

# إدارة المصارف

## المرحلة الثالثة

مدرسة المادة

م. فايزة حسن الجشعمي

تعريف المصرف / المؤسسات المالية:

هي منشآت اقتصادية متخصصة تعمل في ادارة الاموال حفظا واقرضا او بيعا و شراءا فهي اماكن التقاء عرض الاموال بالطلب عليها وتتضمن هذه المؤسسات (المصارف و صناديق التوفير وبيوت الاستثمار وشركات التأمين والبورصات)

الجهاز المصرفي:

تعريف الجهاز المصرفي:

هو مجموعة من المؤسسات المالية المصرفية والقوانين المنظمة لعملها وعلاقاتها في المجتمع والخاضعة لرقابة البنك المركزي.

أهمية المؤسسات المالية والمصرفية:

تتبع أهمية المؤسسات المالية والمصرفية من كونها:

1. تلعب دوراً هاماً وخطيراً في الاقتصاد سواء على المستوى المحلي أو الإقليمي أو الدولي.
2. يعكس تطورها وزيادة حجم أصولها تطور المجتمع.
3. قيامها بتأدية وظائف وأنشطة لا يمكن للأفراد والمؤسسات والحكومة الاستغناء عنها.
4. تقوم بالعديد من الخدمات المصرفية التي تؤدي إلى تسهيل أداء النظام الاقتصادي.
5. تسهم في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية من خلال مساهمتها في تنفيذ خطط التنمية التي تضعها الدولة.

السوق النقدي والسوق الرأسمالي والسوق المالي:

السوق النقدي هو المكان الذي يتم من خلاله تنظيم التعامل المالي قصير الأجل والذي يشمل النقود.

السوق الرأسمالي: هو المكان الذي يتم من خلاله تنظيم التعامل مع الأوراق المالية طويلة الأجل مثل الأسهم

والسندات، ويطلق عليه سوق الأوراق المالية

السوق المالي: وهو مصطلح يشمل كلا المصطلحين السابقين

السوق المالي = السوق النقدي + السوق الرأسمالي

### تصنيف المصارف:

يتكون الجهاز المصرفي في اي مجتمع من عدد من المصارف وتختلف وفقا للتخصصات والدور الذي تؤديه

في المجتمع ويتصدر الجهاز المصرفي في الدولة البنوك المركزية ويتعامل في السوق المصرفية انواع متعددة

من المصارف من اهمها المصارف التجارية والمصارف المتخصصة وبنوك الاستثمار وبنوك الادخار

والمصارف الاسلامية.

هناك عدة معايير يمكن تصنيف المصارف وفقاً لها، ومن هذه المعايير:

1. حسب النشاط وتصنف إلى: (تجارية، متخصصة، شاملة، إسلامية، مركزية )
2. حسب الجنسية وتشمل: (وطنية، أجنبية، مختلطة)
3. حسب القطاع وتشمل: (مصارف قطاع خاص، مصارف قطاع عام، مختلطة بين القطاعين)
4. حسب الشكل القانوني: (مشروعات فردية، شركة أشخاص، شركات أموال عامة)
5. التفرع والإدارة: (مصارف السلسلة، مصارف المجموعة)
6. حسب هدف الربحية:

(مصارف تهدف إلى الربحية، مصارف لا تهدف إلى الربحية "التعاونية")

7. حسب درجة الانتشار:

(مصارف ذات مقر أو فرع واحد، مصارف محلية، مصارف إقليمية، مصارف منتشرة دولياً).

**1- المصارف ذات الفروع:** هي مصارف تجارية تتخذ غالباً شكل الشركات المساهمة وتكون لها فروع في كافة

انحاء البلاد

**2- مصارف السلاسل:** مصارف تجارية تمارس نشاطها من خلال فتح سلسلة متكاملة من الفروع وتكون عبارة

عن عدة مصارف منفصلة عن بعضها اداريا ولكن يشرف عليها مركز رئيسي واحد يتولى رسم السياسات العامة

التي تلتزم بها كافة وحدات السلسلة

**3- مصارف المجموعات:** هي مصارف تجارية تشبه الشركات التي تتولى انشاء عدة مصارف او شركات مالية

وتملك معظم راس مالها وتشرف على سياستها وتقوم بتوجيهها

**# مميزات مصارف المجموعات:** لهذا النوع من المصارف طابع احتكاري

**# انتشار مصارف المجموعات:** في الولايات المتحدة ودول غرب اوربا

**4- المصارف الفردية:** هي منشأة صغيرة يمتلكها افراد او شركات اشخاص ويقتصر عملها في الغالب على

منطقة صغيرة

**# مميزات المصارف الفردية:** تقتصر على توظيف مواردها على اصول بالغة السيولة مثل الاوراق المالية و

الاوراق التجارية المخصوصة وغير ذلك من الاصول القابلة للتحويل الى نقود في وقت قصير وبدون خسائر

س / لماذا تقتصر المصارف الفردية على توظيف مواردها على اصول بالغة السيولة

**ج /** لانها لا تستطيع تحمل مخاطر توظيف اموالها في قروض متوسطة او طويلة الاجل بسبب صغر حجم

مواردها

وتعتمد هذه المصارف في نشاطها على ما يتمتع به اصحابها او مدراءها من خبرات مصرفية وما يحوزونه من

ثقة المتعاملين

# انتشار المصارف الفردية: يقتصر هذا النوع من المصارف على الدول الرأسمالية

**5- المصارف المحلية :** هي تنشأ لتباشر نشاطها في منطقه جغرافية محدودة قد تكون مقاطعة او ولاية او

محافظة او حتى مدينة محدودة

**6- مصارف الاستثمار: (مصارف الاعمال) :**

# مهام مصارف الاستثمار : هي مصارف تجارية الغرض منها :

① مساعدة رجال الاعمال والشركات الصناعية (لحاجتها للأموال النقدية لزيادة قدرتها الانتاجية)

□ إصدار الاوراق المالية للشركات والسندات الحكومية

س1/ لماذا تصدر مصارف الاستثمار الاوراق المالية للشركات :

ج1/ حتى تضمن الشركات تغطية الاسهم والسندات المعروضة على الجمهور خلال فترة عرضها للاكتتاب العام

س2/ كيف تقوم مصارف الاستثمار إصدار الاوراق المالية الخاصة بالشركات

ج2/ تقوم مصارف الاستثمار بإخذ عملية الاصدار كلها او بعضها على عاتق مشتري الكمية التي تراها من هذه

الاوراق لكي تعرضها تدريجيا للاكتتاب العام

س3/ كيف تحقق مصارف الاستثمار الربح

ج3/ مصارف الاستثمار تربح من خلال

□ إصدار الاوراق المالية للشركات من الفرق بين سعر شراؤها من الشركة وسعر بيعها للمكاتب

□ الاشتراك بإنشاء بعض الشركات الصناعية او تجارية

□ اقراض الشركات الصناعية او تجارية احيانا

□ شراء شركات خاصة او عامة واعاده هيكله اسهمها وبيعها للمستثمرين

س4/ كيف تساعد او تعاون مصارف الاستثمار الشركات الصناعية والتجارية ورجال الاعمال

ج 4/ بالإقراض احيانا و بإصدار السندات احيانا اخرى

7- المصارف الصناعية (مصارف التنمية الصناعية) :

### # مهام المصرف الصناعي

- منح المنشأة الصناعية القروض طويلة ومتوسطة وقصيرة الاجل
- تمويل المشروعات الصناعية الجديدة والمساهمة في انشاءها
- اقرض المشروعات القائمة
- إعداد البيانات اللازمة الخاصة بدراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع الصناعية مما يمكن من تحديد مجالات عديدة للاستثمار الصناعي

### # هدف المصارف الصناعية :

- الاسهام في تحقيق التنمية الصناعية
- المشاركة في تنمية اقتصاد الدولة وتنويع هيكله الانتاجي وتنمية وتطوير مختلف فروع الصناعة
- الحصول على راس المال العامل للتنمية الصناعية للقيام بالأعمال المصرفية الخاصة بها وانجاز توسعتها
- # موارد المصارف الصناعية : تتمثل في : رؤوس اموالها - احتياطياتها - القروض التي تحصل عليها من الدولة ومن البنك المركزي او البنوك اخرى - او السندات طويلة الاجل التي تصدرها.

