



الجامعة الافتراضية السورية
SYRIAN VIRTUAL UNIVERSITY

الخدمات المصرفية



ISSN: 2617-989X



Books & References

الخدمات المصرفية

من منشورات الجامعة الافتراضية السورية

الجمهورية العربية السورية 2018

هذا الكتاب منشور تحت رخصة المشاع المبدع – النسب للمؤلف – حظر الاشتقاق (CC– BY– ND 4.0)

<https://creativecommons.org/licenses/by-nd/4.0/legalcode.ar>

يحق للمستخدم بموجب هذه الرخصة نسخ هذا الكتاب ومشاركته وإعادة نشره أو توزيعه بأية صيغة وبأية وسيلة للنشر ولأية غاية تجارية أو غير تجارية، وذلك شريطة عدم التعديل على الكتاب وعدم الاشتقاق منه وعلى أن ينسب للمؤلف الأصلي على الشكل الآتي حصراً:

، الإجازة في تقانة المعلومات، من منشورات الجامعة الافتراضية السورية، الجمهورية العربية السورية، 2018

متوفر للتحميل من موسوعة الجامعة <https://pedia.svuonline.org/>

Banking

Publications of the Syrian Virtual University (SVU)

Syrian Arab Republic, 2018

Published under the license:

Creative Commons Attributions- NoDerivatives 4.0

International (CC-BY-ND 4.0)

<https://creativecommons.org/licenses/by-nd/4.0/legalcode>

Available for download at: <https://pedia.svuonline.org/>



الفهرس

- ❖ نشأة وتطور العمل المصرفي.....1
- تعريف المصرف.....4
- التطور التاريخي للمصارف.....5
- المبادئ التي تحكم عمل المصرف.....6
- أنواع المصارف.....7
- من حيث طبيعة النشاط.....8
- من حيث شكل الملكية.....10
- من حيث علاقتها بالدولة.....12
- من حيث جنسيتها.....12
- من حيث تفرعها.....12
- مفهوم المصارف الشاملة.....13
- اسباب ظهور المصارف الشاملة.....14
- السمات المميزة للصيرفة الشاملة.....16
- وظائف المصارف الشاملة.....16
- مقومات التحول الى المصارف الشاملة.....18
- آليات التحول الى المصارف الشاملة.....19
- ايجابيات وسلبيات المصارف الشاملة.....20
- الأسئلة.....21
- ❖ الائتمان المصرفي ودوره في تمويل المشروعات.....25
- تعريف الائتمان المصرفي.....27
- العوامل المؤثرة في اختيار الائتمان المصرفي مقارنة ببقية مصادر التمويل.....28
- أسس منح التمويل المصرفي وتذليل المخاطر الائتمانية.....29
- أنواع الائتمان المصرفي وملاءمتها للمخاطر الائتمانية.....31
- قروض غير مضمونة.....31
- ✓ أشكال القروض غير المضمونة.....31
- ✓ تكلفة القروض غير المضمونة.....33
- قروض مضمونة.....38
- ✓ الضمانات المقدمة للحصول على الائتمان المصرفي.....40
- الأسئلة.....47
- ❖ الودائع المصرفية والخدمات المرتبطة بها.....53
- تعريف الودائع المصرفية وأهميتها.....55
- الأنواع الرئيسية للودائع المصرفية.....57
- تصنيف الودائع المصرفية.....61
- وظائف قسم الودائع المصرفية.....64
- السجلات والمستندات المستخدمة في قسم الودائع.....65
- العوامل المؤثرة في حجم الودائع.....65
- تسعير الودائع والخدمات المصرفية المتعلقة بها.....66
- أسلوب التكلفة المتوسطة المرجحة في تسعير خدمات الودائع.....66
- أسلوب التكلفة الحدية لتسعير أسعار الفائدة على الودائع.....70
- أسلوب التسعير المستند للتغلغل في السوق.....73
- الأسئلة.....75
- ❖ الكمبيالات والحوالات المصرفية.....81
- تعريف الكمبيالة.....83
- الكمبيالات كأداة استثمارية هامة بالنسبة للمصرف.....84
- العوامل المؤثرة في استثمارات المصرف في الكمبيالات.....85
- خصم الكمبيالات.....86
- اعادة خصم الكمبيالة.....88
- تقديم قروض مصرفية بضمانة الكمبيالات.....88

الفهرس

- 89..... وظائف قسم الكيمبيالات.
- 90..... تعريف الحوالة المصرفية.
- 91..... البيانات المتضمنة في الحوالة.
- 91..... أنواع الحوالات المصرفية.
- 95..... نظام سويقت.
- 95..... وظائف قسم الحوالات المصرفية.
- 96..... الأسئلة.
- 101..... خطابات الضمان(الكفالات المصرفية).
- 104..... تعريف خطاب الضمان.
- 105..... أهمية خطاب الضمان.
- 106..... ضوابط اصدار خطابات الضمان.
- 107..... أنواع خطابات الضمان.
- 110..... الاجراءات العملية لاصدار خطابات الضمان.
- 111..... أهم المستندات المطلوبة في تنفيذ خطابات الضمان.
- 111..... مخاطر خطابات الضمان.
- 112..... وظائف قسم الكفالات.
- 113..... الأسئلة.
- 118..... الاعتمادات المستندية.
- 121..... الطرائق الأخرى المستخدمة في تمويل عمليات التجارة الدولية ومشكلاتها.
- 122..... تعريف الاعتماد المستندي.
- 123..... أطراف الاعتماد المستندي.
- 124..... أهمية الاعتماد المستندي.
- 125..... خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من مصرف واحد.
- 126..... خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من مصرفين.
- 129..... أنواع الاعتمادات المستندية.
- 133..... المستندات المتعلقة بالاعتماد المستندي.
- 134..... اجراءات فتح الاعتماد المستندي.
- 136..... العمولات التي تتضمنها الاعتمادات المستندية.
- 137..... وظائف قسم الاعتمادات المستندية في المصارف.
- 138..... الأسئلة.
- 143..... التمويل عن طريق الاستئجار.
- 146..... نشأة وتطور التمويل عن طريق الاستئجار.
- 147..... تعريف التمويل عن طريق الاستئجار.
- 148..... أهمية التطوير عن طريق الاستئجار.
- 149..... أنواع عقود التمويل عن طريق الاستئجار.
- 149..... > التأجير التشغيلي.
- 150..... > التأجير التمويلي.
- 152..... > البيع وإعادة الاستئجار.
- 154..... > التأجير الرفعي.
- 154..... مزايا التمويل عن طريق الاستئجار.
- 156..... عيوب التمويل عن طريق الاستئجار.
- 158..... الأسئلة.
- 163..... ادارة الصناديق الاستثمارية.
- 166..... تعريف الصناديق الاستثمارية.
- 166..... عمليات صناديق الاستثمار.
- 167..... مزايا الاستثمار في الصناديق الاستثمارية.
- 169..... مبادئ اتخاذ القرار الاستثماري في الصناديق الاستثمارية.
- 170..... تصنيف الصناديق الاستثمارية.

