الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة يحيي فارس بالمديـة

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية

وعلوم التسيير.

Ministère de l'enseignement supérieur

et de la recherche scientifique

Université Yahia Farès de Médéa

Faculté des sciences économiques, sciences Commerciales et sciences de gestion

الرقم:.....

المديـة في:..2021/04/29

المجلس العلمي

Le Conseil Scientifique

شهـادة اعتماد مطبوعة جامعية

-بناءً على اجتماع المجلس العلمي بتاريخ: 2021/01/28، المتضمن قبول تقييم مطبوعة المذكور أدناه، وتعيين لجنة خبراء؛

-وبعد استلام تقارير المحكِمين، وتقرير مطابقة من طرف أحدهما؛

نشهد نحن، رئيس المجلس العلمي لكلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير بجامعة يحي فارس بالمدية، بأن المطبوعة المعنونة " **محاضرات في العمليات البنكية وتمويل المؤسسات** "، الموجهة لطلبة السنة الأولى ماستر تخصص اقتصاد نقدي وبنكي، ميدان العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، المقدمة من طرف **الدكتور: غزازي عماد**، قد تمّ تقييمها من طرف لجنة خبراء مختصة وتم قبولها.

لذلك، فإن رئيس المجلس العلمي للكلية المنعقد يوم 2021/04/29، أعطى موافقته على اعتماد هذه المطبوعة كمرجع علمي، وإدراجها ضمن الرصيد المرجعي لمكتبة الجامعة.

المديـــــة، في: 2021/04/29

رئيس المجلس العلمي

جامعة الدكتور يحي فارس بالمدية
المجلس العلمي
كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير

أ.د. خليل عبد القادر

رئيس المجلس العلمي للكلية

جامعة يحي فارس بالمدية

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

مطبوعة مقدمة من طرف:

الدكتور

غزازي عماد

محاضرات في العمليات البنكية وتمويل المؤسسات

مقدمة لطلبة السنة الأولى ماستر تخصص اقتصاد نقدي وبنكي

مطبوعة محكمة ومعتمدة من طرف المجلس العلمي للكلية
بتاريخ 29/04/2021 وبمسكلة تحت رقم 191

رئيس المجلس العلمي

أ.د. خليل عبد القادر

رئيس المجلس العلمي للكلية

السنة الجامعية 2021/2020

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات	
مقدمة	01
الفصل الأول: إدارة الحسابات المصرفية	02
الفصل الثاني: آليات التمويل البنكي قصير الأجل	24
الفصل الثالث: آليات التمويل البنكي متوسط وطويل الأجل	32
الفصل الرابع: آليات التمويل البنكي للتجارة الخارجية	39
الفصل الخامس: آليات التمويل البنكي الإسلامي	68
الفصل السادس: سياسات وإجراءات منح القروض	93
خاتمة	103
قائمة المراجع	104

مقدمة

تقوم البنوك من خلال نشاطها بتقديم مجموعة من العمليات والخدمات المصرفية، التي تسعى من خلالها لإرضاء عملائها وتحقيق أكبر قدر ممكن من العوائد لصالحها، إلى جانب تمويل المشاريع والمؤسسات الاقتصادية، هذه الأخيرة التي تسعى إلى الحصول على التمويل بأقل تكلفة ممكنة بهدف زيادة هوامش أرباحها، وتعتبر البنوك أهم المصادر الخارجية للتمويل بالنسبة لها، إلى جانب الأسواق المالية خاصة بالنسبة للدول المتقدمة.

تهدف هذه المطبوعة إلى:

-التعريف بالعمليات المصرفية ومختلف تقسيماتها؛

-تبيان مختلف المصادر التي تعتمد عليها المؤسسة في التمويل والتي تعتبر البنوك من أهمها.

وهذه المطبوعة موجهة خصيصاً لطلبة التدرج جميع التخصصات الاقتصادية، تتناول هذا الموضوع بالتفصيل، بحيث يمكن للطالب وكذا الباحث في العلوم الاقتصادية بشكل عام أن يجد معظم المفاهيم التي ترتبط بموضوع العمليات البنكية وتمويل المؤسسات.

جاءت هذه المطبوعة في خمسة فصول، يتناول الفصل الأول الحسابات المصرفية، ويتطرق الفصل الثاني لآليات التمويل البنكي قصير الأجل من خلال قروض الاستغلال، يتعرض الفصل الثالث إلى آليات التمويل البنكي متوسط وطويل الأجل من خلال القروض الكلاسيكية والائتمان الايجاري، يهتم الفصل الرابع بالتمويل البنكي للتجارة الخارجية من خلال مجموعة من التقنيات التي تقدمها البنوك لتمويل التجارة الخارجية أهمها الاعتماد المستندي، التحصيل المستندي، قرض المورد، قرض المشتري، التمويل الجزافي، شراء الديون بالجملة والقروض المشتركة، أما الفصل الخامس فيوضح آليات التمويل البنكي الإسلامي والتي تقدمها البنوك الإسلامية لتمويل المؤسسات ومنها المشاركة، المضاربة، المرابحة، الإجارة، بيع السلم، الاستصناع وغيرها من الصيغ، أما الفصل السادس والأخير فيعالج إجراءات ومعايير منح القروض البنكية.

الفصل الأول: إدارة الحسابات المصرفية

تبذل البنوك مجهودات كبيرة في سبيل تنمية مصادر تمويلها،لأنه بنمو هذه الأموال تستطيع أن تزيد من من فعاليتها الصرفية ، و من استثماراتها و من سيولتها و من ربحيتها. و تأتي الودائع قي مقدمة تلك المصادر، لأن تعبئة الادخار هي الوظيفة الأولى للبنوك، و لأن الودائع هي أقل مصادر التمويل تكلفة، مما يعني زيادة الموارد بأقل تكلفة ممكنة، و توظيفها في استثمارات مربحة سوف يحقق للبنك أكبر الإيرادات ، وذلك هو هدفه باعتباره مؤسسة تجارية تسعى لتحقيق الربح في المقام الأول. و سبيل ذلك تعمل البنوك على تصنيف الودائع وفقا لمعايير مختلفة، وتحدد العوامل التي تؤثر فيها لتخرج في النهاية باستراتيجيات أساسية تعتمد عليها في تنمية مواردها من خلال جذب ودائع العملاء الحاليين و المحتملين.

و هذا ما سنتطرق إليه من خلال العناصر التالية:

- ماهية الودائع و تصنيفاتها.
- إدارة ودائع البنوك التجارية.
- الاستراتيجيات الأساسية لجذب الودائع.

أولا: ماهية الودائع و تصنيفاتها

عند التعرض لنشأة البنوك نجد في الأساس انها كانت تقوم بعملية الإيداع،و جمع و تحصيل المدخرات النقدية التي تمثل وظيفتها الأساسية،و حتى اليوم لا تزال الودائع أكثر مصادر التمويل جاذبية في البنوك التجارية و أقلها تكلفة

1-ماهية الودائع

هناك عدة تعاريف للوديعة للوديعة فهناك من يرى بأنها:

–هي كل ما يقوم الأفراد أو الهيئات بوضعه في البنوك بصفة مؤقتة،قصيرة، أو طويلة على سبيل الحفظ أو التوظيف.[1]

كما يمكن النظر إلى الوديعة على أنها إتفاق يدفع بمقتضاه المودع مبلغا من النقود بواسطة وسيلة من وسائل الدفع،و يلتزم بمقتضاها البنك برد هذا المبلغ للمودع عند الطلب،أو حينما يحل اجله،كما قد يلتزم بدفع فوائد على قيمة الوديعة[2].

وتكون الوديعة إما في شكل بنود نقدية (عملات ورقية و معدنية) ، أو شيكات مسحوبة على العملاء، و إما في شكل بنود تحصيل و هي شيكات مسحوبة على بنوك اخرى.

وتتضمن الوديعة فارق زمني بين لحظة الإيداع و لحظة السحب يسمح للمودع بتحديد مردودية الوديعة، و يسمح للبنك بتقدير مدى التوظيفات اللازمة لهذه الأموال.

طرق تلقيها:

لحظة استيلام البنك لأي ينشا التزام بقيمتها و هناك عدة طرق لتلقي الودائع[3]:

–من خلال شبابيك الإيداع: حيث تستلم الأموال بموجب إيصال إيداع يبين نوع الموال المودعة ،أو باعتماد قسيمة الإيداع التي يقدمها المودع .و على امين الصندوق أن يقوم بعد النقدية و التأكد من عدم وجود أموال مزورة ،و أن ما اودع هو عبارة عن بنود نقدية و ليست بنود للتحصيل،مع مراجعة الشيكات للتحقق و مراجعة البنود المودعة و تحرير إيصال بالقيمة المودعة.

–من خلال أقسام البنك الاخرى: كقسم القروض فبدلا من منح المقترض القرض في شكله النقدي يفتح له حسلب إيداع بقيمة القرض و يبقى تحت تصرفه ، أو من خلال البريد أو التحويلات بالبرق خصوصا في المعاملات الخارجية.

---

[1] الطاهر لطرش:تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005 ، ص25.

[2] منير ابراهيم هندي: إدارة البنوك التجارية –مدخل إتخاذ القرارات–المكتب العربي الحديث، الطبعة الثالثة، 1996 ص147

[3] عبد المطلب عبد الحميد:إدارة البنوك الشاملة وعملياتها الدار الجامعية، الاسكندرية، ص57.

-نظم الإيداع:

الغرض منها إعطاء احسن الخدمات للعملاء و هي تختلف من بنك ‘لى اخر و لايمكن حصرها نذكر منها:

-الطريقة العددية: يعطى لكل حساب أرقام مسلسلة،و يوضح على كل شباك أرقام الحسابات التي يقبل ودائعها.
-الطريقة الأجدية: تعتمد على تقسيم شبابيك الإيداع حسب الترتيب الأبجدي لأسماء المودعين ،و يختص كل شباك بتسلم ودائع العملاء الذين أسماءهم بحرف أو حروف معينة.
-الطريقة الوحدات :حيث يتسلم أمين الصندوق الودائع ،و يدفع المسحوبات ،و يقبل ودائع التوفير و الودائع الجارية.
-الطريقة العامة: يمكن الإيداع في أي شباك بغض النظر عن الإسم أو رقم الحساب.

و لعل أهم ما يدفع الأفراد لإيداع أموالهم في البنوك هو الحصول على حساب جاري يوفر وسيلة سهلة للدفع،كما يمكن الإستفادة من كشف الحساب الشهري المقدم للعميل كسجل للأموال المودعة و المسحوبة،كما يعتبر البنك أأمن مكان للإحتفاظ بالأموال الفائضة،بالإضافة إلى إن الوديعة لا يترتب عنها تحويل لملكية النقود فالمودع يتخلى عن التصرف في أمواله بصفة مؤقتة و ينتقل حق التصرف للبنك للبنك بشكل مؤقت أيضا.

2- تصنيف الودائع

تختلف أنواع الودائع باختلاف معايير تصنيفها و التي نذكر منها:

1- أجل الاستحقاق:تنقسم الودائع وفقا لهذا المعيار إلى:

* **الودائع الجارية (تحت الطلب)**:كما يدل اسمها دائما تحت تصرف أصحابها،و هي عبارة عن الحساب الذي يفتحه العميل أو يفتح لصالحه يمكنه اللجوء إلى السحب منه كليا أو جزئيا في أي وقت يشاء، و دون إشعار سابق،إما بواسطة شيكات أو إيصالات صرف ،أو أوامر دفع يحررها العملاء أو تحويلات .[1]

الغرض منها تنفيذ العمليات اليومية و تمويل المشتريات و الإنفاق المستقبلي ،و تعتبر احتياطي لمواجهة الظروف الطارئة و تعبر عن عدم رغبة المدخر في الاستثمار في أصول اخرى.

تتميز الودائع الجارية عن غيرها بحركتها المستمرة و بتحريم دفع الفوائد عليها ،و هذا ما يمكن البنك من استخدام موارد مالية غير مكلفة و السماح بالتوسع في الاقراض . و بالتالي يجب على إدارة البنك دراسة سلوك هذا النوع من الموارد لرسم السياسة الاستثمارية بما يتماشى مع خصائصها.

***الودائع لأجل**:هي تلك الودائع التي يضعها **أصحابها** في البنوك لفترة معينة و لا يمكن لهم سحبها إلا بعد إنقضاء هذه الفترة،و تقديم إخطار للبنك بتاريخ السحب و في مقابل ذلك يحصل المودع على فائدة دورية أو في نهاية مدة الإيداع .[2]

و تعتبر الودائع لأجل من التوظيفات السائلة قصيرة الأجل لكونها تجمع بين خاصية التوظيف و السيولة.

***ودائع التوفير**:تدون هذه الودائع في دفتر للتوفير يحتفظ به العميل و يقدمه عند كل عملية سحب أو إيداع، تناسب الأفراد الذين يسعون وراء العائد المرتفع نسبيا دون التضحية بالسيولة حيث يمكن الإيداع و السحب في كل وقت.

***الودائع بإخطار سابق**: يجوز للعميل الإيداع في كل وقت ،ولا يجوز له السحب فبل إخطار البنك بمدة متفق عليها ، و تحديد المبلغ و تاريخ الصرف حتى يتسنى للبنك توفير السيولة.

بالإضافة إلى أنواع اخرى من الودائع مثل:

[1] عبد المطلب عبدالحميد، مرجع سبق ذكره، ص65.

[2] الطاهر لطرش ، مرجع سبق ذكره، ص55

***الودائع الائتمانية**:تنشأ عن فتح حسابات ائتمانية والقيام بعمليات الاقراض، و لا تكون نتيجة لإيداع حقيقي .تسمح بالتوسع في القرض دون نقود حقيقية .

* **الوديعة المجمدة**:كالتأمينات النقدية التي تتقاضاها البنوك نظير إصدار خطابات الضمان و الاعتمادات المستندية.

يسمح هذا التقسيم بتحديد إلتزامات البنك و حقوق المودعين ،و التعرف على متوسط تكلفة الاموال وتحديد طلبات السيولة،بالإضافة إلى توظيف الأموال بما يتناسب مع توقعات حركة السحب.

2- نوع العملة: تنقسم الودائع وفقا لهذا المعيار إلى:

*ودائع بالعملة المحلية .

*ودائع بالعملة الأجنبية.

يسمح هذا التقسيم بتحديد وعاء تطبيق أسعار الفائدة التي تسري على العملة المحلية،بينما أسعار الفائدة على الودائع بالعملات الأجنبية تخضع لظروف العرض و الطلب في الأسواق العالمية.بالإضافة إلى تحديد الطرف المتحمل لتقلبات أسعار الصرف الأجنبية ،فالبنك مسؤل عن التوظيفات بالعملة الأجنبية الناشئة عن ايداعات بالعملة المحلية ، بينما يتكمل المودع للعملات الأجبية المخاطرة الناشئة عن تقلبات أسعار الصرف.

3-الجنسية: تنقسم الودائع وفقا لهذا المعيار إلى:

*ودائع مقيمين.

*ودائع غير مقيمين.

لأن شروط فتح الحساب و العملة المودعة تختلف بين المقيم و غير المقيم ، و هذا التقسيم يفيد في تحديد أوجه التوظيف الملائمة لكل نوع من تلك الودائع ،و حالة سحب و تحويل الأموال إلى الخارج خصوصا في ظل نظام الرقابة على النقد.

4-الملكية: تنقسم الودائع وفقا لهذا المعيار إلى:

*ودائع مؤسسات القطاع المشترك.

*ودائع البنوك المتخصصة

*الودائع الحكومية

*ودائع القطاع العام.

*ودائع من مصادر أخرى.

يفيد هذا التقسيم في التعرف على توزيع ملكية الودائع ،و موسمية الحركة لكل منها.

5-فئات الودائع: تنقسم الودائع وفقا لهذا المعيار إلى:

*ودائع صغيرة القيمة.

*ودائع متوسطة القيمة.

*ودائع كبيرة القيمة.

و هذا لتحديد السيولة اللازمة لقابلة احتمالات السحب ،و تحديد أوجه التوظيف التي تتلاءم مع سلوك أصحاب فئات الودائع. و يساعد على بناء هيكل أسعار الفائدة على الودائع،الذي يتحدد حسب قيمة الوديعة و أجلها بشك متناسب.

6-النطاق الجغرافي:حسب تنقسم الودائع حسب المناطق الجغرافية للدولة أو السوق الذي يتعامل فيه البنك ،للتعرف على مدى إسهام كل منطقة جغرافية في ملكية الودائع ،و مدى التركز ، و إنشاء فروع جديدة في المناطق التي لا تتوفر فيها خدمات مصرفية ملائمة تسببت في انخفاض نسبة مساهمتها في تكوين إجمالي الودائع.

7-النشاط الاقتصادي للمودعين: تنقسم الودائع وفقا لهذا المعيار إلى:

***ودائع البيوت التجاري**:و التي تعكس ما يتصف به النشاط التجاري من استقرار أو تقلب ، وهو ما يسمح بوضع السياسات الملائمة لهذه الفئة سواء من حيث السيولة المطلوبة أو استثمار هذه الودائع.

***ودائع المنشات الصناعية**: التي يرتبط السحب و الإيداع بالنسبة لها على الدورة **الإ**نتاجية حيث يزداد

السحب في بداية الدورة لتمويل المشتريات ، و عند نهاية الدورة يزداد الإيداع نتيجة للمبيعات النقدية ، ووضع سياسة قائمة على دراسة سلوك هذا النوع من الودائع يمكن من المواءمة بين متطلبات الربحية و السيولة.

***ودائع المزارعين و المنشات الزراعية**:تتأثر بمواسم الزراعة حيث تزداد المسحوبات **مع** بداية الموسم ، والإيداعات مع بيع المحاصيل .

***ودائع أصحاب المهن الحرة و العاملين**:و هي ودائع متزايدة باستمرار ،في حين أن ودائع العاملين هي عبارة عن مرتبات يتم سحب معظمها في الأيام القليلة التالية للإيداع.

8-قطاعات المودعين:مسايرة للخطة الاقتصادية و الاجتماعية للدولة التي توضع على أساس قطاعي وتصنف إلى:

*قطاع الأعمال العام:يشمل الهيئات العامة ذات النشاط الإنتاجي.

*قطاع الأعمال المنظم:يشمل شركات المساهمة و التوصية ،و الشركات بالأسهم و ذات المسؤولية المحدودة.

* قطاع الأعمال غير المنظم: يضم شركات الأشخاص من تضامن وتوصية و بسيطة.

*الجمعيات التعاونية.

*قطاع الخدمات العام:و يشمل الخزينة و الإدارة الحكومية، ماعدا الهيئات العامة التي تدخل في قطاع الأعمال العام .

*قطاع الأفراد:و يشمل أفراد و منشات فردية و هيئات محلية لا تهدف للربح.

*قطاع العالم الخارجي.

*قطاع الوسطاء الماليين.

3- حماية الودائع

من المعلوم أن الوديعة هي دين على البنك ،و كل ما يهدد سلامتها أو يمس درجة الثقة فيها يمثل تهديدا للنظام الاقتصادي في المجتمع ، لذلك لابد من حماية الودائع بوسائل عديدة منها:

-مراقبة البنوك عن طريق البنك المركزي.

-مساعدة البنك المركزي للبنوك التجارية عن طريق إعادة خصم الأوراق التجارية و المالية و القروض، تخفيض نسبة الاحتياطي القانوني ،و بالتالي التخفيف من أزمات السيولة التي تتعرض لها البنوك التجارية ، وحمايتها من خلال التسهيلات الائتمانية عند تعرضها لصعوبات مالية.

-الملكية العامة:إن ودائع البنوك التجارية المملوكة للدولة تكون محمية و مضمونة بالكامل من قبل هذه الاخيرة مما يلغي عنصر المخاطرة.

-التأمين على الودائع: تتلخص فكرته في أن يقوم كل بنك تجاري بدفع نسبة معينة من إجمالي الودائع التي لديه إلى جهة معينة ينشئها البنك المركزي أو يشارك في إدارتها ،تتولى رد الودائع لأصحابها في حالة تعثر البنك في جدود المبالغ المؤمن عليها.[1]

و للتأمين على الودائع غرضان:تدعيم ثقة الجمهور في النظام المصرفي، و حماية المودعين.

تقوم شركات التأمين على الودائع باستثمار أموالها و الحصول على عوائد لتجميع احتياطات تمكنها من القيام بمهامها.

[1] عبد المطلب عبد الحميد,مرجع سبق ذكره,ص79.

و تستطيع الشركات إتباع ما يلي لتنفيذ أهدافها:

*تولي إدارة البنك الذي يواجه صعوبات كبيرة نيابة عن مجلس إدارته،و دفع ودائع الجمهور لحد معين ،ثم تقوم بتصفية أصول البنك و الحصول على ما يساوي أو يقارب ما دفعته للمودعين .

*إقراض البنك الضعيف أو شراء بعض الأصول منه ،أو إيداع بعض المبالغ فيه ،بما يمكنه من مواجهة التزاماته و البقاء في الوجود دون تصفية.

*ترتيب دمج البنك الذي يواجه صعوبات مالية مع بنك أخر سليم في سياساته و وضعيته المالية ،و ضمان البنك الأخير اتجاه كل ما يلحقه من خسائر بسبب الدمج ،و شراء بعض الأصول المشكوك في تحصيلها العائدة للبنك الضعيف ،و إمداد البنك الجديد بالقروض اللازمة لتسهيل الدمج و مواجهة الالتزامات المختلفة.

ثانيا: إدارة الودائع

بالنظر لأهمية الودائع في عمل البنوك لابد من حسن إدارتها و تحديد مختلف العوامل المؤثرة فيها.

1-تسيير ودائع البنوك التجارية

و ذلك من خلال دراسة تركيبة الودائع و توزيعها و حركتها[1].

1-**تركيبة الودائع**:نعني بها التعرف على أصناف الودائع الموجودة بحيث:

*وجود الودائع طويلة الأجل و الودائع بإخطار بنسبة كبيرة يوفر لبنك حرية أكبر في توظيفها و ضعف مستوى هذا النوع من الودائع يجب أن يحفز الإدارة على زيادته.

*التعرف على الودائع حسب القدرات المالية للمودعين،فيما إذا كانت غالبيتها مملوكة لكبار المودعين أو لصغارهم ، فودائع صغار المودعين أكثر ثباتا لضالة الكميات المسحوبة منها في وقت واحد .لذلك لابد نمن

[1]. زياد سليم رمضان،محفوظ أحمد جودة:إدارة البنوك،دار الصفاء للنشر و التوزيع، عمان، 1996، ص85 .

توسيع قاعدتها مع مراعاة ربحية هذا النوع من الودائع ،لأنه كلما صغر حجم الوديعة كلما زادت تكاليفها التي تكون نسبة كبيرة منها تكاليف ثابتة.

*معرفة حجم الودائع العامة بالنسبة للودائع الخاصة.

2-توزيع الودائع:أي التوزيع الجغرافي للودائع بين مختلف فروع البنوك في القطر الواحد،هذه الدراسة تمكن البنك من معرفة حجم الودائع المتوفرة في كل فرع ،مما يمكنه من الاستفادة من فائض الودائع لدى أحد الفروع و توجيهها إلى فرع آخر يحتاج إليها.

3-حركة الودائع:تهدف دراستها للتعرف على نمط الإيداع و السحب خلال فترات محدودة قد تكون سنوية أو موسمية أو شهرية ،و تفيد في عمليات التنبؤ و التخطيط المالي للمستقبل.

فدراسة نمط هذه الحركة خلال السنة يبين التغيرات التي تحدث في مواسم معينة ،كفصول الزرع،أو جني المحاصيل ،أو مواسم الأعياد ،و مواسم معينة تتكدس فيها الودائع في بنوك أكثر من غيرها .

يمكن تتبع حركة هذه الودائع خلال أيام الشهر حيث تحدث تغيرات:في مطلع الشهر ترتفع الودائع نتيجة لقبض الرواتب و الأجور،و تنخفض في النصف الثاني من الشهر عندما تستخدم المؤسسات ودائعها في البنوك لدفع الرواتب و الأجور.

هذه الحركات تعطي صورة لإدارة البك تساعدها في تنظيم حركة توظيفاتها بحيث تتلاءم مع حركة الودائع و سحبها. و بالرغم من أهمية هذه الدراسة،يوجد عوامل أخرى تؤثر على حركة هذه الودائع و تخرجها من نمطها المعتاد ،كالأوضاع الاقتصادية العامة ،و الاستقرار الاقتصادي و السياسي أو عدمه ،و حالة الأسواق ،لذلك لابد من مراقبة حركة الودائع اليومية لتفادي السحوبات التي قد تحرج البك و تربكه.

2- العوامل المؤثرة في ودائع البنك

يتأثر عرض الودائع من قبل المودعين بمجموعة من العوامل منها ما هو داخلي و منها ما هو خارجي

1-العوامل الداخلية:هي التي تقع تحت إدارة القائمين على الوحدات المصرفية نذكر منها:

***سعر الفائدة الذي يقدمه البنك للمودع (أسعار الفائدة الدائنة)**:توجد علاقة طردية بين سعر الفائدة الذي يعرضه البنك على المودعين و حجم الودائع ،حيث تزداد الإيداعات بزيادة معدل الفائدة،الذي إما إداريا ضمن مستويات منخفضة تؤدي إلى تؤدي إلى سوء تخصيص الموارد،و إما يترك حرا وفقا لقوى العرض يتحدد و الطلب ليصبح من أهم أدوات المنافسة المصرفية ،فقيام أحد البنوك برفع أسعار الفائدة الدائنة مقارنة بالبنوك الأخرى سوف يترتب عليه[1]:

-توجه عدد أكبر من العملاء الجدد المحتملين إلى إيداع مدخراتهم بهذا البنك .

-تحول بعض عملاء البنوك الأخرى إلى هذا البنك.

***أسعار الفائدة على البدائل المناظرة**:بدائل الودائع هي كل ما ينافس الودائع المصرفيةمن حيث أدائها للوظيفة الأساسية كمخزن للقيمة من أهمها:

-البدائل المالية:فارتفاع سعر الفائدة على السندات يؤدي إلى انخفاض عرض الودائع ،لأن ارتفاع أسعار الفائدة على البدائل سوف يترتب عنه قيام العملاء القائمين أو المحتملين بتحويل جزء من مدخراتهم إلى شراء هذه السندات .

-البدائل السلعية:كالذهب و الفضة و المجوهرات ،فارتفاع الذهب يؤثر على حجم الودائع بالانخفاض بحيث تحول المدخرات لشراء الذهب لكونه أصل ثابت القيمة خاصة في حالات التضخم عندما لا ترتفع أسعار الفائدة على الإيداعات بمعدلات مماثلة لمعدلات التضخم ،و هذا الأثر يكون لفترة قصيرة نتيجة لقيام تجار الذهب بإيداع حصيلة مبيعاتهم في المصارف.

-البدائل النقدية:كالعملات الأجنبية فندرتها و زيادة الطلب عليها يجعل أسعارها ترتفع في السوق غير الشرعية، و من هنا تعد مخزن هام للقيم مما يؤثر سلبا على عرض الودائع و لكن بشكل محدود بسبب قلة المتعاملين في السوق السوداء لعدم شرعيتها.

[1] محمد سعيد أنور سلطان: إدارة البنوك، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2005، ص233.

***عوامل مرفقة على مستوى الجهاز المصرفي:** كلما زاد معدل تركز البنك في سوق الودائع كلما زادت سيطرته عليه بوجود عدد من العوامل التي يسيطر عليها البنك منها:

-السمات الأساسية للبنك: أي ما يتصف به البنك من الناحيتين المادية و الشخصية لأن الفرد يفضل التعامل مع المؤسسات الموثوق فيها ذات المستوى العالي من الكفاءة لتحقيق عنصر الأمان ،و تكتسب البنوك هذه الثقة من خلال:

-جراء تحسينات في المباني و استبدال القديمة بأخرى حديثة.

-تحسين نوعية الخدمات المصرفية التي يقدمها البنك.

-إدخال الأجهزة الحديثة لتحقيق السرعة و الدقة ،و إعادة تنظيم أماكن العمل داخليا.

-خدمة العملاء برقة إلى جانب السرعة والكفاءة.

-إتباع أساليب تفضيلية تمييزية بين نختلف الودائع تستند إلى سعر الفائدة و المزايا النقدية و العينية.

-الخدمات التي يقدمها البنك كما و كيفا:بالتنويع في الخدمات المصرفية،حيث تتمتع البنوك التي تقدم باقة متنوعة من الخدمات بميزة التفضيل مقارنة بالبنوك الأخرى ذات الخدمات المصرفية المحدودة، كتوفير أماكن لوقف السيارات و السحب الآلي ،أو السحب أيام العطل و بعد انتهاء مواعيد العمل الرسمية ،و قد يحدث تعامل مع بنوك معينة بسبب تخصصها في هذا المجال كالبنوك العقارية ،أو لأن لها مراسلين في الخارج لتسهيل عمليات التصدير و الاستيراد.مثل هذه العوامل و غيرها قد تكون أساسية بالنسبة لعميل ما في تفضيله التعامل مع بنك دون آخر.

-**السياسات الرئيسية و مدى قوة المركز المالي للعميل:**تتعلق هذه السياسات بمجال نشاط البنك ،و تعطي للمتعاملين إمكانية الحكم على كفاءة و مهارة الإدارة ،كتوفير السيولة في أوقات الأزمات ،و التنظيم الجيد و المستقر،و التشكيل الجيد لمحفظة الاستثمار و القروض ،و هيكل قوي لرأس المال ،و كل ما من شأنه زيادة ثقة المودعين في البنك.

كما يمكن أن تكون السياسة الائتمانية للبنك أداة جذب للتعامل معه دون غيره (نظام الإقراض ،كارت الائتمان،الإقراض بضمان...)،فالأفراد يفضلون البنك الذي يسمح بنظام السحب على المكشوف و تتجه ودائعهم إليه مقارنة مع البنك الآخر الذي يشترط وجود ضمان، كما أن تخصص بعض البنوك في أنواع معينة من القروض يجعل الأفراد يلجؤون إليها بسبب الخبرة و التخصص ،كما أن مقدرة البنك على خلق الودائع تحدد في الواقع بمدى متانة مركزه المالي ،و مدى سيطرته على السوق المصرفية.

-**موقع الوحدة المصرفية**:عند اختيار الموقع يأخذ البنك في حسبانه الاعتبارات التالية:

*مجموعة العوامل المتصلة بالسوق المصرفية:بدراسة خصائص الوقع(المكان المقترح ،المناطق المحيطة،مناطق التجمع السكاني،المساحة الكلية للمنطقة،توفر وسائل الاتصالات و المواصلات....) ،و خصائص السكان

(بدراسة الجانب الكمي و السلوكي والنشاط الاقتصادي.....)

*مجموعة العوامل الفنية(الهندسية):مستوى الرطوبة،أماكن مرور التغذية بالتيار الكهربائي مستوى التهوية الطبيعية.....

*مجموعة العوامل التنظيمية:

-الخارجية كمدخل المكان المقترح،الواجهة فرص الإعلان،.....

-الداخلية: المساحة الكلية المتاحة،مدى انتظام أضلاع المساحة،....

2-العوامل الخارجية:وهي خارجة عن نطاق إدارة القائمين على الوحدات المصرفية نذكر منها:

*__مستوى النشاط الاقتصادي__:هناك علاقة قوية بين حجم الودائع المصرفية و أوجه الدورة الاقتصادية،فيزيد مقدار الودائع خلال فترات الرواج ،حيث تزيد حاجات المشروعات للائتمان،و يزيد الإنتاج لمواجهة الزيادة في الإنفاق،و من ثم تزيد الودائع و بالتالي القروض المصرفية و هنا تزداد حدة المنافسة بين البنوك ،و يحدث العكس في أوقات الكساد.

*__السياسات الاقتصادية العامة__: لها آثار هامة على حجم الودائع بالبنوك فعلى سبيل المثال:

السياسات المالية:

-سياسة الإنفاق العام: فكلما زاد الإنفاق في المجتمع زاد حجم الودائع في البنوك ،لظهور فئات جديدة في المجتمع تحقق دخول غير عادية .

-زيادة الإنفاق على المشروعات العامة يزيد من دخول الفئات التي تتعامل معها مما يزيد الودائع بالبنوك المحلية.

-السياسة الضريبية:كلما زادت الضرائب كلما حد ذلك من نمو الودائع ، فزيادة الضرائب المباشرة يحد ذلك من الفائض عن الإنفاق الاستهلاكي الموجه للادخار،و الضرائب غير المباشرة يساهم في رفع الأسعار و زيادة الإنفاقات النقدية و تخفيض المدخرات العائلية في المجتمع.

-سياسة القروض العامة:كلما زادت الدولة من حجم قروضها الداخلية و إصداراتها العامة لأذون الخزانة كلما انخفضت المدخرات الموجهة الإيداع بالبنوك.

السياسات النقدية و الائتمانية:

-الإصدار النقدي:كلما زاد الإصدار زاد عرض النقود و ثم تزيد الودائع بالبنوك.

- نسبتا الاحتياطي القانوني و السيولة:كلما زادت النسبتان بصفة عامة كلما قلت مقدرة البنوك على خلق الودائع بصفة عامة.

-سياسة أسعار الفائدة:كلما زاد سعر الفائدة الدائن كلما زاد حجم الودائع، و كلما زادت أسعار الفائدة المدينة كلما حد ذلك من عمليات الإقراض ،و من ثم عمليات خلق الودائع المصرفية.

السياسات السعرية: وفقا لقانون العرض و الطلب فإن الأسعار تتجه للارتفاع في ظل زيادة الطلب مع ثبات العرض ، فإذا تدخلت الحكومات لوضع سعر إداري أقل من سعر السوق لسلعة ما فإن فائض الطلب المكبوت يعبر عن نفسه في السوق السوداء ،و بصفة عامة يوجد علاقة عكسية بين الأسعار و حجم الودائع.

تزيد الإيداعات بالبنوك مع ارتفاع درجة الاستقرار السياسي و الاقتصادي و التشريعي مما يحقق الأمان لأصحاب المدخرات،كذلك انتشار العادات المصرفية و الوعي المصرفي نتيجة لارتفاع مستويات المعيشة و التعليم، و زيادة مقدرو أجهزة النقل و الاتصال ، و ارتفاع مستوى الخدمة المصرفية يساهم في النهاية في تعظيم حجم الودائع بالبنوك.

***الدخل**:إن الدخل يساوي الاستهلاك و الادخار ، و في حالات الرواج يزداد الإنفاق العام ،فترتفع الدخول و تظهر دخول جديدة تتصف بميل مرتفع للادخار ،و فوائض تتجه للإيداع بالبنوك ،و يحدث العكس في حالات الكساد. ومن هنا يتضح أن للسياسات الاقتصادية العامة في مجال تعظيم الدخل القومي و ترشيد الاستهلاك دور في التأثير على عرض الودائع.