### 8- المصارف العقارية (مصارف التنمية العقارية) :

- # دور المصارف العقارية : تقديم قروض طويلة وقصيرة الاجل لملاك العقارات المبنية بضمان الاراضي والمباني وتستحق اقساط القروض عادة سنويا
- # مصادر اموال المصارف العقارية : وتشمل رأسمالها و احتياطياتها و سندات المصدرة حتى تتجاوز التزامات المقترضين منها.

### 9- المصارف الزراعية ( مصارف التنمية الزراعية):

- # دور المصارف الزراعية : توفير الائتمان اللازم لتدبير احتياجات الزراعة من مستلزمات انتاج (اسمدة ، الآلات، معدات،..... الخ) او نقل اساليب التقنية الحديثة والمناسبة لتحديث الزراعة وتعظيم الانتاج الزراعية

- المخاطر : وتتعرض استثمارات هذه المصارف لمخاطر لا تتعرض لها استثمارات المصارف الأخرى.

**10- المصارف الإسلامية (البنوك اللاربوية) :** البنوك التي لا تتعامل بالفائدة او البنوك التي تقوم على مبدأ التمويل بالمشاركة والمساهمة في تأسيس الشركات والمرابحة والإجارة (التأجير التمويلي) والمضاربة الشرعية وغير ذلك من العمليات المالية المطابقة لإحكام الشريعة الإسلامية.

**11- انواع اخرى من البنوك :** منها بنوك التجارة الخارجية او بنوك الاستيراد والتصدير وبنوك الادخار وغيرها.

## المصارف التجارية

**تعريف المصارف التجارية:**

هي مؤسسات (تنظيمات) اجتماعية اقتصادية مالية لالتقاء الطلب على الأموال بالعرض عليها

**أهداف المصرف التجاري:**

تتعدد أهداف المصارف التجارية من حيث الفئة التي تخدمها

| الفئة    | الأهداف  |
|----------|--|
| الإدارة  | الاستمرار، النجاح، تحقيق الذات                           |
| الملاك   | زيادة قيمة المنشأة، زيادة الأرباح                        |
| العاملين | زيادة الأجور والمزايا المالية والعينية التي يحصلون عليها |

|                  |   |
|------------------|---|
| الزبائن          | تنوع الخدمات، جودة أعلى، تكلفة أقل                    |
| المودعين         | استرداد أصل الوديعة وعوائدها في موعد الاستحقاق        |
| الحكومة          | الالتزام بالقوانين والأنظمة والتعليمات، تحصيل الضرائب |
| المجتمع          | رفع مستوى المعيشة، حسن استغلال الموارد المتاحة        |
| المنظمات المدنية | حماية البيئة من التلوث، تبرعات، مساهمة اجتماعية       |

### مصادر الأموال للمصارف التجارية:

#### 1. مصادر داخلية:

- رأس المال المدفوع
- الاحتياطات (الاجبارية والاختيارية) والمخصصات
- الأرباح المحتجزة

#### 2. مصادر خارجية:

- ودائع العملاء
- تأمينات نقدية مقابل التزامات على المصرف
- الاقتراض من المصارف الأخرى
- الاقتراض من البنك المركزي

### استخدامات الأموال في المصارف التجارية:

1. الإقراض والتسهيلات الائتمانية قصيرة الأجل
2. الاستثمارات في الأوراق المالية
3. الأرصدة النقدية المتداولة بشكل يومي
4. التوظيفات شبه النقدية (أذونات الخزينة)

### وظائف المصرف التجاري:

1. تجميع الأموال في صورة ودائع.
2. استخدام الأموال المجمعة وتوظيفها في خدمة المجتمع.
3. إصدار دفاتر الشيكات.
4. تحصيل الشيكات للعملاء.
5. أعمال الصرافة واستبدال النقود.



6. إصدار الكفالات وخطابات الضمان.
  7. إصدار الشيكات السياحية
- صور (أشكال) الودائع في المصارف التجارية:**

1. حسابات جارية.
2. حسابات وديعة لأجل.
3. حسابات التوفير
4. شهادات الاستثمار قصيرة الأجل.
5. شهادات إيداع بدون فوائد.

### **العوامل التي تؤدي إلى تطور خدمات المصارف التجارية:**

1. العوامل المتعلقة بالمصرف:
  - حجم المصرف
  - مدى الانتشار الجغرافي داخل البلد وخارجه
  - مدى الارتباط مع مصارف أخرى
  - أنظمة العمل التي يتبناها
  - أسلوب إدارته
2. العوامل المتعلقة بالعميل:
  - نوع وحجم عمله
  - خبرة العميل في التعامل مع المصارف
  - مدى قبول العميل للخدمات المصرفية
3. العوامل المتعلقة بالمجتمع:
  - مدى التقدم الاقتصادي والاجتماعي
  - مدى غنى المجتمع وتوفير السيولة لديه
  - الوعي المصرفي لدى أفراد المجتمع
  - الاستقرار السياسي

### **الأمان والثقة في العمل المصرفي:**

العميل بحاجة إلى أن يشعر بالثقة والأمان من ناحية أن المصرف سيقف بجانبه عند حاجته إليه، ومن ناحية أن أمواله المودعة لدى البنك آمنة وفي أيدي أمينة.

أهم روافد الأمان والثقة بين المصرف وعملاءه:

1. السرية.
2. السرعة في أداء الخدمة المصرفية.
3. الدقة في أداء الخدمة المصرفية.
4. تنوع الخدمات.
5. الراحة المادية والنفسية في أداء الخدمة المصرفية.
6. توافق أهداف المصرف مع أهداف العميل

① **التحويل المصرفي:** هي عملية تقوم على اساس نقل مبلغ نقدي بقيد من حساب مصرفي الى حساب اخر و

بموجب امر من الزبون لمصرفه يحدد فيه : مبلغ التحويل واسم المستفيد ورقم حسابه ومحله .

## # انواع عمليات التحويل المصرفي :

□ التحويل الداخلي : عملية التحويل المصرفي ضمن المصرف الواحد اذا كان لكل من (الأمر بالتحويل) و (المستفيد منه) حساب في المصرف نفسه

□ التحويل الخارجي : عملية التحويل المصرفي تتم بين مصرفين حيث يكون لكل من (الأمر بالتحويل) و (المستفيد منه) حساب في مصرف مختلف وتتم بالوسائل متوافرة كالهاتف والتلكس والبرق والمراسلة وغيرها .

② **التحصيل :** هي ان يعهد الزبون الى مصرفه بتحصيل حقوقه لدى الغير ، فيقوم الزبون بتظهير الاسناد

التجارية (الاوراق التجارية و الصكوك) للمصرف لتوكيله بقبض قيمتها في مواعيد استحقاقها وتسجيلها في حسابه مقابل حسم عمولة التحصيل . و الا عرض الزبون حقه للسقوط جراء الاهمال .

③ **الكفالة المصرفية :** الكفالة (تعريف القانون المدني) : هي عقد بمقتضاه يكفل شخص (الكفيل) تنفيذ التزام

المدين يتعهد للدائن بان يفي بهذا الالتزام اذا لم يفي به المدين نفسه ، ومتى اوفى الكفيل الدين جاز له الرجوع على المدين المكفول بما وناه عنه.