الفهرس

176.....	مخاطر الاستثمار في الصناديق الاستثمارية.....	▪
178.....	تقويم أداء الصندوق الاستثماري.....	▪
181.....	الأسئلة.....	▪
186.....	صيرفة التأمين.....	❖
189.....	مفهوم الخطر.....	▪
190.....	تصنيف الخطر.....	▪
195.....	مفهوم الخدمة التأمينية.....	▪
196.....	العوامل الواجب توافرها في الخطر لكي يصبح قابلاً للتأمين.....	▪
201.....	تعريف صيرفة التأمين.....	▪
201.....	نشأة صيرفة التأمين.....	▪
203.....	قنوات توزيع التأمين المصرفي.....	▪
204.....	نماذج صيرفة التأمين.....	▪
205.....	مزايا صيرفة التأمين.....	▪
208.....	عوامل نجاح صيرفة التأمين.....	▪
211.....	الأسئلة.....	▪



**الفصل الأول: نشأة وتطور العمل المصرفي:
من المصرف المتخصص إلى المصرف الشامل
Emergence and evolution of banking
business: from specialist bank to
universal bank**

ملخص الفصل:

يتناول هذا الفصل موضوع نشأة المصارف وتطور العمل المصرفي من المصرف المتخصص بتقديم نوع محدد من الخدمات المصرفية إلى المصرف الشامل الذي يتميز بتنوع خدماته المصرفية وعدم الاكتفاء بنوع محدد من هذه الخدمات. يبدأ هذا الفصل بتعريف مفهوم المصارف بشكل عام وتوضيح كيفية نشأة وتطور العمل المصرفي تاريخياً، وكيف ظهرت أنواع مختلفة للمصارف تخصصت كل منها بخدمة مصرفية معينة، تحكمها مجموعة من المبادئ والمعايير. ثم بعد ذلك تأتي ضرورة توضيح مفهوم المصارف الشاملة، حيث سيتم تناولها بشكل مفصل، لا سيما فيما يتعلق بسماتها وأسباب ظهورها، ووظائفها والآليات المتبعة للتحويل لمصرف شامل ... لينتهي الفصل بتبيان إيجابيات وسلبيات المصارف الشاملة.

المخرجات والأهداف التعليمية:

1. فهم نشأة العمل المصرفي وكيفية تطوره تاريخياً
2. استيعاب المبادئ العامة التي يقوم عليها العمل المصرفي
3. التمييز بين الأنواع المختلفة للمصارف
4. إدراك أهمية المصارف الشاملة
5. اتقان آليات التحويل من المصرف المتخصص إلى المصرف الشامل
6. استيعاب سلبيات وإيجابيات المصارف الشاملة

مخطط الفصل:

1. تعريف المصرف.
2. التطور التاريخي للمصارف.
3. المبادئ التي تحكم عمل المصارف.
4. أنواع المصارف.
5. مفهوم المصارف الشاملة .
6. أسباب ظهور المصارف الشاملة.
7. السمات المميزة للصيرفة الشاملة.
8. وظائف المصارف الشاملة.
9. مقومات التحويل إلى المصارف الشاملة.
10. آليات التحويل إلى المصارف الشاملة.
11. إيجابيات وسلبيات المصارف الشاملة.

مقدمة

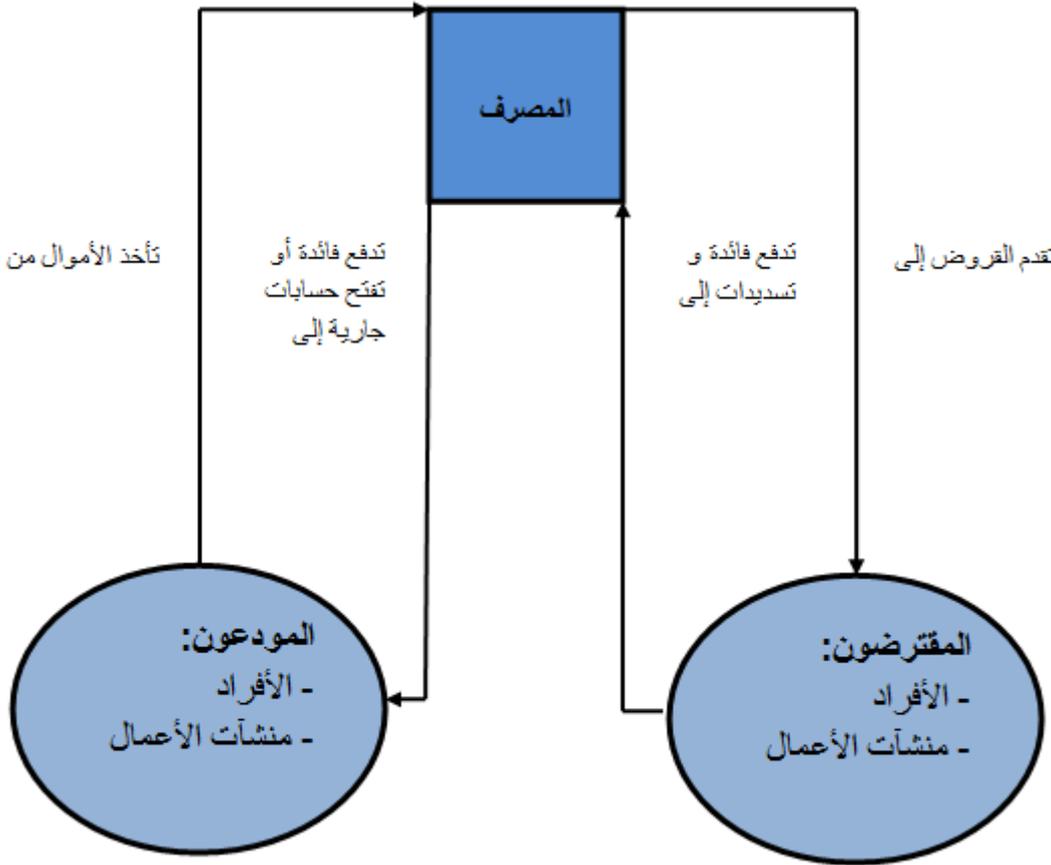
يحتل القطاع المصرفي مركزاً حيوياً في النظم الاقتصادية والمالية نتيجة تأثيره الإيجابي على التنمية الاقتصادية من خلال تعبئة المدخرات الكافية، والتوزيع الكفاء لهذه المدخرات على الاستثمارات المختلفة. فالمصارف تشكل اليوم أجهزة فعالة يُعتمد عليها في تطوير وتنمية مختلف قطاعات الاقتصاد القومي، وأصبحت إحدى الدعامات الكبرى والأساسية في بناء الهيكل الاقتصادي للدولة.

