على العمليات وتخضم على حساب التمويل لدى البنك قبل الوصول إلى صافي الربح .
- يراعي البنك أخذ الضمانات المناسبة على العميل للالتزام بشروط المشاركة وشروط الاعتماد .
- مدة المشاركة تحتسب من تاريخ منح التمويل للمصدر إلى تاريخ الخصم على حساب المراسل أو الإضافة إلى الحساب طرفه أيهما أولا .
- ورود اشعار الإضافة إلى حساب البنك طرف المراسل (أو بعد الخصم على حساب المراسل) بقيمة الاعتماد تتم تسوية العملية بين البنك والعميل المصدر . واحتساب نتائجه وذلك بتوزيع صافي الأرباح النهائية (الفرق بين قيمة الاعتماد والتكاليف التي صرفت عليه) وذلك وفقا لقواعد التوزيع المتفق عليها في شروط المشاركة .

ثامنا: الضوابط الشرعية للتعامل بالاعتمادات المستندية

- يجوز للبنك أن يأخذ أجره على قيامه بالخدمات المطلوبة في اعتمادات الوكالة سواء أكانت مبلغا مقطوعا أم بنسبة من مبلغ الاعتماد.
- لا يجوز أن يتقاضى البنك عمولة عن فتح الاعتماد في اعتماد المرابحة لأنه يفتح الاعتماد لنفسه، ولكن عندما يجري البنك المرابحة مع العميل يحق له إضافة نفقات الاعتماد إلى تكلفة السلعة محل المرابحة.
- يجوز أن يتقاضى البنك عمولة عن فتح الاعتماد في اعتماد المضاربة والمشاركة، وتخضم من مصروفات المضاربة أو المشاركة باعتبارها أعمال خارجة عن العقد المبرم بين الطرفين.
- يجوز وضع جدول عمولات لفتح الاعتماد متفاوتة المقدار تبعا لتفاوت مبلغ الاعتماد إذا كانت عمليات الاعتماد تتضمن مهام تختلف تبعا لاختلاف قيمة الاعتماد.
- لا يجوز تقاضي عمولة لفتح الاعتماد على أساس مدة الاعتماد.
- يجوز تقاضي عمولة عن تمديد صلاحية الاعتماد، ولكنها لا تحسب على أساس المدة أسوة بما هو وارد على عمولة فتح الاعتماد، ويمكن تحصيلها بمبلغ محدد مقطوع عن كل تعديل.
- لا يجوز تقاضي عمولة بنسبة مئوية في حالة تعزيز الاعتماد الصادر عن بنك آخر، ويقتصر في هذه الحالة على تحديد مبلغ يغطي المصروفات الفعلية لعملية التعزيز لأن تعزيز الاعتماد هو ضمان محض.
- لا يجوز أخذ نسبة على المبلغ غير المغطى من قيمة الاعتماد لأنه مبلغ يؤخذ مقابل القرض الذي تقدمه هذه البنوك للعميل بتغطية ما تبقى من قيمة الاعتماد وهو ربا ممنوع، ويستعاض عن ذلك بإجراء اعتمادات مرابحة ومضاربة ومشاركة.

- لا يجوز للبنك إجراء تداول للمستندات مؤجلة الدفع أو لكمبيالات القبول أي شراؤها ( دفع قيمتها ) بأقل من قيمتها الاسمية قبل تاريخ استحقاق الدفع الوارد فيها لأنه من قبيل الصور الممنوعة في بيع الدين. كما لا يجوز للبنك أن يكون وسيطاً في ذلك بين المستفيد والبنك المصدر أو البنك المعزز سواء بالدفع أو بالتبليغ.

قسم البنوك والمصرفين  
ah.nagy



## الجزء السادس عشر

### بحث بمفهوم خطابات الضمان

#### خطابات الضمان

: تعهد كتابي صادر من البنك بناء على طلب احد عملائه يقر فيه بان يدفع قيمة للجهة الصادر لصالحها في حالة المطالبة بسداد قيمته دون الالتفات الى اية معارضة. كما يقر بتجديده بشرط ان تصل المطالبة بالدفع او التجديد للبنك في موعد اقصاه تاريخ الاستحقاق المبين بخطاب الضمان.