وبحسب التعريف هنا بين كتاب الكفالة وخطاب الضمان في ان الاخر هو بمنزلة صك يحق للمستفيد ان يطالب بدفعه من دون مناقشة ومن دون بيان الموجبات او تحديد المدين

# اختصاص عمل الكفالات : انه ليس محصور بالمصارف فيمكن ان يتم بين الاطراف خارج نطاقها الا ان اللجوء الى المصارف يعطي مزيد من الثقة واخذ هذا الاسلوب ينتشر ويشمل الكثير من العمليات فاصبح اصدار الكفالات واعطاء الضمان من العمليات المصرفية المهمة

# نصوص الكفالات المصرفية : تختلف من بلد الى اخر ومن عملية الى اخرى ولذلك وضعت غرفة التجارة الدولية كتيب يضم التعامل بها رقمه 325 لعام 1978 وفي كل الاحوال يجب ان تتضمن الكفالة بعض البيانات الاساسية مثل : اسم الكفيل ، المكفول ، المستفيد ، المبلغ ، مدة النفاذ والغرض من اصدارها ، المرجع المختص بالنظر بالخلافات وفض النزاعات التي تنشأ بصدها واختيار الموطن وغيرها

### # انواع الكفالات المصرفية :

|                   |   |                                      |   |
|-------------------|---|--------------------------------------|---|
|                   |   | الكفالة العادية والكفالة التضامنية:  | ① |
|                   |   | الكفالة الداخلية و الكفالة الخارجية: | ② |
| الكفالة المؤقتة   | ① | كفالات المناقصات:                    | ③ |
| كفالة حسن التنفيذ | ② |                                      |   |
| كفالة السلف       | ③ |                                      |   |
| كفالة التوقيفات   | ④ |                                      |   |
|                   |   | كفالات أخرى                          | ④ |

### ① الكفالة العادية والكفالة التضامنية:

الكفالة العادية : لا يجوز للدائن الرجوع على الكفيل الا بعد ان يطالب المدين المكفول ويجرده من امواله.

الكفالة التضامنية: للدائن ان يختار في المطالبة المدين او الكفيل دون ان يحق للكفيل طلب تجريد المدين اولاً.

### ② الكفالة الداخلية و الكفالة الخارجية:

الكفالة الداخلية : تصدر لمصلحة جهة محلية بناء على طلب زبون مقيم وهي اسهل انواع الكفالات وابسطها.

الكفالة الخارجية: تصدر لمصلحة جهة محلية بواسطة مصرف مراسل بناء على طلب متعامل في الخارج ثم

يصدر المصرف المحلي الكفالة على مسؤولية المصرف المراسل الاجنبي وبضمانته

او ان المصرف المحلي يعزز كفالة صادرة ومرسلة من الخارج

### **- اهم اغراض هذه الكفالة الخارجية :**

ضمان صفقات تجارية دولية واعتمادات مستندية وتعهدات ومناقصات بشأن توريد مواد او تأدية خدمات او اقامه منشآت لان معظم التشريعات تنص على وجوب التقدم بكفالة مصرفية او تامين نقدي او صكوك مصرفية لكل من يرغب بالاشتراك بالمناقصات

### **③ كفالات المناقصات:**

① **الكفالة المؤقتة:** تصدر هذه الكفالة للدخول في المناقصات وهي تنتهي باستحقاقها او عند احالة المناقصة اليهما اسرع ويمكن تمديد مفعولها عند الحاجة بناء على طلب وموافقة الاطراف صاحبة العلاقة ويلتزم المصرف بوفاء قيمتها عند تختلف مقدمها اذا رست عليه المناقصة عن توقيع العقد وتؤلف قيمة هذه الكفالة 5% من قيمة التعهد او المناقصة.

② **كفالة حسن التنفيذ:** تكون بنسبه 10% من قيمة التعهد وتصدر مقابل حوالة حق او مقابل كفالة خارجية

③ **كفاله السلف:** تقدم بمقابل منح المتعهد سلفه على العقد من قبل الجهة صاحبة المشروع.

④ **كفالة التوقيفات:** يحق للجهة صاحبة المشروع حجز نسبة مئوية من استحقاقات المتعهد و للمتعهد ان يقدم كفالة مقابل صرف هذه التوقيفات له.

④ **كفالات اخرى :** ان المصارف تصدر صيغا اخرى من الكفالات منها كفالات السفر والهجرة و الايفادات وشركات الطيران والتامين والمالية والقضائية و غيره وللمصرف ان يأخذ الضمانات المناسبة مقابل مخاطرته كالأموال النقدية التي تصل نسبتها الى 100% في بعض الأحيان اضافة الى حق المصرف بتقاضي النفقات والرسوم والعمولات النظامية.

### **④ ايجار الصناديق الحديدية :**

- الاهمية : تضع المصارف تحت تصرف زبائنها صناديق حديدية مقابل اجر معين للانتفاع بها في وضع

الاوراق والسندات والمعادن والنقود في امان للصناديق حجوم مختلفة

-عوامل الامان :

- توضع في قاعة او قبو مزود بأجهزة رقابة وانذار وامان منعا للسطو والسرقة .
- يكون لكل صندوق مفتاحان يسلم الزبون احدهما ويحتفظ المصرف بالأخر ويجب استعمال المفتاحان معا
- تتم مراقبة الدخول والخروج بدقة الى مكان وجود الصناديق
- غالبا يتم التامين على هذه الصناديق من قبل المصرف او الزبون من الاخطار التي تتعرض لها.

## 5 الفوائد والعمولات:

المصارف مؤسسات يغلب عليها الطابع التجاري من خلال تداول الاموال من زبائنها عن طريق التسليف والاقراض للمتعاملين بمقابل ان تتقاضى فوائد وعمولات او تستثمرها مباشرة في عمليات عقارية او زراعية او صناعية او تجارية او في مضاربات على الاسهم او المعادن الثمينة ومع ذلك هناك مصارف تحرم الفوائد لأسباب تتعلق بالشرع فلا تعطي ولا تأخذ فوائد بل هي تتقاضى عمولات نسبية او تترك صاحب المال المودع في الارباح التي تجنيها من المشاريع التي تمويلها او تستثمرها مباشرة وذلك بنسبة الاموال الموظفة باسمه في هذه المشاريع وتنعكس ريع (عائدات ) هذه المشاريع زيادةً او نقصاناً على المودع صاحب المال

**# تحديد معدلات الفائدة :** تختلف معدلات الفوائد الدائنة والمدينة من بلد الى اخر ومن عملية الى اخرى وتتحدد هذه غالباً من قبل السلطات النقدية بحسب السياسة المالية والاقتصادية لما لها من انعكاسات على الكتلة النقدية والتداول والتضخم وغيرها وغالباً ما يتم الاتفاق على المعدلات المذكورة بين المصارف في البلد الواحد او بين البنوك المركزية في دول مختلفة او مجموعات اقتصادية مختلفة و تحسب الفوائد دورياً وتضاف الى راس المال وفق اسي متعارف عليها قوامها المبالغ ومعدل الفائدة والمدة وغير ذلك .