3- الإستراتيجيات الأساسية لجذب الودائع

تمثل الودائع المصدر الرئيسي للأموال في جميع البنوك التجارية،و من الطبيعي أن يسعى هذه الأخيرة لتدعيم و تنمية ودائعها مما يؤدي بدوره إلى تدعيم و تنمية نشاطها ككل ،و في سبيل ذلك تعتمد البنوك العديد من الإستراتيجيات التنافسية نذكر منها:

1-المنافسة السعرية: تقوم على دفع معدلات فائدة أعلى للمودعين،و على الرغم من أهميتها إلا أن التشريعات المصرفية تقيدها و مثال ذلك تحريم الفوائد على الودائع الجارية نو هذا أمر يعيق و يحد من استعمال المنافسة السعرية كإستراتيجية ممكنة لجذب الودائع،و تتمثل أسباب تحريم دفع الفائدة على الودائع الجارية فيما يلي[1]:

1-الحد من ارتفاع تكلفة الأموال: إن إدارة الحساب الجاري للعميل يجعل البنوك تتحمل تكاليف تتمثل في مصروفات تحصيل المستحقات،و مصروفات سداد المطلوبات،و مصروفات إمساك الحساب،و دفع فوائد على الودائع الجارية سوف يترتب عليه ارتفاع تكلفتها،مما يضطر البنك للبحث عن فرص استثمار يتولد عنها معدلات عالية للعائد و في نفس الوقت تنطوي على درجة عالية من المخاطرة قد تهدد مستقبل البنك.

[1] منير ابراهيم هندي ، مرجع سبق ذكره، ص153- 158

2-الحد من المنافسة الهدامة بين البنوك:إن دفع فوائد على الودائع الجارية سوف يجعل البنوك تتنافس في رفع معدل الفائدة للحصول على حصة ملائمة منها نو هو ما يؤدي إلى ارتفاع تكلفتها ،مما يجبر البنوك على توجيه حصيلتها إلى استثمارات تتعرض لدرجة كبيرة من المخاطرة ليتمكن من تحقيق عائد مرتفع يغطي التكلفة .

3-**الحد من ارتفاع الفوائد على القروض**:إن تحريم دفع الفوائد على الودائع الجارية سوف يخفض من تكلفة الأموال و هذا ما سيشجع البنوك على تخفيض معدلات الفائدة على القروض المقدمة للعملاء ،و ما له من أثر فعال على معدلات التنمية الاقتصادية .

4-**الحد من هجرة رؤوس الأموال من و النائية المدن الصغيرة**:تتمتع البنوك التي تعمل في المدن الكبرى بفرص أحسن للإقراض و الاستثمار، و السماح بدفع الفوائد على الودائع الجارية سوف يجعلها أكثر قدرة على دفع معدلات عالية مقارنة مع بنوك المدن الصغيرة و النائية،التي تصبح مناطق طرد للودائع على عكس المدن الكبيرة التي تصبح مناطق جذب.

الانتقادات الموجهة لحجج المنافسة السعرية:

إن تشريعات كل الدول تمنح لأصحاب الودائع لأجل و ودائع التوفير الحق في الحصول على فوائد عليها و التي غالبا ما تكون متقاربة، و لكن البنوك ليست حرة في تحديد معدلات الفائدة بسبب تدخل الحكومات بوضع حد أقصى لمعدلات الفائدة للأسباب السابقة الذكر.

و بالنظر لشدة المنافسة بين البنوك لجذب الودائع و التقرب في أسعار الفائدة و تحريم الفوائد على الودائع الجارية ،فإن المنافسة السعرية لجذب الودائع المصرفية إستراتيجية غير فعالة و قد وجهت لحججها عدة انتقادات نذكر منها:

-فيما يخص الحجة الأولى:يرى البعض أن معدل الفائدة على الودائع الجارية سيكون منخفض بشكل يسمح بجذب أكبر قدر ممكن من الودائع التي سوف يؤدي توظيفها إلى تعويض التكلفة التي يتحملها البنك لإدارة حساب العميل.

-فيما يخص الحجة الثانية تستبعد قيام البنك المركزي بوضع حد أقصى للفوائد على تلك القروض ،فمهما بلغت المنافسة لن يرتفع معدل الفائدة الفعلي عن الحد الأقصى مما يضمن تكلفة معقولة للأموال ،و يحد من المنافسة الهدامة بين البنوك و من هجرة الأموال إلى المدن الكبيرة.

-كما أن الحجتين الأولى و الثانية تفترض تصرف إدارة البنك بغير حكمة بأن تتوجه للاستثمارات العالية المخاطر،و لكن هذا غير وارد لعلمها بأن المودعين لهم الحق في سحب ودائعهم في أي وقت،و إذا تبين لهم سوء إدارة ودائعهم سوف ينقلونها إلى بنوك أخرى أكثر أمانا و تصرف الإدارة على هذا النحو سوف يجعل حملة الأسهم يعرضونها للبيع و بالتالي سوف تنخفض قيمتها في السوق المالي ،مما يعني فشل الإدارة في تعظيم القيمة السوقية للسهم،إضافة إلى استبعاد اكتشاف مفتشي البنك المركزي لمثل هذه السياسة ،و العمل على الحد من استخدام موارد البنك في المجالات التي تتصف بدرجة عالية من المخاطر.

-بالنسبة للحجة الثالثة فعدم دفع فوائد على الودائع الجارية إن كان يفيد المقترضين فهو يلحق الضرر بالمودعين ،و فعليا البنوك تدفع فوائد ضمنية على الودائع الجارية لأن الخدمات المصرفية المقدمة للعملاء رمزية و تقل كثيرا عن التكلفة الفعلية ،حيث بلغ الأمر مستوى وجدت معه البنوك أن من مصلحتها قبول دفع فوائد على تلك الودائع في تحميل حساب العميل لتلك المصروفات .

-أما الحجة الرابعة غير مقبولة من وجهة النظر الاقتصادية لأن فرص الاستثمار الجيدة هي التي تجذب المستثمرين من جميع أنحاء البلاد ،و الأموال تندفع لمناطق الأكثر حاجة و المشروعات ذات الفائدة الأكبر،كما أن تنمية منطقة ما لا تقع على عاتق المستثمرين المحليين فقط،و في الغالب تقدم الخدمات المصرفية للمناطق النائية تتم بواسطة فروع البنوك الكبيرة التي تعمل أساسا في المدن الكبيرة،و من هنا تستطيع هذه الأخيرة سحب الودائع من فروعها في المدن الصغيرة دون حاجة للمنافسة السعرية لجذب الودائع من يلك المدن.

2-المنافسة غير السعرية:تقوم على تقديم خدمات جيدة و بأسعار تنافسية،بالنظر للتباديل الكبير بين البنوك في مستوى جودة الخدمات و تكلفتها ،والتباين في أنواع الخدمات المقدمة ومدى تكاملها،بما أن العميل يهتم لمدى كفاءة البنك في أداء الخدمة ،و لا يستمر في التعامل معه متجاهلا التكاليف المصاحبة للخدمات

فإن المنافسة غير السعرية تعد استراتيجيه فعالة في جذب الودائع بمختلف أنواعها وفيما يلي عرض لمجموعة من الخدمات المصرفية التي يمكن للبنك الاعتماد عليها في جذب الودائع[1]:

***تحصيل المستحقات**:تساعد تسوية حسابات العملاء بالمقاصة بينها دون الحاجة لتداول النقود كتحصيل الشيكات و وسائل السداد الأخرى كالحوالات الداخلية و الكمبيالات و غيرها،و بالتالي تجنب عمليات السحب و الإيداع مما يؤدي إلى توفير الوقت و الجهد.

أ-تحصيل الشيكات:في ظل توفر الوعي المصرفي بحيث يسود التعامل بالشيكات يتم إنشاء غرف مقاصة لتسوية الأرصدة الدائنة و المدينة بين البنوك بوجود ممثل عن البنك المركزي.

ب-التحصيل بوسائل السداد الأخرى:فقد يتم التحصيل بواسطة:

-حوالة داخلية:وهى أمر كتابي يصدره أحد الأطراف إلى البنك الذي يتعامل معه لدفع مبلغ معين من النقود لطرف ثاني هو المستفيد، عادة ما يقيم في منطقة جغرافية أخرى،فتخصم القيمة من حساب الطرف الأول ،و يرسل إشارة بذلك لبنك المستفيد ،و بمجرد استلام الإشعار تضاف قيمته إلى رصيد المستفيد و تتم التسوية بين البنكين عن طريق البنك المركزي.

-تحصيل الكمبيالات و السندات الأذنية: و يتمثل السند الأذني في التعهد بدفع مبلغ معين بمجرد الاطلاع ، أو في تاريخ لاحق لأمر شخص أخر هو المستفيد،و يقدم المستفيد الكمبيالة أو السندات الأذنية للبنك الذي يتعامل معه لتحصيلها نيابة عنه.

-التحصيلات المستندية في العمليات التجارية الخارجية،و قيان البنك بالتحصيل نيابة عن المودع بإذن سابق منه كقيام البنك بتحصيل فواتير استهلاك الكهرباء نيابة عن هيئة الكهرباء.

إستراتيجية المنافسة في مجال التحصيل:تتمثل المنافسة في أمرين:

-مدى سرعة تحصيل مستحقات العميل.

[1] منير ابراهيم هندي: المنشآت المالية-إدارة الأسواق المالية-، منشأة المعارف، الاسكندرية، 2002، ص113- 120

-نسبة مصروفات التحصيل التي يتحملها العميل.

حيث أن قدرة البنك على المنافسة لجذب الودائع تزداد كلما كانت إجراءات التحصيل سريعة و التكلفة التي يتحملها العميل منخفضة .

***سداد المدفوعات نيابة عن العميل:** كسداد قيمة الشيكات التي حررها المودع للغير ،أو سداد بعض المطلوبات المستحقة عليه دون تحرير شيكات كفواتير الشراء و أقساط الإيجار و غيرها،و هو ما يوفر الوقت و الجهد و يطمئن العميل إلى سداد ما عليه.

كما يمكن للبنك السداد نيابة عن العميل وفقا لنظام الإيداع المباشر كأن تحرر منشأة شيكا واحدا لدفع مرتبات العاملين الذين لهم حساب جاري في ذلك البنك مرفقا بقائمة أسمائهم و يقوم البنك بسحب قيمة المرتب من حساب المنشأة و إضافته إلى حساب العميل.

في حالة عدم كفاية الرصيد الجاري للمودع يعطي البنك لهذا الأخير إمكانية تحرير شيكات بمبالغ تفوق الرصيد الفعلي لحسابه ،على أن يقوم المودع فتما بعد بسداد يلك المبالغ التي لم يكف رصيده لتغطيتها.

إستراتيجية المنافسة في هذا المجال: هناك ثلاثة نقاط رئيسية للمنافسة:

-مدى استعداد البنك لقبول فكرة السداد عن العميل بمقتضى فواتير.

-مدى استعداده للسماح للعميل بتحرير شيكات دون رصيد.

-نسبة المصروفات التي سيتحملها العميل في مقابل تلك الخدمات.

حيث تزداد قدرة البنك على جذب المودعين كلما سمحت سياسته بالسداد بمقتضى فواتير و سمح للعميل بالسحب على المكشوف في حدود مقبولة،و كلنا انخفضت نسبة المصروفات التي يتحملها العميل في مقابل تلك الخدمات.

***استحداث أنواع جديدة من الودائع:** و ذلك في حدود التشريعات التي تسمح بها الدولة كاستحداث:

-شهادات الإيداع:و تنقسم إلى نوعين:

*شهادات الإيداع التي يكن تداولها و هي غير شخصية يمكن التصرف فيها بالبيع و الشراء ،قيمتها الاسمية كبيرة و معدل الفائدة عليها مرتفع،و يتناسب طرديا مع تاريخ الاستحقاق.و لأنها غير شخصية فالبنك يحدد تاريخ الاستحقاق و معدل الفائدة،دون تدخل العملاء أو البنك المركزي مما يتيح إمكانية رفع سعر الفائدة كوسيلة لزيادة الطلب عليها و إمكانية تداولها تساعد البنك في الحصول على ودائع من مختلف المناطق الجغرافية ،مما يجعل الاعتماد عليها يزيد في موارد البنك،فضلا عن كونها عامل جذب لأموال المستثمرين لأنها تنافس الأوراق المالية الحكومية القصيرة الأجل،مع الإشارة إلى أن مشتريات هؤلاء المستثمرين تمول بمسحوبات من الودائع الجارية لدى البنوك،و بالتالي استبدال ودائع جارية بودائع لأجل ،أكثر استقرار و تخضع لنسبة احتياطي قانوني أقل و هو ما يدعم القوة الاستثمارية للبنك.

*شهادات الإيداع التي لا يمكن تداولها :هي شهادات شخصية تصدر بمقتضى اتفاق بين البك و العميل و يتحدد فيه معدل الفائدة و تاريخ الاستحقاق ،و لا يمكن لحاملها التصرف فيها بالبيع أو استرداد قيمتها قبل التاريخ المحدد،و عادة ما تكون القيمة الاسمية لتلك الشهادات أقل من القيمة الاسمية للشهادات القابلة للتداول و تتميز بمرونة في تحديد تاريخ الاستحقاق بما يناسب حالة كل عميل .

و اشتق من هذين النوعين شهادات أخرى كشهادات الإيداع ذات معدل فائدة متغير شهريا مما يحمي كل من البنك و المستثمر ضد التغير في أسعار الفائدة.

-استحداث أنواع أخرى تجمع بين مزايا الودائع الجارية و ودائع التوفير يمكن للمودع تحرير أمر سحب للوفاء بالتزاماته،كما يمكن له الحصول على فوائد.

إستراتيجية المنافسة في هذا المجال:كلما نجح البنك في إدخال أنواع جديدة من الودائع يقبل عليها المودعون كلما زادت نسبة المودعين المحتملين.

***سرعة أداء الخدمة**:إن مواكبة التكنولوجيا حسنت من مستوى الخدمة ،و وفرت الوقت و الجهد و التكلفة كغرفة المقاصة الالكترونية ،جهاز الصراف الآلي .

إستراتيجية المنافسة في هذا المجال :تزداد قدرة البنك علي جذب الودائع كلما نجح في إدخال الوسائل الحديثة في تسيير المعاملات و التوسع في استخدامها ،و كلما نجح في اختيار عامليه و تدريبهم و دفعهم نحو الأداء الجيد.

***التيسير على العملاء**:باختيار الموقع الملائم،و توسيع دائرة انتشار البنك،و التقديم تسهيلات بإقامة شبابيك للإيداع و الصرف على الطرقات ،و اختيار ساعات العمل اليومي التي تسمح بتقديم خدمات أفضل للعملاء.
إستراتيجية المنافسة في هذا المجال: تزداد قدرة البنك علي جذب الودائع كلما نجح في اختيار الوقت الملائم،و وفر سبل الراحة للعملاء،و نجح في تقديم الخدمات أنسب الفترات خلال اليوم.

***خدمات تمثل مزايا لمودعين**:كإعطائهم الأولوية في الاقتراض ،و اقتراضهم بمعدلات فائدة منخفضة ،و عرض السلع للمودعين بأسعار منخفضة و قد تصل البنوك إلى حد التمييز بين أصحاب الودائع الصغيرة و أصحاب الودائع الكبيرة .

إستراتيجية المنافسة في هذا المجال:تزداد قدرة البنك علي جذب الودائع كلما كان المودعون أصحاب الأولوية في الحصول على القروض و انخفضت معدلات الفائدة على القروض الممنوحة لهم مقارنة مع غيرهم من المقترضين، و كلما توسع البنك في منح مزايا أخرى للمودعين.

***إدارة محفظة الأوراق المالية للعميل**:بأن يتولى البنك نيابة عن العميل بيع و شراء الأوراق بناءا على تعليمات واضحة ، مقابل عمولة منخفضة مقارنة مع ما كان سيدفعه للسماسرة في سوق الأوراق المالية بالإضافة إلى تحصيل الأرباح و الفوائد و دفع مستحقات العميل

إستراتيجية المنافسة في هذا المجال:تتمثل المنافسة في:

–مدى كفاءة البنك في تنفيذ تعليمات المودع بما يحقق له أكبر قدر من الأرباح أو يصيبه بأقل قدر من الخسائر.

–مدى انخفاض نسبة العمولة التي يحصل عليها البنك مقارنة مع ما يمكن دفعه للسماسرة .

و يزداد تمسك المودعين الحاليين ببنك ما و رغبة المودعين المحتملين في التعامل معه كلما تميزت إدارته لمحفظة الأوراق المالية بالكفاءة و انخفضت نسبة العمولة التي يحصل عليها.

***التوسع في تقديم الخدمات غير المصرفية:** من خلال العمل كوكيل أو مفوض في إدارة أموال الغير،و تقديم الخدمات الاستشارية في مجال التأجير التمويلي.

إستراتيجية المنافسة في هذا المجال: تزداد قدرة البنك علي جذب المودعين الجدد كلما توسع في تقديم خدمات مصرفية غير تقليدية إلى جانب الخدمات الأخرى.

***فتح الاعتمادات و إصدار خطابات الضمان:**

فتح الاعتماد اتفاق بين البنك و العميل يعطي للعميل الحق في الاقتراض في حدود مبلغ معين الاتفاق.

أما خطابات الضمان فهي تعهدات كتابية من البنك بقبول دفع مبلغ معين نيابة عن العميل إلى طرف أخر خلال الفترة المحددة صراحة في خطابات الضمان،و يتقاضى البنك عمولة مقابل ذلك.

إستراتيجية المنافسة في هذا المجال: تزداد قدرة البنك علي جذب المودعين الجدد كلما توسع في فتح الاعتمادات وإصدار خطابات الضمان، و كلما انخفضت العمولة التي يحصل عليها نظير تقديم هذه الخدمات.

الفصل الثاني: آليات التمويل البنكي قصير الأجل

تعتبر القروض من أهم أوجه استثمار الموارد المالية للبنك، فهي تمثل الجانب الأكبر من الأصول، كما يمثل العائد المتولد عنها الجانب الأكبر من الإيرادات.

وتوجد عدة تصنيفات للقروض تختلف حسب المدة والهدف والجهة المستفيدة ونوع الضمان المطلوب، و سيتم التركيز من خلال هذا الفصل على القروض قصير الأجل وهي قروض استغلال (قصيرة الأجل).

أولا: القروض الموجهة لتمويل نشاطات الاستغلال

تأخذ نشاطات الاستغلال الجزء الأكبر من العمليات التمويلية للبنوك خاصة التجارية منها، ويرجع ذلك إلى طبيعة هذه البنوك باعتبارها مؤسسات وظيفتها تحويل إيداعات جارية في أغلبها إلى قروض.

وتعرف نشاطات الاستغلال على أنها كل العمليات التي تقوم بها المؤسسات في الفترة القصيرة أي النشاطات التي تقوم بها المؤسسة خلال دورة الاستغلال، و التي تتميز بالتكرار المستمر أثناء عملية الإنتاج ومنها،التموين، التخزين، الإنتاج ، التوزيع،...إلخ.

ونظرا لطبيعتها المتكررة والقصيرة زمنيا فإنها تحتاج إلى نوع معين من التمويل يتلاءم مع هذه الطبيعة وهذا ما دفع البنوك إلى تطوير طرق عديدة وتقنيات متنوعة لتمويل هذه النشاطات، فالقروض الموجهة لتمويل هذا النوع من النشاط هي قروض قصيرة الأجل لا تتعدى في الغالب 18 شهرا، وتتبع البنوك عدة طرق لتمويل نشاطات الاستغلال وذلك حسب طبيعة النشاط ذاته (تجاري صناعي ، زراعي أو خدماتي) أو حسب الوضعية المالية للمؤسسة أو الغاية من القرض، وترتبط هذه القروض بصفة عامة بحركات الصندوق الخاص بالمؤسسة الذي يكون مرة مدينا ومرة أخرى دائنا وذلك حسب وتيرة النشاط في المؤسسات وقدراتها على تحصيل ديونها.

وتكمن أهمية قروض الاستغلال في كونها تساعد في تأمين السير الحسن لعملية الاستغلال الخاصة بالمؤسسة حيث أنها:

-تمكن من تجديد المخزون وتمويل حسابات الموردين؛

-تساعد على رفع مستوى رأس المال العامل لمواجهة أعباء الاستغلال؛

-تخفف من خطر الوقوع في مأزق فراغ الخزينة نتيجة اختلاف فترات التسديد؛

-تساهم في الحصول على سيولة قبل أن يحين أجل تحصيل الأوراق التجارية المستحقة على زبائن المؤسسة؛

-مواجهة احتياجات الخزينة الناجمة عن النشاط الموسمي للزبون؛

-تجنب المؤسسة تجميد أموال غير دائمة للاستعمال؛

-على اعتبار أن قروض الاستغلال هي قروض قصيرة الأجل فهي تناسب احتياجات السيولة المؤقتة للمؤسسة؛

-تعتبر فوائد القروض بصفة عامة مصروفا وبالتالي لا تحسب عليها أية ضرائب؛

-تمكن من إنجاز الأشغال لفائدة السلطات العمومية سواء من خلال الحصول على قروض فعلية من البنك أو كفالات لصالح المقاولين.

وهناك عدة طرق تتبعها البنوك التجارية لتمويل نشاطات الاستغلال، حيث عملت على إيجاد وتطوير هذه الطرق لتناسب احتياجات التمويل قصير الأجل ، وفي هذا الصدد يمكننا التمييز بين الأنواع التالية لقرؤض الاستغلال:

1-قروض الاستغلال العامة:

وهي مجموعة القروض الموجهة لتمويل الأصول المتداولة بصفة عامة وليس لأصل بعينه، ويمكن إجمالها فيما يلي:[1]

-تسهيلات الصندوق؛

-السحب على المكشوف؛

-القرض الموسمي؛

-قروض الربط.

1-1- تسهيلات الصندوق:

تهدف هذه التسهيلات إلى تغطية العجز الذي يطرأ على حساب المدين أو يعطى لتخفيف صعوبات السيولة المؤقتة أو القصيرة جدا التي يواجهها الزبون والناجمة عن تأخر الإيرادات عن النفقات، فهذا النوع من القرض موجه لتمويل العجز الذي يطرأ على حساب المدين وتمتد هذه التسهيلات لبضعة أيام لا تتعدى 15 يوما أو شهرا. [2]

وتوجه هذه القروض أساسا بهدف إعطاء مرونة عمل للخزينة، وتعطى عموما للمؤسسات من أجل السماح لها بمواجهة الاختلالات القصيرة جدا من حيث المدة والتي تتعرض لها خزينة المؤسسة في بعض الأحيان كحلول أجل الاستحقاقات الجبائية واستحقاق المودعين وغيرها من الأزمات التي تواجه الخزينة.[3]

ويتم اللجوء إلى مثل هذه القروض في فترات معينة كنهاية الشهر مثلا حيث تكثر نفقات الزبون نتيجة لقيامه بدفع رواتب العمال أو تسديده لفواتير حان أجلها، ولا يكفي ما عنده في الخزينة من سيولة لتغطية

[1] الطاهر لطرش: تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2004، ص57.

[2] A.Boudinot- J farbot, Technique et pratique bancaire, Sirey, paris, 4eme édition, 1978 , p.14.

[3] Christian Marmuse , Gestion De Trésorerie , Librairie Vuibert , Paris, 1988 , P. 110

هذه النفقات، فيقوم البنك حينها بتقديم هذا النوع من القروض، ويتجسد ذلك في السماح للزبون بأن يكون حسابه مدينا وذلك في حدود مبلغ معين ومدة زمنية لا تتجاوز عدة أيام من الشهر، ويقوم البنك بحساب أجر هذا التسهيل على أساس الاستعمال الفعلي له، وكذلك على أساس المدة الزمنية الفعلية أي تلك المدة التي يبقى الحساب فيها مدينا.

1-2- السحب على المكشوف:

يعبر السحب على المكشوف عن قرض بنكي لفائدة الزبون الذي يسجل نقصا في الخزينة ناجم عن عدم كفاية رأس المال العامل.[4] ويتجسد ماديا في إمكانية ترك حساب الزبون لكي يكون مدينا في حدود مبلغ معين ولفترة أطول نسبيا قد تصل سنة كاملة.

وإذا كانت مدة القرض في تسهيل الصندوق لا تتجاوز عدة أيام فإن المكشوف يمتد من 15 يوم إلى سنة وذلك حسب طبيعة التمويل ، حيث يلزم بنك الجزائر البنوك التجارية عند منحها لهذا النوع من القروض أن تكون موجهة لتمويل نشاط حقيقي للمؤسسة، كالاستفادة من الظروف التي تتيحها السوق مثل انخفاض سعر سلعة معينة ولتجنب بعض الصعوبات الناجمة عن عدم الانتظام في توريد سلعة معينة وذلك بشراء كميات كبيرة منها ما دامت متوفرة حاليا، أما بالنسبة لتحديد قيمة السحب على المكشوف فقد حدده بنك الجزائر لقيمة رقم الأعمال المقابل لفترة خمسة عشر يوما من نشاط المؤسسة كحد أقصى.

ونظرا لمبلغ القرض ومدته وكذلك النشاطات التي يقدم من أجل تمويلها، فهناك خطر حقيقي يمكن أن يتعرض له البنك ويتمثل في تجميد أمواله لفترة معينة وهو ما يؤثر على سيولته وعلى قدرته في القيام بعمليات قرض أخرى، إضافة إلى خطر عدم التسديد في الوقت المحدد ولمواجهة هذه المخاطر يقوم البنك بطلب ضمانات من الزبون بالإضافة إلى البحث عن إمكانية تعبئة هذا القرض لدى مؤسسة ومالية أخرى أو لدى البنك المركزي.

1-3- القرض الموسمي:

هي قروض تقدمها البنوك لتمويل أنشطة موسمية لزبائنها ولا يمس التمويل كل التكاليف بل جزء منها فقط، ويخص هذا النوع من القروض النشاطات ذات الطابع الموسمي مثلا الزراعة، السياحة والمبيعات الموسمية لبعض البضائع، حيث تقوم المؤسسة في هذه الحالة و في الفترة المحددة بإنفاق مصاريف كثيرة مع العلم أن المداخيل لا تحدث إلا في فترة لاحقة ولكي تواجه المؤسسة هذه التكاليف (مواد أولية، تخزين، نقل) تلجا للبنك ليغطي كل مصاريفها على أن تسدد المبلغ بالمداخيل الأولى للعملية.

---

[4] الطاهر لطرش: مرجع سابق، ص59.

وبالتالي مدة هذا النوع من القروض تصل عموما إلى 09 أشهر، ولكن قبل الإقدام على منح هذا النوع من القروض فإن الزبون مطالب بأن يقدم للبنك مخطط التمويل يبين زمنيا نفقات وعائدات النشاط المتوقعة وعلى أساس هذا المخطط يقوم البنك بتقديم القرض.

1-4- قرض الربط :

تمنح هذه القروض عادة إلى الزبون لمواجهة الحاجة إلى السيولة المطلوبة لتمويل عملية مالية في الغالب تحققها شبه مؤكد، ولكنه مؤجل فقط لأسباب خارجية، ويمكن توضيح طبيعة هذا النوع من القروض عبر الأمثلة التالية:

-قامت مؤسسة بعملية استثمار وحصلت على قرار التمويل من مؤسسة مالية متخصصة، ولكن لأسباب معينة متعلقة بالضمانات أدت إلى تأجيل تنفيذ هذه العملية لفترة قصيرة ريثما تقوم المؤسسة المالية المتخصصة بتحرير هذا القرض ، حيث يسترد البنك أمواله.

-للقيام باستثمار معين قررت المؤسسة تمويله عن طريق بيع عقارات ليست بحاجة إليها ، لكن دخول الأموال الناتجة عن هذا التنازل يتأخر نسبيا نظرا للإجراءات التي يجب القيام بها، لذلك تلجئ هذه المؤسسة إلى البنك لطلب قرض من سأجل تمويل هذا الاستثمار يتم تسديده بعد دخول هذه الأموال.

تدخل كل هذه الأنواع ضمن طائفة قروض الربط وهي تهدف إلى تحقيق الفرص المتاحة أمام المؤسسة في انتظار تحقق العملية المالية، وعلى الرغم من ذلك فهناك مخاطر مرتبطة بهذا النوع من القروض مثل خطر عدم تحقق العملية لإلغائها أو لإعادة النظر فيها وهناك مخاطر أخرى هي مخاطر استعمال القروض الناجمة عن العملية المالية لأغراض أخرى ولما يتمتع به البنك من خبرة وإمكانيات الدراسة فإنه يستطيع توظيف ذلك في اتجاه التقليل إلى حد كبير من هذه المخاطر.

2- قروض الاستغلال الخاصة:

وهي قروض موجهة لتمويل أصل معين من الأصول المتداولة، ويمكن إجمالها فيما يلي:

-تسبيقات على المخزون؛

-التسبيقات على الصفقات العمومية؛

-الخصم التجاري.

2-1- التسبيقات على المخزون:

التسبيق على المخزون هو عبارة عن قرض يقدم للزبون من طرف البنك لتمويل مخزون معين وحصول البنك مقابل ذلك على ضمان يتمثل في المخزونات، أي المخزون يكون مرهون لدى البنك، وينبغي على البنك في هذه الحالة التأكد من وجود البضاعة وطبيعتها ومواصفاتها ومبلغها وذلك للتقليل ما أمكن من

الأخطار، وعليه يقدم الزبون للبنك إيصالا مزدوجا أي متكونا من جزئين، يسمى الأول وصل أو سند إيداع وهو وصل يذكر فيه اسم ومهنة وعنوان المودع، كذلك نوع وكمية وقيمة البضاعة وهذا الوصل يمكن نقل ملكيتة (ملكية البضاعة) بالتظهير أما الثاني فيتمثل في سند الرهن، وهو استمارة ضمان ملحقة بوصل البضائع المودعة بمخازن عامة، كما أنه يعتبر سند ضمان يمثل بضاعة معينة ومحددة مودعة في مخزن عام تسلمه هذه الأخيرة لصاحب البضاعة، وهذان الجزءان يمثلان معا البضاعة التي أودعها التاجر في المخزن العام، أما الوصل الذي سلمه له المخزن فيقوم هذا الأخير بنقل ملكية البضاعة من الزبون إلى البنك فيصبح هذا السند مظهرا ولكي يقوم الزبون من إخراج بضاعته من المخزن العام فيجب على البنك في هذه الحالة أن يظهر له السند، وعند بيع الزبون البضاعة فإنه يقدم سند الإيداع المظهر من طرف البنك إلى المشتري فتنتقل له ملكية البضاعة، أما الزبون فله حق مطالبة المشتري بالوفاء بالدين عند ميعاد الاستحقاق، وعند عدم الوفاء فمن حقه بعد مرور 8 أيام على الاستحقاق طلب بيع البضاعة و يستوفي دينه من قيمتها.

2-2- التسبيقات على الصفقات العمومية:

الصفقات العمومية هي عبارة عن اتفاقات للشراء أو تنفيذ أشغال لفائدة السلطات العمومية تقام بين هذه الأخيرة ممثلة في الإدارات المركزية (الوزارات أو الجماعات المحلية أو المؤسسات العمومية) ذات الطابع الإداري من جهة والمقاولين أو الموردين من جهة أخرى.

ونظرا لطبيعة الأعمال التي تقوم بها السلطات العمومية وخاصة من حيث أهمية المشاريع وحجمها وطرق الدفع التي تعتبر ثقيلة نسبيا، يجد المقاول المكلف بالإنجاز نفسه في حاجة إلى أموال ضخمة غير متاحة في الحال لدى هذه السلطات، و لذلك يضطر إلى اللجوء إلى البنك للحصول على هذه الأموال من أجل تمويل إنجاز هذه الأشغال ويسمى هذا النوع من التمويل بالتسبيق على الصفقات العمومية .

ويمكن للبنك أن يمنح نوعين من القروض لتمويل الصفقات العمومية هما: منح الكفالات لصالح المقاولين ومنح قروض فعلية.

2-2-1- منح الكفالات لصالح المقاولين:

تمنح هذه الكفالات من طرف البنك للمكتتبين في الصفقة وذلك لضمانهم أمام السلطات العمومية وتمنح هذه الكفالات لمواجهة 4 حالات:

أ- كفالة الدخول إلى المناقصة : وتعطى هذه الكفالة من طرف البنك لتفادي قيام الزبون الذي فاز بالمناقصة بتقديم نقود سائلة إلى الإدارة المعنية كتعويض إذا إنسحب من المشروع.

ب- كفالة حسن التنفيذ: تمنح هذه الكفالة من طرف البنك لتفادي قيام الزبون بتقديم نقود كضمان لحسن تنفيذ الصفقة وفق المقاييس المناسبة .

ج- كفالة إقتطاع الضمان: عند إنتهاء إنجاز المشروع، عادة ما تقتطع الإدارة من المقاول نسبة من المبلغ الإجمالي للصفقة وتحتفظ بها لمدة معينة كضمان، وحتى يتفادى المقاول تجميد هذه النسبة يمكنه الاستفادة منها وذلك عن طريق تقديم البنك له كفالة إقتطاع الضمان.

د- كفالة التسبيق: تقوم في بعض الحالات الإدارات صاحبة المشروع بتقديم تسبيق للمقاولين الفائزين بالصفقة ولا يمكن أن يمنح هذا التسبيق فعليا إلا إذا حصلت على كفالة تسبيق من أحد البنوك.

2-2-2- منح قروض فعلية:

توجد ثلاثة أنواع من القروض التي يمكن أن تمنحها البنوك لتمويل الصفقات العمومية:

أ- قرض التمويل المسبق Crédit de préfinancement: ويعطى هذا النوع من القروض عند انطلاق المشروع وعندما لا يتوفر المقاول على الأموال الكافية للانطلاق في الإنجاز ويعتبره البنك قرضا على بياض لنقص الضمانات.

ب- التسبيقات على الديون الناشئة وغير المسجلة Avances sur créances nées non constatées: عندما ينجزالمقاول نسبة مهمة من الأشغال ولكن الإدارة لم تسجل بعد ذلك رسميا، يمكنه أن يطلب من البنك تعبئة هذه الديون (منحه قرضا) بناءا على الوضعية التقديرية للأشغال المنجزة.

ج- التسبيقات على الديون الناشئة والمسجلة المسجلة Avances sur créances nées constatées: تمنح هذه التسبيقات عندما تصادق الإدارة على الوثائق الخاصة التي تسجل انتهاء الإنجاز، ويتدخل البنك لمنح هذه القروض للزبون لكون الدفع يتأخر عن الانتهاء من الأشغال .

2-3- الخصم التجاري:

هو عملية شراء البنك لأوراق تجارية مسحوبة لصالح العميل قبل حلول أجل استحقاقها، حيث أن الأوراق التجارية التي يشتريها البنك تصبح ملكا له، ويتم تسديد قيمتها من طرف الشخص المدين (المسحوب عليه) عند تاريخ الإستحقاق، هذا ويأخذ البنك مقابل هذه العملية سعر يسمى سعر الخصم الذي يتكون من ثلاثة عناصر أساسية هي:

-معدل الفائدة: هو ثمن القرض ويطبق على مدة القرض

-عمولة التحصيل: هي عمولة الجهد المبذول و الوقت المضحى به أثناء تحصيل الورقة

-عمولة الخصم: هي أجر البنك من العملية.

و تحتسب قيمة الخصم بالعلاقة التالية:

$$EC = \frac{A \times T \times N}{360}$$

حيث أن:

EC : قيمة الخصم.

A : القيمة الاسمية للورقة التجارية.

T : معدل الخصم

N : المدة المحصورة بين تاريخ الخصم وتاريخ الاستحقاق.