1. تعريف المصرف

لا يوجد تعريف واحد للمصرف، بل يوجد تعريفات كلاسيكية وأخرى حديثة. المصرف من وجهة النظر الكلاسيكية هو مؤسسة تعمل كوسيط مالي بين مجموعتين رئيسيتين من العملاء:

- المجموعة الأولى: لديها فائض من الأموال وتحتاج إلى الحفاظ عليه وتمميته؛
- المجموعة الثانية: هي مجموعة من العملاء تحتاج إلى الأموال لأغراض أهمها: الاستثمار أو التشغيل أو كلاهما.

يمكن إظهار تعريف المصرف من خلال الشكل الآتي:



يوجد تعريف آخر للمصرف من وجهة النظر الكلاسيكية: المصرف هو المنظمة التي تتبادل المنافع المالية مع مجموعات العملاء بما لا يتعارض مع مصلحة المجتمع وبما يتماشى مع التغيير المستمر في البيئة المصرفية.

أما المصرف من وجهة النظر الحديثة فهو:

- وسيط مالي يقوم بقبول ودائع تدفع عند الطلب، أو لأجل محددة،
 - يزاول عمليات التمويل الداخلي والخارجي وخدمته بما يحقق أهداف خطة التنمية وسياسة الدولة ودعم الاقتصاد القومي،
 - تباشر عمليات تنمية الادخار والاستثمار المالي في الداخل والخارج،
 - تساهم في إنشاء المشروعات،
 - تقوم بعمليات مصرفية وتجارية ومالية وفقاً للأوضاع التي يقرها المصرف.
- نلاحظ من مقارنة التعريف الحديث للمصرف بالتعريف الكلاسيكي أن:
- المصرف هو دائماً وسيط مالي، فالمصارف مهما تطورت تعريفاتها تبقى المكان المخصص للإيداع والسحب والإقراض.
 - اتساع نطاق العمل المصرفي وتطوره من خلال تقديم الخدمات المصرفية المتعددة.

2. التطور التاريخي للمصارف

يرجع أصل كلمة مصرف في اللغة العربية إلى الصرف بمعنى "بيع النقد بالنقد"، وبالتالي يكون المصرف المكان الذي يتم به الصرف. أما أوروبياً فأُتت كلمة مصرف من الكلمة الإيطالية Banco التي تعني المنضدة أو الطاولة.

ولكن ما سبب ارتباط كلمة Banco بالأعمال المصرفية؟

لأن الصرافين اللومبارديين كانوا يستعملون مناضد خشبية لممارسة أعمالهم في أسواق بيع وشراء العملات المختلفة وذلك في أواخر القرون الوسطى.

لم يقتصر العمل المصرفي بشكله القديم على اللومبارديين، بل عرفت هذا النشاط المدنيات الأولى مثل السومريين والبابليين والإغريق والرومان، وإن اختلفت الأشكال والمظاهر. كما عرف العرب العمل المصرفي قبل الإسلام وفي مكة بالذات المشهورة بتجارتها مع الشام واليمن. فكان النبي "ص" قبل النبوة مشهوراً بالأمين حيث بقيت عنده الودائع حتى قبيل هجرته من مكة إلى المدينة حيث وكل بها علياً "كرم الله وجهه" ليتولى ردها إلى أصحابها.

كان يستثمر المكيون أموالهم من خلال:

- إعطاء المال مضاربة على حصته من الربح.
- الإقراض بالربا الذي كان شائعاً في الجاهلية سواءً بين العرب أنفسهم أو بينهم وبين اليهود المقيمين في الجزيرة العربية آنذاك.

وحيثما جاء الإسلام حرم الربا، واقتصر العمل المصرفي على الإيداع الأمين والمضاربة على حصته من الربح. ولكن لم تستمر مسيرة الإسلام في تطوير العمل المصرفي، بل سادها انقطاع كبير إلى أن ظهرت مجدداً المصارف الإسلامية في النصف الثاني من القرن العشرين. أما عمّا فعله الغرب آنذاك

فقد قام بعد خروجه من العصور الوسطى بتطوير النظام المصرفي بشكل كبير وخضع الشرق للغرب من خلال نقل الأنظمة المصرفية الغربية إلى بلاد الشرق.