**# تحديد العمولات :** التي قد تجتمع مع الفوائد في بعض العمليات فتحدد على مستوى المصرف الواحد وقد تتفق في البلد الواحد او بين عدة بلدان بحسب نوع العملية وخطورتها

**# انواع العمولات :** تتعدد باختلاف العمليات التي تترتب عليها وهناك عمولات على التحصيل والتمويل

والكفالات و الاكتتاب والاسهم والقطع والمعادن وغير ذلك

**#عوامل تحديد العمولات :** المبالغ واهمية الخدمة المقدمة والمدة وتكاليف الانجاز وغيرها

### انواع الحسابات المصرفية

① **الحساب الجاري:** حساب يقدمه اي مصرف تجاري تودع فيه النقود وتسحب متى ما شاء العميل من خلال حضوره لاحد فروع المصرف او من خلال بطاقة الصراف الالي التي تدخل العميل الى حسابة المصرفي من اي جهاز صرف الي (ATM) حول العالم حتى لو لم يكن الجهاز خاص بالمصرف الذي تتعامل معه ويمنح العميل دفتر صكوك عند طلبه لصرف الاموال للأخرين بناءً على توجيهات العميل المكتوبة في الصك وهذا النوع من الحساب لا يمنح اي فوائد مصرفية مما يعني انه متوافق مع متطلبات الشريعة الاسلامية

**# شروط و محددات حساب الجاري :** فتح الحساب الجاري لا يشترط اي مبلغ كحد ادنى وانما يشترط ان يكون

عمر العميل 18 سنة واكثر

**اهمية و الهدف من الحساب الجاري :** وهذا النوع من الحساب يخول سهولة وصول العميل الى حسابه عن

طريق هاتف الخدمات المجاني وعن طريق الانترنت

② **حساب التوفير** : هو حساب مصرفي مثل الحساب الجاري لكن يتم الاتفاق مع المصرف على اقتصاص

مبلغ من المال كل شهر ليقوم المصرف بتوفيرها او استثمارها للعميل حسب نوعية الاستثمار المتفق عليه ولا

يمنح فائدة مصرفية ثابتة

**# شروط و محددات حساب التوفير** : ولا يشترط اي مبلغ كحد ادنى لفتح هذا الحساب

**# اهمية وهدف الحساب التوفير** : تنمية اموال العميل ومن اجله واجل ابناءه وتلبية احتياجاته المستقبلية مما

يساعد على التخطيط المالي والادخار

③ **حساب الوديعة لأجل** : وهو حساب مصرفي مثل الحساب الجاري لكن يتم الاتفاق مع المصرف على ربط

جزء او كل المال كوديعة لأجل زمني محدد واقل مدة هي شهر واحد مقابل منح المصرف فائدة مالية محددة سلفاً

تضاف الى رصيد العميل عند انتهاء الاجل المحدد وكلما زادت مدة الوديعة كلما زادت الفائدة ولا يحق للعميل

سحب هذه الوديعة الا عند حلول اجل استحقاقها واذا قام العميل بكسر الوديعة (السحب قبل تاريخ الاستحقاق)

فانه يحرم من هذه الفائدة

**# شروط و محددات الوديعة لأجل** :

□ يجب تحديد العملة التي ستربط بها الوديعة

□ يشترط المصرف مبلغ ما كحد ادنى لفتح هذا النوع من الحساب ويختلف الحد الادنى من مصرف لآخر

**# اهمية وهدف حساب الوديعة لأجل** : حماية الأموال من التضخم الاقتصادي

## التجزئة المصرفية Retail Banking

**# تعريف:** هي منح القروض و التسهيلات الائتمانية لقاعده عريضة من العملاء و ذلك لأغراض تخفيض المخاطر ( كلما زادت قاعده العملاء يكون الخطر اقل ( و ذلك لتفادي القاعدة الشهيرة 20 - 80 التي تعنى ان 20% من العملاء يحقق 80% من ربح المصرف )

**# اهمية التجزئة المصرفية :** اتجهت المصارف الى الاهتمام بالتجزئة المصرفية بعد تعرضها لمشاكل والافلاس بسبب الاعتماد على العملاء الكبار و تعتبر التجزئة المصرفية عصب اي مصرف في وقتنا الحالي

**# مزايا التجزئة المصرفية:**

- ① تقليل المخاطر عن طريق توزيع المخاطر على قاعدة كبيرة من العملاء بدل من تركزها لدى كبار العملاء  
مثال قروض الشركات
- ② ارتفاع ربحية منتجات التجزئة المصرفية
- ③ تطوير قدرات البنك التنافسية و اكتساب سوق جديدة من العملاء (مثلا قروض السيارات يكسب المصرف عملاء جدد وهم سائقي الاجرة الذي كان من الصعب قديماً اكتسابهم )
- ④ الاستفادة من العمولات التي يحصل عليها البنك من العملاء
- ⑤ ان القاعدة العريضة من العملاء تفيد في دراسة المخاطر مستقبلاً ( حيث يستطيع المصرف من خلال قاعدة البيانات ان ينشأ برنامج يعرف من خلاله امكانية عدم السداد او نسب التعثر )

### **#من اهم منتجات التجزئة المصرفية :**

البطاقات المصرفية

القروض النقدية (قروض شخصية)

قروض السيارات

التامين المصرفي

قروض الاسكان

قرض التعليم



## العمليات المصرفية الالكترونية

**# تعريف :** هي تقديم المصارف الخدمات المصرفية التقليدية او المبتكرة من خلال شبكات الاتصال الالكترونية وذلك من خلال احد منافذ الشبكة كوسيلة لاتصال العملاء بها و تقتصر صلاحية الدخول اليها على الاعضاء المشاركين فيها وفقا لشروط عضوية يحددها المصارف

**# اهداف او مهام توفير العمليات المصرفية شبكات الاتصال الالكترونية لعملاء المصرف :**

① توفير معلومات عن الخدمات التي يؤديها المصرف

② حصول العملاء على خدمات محددة : كالتعرف على معاملاتهم وارصدة حساباتهم - وتحديث بياناتهم - و

ارسال طلب الحصول على قروض .

③ طلب العملاء تنفيذ عمليات مصرفية محددة: مثل تحويل الأموال

**# مزايا العمليات المصرفية الالكترونية :-**

□ إمكانية وصول البنك الى قاعدة اوسع من العملاء المودعين والمقترضين وطالبي الخدمات المصرفية.

□ تقديم خدمات مصرفية جديدة .

□ خفض تكاليف التشغيل بالمصارف وتكاليف انجاز عمليات التجزئة محليا ودوليا.

□ زيادة كفاءة أداء المصارف

## أنواع بطاقات الائتمان الالكترونية

① **بطاقة السحب** : هي بطاقة يصدرها المصرف غالبا مجانا اذا كان للعميل حساب و تستخدم البطاقة حسب الرصيد المتوفر لدى المصرف فقط ولا يمكن استخدامها اذا نفذ الرصيد - أي ان حدها الأعلى هو المبلغ المتوفر في الرصيد ولكن لأسباب امنية قد يضع المصرف حدا اعلى للاستخدام اليومي ويتم خصم المبلغ المسحوب مباشرة بعد عملية السحب من الرصيد.

② **بطاقة الائتمان** : هي بطاقة يصدرها المصرف او شركة مالية حتى لو يوجد حساب للعميل وغالبا ما يكون لها حد شهري للصرف واحيانا بدون حد اعلى للصرف وبعد كل شهر ترسل للعميل كشف حساب للبطاقة ويتعين عليه دفع الحساب اما بالكامل او جزء منه .....يمكن تصور بطاقة الائتمان مثل الهاتف النقال يمكن استخدامه بدون ان يكون لدى الشركة أي مبلغ او حساب و في نهاية الشهر يجب على العميل دفع الفاتورة .

③ **بطاقة دفع** : وهي تشبه بطاقة الائتمان ولكن الفرقين الوحيدين الاول انه لا يكون هناك سقف اعلى للسحب والفرق الثاني هو وجوب دفع الحساب كاملا في نهاية الشهر و لا ممكن دفع جزءا منه .

④ **بطاقة ائتمان مسبقة الدفع** : هي تشبه بطاقة الائتمان الا انه يجب وضع مبلغا من المال بحساب البطاقة قبل استخدام البطاقة وفي اغلب الأحيان تكون صالحة فقط للاستخدام عن طريق الانترنت أي انه لا يوجد بها شريط مغناطيسي او شريحة ذكية.

## الائتمان المصرفي

اصل معنى الائتمان في الاقتصاد هو القدرة على الاقتراض

**# تعريف الائتمان :** الثقة التي يوليها المصرف لشخصية ما سواء كانت طبيعية او معنوية بان يمنحه مبلغا من المال لاستخدامه في غرض محدد خلال فترة زمنية متفق عليها وبشروط معينة لقاء عائد مادي متفق عليه وبضمانات تمكن المصرف من استرداد قرضه في حال توقف العميل عن السداد.