هذا ويستطيع البنك التجاري في حالة احتياجه للسيولة إعادة خصم هذه الأوراق لدى البنك المركزي.

3 – الاعتمادات بالتوقيع أو القروض بالالتزام:

ويتخذ هذا النوع من القروض شكل توقيع البنك لضمان التزامات زبونه اتجاه الآخرين في حدود مبلغ معين ولمدة معينة مقابل عمولة، وتظهر هذه القروض خارج ميزانية البنك، و تنقل إليها في حالة عدم التزام الزبون، يتم هذا الاعتماد حسب ثلاثة أشكال رئيسية هي: الضمان الاحتياطي، الكفالة والقبول.

3–1– الضمان الاحتياطي:

في كثير من الأحيان يقوم الشخص بتحرير الورقة التجارية إلى شخص آخر ويرفض المستفيد أو المظهر إليه (الحامل الشرعي) قبول استلام هذه الورقة، وذلك لضعف الثقة المالية لديه عند الشخص (المضمون) لذلك يطلب من الشخص الذي ظهر الورقة التجارية إليه، تأمينا لكي يقبلها ويطمئن على الوفاء بقيمتها، وهذا التأمين يكون إما رهنا يسلمه إليه أو كفالة شخصية، وهذه الكفالة هي التي يطلق عليها الضمان الاحتياطي، حيث يقدم الضمان الاحتياطي عادة عندما يكون هناك توقيع ضعيف أو مشكوك فيه، فيأتي الضامن الاحتياطي والذي يكون في العادة بنك لتقوية الثقة لدى الحامل, فالضمان الاحتياطي إذن من ضمانات الورقة التجارية، ويمنحها الثقة كما أنه يسهل تداول الورقة التجارية، وخاصة إذا كان الكفيل مصرفا أو مؤسسة مالية حيث أن هذا الضمان يجعل الورقة التجارية تتداول بسهولة كتداول النقود الورقية إلى حد ما.

3–2 – الكفالة :

هي عبارة عن التزام مكتوب من طرف البنك يتعهد بموجبه بتسديد الدين الموجود على عاتق المدين(الزبون) في حالة عدم قدرته على الوفاء بالتزاماته، وتحدد في هذا الالتزام مدة الكفالة ومبلغها ويستفيد هذا الزبون من الكفالة في علاقته مع الجمارك وإدارة الضرائب وفي حالة النشاطات الخاصة بالصفقات العمومية كما سبق الإشارة إليه.

3–3– القبول:

يلتزم البنك في هذا النوع من القروض بتسديد الدائن وليس عميله، ويمكن التمييز بين عدة أشكال لهذا النوع من القروض : القبول الممنوح لضمان ملاءة الزبون الأمر الذي يعفيه من تقديم ضمانات، القبول المقدم

بهدف تعبئة الورقة التجارية، القبول الممنوح للزبون من أجل مساعدته على الحصول على مساعدة الخزينة والقبول المقدم في التجارة الخارجية.

4- القروض المقدمة للأفراد:

بالإضافة إلى كل أنواع القروض سالفة الذكر، يمكن للبنك تقديم قروض قصيرة الأجل وهي عبارة عن قروض شخصية تمنح لتمويل النفقات الاستهلاكية للعملاء ومن أشهرها استخداما بطاقات القرض، والتي تستخدم في تسديد المشتريات الشخصية للعملاء دون الحاجة إلى استخدام النقود، هذا إلى جانب القروض التي توجه إلى الأفراد ذوي الدخول الثابتة والتي يتناسب مبلغها مع دخولهم الشهرية.

الفصل الثالث: آليات التمويل البنكي متوسطة وطويلة الأجل للمؤسسات

تعتبر القروض من أهم أوجه استثمار الموارد المالية للبنك، فهي تمثل الجانب الأكبر من الأصول، كما يمثل العائد المتولد عنها الجانب الأكبر من الإيرادات.

وتوجد عدة تصنيفات للقروض تختلف حسب المدة والهدف والجهة المستفيدة ونوع الضمان المطلوب، وسيتم التركيز من خلال هذا الفصل القروض متوسطة طويلة الأجل وهي قروض الاستثمار.

تتمثل نشاطات الاستثمار في تلك العمليات التي تقوم بها المؤسسات لفترات طويلة، وهي تهدف للحصول إما على وسائل الإنتاج ومعداته، وإما على عقارات مثل الأراضي والمباني الصناعية والتجارية والإدارية، وعليه فالاستثمار هو عبارة عن إنفاق حالي ينتظر من ورائه عائد أكبر في المستقبل، ويتم هذا الانفاق عادة مرة واحدة في بداية الأمر الذي يشكل عبئا ثقيلا على المؤسسة بينما تكون العائدات متقطعة وتتدفق خلال سنوات العمر، ويعطي هذا الأمر فكرة حول كيفية تسديد القرض المستعمل في التمويل.

وإلى وقت قريب كانت تقوم بتمويل عمليات الاستثمار بنوك متخصصة نظرا للخصائص المرتبطة بهذا التمويل، ولكن ذلك تغير مع الزمن، وأصبح بإمكان البنوك التجارية القيام بمثل هذه العمليات، وتعني عملية تمويل الاستثمار أن البنك مقبل على تجميد أمواله لمدة ليست بالقصيرة، يمكن أن تمتد من سنتين فما فوق حسب طبيعة الاستثمار، فإذا تعلق الأمر بتمويل الحصول على الآلات والمعدات فالأمر يتعلق بتمويل متوسط الأجل، أما إذا كان الأمر يتعلق بتمويل عقارات، فإننا نكون بصدد تمويل طويل الأجل، ونظرا للصعوبات التي تجدها المؤسسات في تمويل عمليات بهذا الحجم وهذه المدة ، فقد تم تحديث طرق التمويل بما يخفف من هذه الصعوبات ويتعلق الأمر بعمليات القرض الإيجاري.

وعليه سنتعرض في هذا الإطار إلى كل من عمليات تمويل الاستثمارات الكلاسيكية وكذا المستحدثة والمتمثلة في القرض الإيجاري.

أولا: عمليات القرض الكلاسيكية في تمويل الاستثمارات:

نميز في هذا الصدد بين نوعين من الطرق الكلاسيكية في التمويل البنكي للاستثمار ويتعلق الأمر بالقروض المتوسطة وطويلة الأجل.

1-القروض متوسطة الأجل:

توجه القروض متوسطة الأجل لتمويل الاستثمارات التي لا يتجاوز عمر استعمالها سبع (07) سنوات مثل الآلات والمعدات ووسائل النقل وتجهيزات الإنتاج بصفة عامة...إلخ

ونظرا لطول هذه المدة، فإن البنك يكون معرضا لخطر تجميد الأموال، ناهيك عن المخاطر الأخرى المتعلقة باحتمالات عدم السداد والتي يمكن أن تحدث تبعا للتغيرات التي تطرأ على مستوى المركز المالي

للمقترض، ويمكن التمييز بين نوعين من القروض المتوسطة الأجل و يتعلق الأمر بالقروض القابلة للتعبئة لدى مؤسسة مالية أخرى أو لدى مؤسسة الإصدار والقروض غير القابلة للتعبئة.

-القروض القابلة للتعبئة: البنك المقرض بإمكانه إعادة خصم هذه القروض لدى مؤسسة مالية أخرى أو لدى البنك المركزي، ويسمح له ذلك بالحصول على السيولة في حالة الحاجة إليها دون انتظار أجل استحقاق القرض الذي منحه، ويسمح له ذلك بالتقليل من خطر تجميد الأموال ويجنبه إلى حد ما، الوقوع في أزمة نقص السيولة.

- القروض غير القابلة للتعبئة: في هذه الحالة البنك لا يتوفر على إمكانية إعادة خصم هذه القروض لدى مؤسسة مالية أخرى أو لدى البنك المركزي، وبالتالي فإنه يكون مجبرا على انتظار سداد المقترض لهذا القرض، وهنا تظهر كل المخاطر المرتبطة بتجميد الأموال بشكل أكبر.

2- القروض طويلة الأجل:

تلجأ المؤسسات التي تقوم باستثمارات طويلة إلى البنوك لتمويل هذه العمليات، نظرا للمبالغ الكبيرة التي لا يمكن أن تعبئها لوحدها، وكذلك نظرا لمدة الإستثمار وفترات الإنتظار الطويلة قبل البدء في الحصول على عوائد، والقروض طويلة الأجل الموجهة لهذا النوع من الإستثمارات تفوق في الغالب سبع سنوات، ويمكن أن تمتد أحيانا إلى غاية عشرين سنة، وهي توجه لتمويل نوع خاص من الإستثمارات مثل الحصول على عقارات (أراضي، مباني...إلخ).

ونظرا لطبيعة هذه القروض (المبلغ الضخم والمدة الطويلة)، تقوم بها مؤسسات متخصصة لإعتمادها في تعبئة الأموال اللازمة لذلك على مصادر إدخارية طويلة، لا تقوى البنوك التجارية عادة على جمعها

إن طبيعة هذه القروض تجعلها تنطوي على مخاطر عالية الأمر الذي يدفع المؤسسات المتخصصة في مثل هذا النوع من التمويل البحث عن الوسائل الكفيلة بتخفيف درجة هذه المخاطر ومن بين الخيارات المتاحة لها في هذا المجال أن تشترك عدة مؤسسات في تمويل واحد أو تقوم بطلب ضمانات حقيقية ذات قيم عالية قبل الشروع في عملية التمويل.[1]

ثانيا: الإئتمان الإيجاري:

يعتبر من الطرق المستحدثة في تمويل الاستثمار والتي توسعت بشكل كبير نظرا للمزايا التي توفرها لكل من المؤسسات المقرضة والمقترضة على حد سواء.

[1] الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص.ص.75، 76.

1–مفهوم الإئتمان الإيجاري:

هو عبارة عن عملية يقوم بموجبها بنك أو مؤسسة مالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونا بذلك، بوضع آلات أو معدات أو أية أصول مادية أخرى بحوزة مؤسسة مستعملة على سبيل الإيجار مع إمكانية التنازل عنها في نهاية الفترة المتعاقدة عليها ، ويتم التسديد على أقساط يتفق بشأنها تسمى ثمن الإيجار.

وحسب هذا النظام تقوم المؤسسة المؤجرة (المشتري) بشراء الأصل الرأسمالي بمواصفات محددة من مورد معين (المنتج) وتأجيره إلى المشروع الذي يحتاج إليه (المؤسسة المستأجرة) لمدة محددة من الزمن (متوسطة أو طويلة) في مقابل سداد قيمة إيجار محددة يتفق عليها فيما بينهما ، وتسدد شهريا في أغلب الأحوال وتزيد في مجموعها عن ثمن شراء الأصول المؤجرة بحيث يتحقق للمؤجر عائد معدله يقترب من معدل الفائدة على قرض بضمان .

ويحتفظ المؤجر بملكية الأصول المؤجرة وعند انتهاء العقد فإن المستأجر يكون له الخيار إما أن يعيد الأصل الذي استأجره إلى المالك المؤجر، وإما أن يستمر في استئجاره للأصل بسعر بالغ الانخفاض أو أن يشتريه بثمن رمزي يتفق عليه.

2– أنواع الائتمان الايجاري :

هناك العديد من أنواع الائتمان الايجاري، وذلك حسب الزاوية التي يتم منها النظر إليه، إلا أننا سوف نركز على أكثر الأنواع استعمالا و شيوعا وهما الائتمان الايجاري حسب طبيعة العقد والائتمان الايجاري حسب طبيعة موضوع العقد .

-2-1- تقسيم الائتمان الايجاري حسب طبيعة العقد:

حسب هذا التصنيف هناك نوعين هما: الائتمان الايجاري المالي، والائتمان الايجاري العملي

-الائتمان الايجاري المالي:

ويتم فيه خصم المبالغ التي ستدفع سنويا مقابل الاستفادة من الائتمان الإيجاري مضافا إليها أسعار الفائدة على القروض طويلة الأجل، وفي التشريع الجزائري وحسب المادة الثانية من الأمر رقم 96-09(1) المتعلق بالائتمان الايجاري يعتبر الائتمان الايجاري ماليا، إذا تم تحويل كل الحقوق أو الالتزامات والمنافع والمساوئ والمخاطر المرتبطة بملكية الأصل المعنى الى المستأجر، ويعنى ذلك أن مدة عقد الائتمان الايجاري كافية لكي تسمح للمؤجر باستعادة كل نفقات رأس المال مضاف إليه مكافأة هذه الأموال المستثمرة.

ويتميز الائتمان الايجاري المالي عادة بالخصائص التالية:

-تقع الأعباء الخاصة بصيانة وخدمة الأصول المستأجرة على عاتق المؤسسة التي تقوم بالاستئجار؛

[1] الأمر 96-09 المؤرخ في 1996/01/10 المتعلق بالاعتماد الايجاري

-لا يستطيع المستأجر إيقاف عميلة الاستئجار وإنما عليه الاستمرار في سداد أقساط الاستئجار حتى نهاية العقد؛

يستمر عقد الاستئجار المالي لفترة زمنية طويلة نسبيا تتفق عادة مع الحياة الإنتاجية للأصل وبالتالي يستهلك الأصل بالكامل خلال هذه الفترة فيحصل مالك الأصل على قيمة الأموال المستثمرة في الأصل.

-الائتمان الايجاري العملي (التشغيلي):

وهو مصدر تمويل للمستأجر، حيث يمده بالأصل الرأسمالي المطلوب دون الحاجة إلى شراءه، إلا أن هذا العقد يحرر لفترة قصيرة لا تغطي العمر الافتراضي للأصل، وأن دفعات الإيجار لا تغطي التكلفة الكلية للأصل، وعادة ما يكون المؤجر هو منتج الأصل، ويكون مسؤولا عن إصلاحه وصيانته وخدمته وقد يتضمن حق شرط الإلغاء للمستأجر في إلغاء عقد الإيجار في أي وقت ، ويمكن للمؤجر استعادة الأصل في تاريخ لاحق .

وحسب المادة الثانية من الأمر رقم 96-09، يعتبر الائتمان الايجاري عمليا إذا لم يتم تحويل كل الحقوق والالتزامات والمنافع والمساوئ والمخاطر المرتبطة بملكية أصل المعني، أو تقريبا كلها إلى المستأجر، وهذا يسمح بالقول أن جزء من ذلك يبقى على عاتق المؤجر، ومعنى ذلك أن فترة العقد غير كافية لكي يسترجع المؤجر كل نفقاته، وبالتالي فإنه يجب انتظار أخرى لاستعادة ما تبقى من النفقات سواء بتجديد العقد أو بيع الأصل، وتعتبر الحسابات الآلية، آلات تصوير المستندات والسيارات والجرارات وما شابهها من أهم أنواع المعدات التي يتم استئجارها في ظل هذا النوع من الاستئجار .

وعليه يمكننا القول أن الائتمان الايجاري العملي يتميز بالخصائص التالية :

-يلتزم مالك الأصل بصيانة وخدمات الأصل المؤجر للغير على أن تدخل تكاليف الصيانة ضمن المدفوعات الثابتة التي يقوم المستأجر بسدادها؛

-يستمر هذا النوع من الاستئجار لفترة زمنية قصيرة نسبيا تكون عادة أقل من الحياة الإنتاجية للأصول، وبالتالي فإن قيمة الاستئجار لا تغطي تكلفة الأصل ومن ثم يتوقع مالك الأصل استعادة قيمة الاستثمارات الموظفة في هذا الأصل من خلال تكرار عمليات تأجيرها إما لنفس المنشأة أو لمنشآت أخرى؛

-تشمل عقود الاستئجار التشغيلي عادة ما يفيد بإمكانية إيقاف عملية الاستئجار قبل انتهاء المدة المتفق عليها ومن الواضح أن هذا الشرط يتقابل مع مصلحة المستأجر إلى حد كبير حيث يمكنه في هذه الحالة إعادة الأصل إلى المؤجر طالما انتهت الحاجة إليه أو في حالة ظهور معدات أحدث (وبصفة خاصة في حالة الأصول والمعدات التكنولوجية التي تتطور بشكل سريع كالحاسب الآلي مثلا).

-2-2- تقسيم الائتمان الايجاري حسب طبيعة موضوع التمويل:

يمكننا حسب هذا التصنيف التفريق بين نوعين من الائتمان الايجاري: الائتمان الايجاري للأصول المنقولة والائتمان الايجاري للأصول غير المنقولة.

-الائتمان الايجاري للأصول المنقولة:

يستعمل هذا النوع من طرف المؤسسات المالية لتمويل الحصول على أصول منقولة تتشكل من تجهيزات وأدوات استعمال ضرورية لنشاط المؤسسة المستعملة، وهي كأنواع الائتمان الايجاري الأخرى تعطى على سبيل الإيجار لفترة محددة لصالح المستعمل سواء كان شخصا طبيعيا أو شخصا معنويا لاستعماله في نشاطه المهني مقابل ثمن الإيجار وفي نهاية هذه المدة، تعطي لهذا المستعمل فرصة تجديد العقد لمدة أخرى أو شراء هذا الأصل أو التخلي عنه نهائيا.

-الائتمان الايجاري للأصول غير المنقولة:

لا يختلف هذا النوع من الائتمان الايجاري من ناحية تقنيات استعماله عن النوع السابق، ويتمثل الفرق الأساسي في موضوع التمويل، حيث أن هذا النوع يهدف إلى تمويل أصول غير منقولة تتشكل غالبا من بنايات شيدت أوهي في طريق التشييد حصلت عليها المؤسسة المؤجرة من جهة ثالثة أو قامت هي ببنائها، وتسلمها على سبيل الإيجار إلى المؤسسة المستأجرة لاستعمالها في نشاطاتها المهنية مقابل ثمن الإيجار، وفي نهاية فترة العقد تتاح للمؤسسة المستأجر إمكانية الحصول على الأصل نهائيا حتى ولو كان ذلك تنفيذا لمجرد وعد انفرادي بالبيع، أو تتاح لها إمكانية الاكتساب المباشر أو غير المباشر للأرض التي أقيم عليها البناء أو تتاح لها أخيرا إمكانية التحويل القانوني لملكية البناء المقام على أرض هي أصلا ملك للمؤسسة المستأجرة.

وبالإضافة إلى موضوع التمويل، هناك أوجه أخرى للاختلاف بين الائتمان الايجاري للأصول المنقولة والائتمان الايجاري للأصول غير المنقولة، وتقع هذه الاختلافات بصفة أساسية على ثلاثة مستويات:

تكون درجة التعقيد في الائتمان الايجاري للأصول غير المنقولة أكبر منها في النوع الأخر، حيث ينبغي إيجاد الأرض التي تقام عليها المباني، ثم القيام في مرحلة ثانية بتشييد هذه المباني مع كل ما يرافق ذلك من تعقيدات إجرائية ووقت طويل لإنجاز المشروع، وتعقيدات نفعية تتعلق بملائمة هذه العقارات للأنشطة المهنية الخاصة بالمؤسسة المستأجرة بينما تكون التعقيدات المرتبطة بالائتمان الايجاري للأصول المنقولة أخف من ذلك بكثير .

في حالة الائتمان الايجاري للأصول غير المنقولة، يتطلب الأمر تدبير أموال طائلة تفوق بكثير الاحتياجات إلى الأموال في حالة الأصول المنقولة، الأمر الذي يدفع إلى البحث عن صيغ ملائمة لإتمام العملية، ومن بين هذه الصيغ المتاحة إشراك المستفيد في تنفيذ العملية سواء بمساهمة في تقديم الأرض لتشييد المباني أو تقديم جزاء من رأس المال.

إنجاز البناء وتنفيذه وكرائه يخضع إلى أنظمة خاصة عندما يتعلق الأمر بالعقارات بينما يخضع الحصول على الأصول المنقولة إلى قواعد القانون التجاري، وهذا ما يجعل التفرقة بين النوعين ضرورية.

3-مزايا الائتمان الايجاري:

يوفر الإئتمان الإيجاري عدة مزايا للمؤسسات المستأجرة نذكر أهمها فيما يلي:

-التأجير كمصدر للتمويل: يعتبر التأجير كمصدر تمويل مقدم من طرف المؤجر إلى المستأجر، فالمستأجر يستفيد من استخدام الأصول الثابتة لفترة زمنية محدودة مقابل دفع أقساط الإيجار المتفق عليها، وهذا الالتزام المالي هو الذي يجعلنا نقول أن التأجير هو مصدر تمويل، لأن البديل الآخر للحصول على خدمات هذا الأصل هو الشراء سواء باستعمال الأصول المملوكة أو القروض ؛

-تخفيض تكلفة الإفلاس: فالإيجار يماثل القروض لأنه في الحالتين هناك دفع أقساط مالية ثابتة ولكن في حالة التمويل الايجاري إذا تعرض المستأجر إلى عسر مالي " الإفلاس " فالمؤسسة المؤجرة بإمكانها استرجاع الأصل الذي هو محل عقد الإيجار، أما في حالة القرض، فإن عدم دفع أقساط اهتلاك القرض قد يعرض المؤسسة للإفلاس عندما يكون للأصل قيمة سوقية منخفضة، فالتمويل التأجيري يبعد المؤسسة عن مسألة ضمان القروض التي تشكل عائقا أساسيا في عملية التمويل؛

-التخلص من عبء الصيانة: في حالة الاتفاق في العقد أن خدمة الصيانة تكون من مسؤولية المؤسسة المؤجرة (شركة الإيجار) وبالتالي فإن هذه الكلفة تتحملها الشركة المؤجرة خاصة عندما يكون الأصل المؤجر معقدا تكنولوجيا ويتطلب خبرة فنية عالية للقيام بهذه العملية ؛

-المرونة: تظهر هذه المرونة من خلال تكيف عقد الإيجار مع مختلف أنواع المؤسسات من حيث نشاطها وشكلها وباختلاف ظروفها وإمكانياتها والاستثمارات المطلوب تمويلها، كما أن مبالغ أقساط الإيجار تتناسب مع حجم المداخيل المحققة وستحقق عندما يصبح الاستثمار منتجا، إضافة إلى أن مدة العقد تكون ملائمة مع مدة الحياة الاقتصادية للمعدات ؛

-امتيازات جبائية : باعتبار أن الجانب الجبائي عنصرا مهما في حياة المؤسسة، أدى ظهور هذه الطريقة إلى اهتمام كبير أبداه المتعاملون بها من الجانب المحاسبي والجبائي حتى قبل تحديد جانبه القانوني، حيث أنه تم اقتراح اعتبار أقساط الإيجار المدفوعة كتكاليف استغلال الدورة تحذف كليا من النتيجة الخاضعة مهما كان نوع الاستثمار المؤجر؛

-إعطاء صورة أفضل لميزانية المؤسسة: لا يؤدي التعامل بقرض الإيجار إلى تكثيف عناصر أصول وخصوم الميزانية، فهو لا يتبع بأي تسجيل سواء من ناحية حيازة الاستثمارات في أصول الميزانية ولا من ناحية اعتباره

كدين يقابل أقساط الإيجار في الخصوم، وبالتالي فهو لا يؤدي إلى زيادة لا في الأصول ولا في الخصوم، ويتم تقييده بصفة منفصلة في وثائق ملحقة للميزانية، والمصاريف الناتجة عنه في حساب مصاريف متنوعة ؛

-التخلص من مشكلة الضمانات: إعفاء المستأجر من تقديم ضمانات مصرفية مكلفة على نحو ما هو متبع في حالة التمويل المصرفي، باعتبار أن أهم ضمان في قرض الإيجار هو تمتع الشركة المؤجرة بحق ملكية الأصل إلى غاية نهاية مدة العقد ؛

-تحسين قدرات الاستدانة: أي عدم اللجوء للاقتراض وبالتالي التخفيف في خصوم الميزانية وتحديدا في حجم الديون الخارجية على المدى الطويل مما سيؤدي إلى تحسين الوضعية المالية للمؤسسة ؛

-توفير السيولة المالية لأغراض أخرى: إن استئجار الأصول الثابتة يساعد المؤسسة التي تعاني من نقص في الموارد المالية في الحصول على الأصول الضرورية دون اللجوء على البنوك للاقتراض أو البحث عن شركاء أو زيادة حصص عدد المساهمين ، وفي نفس الوقت بإمكانها استعمال الموارد المتوفرة لديها لأغراض أخرى.

4- عيوب الائتمان الايجاري:

في مقابل المزايا العديدة التي يوفرها هذا النوع من التمويل فإنه ينطوي على بعض العيوب يتمثل أهمها فيما يلي:

-القيمة المتبقية: مما يعاب على القرض الايجاري أنه يخدم أكثر مصالح الشركات المؤجرة وذلك من خلال تمتعها بملكية الأصل مدة فترة الإيجار، إضافة إلى استفادتها بالقيمة المتبقية للأصل التي تعود إليها رغم استيفاء قيمته من الأقساط الدورية خاصة إذا كانت هناك إمكانية إعادة بيع هذا الأصل الذي يمكنها من تحقيق فائض قيمة ؛

-التكلفة: من سلبيات قرض الإيجار ارتفاع تكلفته في بعض الأحيان مقارنة بالقروض، وتتكون هذه التكلفة من عدة عناصر هي قيمة استهلاك الأصل بالكامل مع سعر الفائدة، لإضافة إلى علاوة محددة للشركة المؤجرة لمواجهة المخاطر والمصاريف الإدارية الطارئة، وفي عمليات التأجير التمويلي فإن حساب الاهتلاك يسدد كاملا خلال مدة عقد الإيجار تحتسب الفائدة عادة [1٪ - 3٪] زيادة عن سعر الفائدة المصرفي على القروض متوسطة الأجل؛

-محدودية القرض الايجاري : نظرا لثقل الالتزامات المالية المفروضة على المؤسسات التي تعتمد على هذا النوع من التمويل، يشترط في استعماله أن يخص المؤسسات التي تتمتع بمردودية مالية كبيرة وتتوفر على رأسمال متداول معتبر يمكنها من تحمل التكاليف الضرورية لذلك .

الفصل الرابع: آليات التمويل البنكي للتجارة الخارجية

بسبب ضغط التطور الكبير وتوسع نطاق المبادلات الدولية العمل على حماية حقوق المصدرين والمستوردين على حد سواء ، وكانت البنوك هي التي تؤدي دور الوسيط في تمويل التجارة الخارجية بين الدول ، وقد تم استخدام آلية تحقق الأمان لجميع الأطراف للوفاء بالتزاماتهم في شكل الاعتمادات المستندية والتحصيل المستندي .

أولا: الاعتماد المستندي

1- تعريف :

هو تعهد مكتوب يصدره بنك معين يسمى البنك المصدر للاعتماد أو البنك فاتح الاعتماد بناء على طلب أحد المستوردين من عملائه ووفقا لتعليماته وسمي معطي الأمر لصالح شخص آخر يسمى المستفيد (المصدر) بأن يدفع مبلغا معينا من النقود بالعملة المتفق عليها خلال فترة محددة مقابل تقديم مستندات معينة محددة في عقد فتح الاعتماد .

فالاعتماد المستندي لا يعتبر مجرد أداة تجارية تستخدم لتسوية معاملات تجارية دولية،ولكنه يعتبر أداة مالية له بعض خصائص أمر الدفع وبعض خصائص الضمان, ويفترض الاعتماد المستندي وجود أربعة أطراف هي :

-معطى أمر فتح الاعتماد المقتدي (المستورد) .

-البنك الذي يفتح الاعتماد استجابة للأمر الصادر إليه .

-المستفيد الذي يفتح الاعتماد لصالحه (المصدر).

-بنك المصدر (لابلاغ الاعتماد للمستفيد أو تعزيزه) .

ويسجل المشتري (المستورد) كافة المصاريف المتعلقة بفتح الاعتماد المستندي الذي يتم فتحه لصالح البائع .

2- أهمية الاعتماد المستندي:

ويعتبر الاعتماد المستندي مهما لكل من البائع (المصدر) والمشتري (المستورد) وبالنسبة للمصاريف وللتجارة الدولية .

ا-/ أهميته بالنسبة للبائع :

إن تقرير البنك الوارد في الاعتماد المستندي يصدر قبل أن يبدأ في تنفيذ التزاماته في العقد المحرر بينه وبين المشتري فهو يعطيه ضمانا كاملا من أجل أن يبدأ في تنفيذ التزاماته ، أو يلتزم البنك بالتسديد حتى ولو كان المشتري غير قادر على التسديد لسبب أو لآخر .

يمكن الاعتماد المستندي البائع من تمويل البيع ، إذ يحصل على الثمن فور تنفيذ البيع حتى إذا لم يكن المشتري قد استلم البضاعة بعد .

ب/ أهميته بالنسبة للمشتري :

يكون على ثقة من أن بضاعته ستكون مطابقة للشروط المتفق عليها وخاصة عندما يطلب شهادة معاينة من قبل مؤسسة تمارس أعمال الكشف والتأكيد من المواصفات حسب الشروط المتفق عليها في الاعتماد .

لا يضطر لدفع قيمة الاعتماد إلا إذا قدم البائع المستندات التي تشير إلى الوفاء بتنفيذ التزاماته .

تمكن المشتري من التصرف في البضاعة والحصول على ثمنها عندما يسلم له البنك المستندات حتى رغم عدم وصول البضاعة إلى ميناء الشحن .

ج/ أهميته بالنسبة للمصارف :

يعتبر مصدر دخل للمصارف من خلال العمولات التي تتقاضاها والتأمينات التي تأخذها كما أنها يمكنها أن توظف هذه التأمينات فتحصل على عوائد .

د/ أهميته بالنسبة للتجارة الدولية :

تساعد هذه الاعتمادات على تيسير انتقال السلع والخدمات بين دول العالم وتقدم تسهيلات مالية والتي كانت في السابق تمثل حاجزا أمام تطور التجارة الدولية فالمصارف تسير استلام ثمن البضاعة حال شحنها ولا يدفع المشتري ثمنها إلا عند استلام للوثائق الخاصة بهذه البضاعة .

3- الخطوات العملية في مسار الاعتمادات المستندية :

1-يتضمن العقد المحرر بين المصدر و المستورد شروط بيع البضاعة وتسوية قيمتها من خلال فتح اعتماد مستندي .

2- يتقدم العميل (المستورد) إلى بنكه بطلب فتح الاعتماد ومرفق بالمستندات الخاصة بعملية الاستيراد مثل الفاتورة .

3- يقوم البنك المصدر للاعتماد بإبلاغ البنك المبلغ أو المعزز بفتح الاعتماد مع بيان تفصيل المستندات المطلوبة من البائع (المصدر).

4- يقوم البنك المبلغ بإخطار المستفيد (البائع) بفتح الاعتماد لصالح ، ويبين له كذلك الشروط الواردة في الاعتماد وقد يضيف تعزيزه للاعتماد إذا طلب البنك فاتح الاعتماد منه ذلك مقابل عمولة يدفعها إليه .

5-إذا قبل المستفيد الشروط الواردة في الاعتماد فإنه يقوم بعمل ترتيبات شحن البضاعة المتعاقد عليها للمشتري .

6- يقوم البائع بالحصول على المستندات المطلوبة مثل فاتورة الشحن من شركة الشحن وشهادة المنشأ ... الخ و إرسالها إلى البنك المبلغ .

7--يقوم البنك عند استلام المستندات بمراجعتها بدقة ، فإذا كانت مطابقة تماما للتعليمات الصادرة إليه والموضحة في الاعتماد فإنه يقوم بسداد القيمة إلى البائع.

8- قوم البنك المبلغ بإرسال المستندات إلى البنك المصدر للاعتماد والذي يقوم بدوره بمراجعتها بدقة ، فإذا وجدها مطابقة للاعتماد ، فإنه يسلمها للمستورد لاستلام البضاعة وحيازتها ، فإذا كان المستورد قد حصل على تسهيل ائتماني بقيمة الاعتماد المستندي فإن عليه سداد قيمة التسهيل مقابل استلام المستندات ما لم يكن هناك ترتيبات أخرى متفق عليها بين المستورد والبنك .

وينقسم الاعتماد غي القابل للإلغاء إلى نوعين :

ا-اعتماد غي قابل للإلغاء وغير معزز :

الاعتماد غير القابل للإلغاء يتضمن التزام البنك فاتح الاعتماد بالدفع إلا أن البنك الموجود ببلد المستفيد لا يتعهد أو يضيف تعهده إلى تعهد البنك المستورد ، أي أنه لا يعزز تعهد بنك المستورد .

ب-اعتماد غير قابل للإلغاء ومعزز :

في هذه الحالة يضيف البنك الموجود ببلد المصدر تعهده إلى تعهد بنك المستورد وبذلك يضيف التزام بالتسديد إلى جانب التزام البنك المصدر للاعتماد .

ج-اعتماد قابل للتحويل :

في هذا النوع من الاعتمادات يمكن للمصدر تحويل قيمة الاعتمادات لصالح مستفيد آخر ، ويجب على المصدر إعلام المستورد باسم الشخص الذي سيحول لصالحه الاعتماد ولا يحول الاعتماد أكثر من مرة واحدة.

د-اعتماد غير قابل للتحويل :

لا يحق للمصدر تحويل قيمة صادراته إلى مستفيد آخر, بمعنى آخر إذا صدر اعتماد لصالح مصدر معين يجب أن ينفذ هنا المصدر الاعتماد لصالحه ، وإلا أصبح الاعتماد لاغيا .

هـ-الاعتماد المستندي القابل للتجزئة :

في هذا النوع من الاعتمادات يحق للبائع (المصدر) أن يشحن البضاعة المتعاقد عليها على عدة دفعات ، وأن يحصل على قيمة كل دفعة بمجرد تسليم مستندات (وثائق) شحنها إلى البنك .

و-الاعتماد المستندي غير قابل للتجزئة :

يلتزم المصدر بشحن البضاعة دفعة واحدة كما يتم الدفع به مرة واحدة عند تسليم المستندات اللازمة.

ز-الاعتماد المقابل أو الاعتماد الظهير :

هي عملية تتضمن إعتمادين يفتح الأول لمصلحة مستفيد لكي يقوم بتوريد بضاعة واستنادا إلى هذا الاعتماد يفتح المستفيد اعتماد آخر لمستفيد آخر عن نفس البضاعة وفق شروط الاعتماد الأول وسمي الاعتماد الثاني الاعتماد الظهير أو المساند ، ويقوم هذا الاعتماد في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي مجرد وسيط وليس منتج بضاعة .

ح-الاعتماد الدائري أو المتجدد (الدوار) :

وهو الاعتماد الذي يفتح بمبلغ محدد ويجدد مبلغه تلقائيا خلال عدد معين من الفترات وبنفس الشروط, بمعنى أنه إذا تم استعمال الاعتماد خلال الفترة الأولى تجددت قيمته بالكامل ليصبح ساري المفعول خلال الفترة الموالية و هكذا. ويخطر البنك المستفيد بأن مبلغا جديدا أصبح تحت تصرفه ويمكن أن يستخدمه نظير تقديم مستندات جديدة .

وقد يكون هذا الاعتماد مجمعا أو غير مجمع

والاعتماد غير المجمع هو الذي يقسم مددا مستقلة لا يتداخل مبلغ أي منها ولا يضاف إلى المبلغ الخاص بمدة أخرى .