يعود الدور الأكبر في الظهور الحقيقي للمفهوم الحديث للعمل المصرفي إلى الصاغة والصارفة. لأن هؤلاء كانوا يقبلون إيداع النقود لديهم مقابل وثائق أو شهادات إيداع أخذت تلقى قبولاً في التداول وفاء للالتزامات المطلوبة من حاملها والتي تطورت فيما بعد إلى ما يسمى بالشيكات. أخذ الصاغة والصارفة بعد ذلك يتقاضون عمولة من المودعين لقاء الحفظ الأمين، كما أخذوا يتصرفون بجزء من الودائع لديهم بالإقراض مقابل فائدة يتقاضونها بعد أن لاحظوا أنه لا يتم سحب الودائع كلياً. ونتيجة ذلك بدأت الصورة المبدئية لأعمال المصارف تتبلور وتتحدد معالمها إلى أن أصبحت على ما هي عليه الآن. يجمع الباحثون على أن تاريخ نشأة المصارف الحديثة يعود إلى منتصف القرن الثاني عشر للميلاد حيث تأسس أول مصرف وذلك في مدينة البندقية عام 1157. ومن أهم المصارف التي أنشئت بعد ذلك:

- مصرف برشلونة عام 1401.
 - مصرف رياتو عام 1587 في مدينة البندقية.
 - مصرف أمستردام عام 1609.
 - مصرف هامبورج بألمانيا عام 1619.
 - مصرف إنجلترا 1694.
 - مصرف فرنسا الذي أنشأه نابليون عام 1800.
- ثم انتشرت المصارف بعد ذلك في أمريكا وغيرها من بلدان العالم. اعتبر مصرف أمستردام عام 1609 من المصارف المذكورة سابقاً الأنموذج الذي احتذته معظم المصارف الأوروبية مع مراعاة ما أملتته اختلافات الظروف والأحوال بين دولة وأخرى.

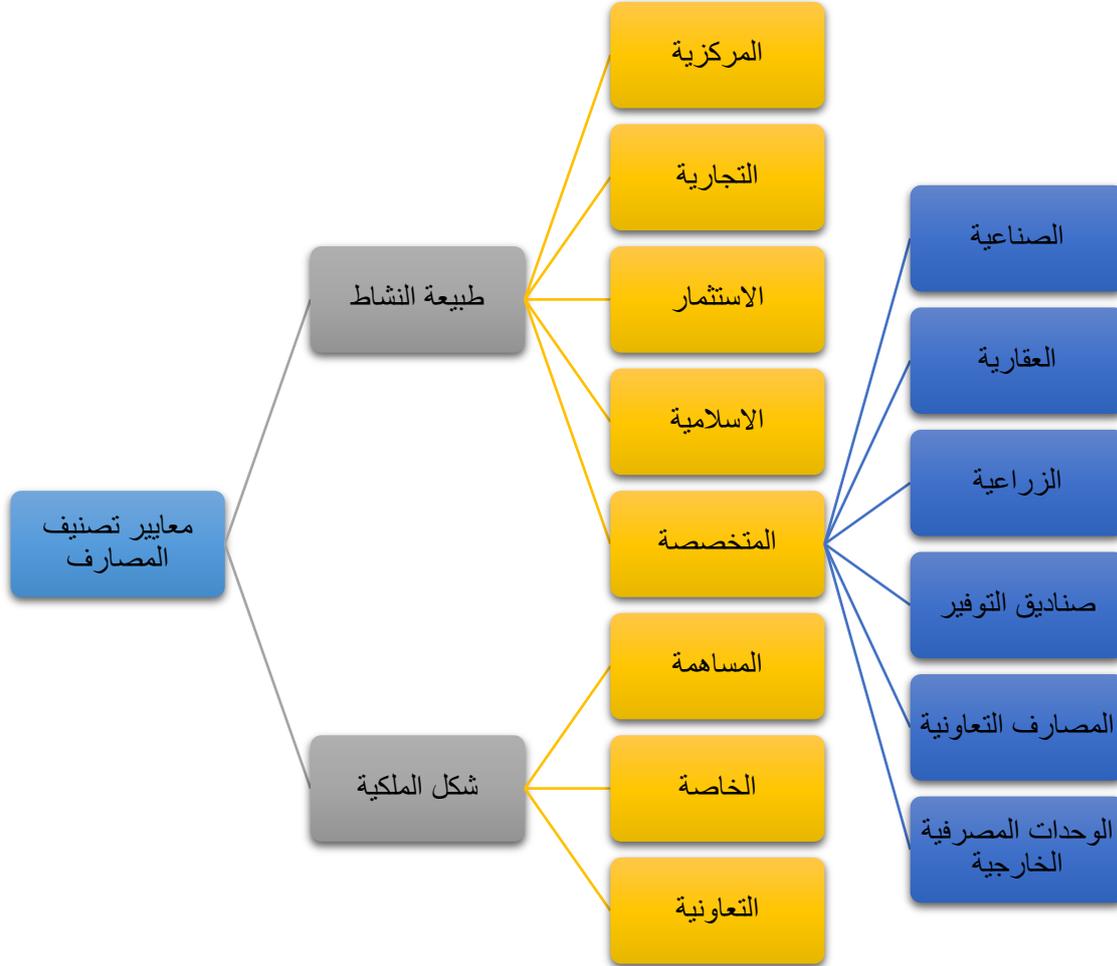
3. المبادئ التي تحكم عمل المصارف

يحكم عمل المصارف مجموعة من المبادئ أهمها:

- السرية
- حسن المعاملة
- الراحة والسرعة
- كثرة الفروع

4. أنواع المصارف

تتعد معايير تصنيف المصارف كما مبين بالشكل الآتي:



الشكل (1-1): أنواع المصارف

وفيما يلي شرحاً مختصراً لمفهوم كل من هذه المصارف:

من حيث طبيعة النشاط

• المصرف المركزي هو:

- مصرف المصارف لأنه يتولى الإشراف والرقابة السياسة الائتمانية للدولة،
- مصرف الإصدار لأن له سلطة إصدار نقد الدولة ويحدد حجم المعروض منها،
- مصرف الدولة لأن له سلطة إدارة احتياطات الدولة من الذهب والعملات الأجنبية، وتنفيذ السياسة النقدية في الدولة من خلال: إصدار الأوراق النقدية البنكوت والاحتفاظ بالاحتياطي (من الذهب والعملات وإدارته وتنظيم حجم التسليف ونوعيته ليتجاوب مع متطلبات النمو الاقتصادي والاستقرار النقدي).
- العمل كمصرف للحكومة والمؤسسات العامة ووكيل مالي لها.
- تقديم المشورة للحكومة في رسم السياسة النقدية والمالية للدولة وكيفية تنفيذها.