**# أسس منح الائتمان المصرفي :-**

① **توفر الأمان لأموال المصرف :** اطمئنان المصرف الى ان المنشأة التي تحصل على الائتمان سوف تتمكن من سداد القروض الممنوحة لها مع فوائدها في المواعيد المحددة لذلك.

② **تحقيق الربح :** حصول المصرف على فوائد من القروض التي يمنحها يمكنه من دفع الفوائد على الودائع ومواجهه مصاريفه

المختلفة وتحقيق عائد على رأس المال المستثمر على شكل أرباح صافية.

③ **السيولة :** (تمثل السيولة النقد والأصول التي يمكن تحويلها الى نقد اما بالبيع او بالإقراض بضمانها من البنك المركزي) ، و يحتفظ المصرف بمركز مالي يتصف بالسيولة أي توفر قدر كافي من الأموال السائلة لدى المصرف لمقابلة طلبات السحب دون تأخير

**المواعمة :** هدف السيولة دقيق لانه يستلزم الموازنة بين توفير قدر مناسب من السيولة للمصرف وهو

يتعارض مع هدف تحقيق الربحية ويتبقى على إدارة المصرف الناجحة مهمة المواعمة بين هدفي الربحية والسيولة.

## معايير منح الائتمان المصرفي

( نظام 5C's ) أو مؤشرات الائتمان الخمسة The 5 C's of Credit و ذلك لأن كلها يبدأ بحرف الـ (C) الشخصية - القدرة capacity - رأس المال capital - الضمانات الاضافية collateral guarantee - الظروف الاقتصادية (conditions) وهي تشير للحد الأدنى من الجودة الذي ينبغي أن يتوفر في طالب القرض

**# تعريف نموذج معايير منح الائتمان المعروف بـ(5C's) :** هي منظومة ائتمانية معتمدة لدى محلي ومانحي الائتمان على مستوى العالم عند منح القروض والتي طبقاً لها يقوم المصرف كمانح ائتمان بدراسة تلك الجوانب لدى عملية المقترح كمقترض او كعميل ائتمان

**# معايير منح الائتمان :**

**1 الشخصية :** هي ان يتمتع العميل بشخصية امينة ونزيهة وسمعة طيبة في الاوساط المالية وملتزماً بكافة تعهداته وحريصاً على الوفاء بالتزاماته وبذلك يكون العميل قادراً على اقتناع المصرف بمنحه الائتمان المطلوب والحصول على دعم المصرف له

و تعد الشخصية العميل الركيزة الاساسية الاولى في القرار الائتماني وهي الركيزة الاكثر تأثيراً في المخاطر التي تتعرض لها المصارف وبالتالي فان اهم مسعى عند اجراء التحليل الائتماني هو تحديد شخصية العميل

**2 القدرة :** هي قدرة العميل على تحقيق الدخل وبالتالي قدرته على سداد القرض والالتزام بدفع الفوائد

والمصروفات والعمولات.... لا بد للمصرف عند دراسة هذا المعيار من التعرف على الخبرة الماضية للعميل المقترض وتفصيل مركزه المالي وتعاملاته المصرفية السابقة سواءً مع نفس المصرف او المصارف اخرى.

**3 راس المال :** يعتبر راس مال العميل اساس مهم للقرار الائتماني وعنصراً اساسياً في تقليل المخاطر

الائتمانية باعتباره يمثل الملاءة المالية للعميل المقترض وقدرة حقوق ملكيته على تغطية القرض الممنوح له وهو بمثابة الضمان الاضافي في حال فشل العميل في التسديد

(الملاءة المالية : هي متانة الوضع المالي للعميل ضد الاعسار)

- ان قدرة العميل على سداد التزاماته تعتمد بشكل عام بالجزء الاكبر منها على قيمة راس المال الذي يملكه

فكلما كان راس المال كبيراً انخفضت المخاطر الائتمانية والعكس صحيح

يرتبط رأس المال بمصادر التمويل الذاتية للعميل وهي راس المال المستثمر و الاحتياطيات المكونة و الارباح المحتجزة و لا بد من تناسب بين مصادر التمويل الذاتية للعميل وبين الاعتماد على مصادر تمويله الخارجية

**4- الضمان :** هو ما يضعه العميل تحت تصرف المصرف كضمان مقابل حصوله على القرض

- ويكون الضمان اما شخصاً ذو مكانة مالية وسمعة مؤهلة او مجموعة اصول او ان يكون الضمان مملوكاً

لشخص اخر وافق ان يكون ضماناً للعميل .. و لا يجوز للعميل التصرف في الاصل المرهون فهذا الاصل

سيصبح من حق المصرف في حال عدم قدرة العميل على السداد

**# اهمية الضمان :** ان الضمان لا يمثل الاسبقية الاولى في اتخاذ القرار الائتماني او يكون لوحده كافياً لمنح

الائتمان.....ان الضمان فقط يطلبه المصرف لتقليل المخاطر الائتمانية المصاحبة لقرار منح الائتمان

**5 الظروف المحيطة :** دراسة مدى تأثير الظروف العامة والخاصة المحيطة بالعميل طالب الائتمان على

النشاط او المشروع المطلوب تمويلية

**1 الظروف العامة :** تمثل المناخ الاقتصادي العام في المجتمع وكذلك الاطار الشخصي والقانوني الذي تعمل

المنشأة في اطاره خاصة ما يتصل بالتشريعات النقدية والجمركية والتشريعات الخاصة بتنظيم التجارة

الخارجية استيراداً وتصديراً حيث تؤثر هذه الظروف العامة على مختلف قطاعات النشاط الاقتصادي

**2 الظروف الخاصة :** تمثل النشاط الخاص الذي يمارسه العميل مثل : الحصة السوقية للمنتجات او الخدمات

التي يقدمها المشروع - شكل المنافسة - موقع المنتج او الخدمة من دورة حياته - موقع المشروع من دورة

حياته ( مراحل التقديم ، النمو ، الاستقرار، الانحدار)

**العوامل المؤثرة لاتخاذ القرار الائتماني**

|  |  |   |
|--|--|---|
| شخصية العميل   | <b>العوامل الخاصة بالعميل:</b>           | ① |
| رأس المال العميل                                     |  |   |
| قدرة العميل على إدارة نشاطه                          |  |   |
| قدرة العميل على تسديد التزاماته                      |  |   |
| الضمانات المقدمة                                     |  |   |
| الظروف العامة والخاصة المحيطة بنشاط العميل           |  |   |
| درجة السيولة   | <b>العوامل الخاصة بالمصرف:</b>           | ② |
| نوع استراتيجية المصرف في اتخاذ القرار الائتماني      |  |   |
| الهدف المصرف في المرحلة القادمة                      |  |   |
| قدرات المصرف : الكادر البشري المؤهل والتقنية المطبقة |  |   |
| الغرض من التسهيل                                     | <b>العوامل الخاصة بالتسهيل الائتماني</b> | ③ |
| مدة القرض أو التسهيل و تناسبها مع امكانيات العميل    |  |   |
| مصدر سداد القرض                                      |  |   |
| طريقة السداد   |  |   |
| نوع التسهيل وتوافقه مع سياسة المصرف للإقراض          |  |   |
| مبلغ القرض أو التسهيل                                |  |   |

#### أولاً - العوامل الخاصة بالعميل :

( الشخصية، رأس المال، وقدرته على إدارة نشاطه وتسديد التزاماته، والضمانات المقدمة، والظروف العامة والخاصة المحيطة بنشاط العميل) تقوم جميعها بدورها في : تقييم مدى صلاحية العميل للحصول على الائتمان المطلوب، و تحديد مقدار و نوع المخاطر الائتمانية التي يمكن أن يتعرض لها المصرف عند منح الائتمان. - تحليل المعلومات والبيانات عن حالة العميل ستخلق القدرة لدى إدارة الائتمان على اتخاذ قرار ائتماني سليم.