فإذا افترضنا أن قيمة الاعتماد 1000دج في الشهر ، وبمجرد انتهاء الشهر يصبح مبلغ الاعتماد 1000دج من جديد, فإذا كان الاعتماد مجمعا وكان قد دفع منه مبلغ 500دج ، فإن المبلغ الممكن سحبه في الشهر التالي يكون 1500دج ، أما إذا كان الاعتماد غير مجمع فإن مبلغ الاعتماد في الشهر التالي 1000دج فقط بالرغم من أن المبلغ المسحوب في الشهر السابق قد بلغ 500دج فقط.

ط-اعتماد مستندي بالاطلاع :

يتم الدفع للمستفيد بموجب هذا الاعتماد فور تقديمه المستندات المطلوبة ، وبعد قيام البنك بمراجعتها وفي حالة الاعتماد غير المعزز ، فإن البنك الذي يقوم بالإشعار قد يؤخر الدفع للمستفيد إلى أن يستلم المبلغ المذكور في حالة الاعتماد من البنك المصدر للاعتماد .

ي-- اعتماد الدفع الأجل :

لا يتم الدفع للمستفيد فورا عقب تقديم المستندات وإنما يتم بعد انقضاء مدة من الزمن محددة في الاعتماد وهو يمنح المشتري فترة سماح ويضمن الدفع للبائع في التاريخ المذكور في الاعتماد ، كما

لا يتضمن وجود كمبيالة ضمن المستندات مثل اعتماد القبول ومن ثم لا يتمتع المستفيد بإمكانية

خصم الكمبيالات والحصول على سيولة نقدية حاضرة ، ويمكن له الحصول على تسهيل مصرفي عند أجل السداد (جاري مدين مستندي).

ك-اعتماد القبول :

يهدف هذا الاعتماد إلى إعطاء المستورد الوقت الضروري للتسديد وذلك بتمكينه من بيع السلع المستوردة بموجب الاعتماد قبل حلول أجل السداد وبذلك يتفادى اللجوء إلى الاقتراض لتمويل عملية الاستيراد ، وبعد الانتهاء من تنفيذ الشروط الواردة في الاعتماد يطلب المستفيد من البنك المصدر أو البنك المرسل التوقيع بالقبول على الكمبيالة التي يكون قد سحبها على أيهما ثم إعادتها إليه ، وهذه الكمبيالة يسلمها المستفيد إلى البنك الذي يتعامل معه ، إما لتحصيل قيمتها في تاريخ استحقاقها أو لخصمها مقابل عمولة إذا كان في حاجة عاجلة إلى السيولة وتتراوح مدة الكمبيالة التي تسحب على قوة اعتماد القبول من 60 يوما إلى 180 يوما .

ل-- اعتماد الدفع الآجل :

هنا يقوم المستفيد بسحب سند على المستورد بقيمة البضاعة ليستحق الدفع بعد مدة معينة يتم الاتفاق عليها في الاعتماد ويمنح المشتري فترة سداد وفي نفس الوقت يضمن الدفع للبائع في التاريخ المذكور في الاعتماد .

م-- اعتماد الشرط الأحمر :

هذا النوع من الاعتمادات يسمح للمستفيد بسحب مبالغ في حدود معينة قبل تقديم مستندات الشحن تخصم قيمتها من قيمة المستندات عند تقديمها لاحقا ، وهذا يعني أن معطى الأمر يوافق مسبقا على السماح للمستفيد – وفق الاتفاق بينهما – بأن يسحب نسبة معينة من قيمة الاعتماد قبل تقديم مستندات الشحن ، ويستعمل المستفيد المبالغ المدفوعة مقدما لتمويل نقل البضائع من الداخل إلى ميناء الشحن أو تعبئة البضاعة. وتسمى هذه الاعتمادات اعتمادات الشرط الأحمر نظرا لأن البند الذي يسمح بسداد دفعات مقدمة يطبع بالحبر الأحمر .

ن-- اعتماد مستندي بالاطلاع :

هنا يقوم البنك المراسل بالدفع فورا على المستفيد مقابل تقديم مستندات والرجوع بعد ذلك على البنك فاتح الاعتماد ، وفي حالة الاعتماد غير المعزز فغن البنك الذي يقوم بالإخطار قد يؤخر الدفع للمستفيد إلى أن يستلم المبلغ المذكور في الاعتماد ومن البنك المصدر للاعتماد .

4-- البيانات الواجب ذكرها في طلب الاعتماد المستندي :

يذكر في طلب فتح الاعتماد المستندي النقاط التالية :[1]

-اسم المفتوح بأمره ولحسابه الاعتماد .

-طريقة إخطار المستفيد عن فتح الاعتماد (بالبريد أو بالتلكس).

-نوع الاعتماد المستندي المطلوب فتحه حسب الاتفاق المعقود مع البائع (غير قابل للإلغاء – غير قابل للإلغاء ومعزز .. إلخ) .

-اسم المستفيد من الاعتماد (البائع) وعنوانه بالكامل ، وقد يطلب المستفيد في بعض الأحيان فتح الاعتماد على بنك معين ، وفي هذه الحالة يجب ذكر اسم هذا البنك أما في حالة عدم تعيين بنك بذاته فإن الاعتماد يفتح مع أحد مراسلي البنك في بلد المستفيد .

-مبلغ الاعتماد أو الحد الأقصى للسحب منه بالأرقام والحروف، ويجب أن يوضح أيضا ما إذا كان المبلغ يتضمن تكلفة الشحن أو التأمين أو كليهما معا من عدمه .

-صلاحية الاعتماد أو تاريخ انتهاء الاعتماد .

-شروط الصرف من الاعتماد .

-طريقة السحب من الاعتماد (بالاطلاع عند تقديم المستندات أو بعد مضي مدة معينة ...).

-بيان نوع الكمبيالات إن وجدت (أي إذا كانت بالاطلاع أو بعد 30-60-90 يوما او أكثر من تاريخ الاطلاع أو من تاريخ التحرير).

-جهة الشحن وجهة التفريغ وآخر ميعاد للشحن أو الإرسال ، فإذا ذكر أن الشحن عاجل أو في الحال أو بأسرع ما يمكن ، فإن ذلك يعني أن الشحن يجب أن يتم خلال 30 يوما على أكثر تقدير من تاريخ إخطار المستفيد بفتح الاعتماد .

-يجب أن يذكر إذا ما كان الشحن المرحلي مسموحا به من عدمه بمعنى إذا كان مسموحا بنقل البضاعة المشحونة من سفينة إلى أخرى حتى ميناء الوصول .

-يجب أن يذكر ما إذا كان الشحن على دفعات مسموحابه أم لا ، فإذا كان على دفعات فيجب أن يتم ذلك في المواعيد المحددة واعتبار كل دفعة قائمة بذاتها .

---

[1] عندما يذكر مبلغ الإعتماد و كان مسبوقا بإحدى الكلمات التالية: circa-about-approximatrly-environ فهذا يعني حوالي أو زهاء,أما إذا اقترنت هذه الكلمات بكمية البضاعة أو بسعر الوحدة فإن ذلك يعني السماح بالزيادة أو بالنقصان في المبلغ أو الكمية أو السعر في حدود 10 بالمائة ,أما إذا سبقت مبلغ الاعتماد كلمة forفإنها تعني قيمة الاعتماد بالضبط دون زيادة أو نقصان.

– طريقة التصرف في المستندات بعد دفع قيمتها .

ويجب أن يشتمل طلب فتح الاعتماد على بيان مفصل للمستندات المطلوبة وعدد النسخ المطلوبة من كل منها ، وتطبع عادة على استمارات تعدها البنوك, والبيانات الواردة في طلب فتح الاعتماد المستندي هي نفسها الشروط والبيانات الواجب ذكرها في الاعتماد المستندي الذي يصدر لصالح المستفيد .

6– المستندات المقدمة من المصدر والتي قيمتها طلب فتح الاعتماد :

– فاتورة تجارية من عدد معين من النسخ والتي تبين اسم المستورد ونوع البضاعة وعدد الوحدات وسعر الوحدة والكمية والقيمة ومطابقة للمعلومات الواردة في وثيقة الشحن واجازات الاستيراد الممنوحة للمستورد ، ويجب أن يبين في الفاتورة إن كان الثمن:FOB,CIF ou Cand F

– شهادة منشأ أو شهادة جنسية للبضاعة وتصدر من الغرفة التجارية في بلد المستفيد .

– وثيقة تأمين يتعهد فيها المؤمن لصالحه .

– سند الشحن ، وهي وثائق ملكية البضاعة من طرف أشخاص آخرين وتتضمن :اسم الشاحن ، بلد المصدر ، شركة النقل (البحرية ، الجوية ، البرية) نوع البضاعة ... إلخ .

– مستندات أخرى,كشهادة التطابق أو شهادة الخلو من الآفات الزراعية...الخ

– كشف بمصاريف الشحن وقائمة تفصيلية بعدد وحدات البضاعة المشحونة .

– شهادة تحليل ، شهادة صحية ... الخ .

يجب أن تقدم شرحا مختصرا للمصطلحات المستعملة في الاعتماد المستندي وهي :

– فوب free on board (FOB) :أي أن التسليم يتم على ظهر السفينة في ميناء الشحن المحدد, أي أن ثمن البضاعة يشمل مصاريف التغليف والنقل إلى ميناء الشاحن .

– فاس Free Alongside Ship (FAS) :وتعني أن البائع (المصدر) يلتزم فقط بتسليم البضاعة بجانب الباخرة على الرصيد في ميناء الشحن .

– Cost and Freght (CandF) أي أن ثمن السلعة يتضمن مصاريف الشحن حتى ميناء الشحن .

Cost , Insurance , Freght (CIF) أي أن ثمن السلعة يتضمن كل النفقات السابقة بالإضافة إلى التأمين حتى ميناء التسليم ويجب أن يقدم سند الشحن بأسرع وقت بعد شحن البضاعة كأن يرسل بالبريد الجوي بحيث يصل قبل وصول السفينة التي تحمل البضاعة حتى لا يتحمل المشتري مصاريف إضافية .

ثانيا: التحصيل المستندي

1-تعريف التحصيل المستندي :

هو أمر يصدر من البائع إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري مقابل تسليمه مستندات شحن البضاعة المباعة إليه, و يتم التسديد إما نقدا و مقابل توقيع المشتري على كمبيالة, و على البنك تنفيذ أمر عميله و ب\ل كل جهد في التحصيل غير انه لا يتحمل أية مسؤولية و لا يقع عليه أي التزام في حالة فشله في التحصيل

ويستخدم التحصيل المستندي في مجال التجارة الدولية في الحالات التالية :

-إذا لم يوجد لدى البائع أدنى شك في قدرة المشتري و استعداده للسداد

-استقرار الظروف السياسية و الاقتصادية في بلد المستورد

-عدم وجود أية قيود على الاستيراد في بلد المستورد , مثل الرقابة على النقد , استخراج تراخيص استيراد ...الخ

-إذا كانت السلع المصدرة لم يتم تصنيعها خصيصا للمشتري.

2-اطراف عملية التحصيل المستندي :

هناك أربعة أطراف في هذه العملية و هم:

1-الطرف معطي الأمر (المصدر أو البائع): و هو الذي يقوم بإعداد مستندات التحصيل و يسلمها إلى البنك مع أمر التحصيل .

2-البنك المحول (بنك المصدر): وهو الذي يستلم المستندات من البائع و يرسلها إلى البنك الذي سيتولى التحصيل حسب التعليمات الصادرة إليه.

3-البنك المحصل (بنك المستورد) و هو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة إلى المشتري نقدا أو مقابل توقيعه على كمبيالة

4- المستورد (المشتري):و تقدم إليه المستندات للتحصيل

3- مراحل عملية التحصيل المستندي :

تنشأ العملية بعد التوقيع على عقد توريد بضائع معينة بين بائع في دولة ما و مشتري في دولة أخرى , و يتم إعداد الوثائق و المستندات الخاصة بصفقة البضاعة المصدرة إلى المشتري مثل (الفاتورة التجارية , وثيقة التامين , سند الشحن , شهادة المنشأ ...الخ) و يرسلها إلى البنك الذي يتعامل معه لتقديمها إلى المشتري لتحصيلها .

يقوم بنك البائع بعد ذلك بإرسال هذه المستندات إلى بنك مراسل له في بلد المشتري لتقديم هذه المستندات إلى المشتري لتحصيل قيمتها.و تسمى مرحلة إثبات الوثائق . حيث يقوم البنك المراسل (البنك المحصل) بإشعار المستورد (المشتري) بوصول المستندات بعد التأكد من مطابقتها للشروط يقوم المشتري بتسديد قيمة البطاقة نقدا فان البنك المحصل يحول هذه القيمة إلى بنك البائع لتسجيلها في حسابه لديه أو قبول الورقة التجارية (الكمبيالة) المسحوبة فان على البنك المحصل أن يرسلها إلى البنك المحول أو يحتفظ بها على سبيل الأمانة حتى تاريخ الاستحقاق , و عندئذ يقوم بتحصيلها من المشتري ثم يحول قيمتها إلى بنك المصدر لتسجيلها في حساب لديه , و تسمى هذه المرحلة مرحلة الدفع.

4-الأشكال المختلفة للتحصيل المستندي :

– تسليم مستندي للمشتري مقابل الدفع الفوري Documents Against Payment D/P

يسمح للبنك المحصل تسليم المستندات للمشتري مقابل الدفع الفوري و هو ألا يتأخر الدفع عن تاريخ وصول البضاعة إلى ميناء التفريغ ، فالمصدر يرسل البضاعة إلى ميناء التفريغ ، فالمصدر يرسل البضاعة و يسلم المستندات و الكمبيالة لمصرفه مع تقديم التعليمات بتسليمها مقابل الدفع الفوري .

– تسليم مستندي للمشتري مقابل قبوله الكمبيالة المسحوبة : يقوم البنك المحصل بتقديم المستندات للمشتري إذا قام المشتري بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه و التوقيع عليها و تتراوح مدتها بين 30 يوما إلى 180 يوما بعد الإطلاع أو في تاريخ معين في المستقبل ، في هذه الحالة يمكن للمشتري حيازة البضاعة قبل السداد الفعلي ، و يمكن أن يبيعها لكي يحصل على المبلغ اللازم لتسديد الكمبيالة ، و هذا يعني أن المشتري قد حصل على ائتمان من البائع يمتد لفترة استحقاق الكمبيالة ، و يمكن للبائع أن يطلب من المشتري الحصول على ضمان البنك المحصل أو أي بنك آخر لهذه الكمبيالة ، و بالتالي يمكنه خصمها أو يقدمها كضمان للحصول على تسهيل ائتماني من البنك ,

– تسليم مستندي مقابل توقيع المشتري على الكمبيالة :

و في هذه الحالة لا تسلم المستندات إلى المشتري إلا بعد سداد الكمبيالة عند استحقاقها و في هذه الحالة يكون البائع قد منح المشتري فترة ائتمان ، و تبقى المستندات بحوزة البنك المحصل خلال هذه الفترة ، ولا تسلم للمشتري إلا مقابل تسديد قيمة الكمبيالة نقدا ، و هذا النوع من التسليم المستندي نادرا ما يحصل.

5-مزايا عمليات التحصيل المستندي :

بالنسبة للبائع : فهي تتميز بالبساطة و قلة التكلفة كما أن تسليم المستندات للمشتري يتوقف على رغبة البائع إما بحصوله على قيمة المستندات فورا من المشتري أو منحه مهلة للدفع مقابل توقيعه على كمبيالة.

أما بالنسبة للمشتري فهي أنها طريقة أقل تكلفة من الاعتماد المستندي و توفر له الوقت لمعاينة البضاعة المشحونة إليه بعد وصولها أو مراجعة المستندات بدقة قبل دفع ثمنها ، كما أن الدفع يؤجل إلى حين وصول البضاعة .

6-عيوب عمليات التحصيل المستندي :

بالنسبة للبائع فهي تتمثل في أنه في حالة رفض المشتري للبضاعة فإن البائع سوف يتكبد بعض الغرامات و المصاريف مثل غرامة عدم تفريغ البضاعة من السفينة (Démarrage) أو تسديد مصاريف التخزين أو التأمين ....الخ و إذا حدث تأخير وصول السفينة المشحونة عليها البضاعة ، فإن البائع سيتأخر بالتالي في استلام قيمة البضاعة .

يتعرض المصدر لمخاطر عند رفض المستورد القيام بسحب الوثائق لسبب من الأسباب.

7-دور البنك في التحصيل المستندي :

يقدم البنك خدمة وليس قرضا و هو وكيل ويطبق البنك المكلف بتسليم المستندات أوامر عملية و ليس له حق في شكلها و لا شرعيتها و لا تفحصها و يتدخل البنك في الحالات التالية:

-في حالة التسوية بواسطة القبول .

-في حالة تعرض المستفيد لعرقلة في المجال الجمركي كعدم امتلاكه للإجراءات الضرورية .

-في حالة إرسال البضاعة بطريقة أخرى غير بحرية أي عدم إرسال البضاعة في السفينة في هذه الحالة يلعب دور المرسل إليه.

-لا يحتمل البنك أية مسؤولية ناتجة عن تأخر وصول المستندات .

-يتولى البنك فحص الورقة التجارية و التأكد من شكلها و شرعيتها و لا يتحمل أي مسؤولية بخصوص التوقيع .

كما ظهرت العديد من تقنيات التمويل المتوسطة وطويلة الأجل المستخدمة في التجارة الدولية وسنتعرض في هذا المجال إلى تمويل الصفقات الجزافية، الائتمان الايجاري ، شراء أو خصم الديون ، قرض المورد، قرض المشتري وقروض المشاركة .

ثالثا: شراء سندات التصدير (تمويل الصفقات الجزافية)

1-تعريفها :

تعتبر هذه التقنية أداة من أدوات تمويل التجارة الخارجية وتتمثل في بيع سندات إذنية أو كمبيالات ذات استحقاقات آجلة إلى أحد البنوك أو البيوت المالية أو مؤسسات التمويل المتخصصة للحصول على تمويل نقدي فوري .

وتنشأ هذه الالتزامات المالية نتيجة قيام أحد المصدرين ببيع سلع رأسمالية إلى مستورد في بلد آخر وتكون مقبولة من هذا الأخير ، فإذا رغب المصدر في الحصول على تمويل فوري مقابل سندات الدين التي تكون في حوزته فإنه يقوم ببيعها إلى أحد البنوك أو مؤسسات التمويل المتخصصة دون حق الرجوع على البائع ، ويتم ذلك بأن يسلم المصدر السندات أو الكمبيالات المباعة والتي تستحق خلال فترة زمنية تمتد إلى خمس سنوات من تاريخ الصفقة إلى مشتري الدين مقابل الحصول على قيمتها فورا مخصوما منها نسبة مئوية مقدما ثمن المدة بأكملها ، على أن يتحمل مشتري الدين مخاطر الصفقة ومسؤولية التحصيل .

ويطلب مشتري الدين خطاب ضمان مصرفي غير مشروط وغير قابل للإلغاء من أحد البنوك المؤهلة للتعامل دوليا في بلد المستورد ، ويكون عادة هو نفس بنك المستورد .

وهذا الضمان هو مستند مستقل عن الأوراق التجارية محل الصفقة ، وقد يطلب من مشتري الدين إضافة كفالة البنك للأوراق التجارية المباعة بأن يضيف إليها عبارة per aval وهي عبارة عن وعد بالدفع غير مشروط وغير قابل للإلغاء ، وتسجل مباشرة على الأوراق التجارية .

وبالتالي فإن التمويل الجزافي هو شراء ديون ناشئة عن صادرات السلع والخدمات وهو نوع من القروض متوسطة الأجل ، وتكون فائدة هذه القروض مرتفعة نسبيا وذلك لمواجهة الأخطار التي يتحملها المشتري الذي يحل محل المصدر ، ويفقد المشتري هذا النوع من الديون كل حق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة أو مالك هذا الدين .

مثال :

تقوم شركة بتصنيع الأجهزة الإلكترونية الألمانية ببيع هواتف نقالة إلى شركة جزائرية على أقساط نصف سنوية لمدة ست سنوات مقابل سندات إذنية تحصل عليها الشركة المستوردة ، وتكون مضمونة من البنك التجاري الذي تتعامل معه ، وقد يضاف إليها كفالة من البنك المركزي الجزائري ، وعندما تستلم الشركة الألمانية السندات الإذنية بالشروط المتفق عليها فقد ترغب في تسبيل قيمتها أي الحصول على قيمتها فورا من أحد البنوك أو إحدى مؤسسات التمويل فيمكنها أن تبيعها إلى إحدى هذه المؤسسات مقابل خصم نسبة معينة من قيمة هذه السندات وبعد أن تضيف إليها عبارة without recourse أي بدون حق الرجوع على

الشركة الألمانية في حالة نشل الجهة الممولة في تحصيل هذه السندات ، والشكل التالي الموضح أسفله يبين عملية تمويل الصفقات الجزافية.

وتتم العملية وفق الخطوات التالية:

-عقد بيع السلعة الرأسمالية بين المصدر والمستورد .

-تسليم السلعة المباعة من المصدر إلى المستورد .

-تسليم السندات الاذنية لبنك المستورد ثم للمصدر .

-عقد الصفقة الجزائية بين المصدر وجهة التمويل for foiter

-تسليم السندات الاذنية لجهة التمويل .

-سداد قيمة السندات للمصدر مخصوما منها نسبة معينة .

-تقديم السندات الاذنية لبنك المستورد لتحصيلها عند الاستحقاق للمستورد .

-سداد قيمة السندات في تواريخ الاستحقاق .

2-خصائص التمويل الجزافي :

تجمع الصفقات الجزافية بين العديد من العمليات المصرفية المختلفة فهي تجمع بين الإقراض في سوق لعملات الأورو و سوق سندات الأورو من جهة وبين تمويل التجارة بمفهومها التقليدي عن طريق خصم الكمبيالات التجارية وشراء الديون من جهة أخرى وفيما يلي خصائص للتمويل الجزافي المشابهة لأشكال التمويل الدولي الأخرى وهي :

- تعقد الصفقات الجزافية وفقا لسعر فائدة ثابت مثل سندات الأورو .
- التمويل الجزافي هو تمويل متوسط الأجل مقابل سندات إذنية أو كمبيالات تستحق كل ستة شهور ، مثل الائتمان في سوق عملات الأورو .
- لها نفس المخاطر السائدة في سوق عملات الأورو .
- تخصم السندات الإذنية أو الكمبيالات في النوع من هذا التمويل مثل الخصم التقليدي لهذه الأوراق .
- تصل قيمة الصفقات الجزافية إلى قيمة قروض المشاركة في سوق بنوك الأوروعملات .
- ترتبط عمليات التمويل الجزافي بسلع رأسمالية مثل الائتمان الحكومي متوسط الأجل الممنوح لتمويل عمليات تصدير السلع الرأسمالية .
- تعتبر عمليات التمويل الجزافي شراء حقوق مالية للمصدرين مثل شراء الديون بالجملة أو ما يعرف بالفاكتورينج (FACTORING).
- تحقق عمليات الصفقات الجزافية عائدا للبنوك مثل وسائل الاستثمار للبنوك في المجالات الأخرى.

– تأخذ الجهة الممولة بعين الاعتبار عند شرائها أية صفقات جزافية كل الظروف السائدة في سوق بلد المستورد ومدى الاستقرار السائد ، ودرجة تقييم المخاطر المحيطة بهذه الصفقة ، وتقتصر مسؤولية المصدر على ضمان جودة السلع المصدرة وعلى سلامة شحنها .

3–مخاطر تمويل الصفقات الجزافية :

يتعرض مشتري الدين إلى المخاطر التالية:

ا–المخاطر التجارية : وتشتمل على احتمالات عدم قدرة المدين أو البنك الضامن على السداد أو عدم رغبتهم في ذلك .

ب– مخاطر التحويل : وتتمثل في عدم قدرة أو رغبة المدين أو الضامن أو السلطات النقدية في بلد المستورد في تحويل قيمة السندات المباعة بالعملة المتفق عليها إلى مشتري الدين وتسمى هذه المخاطر السياسية المتعلقة بسياسة البلد الاقتصادية .

ح– مخاطر العملة : يواجه مشتري الدين خطر السداد لعملات تختلف عن عملة المصدر ، إذ يؤدي تقلب قيمة أسعار الصرف إلى التأثير في قيمة الصفقة كاملة عندما يتم تحويل القيمة إلى عملة المصدر مما يؤدي إلى إلحاق خسارة محققة لمشتري الدين ، ولذلك يتعين على مشتري الدين – قبل أن يعطي للمصدر التزاما نهائيا بالشراء – أن يحصل على المعلومات التالية :

– نوع العملة المستخدمة في صفقة البيع وعادة ما تكون الدولار الأمريكي أو بعملات الأورو وقيمة مستندات المديونية المطلوب تمويلها ، ومدة التمويل .

– البلد المصدر ومدى استقرار الأحوال والظروف السياسية والاقتصادية فيه .

– اسم المستورد وبلده .

– اسم الضامن وبلده .

– أدوات الدين المطلوب تمويلها (سندات إذنية –كمبيالات ... إلخ).

– نوع الضمان المقدم (كفالة مصرفية مستقلة – ضمانة إضافية).

– جدول السداد (قيمة السندات الصادرة وتاريخ استحقاق كل منها) .

– نوع البضاعة المصدرة إلى المستورد .

– تاريخ تسليم مستندات شحن البضاعة .

– التأكيد من وجود التصاريح والموافقات اللازمة (تصريح الاستيراد والموافقات النقدية ... إلخ).

– مكان سداد السندات الإذنية أو الكمبيالات .

– التأكد من صحة التوقيعات على السندات ، وقد يلجأ المصدر إلى البنك للتصديق على صحة التوقيعات على السندات ..

ويكون الاتفاق بين المصدر وجهة التمويل على شراء سندات الدين ملزما لكلا الطرفين حيث يكون المصدر ملزما بتسليم مستندات الدين إلى جهة التمويل ، كما أن جهة التمويل تكون هي ملزمة بشراء هذه المستندات بنسبة خصم متفق عليها ، وعندما يتم تقديم مستندات الدين فإن مشتري الدين يكون متحملا لكل المخاطر ، ولا يمكنه الرجوع على المصدر .

4– المزايا المكتسبة للمصدر من عمليات الصفقات الجزافية :

هناك عدة مزايا تتحقق للمصدر وهي :

– يدخل تمويل الصفقات الجزافية في بند الالتزامات العرضية continent liabilities ولهذا فلا تظهر في ميزانية المصدر ، ومن ثم تزداد قدرة المصدر على الاقتراض من البنوك .

– يستطيع المصدر أن يبيع 100٪ من السندات الإذنية إلى جهة التمويل بدون حق الرجوع عليه ، ويتحصل على تمويل متوسط الأجل دون اللجوء إلى الاقتراض المصرفي .

– تكون أسعار الفائدة ثابتة مثل سندات الأورو .

– لا يتحمل المصدر مخاطر تقلبات أسعار الصرف لأن هذه المخاطر تتحملها البنوك .

– يستطيع المصدر أن يتحصل على مورد مالي سريع ببساطة بدون تعقيدات التوثيق القانوني ومشاكل ناجمة عن إدارة الائتمان ومشاكل التحصيل لأن المستندات المطلوبة تتمثل فقط في سندات إذنية أو كمبيالات يتم خصمها .

5– تكلفة الصفقات الجزافية :

تشمل تكلفة الصفقات الجزافية عدة بنود مختلفة وهي :

– تغطية المخاطر التجارية ويتحملها المستورد وحده الذي يجب عليه أن يتحصل على خطاب مصرفي أو على كفالة مصرفية وسداد تكلفة إصدارها .

– تغطية المخاطر السياسية ومخاطر التمويل تتحدد تكلفة تغطية هذه المخاطر حسب أحوال السوق في بلد المستورد وتتراوح نسبتها بين 0.5 ٪ و 4٪ .

– يتحمل المصدر تكلفة التمويل التي تتوقف على الأسعار السائدة في سوق عملات الأورو ، وتحدد جهة التمويل نسبة الخصم حسب أسعار الصرف الآجلة في سوق عملات الأورو للعملة المستعملة والآجال المحددة.

– تحصل جهة التمويل على نسبة تقدر بحوالي 0.5٪سنويا لتغطية المصاريف الإرادية الأخرى.

رابعا: خصم الديون بالجملة

يعتبر شراء أو خصم الديون بالجملة أداة من أدوات تمويل التجارة الدولية وذلك عن طريق قيام إحدى المؤسسات المالية المتخصصة في هذا المجال وتسمى factor أو إحدى البنوك التجارية بشراء حسابات القبض أو الدعم المدنية (كمبيالات – سندات إذنية – فواتير ... إلخ) للمؤسسات الصناعية أو التجارية والتي تتراوح مدتها بين 30 يوما و 120 يوما والتي تتوقع هذه المؤسسات تحصيلها من مدينيها خلال السنة المالية ، للحصول على السيولة النقدية لهذه المؤسسات قبل تاريخ استحقاق هذه الحسابات المدينة . وقد نشأ نظام الفاكتورينج في إنكلترا منذ أوائل القرن التاسع عشر ، وانتشر بين تجار المنسوجات البريطانيين ، ثم امتد إلى صناعة الجلود والصناعات الاستهلاكية الأخرى ، فقد كان التجار البريطانيون يجهلون السوق الأمريكية ، فلجأوا إلى التعامل مع شركات فاكتور يبيعون لها فواتير الدين الخاصة بالمستوردين الأمريكيين مقابل نسبة من قيمة الدين يحصل عليها الفاكتور مقابل خدمته.

1- خدمات الفاكتورينج :

تتضمن خدمات الفاكتورينج عدة أنواع منها :

1- توفير التمويل اللازم للعميل أو المصدر الذي باع حسابات القبض إلى المؤسسة المالية (الفاكتور) بالسماح له بسحب مبلغ نقدي قبل حلول متوسط تواريخ استحقاق هذه الحسابات ، مع خصم نسبة معينة تتراوح سعرها بين 2٪ و 3٪ فوق سعر الفائدة الأساسي أو التفضيلي بالإضافة إلى عمولة المخاطر التجارية ، وليس للفاكتور حق الرجوع إلى العميل في حالة عدم سداد السندات المشتراة .

2- توفير الحماية الائتمانية للعميل من خلال تحمل عبء المخاطر التجارية التي تنتج من عدم تسديد مدينيه للفواتير ، ولا يقوم العميل بمخصص الديون المشكوك فيها .

3- إمساك دفتر المبيعات الآجلة للعميل ومتابعة تسجيل الفواتير الواردة وإرسالها للمشترين مع كشوف حساباتهم ، والقيام بأعمال تحصيل مستحقات العميل لدى الغير في تواريخ استحقاقها ومتابعة تحصيلها في حالة عدم التسديد في تاريخ الاستحقاق .

4- يقوم الفاكتور بعمليات التقييم الائتماني لمديني العميل مما يحتم على المؤسسة المالية (الفاكتور) أن يكون لديها خبرة عالية في قبول أو رفض بعض الحسابات المدينة المعروضة للبيع ، وكما يقوم الفاكتور بإعداد البيانات الإحصائية الخاصة بالمبيعات ومديني العميل ونسبة التحصيل والديون المشكوك فيها ، وتتراوح عمولة الفاكتور في هذه الحالة بين 3/4٪ و 2٪ من القيمة الاسمية للسندات وذلك حسب ظروف العميل .

2- أطراف التعامل في الفاكتورينج :

تتطلب عملية الفاكتورينج ثلاثة أطراف هي :

-الطرف الأول : وهو التاجر أو الصانع أو الموزع : وهو الطرف الذي يكون في حوزته حسابات القبض أو الذمم المدينة التي تشير بها المؤسسة المالية (الفاكنور).

-الطرف الثاني : وهو العميل ويقصد به الطرف المدين للطرف الأول .

-الطرف الثالث : وهو مؤسسة الفاكتورينج المتخصصة في هذا النشاط أو إدارة البنك التجاري .

وتتم العملية وفق الخطوات التالية:

-يبيع المصدر منتجا استهلاكيا معينا إلى المورد وإرسال الفواتير إلى الفاكتور وليس إلى المشتري .

-يوقع المستورد على سندات دين بقيمة المنتج المباع وإرسالها إلى المصدر.

-يقوم المصدر ببيع حسابات القبض إلى الفاكتور.

-يمنح الفاكتور المصدر نسبة معينة من قيمة حسابات القبض تصل إلى 80٪ إلى البائع .

-يقوم الفاكتور بإشعار المدين مطالبا إياه بسداد سندات الدين إليه في تاريخ الاستحقاق ويحصل 100٪ من قيمة الفاتورة .

-يقوم المستورد بتسديد قيمة سندات الدين في تواريخ استحقاقها.

3-عقد الفاكتورينج :

يبدأ طلب خدمات الفاكتورينج بتحرير استمارة من المنتج أو المصدر تتضمن بعض البيانات التي تبين نشاطه ورقم أعماله ، مع توضيح نوع الخدمة التي يطلبها .

ويتقدم بها إلى الفاكتور (مصرفا أو مؤسسة مالية) مرفقا بها آخر ثلاثة تقارير مالية سنوية ، وقائمة بأسماء العملاء الدائمين وعناوينهم والبنوك التي يتعاملون معها ومتوسط الفواتير المعلقة ، وتستطيع المؤسسة الفاكتور أن تقرر نوع الخدمة التي يمكنها تقديمها للعميل بعد التدقيق في كل المعلومات .

وبعد الفحص فإذا اتضح أن مديني العميل لهم سجل وسمعة جيدة في التسديد ، فإن الفاكتور (المؤسسة) يمكنه أن يعرض كافة خدمات الفاكتورينج أو بعضها أو أن يقبل الفواتير الخاصة بمديني العميل في دول معينة فقط أو في مجال معين من الصناعات دون غيرها . و للفاكتور الحق في استبعاد المدينين الذين لا يتمتعون بجدارة ائتمانية أو عملات غير مستقرة.