• المصارف التجارية

هي المصارف التي تعتمد على ودائع الأفراد والهيئات بأنواعها المختلفة (الجارية أو تحت الطلب، التوفير، لأجل أو بإشعار)، واستثمارها لفترات قصيرة الأجل في تسهيلات ائتمانية يسهل تحويلها إلى نقد ودون خسائر تذكر، وذلك للمساهمة في تمويل التجارة الداخلية والخارجية. ومن أهم استثمارات المصرف التجاري: القروض والسلف، وتحصيل الأوراق التجارية وخصمها أو التسليف بضمانها، وشراء وبيع الأوراق المالية، إصدار خطابات الضمان، وفتح الاعتمادات المستندية،... الخ من الخدمات المصرفية. ومن أمثلة المصارف التجارية في سورية: المصرف التجاري السوري (قطاع عام)، والمصارف الخاصة العاملة في سورية هي مصارف تجارية.

• مصارف الاستثمار

تقوم مصارف الاستثمار بتوظيف أموالها في المشروعات التجارية والصناعية لأجل طويل، والاشتراك في إنشاء شركات، وإقراضها لمدة طويلة. تعمل هذه المصارف في مجال الأسواق المالية حيث تتولى تسويق إصدارات الشركات المساهمة، وتمويل المضاربين عند المضاربة، وتقديم النصح والمشورة للشركات المساهمة وإدارة البورصة والمستثمرين والدولة بخصوص تطوير البورصة.

• المصارف الاسلامية

تقوم المصارف الاسلامية بقبول الودائع تحت الطلب والودائع لأجل مثل المصارف التجارية. ولكنها تختلف عن المصارف التجارية من حيث طريقة توظيف الأموال، حيث أن المصارف التجارية تعتبر الفائدة أساس التعامل، في حين أن المصارف الإسلامية تعتمد على صيغ استثمارية متعددة في توظيف أموالها بحيث لا توجد أسعار فائدة ثابتة وإنما تختلف هذه العوائد حسب الصيغة المتفق عليها. ومن أهم صيغ الاستثمار لدى المصارف الإسلامية: المشاركة - المرابحة - المضاربة - الاستصناع. ولكن ماذا تعني كل من الصيغ الاستثمارية السابقة؟

المشاركة: يقدم المصرف والطرف الآخر (الشريك) رأس المال ويتقاسمان الأرباح والخسائر بنسبة مشاركتها في رأس المال.

المرابحة: قيام المصرف بشراء سلعة معينة لصالح العميل مقابل أجر متفق عليه مسبقاً.

المضاربة: يقدم أحد الأطراف رأس المال (رب المال) ويقدم الطرف الآخر العمل مقابل أجر يتحدد كنسبة معينة من الأرباح. يأخذ رب المال الأرباح ومقابل ذلك يتحمل الخسائر إن لم تكن ناتجة عن سوء إدارة رب العمل.

الاستصناع: عقد بين مستصنع (المشتري) وصانع (البائع)، يقوم بموجبه الصانع بناءً على طلب المستصنع بصناعة سلعة موصوفة (المصنوع)، يتكفل الصانع بالمواد اللازمة لصناعتها ويتكلفت العمل ويتسلمها في موعد متفق عليه للمستصنع، وذلك مقابل ثمن محدد يتفقان على طريقة سداده. ويمكن للبائع (الصانع) أن يقوم بتصنيع الأصول المتفق عليها بنفسه أو بواسطة جهة أخرى.

• المصارف الصناعية

هي مصارف تهدف بصفة خاصة إلى تقديم العديد من التسهيلات المباشرة وغير المباشرة إلى المنشآت الصناعية لفترات متوسطة وطويلة الأجل. كما تسهم في إنشاء الشركات الصناعية. وبذلك تختلف عن مفهوم المصارف التجارية التي تعتمد الإقراض قصير الأجل. ومن الأمثلة عليها في سورية المصرف الصناعي.

• المصارف العقارية

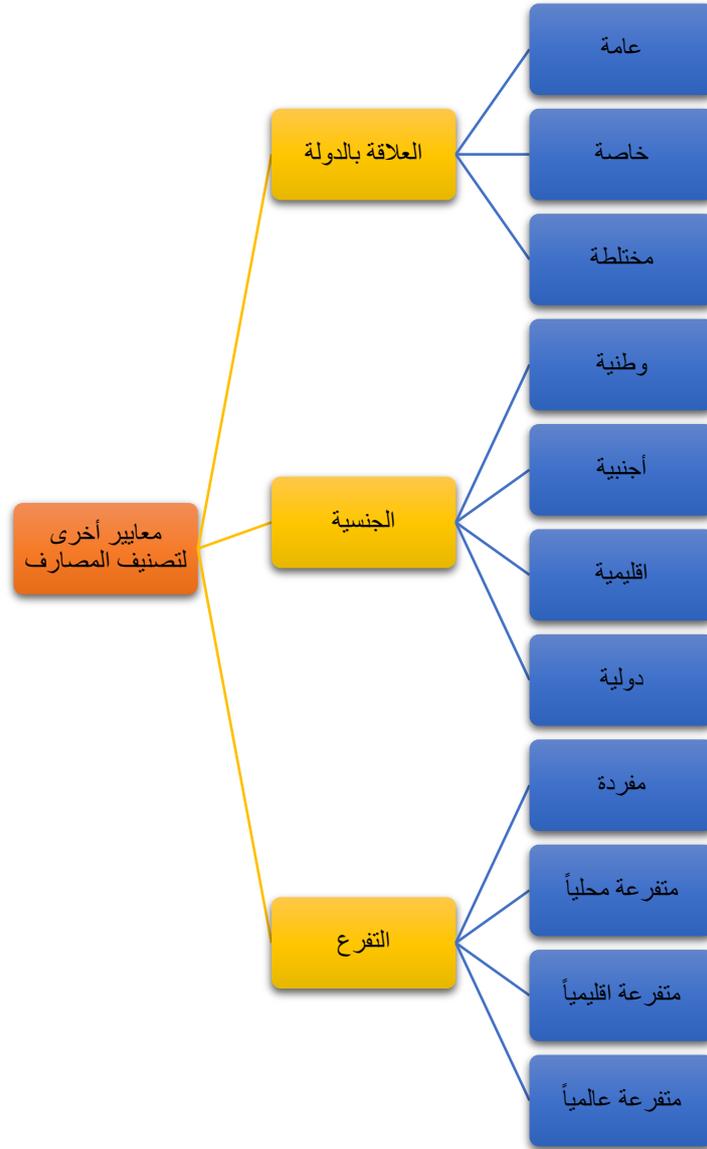
تهدف هذه المصارف إلى تمويل قطاع البناء والإسكان مقابل رهونات عقارية. وبما أن تمويلها يكون لفترات طويلة الأمد نسبياً نراها تعتمد على مصادر تمويل طويلة الأجل أيضاً. ومن الأمثلة عليها في سورية المصرف العقاري.