هذا الخطاب يسجل فيه بان هذا العميل سوف يقوم بعمليات انشائه على سبيل المثال عقاريه او اتمام عمليه معينه باحد الشركاء لاحدى الشركات بمدة وزمن مقداره كذا وهذا الخطاب يتمثل في أن هذا العميل لديه ارصده معينه لدى هذا البنك خلال فتره زمنيه معينه تضمن امكانيات العميل بإنشاء او بإتمام عمليه شراكه معينه بينه وبين من قام بطلب هذا الضمان اي الطرف الثالث الذي يعطي له هذا الضمان .

خطابات الضمان اما ان تكون ( ابتدائي - نهائي )

- غطاء كامل ( ووكالة بأجر).
- غير المغطي او بغطاء جزئي ( كفالة ووكالة او يمكن تمويله بطريقه شرعية).

#### خطاب الضمان الابتدائي:

وهو الذي يرفقه المقاول بالعبء المقدم منه في المناقصه او المزايدة , ويمثل نسبه معينه من قيمته لكي تظمنن الجهة طارحه المناقصه الى جدية العطاءات المقدمه وعدم تراجع مقدم العطاء اذا تغيرت الاسعار او تبين له خطأ تقديره .

المصرف يعد كوسيط بين الشركه طالبة الخطاب وتسجيل خطاب الضمان وبين الجهة طالبة تزويد بعمليات انشائه او آلات او خلافه . وذلك لكي يضمن كل من الجهة طالبة التزويد وطالبة الانشاء حقها في حالة ان هذه المناقصه رست على هذا الشخص انه يقوم بعملية تزويد وعملية الانشاء . عند فتح الحساب المصرف يتقاضى رسوم خدميه تعتبر في حالة ان هذه التغطية سوف تغطي بالكامل من قبل شركه طالبة خطاب الضمان في حالة ان التغطية سوف تتم جزئيا بين الشركه وبين شركة طالبة فتح الضمان تتم الاتفاقية بين كل من المصرف وبين هذا العميل او هذه الشركه عمليه الاتفاقية في عملية التمديدات وعملية الانشاءات كعمليه ربحيه المتفق عليها بين هذا المصرف وبين ذلك العميل في حالة ان هذه المناقصه رست على هذه الشركه .

• الضمان الابتدائي سمي ضمان ابتدائي او مؤقت لان الغرض منه ينتهي بعدم رسو المناقصه او المزايدة على العميل مقدم العطاء او برسوها عليه وتوقيعه على عقده , ففبالحالتين يسترد المقاول خطاب الضمان اما اذا تراجع عن توقيع العقد بعد ان رسي عليه كان للجهة المستفيدة طارحة المناقصه او المزايدة ان تصادر قيمه الضمان الابتدائي.

اذا تراجع عن توقيع العقد في حالة عدم توقيعه هذا العميل على العقد با الرغم من انه تمترسيته على القيام بتزويد هذه الجهة الحكوميه بالمعدات التي طلبتها او العمليه الانشائية التي طلبتها ومن ثم رفض هذا العميل لأي سبب من الاسباب فإن الضمان المالي الذي احتجز من قبل البنك لا يتم استرداده لهذا العميل . الجهة المستفيدة طارحة المناقصه والمزايدة تصادر قيمة الضمان الابتدائي فبالنتالي هذه القيمة تعود الى الجهة المصدره لمناقصه او المزايدة .

#### خطاب الضمان النهائي:

هذا الضمان يتعين بأن من يقدمه يرسو عليه العطاء بغرض ضمان حسن تنفيذ الارتباطات المبرمه مع الجهات المستفيدة وفق شروط عقد المقاوله او التوريد ويظل خطاب الضمان النهائي ساري المفعول بكامل قيمته لحين انتهاء الغرض منه او انتهاء مدته .