4- مقارنة مفهوم الفاكتورينج مع مفهوم التمويلات الأخرى:

1- يختلط مفهوم الفاكتورينج مع مفهوم تمويل حسابات القبض التي تعتبر قروضا مغطاة بضمان سندات الدين الصادرة من مديني العميل التي يجب أن يتنازل عنها للجهة الممولة والجدول التالي يوضح الفروق بين الفاكتورينج وتمويل حسابات القبض في عمليات البيع للسلع الاستهلاكية:

جدول رقم (1-4): الفرق بين الفاكتورينج و تمويل حسابات القبض

المقارنة	فاكتورينج التصدير	تمويل حسابات القبض
1	تعتبر عملية نهائية لحسابات القبض من المصدر إلى جهة التمويل	تعتبر عملية إقراض للمصدر مقابل تنازله عن حسابات القبض للمقرض كضمان للقرض
2	تسدد نسبة تصل إلى 80٪ أو أكثر من قيمة حسابات القبض ويسدد الباقي للعميل بعد خصم المصاريف والعمولات المستحقة لجهة التمويل (الفاكتور)	تسدد نسبة تصل إلى 70٪ من قيمة حسابات القبض
3	يجب إشعار المدينين في السندات المشتراة بعملية الفاكتورينج	ليس من الضروري إشعار المدينين في الأوراق المقدمة كضمان
4	المدين للفاكتور يصبح هو المستورد الأجنبي (المشتري) وليس المصدر	المدين للبنك الممول هو المصدر أو البائع
5	يتحمل الفاكتور المخاطر التجارية المتعلقة بحسابات القبض المشتراة ، ولا يتحمل عادة المخاطر الناتجة عن التمويل وسعر الصرف	يتحمل المصدر كل المخاطر التجارية والتحويل وتغيير سعر الصرف وتقتصر مهمة البنك على وضع حد ائتماني للمصدر
6	تقع مسؤولية المتابعة الائتمانية وتحصيل الديون على عاتق الفاكتور	تقع مسؤولية متابعة الجدارة الائتمانية للمدينين وتحصيل الديون على عاتق المقترض (المصدر)
7	من الضروري وجود احتياطي نقدي	ليس من الضروري وجود احتياطي نقدي
8	تتحول ملكية الحسابات إلى الفاكتور	تبقى الحسابات في ملكية المقترض ، ويمنح هذا

	ويمنح هذا التمويل للتجار ذوي أرقام الأعمال الكبيرة ، ولكنه يختلف التمويل حسب الغرض من نوع الخدمة (تمويل – تحمل مخاطر تجارية – خدمات تحصيل – إعداد إحصائيات ... إلخ)	التمويل للتجار ذوي النشاط المحدود ومن أجل التمويل فقط
9	تكلفة التمويل بالإضافة إلى عمولة الخدمة المطلوبة ، وهي تزيد عادة عن تكاليف القبض	تتمثل التكلفة في الفائدة على الحساب الجاري بالإضافة إلى العمولات المعتادة وهي تنخفض عن تكلفة الفاكتورينج
10	لا يظهر من حساب القبض في عناصر ميزانية المصدر لأنه يعتبر أنه باع سلعته نقدا بعد أن قبض قيمة السندات التي باعها للفاكتور	تظهر حسابات القبض ضمن عناصر ميزانية المقترض.

2-أما مقارنة خدمة الفاكتورينج مع شراء مستندات التصدير فتكون كما يلي :

جدول رقم (2-4): الفرق بين الفاكتورينج و شراء مستندات التصدير

المقارنة	فاكتور التصدير factoring	شراء مستندات التصدير Forfeiting
أوجه التشابه	أداة من أدوات تمويل التجارة يتضمن بيع سندات الدين ناتجة عن تصدير بضاعة من المنتج إلى المصدر إلى أحد البيوت المالية أو البنوك لتوفير السيولة النقدية	أداة من أدوات تمويل التجارة يتضمن بيع سندات الدين ناتجة عن تصدير بضاعة من المنتج إلى المصدر إلى أحد البيوت المالية أو البنوك لتوفير السيولة النقدية
أوجد الاختلاف	- يستخدم الفاكتوينج لتمويل صادرات السلع الاستهلاكية ولفترات ائتمان تتراوح بين 90 إلى 180	- تستخدم لتمويل تصدير السلع الرأسمالية ولفترات ائتمان تتراوح إلى خمس سنوات وأكثر . - تتحمل جهة التمويل هذه المخاطر.

	يوما. - لا يغطى عادة مخاطر التمويل والمخاطر السياسية.	

خامسا: التأجير التمويلي الدولي

تعتبر أداة التأجير التمويلي من أدوات تمويل السلع الرأسمالية اللازمة للمنشآت الإنتاجية مثل المعدات والآلات الصناعية والزراعية عن طريق عقود تأجير متوسطة أو طويلة الأجل توفر لها الأصول الرأسمالية .

وحسب هذا النظام تقوم المؤسسة المؤجرة (المشتري) بشراء الأصل الرأسمالي بمواصفات محددة من مورد معين (المنتج) وتأجيره إلى المشروع الذي يحتاج إليه (المؤسسة المستأجرة) لمدة محددة من الزمن (متوسطة أو طويلة) في مقابل سداد قيمة إيجار محددة يتفق عليها فيما بينهما ، وتسدد شهريا في أغلب الأحوال وتزيد في مجموعها عن ثمن شراء الأصول المؤجرة بحيث يتحقق للمؤجر عائد معدله يقترب من معدل الفائدة على قرض بضمان .

1- أطراف التعامل في التأجير التمويلي :

هناك ثلاثة أطراف في هذه العملية :

1- مستخدم الأصل الرأسمالي وهو المؤسسة المستأجرة .

2- ممول شراء الأصل الرأسمالي (البنك أو شركة التأجير) والذي سيقوم بالتأجير .

3- البائع أو المورد لهذه الأصول.

ولزيادة التوضيح أكثر سوف نفترض أن مصنع (A) ينتج نوعا معينا من الآلات الإنتاجية التي يحتاج إليها المصنع (B) والذي يكون بحاجة إلى سيولة ففي هذه الحالة فإن المصنع (A) يقوم ببيع هذه الآلة نقدا إلى أحد البنوك أو إحدى مؤسسات التأجير التمويلي(C)(المشتري أو المؤجر) ويقوم بتأجيرها إلى المصنع (B) لمدة معينة مقابل قيمة إيجار شهري يتفق عليه .

وانطلاقا مما سبق فإن التأجير التمويلي يتضمن عقدان :

الأول : عقد بيع يحرر بين الشركة المؤجرة والشركة المنتجة أو الموردة .

والثاني : عقد تأجير ويحرر بين المؤسسة المؤجرة والمؤسسة المستأجرة .

ويحتفظ المؤجر بملكية الأصول المؤجرة وعند انتهاء العقد فإن المستأجر يكون له الخيار إما أن يعيد الأصل الذي استأجره إلى المالك المؤجر ، وإما أن يستمر في استئجاره للأصل بسعر بالغ الانخفاض أو أن يشتريه بثمن رمزي يتفق عليه ، وعليه فإن التأجير التمويلي هو عادة لفترة طويلة ولا يقدم المؤجر خدم الصيانة

ويتضمن فقط الإيجار ، ولا يجوز للمستأجر إلغاء العقد خلال فترة سريانه وتقدم الخدمة بواسطة البنوك أو مؤسسات التأجير التمويلي

2- أنواع التأجير التمويلي :

1-التأجير التشغيلي : وهو مصدر تمويل للمستأجر ، حيث يمده بالأصل الرأسمالي المطلوب دون الحاجة إلى شراءه ، إلا أن هذا العقد يحرر لفترة قصيرة لا تغطي العمر الافتراضي للأصل ، وأن دفعات الإيجار لا تغطي التكلفة الكلية للأصل . وعادة ما يكون المؤجر هو منتج الأصل ، ويكون مسؤولا عن إصلاحه وصيانته وخدمته وقد يتضمن حق شرط الإلغاء للمستأجر في إلغاء عقد الإيجار في أي وقت ، ويمكن للمؤجر استعادة الأصل في تاريخ لاحق .

ومن أمثلة التأجير التشغيلي ما تقوم به شركة (IBM) التي تؤجر الحاسبات الآلية (الكمبيوتر) وشركة زيروكس التي تؤجر أجهزة تصوير المستندات للمؤسسات المختلفة وكذلك شركات تأجير السيارات .

2- تأجير تمويلي رأسمالي : وفيه يتم خصم المبالغ السنوية التي ستدفع سنويا مقابل الاستفادة من التأجير التمويلي مضافا إليه هذه المبالغ أسعار الفائدة على القروض طويلة الأجل .

3- تأجير تمويلي خدمي : يقوم المؤجر بتوفير التمويل وخدمات الصيانة مقابل الحصول على مدفوعات دورية يدفعها المستأجر .

3/ البيع وإعادة التأجير :

عندما تتفق مؤسسة مع أحد البنوك على بيع أحد أصولها التي تملكها إلى البنوك ، على أن يقوم هذا الأخير بإعادة تأجير هذا الأصل مرة أخرى للمؤسسة ، والهدف من ذلك هو حصول المؤسسة على قيمة الأصل لاستثماره في مجال آخر ، ويتحقق لها الانتفاع بالأصل خلال فترة التأجير ، وفي المقابل تتخلى المؤسسة عن ملكية الأصل وتدفع إيجارا دوريا للبنك الذي أعاد تأجير الأصل لها .

أما القيمة المتبقية للأصل بعد انتهاء عقد التأجير فإنها تكون من حق البنك ، وعادة ما تكون دفعات الإيجار بالإضافة إلى القيمة المتبقية من الأصل كافية لتغطية تكلفة شرائه بالإضافة إلى تحقيق عائد مناسب لذلك.

وفي حالة البيع وإعادة التأجير تتمتع المؤسسة البائعة بوفورات ضريبية ما كانت تتاح لها لو أنها ظلت مالكة للأصل.

ولفهم أكثر نفترض الأصل المباع وأعيد تأجيره هو قطعة أرض عليها بناء ، هنا يعتبر إيجار الأرض والبناء ضمن المصاريف التي تخصم من الإيرادات عند حساب الضريبة ، أما في حالة لو ظلت المؤسسة مالك الأصل فإنه سوف لن يحسب ضمن المصاريف سوى قسط اهتلاك المبنى أما الأرض فهي ليست من الأصول

المستهلكة ، ولذلك فإنه في حالة البيع وإعادة التأجير تظهر المؤسسة وكأنها استهلكت قيمة الأرض على فترة تعادل الفترة التي يغطيها عقد الإيجار .

ولا يختلف التأجير التمويلي عن حالة البيع وإعادة التأجير سوى أن التأجير التمويلي يتعلق بأصول رأسمالية جديدة تشتري مباشرة من المنتج / المورد ، وليس من المؤسسة المستأجرة ، لذلك فإنه ينظر إلى حالة البيع وإعادة التأجير على أنه حالة خاصة للتأجير التمويلي .

والصورة الأعم لعمليات التأجير التمويلي هي عندما تعقد الصفقة محليا بمعنى أن المؤجر والمستأجر من نفس الدولة ، غير أن التأجير قد يقع دوليا ، وخاصة بالنسبة للسلع الرأسمالية ويحدث ذلك إذا باع مصدر في دولة ما بعض المعدات التي ينتجها إلى شركة تأجير في نفس الدولة ، وقامت هذه الأخيرة بتأجير هذه المعدات إلى مستأجر أجنبي في دولة أخرى ، وفي هذه الحالة يشحن المنتج المعدات إلى المستأجر في الدولة الأجنبية وتظل تحت ملكية شركة التأجير خلال مدة العقد ، وغالبا ما يقوم المستأجر بشراء المعدات المؤجرة بسعر منخفض في نهاية فترة التأجير ، وبهذا تعتبر عملية التأجير كأنها عملية تصدير معدات دامت فترة تسديد قيمتها مدة عقد الإيجار.

ويحدث التأجير الدولي في حالة السلع الرأسمالية التي يمكن تسجيلها دوليا كما هو الحال بالنسبة للطائرات والبواخر التي تستأجرها بعض الدول من دول أخرى.

4- مزايا التأجير التمويلي :

-إعطاء صورة أفضل لميزانية المؤسسة :

إن الأصول المستأجرة لا تظهر ضمن عناصر الأصول في ميزانية المؤسسة وإنما تظهر خارج الميزانية ، وبالتالي لن تسجل اهتلاكاتها في جانب الخصوم ويقتصر الأمر فقط على تسجيل قيمة مدفوعات التأجير لهذه الأصول كمصروف في حساب الأرباح والخسائر ، ومن ثم تبدو ميزانية المؤسسة في وضع أفضل فيما لو حصلت على هذه الأصول عن طريق الشراء بأموال مقرضة أي بتحويل مصرفي ، وهذا يعطي المستأجر قدرة أكبر على الاقتراض وذلك لتمويل أوجه إنفاق أخرى كأعمال التطوير والتسويق .

- استخدام الموارد الذاتية للمؤسسة لتمويل أوجه إنفاق أخرى :

يساهم أسلوب التأجير التمويلي في تجنب المشروعات العديد من المشاكل التي تنجم عن تجميد جانب كبير من أموالها في شراء احتياجاتها من الأصول الرأسمالية ، ومن ثم فإن هذه الأسلوب يعمل على توفير الأموال الذاتية وتوجيهها إلى أوجه إنفاق أخرى.

- الحد من تكلفة الضمانات :

تتلخص في إعفاء المستأجر من تقديم ضمانات مصرفية مكلفة على نحو ما هو متبع في حالة التمويل المصرفي.

- تحقيق المرونة في استخدام الأصول :

تكتفي المؤسسة بدفع أقساط الإيجار طوال مدة الاستئجار بالإضافة إلى أن أسلوب التأجير التمويلي يجنب المؤسسة تحمل تكلفة الأصل .

- تحقيق مزايا ضريبة للمستأجر :

إذا استأجرت مؤسسة الأصول الرأسمالي بدلا من تملكه فإنها يمكن أن تحقق وفرا ضريبيا إذا كانت فترة الإيجار تقل عن العمر الافتراضي الذي يتم حساب قيمة قسط الاهتلاك على أساسه لغرض الضريبة.

5-تكلفة التأجير التمويلي :

تتكون هذه التكلفة من عدة عناصر هي قيمة استهلاك الأصل بالكامل مع سعر الفائدة ، بالإضافة إلى علاوة محددة للشركة المؤجرة لمواجهة المخاطر والمصاريف الإدارية الطارئة ، وفي عمليات التأجير التمويلي فإن حساب الاهتلاك يسدد كاملا خلال مدة عقد الإيجار تحتسب الفائدة عادة

[1٪ - 3٪] زيادة عن سعر الفائدة المصرفي على القروض متوسطة الأجل .

سادسا: قرض المورد

1- تعريفه :

هو قرض مصرفي متوسط أو طويل الأجل يمنح للمصدر الذي يمنح الآخر مهلة تسديد لزبونه (المستورد) وتتراوح مدة التسديد التي منحت للمستورد من طرف المصدر 18 شهرا وهو عملية تمويل صفقة تصدير يتولى فيها المصدر تمويل الصفقة اعتمادا على موارده المالية أو الاعتماد على أحد المصارف عن طريق خصم مستحقاته (سندات الدفع أو الكمبيالة) لدى المصرف ، وفي هذه العملية تقوم علاقة مباشرة بين المصدر وهذا المصرف الذي يوفر التمويل اللازم لصفقة التصدير وبعد انتهاء أجل الدفع المحدد أصلا بين المصدر المستورد يقوم البنك بتحصيل قيمة سداد الكمبيالة من المستورد .

وهو عبارة عن تمويل وضمان صفقة تصدير يتولى فيها المصدر تمويل الصفقة اعتمادا على موارد مالية أو بالاعتماد على أحد المصارف عن طريق قيامه بخصم مستحقاته (الكمبيالة أو سند الدفع) لدى هذا المصرف، وفي هذه العملية تقوم علاقة مباشرة وفورية بين المصدر وهذا المصرف الذي يوفر التمويل اللازم لصفقة التصدير، وبعد انتهاء أجل الدفع المحدد أصلا بين المصدر والمستورد يقوم البنك بتحصيل قيمة الكمبيالة من المستورد وإلى هذا الحد تنتهي العلاقات المالية المرتبطة بصفقة التصدير سابقة الذكر.

أما الشق الآخر من عملية ائتمان الصادرات والمتعلق بضمان التمويل الذي قدمه البنك لهذه الصفقة، فإن هيئات ضمان الصادرات التي تم إنشاؤها في عدد كبير من الدول تتولى توفير ضمان شامل لسداد الأوراق التجارية (الكمبيالات أو السندات الاذنية) التي يحتفظ بها البنك الذي قدم التمويل، ويتم ذلك عن طريق قيام هذه الهيئة بإرسال خطاب ضمان لهذا البنك وذلك مقابل توقيع عقد ضمان ضد المخاطر التي التجارية وغير التجارية مع المصدر، ويدفع المصدر بموجب هذا العقد عمولة ضمان للهيئة التي أخذت على عاتقها تأمين القرض.

2- مراحل قرض المورد :

- يقوم المصدر بسحب كمبيالة على المستورد ويرسلها للقبول .
- يقوم المستورد بإرجاع الكمبيالة مع قبولها .
- يقدم الورقة من أجل خصمها .
- تسديد قيمة الكمبيالة من طرف البنك .
- تحصيل الكمبيالة في تاريخ الاستحقاق.

3- مزايا قرض المورد وعيوبه :

لقرض المورد مزايا وعيوب نلخصها فيما يلي :

1- مزايا قرض المورد:

- يتيح للمورد الحصول على الدفع الفوري وذلك عند قيام بخصم الورقة التجارية الخاصة بهذه العملية .
- التأمينات التي يتحصل عليها تحميه من جميع المخاطر مهما كانت طبيعتها ويعتبر هذا النوع من القرض قليل المخاطر ومضمون بنكيا.

2- عيوب قرض المورد :

- المورد يتحمل عبء الجزء غير المؤمن .
- في حالة النزاع يتحمل المورد العبء

سابعا : قرض المشتري

1- تعريف :

هو قرض مصرفي متوسط وطويل الأجل يمنح لمشتري أجنبي ، يقوم فيه البنك قرض ويسدد المبلغ للمصدر ، وذلك عند تسليم البضاعة أو المنتجات ويبرم الاتفاق أو عقد القرض بين المشتري الأجنبي والبنك المقرض ويشمل هذا القرض نوعين من العقود هما :

– عقد القرض : بعد إمضاء عقد التصدير بين المصدر المستورد ، حيث يتم عقد قرض بين المصرف الممول والمستورد مباشرة ، ويقبل المستورد بموجب هذا العقد السندات الاذنية المسحوبة عليه بقيمة وارداته ، ويسمح هذا العقد بوضع مبالغ مالية من طرف البنك لصالح المشتري وذلك لفترة معينة وشروط محددة مع قيامه باحترام التزامه بالدفع الفوري .

– العقد التجاري : يحدد هذا العقد واجبات كل من البائع والمشتري ويبين الطرق التي يقوم بها المشتري عند قيامه بالدفع الفوري ، ويمنح قرض المشتري لتمويل الصفقات ذات المبالغ الهامة ، فيتدخل البنك لتدعيم المستورد المصدر ، فالمستورد لا تتوفر لديه الأموال اللازمة لشراء السلعوالمصدر لا يستطيع أن ينتظر مدى طويلة لتحصيل هذا المبلغ .

ويتم إرسال العقد إلى هيئة ضمان الصادرات لمراجعته وإقراره ، وترسل صورة منه إلى المصدر ويتم بعد ذلك توقيع اتفاق ضمان بين المصدر وهيئة ضمان الصادرات ، ويتحدد بموجب هذا الاتفاق مقدار عمولة الضمان التي يدفعها المصدر لهيئة ضمان الصادرات ، مقابل ضمان سداد القرض الممنوح من البنك الممول للمستورد ويستلم بعد ذلك المصدر قيمة صادراته من البنك الممول مقابل قيامه بشحن البضائع محل التعاقد وإرسال صور من سندات الشحن للبنك ، وتنتهي عملية تمويل الصادرات السابقة عند حلول أجل القرض المتفق عليه مضافا إليه الفوائد المستحقة .

2– ائتمان المستثمرين:

وهو تمويل أو ضمان صفقة تصدير يقدم فيها طرف ثالث إئتمانا للمستورد يمكنه بموجب هذا الاتفاق سداد قيمة صادراته، وهذا الطرف الثالث يكون غالبا مصرف تجاري يقع في دولة المصدر، بعد إمضاء عقد التصدير بين المصدر والمستورد، حيث يتم عقد قرض بين المصرف الممول والمستورد مباشرة، ويقبل المستورد بموجب هذا العقد السندات الأذنية المسحوبة عليه بقيمة وارداته، ويتم إرسال العقد إلى هيئة ضمان الصادرات لمراجعته وإقراره، وترسل صورة منه إلى المصدر، ويتم بعد ذلك توقيع اتفاق ضمان بين المصدر وهيئة ضمان الصادرات، ويتحدد بموجب هذا الاتفاق مقدار عمولة الضمان التي يدفعها المصدر لهيئة ضمان الصادرات مقابل ضمان سداد القرض الممنوح من البنك الممول للمستورد، ويتسلم بعد ذلك المصدر قيمة صادراته من البنك الممول مقابل قيامه بشحن البضائع محل التعاقد وإرسال صور من سندات الشحن للبنك، وتنتهي عملية تمويل الصادرات السابقة عند حلول أجل استحقاق القرض المنوح للمستورد، حيث يتولى البنك الممول تحصيل قيمة القرض المتفق عليه مضافا إليه الفوائد المستحقة.

3- ائتمانات التصدير الرسمية:

تتولى هيئات ضمان الصادرات الرسمية تقديم التمويل والضمان للصادرات سواء كان ذلك للمستوردين الأجانب أو المصدرين المحليين، وقد تتولى مؤسسة مالية عامة متخصصة في مجال تشجيع الصادرات تقديم التمويل اللازم للصادرات وبشروط ميسرة من تلك الشروط التي تطلبها البنوك التجارية للائتمان, وترتبط الشروط الأخيرة لتقديم الائتمان بذلك الإجماع الذي تم الاتفاق عليه من منظمة التعاون الإقتصادي والتنمية (OECD) الذي وقعته 22 دولة في 1976 وبدأ سريانه في 1978، وقد ترتب على اشتداد درجة المنافسة بين هذه الدول في الحصول على صفقات تصديرية في الدول النامية، أن ظهر ما يسمى بالتمويل المختلط للصادرات حيث يتم تمويل الصادرات على أساس مجموعتين من الشروط.

المجموعة الأولى: تشمل على تمويل مسير للصادرات وبشروط الإعانة، حيث تنخفض أسعار الفائدة إلى حد كبير وبدرجة أقل من الحد الأدنى الذي حددته دول منظمة التعاون الإقتصادي والتنمية.

أما المجموعة الثانية: من الشروط فإنها تتم على أساس نظام تمويل الصادرات المتفق عليه بين الدول السابقة، أي أن التمويل يتم بسعر فائدة أقل من سعر الفائدة السوقي على شرط أن لا ينخفض عن ذلك الحد المتفق عليه في سنة 1978.

4-تحليل الترتيب الدولي لتمويل الصادرات :

جرى عقد اتفاق بين دول منظمة التعاون الإقتصادي والتنمية في 1978 بشأن ترتيب تمويل الصادرات في كل من هذه الدول، وقد استهدف هذا الترتيب تنسيق أساليب تقديم ائتمانات التصدير وتخفيض مستوى الإعانة بقدر يسمح للقرار التجاري والكفاءة الإنتاجية بممارسة دورها في الحصول على نصيب محدد من السوق الدولية، فمن المعروف أن هناك عناصر كثيرة تؤثر في قدرة الصادرات على المنافسة والنفاذ إلى الأسواق الدولية، ومنها: الأسعار، الجودة، أسعار الصرف، التقدم التكنولوجي واعتبارات التسويق والاعتبارات القانونية والضريبية الأخرى.[2]

ومن هنا فإن اهتمام الحكومات المختلفة بأوضاع موازين مدفوعاتها دفعها إلى الدخول في سياق تقديم الائتمان المدعوم للمصدرين بهدف زيادة الصادرات، وقد تبادلت الدول المختلفة الاتهامات الخاصة بإتباع أساليب وسياسات تنافسية غير شريفة في مجال تنمية الصادرات، وقد دعت هذا الأخيرة إلى عقد ترتيب سنة 1978 بين دول منظمة التعاون الإقتصادي والتنمية وقد استهدف هذا الترتيب:

---

[2] دافيد م. شيني، ترتيب ائتمانات للتصدير في منظمة التعاون الإقتصادي والتنمية، مجلة التمويل والتنمية, باريس, سبتمبر 1985, مجلد 22 رقم 3، ص: 35.

-وضع حد أدنى وثابت لأسعار الفائدة تلتزم باتباعه دول منظمة التعاون بحيث لا تنخفض مستوى الأمانة إلى حد معين، ويحدث تنسيق تلقائي بين أساليب دعم وائتمان الصادرات.

-وضع حد أقصى لآجال الاستحقاق أو فترة السداد، واختلفت هذه الفترة وفقا لمتوسط دخل الفرد في الدول المستوردة وفي كل الأحوال يجب ألا تزيد عن 10 سنوات.

-اقتصاد الدعم الرسمي الذي تقدمه الحكومات للصادرات على التأمين والضمان ضد المخاطر العادية وبشرط ألا تطغى عمليات التمويل والضمان على أكثر من 85% من قيمة صفقة التصدير، وهو ما يعني أن الدفعة النقدية التي يقدمها المستورد يجب ألا تقل عن 15% من قيمة الصفقة.

وكان من نتيجة تصاعد أسعار الفائدة على القروض طويلة الأجل في أسواق المال الدولية في بداية الثمانينات والتي بلغت في بعض الأحيان 15 % أن ارتفعت تكاليف الدعم الرسمية لتمويل الصادرات في دول منظمة التعاون إلى نحو 7 مليون دولار عام 1981، ويرجع ذلك إلى أن أسعار الفائدة المتفق عليها في ترتيب 1978 تراوحت بين 7.5 – 8.75 % وقد نتج عن ذلك تعديل شروط الترتيب سنة 1983 ليصبح أكثر ملائمة للتغيرات التي تحدث على أسعار الفائدة في السوق، ويتم تعديلها كل ستة (6) أشهر.

وعلى الرغم مما حدث من مرونة شروط الترتيب بين دول منظمة التعاون الإقتصادي والتنمية إلا أن معظم الدول قد بدأت إتباع طرق أخرى للحصول على نصيب أكبر من السوق العالمية, ومنها تمويل الصادرات على أساس النظام المختلط للتمويل، وقد سبق القول أن هذا النظام ينطوي على تمويل جزء من صفقة التصدير على أساس مساعدات للتنمية، والجزء الآخر يتم تمويله اعتمادا على شروط الترتيب المتفق عليه بين دول المنظمة وقد زاد اللجوء لهذا النظام بين معظم الدول المتقدمة الآونة الأخيرة.

5- مراحل قرض المشتري :

-إبرام العقد التجاري بين المستورد والمصدر.

-إبرام عقد القرض بين بنك المصدر والمستورد .

-التسديد الفوري من البنك إلى المصدر .

-تحصيل مبلغ الكمبيالة للبنك عند تاريخ الاستحقاق من المستورد .

6-الفرق بين قرض المورد وقرض المشتري :

1- يمنح قرض المشتري للمستورد بوساطة من المصدر بينما يمنح قرض المورد للمصدر بعد منح هذا الأخير مهلة للمستورد .

2- يتطلب قرض المشتري إبرام عقدين ، أما قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد ، ويتضمن قرض المشتري الجانب التجاري للصفقة وشروط وطرق تمويلها وهذا هو العقد المالي ، أما قرض المورد يتطلب قبول المستورد بالكمبيالة المسحوبة عليه وتكون قابلة للخصم وإعادته.

سابعا : القروض المشتركة

تعتبر القروض (المشتركة) أداة تمويل للمقترضين الذين يحتاجون إلى قروض كبيرة الحجم بالأورودولار ولآجال تصل إلى خمس (5) سنوات وقد تمتد أحيانا إلى 10 سنوات, كما يمكن أن تكون ذات اجل قصير (بين شهر او شهرين على الأكثر).[3]

ويعرف القرض المشترك بأنه قرض كبير القيمة إذ تتراوح قيمته بين بضعة العشرات من ملايين الدولارات إلى ما يتجاوز البليون دولار، ونظرا لضخامة قيمة هذه القروض فإنه يشترك في منحها مجمع "كونسوريتوم" (Consrtium) من البنوك الدولية والمؤسسات الدولية الكبرى من مختلف دول العالم, ويساهم كل منها بمبلغ معين في قيمة القرض لتوفير المبلغ المطلوب الذي قد تستحيل عملية توفيره من بنك واحد فقط نظرا لضخامة قيمة مبلغ القرض وكذلك توزيع مخاطر عدم السداد.

ويحقق سوق العملات الدولية للمقترض سرعة الحصول على قروض المشاركة خلال فترة قصيرة من الزمن بسبب خبرة العاملين في السوق والسرعة, (ويعتبر نوعا من الدعاية للعميل وللبنوك المقرضة له في الأسواق المالية الدولية).

1-أطراف التعامل في القروض المشتركة Borrower :

أ- المقترض: فالمقترض إما أن يكون من الشركات الكبرى أو حكومة أو إحدى الهيئات الدولية ويسعى المقترض إلى تحقيق الأهداف التالية:

الحصول على القرض بالحجم المطلوب.

تحقيق المرونة في الشروط المعروضة.

الحصول على أقل تسعير ممكن للفوائد والعمولات على القرض.

تكوين علاقات جيدة مع مجموعة البنوك المشاركة في تمويل القرض.

ب- مجموعة البنوك المقرضة Lending Bank:

يتكون كونسوريتوم البنوك من فئات مختلفة تتفاوت في الأهمية حسب قيمة الشريحة التي تشارك بها في القرض وتتكون هذه البنوك من:

ب-1- المدير الرئيسي: Lead Manager:

[3] مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، مصر, 2001، ص: 79.

يعتبر في معظم الأحيان وكيلا عن المقرضين (Agent Bank)، ولو أنه ليس بالضرورة أن يكون المدير الرئيسي هو الذي يقوم بدور البنك الوكيل، وقد يكون هناك أكثر من بنك رئيسي واحد إذا كانت قيمة القرض كبيرة وفي هذه الحالة يعقد اجتماع يضم جميع المديرين الرئيسيين لاختيار واحد منهم كوكيل وآخر يكون مسؤولا عن الإجراءات الخاصة بالقرض وبنك ثالث لإعداد المستندات الخاصة بالقرض والمذكرة الإيضاحية وبنك رابع مسؤول عن الدعاية والإعلان, وبنك خامس يتولى مهمة إعداد ميزانية النفقات، ويلتزم المدير الرئيسي بتمويل الشريحة الأكبر من القرض وضمان نجاح تسويقه بين مختلف البنوك العاملة في السوق.

ب-2- المدير Manager:

يطلق اسم المدير على البنك إذا كانت قيمة مساهمته في القرض أقل من تلك التي يساهم بها المدير الرئيسي، وعليه الموافقة على مضمون المذكرة الاعلامية والشروط التي ستتضمنها الدعوة التي ستوجه إلى سائر البنوك المشاركة.

والمذكرة الإعلامية تتضمن التعريف بالمقترض ونشاطه وسجله الائتماني وميزانياته والتقارير السنوية ستوجه إلى يه الموافقة على مضمون المذكرة يق بين مختلف البنوك العاملة في السوق. الخاصة بنشاطه وحسابات الأرباح والخسائر وتتضمن المذكرة أيضا معلومات عن الدولة التي ينتمي إليها المقترض ونظامها الاقتصادي والمالي وسياستها النقدية ونظامها المصرفي.

ج- المدراء المساعدون Co-manager:

يحتل المدراء المساعدون المستوى الثالث في المجموعة الإدارية للقرض وحصتهم اقل من حصة المدراء الذين يعلونهم وأقل من طبقة المدراء الرئيسيين.

د- المشاركون العاديون Ordinary Participants:

تأتي هذه البنوك في مؤخرة المجموعة الإدارية للقرض ويأتي ترتيبها حسب نسبة مشاركتها في القرض.

هـ- الفئة الخاصة:

بمعنى أنها لا تعتبر من طبقة المديرين أو المديرين المساعدين أو المشاركين العاديين، وإنما تأتي مرتبتهم في وثائق الاعلان عن القرض في نفس مرتبة المديرين المساعدين أو بين هؤلاء والمشاركين العاديين.

و- البنك الوكيل Agent Bank:

هو همزة وصل بين المقترض ومجموعة البنوك المقرضة ويبدأ دور الوكيل عند موعد التوقيع على اتفاقية القرض، ويعهد إليه بالمهام التالية:

-إعداد مستندات عقد القرض وكذلك إعداد المذكرة الإعلامية.

-مراجعة كافة شروط عقد القرض قبل التوقيع عليه.

-إصدار الإشعار بالسحب إلى البنوك المقرضة.

-احتساب سعر الفائدة.

-إعداد سجل يحتوي على تفاصيل الإجراءات المتعقلة بالقرض.

-فحص التقارير السنوية والميزانيات المقدمة من المقترض.

-إعلام مجموعة البنوك المقرضة لكل المعلومات والبيانات عن المقرض.

الفصل الخامس : آليات التمويل البنكي الاسلامي

لقد ظل العالم الإسلامي بعيدا عن تطبيق القواعد والأحكام المتفقة مع الشريعة الإسلامية في مجالات الحياة المختلفة، وخاصة في المجال المصرفي، فقد تم إنشاء المصارف المعاصرة في الدول النامية وفقا للمنهج الغربي في هذا المجال، وهو ما يتعارض مع الشريعة الإسلامية في استخدام الفائدة المحرمة شرعا كعائد لاستخدام الأموال في النشاط الاقتصادي، وهو الأمر الذي دعا علماء الأمة الإسلامية إلى البحث، وإيجاد بديل شرعي للفائدة كأساس لعمل المصارف. ومن ثم ظهرت فكرة إنشاء مصارف إسلامية، تقوم بتعبئة وتجميع الأموال، واستثمارها في النشاط الاقتصادي، بما يدعم تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية وفقا للشريعة الإسلامية. وسوف نوضح ذلك في ما يلي:

:-مفهوم المصارف الإسلامية، خصائصها وأهدافها.

-موارد واستخدامات الأموال في المصارف الإسلامية.

-وظائف ونشاط المصارف الإسلامية.

أولا: ماهية المصارف الإسلامية

يتناول هذا المبحث مفهوم المصارف الإسلامية، خصائصها وأهدافها، وهذا ما سنوضحه فيما يلي:

1- مفهوم المصرف الإسلامي:

اختلف الباحثون في وضع تعريف محدد للمصرف الإسلامي، وبوجه عام فإن أهم هذه التعريفات كما يلي:

- تعريف الدكتور أحمد النجار[1]:"يعرف المصرف الإسلامي بأنه مؤسسة مالية مصرفية لتجميع الأموال وتوظيفها في نطاق الشريعة الإسلامية، بما يخدم بناء مجتمع التكامل الإسلامي، وتحقيق عدالة التوزيع، ووضع المال في المسار الإسلامي ".

- تعريف الدكتور عبد الرحمن يسري[2]:"يعرف المصرف الإسلامي بأنه مؤسسة مصرفية تلتزم في جميع معاملاتها ونشاطها الاستثماري، وإدارتها لجميع أعمالها بالشريعة الإسلامية ومقاصدها، وكذلك بأهداف المجتمع الإسلامي داخليا وخارجيا".

ومهما تعددت التعاريف، فالمصرف الإسلامي يعد مؤسسة مصرفية لا تتعامل بالفائدة أخذا وعطاء، وهذا التعريف وإن كان يفرق بشكل واضح بين المصرف الإسلامي وغيره من المصارف الربوية، فهو يركز على

[1] أحمد سليمان خصاونه: مرجع سابق، ص 60.

[2] عبد الرحمن يسري أحمد: دور المصارف الإسلامية في تعبئة الموارد المالية للتنمية، ندوة البنوك الإسلامية ودورها في تنمية اقتصاديات المغرب العربي، البنك الإسلامي للتنمية، يونيو 1990م، ص129.