- المصارف الزراعية:
هي المصارف التي تقدم خدماتها للقطاع الزراعي عن طريق تمويل شراء البذور والأسمدة والمبيدات، واستئجار الآلات الزراعية، والمساهمة في تنمية الثروة الحيوانية. وبما أن هذه الخدمات الزراعية تعتمد على دورات موسمية، تكون فترات التمويل متوسطة الأجل ومرتبطة بالمواسم الزراعية. ومن الأمثلة عليها في سورية المصرف الزراعي التعاوني.
- المصارف وصناديق التوفير:
هي المصارف والصناديق التي تقبل المدخرات صغيرة الحجم، وتقوم بمنح القروض الصغيرة (سلف) لجمهور المتعاملين معها من صغار المدخرين. ومن الأمثلة عليها صندوق توفير البريد ومصرف التوفير في سورية.
- المصارف التعاونية:
هي المصارف التي تقدم خدماتها إلى الجمعيات التعاونية بأنواعها المختلفة الزراعية، والاستهلاكية، والحرفية، وغيرها. ومن الأمثلة عليها المصرف الزراعي التعاوني المنبثق عن المنظمة التعاونية.
- الوحدات المصرفية الخارجية:
وهي المصارف التي تقدم خدماتها لغير مواطني البلد الذي تعمل فيه. وقد انتشرت في البحرين وقبرص وسنغافورة.

من حيث شكل الملكية

- المصارف الخاصة
تأخذ هذه المصارف شكل الملكية الفردية لشخص واحد أو شركات أشخاص حيث تعود ملكيتها إلى عائلة واحدة أو مجموعة شركاء.
- المصارف المساهمة
تأخذ هذه المصارف شكل الملكية المساهمة حيث تكون شركة أموال وتطرح أسهمها للاكتتاب العام ويجري تداولها في الأسواق المالية. جميع المصارف التجارية العاملة في سورية هي من هذا النوع.
- المصارف التعاونية
تعود ملكية هذا النوع إلى جمعيات تعاونية أو نقابات مهنية أو حرفية أو عمالية أو غيرها. مثال: المصرف الزراعي التعاوني في سورية، لكن ملكيته الآن للدولة فقط.

يوجد أيضاً معايير أخرى لتصنيف المصارف كما هو مبين بالشكل الآتي:



الشكل (1-2): أنواع المصارف تبعاً لمعايير أخرى

وفيما يلي تعريفاً مختصراً لكل من هذه المصارف:
من حيث علاقتها بالدولة:

- **مصارف القطاع العام:** تعود ملكية هذه المصارف كلياً إلى الدولة ومنها في سورية، المصرف المركزي السوري، والمصارف العامة الأخرى.
- **مصارف القطاع الخاص:** تعود ملكية هذه المصارف كلياً إلى القطاع الخاص بأشخاصه الطبيعيين والاعتباريين سواء كانت على شكل مشروعات فردية أو شركات أشخاص أو شركات أموال. ومن أمثلة ذلك في سورية جميع المصارف التجارية الخاصة.
- **المصارف المختلطة:** يشترك في ملكية هذه المصارف كل من القطاع العام والخاص.

من حيث جنسيتها:

- **المصارف الوطنية:** هي المصارف التي تعود ملكيتها إلى أشخاص طبيعيين أو اعتباريين تابعين للدولة التي تقوم هذه المصارف على أراضيها.
- **المصارف الأجنبية:** هي المصارف التي تعود ملكيتها إلى رعايا دولة أخرى غير الدولة المسجلة فيها هذه المصارف.
- **المصارف الإقليمية:** هي المصارف التي يشترك في ملكيتها عدد من دول المنطقة المعنية.
- **المصارف والصناديق الدولية:** هي المصارف والصناديق المنبثقة عن هيئات دولية كالمصرف الدولي وصندوق النقد الدولي.

من حيث تفرعها:

- **المصارف المفردة:** هي المصارف ذات المركز الواحد تمارس منه كافة أنشطتها. أو تحدد لها مناطق محددة لفتح الفروع قد لا تتجاوز دائرة نصف قطرها عدد من الأميال. يعتبر المدافعون عن نظام المصارف المفردة أن السماح بفتح فروع يشجع على الاحتكار من قبل المصارف الكبيرة القوية، بينما يشجع نظام المصارف المفردة على التنافس ويتيح لسكان كل منطقة على حده استغلال أموالهم لصالح منطقتهم. تنتشر المصارف المفردة في بعض ولايات الولايات المتحدة الأمريكية.
- **المصارف المتفرعة محلياً:** هي المصارف التي تسمح لها بفتح فروع داخل الدولة التي تحمل جنسيتها.
- **المصارف المتفرعة إقليمياً:** هي المصارف التي تنتشر فروعها ضمن منطقة جغرافية محددة تضم أكثر من بلد واحد.
- **المصارف المتفرعة عالمياً:** هي المصارف الكبيرة المسموح لها بانتشار فروعها في مختلف أنحاء العالم. يُعد نظام المصارف ذات الفروع المنتشرة (محلياً وإقليمياً وعالمياً) هو السائد في

معظم بلدان العالم لما يمتاز به من مرونة في تأدية الخدمات المصرفية المختلفة، وازدياد الفرص أمامه لاجتياز الأزمات المحلية لاتساع قاعدة عمله وخفض تكاليفه الثابتة والكلية. النظام المصرفي المعمول به في سورية هو نظام التفرع، حيث يتم تنظيم فتح الفروع المصرفية في سورية حسب قانون المصارف رقم 28 لسنة 2001 وتعديلاته وقانون النقد الأساسي رقم 23 لعام 2002.