فلكي تضمن الجهة المصدره للمناقصه بعد رسوها على احد العملاء تطلب منه تزويدها ضمان نهائي وهذا الضمان النهائي يقوم باعداده من المصرف , فا المصرف يقوم باعداده بناء على الودائع المودعه من قبل هذا العميل او بناء على القيمة التي لدى هذا المصرف .

الضمان النهائي يكون بتواريخ محدده وقيم معلومه لدى كل من العميل الذي سيقوم با العمليه الانشائية او تزويده وكذلك الجهة المستفيدة .

هناك ثلاثة اطراف في عمليات الضمان :

الطرف الاول : وهو العميل ( وهو الذي يصدر بناء على طلبه ولحسابه خطاب الضمان ).  
الطرف الثاني : وهو المستفيد ( وهو الذي يصدر لصالحه خطاب الضمان ).  
الطرف الثالث : وهو البنك ( وهو الذي يصدر الضمان نيابة عن عميله ولحسابه ويقبل بمقتضاه ان يضمنه لدى المستفيد في مبلغ الضمان).

في حالة عدم استمرارية العميل لعملية التزويد او عملية الانشائية... المستفيد وهو الجهة طالبة التزويد تقوم بمطلب البنك فان هذا العميل لم يقم بعمليات انشائية وتزويديه خلالا لفترات الماضيه وخلال التواريخ المحدده في الشروط المعين عنها مسبقا والمتفق عليها فبا التالى يحصل على حقه من قبل هذا البنك يعتبر وسيط بين الجهة المنفذه والجهة المستفيدة.

خطابات الضمان:

يتمثل غطاء خطابات الضمان في الضمانات التي يقدمها العميل للمصرف لتغطية مركزه عن كل مبلغ يتعهد بدفعه فيما لو اضطر المصرف الى ذلك تنفيذا لخطاب الضمان وقد تكون قيمة الغطاء ممتثله في مجموعات من الجزئيات كالاتي :

غطاء مادي : مثل النقدية او اوراق مالية او شهادات استثمار او بضائع .  
غطاء غير مادي : مثل ان يكون هناك كفيل يكفل العميل للوفاء بقيمة الغطاء في حالة مطالبة المستفيد بالقيمه وعدم دفع العميل لها او ان يتنازل العميل للمصرف عن مستحقاته لدى المستفيد .  
انواع الغطاء طبقا للكميه التي تقدم في مقابلها:

1. غطاء كامل:

عند دفع العميل قيمة خطاب الضمان بالكامل نقدا او عن طريق تخصيص وديعه لاجل او شهادات استثمار وفي كل الحالات يجب ان نعرف ان قيمة هذا الغطاء تكون دائما وابدا بمنأى عن الدا نئين بخصوص الحجز عند المنازعات وبقيمة هذا الغطاء يتم اضافة حساب غير شخصي يسمى حساب احتياطي او حساب خطابات الضمان . وذلك لكي يضمن المستفيدة في حالة عدم السداد وفي حالة عدم الاستمرار في العمليه الانشائية او التزويديه او ان هذه الانشاءات تمت غير مطابقه للمواصفات التي تمت الموافقه عليها بين المنفذ وبين المستفيد.

2. غطاء جزئي:

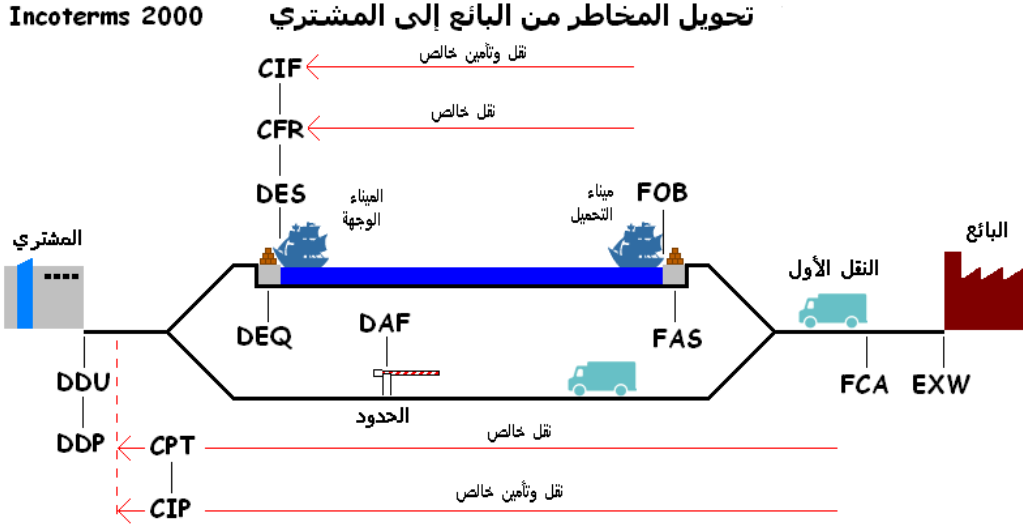
من الممكن للبنك اصدار خطاب الضمان مع القبول لتغطية قيمته تغطيه جزئيه او بدون غطاء وهذا كله يعتمد على قوة وضع العميل في السوق ومدى مصداقيته وسمعته الخارجيه وللبنك حرية التصرف في هذا الشأن واتخاذ كافة الاجراءات التي يراها مناسبة في هذ الشأن بناء على الوضع المالي لهذه الشركه وبناء على معامله هذا العميل السابقه ووضع التاريخي السابق للشركه.

خطاب الضمان المغطى غطاء جزئيا يكون وكاله في الجزء المغطى وقرضا في الجزء غير المغطى فيجوز اخذ اجر على الوكاله ولا تجوز الزيادة في عملية القرض.

- في حاله ان الغطاء جزئيا من الممكن ان يكون عمليه شراكه بين البنك وبين الجهة المنفذه .
- اما ان تكون عمليه مشاركه واما ان تكون عمليه مضاربه اي ان البنك بصفته رب المال والمنفذ بصفته القائم بالعمل وتكون مشاركة كل منهما يقوم بعملية تزويد رأس المال للعمليه التنفيذيه .
- في حالة كون خطاب الضمان كليا يكون المصرف وكيفا يستحق أجر على الوكاله فقط .
- في حالة كون غطاء خطاب الضمان جزئيا او كان الخطاب غير مغطى لعدم توفر السيوله لدى العميل , يكون المصرف شريكا في الصفقة التي هي محل خطاب الضمان .
- في حالة ان العميل ليس لديه المقدره الكافيه لعملية تغطيه هذا الضمان اي ان لا يكون غطاء كاملا وانما يكون غطاء جزئيا او قد لا يكون هناك غطاء با الكليه , فبا التالى هذا العميل يشرك ذلك المصرف با العمليه التنفيذيه ولكن يكون مشاركا له في عملية خساره في حالة حدوث هذه الخساره وايضا مشاركا له في حالة حدوث الربحيه اي انه يكون له نسبة معينه من الربحيه , فبا التالى يتوجب على كل من المصرف والمنفذ الاتفاقيه حسب شروط معينه يعدها كل من الشركه وكذلك المصرف للعمليات التنفيذيه وكذلك العمليات الربحيه على ان يمد المصرف هذه الشركه با السيوله الكافيه في حالة نقص السيوله لدى هذا العميل طالب ضمان معين من هذا المصرف ولكن تبعا لشروط معينه وحسب اتفاقيه بين المصرف والشريك.

## الجزء السابع عشر

### مصطلحات التجارة الدولية إنكوتيرمس INCOTERMS



هي سلسلة من التعريفات وشروط التجارة الدولية والتي يتم استخدامها من أجل تقسيم وتوزيع تكاليف ومسؤوليات الصفقات التجارية ما بين البائع والمشتري وبشكل يعكس ممارسة النقل الحديثة.

ترتبط هذه الشروط بشكل وثيق مع ميثاق الأمم المتحدة لعقود مبيعات السلع العالمية.