ركن واحد وهو عدم التعامل بالفائدة، وهذا الركن يعتبر شرطا ضروريا لقيام المصرف الإسلامي، لكنه ليس شرطا كافيا، فبعض المصارف في دول غير إسلامية اعتمدت على نظم بديلة للفائدة، مثل بنوك الادخار في ألمانيا في الثلاثينات من القرن العشرين. وعليه فإن مفهوم المصرف الإسلامي يؤكد على أنه يعتمد على تحريم الربا، ويلتزم بقواعد الشريعة الإسلامية ومقاصدها، ويعمل على تحقيق مصلحة المجتمع.[1]

2- خصائص المصرف الإسلامي:

انطلاقا من التعاريف السابقة يمكن استنتاج أهم الخصائص التي يتميز بها المصرف الإسلامي وهي:

أ – استبعاد التعامل بالفائدة:

إن عدم التعامل بالفائدة هي السمة المميزة للمصرف الإسلامي، وبدون هذه الخاصية يفقد المصرف صفته كمصرف إسلامي. ذلك أن الإسلام قد حرم الربا بكل أشكاله، بل إن الله سبحانه وتعالى لم يعلن الحرب على أحد، في القرآن الكريم، إلا على آكل الربا، حيث قال تعالى: " يأيها الذين ءامنوا اتقوا الله وذروا ما بقي من الربا إن كنتم مؤمنين، فإن لم تفعلوا فأذنوا بحرب من الله ورسوله وإن تبتم فلكم رؤوس أموالكم، لا تظلمون ولا تظلمون".[2] الأمر الذي يستلزم استبعاد التعامل بالفائدة من نشاط المصرف الإسلامي، واستبداله بنظام المشاركة في الربح أو الخسارة، حيث يضمن ذلك تحقيق التوجهات الإسلامية، في جعل رأس المال شريكا مع العمل في تحمل نتائج العمليات الإنتاجية. كما يحقق دعم أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية وفقا للشريعة الإسلامية.

ب- توجيه الجهد إلى الاستثمارات التي تخدم أهداف التنمية الاقتصادية:

من المعلوم أن المصارف الإسلامية مصارف تنموية بالدرجة الأولى، ولما كانت هذه المصارف تقوم على إتباع منهج الله المتمثل في أحكام الشريعة الإسلامية، لذا فإن جميع أعمالها تكون محكومة بما أحله الله، وهذا ما يدفعها إلى تركيز نشاطها على تمويل المشاريع على أساس نظام المشاركة، كمصدر لتحقيق العائد الذي يحصل عليه المصرف مقابل عمليات التمويل، وهو عائد غير مؤكد يرتبط مباشرة بالنتائج الفعلية لعمليات الاستثمار.

ويهتم المصرف الإسلامي عند توجيه تمويله للمشروعات الاقتصادية المختلفة، تلك المشروعات التي تخدم أهداف التنمية الاقتصادية، من ناحية، ولا تتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية من ناحية أخرى، عملا بقوله تعالى: " ويحل لهم الطيبات، ويحرم عليهم الخبائث".[3]

---

[1] المرجع السابق، ص 129.

[2] سورة البقرة: الآية رقم 278-279.

[3] سورة الأعراف: الآية رقم 157.

وبذلك لا يمكن للمصرف الإسلامي أن يقدم خدماته إلى أنشطة تدخل في دائرة الحرام، لما فيها من أضرار خطيرة تلحق بالمجتمع مثل أنشطة صناعة الخمور، والصناعات التي تقوم على تربية وبيع لحوم الخنزير، والابتعاد عن أي نشاط ينطوي التعامل فيه على ربا. ومن ثم تكون جميع معاملات المصرف داخل دائرة الحلال.

ت- خضوع المعاملات المصرفية للرقابة الإسلامية الذاتية والخارجية:

الرقابة الإسلامية رقابة ذات شقين، شق ذاتي من داخل الفرد ذاته، من وحي ضميره، ومن خلال تمسكه بدينه، وخوفه من إغضاب الله عز وجل. وشق آخر خارجي من خلال هيئة رقابة شرعية، يتم اختيار أفرادها من العلماء الراسخين في علوم الدين المشهود لهم بالنزاهة الشديدة والحرص. ويمكن القول أن الرقابة في المصارف الإسلامية هي رقابة شاملة محاورها متعددة تضم: رقابة من الفرد على العمل المصرفي الذي ينجز، ومن المسئول عن العمل المصرفي على النشاط الاقتصادي الذي يتم تمويله، ومن الهيئة الرقابية الشرعية على كافة الأنشطة والأعمال المصرفية التي تتم.[1]

3- تطور العمل المصرفي الإسلامي:

كما سبق الذكر، فقد كانت أول محاولة لإنشاء المصارف الإسلامية، تلك التجربة الرائدة التي قامت في إحدى المناطق الريفية في باكستان، حيث تأسست في نهاية الخمسينات من القرن الماضي، مؤسسة تستقبل الودائع من الأغنياء لتقدمها بدورها إلى الفقراء من المزارعين من أجل تحسين مستوى معيشتهم، وتحسين نشاطهم الزراعي، دون أن يتقاضى أصحاب هذه الودائع أي عائد على ودائعهم. وقد كانت المؤسسة تتقاضى مقابل ذلك أجورا رمزية تغطي تكاليفها الإدارية فقط.[2] وفي بداية الستينات أغلقت المؤسسة أبوابها نتيجة عدم توافر المؤهلين من العاملين، وعدم تجدد الإقبال على الإيداع لدى المؤسسة.

ومع نهاية هذه التجربة، كانت هناك تجربة أخرى في طريقها إلى الظهور، حيث ظهرت بنوك الادخار المحلية، التي تأسست عام 1963م، في ميت غمر.[3] وهي بنوك ادخار محلية تعمل وفق أسس الشريعة الإسلامية، لكن هذه المحاولة لم تستمر طويلا، حيث تم إيقاف العمل بها عام 1967م، وذلك لأسباب داخلية، مثل عدم رسوخ الإطار النظري للأعمال المصرفية الإسلامية، وعدم توافر الكوادر المؤهلة والقادرة على

---

[1] عبد العزيز شاكر حمدان الكبيسي: المصارف الإسلامية وأهم التحديات المعاصرة، المؤتمر العلمي السنوي الرابع عشر:المؤسسات المالية الإسلامية معالم الواقع وآفاق المستقبل، كلية الشريعة والقانون، جامعة الامارات العربية المتحدة 2005، ص 1923.

[2] Rodney Wilson: Banking and Finance in the Arab Middle East, Macmillan Publishers, London, 1983, P.75.

[3] تقع ميت غمر في محافظة الدقهلية في جمهورية مصر العربية.

إدارة الأعمال والنشاطات المصرفية الإسلامية، إضافة إلى أن هذه التجربة لم تلق الرعاية الكاملة من المؤسسات الحكومية والأهلية.[1]

وفي عقد السبعينات من القرن الماضي، أصبحت المصارف الإسلامية حقيقة واقعية، وأخذت عملية إنشاء المصارف الإسلامية تتزايد عاما بعد عام، فتم إنشاء بنك ناصر الاجتماعي في مصر عام 1971م، ليعمل كما نص نظامه الأساسي، في النشاط المصرفي وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية. ثم توالت عملية إنشاء المصارف الإسلامية، فأنشئ بنك دبي الإسلامي عام1975م، بنك فيصل الإسلامي السوداني عام 1977م، بيت التمويل الكويتي عام 1978م، بنك فيصل الإسلامي المصري عام 1978م، والبنك الإسلامي الأردني عام 1978م.

واستمر بعد ذلك تزايد عدد المصارف والمؤسسات المالية، حتى أصبح هناك ما يزيد على تسعين مصرفا ومؤسسة مالية إسلامية في نهاية عام 1992م، تعمل جميعها وفق الأسس والمبادئ الإسلامية.[2]

وخلال عقد التسعينات تولد لدى العاملين والمتعاملين مع المصارف الإسلامية شعور قوي بقدرة التجربة على المنافسة، والاستمرار وتلبية احتياجات المتعاملين. وبدأت بعض المصارف الإسلامية تهتم بتطوير أدوات ومنتجات جديدة مثل الإجارة، الاستصناع وبيع السلم. ولم تعد تخش هذه المصارف خلال هذا العقد من فشل التجربة الذي كان يهددها في الماضي، ليصل عددها عام 2008م، إلى أكثر من 270 مصرفا منتشرة في 75 دولة في العالم برؤوس أموال سوقية تبلغ نحو 13 مليار دولار أمريكي.

4- أهداف المصرف الإسلامي:

تبرز أهمية المصرف الإسلامي، من خلال تحديد الأهداف التي يسعى إلى تحقيقها في النشاط الاقتصادي. فهو كمؤسسة مصرفية، يعمل على تنمية الوعي الادخاري لدى الأفراد، وتعبئة طاقة رأس المال في المجتمع، بهدف تحقيق استخدام أفضل للموارد المالية. وعلى ذلك يمكن توضيح أهم أهداف المصرف الإسلامي فيما يلي:

أ- تجميع أقصى قدر ممكن من الموارد المالية من خلال تعبئة المدخرات الموجودة لدى الأفراد والجهات المختلفة في المجتمع، سواء كانت هذه المدخرات مرتبطة بعدم الاستخدام المؤقت من قبل أصحابها، أو تلك المرتبطة بعدم الاستخدام الدائم الذي يستمر لفترة طويلة، والذي يمثل اكتنازا للموارد وعدم استخدامها، ومن ثم عدم الانتفاع منها. وبالتالي فإن هدف المصرف الإسلامي هو تجميع أكبر قدر من الموارد والمدخرات بما

[1] أحمد سليمان خصاونه: مرجع سابق، ص 65.

[2] عبد الرزاق رحيم جدي الهيتي: المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق، دار أسامة، الطبعة الأولى، عمان، الأردن 1998م، ص178.

يتيح تحقيق الانتفاع منها باستخدامها في تمويل النشاطات الاقتصادية، وبما يحقق نفعا لأصحابها، وللمصرف، ومن ثم انتفاع المجتمع والاقتصاد ككل.

ب- استثمار الأموال، حيث يسعى المصرف الإسلامي إلى تدعيم عمليات الاستثمار في النشاط الاقتصادي، من خلال تجنيد كل من خبراته وإمكانياته الاقتصادية والفنية، في مقابل عمل الدراسات اللازمة للعديد من المشروعات الاقتصادية المختلفة. وكذلك توظيف أكبر قدر من الموارد المتاحة لديه في تقديم التمويل اللازم لتلك المشروعات، سواء عن طريق الاستثمار المباشر، أو بالمشاركة مع كل من يرغب من الأفراد والهيئات، في القيام بنشاط استثماري، على أساس نظام المشاركة في الربح أو الخسارة[1].

ت- تحقيق ربح مناسب ومشروع من أعمالها ونشاطاتها، سواء للمساهمين في المصرف الإسلامي، أو لأصحاب الحسابات، والذين يحتفظون بمدخراتهم في حساباتهم لدى هذا المصرف، أو المتعاملين معها من مستخدمي الموارد التمويلية التي يوفرها لهم المصرف الإسلامي، وبالصيغ المتعددة التي يتم فيها هذا التمويل.

ث- توفير العديد من الخدمات المصرفية المتنوعة لعملائه، على أساس استبعاد الفائدة، وبما ييسر معاملاتهم الاقتصادية، ونشر الوعي المصرفي بين الأفراد، بهدف المساهمة في النهوض بالمجتمع اقتصاديا واجتماعيا.

ج- العمل من أجل الوصول إلى تحقيق سلامة وقوة المركز المالي للمصرف الإسلامي، بالشكل الذي يجعله قادرا على زيادة قدرته على زيادة حصته في السوق المرتبط بها، بزيادة قدرته على تجميع الموارد، وعلى استخدامها، والتوسع في خدماته بالشكل الذي يوفر نفعا أكبر للمساهمين، المتعاملين والاقتصاد ككل.

ح- يقوم المصرف الإسلامي بتقديم الخدمات الاجتماعية، والتي تسهم في خدمة المجتمع، وتطويره، وتلبية الاحتياجات الاجتماعية من خلال الإسهام في تمويل المشروعات والأنشطة التي تحقق النفع الاجتماعي العام، وخدمة أفراده، وبالذات الأكثر حاجة منهم، أي الأقل دخلا من خلال القروض الحسنة. وكذلك من خلال قبوله تحصيل أموال الزكاة ممن يريدون إخراجها، واستخدامها في الأوجه المخصصة لها مثل تقديم هذه الأموال في المساعدات المالية للمحتاجين، وإنفاق هذه الأموال في مصارفها الشرعية مما يعود بالنفع على الكثير من أفراد المجتمع، وتحقيق أهداف التكافل الاجتماعي بين هؤلاء الأفراد.

[1] اسماعيل أحمد الشناوي: دور المصرف الإسلامي في النشاط الاقتصادي، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التجارة، جامعة الاسكندرية 1982م، ص 178.

5- أوجه الشبه بين المصارف الإسلامية والمصارف الشاملة:

تمثل المصارف الشاملة الكيانات المصرفية التي تسعى دائما وراء تنويع كصادر التمويل، وتعبئة أكبر قدر ممكن من المدخرات من كافة القطاعات، وتوظيف مواردها ومنح الائتمان المصرفي لجميع القطاعات، بحيث تجمع بين وظائف المصارف التجارية، ووظائف المصارف المتخصصة، ومصارف الاستثمار[1].

ولقد اتجهت المصارف الإسلامية إلى تقديم خدمات الاستثمار، وتقديم الخدمات المصرفية والتجارية، وهي بذلك تجمع بين وظائف المصارف التجارية، وأعمال المصارف الاستثمارية، غير أن ما يميزها عنهما هو عدم التعامل بالفائدة أخذا وعطاء، ولا تتعامل بالأوراق المالية ذات الفائدة مثل السندات، واستبدال ذلك بنظام المشاركة في الربح والخسارة تقيدا بأحكام الشريعة الإسلامية التي تحرم الربا[2].

وفيما يتعلق بتطبيق مفهوم المصارف الشاملة، فقد تعددت الوظائف والممارسات التي تقوم بها المصارف الإسلامية بقدر ما تسمح التشريعات المنظمة للعمل المصرفي. ومن أهم الأنشطة البارزة التي قامت بها بعض المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية المساهمة المباشرة في رأسمال بعض المشروعات، والترويج للفرص الاستثمارية المتاحة، وإعداد دراسات الجدوى.

وكان من بين الدور الذي قامت به المصارف الإسلامية في هذا الاتجاه تكوين محافظ الأوراق المالية، وتوفير التمويل اللازم لبعض المشروعات الحيوية، إلى جانب القيام بإدارة المحافظ الاستثمارية لصالح العملاء مقابل عمولة معينة، وتقديم الاستشارة حول الإصدارات الجديدة عند تأسيس الشركات، أو زيادة رأسمالها، والتكفل بإدارة موارد الأوقاف وتنميتها.

وقد دأبت المصارف الإسلامية من خلال أحد أهم الأدوار التي تقوم بها إلى إيجاد الآلية الشرعية المباشرة لما يسمى بدور المستثمرين المؤسسين. حيث يقوم الرواد بتأسيس وابتكار المشروعات الكبيرة، وبعد ذلك يبدءون في التنازل عن حصصهم عن طريق المشاركة المتناقصة، لصالح شركائهم أو لمستثمرين جدد ليتفرغوا لإقامة مشروعات أخرى.

وتمثل مجمل هذه الأنشطة، وإلى جانب قيام المصارف الإسلامية بالصيغ التمويلية والاستثمارية، من خلال شراء، وتملك، وبيع السلع محليا وعالميا عن طريق المرابحة، والبيع بالتقسيط. وكذلك قيامها بحيازة العقارات وتأجيرها. وإضافة إلى دخولها مجال الزراعة عن طريق عقود الزراعة، المساقاة، المغارسة والسلم. ودخولها مجال الصناعة عن طريق عقود الاستصناع، والاستصناع الموازي، وغيرها من صيغ جديدة يمكن تداولها

[1] عبد الحميد عبد المطلب: العولمة واقتصاديات البنوك، الدار الجامعية، الاسكندرية،2000، ص51.

[2]Rifaat Ahmed Abdel Karim: International accounting harmonization banking regulation, and Islamic banks, The International journal of accounting, N.36,2001,P.178.

في أسواق رأس المال، جعل من المصارف الإسلامية تطبيقا مبكرا لفكرة الصيرفة الشاملة خاصة في المنطقة العربية والإسلامية.[1]

ثانيا: موارد واستخدامات الأموال في المصارف الإسلامية

يوضح نموذج الميزانية العمومية لمصرف إسلامي البنود المكونة لأصول وخصوم المصرف كالتالي:

جدول رقم (1-5) الشكل العام لميزانية بنك.

الأصول	الخصوم
- نقدية وأرصدة لدى البنك المركزي. - أرصدة لدى البنوك. - مشاركات ومضاربات ومرابحات تجارية وإنتاجية واستثمارات عقارية. - استثمارات مالية بغرض المتاجرة. - استثمارات مالية بغرض البيع. - استثمارات مالية محتفظ بها حتى تاريخ الاستحقاق. - استثمارات مالية في شركات تابعة وذات مصلحة. - أرصدة مدينة وأصول أخرى. - أصول ثابتة.	- حقوق المساهمين: - رأس المال المدفوع. - الاحتياطات. - أرباح محتجزة. - الالتزامات: - أرصدة مستحقة. - أرصدة دائنة والتزامات أخرى. - مخصصات أخرى. - جملة الودائع: - حسابات جارية بالاطلاع. - حسابات استثمار. - ودائع أخرى. - أرباح العام (أرباح تم توزيعها).
إجمالي الأصول = إجمالي الخصوم	

من دراسة ميزانية البنك الإسلامي، يمكن أن نستخلص طبيعة موارد واستخدامات المصارف الإسلامية.

1- موارد الأموال في المصارف الإسلامية.

تعتبر موارد البنك نقطة الانطلاق الأولى نحو تشكيل سياسة التوظيف به، لذلك لا بد من دراسة هذه الموارد حتى يمكن تحديد مدى ملائمة تلك الموارد لصور التوظيف.

[1] أحمد سفر: العمل المصرفي الإسلامي، (أصوله، صيغه، تحدياته)، اتحاد المصارف العربية، بيروت، لبنان 2004م، ص82.

وتنقسم موارد الأموال في المصارف الإسلامية إلى موردين هما: الموارد الذاتية (الداخلية)، والموارد غير الذاتية (الخارجية).

1-1 الموارد الذاتية للتمويل في المصارف الإسلامية.

تتكون الموارد الذاتية (الداخلية) في المصارف الإسلامية من رأس المال المدفوع، الاحتياطات بأنواعها، والأرباح المحتجزة. وفيما يلي عرض لكل مورد من هذه الموارد:

أ- رأس المال المدفوع:

يمثل رأس المال المدفوع بالنسبة للمصارف الإسلامية المصدر الأساسي للأموال لبدء النشاط، وهو يعتبر بمثابة تأمين لامتصاص الخسائر المتوقعة في جانب الأصول التي ينشئها المصرف، والتي يمكن حدوثها مستقبلا.

وبهذا يمكننا تعريف رأس مال المصرف الإسلامي بأنه:" مجموع قيمة الأموال التي يحصل عليها المصرف من أصحاب المشروع، عند بدء تكوينه، وأية إضافات أو تخفيضات تطرأ عليها في فترات تالية، سواء كانت نقدية أم عينية ".

وبهذا يشمل مفهوم رأس المال في الفكر الإسلامي: رأس المال النقدي، و الأصول الثابتة من أصول مادية مقدمة من الشركاء عند بداية التأسيس.

وفقا للفكر الإسلامي يشترط أن تكون أنصبة الشركاء في رأس المال مدفوعة بالكامل، عند بداية المشروع، والعلة في ذلك ترجع إلى ضرورة معرفة حجم رأس المال المقدم من الشركاء المساهمين في المصرف، بحيث تكون تحت تصرف المصرف بالكامل، وتمكن المصرف من استخدام جزء من هذا التمويل في عمليات الاستثمار[1]. وبهذا يصبح رأس المال بمثابة الأمان والحماية والثقة بالنسبة للمودعين.

ولما كانت المصارف الإسلامية – شأنها شأن غيرها من المصارف- تسعى من أجل إنجاح تجربتها إلى تعزيز ثقة المودعين فيها، من خلال الحصول على أكبر قدر ممكن من الربح لمودعيها، فإنه يجب عند تحديد حجم رأس مالها، عدم المغالاة فيه، ومن ثم تزداد القدرة على توزيع عائد مجز على أصحاب رأس المال. وفي نفس الوقت يجب عليها أيضا عدم تقليل رأس المال عن القدر اللازم لتنفيذ الخطط المقررة، حيث أن الإخلال في رأس المال بصفته عامل ضمان بالنسبة للمودعين، يؤدي إلى نزع الثقة من المصرف وعدم الطمأنينة إليه من قبلهم، خصوصا وأنهم لا يشتركون في إدارة أموال المصرف، ومتى كان تحديد رأس مال المصرف وسطا، كانت نسبة نجاحه أعلى وكان ربحه في النهاية أوفر.

[1] اسماعيل أحمد الشناوي: مرجع سابق، ص213.

ب- الاحتياطات:

يحدد النظام الأساسي لكل مصرف إسلامي كيفية تكوين الاحتياطي العام بأن يحدد النسبة الواجب اقتطاعها من صافي الأرباح السنوية لترحل للاحتياطي العام، وكذا علاقة الاحتياطي العام برأس المال الاسمي للبنك. ويعتبر الاحتياطي العام من الموارد الذاتية الواضحة الأهمية بالنسبة للمصرف الإسلامي[1].

ت- الأرباح المحتجزة (غير الموزعة):

هي عبارة عن الأرباح التي يتم احتجازها داخليا لإعادة استخدامها بعد ذلك لدعم المركز المالي للمصرف، واحتفاظ المصرف الإسلامي ببعض الأرباح لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية باعتباره يعمل مضاربا بأموال المودعين، ومن ثم يمكنه تجنيب جزء معينا من الأرباح لمواجهة ما قد يطرأ على المصرف من ظروف غير عادية [2]. ويحدد النظام الأساسي للمصرف الإسلامي في نهاية السنة المالية وبعد تصديق جمعيته العمومية بالموافقة على مقدار الأرباح التي تحول للأعوام التالية.

وعليه، فإن تكوين المخصصات والاحتياطات المختلفة في المصرف الإسلامي، قبل توزيع الأرباح الناتجة عن النشاط الاستثماري، يعد أمرا ضروريا للمحافظة على قيمة رؤوس الأموال. كما يساعد ذلك في دعم المركز المالي للمصرف مما يزيد من ثقة المودعين في نشاطه، وزيادة حجم تعامله معه.

1- 2 الموارد غير الذاتية (الخارجية) للتمويل في المصارف الإسلامية:

تتكون الموارد الخارجية للتمويل في المصارف الإسلامية، من أموال الودائع بأنواعها المختلفة (ودائع جارية، ودائع ادخار، ودائع استثمار)، وتمثل هذه الودائع موردا هاما من موارد التمويل في المصارف الإسلامية، شأنها في ذلك شأن البنوك التجارية، إلا أن هيكل هذه الودائع في المصارف الإسلامية يختلف عن هيكلها في البنوك التجارية، حيث تمثل الودائع الجارية نسبة ضئيلة لا تتجاوز في الغالب 15% من مجموع الودائع الكلية لدى المصرف الإسلامي. وفيما يلي لمحة موجزة عن كل مورد من هذه الموارد الخارجية:

أ- الودائع أو الحسابات الجارية:

تمثل الأموال التي تودع في الحسابات الجارية ودائع تحت الطلب، وهي ودائع يحق للعميل المودع أن يطلبها في أي وقت، سواء نقدا أو عن طريق استعمال الشيكات أو أوامر التحويلات المصرفية لعملاء آخرين.

يذكر أن الودائع الجارية لدى المصارف الإسلامية مودعة على سبيل الأمانة، والمصرف الإسلامي باعتباره مؤتمنا عليها فلا مانع أن يقوم بتنمية هذا المال بشكل يسهل تحويله لنقود سائلة لمواجهة الحاجة غير

[1] نعمة الله نجيب، محمود يونس، عبد النعيم مبارك: اقتصاديات النقود والصيرفة والسياسات النقدية، قسم الاقتصاد، كلية التجارة، جامعة الاسكندرية2000، ص231.

[2] فادي محمد الرفاعي: المصارف الإسلامية، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الأولى، بيروت، لبنان 2004، ص100.

المتوقعة لأصحاب هذه الودائع، وذلك ما لم يقرر المصرف الاحتفاظ بالودائع في صورة سائلة في حسابات العملاء.

ب- الودائع الادخارية:

وهي تمثل الأموال التي يحتفظ بها الأفراد احتياطا للمستقبل، وعادة ما تكون حسابات متوسطة وطويلة الأجل، ويعطي المصرف الإسلامي أهمية خاصة للحسابات الادخارية، بهدف نشر وتعميق السلوك الادخاري بين أفراد المجتمع، كما يعبر الادخار عن سلوك رشيد لدى الأفراد من خلال الاحتفاظ بجزء من الدخل بدلا من إنفاقه على الحاجات الاستهلاكية، وذلك عملا بقوله تعالى:" والذين أنفقوا ولم يسرفوا ولم يقتروا، وكان بين ذلك قواما"[1]. وينطوي السلوك الادخاري على محاربة الاكتناز، والذي نهى الله عنه في قوله تعالى: " والذين يكنزون الذهب والفضة ولا ينفقونها في سبيل الله فبشرهم بعذاب أليم"[2].

وتعد الودائع الادخارية على جانب كبير من الأهمية بالنسبة للمصارف الإسلامية، وذلك لإمكانية توظيفها في استخدامات طويلة ومتوسطة الأجل في مجالات الإنتاج المختلفة في النشاط الاقتصادي.

والمصرف الإسلامي يقبل ودائع التوفير، وفي حالة اشتراك هذه الودائع في العمليات الاستثمارية للمصرف، فيقوم بدفع عوائد لأصحابها، تتمثل في نسبة الربح الناتج عن تشغيل هذه الأموال[3].

ت – الودائع الاستثمارية:

تمثل الودائع الاستثمارية الأموال التي ترد إلى المصرف الإسلامي بغرض المساهمة في النشاط الاستثماري له، حيث أنها تودع إما لمدة معينة، أو بدون تحديد مدة، ومنها الودائع بإخطار، والودائع الثابتة، وجزء من ودائع التوفير. ويقوم المصرف الإسلامي باستخدام هذه الودائع، مع ما يخصص من رأسماله في تقديم التمويل اللازم للمشروعات الاقتصادية المختلفة، وفق نظام المشاركة في الربح والخسارة.

وتشكل الودائع الاستثمارية النسبة العظمى من إجمالي الودائع، وتمثل موردا رئيسيا للاستثمار في المصرف الإسلامي، إذ ينتج عن ذلك توفير أرباح للمودعين، مما يشجع على زيادة جذب هذه الموارد من ناحية، ويساعد على تغطية جزء من نفقات المصرف المختلفة، وتكوين الاحتياطيات، بما يساعد على تدعيم مركزه المالي، من ناحية أخرى، الأمر الذي يترتب عليه اتساع النشاط الاستثماري للمصرف، بما يدعم أهداف التنمية الاقتصادية في المجتمع.

وتنقسم الحسابات الاستثمارية إلى نوعين هما:

---

[1] سورة الفرقان: الآية رقم 67.

[2] سورة التوبة: الآية رقم 34.

[3] اسماعيل أحمد الشناوي: مرجع سايق، ص177.

- الحسابات الاستثمارية المشتركة (غير المخصصة):

وهي التي يهدف أصحابها إلى المشاركة في العمليات الاستثمارية التي يقوم بها المصرف الإسلامي، وذلك للحصول على عائد عليها، ويقوم المصرف كنائب ووكيل عن المودعين باستثمارها في الأوجه المناسبة دون تدخل من المودعين بعد أخذ الموافقة المسبقة منهم[1].

– الحسابات الاستثمارية المخصصة:

وهي الحسابات التي يقوم أصحابها بإيداعها في البنك الإسلامي بغرض استثمارها في مشاريع محددة بناء على رغبتهم الخاصة مثل: الاستثمار في مجال الإسكان، أو صناعة الدواء، أو مشروعات إنتاجية وخدمية أخرى.

2– استخدامات الأموال في المصارف الإسلامية:

تهدف المصارف الإسلامية من نشاطها إلى تحقيق الربح، وهو الدافع لتوظيف الموارد المالية المتاحة لديه، وعدم ترك جانب منها عاطلة لا تدر عائدا، بل عليه أن يوظفها في مختلف الاستخدامات المتاحة أمامه. وتتمثل أصول المصارف الإسلامية فيما يلي:

2-1 الأصول تامة السيولة عديمة الربحية:

وتشمل النقدية بخزينة المصرف من عملة محلية وعملات أجنبية لغرض التعامل اليومي بالسحب والإيداع النقدي. ورصيد النقدية لدى البنك المركزي، والذي تحتفظ به المصارف الإسلامية لديه كاحتياطي نقدي بنسبة مئوية ثابتة أو متغيرة على إجمالي قيمة الحسابات الجارية والودائع بأنواعها، وفقا لقواعد البنك المركزي في كل دولة من الدول الإسلامية.

2- 2 الاستثمارات:

وهذا البند هو السمة المميزة لنشاط المصارف الإسلامية، والتي من خلالها تتحقق الإيرادات، وبها يمكننا التعرف على استثمارات المصارف الإسلامية وتتمثل في:

- بيع المرابحة في السلع من السوق المحلي أو الاستيراد من الخارج.
- المشاركة: سواء منها الدائمة، أو المتناقصة،
- المضاربة في مشروعات مختلفة.
- عمليات تجارية واستثمارية أخرى: منها تأجير المعدات، بيع السلم، الإيجار المنتهي بالتمليك...الخ.

2- 3 محفظة الأوراق المالية (أسهم): ويتمثل هذا البند في توظيف واستثمار أموال العملاء، وذلك من خلال تكوين وإدارة محافظ الأوراق المالية. والمصارف الإسلامية كوسيط مالي يقوم بتوجيه المدخرات نحو

[1] عبد الرزاق الهيتي: مرجع سابق، ص267.

الاستثمار في محافظ الأوراق المالية. وتتعدد الاستثمارات المالية للمصارف الإسلامية سواء بغرض الاستثمار أو المتاجرة في شراء وبيع أسهم الشركات المدرجة في بورصة الأوراق المالية بهدف الشراء حين تدني الأسعار، والبيع عند ارتفاعها وكسب الفرق بين سعر الشراء وسعر البيع، أو المساهمة في رؤوس أموال شركات قائمة أو تحت التأسيس.

وإن كانت المصارف الإسلامية تقوم بهذا النوع من الاستثمارات إلا أن هناك قيودا شرعية تتمثل في عدم التعامل في أسهم الشركات التي نشاطها مخالفا لأحكام الشريعة الإسلامية.

كما يمكن للمصارف الإسلامية إنشاء شركات تابعة، ويمتلك أسهمها بالكامل أو أكثر من 51% منها، وطرح الباقي للاكتتاب.

أما باقي البنود فتشمل مصروفات التأسيس، والأصول الثابتة من أراضي ومعدات المكاتب وأثاث...الخ.

ثالثا: صيغ التمويل والاستثمار في المصارف الإسلامية

تقوم المصارف الإسلامية بنوعين من الأنشطة، أولهما تقديم مجموعة من الخدمات المصرفية، وثانيهما الاستثمار.

1- الخدمات المصرفية:

تقوم المصارف الإسلامية بتقديم جميع الخدمات المصرفية المتنوعة طبقا لأحكام الشريعة الإسلامية، بما ييسر على المتعاملين تسهيل معاملاتهم التجارية والمالية، وفيما يلي أهم هذه الخدمات:

أ - تحصيل الأوراق التجارية:

تعرف الأوراق التجارية بأنها صكوك ثابتة للتداول تمثل حقا نقديا وتستحق الدفع بمجرد الاطلاع أو بعد أجل قصير، ويجري العرف على قبولها كأداة للوفاء.

ويقوم المصرف الإسلامي بتحصيل الأوراق التجارية، ويقصد بها جعل المصرف نائبا عن العميل في جمع الأموال الممثلة في الأوراق التجارية من المدينين، وقيدها في حساب العميل، أو تسليمها له نقدا. ويتحقق للمصرف من هذه العملية، منح الثقة للمصرف من قبل العملاء، وتوكيله في عملية التحصيل، والحصول على عمولة منهم، مقابل قيامه بتحصيل هذه الأوراق.

ب- الخدمات المصرفية المتعلقة بالأوراق المالية:

تتمثل الأوراق المالية في الأسهم والسندات، والسهم يحصل صاحبه على عائد، بينما يحصل حامل السند على فائدة ثابتة. ولذلك لا تتعامل المصارف الإسلامية بالسندات.

وتتضمن الخدمات المصرفية المتعلقة بالأوراق المالية ما يلي[1]:

– قيام المصرف الإسلامي باستثمار بعض أمواله في الأوراق المالية بالمساهمة في أسهم بعض الشركات في إطار قانوني، ولقد أجاز الفقهاء الاستثمار في الأسهم إذا كانت الشركة صادرة الأسهم تعمل في مجال الحلال الطيب.

– بيع وشراء الأوراق المالية لصالح عملاء المصرف كوكيل عنهم من خلال شركات السمسرة العاملة في سوق الأوراق المالية، ويستحق المصرف الإسلامي مقابل ذلك أجرا.

– يساعد المصرف الإسلامي الشركات التي تطرح أسهما للاكتتاب العام، بأن يتلقى الاكتتاب من الجمهور، وفي نهاية الأجل المحدد، يعد كشفا إجماليا ويرسله إلى وكيل المؤسسين، وإلى الجهات المختصة مثل هيئة سوق المال.

ت– بيع وشراء العملات:

تقوم المصارف الإسلامية بعملية بيع وشراء العملات الأجنبية، من أجل توفير قدر كاف منها لمواجهة حاجة العملاء وتسهيل معاملاتهم التجارية، وتأمين الحماية اللازمة لهم من مخاطر تقلبات سعر الصرف. ويحصل المصرف الإسلامي الحصول على عمولة، وهي جائزة شرعا بشرط التقابض سواء كان يدا بيد أو بالقيد الدفتري.

2– صيغ الاستثمار:

يعتبر الاستثمار أساس نشاط المصارف الإسلامية، وقد عمل الرواد الأوائل للمصارف الإسلامية على إحياء وانتقاء أكثر هذه الصيغ ملائمة لتمويل الأنشطة الاقتصادية.

ومن المؤكد أن عملية التجديد والتطوير للأدوات التقليدية للاستثمار الإسلامي لم تكن سهلة[2].

وفيما يلي عرض لأهم صيغ الاستثمار في المصارف الإسلامية.

[1] حسين حسن شحاته: المصارف الإسلامية بين الفكر والتطبيق، مكتبة التقوى، الطبعة الأولى، القاهرة، 2006م،ص50.

[2] عبد الرحمن يسري أحمد: وسائل التمويل الإسلامي مقترحات نحو مزيد من التطوير والفاعلية، مجلة الاقتصاد الإسلامي، العدد271، ديسمبر2003، ص39.