5. مفهوم المصارف الشاملة

كان للتغيرات الاقتصادية والمصرفية العالمية انعكاس واضح على تطورات أداء وأعمال المصارف، حيث لم يعد دور المصارف منحصراً في العمليات الادخارية للأفراد، وإنما أصبح لها دور في العمليات الائتمانية والاستشارية بمختلف أنواعها. وأمام هذه التغيرات اتجهت المصارف إلى التحول نحو الصيرفة الشاملة تماشياً مع التطورات الراهنة.

يعرف (Rose, 1991, 473) الصيرفة الشاملة بأنها عملية صياغة الاستراتيجيات واتخاذ الأفعال التي تجسد الميزانية العمومية للمصرف بالطريق الذي يساهم في تحقيق أهدافه المرغوبة.

يرى (Koch, 2000, 875) أن الصيرفة الشاملة تعبر عن المساهمة في كل نشاطات الصيرفة المختلفة وامتلاك الأسهم في الشركات المساهمة وتقديم تشكيلة متنوعة من الخدمات المالية والمصرفية. ويعتقد (Miller and Vanhooose, 1993, 273) أنها تمثل تقديم المصارف لخط كامل من الخدمات المصرفية وامتلاك حصص من أسهم الشركات.

وبالتالي يمكن القول أن المصارف الشاملة (Universal Banks) هي المصارف التي تقوم على فلسفة التنوع في الخدمات التي تقدمها، ويشمل التنوع مصادر التمويل والاستثمار. تقوم المصارف الشاملة بعمل المصارف التجارية ومصارف الاستثمار والمصارف المتخصصة. وبالتالي فهي تجمع بين الأنشطة التقليدية المتمثلة بقبول الودائع وتقديم الائتمان والأنشطة غير التقليدية التي تتماشى مع التطورات الراهنة وذلك من خلال اتباع استراتيجية التنوع.

6. أسباب ظهور المصارف الشاملة

يعود ظهور المصارف الشاملة إلى الأسباب الآتية:

- تحرير تجارة الخدمات المصرفية
- شملت الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات (GATS) المنبثقة عن منظمة التجارة العالمية (WTO) التي تم تطبيقها في عام 1999 تحرير الخدمات المالية والمصرفية.
- التقدم التكنولوجي:
- أدت الثورة التكنولوجية التي شهدتها وسائل الإعلام والاتصالات إلى سرعة تبادل المعلومات بين المصارف نفسها وبين المصارف والبيئة المحيطة. الأمر الذي أتاح للمصارف مجالات كبيرة للاستثمار والتمويل.
- زيادة حدة المنافسة:
- لم تقتصر هذه المنافسة على المصارف بل شملت مؤسسات مالية غير مصرفية التي تقدم خدمات تشبه الخدمات التي تقدمها المصارف، كما شملت مؤسسات غير مالية كالشركات الصناعية والتجارية، وخير مثال على ذلك قيام شركة Sony بإنشاء مصرف افتراضي لتقديم خدمات الإقراض على الانترنت على الموقع www.sony.com، وكذلك قيام شركة أمريكا On Line بإنشاء مصرف افتراضي لتقديم القروض.
- المخاطر المصرفية وقرارات لجنة بازل:
- إن تصاعد حدة المنافسة بين المتدخلين في السوق المصرفية وازدياد نسبة المخاطر المحتملة الناتجة عن العوامل الداخلية المتعلقة بنشاط وإدارة المصرف نفسه، وكذلك العوامل الخارجية الناتجة عن تغير البيئة التي يعمل فيها المصرف وعلى وجه الخصوص البيئة العالمية، أدى إلى الاهتمام بمعايير كفاية رأس المال في المصارف، حيث قامت لجنة بازل بتحديد الحد الأدنى لرأس المال لمواجهة مخاطر الائتمان وذلك من أجل ضمان استقرار النظام المصرفي العالمي، خاصة بعد تفاقم أزمة ديون البلدان النامية نتيجة توسع المصارف الدولية خاصة الأمريكية منها في تقديم الائتمان وما نتج عنه من ديون معدومة، الأمر الذي دفع المصارف باتجاه التنويع في خدماتها وامتلاك أصول حقيقية.

- الشركات متعددة الجنسيات:
هي شركات عالمية النشاط أفرزتها العولمة بشكل أساسي. تتميز هذه الشركات باستثماراتها الضخمة واستخدامها لتكنولوجيا عالية وخبرات إدارية وفنية مميزة، وامتلاكها لاحتياجات نقدية ضخمة. يبلغ عدد شركات التمويل متعددة الجنسية 14 شركة، حيث تؤثر هذه الشركات في المعروض العالمي من رؤوس الأموال وتتميز بقدرتها على تقديم الخدمات المصرفية الكفاء والمتنوعة.
- الاندماج المصرفي:
لقد شجعت العولمة وما نتج عنها من تحرير للخدمات المصرفية وكذلك لجنة بازل لكفاية رأس المال المصارف على الاندماج مع بعضها البعض. الأمر الذي أدى إلى تكوين كيانات مالية ضخمة قادرة على النمو والتوسع وفتح فروع جديدة في الداخل والخارج، وتوسيع قاعدة العملاء، وتقديم خدمات مصرفية متنوعة.
- ظهور أدوات مالية جديدة
تمثلت أهم هذه الأدوات بـ:
 - التجارة الالكترونية: تسمح التجارة الالكترونية للمصارف بتسويق وتوزيع منتجاتها العادية وخدمات الاستثمار عن طريق الانترنت، مما يزيد من حجم العملاء ويقلص من حجم النفقات.
 - القروض المشتركة: هي قروض قيمتها كبيرة وبالتالي مخاطرها كبيرة أيضاً، الأمر الذي يجعل المصارف ترفض تقديمها منفردة، وتتجاوز أحياناً هذه القروض قدرة المصرف الواحد أصلاً مما يجعل المصارف تجتمع مع بعضها البعض لتقديم مثل هذه القروض الضخمة.