#### ثانياً - العوامل الخاصة بالمصرف :

① **درجة السيولة** التي يتمتع بها المصرف حالياً وقدرته على توظيفها:

# **السيولة** : هي قدرة المصرف على مواجهة التزاماته، المتمثلة بصفة أساسية في عنصرين هما: تلبية طلبات المودعين للسحب من الودائع، وأيضاً تلبية طلبات الائتمان، أي القروض والسلفيات لتلبية احتياجات المجتمع.

② **نوع استراتيجية المصرف** في اتخاذ قراراته الائتمانية ويعمل في إطارها أي في استعداده لمنح ائتمان معين أو عدم منح هذا الائتمان.

③ **الهدف المصرف العام** : الذي يسعى إلى تحقيقه خلال المرحلة القادمة.

④ **قدرات المصرف** : خاصة الكوادر البشرية المؤهلة والمدربة على القيام بوظيفة الائتمان المصرفي، وأيضاً التكنولوجيا المطبقة وما يمتلكه المصرف من تجهيزات إلكترونية حديثة.

#### ثالثاً - العوامل الخاصة بالتسهيل الائتماني :

① **الغرض من التسهيل.**

② **المدة الزمنية التي يستغرقها القرض أو التسهيل**: أي المدة التي يرغب العميل بالحصول على التسهيل خلالها، ومتى سيقوم بالسداد وهل تتناسب فعلاً مع إمكانيات العميل.

③ **مصدر السداد** : الذي سيقوم العميل المقترض بسداد المبلغ منه.

- ④ **طريقة السداد المتبعة:** هل سيتم سداد القرض أو التسهيل دفعة واحدة في نهاية المدة، أم سيتم سداده على أقساط دورية، وذلك بما يتناسب مع طبيعة نشاط العميل ومع إيراداته وموارده الذاتية وتدفقاته الداخلة.
- ⑤ **نوع التسهيل المطلوب:** هل يتوافق مع السياسة العامة للإقراض في المصرف أم يتعارض معها.
- ⑥ **مبلغ القرض أو التسهيل:** كلما زاد المبلغ عن حد معين كان المصرف أحرص في الدراسات التي يجريها خاصة أن نتائج عدم سداد قرض بمبلغ ضخم تكون صعبة وقد تؤثر على سلامة المركز المالي للمصرف.

## انواع القروض المختلفة في المصرف

### اولا - القروض من حيث الغرض :

① **القروض الاستهلاكية:** هي تلك القروض التي يكون الغرض من استخدامها استهلاكي كسواء السلع المعمرة مثل سيارة أو أثاث أو ثلاجة أو تلفزيون.

س1 / لماذا لا تحبذ بعض المصارف إعطاء قروض للموظفين لشراء السلع المعمرة ؟

ج1 / لأن قدره الموظف على الدفع تتوقف على استمراره بالوظيفة حيث يمكن أن تتأثر بإنهاء خدماته أو بمرضه أو نتيجة إصابته بحادث

س2 / لماذا تطلب المصارف من الموظفين سعر فائدة أعلى على القروض الاستهلاكية

ج2 / لأنها تتضمن درجة من المخاطرة أعلى وقد تكون القروض الاستهلاكية بضمان الراتب أو مجوهرات أو او معادن ثمينة

② **القروض الإنتاجية:** هي تلك القروض التي يكون الغرض من استخدامها انتاحي اي لغرض زيادة الإنتاج او زيادة المبيعات كسواء المواد الخام او شراء الآلات لدعم الطاقة الإنتاجية في الشركة وتشجع البنوك المركزية المصارف التجارية على اعطاء القروض لأغراض إنتاجية لان ذلك فيه دعم للاقتصاد الوطني

### ثانيا - القروض من حيث القطاعات الاقتصادية :

① **القروض العقارية:** تمنح للأفراد والمشاريع لتمويل شراء ارض او بنائها او شراء مبنى ومدة هذا النوع من القروض لفترة طويلة قد تصل الى اكثر من 15 سنة وغالبا ما تكون مضمونه بالعقار التي تم شراءه او بناءه وتقوم المصرف المتخصصة (المصرف العقاري) بتقديم هذا النوع من القروض

② **القروض الصناعية:** التي يطلبها الخريفيين والمصانع ويتم منحها ل اجل متوسط او طويل وذلك وفقا للدورة الصناعية للجهة المقترضة وتقوم المصارف الصناعية بهذه المهمة

③ **القروض الزراعية:** هي تلك القروض التي تقدم للمزارعين لشراء بذور او اسمده او الآلات زراعيه وتمنح لأجل قصير اقل من سنة حسب الموسم ولاشك ان هناك مخاطر عالية لهذا النوع بسبب تأثير العوامل الجوية على المحصول

و القروض الزراعية تعد ذات اهمية كبيرة خاصة في المجتمعات الزراعية التي تعتمد على الزراعة كمورد وفي كثير من الدول توجد مصارف متخصصة زراعيه تقوم بمنح هذه القروض بشروط سهلة واسعار فائدة منخفضة وذلك مساهمة منها في التنمية الاقتصادية

### ثالثا - القروض من حيث نوع الضمان :

① **القروض بدون ضمانات:** قد يمنح المصرف قرض ل احد زبائنه الجدد بدون اي نوع من الضمانات اعتمادا على سمعته المالية وقوة مركزه المالي

س/ لماذا لا يجب التوسع بالقروض بدون ضمانات ؟

ج/ لانه يمنح في ظروف خاصة كمحاولة من المصرف لكسب زبون جديد او الاحتفاظ بزبون جيد ولا يجب ان يكون القرض بدون ضمان بمبالغ كبيرة باي حالة من الحالات

② **القروض بضمانات** : ان الغالبية العظمى من القروض مصحوبه بضمانات ويطلق عليها اسم ضمانات تكميلية

س/ لماذا تسمى ضمانات تكميلية

ج/ لانها تطلب استكمالاً لعناصر الثقة الموجودة اصلاً وليس بديلاً عنها فبعد التأكد من سمعة الزبون ودراسة مصادر دخل الزبون والتأكد من قدرته ومثابته يطلب المصرف من الزبون ضمان تكميلياً استكمالاً لعناصر الثقة المتوفرة اساساً

الا انه يجب ان لا تفكر الإدارة بأنها من الممكن ان تطلب ضمان معين لسد ثغره معينة في عناصر الثقة بعد الاستفسارات واجراء الدراسة وبعد الخروج بنتيجة سلبية عن وضع الزبون المالي او سمعته المالية

رابعا - القروض من حيث عدد المقترضين

① **قروض يقدمها مصرف واحد** :

س 1/ ان الاصل في القرض ان يقدمه مصرف واحد فيفضل المصرف ان يقوم وحده بمنح القروض ..لماذا ؟

ج 1 / وذلك بهدف الاستفادة الكاملة من الفوائد المتفق على سعرها

س 2/ تقوم ادارة المصرف ببذل اقصى جهدها دائما للوصول الى اعلى مستوى للإقراض ...لماذا ؟

ج 2 / لان المصرف الذي يكون عنده مستوى الاقراض اقل من اللازم لا بد ان يتكبد الخسائر

اما المصرف الذي يرفع مستوى الاقراض عنده الى مستوى جيد فانه اجمالاً يحقق ارباح الا اذا كانت مصاريفه اكثر من إيراداته

② **القروض المجمعة من المصارف** : تشير الى اشتراك اكثر من مصرف بتقديم قرض معين

- غالباً ما تكون القروض المجمعة كبيرة نسبياً بحيث لا يستطيع مصرف بمفرده تقديمها

- يتم تأمين القروض المجمعة بالنيابة عن المقترض وذلك عن طريق مجموعة من المصارف المقرضة

خامساً - القروض من حيث المدة

① **قروض قصيرة الاجل (قروض راس مال التشغيل)**:

- **الاهمية** : تعتبر من اهم القروض المصرفية اذ حتى في الدول التي لا تتخصص فيها المصارف بالإقراض لآجال قصيرة فان القروض قصيرة الاجل تكون ذات اهمية بارزه وتؤلف نسبة ملحوظه من مجموع القروض المصرفية

- **الاستخدام** : تستخدم القروض قصيرة الاجل عادةً لغرض شراء المخزون او لتعزيز باقي فقرات الموجودات المتداولة او سداد مصروفاتها التشغيلية

② **قروض متوسطة وطويلة الاجل** : هي القروض التي تزيد آجالها عن سنة وقد تصل الى عشرة او عشرين

سنة حيث تمنح لتمويل الأنشطة والعمليات ذات الطبيعة الرأسمالية كبناء المصانع او اقامة مشاريع جديدة

## الاعتماد المستندي

# تعريف الاعتماد المستندي : هو تعهد مكتوب صادر من البنك المسمى (المصدر) بناء على طلب المشتري لصالح البائع المستفيد ويلتزم البنك بموجبه بالوفاء في حدود مبلغ محدد خلال فترة معينة عندما يقدم البائع مستندات السلعة مطابقة لتعليمات شروط الاعتماد وقد يكون التزام البنك بالوفاء نقدا او كمبيالة .