1- المضاربة:

المضاربة لغة مشتقة من الضرب في الأرض، بمعنى السير فيها [1]، قال تعالى:"وآخرون يضربون في الأرض يبتغون من فضل الله" [2]. أما المضاربة اصطلاحا فهي اتفاق بين شخصين لاستثمار المال، يقدم أحدهما بموجبه هذا المال، ويقوم الآخر بالعمل به مستغلا خبرته ومهارته في تنمية وتحقيق الربح، الذي يشتركان فيه حسبما يتفقان عليه

أي أن المضاربة في أساسها عقد اشتراك بين طرفين، أحدهما صاحب المال والآخر المضارب الذي يقدم خبرته وجهده، ويتم تقاسم الأرباح حسب نسبة من الربح يتفق عليها طرفي عقد المضاربة، وإذا حصلت خسارة تكون على صاحب المال، وإذا أخل المضارب بشروط عقد المضاربة فإنه يتحمل جزء من الخسارة.

وتتعدد المضاربة، فقد تكون مطلقة، وفيها يتصرف العامل في مال المضاربة بدون قيود تتعلق بزمان أو مكان أو نشاط، ولا يشترك رب المال في الإدارة، وبذلك يكون صاحب العمل حرا في اتخاذ القرارات المختلفة المتعلقة بسير العمل، وذلك وفقا للأحكام والمبادئ المستنبطة من الشريعة الإسلامية، وفي ضوء ما تعارف عليه المسلمون في مجال المعاملات.

وقد تكون المضاربة مقيدة، وفيها يقوم صاحب المال بوضع مجموعة من الشروط والمحددات تتعلق بمكان وزمان ومجال نشاط المضاربة حسب ما يتراءى له، ويجب أن لا يدخل في نطاق التقييد أي قيود تخل وتعرقل حركة الأعمال، ولا يجوز لصاحب العمل في المضاربة المقيدة أن يتجاوز الشروط الموضوعة.

أخذت المصارف الإسلامية المضاربة في صورتها الأولية، وحاولت تكييفها مع القواعد التمويلية الحديثة، عن طريق إدخال نوع من التطوير عليها، وتعد المضاربة بنوعيها المطلقة والمقيدة الأساس القانوني لما تنجزه المصارف الإسلامية من عمليات بواسطتها، وإن كانت تفضل المضاربة المطلقة لأنها تعطيها حرية أكبر في الاستخدام[3].

ولقد اعتبرت المضاربة من بين جميع أدوات التمويل الإسلامي أكثرها ملائمة لتعبئة الموارد المالية، ومن ثم كان لا بد من تطويرها لكي تسمح للمصرف الإسلامي بالقيام بدور الوساطة المالية بين أعداد كبيرة من أصحاب الأموال ومستخدميها. وعلى هذا الأساس استحدث عقد المضاربة المختلطة أو متعددة الأطراف، والتي يمكن تسميتها أيضا بالمشتركة، وتبعا لهذا العقد فإن المصرف الإسلامي يقوم من جهة بدور مستخدم

[1] المرسي السيد حجازي: صيغ التمويل الإسلامية وعلاج عجز الموازنة العامة، المؤتمر العلمي الدولي الثامن، الأساليب غير التقليدية لتمويل التنمية المستدامة، كلية التجارة، جامعة الاسكندرية، أكتوبر 2008، ص15.

[2] سورة المزمل: الآية رقم 20.

[3] أحمد سليمان خصاونه، مرجع سابق، ص82.

المال (المضارب) حينما يتلقى الأرصدة النقدية من عملاء المصرف، ومن جهة أخرى بدور صاحب المال حينما يسمح بتدفق الأرصدة إلى من يستخدمها في مجالات النشاط الاقتصادي. فالمصرف الإسلامي إذن من أجل الوساطة المالية، يقوم بدور مزدوج كمضارب تجاه من يتلقى منهم المال، وكصاحب المال تجاه من يمنحهم التمويل. وهذه أمور استحدثت لأجل النشاط المصرفي الإسلامي[1].

وبذلك أصبحت أطراف المضاربة ثلاثة هم، أصحاب المال، المصرف والمستثمرين، وتجمع هذه الأطراف علاقة مشاركة لا علاقة دائنية ومديونية.

2- المشاركة:

يمكن تعريف المشاركة بأنها[2]:"اشتراك اثنان أو أكثر في أموال مشتركة بينهم في أعمال زراعية أو صناعية أو تجارية أو خدمية، وتوزع الأرباح بينهم حسب نسبة معلومة من الربح".

وتتحدد معالم المشاركة في المصارف الإسلامية تتحدد كما يلي:

أ- يشترك المصرف والعميل في المال والعمل على أساس عقد المشاركة.

ب- يتحدد نصيب كل من المصرف والعميل في ما يتحقق من ربح، وليس بنسبة إلى رأس المال.

أما الخسارة فتكون حسب نسب المساهمة في رأس المال فقط.

وتقوم المصارف الإسلامية باستثمار أموالها عن طريق المشاركة بطرق متعددة، وفيما يلي لمحة موجزة عن أهم هذه الطرق:

- المشاركة الثابتة:

وفيها يشارك المصرف الإسلامي في تمويل جزء من رأس مال مشروع من المشروعات التي تجوز المشاركة فيها كمؤسسة تجارية أو صناعية أو زراعية أو عقارية. ويدفع كل من المصرف والشريك الآخر نصيبهم في رأس المال، وتوزع الأرباح بينهم في نهاية العام بنسبة حصة كل منهم في رأس المال، أو بما يتفقان عليه.

وفي هذا النوع من المشاركات يبقى لكل طرف حصته الثابتة في المشروع لحين انتهاء مدة المشروع أو الشركة، وهي المدة التي تحددت في الاتفاق.

[1] عبد الرحمن يسري: وسائل التمويل الإسلامي، مرجع سابق، ص41.

[2] مصطفى كمال السيد طايل: القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية، مطابع غباشي، طنطا1999م، ص189.

-المشاركة المتناقصة أو المنتهية بالتمليك:

المشاركة المنتهية بالتمليك هي نوع من المشاركة، يكون من حق الشريك فيها أن يحل محل المصرف الإسلامي في ملكية المشروع إما دفعة واحدة أو على دفعات، حسبما تقتضيه الشروط المتفق عليها[1]. ويناسب هذا النوع من المشاركة المستثمرين الذين لا توجد لديهم الرغبة في استمرار مشاركة المصرف لهم.

وتكون المشاركة المنتهية بالتمليك، والتي يريد المصرف استثمار أمواله فيها على إحدى الصور الآتية[2]:

- الصورة الأولى: يتفق المصرف مع متعامله على تحديد حصة لكل منهما في رأس مال المشاركة، على أن يكون بيع حصص المصرف إلى المتعامل بعد إتمام المشاركة بعقد مستقل بحيث يكون له الحق في بيعها للمصرف أو غيره، وكذلك الأمر بالنسبة للمصرف، بأن تكون له حرية بيع حصصه للمتعامل شريكه أو غيره.

- الصورة الثانية: يتفق المصرف مع متعامله على المشاركة في التمويل الكلي أو الجزئي لمشروع ذي دخل متوقع، وذلك على أساس اتفاق المصرف مع الشريك الآخر لحصول المصرف على حصة نسبية من صافي الدخل المحقق فعلا مع حقه في الاحتفاظ بالجزء المتبقي من الايراد، أو أي قدر منه يتفق عليه ليكون ذلك الجزء مخصصا لتسديد أصل ما قدمه المصرف من تمويل.

- الصورة الثالثة: يحدد نصيب كل من المصرف وشريكه في الشركة في صورة أسهم تمثل مجموع قيمة الشيء موضوع المشاركة (عقار مثلا)، يحصل كل من المصرف والشريك على نصيبهما من الإيراد المتحقق من العقار، وللشريك إذا شاء أن يقتني من هذه الأسهم المملوكة للمصرف عددا معينا كل سنة، بحيث تكون الأسهم الموجودة في حيازة المصرف متناقصة إلى أن يتم تمليك شريك المصرف الأسهم بكاملها فتصبح له الملكية منفردة للعقار دون شريك آخر.

3 – بيع المرابحة:

ويقصد بها أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة، ويشترط عليه ربحا ما للدينار أو الدرهم[3]. ويشترط لصحتها أن يكون الثمن الأول معلوما للمشتري الثاني، وأن يكون الربح معلوما، وأن لا يكون الثمن في العقد الأول مقابلا بجنسه من أموال الربا، وأن يكون رأس المال من المثليات كالموزونات، فإن كان قيميا كالعروض لم يجز بيعه مرابحة، ويجب أن يكون المبيع مملوكا للبائع[4].

---

[1] عبد الرزاق رحيم جدي الهيتي: مرجع سابق، 496-497.

[2] بنك دبي الإسلامي: سلسلة التوعية بأعمال المصارف الإسلامية "المشاركة"، مركز التدريب والتطوير، سبتمبر 1996م، ص24.

[3] أبو الوليد محمد بن رشد القرطبي: بداية المجتهد ونهاية المقتصد، دار المعرفة، بيروت 1988م، ص213.

[4] الامام علاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني: بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، دار الكتب العلمية، بيروت،ط2، 1986م، ص220.

والصورة المستحدثة في بيع المرابحة، فهي بيع المرابحة للآمر بالشراء، والتي تقوم بها المصارف الإسلامية، وتتلخص هذه العملية في أن يتقدم العميل إلى المصرف الإسلامي طالبا منه شراء سلعة موصوفة أو معينة، وعلى أساس الوعد من قبله بشراء تلك السلعة، ويربحه فيها مقدارا محددا، وبعد الاتفاق يقوم المصرف بشرائها وتملكها، ثم يقوم بعرضها على العميل الذي أمر بشرائها، وعليه الالتزام بالشراء بناء على وعده المسبق، كما أن له الحق في رفضها. وفي حالة الرفض تستقر السلعة في ملك المصرف.

وتطرح العديد من التساؤلات بشأن بيع المرابحة للآمر بالشراء في كون الزيادة التي يدفعها المشتري للمصرف الإسلامي نظير الأجل شبيهة بالفوائد الربوية.

ورد المصارف الإسلامية على هذه التساؤلات أن ما اتفق عليه الجمهور أن بيع البضاعة بالأجل بثمن أعلى من بيعها بالنقد جائز، وأدلتهم في ذلك ما يلي[1]:

- لم يرد في زيادة الثمن نظير تأجيل الدفع نص من كتاب أو سنة يحرمه.
- أن الأصل في الأشياء الإباحة ما لم يرد نص بالتحريم.
- زيادة الثمن نظير تأجيل البيع لا دخل له بالربا لأن هذا بيع وشراء، والزيادة هي ربح على السلعة المباعة. أما الربا فأخذ مال مع رده بزيادة متفق عليها سلفا.

4 – بيع السلم:

بيع السلم هو عقد يتم بموجبه دفع ثمن سلعة معينة في الحال على أن يتم استلام السلعة لاحقا، أي بموعد معين، ومن ثم فإن الثمن يدفع عاجلا والسلعة آجلا، أو هو بيع موصوف في الذمة ببدل يتم دفعه فورا[2].

وقد اشترط الفقهاء في السلم شروطا لا بد من توافرها في هذه المعاملة، منها أن يكون المسلم فيه معلوم الجنس (قمح، أرز...) ومعلوم النوع (أرز مصري، قمح أسترالي...)ومعلوم القدر، بيان مقدار رأس مال السلم وبيان مكان تسليم المسلم فيه وتحديد أجل السلم.

ويمكن للمصارف الإسلامية أن تساهم في التنمية الزراعية، عن طريق عقد السلم، بأن تدفع مبالغ من المال إلى صغار المزارعين، وكذلك أصحاب المشاريع الكبيرة لشراء الإنتاج الزراعي، ثم يقوم المصرف بتسويق المحصول بسعر أعلى مما اشتراه ليحقق ربحا.

---

[1] بنك دبي الإسلامي: سلسلة التوعية بأعمال المصارف الإسلامية "المرابحة"، مركز التدريب والتطوير، ماي 1996م، ص18.

[2] فليح حسن خلف: البنوك الإسلامية، عالم الكتب الحديث، الطبعة الأولى، الأردن2006م، ص331.

ويمكن كذلك أن يستفيد المصرف من عقد السلم بتمويل الصناع وأصحاب الحرف، لإقامة المعامل وشراء الآلات ومستلزمات الإنتاج، ليقوموا بعد ذلك بتسليم المصرف سلعا عند التعاقد، ثم يقوم المصرف بإعادة تسويق هذه المنتجات بمختلف الطرق الشرعية المتاحة وتحقيق الربح.

5 – الاستصناع:

يعرف الاستصناع بأنه[1]:"عقد يشتري به في الحال شيئا مما يصنع صنعا يلتزم البائع بتقديمه مصنوعا بمواد من عنده، بأوصاف مخصوصة، وبثمن محدد، وفي تاريخ معين".

بينما عرفه البعض بأنه طلب عمل شئ مادته من الصانع. ولابد أن تكون العين والعمل من الصانع حتى يصبح العقد استصناعا. أما إذا كانت العين والعمل من المستصنع، فإن العقد يكون إجارة لا استصناعا، ويقال للمشتري مستصنعا والبائع صانعا والشيء مصنوعا وللمقابل الذي يدفع ثمنا أو بدلا.

ويشترط في عقد الاستصناع بيان جنس المستصنع ونوعه وقدره وأوصافه المطلوبة، وأن يحدد فيه الأجل.

ويمكن أن يكون للاستصناع دورا رئيسيا في استثمارات المصارف الإسلامية، من خلال تمويل المباني السكنية والاستثمارية بنظام عقود الاستصناع، كما يمكن أن تساهم المصارف الإسلامية في صناعات أخرى عديدة، وتبرم عقود استصناع مع عملائها.

وقد يكون المصرف مستصنعا، أي طالبا لمنتجات صناعية ذات مواصفات خاصة، وقد يمول المصرف هذه العملية من ماله الخاص، أو من أموال المودعين، والمصنوعات تصبح ملكا للمصرف يتصرف فيها بالبيع أو التأجير أو غيره. وقد يكون المصرف صانعا، بأن تطلب منه الشركات منتجات صناعية معينة، فيقوم من خلال ما يمتلكه من شركات أو مصانع، بإنتاج تلك المصنوعات أو يقوم بالتعاقد مع غيره، على صنع تلك المصنوعات[2].

6 – الإجارة:

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

والإجارة في صورتها الحديثة تؤدي دورا تمويليا هاما، وهناك عدة أشكال للتمويل الايجاري نذكر منها:

[1] مصطفى أحمد الزرقا: عقد الاستصناع ومدى أهميته في الاستثمارات الإسلامية المعاصرة، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، جدة،ص 21.

[2] أحمد سليمان خصاونه: مرجع سابق، ص92.

أ- التأجير المنتهي بالتمليك: والمقصود به قيام المصرف الإسلامي بإيجار أصل استعمالي ثابت إلى شخص مدة معينة، بحيث تزيد الأقساط الايجارية عن أجر المثل، على أن يملكه بعد انتهاء المدة ودفعه للأقساط المحددة الآجال بعقد جديد.

ب- التأجير التمويلي: وهو أن يتفق المصرف وعميله على أن يشتري الأول أصلا، يؤجره لمدة طويلة أو متوسطة، ويحتفظ المصرف بملكية الأصل، وللعميل الحق الكامل في استخدام الأصل، في مقابل دفع أقساط ايجارية محددة، وفي نهاية المدة المتفق عليها في عقد الإجارة يعود الأصل إلى المصرف.

ت- التأجير التشغيلي: في هذا النوع يتم تأجير الأصول للقيام بعمل محدد، ثم يسترد المؤجر الأصول لتأجيرها مرة أخرى لشخص آخر.

7- الاستثمار المباشر:

ويقصد بالاستثمار المباشر قيام المصرف الإسلامي بتأسيس مشروعات استثمارية مختلفة سواء زراعية، أو صناعية، أو تجارية، أو عقارية، ويكون مسئولا عنها مسئولية كاملة من حيث دراستها وتمويلها وإنشائها وإدارتها، وذلك بالاعتماد على إمكاناته وخبراته الفنية والمالية والاقتصادية.

ويمكن للمصرف الإسلامي الاستمرار في ملكية المشروع لفترة طويلة، أو طرح المشروع للاكتتاب العام مباشرة، أو الانتظار حتى نجاح المشروع.

ويعود دافع المصرف الإسلامي للقيام بالاستثمار المباشر إلى طبيعته المميزة كمؤسسة استثمارية وليس مجرد وسيط مالي، والتي تفرض عليه البحث عن الفرص الاستثمارية، والعمل على إنشاء وإقامة المشروعات مباشرة، ولا يكتفي بالانتظار حتى يقوم المتعاملون بهذه المهمة ثم يتقدم لمشاركتهم. وتتمثل أسباب توجه المصرف الإسلامي إلى الاستثمار المباشر فيما يلي[1]:

- تواجه الأساليب الاستثمارية الأخرى للمصرف الإسلامي (مشاركة، مضاربة،...) العديد من المعوقات البيئية والمصرفية كبعد القوانين والتشريعات المطبقة في الدول الإسلامية، وعدم كفاءة الموارد البشرية لهذه المصارف في التعامل مع هذه الأساليب.

- رغبة المصرف الإسلامي في القيام بالاستثمار المباشر، وإقامة المشروعات، وذلك لأجل تدعيم سوق الأوراق المالية عن طريق تأسيس المشروعات، وطرحها للاكتتاب العام لتزيد من حصة الأسهم المالية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، بما يساهم في تنشيط سوق الأوراق المالية.

[1] محمد عبد المنعم أبوزيد: النشاط الاستثماري للمصارف الإسلامية ومعوقاته، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التجارة، جامعة الاسكندرية1991م، ص71.

8- التورق:

يعني التورق في اصطلاح الفقهاء "شراء سلعة في حوزة البائع وملكه بثمن مؤجل، ثم يبيع المشتري السلعة بنقد لغير البائع للحصول على النقد (الورق)"[1].

إن الشخص طالب التورق يكون محتاجا للنقد، غير أنه لا يملك ما يكفيه من النقود، ولا يجد من يقرضه ليسد حاجته. فيلجأ لبيع التورق فيشتري سلعة إلى أجل بحيث يسدد ثمنها على أقساط، ثم يقوم ببيع تلك السلعة لطرف ثالث بأقل من ثمنها الذي اشتراها به، بهدف الحصول على النقد في الحال، ثم يقوم هذا المتورق بتسديد ثمن السلعة للبائع الأول على أقساط متفق عليها.

ومن الملاحظ في التورق أن المشتري لا يكون محتاجا للسلعة، بل يشتريها ليعيد بيعها ثم ينتفع بثمنها.

وقد اشترط الفقهاء الذين أجازوا هذا البيع عددا من الشروط التي يجب توافرها لتحقيق جوازه هي[2]:

- أن يبيع المشتري السلعة إلى طرف ثالث غير البائع الأول.
- أن لا يطلع المشتري البائع على نيته من شراء السلعة.

والتورق المصرفي عملية تمويلية تقوم بها مؤسسة مالية مهمتها الوساطة المصرفية بين المتورق والبائع من جهة، ثم بين المتورق والمشتري النهائي من جهة أخرى، تنتهي بتقديم نقود عاجلة مقابل نقود آجلة أكثر منها[3].

ويمكن تلخيص خطوات التورق المصرفي كما يلي:

أ- يوقع العميل والمصرف مذكرة تفاهم تتعلق بعملية تورق تقوم على مرابحة للآمر بالشراء. وتتضمن المذكرة توكيلا للمصرف بالقيام بإجراءات التورق نيابة عن العميل.

ب- يقوم المصرف بشراء السلعة من البائع الأصلي بناء على وعد من العميل بالشراء.

ت- يقوم المصرف ببيع هذه السلعة بالأجل للشخص المتورق.

ث- يقوم المصرف ببيع تلك السلعة لمن يرغب بشرائها نقدا نيابة عن العميل تنفيذا لوكالة منه.

ح- يقوم المصرف بتسليم السلعة للمشتري النهائي بصفته وكيلا عن المتورق، ويقبض ثمنها نيابة عنه، ومن ثم يسلم هذا الثمن للمتورق.

---

[1] سامي السويلم: التورق والتورق المنظم، بحث مقدم إلى المجمع الفقهي الإسلامي، رابطة العالم الإسلامي، مكة المكرمة 2003م ص8.

[2] قرار مجمع الفقه الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي بمكة المكرمة في دورته الخامسة عشر، 1998/10/31م.

[3] منذر قحف، عماد بركات: التورق المصرفي في التطبيق المعاصر، بحث مقدم لمؤتمر المؤسسات المالية الإسلامية، معالم الواقع وآفاق المستقبل، جامعة الامارات العربية،2005م،ص8.

وقد اختلف الفقهاء المعاصرون في حكم التورق المصرفي، فذهب فريق إلى القول بجوازه، وذهب آخر إلى القول بمنعه.

استند القائلون بجواز التورق المصرفي إلى قوله تعالى:" وأحل الله البيع وحرم الربا"[1]. ووجه الإستدلال هنا أن هذه الآية قد أحلت البيوع بكافة صورها إلا ما جاء دليل على تحريمه. والتورق إنما هو من عموم البيوع التي أحلها الله تعالى، ولم يرد نص صريح بتحريمه.

وذهب فريق من الفقهاء إلى تحريم التورق المصرفي، واستدلوا على ذلك بالقاعدة الشرعية التي تنص على أن الأمور بمقاصدها، وليس المقصود من تكرار البيع في التورق إلا الحصول على النقد حالا مقابل النقد الآجل مع الزيادة، وهذه حقيقة الربا.

واستنادا لما سبق، فإن التورق سواء تم بدون وساطة مصرفية أو اتخذ شكلا التورق المصرفي يناقض الأساس الذي تقوم عليه المصارف الإسلامية، والذي يقوم على تحريم الربا. لذا من الضرورة منعه والتوقف عن ممارسته في أي مصرف إسلامي مع إعادة الفوائد الربوية المحصلة بهذه المعاملات إلى أصحابها، أو التصدق بها في وجوه البر، وذلك للمحافظة على مسيرة المصارف الإسلامية عن أي انحراف.[2]

رابعا: محافظ الأوراق المالية في المصارف الإسلامية

يتناول هذا العنصر المحافظ المالية في المصارف الإسلامية، وسنوضح ذلك كما يلي:

1- مفهوم وأهداف محفظة الأوراق المالية:

يشار إلى محفظة الأوراق المالية على أنها تشكيلة من أصلين أو أكثر من الأصول المالية المختلفة في النوع والجودة[3]. كما يشار إليها بشكل خاص على أنها تشكيلة من الأوراق المالية والتي يمسكها المستثمر لتخفيض المخاطر وتعظيم العائد[4].

ومن ثم فإن محفظة الأوراق المالية تمثل مزيجا من الأوراق المالية التي يتم اختيارها بعناية ودقة لتحقيق أعلى عائد ممكن في ظل مستوى معين من الخطر، أو تحقيق درجة خطر في ظل مستوى معين من العائد. ويلاحظ من هذا المفهوم أن العائد والمخاطرة يشكلان أساس إدارة محفظة الأوراق المالية.

---

[1] سورة البقرة: الآية 275.

[2] نظر مجمع الفقه الإسلامي في دورته السابعة عشر لعام 2003م، في موضوع "التورق كما تجريه المصارف "، وقرر عدم جواز التورق، وأوصى جميع المصارف بتجنب المعاملات المحرمة.

[3]Ramsh,Rao,Financial Management,2nd edition,Singapora,1992,P.306.

[4] Jack Francis, Investment, fifth edition, New York, 1991 , P.564.

ويعود مفهوم المحفظة تاريخيا إلى بداية عقد الخمسينات، وتحديدا عام 1952م، عندما قدم ماركوفتز مساهمته الريادية في نظرية المحفظة[1]. وأصبحت تشكل منذ ذلك الوقت إحدى أهم أدوات الاستثمار في سوق رأس المال.

ويسمح تكوين المحفظة المالية بتحقيق عدد من الأهداف، يمكن إيجاز أهمها فيما يلي[2]:

أ – حماية رأس المال المستثمر:

ويعتبر الهدف الأساسي لجميع المستثمرين بغض النظر عن ثرواتهم وطموحاتهم الاستثمارية. فالحفاظ على رأس المال الأصلي ضروري لاستمرار المستثمر بالسوق، فكلما زادت طموحات المستثمر وتراءى له ارتفاع فرص الأرباح، فإنه يجب أن لا تصل مغامراته إلى تعريض رأس ماله الأساسي للخطر.

ولا يقتصر رأس المال الأصلي على القيمة النقدية للأموال التي بدأ بها المستثمر استثماراته، بل تمتد إلى قوتها الشرائية الحقيقية لحماية هذه الأموال من انخفاض قيمتها الشرائية نتيجة التضخم، حيث يؤدي عدم تعويض القيمة الشرائية للأوراق المالية بالمحفظة إلى خسارة رأس المال الأصلي.

ب – نمو رأس المال المستثمر وتنمية المحفظة:

يهدف مديرو محافظ الأوراق المالية إلى زيادة حجم رأس المال المستثمر من خلال عملية التنويع، واختيار أوراق المنشآت ذات النمو المحتمل مستقبلا. فنمو رأس المال له أهمية خاصة بالنسبة لغالبية المستثمرين، لما يحققه من مكاسب فعلية مؤجلة للمستثمر من استثماراته، وهو ما يعني تزويده بضمانات إضافية في المستقبل.

ت – القابلية للتسويق والسيولة:

تتوقف سيولة محفظة الأوراق المالية على مدى قابلية الأوراق المالية التي تحتويها للتداول بسهولة وسرعة. فكلما كان من الممكن التصرف بسرعة وسهولة في الأوراق المالية دون خسائر زادت نسبة سيولة هذه الأوراق، أي تحويلها إلى نقد سائل بدون خسائر أو بأقل خسائر ممكنة.

لذلك من المنطقي أن يتجه اهتمام المستثمر إلى الأوراق المالية المرغوبة في السوق من قبل فئة عريضة من المستثمرين حتى يتمكن من بيعها في أي وقت تعرض فيه، وذلك تحاشيا لانخفاض قيمة هذه الأوراق إذا لم تكن مرغوبة في السوق.

---

[1] Frank Reilly, Investment ,Thedryden Press,USA,1979,P.530.

[2] أشرف محمد دوابة: دور الأسواق المالية في تدعيم الاستثمار طويل الأجل في المصارف الإسلامية، مرجع سابق، ص232.

ث- التنويع والتأمين ضد المخاطر:

يقصد بالتنويع قرار المصرف الخاص بتشكيلة أو توليفة الاستثمارات التي تتكون منها المحفظة. ومن شأن التشكيل الجيد تخفيض درجة المخاطر التي قد يتعرض لها عائد المحفظة، دون أن يترتب على ذلك تأثير عكسي على حجم ذلك العائد. وتوجد أسس مختلفة للتنويع من أهمها: تنويع جهة الإصدار، تنويع تواريخ الاستحقاق[1].

2- أهمية إيجاد محفظة أوراق مالية في المصارف الإسلامية:

تسعى المصارف الإسلامية من خلال تكوين وإدارة محفظة الأوراق المالية إلى تحقيق أقصى عائد ممكن، وضمان تلبية حاجة هذه المصارف للسيولة. وكذلك تجنب التعرض لمخاطر الإفلاس.

ويلاحظ أن هناك تعارض بين هدف تحقيق أقصى عائد، وهدفي تلبية حاجة المصرف للسيولة، وتجنب تعرضه لمخاطر الإفلاس. فالربحية (تحقيق أقصى عائد)، والسيولة (تجنب العسر المالي) هدفان توأمان، ومع ذلك فهما متعارضان. وإدارة المصرف ينبغي أن تقوم باستثمار مواردها المالية المتاحة بما يضمن تحقيق أقصى عائد، والإبقاء على قدر ملائم من السيولة يكفي لتغطية التزاماتها[2]. ويمكن تحديد أهمية تكوين المحفظة في المصرف الإسلامي في الآتي:

-تعظيم إيرادات المصرف الإسلامي:

يقوم المصرف الإسلامي باستثمار جزء من ودائعه في محافظ الأوراق المالية، ويحصل المصرف على عوائد من الاستثمار في الأوراق المالية في حالة ارتفاع أسعار هذه الأوراق لدى المصرف عن الأسعار التي تم الشراء بها من قبل، وهو ما يطلق عليه الأرباح الرأسمالية. وفي العادة تتحقق هذه الأرباح بالإضافة إلى التوزيعات المتوقعة من الأوراق المالية، والمتمثلة في شكل أرباح في حالة كونها أسهم، أو في شكل عائد مرتبط بنتائج نشاط الجهة المصدرة لها في حالة كونها صكوك مقارضة إسلامية.

وعلى هذا الشكل يستطيع المصرف الإسلامي تحقيق الهدف الذي يسعى للحصول عليه، وهو العائد المرتفع. ولكن يلاحظ أنه على المصرف أن يحدد مجال الاستثمار، ويدرس مخاطره بدقة، حيث أن العائد المرتفع ليس هو الهدف الوحيد، فالمصرف يهدف إلى تحقيق الأمان والسيولة بالإضافة إلى تحقيق الربحية؛ كما أنه يقوم بوضع الدراسات اللازمة لتحديد الوضع الأمثل للتوازن بين ربحية الأوراق المالية من جهة، وسيولة وأمان هذه الأوراق من جهة أخرى.

---

[1] منير ابراهيم هندي: إدارة الأسواق والمنشآت المالية، منشأة المعارف، الاسكندرية 1997م، ص209.

[2] منير هندي: أدوات الاستثمار في أسواق المال، الأوراق المالية وصناديق الاستثمار، منشأة المعارف، الاسكندرية1993م، ص189.

ب- إيجاد مصدر سيولة للمصرف الإسلامي:

يتضح من خلال ما سبق أن المصرف الإسلامي يحاول الموازنة بين ثلاثة أهداف رئيسية هي الربحية، السيولة والأمان. ويواجه المصرف في بعض الأحيان حالات سحب عالية وسريعة قد تؤثر على سيولته، وما قد يتعرض له من عدم استيفائه لنسبة السيولة المقدرة من قبل البنك المركزي، أو الأكثر من ذلك عدم قدرته على مواجهة طلبات السحب من العملاء، وهو ما قد يؤدي إلى إفلاس المصرف في حالة فقد عملاؤه الثقة به. وحتى يتجنب المصرف الإسلامي مخاطر انخفاض السيولة فإن تكوينه لمحفظة أوراق مالية يساعده على إمكانية توفير السيولة بالسرعة اللازمة، وذلك عن طريق بيع هذه الأوراق المالية في البورصة، بما يمكن المصرف من استيفاء احتياجات السيولة في الوقت المطلوب من جهة، وبخسائر محدودة أو دون خسائر تذكر من جهة أخرى.

بالإضافة إلى العاملين السابقين، يسعى المصرف الإسلامي إلى تحقيق رغبة المستثمرين المسلمين في استثمار أموالهم في أسواق المال، بما يتوافق وأحكام الشريعة الإسلامية.

3- تكوين وإدارة محافظ الأوراق المالية في المصارف الإسلامية:

يقوم بناء محفظة الأوراق المالية في المصارف الإسلامية على نفس الأسس الاستثمارية التي تقوم عليها محافظ الأوراق المالية التقليدية، ولكن مع وجود معايير أخرى خاصة باختيار الأوراق المالية المكونة لتلك المحفظة وفقا لقواعد الشريعة الإسلامية.

3-1 مكونات محفظة الأوراق المالية في المصارف الإسلامية:

تتكون محفظة الأوراق المالية التقليدية من مجموعة منتقاة من الأوراق المالية التي تصدرها الشركات، البنوك، الدولة وغيرها من الهيئات.

وتتعدد الأوراق المالية في طبيعتها، فقد تمثل حق ملكية وحصة في الربح المحقق مع حق الإدارة مثل الأسهم، أو حق دائنية مقابل فائدة ثابتة مثل السندات وأذون الخزانة، أو حق ملكية وحصة في الربح بدون حق في الإدارة مثل وصكوك الاستثمار، ووثائق الاستثمار، أو حق مجرد مثل الخيارات.

ويخضع بناء محفظة الأوراق المالية في المصارف الإسلامية إلى مجموعة من الضوابط تتمثل فيما يلي[1]:

- لا بد من استبعاد جميع الأوراق المالية التي تمثل مديونية بفائدة محددة سلفا كالسندات.
- لا مانع من وجود الصكوك الإسلامية في محفظة المالية كصكوك المضاربة والمشاركة.

[1] طمان عرفات: الإطار العملي للعمليات الاستثمارية في البنوك الإسلامية، دار المستقبل للطباعة، الطبعة الأولى، القاهرة، 2008م، ص25.

– يجب أن تكون أسهم المحفظة لشركات نشاطها مباح غير محرم.

ونتعرض فيما يلي للأوراق المالية المستبعدة من محفظة الأوراق المالية لدى المصارف الإسلامية، والأوراق المالية المقبولة شرعا في محفظة الأوراق المالية في المصارف الإسلامية انطلاقا من محفظة الأوراق المالية التقليدية كما يلي:

أولا– الأوراق المالية المستبعدة من محفظة المصارف الإسلامية:

وتتمثل هذه الأوراق فيما يلي:

أ – السندات:

السند عبارة عن ورقة مالية تمثل قرض طويل أو قصير أو متوسط الأجل، ولحامله الحق في الحصول على فائدة سنوية طوال مدة القرض، وعادة ما تكون نسبة الفائدة ثابتة.[1] أي أن السندات صكوك تمثل دينا على الجهة المصدرة له سواء كانت شركة، أو مؤسسة مالية، أو حكومة. تتعهد بمقتضاه بدفع مبالغ دورية ثابتة (مدفوعات الفائدة) حتى تاريخ الاستحقاق، مع التعهد أيضا برد قيمة السند لحامله في تاريخ الاستحقاق. والسندات لا تعطي لصاحبها الحق في التصويت أو التدخل في الإدارة.

وبناء على ما سبق، فقد قرر مجمع الفقه الإسلامي في دورته السادسة لعام 1990م، عدم جواز التعامل بالسندات دون تفريق بين أنواعها، سواء كانت سندات مؤسسات، أو سندات حكومية.

ب– عقود الاختيار والعقود المستقبلية:

تعتبر عقود الاختيار من أهم عقود المشتقات، وتمثل أحد الأدوات المالية الحديثة التي يستخدمها المستثمرون للحماية من مخاطر تغير أسعار الأوراق المالية، كما يستخدمها المضاربون بهدف تحقيق الأرباح.

وعقود الاختيار هي عقود تعطي لمالكها حق شراء أو بيع كمية معينة من أصل مالي بسعر محدد متفق عليه مقدما (سعر التنفيذ أو الممارسة)، وذلك نظير مبلغ معين غير قابل للرد يدفع لبائع العقد على سبيل التعويض أو المكافأة (علاوة)، ويبقى هذا الحق صالحا حتى تاريخ استحقاق العقد.

وبالنظر الفقهي إلى عقود الاختيار والعقود المستقبلية بصورتها الراهنة يتبين أنها لا تجوز شرعا، ويرجع ذلك لعدة أسباب منها:

– تنطوي على مصلحة زائدة فيها شبهة الربا، وتعد من جنس القمار والرهان المحرم شرعا، فحصول أحد العاقدين على مال بغير عوض مقابل جعل الخيار للطرف الآخر يمثل مصلحة زائدة فيها شبهة الربا واضحة.

– العقود من قبيل بيع الإنسان ما ليس عنده، وبيع ما لم يقبض، وهذه البيوع غير جائزة شرعا.