تبحث هذه الشروط في الأسئلة المرتبطة بتوصيل المنتجات من البائع للمشتري. يشتمل هذا على ما يلي: حمل المنتج، ومسؤوليات الاستيراد والتصدير والتخليص، ومن يدفع لماذا، وعلى كاهل من تقع مخاطر حالة المنتجات في المواقع المختلفة من عملية النقل. تستعمل هذه الشروط دوماً مع المواقع الجغرافية ولا تتعامل بنقل الملكية.

يتم تطوير ونشر هذه الشروط من قبل غرفة التجارة العالمية.

المجموعة (E) المغادرة:

EXW تسليم أرض المعمل أو المصنع (مكان التسليم معين)

المجموعة (F) أجور النقل الرئيسي غير مدفوعة:

FCA تسليم الناقل (مكان التسليم معين).

FAS تسليم جانب السفينة (ميناء الشحن معين)

FOB تسليم ظهر السفينة (ميناء الشحن معين)

المجموعة (C) أجور النقل الرئيسي مدفوعة:

CFR النفقات وأجور الشحن (ميناء المقصد معين)

CIF النفقات والتأمين وأجور الشحن (ميناء المقصد معين)

CPT أجور النقل مدفوعة حتى (ميناء المقصد معين)

CIP أجور النقل والتأمين مدفوعة حتى (مكان المقصد معين)

المجموعة (D) الوصول:

DAF التسليم على الحدود (مكان التسليم معين)

DES التسليم على ظهر السفينة (ميناء المقصد معين)

DEQ التسليم على رصيف الميناء (ميناء المقصد معين)

DDU التسليم والرسوم غير مدفوعة (ميناء المقصد معين)

DDP التسليم والرسوم مدفوعة (ميناء المقصد معين)

المصطلحات الفنية:

الشاحن shipper

كان من الضروري في بعض الحالات استخدام نفس المصطلح للتعبير عن معنيين مختلفين، لأنه لم يكن هناك بديل مناسب، ويعرف التجار هذه الصعوبة في كل من عقود البيع وعقود النقل، وعلى سبيل المثال فإن تعبير (الشاحن) يعني كلا من الشخص الذي يسلم البضاعة من أجل الشحن والشخص الذي يبرم العقد مع الناقل، ومع ذلك قد يكون هذان الشاحنان شخصين مختلفين، مثلاً حيث يتوجب على البائع بموجب العقد FOB تسليم البضاعة للنقل، بينما يتوجب على المشتري أن يتعاقد مع الناقل.

التسليم Delivery

إن من المهم بشكل خاص ملاحظة أن مصطلح (التسليم) يستعمل بمعنيين مختلفين:

الأول: يستعمل لتحديد متى يفى البائع بالتزام التسليم.

يستعمل مصطلح التسليم أيضاً في سياق التزام المشتري بقبول استلام البضاعة بمعنى: أولاً: إن الشاري يقبل

بطبيعة المصطلحات (C) نفسها، بمعنى أن البائع يفى بالتزاماته عند شحن البضاعة

ثانياً: أن الشاري ملتزم باستلام البضاعة.

وهذا الالتزام الأخير مهم لتفادي النفقات غير الضرورية لتخزين البضاعة إلى أن يتم استلامها من قبل الشاري.

وهكذا فعلى سبيل المثال، وبموجب العقود وفق المصطلحين (CFR) (CIF) فإن الشاري ملزم بقبول نقل

البضاعة واستلامها أيضاً من الناقل وإذا ما عجز الشاري عن القيام بذلك فقد يصبح عرضة لدفع الأضرار

للبيع الذي أبرم عقد النقل مع الناقل أو يتعين على الشاري بدلا من ذلك تسديد غرامات التأخير المترتبة على

البضاعة للحصول على تخلي الناقل عن البضاعة له. وعندما يذكر في هذا المجال أن على الشاري

أن (يقبل النقل) فان هذا لا يعني أن الشاري قد قبل البضاعة على أنها مطابقة لعقد البيع، بل انه قبل فقط أن البائع قد نفذ التزامه بتسليم البضاعة للنقل وفق عقد النقل الذي يترتب عليه إبرامه. وهكذا فإذا كان الشاري عند استلامه للبضاعة في نقطة المقصد لم يجد أن البضاعة مطابقة للشروط الواردة في عقد البيع، فانه يستطيع استخدام أية وسيلة يوفرها له عقد البيع و القانون النافذ بحق البائع.