# اهمية الاعتماد المستندي : يستخدم في تمويل التجارة الخارجية و يمثل الاطار الذي يحظى بالقبول من جانب سائر الاطراف الداخليين في ميدان التجارة الدولية بما يحفظ مصلحة الاطراف جميعا من مصدريين ومستوردين :

① بالنسبة للمصدر (البائع) : يكون لديه الضمان بواسطة الاعتماد بانه سوف يقبض قيمة البضائع التي يكون تعاقد على تصديرها وذلك فور تقديم وثائق شحن البضاعة الى البنك الذي يكون قد اشعره بورود الاعتماد

② بالنسبة للمستورد (المشتري) : يضمن له ان البنك فاتح الاعتماد لن يدفع قيمة البضاعة المتعاقد على استيرادها الا بتقديم وثائق شحن البضاعة بشكل مستكمل للشروط الوارد في الاعتماد المفتوح لديه

# اطراف الاعتماد المستندي : يشترك فيه اربع اطراف هي :

### ① المستورد (المشتري) :

هو الذي يطلب فتح الاعتماد

ويكون الاعتماد في شكل عقد بينه وبين البنك فاتح الاعتماد ويشمل العقد جميع النقاط التي يطلبها المستورد من المصدر

### ② البنك فاتح الاعتماد (البنك المصدر للاعتماد المستندي) :

هو البنك الذي يقدم اليه المشتري طلب فتح الاعتماد

حيث يقوم البنك بدراسة الطلب

في حالة موافقة البنك على طلب فتح الاعتماد وموافقة المشتري على شروط البنك يقوم البنك بفتح الاعتماد ويرسله الى المستفيد مباشرة في حالة الاعتماد بسيط

او يرسله الى بنك ثاني يسمى البنك المراسل في بلد البائع يشاركه في عملية الاعتماد المستندي

### ③ المستفيد ( المصدر ، البائع ) : هو الذي يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد في مدة صلاحيته

وفي حالة اذا كان تبليغ البائع بالاعتماد معزز من البنك المراسل في بلده فان كتاب التبليغ يكون بمثابة عقد جديد بينه وبين البنك المراسل

وبموجب هذا العقد يتسلم المستفيد ثمن البضاعة اذا قدم المستندات وفقا لشروط الاعتماد

### ④ البنك المراسل :

هو البنك الذي يقوم بإبلاغ المستفيد بنص خطاب الاعتماد الوارد اليه من البنك المصدر للاعتماد

البنك المعزز : هو بنك يلتزم بالتزام البنك المصدر للاعتماد المستندي في حالة تدخل اكثر من بنك في عملية الاعتماد المستندي و يضيف هذا البنك تعزيره للاعتماد



|                                |               |                              |
|--------------------------------|---------------|------------------------------|
| <b>اطراف الاعتماد المستندي</b> |               |                              |
| المصرف المرسل                  | + مشاركة +    | المصرف فاتح الاعتماد         |
| +                              |               | +                            |
| عقد (التبليغ)                  |               | عقد (عقد الاعتماد)           |
| +                              |               | +                            |
| المصدر (بضاعة)                 | + عقد البيع + | المستورد (ثمن البضاعة)       |
| يقدم المستندات يستلم الثمن     |               | يفتح الاعتماد ليستلم البضاعة |

## # خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي :

### ① مرحلة العقد التجاري الاصيل :

- ان التزام المشتري بفتح الاعتماد المستندي ينشأ نتيجة ابرامه لعقد تجاري معين مع المستفيد في العقد التجاري (غالبا يكون عقد بيع) :

- يشترط البائع على المشتري دفع الثمن عن طريق الاعتماد المستندي

- يتفق البائع والمشتري على تسوية الثمن بطريقة يقدم بها البنك التزامه للبائع المستفيد من الاعتماد وعند

ورود المستندات فقد تكون الطريقة بالدفع نقدا وقد تكون بقبول الكمبيالة

- يتفق البائع والمشتري على المدة التي يبقى فيها البنك ملتزم امام البائع والمستفيد والذي يتم فيه وفاء البنك بالتزاماته وغيره من التفاصيل الاخرى

### ② مرحلة عقد فتح الاعتماد :

بعد ابرام المشتري لعقد البيع وتعهد فيه فانه يتوجه الى البنك طالبا منه ان يفتح اعتماد لصالح البائع بالشروط التي اتفق هو عليها مع البائع والتي يذكرها المشتري في طلبه الموجه الى البنك كي يقبل البائع تنفيذ التزاماته الناشئة من عقد البيع

- يسمى المشتري (الامر او طالب فتح الاعتماد)

- عندما يقبل البنك طلب الأمر ويفتح الاعتماد فانه ينفذ التزاما نشأ من (عقد الاعتماد) المبرم بينهما ولا علاقة للبنك ب(عقد البيع) الذي لا صلة للبنك به قانونا

### ③ مرحلة تبليغ الاعتماد :

- يقوم البنك فاتح الاعتماد للمشتري باصدار الاعتماد

- يرسل البنك خطاب الاعتماد الى المستفيد مباشرة متضمنا الاخطار بحقوق و التزامات كل من البنك فاتح

الاعتماد (المصدر للاعتماد) و المستفيد من الاعتماد (البائع)

### ④ مرحلة تنفيذ الاعتماد :

- يقوم المستفيد بتقديم المستندات المطلوبة في خطاب الاعتماد الى البنك

- يتولى البنك فحص المستندات وقبولها اذا كانت مطابقه

- يدفع البنك حينئذ المبلغ الوارد في الخطاب او يقبل الكمبيالة حسب المنصوص عليه في الخطاب
- ينقل البنك المستندات الى المشتري الذي يرد اليه ما دفعه بالإضافة الى مصاريف البنك اذا لم يكن قدم له هذه المبالغ مسبقا
- يستطيع المشتري عن طريق هذه المستندات تسلم البضاعة

### انواع الاعتمادات المستندية

اولا - تصنيف انواع الاعتمادات المستندية من حيث قوة تعهد البنك المصدر :

① **الاعتماد القابل للإلغاء** : هو الاعتماد الذي يجوز تعديله او الغائه من البنك المصدر له في اي لحظة دون اشعار مسبق للمستفيد

س/ لماذا الاعتماد القابل للإلغاء نادر الاستعمال و لا يجد قبولا في التطبيق العملي من قبل المصدرين ؟  
ج/ لما يسببه لهم من اضرار و مخاطرة ذلك لان الاعتماد القابل للإلغاء يمنح ميزات كبيرة للمستورد فيمكنه من الانسحاب او تغيير شروط او ادخال شروط جديدة في اي وقت دون الحاجة الى اعلام المستفيد  
**# نفاذ التعديل او الالغاء** : ان التعديل و النقص لا يصبح نافذا الا بعد ان يتلقى المراسل الاشعار الذي يوجهه اليه البنك ففتح الاعتماد لهذا الغرض بمعنى ان البنك ففتح الاعتماد يكون مرتبطا تجاه المستفيد دفع قيمة المستندات في حال ان هذا الدفع قد تم من قبل للبنك المراسل قبل استلام علم التعديل او الالغاء  
② **الاعتماد القطعي** : (غير قابل للإلغاء) : هو الي لا يمكن الغائه او تعديله الا اذا تم الاتفاق والتراضي على ذلك من قبل جميع الاطراف ذات العلاقة ولاسيما موافقة المستفيد فيبقى البنك ففتح الاعتماد ملتزما بتنفيذ الشروط المنصوص عليها في عقد فتح الاعتماد