[1] Peyrard. J. , La bourse, Imprimerie herissey a ayreux, 3eme edition, 1993, P.27.

الفصل السادس : سياسات وإجراءات منح القروض

إن المساهمة الأساسية للبنوك التجارية في الحياة الاقتصادية هي منح االقرض البناء بالدرجة التي تتفق مع توفير الأمان لأموال المودعين وبما يحقق الرفاهية للمجتمع، وتعتبر وظيفة منح القروض أهم وأخطر وظائف البنك التجاري، لذلك تقوم إدارة البنك برسم سياسته الائتمانية والتمويلية، والتي تعبر عن مجموع القواعد والوسائل التي تنظم أسلوب دراسة ومنح وتنفيذ ومتابعة القرض وتحديد الأنشطة المسموح بتمويلها والحدود المقررة لكل المستويات الإدارية مع تحديد واضح للاعتبارات والشروط واجبة المراعاة للقروض والتسهيلات الائتمانية الممنوحة وأنواعها وآجالها بما يضمن للبنك حسن استخدام الموارد.

وستتم دراستنا لأهم العناصر المطروحة من خلال هذا الفصل، وذلك بالتطرق للمفاهيم الأساسية المتعلقة بالقرض البنكي والسياسة الإئتمانية .

أولا: ماهية القرض (الإئتمان) البنكي:

1- مفهوم القرض البنكي

تعتبر عملية منح القروض الوظيفة الأساسية للبنوك التجارية، فرغم قيام البنوك التجارية بالعديد من الأنشطة المالية وتقديم الخدمات على نطاق واسع للعملاء، إلا أن الإقراض أو منح الائتمان هو الوظيفة الأصلية لها.

وكلمة (Crédit) أصلها الكلمة اللاتينية (Credere) والتي تعني وضع الثقة ومن ثم فإن منح الائتمان يعني منح الثقة : (Faire Crédit C'est Faire Confiance).[1]

ولقد جاءت المادة 32 من قانون البنوك المؤرخ في 19 أوت 1986 لتعرف عملية منح الائتمان، بوصفها كل عقد بمقتضاه تقوم مؤسسة مؤهلة لذلك بوضع أو بوعد منح على سبيل السلف، لأموال تحت تصرف أشخاص معنويين أو طبيعيين أو الاثنين معا لحساب هؤلاء الذين يلتزمون بالإمضاء أو التوقيع .[2]

2- خصائص القرض البنكي:

يتميز القرض البنكي بالخصائص التالية:

2-1- المبلغ: يمثل قيمة القرض أو الأموال التي تمنح، أو يتضمنها القرض.

2-2- المدة: هي الأجل أو الفترة التي يضع فيها البنك المال تحت تصرف عميله، ويكون المستفيد من القرض بعد نهايتها، ملزما بالتسديد ويمكن أن تكون هذه الفترة قصيرة أو متوسطة أو طويلة

[1] Petit Dutallis, Le Risque de crédit bancaire, ed. Riber, Paris, 1985, p5.
[2] Ammour Ben Halima : Pratique de Technique Bancaire, ed Dahlab, Alger, 1997, p. 55.

2-3- سعر الفائدة: يعرف على أنه أجر كراء النقود يلتزم المقترض بدفعه إلى البنك، مقابل التنازل المؤقت له على السيولة وتدخل اعتبارات كثيرة في تحديد معدل الفائدة، فمن وجهة نظر البنك أو المصرف كمؤسسة تجارية.

وهناك اعتباران أساسيان يدخلان في تحديد مستوى معدل الفائدة على القروض الممنوحة:[1]

-يتمثل الإعتبار الأول في تكلفة الحصول على الأموال المستعملة في القروض مثل الفوائد الدائنة المدفوعة لأصحاب الودائع، أو معدل إعادة الخصم لدى البنك المركزي في حالة كون الأموال المستعملة متأتية من اللجوء إلى البنك المركزي لإعادة التمويل، أو معدل الفائدة المطبق في السوق النقدية إذا كانت هذه الأخيرة هي مصدر الأموال المستعملة في الإقراض.

-يتمثل الإعتبار الثاني في كل ما يرتبط بطبيعة القرض ومبلغه ومدته وكذلك شخصية المقترض.

ويتركب معدل الفائدة من عنصرين أساسيتين هما: المعدل المرجعي والعمولات المختلفة، وعليه يمكن وضع معدل الفائدة في شكل علاقة كما يلي:

معدل الفائدة = المعدل المرجعي + العمولات

أ- المعدل المرجعي: هو المعدل الذي تحسبه البنوك على القروض الممنوحة لأحسن الزبائن والمعدل المرجعي هو معدل موجه، يتخذ كمرجع لتحديد المعدلات النهائية، وعليه فإنه بالنسبة للقروض العادية ليس هو المعدل النهائي للقرض، ولكنه معلم تحسب على أساسه معدلات الفائدة النهائية.

ب- العمولات: هي عبارة عن مجموع ما يتقاضاه البنك نظير الأتعاب التي يتحملها عند القيام بعملية القرض، و لا يمكن بأي حال من الأحوال أن تكون هذه العمولات معدومة، بل تكون دوما موجبة، مما يجعل معدل الفائدة النهائي أكبر دائما من المعدل المرجعي، و بصفة عامة يتحدد مبلغ هذه العمولات بناءا على العديد من العوامل نذكر أهمها فيما يلي:

طبيعة القرض: ويقصد بها الخصائص المرتبطة بالقرض مثل: مبلغ القرض ومدته، وعموما يرتفع مبلغ هذه العمولات مع إرتفاع مبلغ القرض وطول مدته.

الأخطار الشخصية المرتبطة بالقرض: ويتم النظر هنا بصفة أساسية إلى مدى قدرة المقترض على التسديد و شخصيته و سمعته، و كذا تقاس على أساس حجم المؤسسة و النشاط الذي تعمل فيه.

عمولات أخرى مختلفة: مثل المصاريف الإدارية ومصاريف الإستعمال وغيرها.

[1] الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص.70.

2-4- الضمانات: تتمثل في القيم المادية والمعنوية التي يقدمها العميل للمؤسسة المقرضة على شكل رهن في حالة عدم قدرة العميل على التسديد ، ويمكن تصنيف الضمانات إلى صنفين رئيسيين هما: الضمانات الشخصية والضمانات الحقيقية.

أ- الضمانات الشخصية: ترتكز الضمانات الشخصية على التعهد الذي يقوم به الأشخاص والذي بموجبه يعدون بتسديد المدين في حالة عدم قدرته على الوفاء بالتزاماته في تاريخ الاستحقاق، وعلى هذا الأساس فالضمان الشخصي لا يمكن أن يقوم به المدين شخصيا، ولكن يتطلب ذلك تدخل شخص ثالث للقيام بدور الضامن، وتنقسم الضمانات الشخصية إلى نوعين:

الكفالة: هي نوع من الضمانات الشخصية التي يلتزم بموجبها شخص معين بتنفيذ التزامات المدين اتجاه البنك إذا لم يستطع الوفاء بهذه الإلتزامات عند حلول آجال الاستحقاق.

الضمان الإحتياطي: هو التزام مكتوب من طرف شخص معين يتعهد بموجبه على تسديد مبلغ ورقة تجارية أو جزء منه في حالة عدم قدرة أحد الموقعين عليها للتسديد.

ب- الضمانات الحقيقية: يقصد بها تقديم أصول مادية على سبيل الرهن مقابل الحصول على القرض المطلوب، ترتكز الضمانات الحقيقية على موضوع الشيء المقدم للضمان، و تتمثل هذه الضمانات في قائمة واسعة من السلع والتجهيزات والعقارات، وتعطى هذه الأشياء على سبيل الرهن وليس على سبيل تحويل الملكية وذلك من أجل ضمان استرداد القرض، ويمكن أن يأخذ الضمان الحقيقي أحد الشكلين التاليين:

الرهن الحيازي: يضم هذا الرهن: الرهن الحيازي للأدوات والمعدات الخاصة بالتجهيز، والرهن الحيازي للمحل التجاري، حيث يجوز للبنك أو المصرف إذا لم يستوف حقوقه أن يطلب من القاضي الترخيص له ببيع الأشياء المرهونة في المزاد العلني أو بسعر السوق إذا اقتضى الحال.

الرهن العقاري: هو عبارة عن عقد يكتسب بموجبه الدائن حقا عينيا على عقار لوفاء دينه.

3-محددات طلب وعرض القروض البنكية:

في عالم يتميز بتطبيق سياسة الإصلاح الاقتصادي والانفتاح تواجه الوحدات الاقتصادية ما يعرف باختلال التوازن المالي بين مصادر التمويل الذاتية والمصادر الخارجية وبما أن التوسع هدف استراتيجي تزايد اعتماد الوحدة الاقتصادية على مصادر التمويل الخارجية ومن هنا تزايدت الحاجة للقروض ومع وجود بعض المخاطر والمشاكل التي تواجه االقرض البنكي يتطلب الأمر أن تعطي البنوك اهتمام أكبر لتوظيفاتها، ومن هنا تثار التساؤلات حول محددات طلب وعرض القروض البنكية.

3-1- الطلب على القروض البنكية (الحاجات الائتمانية):

نسعى من خلال هذا العنصر إلى إسقاط الضوء على أهم العوامل أو المحددات التي تحكم الطلب على القرض البنكي بصفة عامة من وجهة نظر كل من الوحدة الاقتصادية طالبة القرض (فرد، مؤسسة) وسواء كانت هذه العوامل خاصة بهذه الوحدة الاقتصادية أي على المستوى الجزئي أو خاصة بمستوى القطاع أو الفرع الاقتصادي الذي تنتمي إليه هذه الوحدة أو مستوى القطاع البنكي، أو خاصة بالاقتصاد القومي أي على مستوى كلي.[1] ومن بين هذه المحددات نذكر :

المحددات الموضوعية : ويقصد بها تلك العوامل أو المتغيرات التي تؤثر بشكل مباشر في الطلب على القرض البنكي ومن أهمها :

أسعار الفائدة المدينة : أي الخاصة بما تقدمه البنوك من قروض : فمع افتراض ثبات العوامل الأخرى، تكون العلاقة بين أسعار الفائدة على القرض والكمية المطلوبة منه علاقة عكسية (كلما زادت أسعار الفائدة قل الطلب على الائتمان).

أسعار الفائدة على بدائل القرض البنكي : حيث تتمثل بدائل القروض في البدائل المالية (السندات، أذون الخزانة ...)، بدائل نقدية (العملات الأجنبية)، بدائل سلعية (ذهب، فضة ...إلخ)، فإذا افترضنا بقاء العوامل الأخرى ثابتة يؤدي الانخفاض في أسعار الفائدة على الأوراق المالية مثلا : السندات مقارنة بأسعار الفائدة على القروض البنكية إلى تحول الوحدات الاقتصادية الطالبة للقروض من السوق المصرفية إلى سوق الأوراق المالية، أي أن العلاقة بين أسعار فائدة بدائل الائتمان من ناحية كمتغير مستقل والطلب على الائتمان البنكي كمتغير تابع من ناحية أخرى علاقة طردية.

الدخل : يؤدي ارتفاع مستويات الدخول الاقتصادية إلى الحد من الطلب على الأموال البنكية

عوامل اعتبارية : توجد مجموعة من العوامل ذات الطابع الشخصي لها بعض التأثير في الطلب على القروض الذي تقدمه البنوك : مثل عوامل الرغبة والقدرة على الادخار لأصحاب المشاريع والتي تؤدي إلى انخفاض الطلب على الائتمان، عوامل عقائدية (تحريم سعرالفائدة، الأذواق ...إلخ)

3-1-3- عوامل مرفقية على المستوى القطاعي : بالإضافة إلى محددات الطلب على القرض البنكي – على المستوى الجزئي– يتأثر الطلب على القروض البنكية بعدد من العوامل المرفقية على المستوى القطاعي ، فمن ناحية تلعب عوامل مثل سمعة بنك ما وسياسته الرئيسية والفرعية مقارنة بنظائرها لدى البنوك دورا هاما في اتخاذ العميل قرار الاقتراض من بنك دون آخر، كذلك قد نجد لتوجيهات قطاع ما من المتعاملين مع البنوك تأثيرا هاما في تحديد حجم طلب هذا القطاع على القرض البنكي.

[1] محمد كمال خليل الحمزاوي ، اقتصاديات الائتمان المصرفي ، منشأة المعارف ، الاسكندرية، ط3، 2000 ، ص. 97 .

أ. عوامل مرفقية على مستوى الجهاز البنكي : منها:

مدى حرية الإدارة البنكية في اتخاذ قرار الائتمان : حيث كلما كانت الإدارة البنكية تتمتع بحرية أكبر في اتخاذ القرار كلما زادت الثقة في هذه الإدارات و من ثم يزيد الطلب على الائتمان، ذاك أن عدم وجود التعقيدات الإدارية في مجال الائتمان وتسهيل الإجراءات القانونية و الادارية في تنفيذ العمليات الائتمانية يعد عنصرا مشجعا في طلب الائتمان من البنوك .

سياسة المساندة البنكية : حيث أن التدخل المستمر من قبل السلطات النقدية والائتمانية في مجتمع ما لمساندة بنك معين في حالة تعرضه لإعسار مالي في التوقيت المناسب يدعم الثقة في الجهاز البنكي كله ومن ثم تزيد قيمة الودائع لدى البنك مما يزيد قدرته على تقديم الائتمان .

الإعلان المستمر عن مقومات السياسة الائتمانية : إن للسياسة التي تنتهجها السلطات النقدية والائتمانية في تسيير النشاط البنكي الائتماني آثار على جانب عرض هذا النشاط، وكذا الطلب عليه، فالإعلان عن هذه السياسة قد يدفع إلى مزيد – أو قليل – من الثقة في البنوك ومن ثم زيادة اللجوء إليها للحصول على الائتمان أو الحد منه، وسنتناول السياسة الائتمانية بشيء من التفصيل في المطلب الموالي.

سياسة ضمان الائتمان البنكي : إن اعتماد الدولة لسياسة تكفل ضمان الائتمان البنكي من شأنه أن يزيل عقبة كبيرة من أمام المقترضين تحول دون حصوله على الائتمان لا سيما بالنسبة للمقترض الصغير، ومن أمثلة سياسة ضمان الائتمان البنكي قيام بعض الدول بتأسيس شركة ضمان مخاطر الائتمان البنكي للمشروعات مثلا.

ب. بعض الاعتبارات المتصلة بقطاعات النشاط الاقتصادي : قد تتجه فئة من المتعاملين مع البنوك إلى المطالبة ببعض التغيرات في شروط الاقتراض والتي قد يكون لها آثار على حجم الطلب على الأموال البنكية مثل طائفة : الشباب، المشاريع الصغيرة، الفلاحين .... .

3-1-4- عوامل مرفقية على المستوى الكلي : على المستوى الكلي (القومي) توجد العديد من العوامل التي تؤثر في حجم الطلب على الائتمان البنكي ويأتي في مقدمة هذه العوامل السياسات الاقتصادية العامة والظروف والأوضاع الاقتصادية السائدة إلى غير ذلك.

السياسة الاقتصادية المتبعة :لا شك أن لأدوات السياسة الاقتصادية العامة التي تتبعها الدولة تأثيرها على طلب القروض والتي من بينها :

أ- مستويات الأسعار والسياسة العامة : يشير الاستقرار التاريخي لأثر التغيرات السعرية على الطلب على الأموال المودعة بالبنوك بصفة عامة وعلى الائتمان البنكي بصفة خاصة، ففي حالة ارتفاع مستويات الأسعار فإنه يتعين على الوحدة الإنتاجية الحفاظ على كم و نوع مدخلات العملية الإنتاجية مما يتطلب مزيد من

الإنفاق في هذه الحالة والذي يؤدي مع ثبات العوامل الأخرى إلى زيادة الطلب على السحب من البنوك لسد الثغرة التمويلية الناشئة عن زيادة الإنفاق عن مستوى الدخل .

السياسات المالية : والتي تتمثل أساسا في السياسة الإنفاقية والسياسة الضرائبية فمن ناحية قد تتجه الدولة إلى تقديم دعم مالي للقروض التي تحصل عليها بعض القطاعات (القطاع الفلاحي مثلا) مما يشجع هاته الأخيرة على زيادة اقتراضها من البنوك،ومن ناحية أخرى تلعب السياسة الضريبية المتبعة تجاه الفوائد المعلاة للديون المشكوك فيها والديون الرديئة دورا مهما في التأثير على رغبة العملاء في الاقتراض من البنوك.

ب. الظروف الاقتصادية السائدة : ونعني بها كل من الظروف المحلية والظروف الدولية

الظروف الاقتصادية المحلية : يؤثر الظرف الاقتصادي المحلي على طلب الائتمان، هذا الأخير الذي يزداد في أوقات الرواج والانتعاش أينما تزداد الحاجة إلى رأس المال العامل لتغطية العديد من الثغرات التمويلية والناشئة عن ضخ العديد من الاستثمارات في المجتمع ويحدث العكس في حالة الكساد.

العوامل الخارجية (الظروف الدولية): يشهد العالم اليوم سيادة ظاهرة تدويل المعاملات المالية الاقتصادية والتجارية العالمية ومن ثم يتعذر الانعزال عن هذا الاتجاه، وفي هذا الاطار يجدر بنا التأكيد على أن معاناة الاقتصاد الجزائري من مشكلات هيكلية كبرى يرتبط بتراكم الديون الخارجية، والعجز المزمن في الميزان التجاري، وميزانية الدولة وكافة المظاهر الاقتصادية الأخرى لهذه المشكلات وتلعب الاعتمادات الدولية دورا هاما في التأثير على الطلب المحلي للائتمان البنكي و ذلك من خلال نظم الاقتصاد لا سيما في مجال مستويات النشاط الاقتصادي ودرجة تقبلها إلى غير ذلك ...إلخ .

3-2 عرض القروض البنكية:

تتحكم في عملية منح االقرض (عرضه) نوعين من الضوابط : ضوابط خارجية و ضوابط داخلية :

-ضوابط القرض الخارجية : ويقصد بها تلك الضوابط التي تفرض على البنك من مصادر خارجية سواء كانت قوانين مستقرة في القطاع البنكي أو كان البنك المركزي :

-القواعد العامة للقرض : وتتمثل في الضوابط الواجبة الاحترام عند تقديم االقروض والواجب دراستها من طرف البنك لتحديد المخاطرة الائتمانية، وهذه القواعد تتصف بعموميتها على المستوى العالمي ومن ثم يتعين مراعاة أيا كانت الأساليب المتبعة في دراسة وتحليل طلبات القروض، ومن ثم يطلق عليها اسم بديهيات أو آليات العملية الائتمانية وهي خمسة، ويطلق عليها البعض THE FIVE C'S وهي :

سمعة العميل و أخلاقه (Character)

القدرة على الدفع (Capacity)

رأس المال (Capital)

الضمانات (Collateral)

الظروف الاقتصادية (Condition)

وسيتم التطرق لهذه العناصر بالتفصيل في العنصر الموالي والخاص بالسياسة الإئتمانية .

-رقابة البنك المركزي للائتمان: تهدف السياسة الاقتصادية العامة إلى تحقيق العديد من الأهداف لعل في مقدمتها نجد :

-تحقيق التنمية الاقتصادية على كافة المستويات القطاعية، الاقليمية، القومية.

-التوظيف الكامل للموارد الاقتصادية المالية والبشرية.

-تحقيق الاستقرار السعري لا سيما في الفترة القصيرة.

وتستخدم الحكومات في سبيل تحقيق ذلك مجموعة من الأدوات من أهمها : أدوات السياسة المالية، أدوات السياسة النقدية والائتمانية هاته الأخيرة التي يصمم أهدافها ويشرف على تنفيذها البنك المركزي والتي من بينها التأثير على حجم الائتمان الكلي المقدم إلى المجتمع من طرف البنوك، ويستعمل في ذلك مجموعة من الأدوات مثل : الإحتياطي القانوني، سعر إعادة الخصم....إلخ .

3-2-2- ضوابط القرض الداخلية: تعتبر المعرفة بالظروف الاقتصادية والبيئية المحيطة بالبنك نقطة البداية في رسم استراتيجية البنك الائتمانية والسياسات واجبة الاتباع تنفيذا لهذه الاستراتيجية حيث أن محور التفكير الائتماني بالبنك ليس مجرد تقديم الأموال لأي نشاط اقتصادي، بل إمداد ذلك النشاط الذي يتفق والأهداف الاقتصادية العامة في تحقيق الاستقرار الاقتصادي والتنمية.

ومن الطبيعي أن تختلف السياسة الائتمانية من بلد لآخر تبعا لأهدافه المحددة في تخطيطه الاستراتيجي، هيكله التنظيمي، حجم البنك ورأسماله ...الخ، إلا أنه يوجد العديد من النقاط والمجالات التي تغطيها السياسة الائتمانية، وهذا ما سنتعرض له فيما يلي:

ثانيا: السياسة الائتمانية في البنوك التجارية

لا شك أن وجود سياسة ائتمانية مكتوبة ستساعد المسؤولين التنفيذيين في البنك على اتخاذ القرارات في ضوء الخطوط الموضوعة فهي تجيب على الأسئلة دون الحاجة إلى عرضها على إدارة أعلى في كل مرة .

1- مفهوم السياسة الائتمانية

تعرف السياسة الائتمانية بأنها مجموعة المبادئ والأسس التي تنظم أسلوب دراسة ومنح الائتمان، وأنواع الأنشطة الاقتصادية التي يمكن تمويلها و كيفية تقدير مبالغ القروض المطلوب منحها (حدودها) وأنواعها وآجالها وشروطها الرئيسية.[1]

2-عناصر السياسة الائتمانية في البنك التجاري

يتعين أن يتضمن الهيكل الخاص بالسياسة الائتمانية العناصر التالية:

2-1- الأخذ في الحسبان الاعتبارات القانونية: يجب أن تعكس السياسة الاشتراطات والقيود القانونية للتوسع أو لتقييد الائتمان، وبذلك لا يحدث تباين بين السياسة الخاصة بالبنك والتشريعات المنظمة للعمل البنكي والسياسة الائتمانية والقيود التي يضعها البنك المركزي.

-تقرير حدود ومجال الاختصاص: حيث تبين السياسة حدود ومجال الاختصاص ومستوى اتخاذ القرار في مجال منح التسهيلات الائتمانية، على أن يقر مجلس الإدارة هذه التفويضات وحدودها كل سنة على الأقل.[2]

-تحديد حجم وأنواع القروض: من العناصر الأساسية لسياسة الائتمان في البنك التجاري، النص على أنواع القروض التي يتعامل فيها البنك، و بذلك يتم الفصل المبدئي بين المقبولة أي التي تتماشى مع سياسة البنك و تلك غير المقبولة .

-التكلفة والمصاريف الإدارية: ويتمثل هذا العنصر في التكلفة المترتبة على منح الائتمان سواء في شكل مصاريف إدارية أو عمولات أو سعر فائدة .

-المنطقة التي يخدمها البنك : يجب أن يتقرر مقدما المنطقة التي يخدمها البنك يمتد نشاطه إليها والتي تتوقف على حجم البنك ومقدرته على خدمة عملائه وقدرته على تحمل مخاطر الائتمان.

-شروط ومعايير منح الائتمان: بعد تحديد نوعية القروض ومجالات منح الائتمان التي يتعامل فيها البنك، ينبغي تحديد الشروط الواجب توافرها لقبول طلب الحصول على القرض والمتمثلة في:

2-6-1- شخصية العميل : تعد شخصية العميل عنصرا أساسيا في منح الائتمان، وهذا بغض النظر عن قيمة المبلغ الممنوح، ويقصد بالشخصية هنا عزم العميل أو رغبته في الوفاء ويجب على القائم بمنح القرض، التحري عن تاريخ العميل أو بمعنى آخر : معاملاته المالية، عاداته، مستوى معيشته ...إلخ، ومن

---

[1] صلاح الدين حسن السيسي، التسهيلات المصرفية للمؤسسات والأفراد، الوسام للطباعة والنشر، الإمارات، 1998، ص 45.

[2] عبدالغفار حنفي ، عبد السلام أبو قحف ، تنظيم و إدارة البنوك ، المكتب العربي الحديث ، الإسكندرية، 2000 ، ص 131.

خلال ذلك يقدر ما إذا كان العميل سيقوم بمساع صادقة لدفع الدين أو سيحاول التهرب من دفعه، ويمكن الحصول على المعلومات من واقع سجلاته إذا سبق له التعامل مع هذا العميل أما إذا لم يسبق له إقراضه فيستطيع الحصول على المعلومات من بنوك أخرى أو الموردين الذين سبق لهم إقراضه.[1]

2-6-2- قدرة العميل : ويقصد بها مدى إمكانية قيامه بسداد ما عليه من مستحقات في المواعيد المحددة وتقييم القدرة ينطوي على قياس المخاطرة في التسليف بالنسبة إلى العائد المتوقع الذي سيحصل عليه المقترض.

2-6-3- رأس المال : ويشير إلى نسبة أموال الملكية إلى إجمالي الموارد المالية المتاحة وكلما ارتفعت هذه النسبة زادت ثقة البنك في إمكانية استرداد مستحقاته من العميل، ويحصل البنك على ما يحتاجه من معلومات في هذا الصدد، من واقع الميزانيات العمومية عن عدد السنوات التي عادة ما تكون ضمن ملف القرض.

2-6-4- الضمانات : تعرف الضمانات عادة بالوظيفة التي تقوم بها من خلال أنها تعمل مسبقا على تغطية خطر القرض القادم مستقبلا نظرا لعدم تحصيل القروض الممنوحة للزبون، أي أن الضمانات تعمل على تغطية الخطر الكامن، لذلك يولي البنك أهمية كبيرة لاختيار نوع الضمانات وقيمتها ومستواها بما يناسب نوع القرض الممنوح.[2]

2-6-5- الظروف المحيطة: ويقصد بها تأثير الحالة الاقتصادية السائدة على نشاط العميل وعلى مقدرته على سداد دينه، وبالتالي تتفاوت الأنشطة من حيث مدى تأثرها بالحالة الاقتصادية السائدة، وبالتالية تتفاوت جاذبية طلبات الاقتراض التي تستهدف تمويل تلك الأنشطة.[3]

2-6-6- إجراءات وخطوات منح الائتمان : يمر منح الائتمان بعدة مراحل يمكن إيجازها في سبع خطوات وهي:

-الفحص الأولي لطلب القرض : يقوم البنك بدراسة طلب العميل لتحديد مدى صلاحيته المبدئية وفقا لسياسة الائتمان في البنك، وخاصة من حيث غرض القرض وأجل الاستحقاق وأسلوب السداد، ويساعد في عملية الفحص المبدئي للطلب الانطباعات التي يعكسها لقاء العميل مع المسؤولين في البنك والتي تبرز شخصيته وقدراته وكذلك النتائج التي تسفر عنها زيارة المنشأة وخاصة من حيث حالة أصولها، وظروف

[1] منير ابراهيم هندي، إدارة الأسواق والمنشآت المالية، منشآت المعارف، الاسكندرية، مصر، 1996، ص149

[2] Michel Mathieu : l'exploitant bancaire et le risque de crédits mieux le cerner pour le maîtriser , revue banque éditeur , paris, 1998 , p 181 .

[3] منير إبراهيم هندي ،إدارة البنوك التجارية ، المكتب العربي الحديث ، الطبعة الثالثة، الإسكندرية، 2000 ص 222 .

تشغيلها، وفي ضوء هذه الأمور يمكن اتخاذ قرار مبدئي إما بالاستمرار في استكمال دراسة الطلب أو الاعتذار عن قبوله مع توضيح الأسباب للعميل حتى يشعر بالجدية في معاملة طلبه.

-التحليل الائتماني للقرض: ويتضمن تجميع المعلومات التي يمكن الحصول عليها من المصادر المختلفة لمعرفة إمكانيات العميل الائتمانية شخصيته وسمعته و قدرته على سداد القرض بناءا على المعاملات السابقة بالبنك، ومدى ملائمة رأس ماله من خلال التحليل المالي بالإضافة إلى الظروف الاقتصادية المختلفة.

-التفاوض مع المقترض: بعد التحليل المتكامل لعناصر المخاطر الائتمانية المحيطة بالقرض المطلوب بناءا على المعلومات التي تم تجميعها والتحليل المالي للقوائم المالية الخاصة بالعميل، يمكن تحديد مقدار القرض، والغرض الذي يستخدم فيه، وكيفية صرفه، وطريقة سداده، ومصادر السداد، والضمانات المطلوبة، وسعر الفائدة والعمولات المختلفة ويتم الاتفاق على كل هذه العناصر من خلال التفاوض بين البنك والعميل للتوصل إلى تحقيق مصالح كل منهما.

-اتخاذ القرار: تنتهي مرحلة التفاوض إما بقبول العميل التعاقد أو عدم قبوله لشروط البنك، وفي حالة قبول التعاقد قد يتم إعداد مذكرة لاقتراح الموافقة على طلب القرض والتي عادة ما تتضمن البيانات الأساسية عن المنشأة طالبة الاقتراض، معلومات عن مديونيتها لدى الجهاز البنكي وموقفها الضريبي، وصف القرض (الغرض منه)، والضمانات المقدمة ومصادر السداد وطريقته، وملخص الميزانية عن السنوات الثلاثة الأخيرة والتعليق عليها ومؤشرات السيولة الربحية، والنشاط، المديونية والرأي الائتماني والتوصيات بشأن القرض وبناءا على هذه المذكرة يتم الموافقة على منح القرض من السلطة الائتمانية المختصة.

-صرف القرض: يشترط لبدء استخدام القرض توقيع المقترض على اتفاقية القرض وكذلك تقديمه للضمانات المطلوبة واستيفاء التعهدات والالتزامات التي ينص عليها اتفاق القرض.

-متابعة القرض والمقترض: الهدف من هذه المتابعة هو الاطمئنان على حسن سير المنشأة وعدم حدوث أي تغييرات في مواعيد السداد المحددة، حيث ينبغي أن تشمل سياسة الائتمان تصميم نظام كامل للرقابة الصارمة على القروض، وذلك من خلال اتباع وسائل الرقابة بأنواعها المختلفة بهدف اكتشاف مخاطر تحصيل القروض مع العملاء، بما يسمح باتخاذ الإجراءات الملائمة في الوقت المناسب.

-تحصيل القرض: يقوم البنك بتحصيل مستحقاته حسب النظام المتفق عليه.

خاتمة:

سعت هذه المطبوعة إلى إعطاء فكرة متكاملة عن المبادئ والمفاهيم الأساسية والحالات العملية التي تبين العمليات البنكية والموجهة خصيصا لتمويل المؤسسات من خلال ستة فصول.

وتتلخص أهم هذه العمليات في ما يلي:

-آليات التمويل البنكي قصير الأجل من خلال قروض الاستغلال؛

- آليات التمويل البنكي متوسط وطويل الأجل من خلال القروض الكلاسيكية أو قروض الاستثمار؛

-الائتمان الايجاري؛

-ليات التمويل البنكي للتجارة الخارجية من خلال مجموعة من التقنيات التي تقدمها البنوك لتمويل التجارة الخارجية أهمها:

- الاعتماد المستندي؛

-التحصيل المستندي؛

-قرض المورد؛

-قرض المشتري؛

-التمويل الجزافي؛

-شراء الديون بالجملة؛

-التمويل الإيجاري الدولي.

- آليات التمويل البنكي الإسلامي والتي تقدمها البنوك الإسلامية لتمويل المؤسسات ومنها:

- المشاركة؛

- المضاربة،؛

-المرابحة؛

- الإجارة؛

-بيع السلم؛

-الاستصناع .

قائمة المراجع:

أولا: باللغة العربية:

أ–الكتب:

- الطاهر لطرش: تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثالثة، الجزائر، 2004.

-بخزاز يعدل فريدة: تقنيات وسياسات التسير المصرفي، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، الجزائر، 2003.

- منير ابراهيم هندي: إدارة البنوك التجارية –مدخل إتخاذ القرارات–المكتب العربي الحديث الطبعة الثالثة 1996 .

-عبد المطلب عبد الحميد: إدارة البنوك الشاملة و عملياتها الدار الجامعية الاسكندرية.

-زياد سليم رمضان،محفوظ أحمد جودة:إدارة البنوك،دار الصفاء للنشر و التوزيع عمان 1996.

-محمد سعيد أنور سلطان: إدارة البنوك،الدار الجامعية الاسكندر1.2005- أحمد سليمان خصاونه: المصارف الإسلامية، عالم الكتب الحديث،الطبعة الأولى، الأردن 2008م.

- أحمد سفر: العمل المصرفي الإسلامي (أصوله، صيغه وتحدياته)، اتحاد المصارف العربية، بيروت، لبنان2004م.

- حسين حسن شحاته: المصارف الإسلامية بين الفكر والتطبيق، مكتبة التقوى، الطبعة الأولى، القاهرة 2006م.

- سليمان ناصر: تطوير صيغ التمويل قصير الأجل للبنوك الإسلامية، مطبعة العربية، الطبعة الأولى، غرداية، الجزائر2002م.

- عبد الرحمن يسري: دراسات اقتصادية معاصرة في النقود والبنوك، الدار الجامعية، الاسكندرية، مصر2000م.

- عبد الرزاق رجيم جدي الهيتي: المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق، دار أسامة الطبعة الأولى، عمان، الأردن1998م.

- عبد المطلب عبد الحميد: العولمة واقتصاديات البنوك، الدار الجامعية، الاسكندرية2004م.

- فادي محمد الرفاعي: المصارف الإسلامية، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الأولى،بيروت، لبنان 2004.

- فليح حسن خلف: البنوك الإسلامية، عالم الكتب الحديث، الطبعة الأولى، الأردن 2006.

- محسن أحمد الخضيري: البنوك الإسلامية، ايتراك للنشر، الطبعة الثانية، القاهرة 1995م.

- مصطفى كمال الطايل: القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية، مطابع غباشي، طنطا 1999م.

- منير هندي: أدوات الاستثمار في أسواق المال، الأوراق المالية وصناديق الاستثمار، منشأة المعارف، الاسكندرية 1993م.

- منير هندي: إدارة المنشآت المالية، منشأة المعارف، الاسكندرية1994م.

- منير هندي: صناديق الاستثمار في خدمة صغار وكبار المستثمرين، الاسكندرية 1999م.

باللغة الانجليزية:

A – Books:

- Frank Reilly, Investment, Thedryden Press, U.S.A,1979.
- Fujovich Dain, Straight talk about mutual funds, Mac graw-hill, New York, 1991.
- Jack Fracis, Investment, Fifth edition, New York, 1991.
- Lawrence Gitman, Joehnk, Managerial finance, Harper and Row publishers, New York, U.S.A, 1985.
-Levy.h, Sarnat.m, Capital investment financial, Decision, Prentice-Hall, New York,1990.
-Rodney Wilson: Banking and Finance in the Arab Middle East, Macmillan Publishers, London, 1983.
- Ramsh Rao, Financial management, Second edition, Singapora, 1992.
- Rustam Idris, Malaysia government investment certificates, American journal of islam finance, vol 5, July1994.
- Shall Halley, Introduction to finance management, Mcgraw- Hill, New York,1988.
- Thomas. W, The securities market, Philip Allan, New York,1989.