#### عادي USUAL

إن كلمة عادي تظهر في عدة مصطلحات، وعلى سبيل المثال في مصطلح (EXW) عند الإشارة إلى وقت التسليم وفي مصطلحات (C) بالنسبة للوثائق التي يترتب على البائع تقديمها، وكذلك عقد النقل الذي يترتب على البائع تأمينه. وبالطبع فانه قد يكون من الصعوبة بمكان تحديد ما يمكن أن تعنيه كلمة عادي بدقة، ومع ذلك فانه من الممكن في حالات عديدة تحديد ما يفعله الأشخاص الذين يزاولون التجارة عادة، وهذه الممارسة ستكون الضوء الهادي. وبهذا المعنى فان كلمة عادي تساعد أكثر من كلمة معقول، التي تتطلب تقويما ليس فقط تجاه الممارسة العالمية بل تجاه المبدأ الأصعب لحسن النية والنزاهة في التعامل. وقد يكون من الضروري في بعض الظروف تقرير ما هو معقول، التي تتطلب تقويما ليس فقط تجاه الممارسة العالمية بل تجاه المبدأ الأصعب لحسن

النية والنزاهة في التعامل. وقد يكون من الضروري في بعض الظروف تقرير ما هو معقول ومع ذلك وللأسباب المشار إليها، فقد رأينا أنه من الأفضل استخدام كلمة عادي عموما في الانكوتيرمز بدلا من استخدام كلمة معقول.

#### النفقات Charges

بالنسبة للالتزام بتخليص البضاعة المستوردة فان من المهم تحديد ماذا تعني كلمة النفقات التي يجب أن تدفع عند استيراد البضاعة. ففي انكوتيرمز / 1990/ تم استخدام تعبير النفقات الرسمية الواجبة الدفع عند تصدير واستيراد البضاعة، وفي انكوتيرمز / 2000/ فقد تم شطب كلمة رسمي نظرا لأنه نجم عن استعمال هذه الكلمة إثارة بعض الشكوك، عند تحديد ما إذا كانت النفقات رسمية أم لا ولم يقصد أي تغيير جوهري بالمعنى من خلال هذا الشطب. فالنفقات التي يجب دفعها هي تلك التي تترتب على الاستيراد بالضرورة. والتي يتوجب دفعها بالتالي وفقا لأنظمة الاستيراد المطبقة والنافذة إن أية نفقات إضافية تتعلق بالاستيراد تفرضها أطراف خاصة غير متضمنة في هذه النفقات، مثل نفقات التخزين التي لا تتعلق بالتزام التخليص ومع ذلك فان تنفيذ ذلك الالتزام يمكن أن ينجم عنه بعض التكاليف لوكلاء الجمارك أو وسطاء الشحن إذا كان الطرف الذي يتحمل الالتزام لا يقوم بالعمل بنفسه.