س/ لماذا الاعتماد القطعي في يستعمل غالبا في الاعتمادات المستندية

ج/ لانه يوفر ضمانا اكبر للمصدر لقبض قيمة المستندات عند مطابقتها لشروط الاعتماد

ثانيا - تصنيف الاعتمادات المستندية من حيث طريقة الدفع للبائع (المستفيد) وتقسّم الى :

① **اعتماد الاطلاع** : فيه يدفع البنك ففتح الاعتماد بموجبه كامل قيمة المستندات المقدمة فور الاطلاع عليها والتحقق من مطابقتها للاعتماد ويكون الدفع من اموال البنك

اما في حالة **اعتماد الوكالة** فان البنك يقوم بإبلاغ عميله طالب فتح الاعتماد بوصول المستندات ويطلب منه توقيعها وتسلمها ودفع قيمتها كاملة مع العمولات المضافة او يقيد ذلك فورا على حسابه وهذا النوع هو الاكثر شيوعا

② **اعتماد القبول** : ينص على ان الدفع يكون بموجب كمبيالات يسحبها البائع المستفيد ويقدمها ضمن مستندات الشحن على ان يستحق تاريخها في وقت لاحق معلوم

# في حالة الكمبيالات المسحوبة على المشتري فاتح الاعتماد : لا تسلم المستندات الا بعد توقيع المشتري بما يفيد التزامه بالسداد في التاريخ المحدد لدفعها .

# في حالة الكمبيالات المسحوبة على البنك فاتح الاعتماد : حيث يتولى نيابة عن المشتري توقيعها بما يفيد التزامه بالسداد في الاجل المحدد لدفعها

③ اعتماد الدفعات المقدمة (الاعتمادات ذات الشرط الاحمر): هي اعتمادات قطعية يسمح فيها للمستفيد بسحب مبالغ معينة مقدمة بمجرد اخطاره بالاعتماد اي قبل تقديم المستندات وتخصم هذه المبالغ من قيمة الفاتورة النهائية عند الاستعمال النهائي للاعتماد وسميت ذات الشرط الاحمر لانها تحتوي على هذا الشرط الخاص

تصنيف الاعتمادات المستندية من حيث طريقة سداد المشتري (الامر بفتح الاعتماد)

### ① الاعتماد المغطى كليا :

هو الاعتمادات المستندية الذي يقوم طالب الاعتماد بتغطية مبلغه بالكامل للبنك ليقوم البنك بتسديد ثمن البضاعة للبائع لدى وصول المستندات الخاصة بالبضاعة لديه فالبنك في هذه الحالة لا يتحمل اي عبء مالي لان العميل يكون قد زوده بكامل النقود اللازمة لفتح الاعتماد وتنفيذه

او في بعض الحالات يكون البنك قد دفع جزء من المبلغ عنده دفع الاعتماد ويسدد الباقي عند وصول المستندات وهذه الحالة تأخذ حكم التغطية الكاملة ولكن يظل البنك بالاعتماد المغطى كليا مسؤولا امام عميله عن اي استعمال خاطئ للنقود مثل دفعها للمستفيد اذا لم تكن شروط الاعتماد قد توافرت

### ② الاعتماد المغطى جزئيا :

هو الاعتمادات المستندية الذي يقوم فيه العميل الامر بفتح الاعتماد بدفع جزء من ثمن البضاعة من ماله الخاص

وهناك حالات مختلفة لهذه التغطية الجزئية مثل ان يلتزم العميل بالتغطية بمجرد الدفع للعميل حتى بعد وصول المستندات او الاتفاق او ان يتأخر الدفع الى حين وصول السلعة

### ③ الاعتماد غير المغطى :

وهو الاعتمادات المستندية الذي يمنح فيه البنك تمويلا كاملا للعميل في حدود مبلغ الاعتماد حيث يقوم البنك بدفع المبلغ للمستفيد ثم تطالب البنوك عملاتها بسداد المبالغ المستحقة حسب ما يتفق عليه من آجال وفوائد عن المبالغ غير المسدد

وتختلف البنوك الإسلامية في كيفية تمويل عملاتها حيث تعتمد صيغة اعتماد مشروعه تسمى (اعتماد المرابحة)

## خطابات الضمان

**التعريف بخطابات الضمان :** هو تعهد كتابي صادر من البنك بناءً على طلب احد عملائه

يقر فيه بان يدفع قيمة للجهة الصادر لصالحها في حالة المطالبة بسداد قيمة دون الالتفات الى اي معارضة كما يقر بتجديده بشرط ان تصل المطالبة بالدفع او التجديد للبنك في موعد اقصاه تاريخ الاستحقاق المبين بخطاب الضمان

**مضمون الخطاب الضمان :** يسجل في الخطاب الضمان بان هذا العميل سوف يقوم باتمام عملية معينة لأحدى الشركات بمقدار محدد وهذا الخطاب يتضمن في ان هذا العميل لديه ارصدة معينة لدى هذا البنك تضمن امكانيات العميل بأنشائه او اتمام العملية بينه وبين طالب خطاب الضمان اي الطرف الثالث

### # انواع خطابات الضمان

① **خطاب الضمان الابتدائي :** هو خطاب الضمان الذي يرفقه المقاول بالعطاء المقدم منه في المناقصة او المزايدة و يمثل نسبة معينة من قيمتها لكي تطمئن الجهة صاحبة المناقصة او المزايدة عدم تراجع مقدم العطاء اذا تغيرت الاسعار او تبين له خطأ تقديره

يعد المصرف وسيط بين الشركة طالبة الخطاب وبين الجهة صاحبة المناقصة او المزايدة وذلك لكي يضمن كل من الجهة طالبة التوريد (التجهيز) او طالبة الانشاء حقها في حالة ان هذه المناقصة رست على هذا الشخص حتى يقوم باتمام العملية

عند فتح الحساب المصرفي يتقاضى البنك رسوم خدمية تعتبر في حال ان هذه التغطية سوف تغطي بالكامل من قبل الشركة طالبة خطاب الضمان

**س/ لماذا سمي خطاب الضمان بالابتدائي و المؤقت**

**ج /** لانه في حالتي عدم رسو المناقصة على العميل مقدم العطاء او برسوها عليه و توقيع العقد فان المقاول يسترد خطاب الضمان اما اذا تراجع عن توقيع العقد بعد ان رست عليه المناقصة فان للجهة المستفيدة صاحبو المناقصة ان تصدر قيمة خطاب الضمان الابتدائي اذا تراجع عن توقيع العقد

② **خطاب الضمان النهائي :** هو خطاب الضمان يقدمه من ترسو عليه المناقصة لغرض ضمان حسن تنفيذ

الارتباطات (الالتزامات) مع الجهة المستفيدة وفق شروط عقد المقابولة

ويبقى خطاب الضمان ساري المفعول بكامل قيمته لحين انتهاء الغرض منه او انتهاء مدته

### # اطراف خطابات الضمان

① **الطرف الاول العميل** وهو الذي يصدر بناءً على طلبه ولحسابه خطاب الضمان

② **الطرف الثاني المستفيد** وهو الذي يصدر لصالحه خطاب الضمان

③ الطرف الثالث البنك وهو الذي يصدر الضمان لحسابه عميله ويقبل بموجبه ان يضمن عميله لدى المستفيد  
في مبلغ الضمان