## الجزء الثامن عشر : نظام سويفت ( SWIFT )

تقنية حديثة تم إدخالها في المصارف و كلمة سويفت اختصار لمصطلح

( The Society for World Inter-bank Financial Telecommunication ) جمعية

الاتصالات المالية العالمية لما بين البنوك ونظام السويفت عبارة عن شبكة اتصالات إلكترونية مصرفية تابع لجمعية مؤلفة من البنوك الأعضاء المساهمين فيها ، بدأت فكرة إنشاء هذا النظام في السبعينيات (1973) كجمعية تعاونية بين المصارف الأوروبية و المصارف الأمريكية وذلك بهدف توحيد نظم الدفع الإلكترونية و تبادل البيانات المالية و يستخدم هذا النظام إشارات موحدة للمدفوعات المالية عبر شبكة آمنة وذات كفاءة عالية لنقل البيانات وتمخضت الدراسات التي أجريت عن تنمية برنامج تكنولوجي للاتصالات الذي عرف فيما بعد بالسويفت . تم اختيار بلجيكا مقرا و مركزا رئيسا للشبكة و تم إنشاء شبكات فرعية في البلدان التي ترغب في الاشتراك في النظام الذي يضم في الوقت الحاضر اكثر من ( 250000 ) مؤسسة مالية و مصرفية تقع في اكثر من ( 90 ) بلدا .  
مجالات استخدام نظام سويفت :-

1- أوامر الدفع و إدارة النقد Payment Cash Management and Customer Status

Customer payment-

Financial institution transfers-

Statements of account -

Cheque processing -

Balance reports -

Customer status esquires -

2- التمويل التجاري ( Trade Finance )

Collections-

Documentary credits-

Cash Letters-

Guarantees-

3- الأسواق المالية Financial Markets

Foreign Exchange Trading & Money Markets-

Foreign Exchange Confirmation-

Foreign Currency option confirmation & Deposits-

Forward Rate Agreements-

Interest rate swaps-

Securities Markets-

Trade Instructions and Confirmations-  
Settlement Instructions and confirmations lending and borrowing-  
Reports and statements-  
Precious Metals trading and settlement-  
4-التجمعات Syndications  
5-شيكات سياحية Travelers Cheques  
Sales Advices-  
Inventory Management -  
Settlement Advices-  
Refunds -  
6- الرسائل الإدارية Administrative Messages  
Charges, Interest, Costs, Expenses & Adjustments-  
Proprietary and Fee Format-  
Cancellation Requests-  
Queries and Answers-  
ميزات نظام SWIFT

- 1- السهولة في الاتصالات حيث يعمل هذا النظام علي مدار 24 ساعة .
- 2- المرونة في استخدام النظام لعمليات متنوعة مع استيعابه للمجالات المختلفة
- 3- الدقة المتناهية في المعلومات المرسلة .
- 4- السرية المطلقة للبيانات و العمليات المصرفية ( علما بأنه يتضمن برنامجا للأرقام السرية )
- 5- السرعة الفائقة في إيصال الرسائل المتبادلة .
- 6- يمكن حفظ البيانات في ذاكرة الجهاز مما يسهل عمليات التدقيق إضافة إلى إمكانية سحب كشوفات يومية بالعمليات المنجزة .
- 7- يستخدم النظام لغة عملية موحدة ومفهومة لجميع الأطراف التي تستخدمه.

كيف يعمل نظام SWIFT

يحتاج مستخدم الشبكة إلى المعلومات التالية :-

- أ- الشفرات التعريفية لكافة المؤسسات المالية في العالم
- ب- أسماء و عناوين المؤسسات المالية
- ت- معلومات هامة عن الدول
- ث- كشوفات العملات و رموز الدول
- ج- أحزمة التوقيت العالمي

يستعمل في التحويل بين الأفراد والمؤسسات المالية تستخدم أنواع الرسائل رسائل تحويل العملاء (MT100)

(

= للتحويل بين المؤسسات المالي بعضها البعض - أنواع الرسائل المستخدمة هي

200 و 2002 و MT300

= الرسائل الخاصة في بيع و شراء العملات OEAL و تستعمل الرسائل MT300

=للتحصيلات تستخدم collections و MT400

= للأوراق المالية وأسواق رأس المال تستعمل رسائل MT500

=ولتجارة المعادن الثمينة مثل الذهب و الفضة نستخدم MT600

=في الاعتمادات المستندية و خطابات الضمان تستعمل MT700

=ويستعمل في تبادل الشفقات بين البنوك MT961 و MT960

تم بحمد الله تعالى وفضلة وكرمة

اللهم لك الحمد كما ينبغي لجلال وجهك وعظيم سلطانك

لاتنسوني من صالح الدعاء

انشاء الله ربنا يفتحها علينا وعليكم جميعا انشاء الله