7. السمات المميزة للصيرفة الشاملة

تتميز الصيرفة الشاملة بمجموعة من الخصائص أو الصفات المميزة، أهمها:

- تقديم أنواع الخدمات المالية والمصرفية كلها.
- المساهمة برؤوس أموال الشركات.
- الدور الريادي الفعال الذي يبناه المصرف واستعداده لتحمل المخاطرة.
- العلاقة المستمرة والمتكاملة مع مختلف القطاعات الاقتصادية.
- تبني كل ما هو مبدع وجديد في المجالات المالية والمصرفية.
- إحساس المصرف بمسؤوليته تجاه المجتمع.
- الموازنة بين التمويل قصير وطويل الأجل وتمويل المشاركة في الشركات.
- إقامة علاقات وطيدة بين المصرف والجمهور لتلبية حاجاته ورغباته المتغيرة والمتجددة.

8. وظائف المصارف الشاملة

تقوم المصارف الشاملة بالوظائف التقليدية التي تقوم بها المصارف التجارية والمصارف المتخصصة، كما تقوم أيضاً بجملة من الوظائف الأخرى غير التقليدية التي من شأنها أن تساهم في تحقيق النمو الاقتصادي، لا سيما أنها تعطي اهتماماً بالغاً لتنوع توظيفات أموالها.

- الوظائف المصرفية التقليدية
 - إدارة الحسابات الجارية بالعملة المحلية والأجنبية.
 - التحويلات المصرفية الداخلية والخارجية، وإصدار الشيكات السياحية.
 - إصدار شهادات الادخار بالعملة المحلية والأجنبية.
 - منح تسهيلات ائتمانية وتمويل التجارة الخارجية.
- الوظائف المصرفية غير التقليدية
 - إصدار شهادات الايداع القابلة للتداول التي يمكن لحاملها شراءها وبيعها في سوق النقد بدون الرجوع إلى المصرف الذي أصدرها.
 - الاقتراض طويل الأجل من خارج الجهاز المصرفي من خلال إصدار سندات وبيعها في سوق رأس المال أو الإقراض من شركات التأمين أو من المؤسسات المالية الأخرى.
 - اتخاذ المصارف الشاملة شكل شركات قابضة مصرفية تضم إليها شركات صناعية وتجارية ومالية من أجل تنويع مصادر تمويلها وزيادة مواردها المالية.
 - التوريق (التسديد): يقصد به تحويل الأصول كالقروض مثلاً إلى أوراق مالية قابلة للتداول، مما يعطي الدائن فرصة بيع قروضه بعد تحويلها إلى أوراق مالية وبالتالي تنشيط سوق رأس المال.

• تنوع مجالات الاستثمار

- تنوع محفظة الأوراق المالية التي تضم تواريخ استحقاق مختلفة وصادرة عن شركات تمارس أنشطة متنوعة وضعيفة الارتباط ببعضها وبالتالي تخفيض المخاطر.
- تنوع القروض الممنوحة من حيث آجالها (قصيرة- متوسطة- طويلة الأجل)، ومن حيث الشركات التي تُقدم لها هذه القروض.
- الإسناد: يعني شراء الأسهم المصدرة حديثاً من الشركات بغرض بيعها للآخرين مع تحمل مخاطر انخفاض سعرها قبل الانتهاء من بيعها وبالمقابل يحصل المصرف على العمولات والمصروفات كافة من الشركات المصدرة لهذه الأسهم.
- التسويق: يعني قيام المصرف بتسويق الأوراق المالية لصالح الشركة المصدرة لها مستخدماً بذلك خبراته ومهاراته وشبكة العلاقات التي يمتلكها مع الوسطاء الماليين الآخرين.
- القيام بالتأجير التمويلي من خلال المشاركة في تأسيس شركات التأجير التمويلي وكذلك القيام بدور المستشار المالي والاقتصادي للأطراف المشاركة في التأجير التمويلي. هذا بالإضافة إلى ممارسة التأجير التمويلي من قبل المصرف نفسه.
- الاتجار بالعملة لإتمام صفقات تجارية دولية لصالح الشركات وذلك بهدف تحقيق عوائد.
- إنشاء الصناديق الاستثمارية.
- تأسيس شركات رأس المال المخاطر.
- البطاقات الالكترونية التي يمكن أن يستخدمها العملاء كوسيلة دفع مقبولة.
- تقديم القروض الشخصية لغايات استهلاكية (شراء سيارة، أثاث، ...) والتي تخدم فئات كبيرة من العاملين سواء في القطاع العام أو الخاص وذلك مقابل شروط ميسرة وبسيطة.
- التمويل بالرهن العقاري، حيث أصبحت المصارف الشاملة تقدم قروضاً عقارية بعدما كان الأمر يقتصر على المصارف المتخصصة.
- تقديم الخدمات التأمينية، تقدم المصارف الشاملة خدمات تأمينية على الممتلكات وعلى الأشخاص.

9. مقومات التحول إلى المصارف الشاملة

يمكن أن نقسم هذه المقومات إلى مقومات مرتبطة بالمصرف نفسه ومقومات متعلقة بسياسة الدولة وذلك بالشكل الآتي:

- مقومات مرتبطة بالمصرف: وتتعلق بـ:
 1. كفاءة الأداء البشري الذي يشمل كافة الوظائف الفنية والمالية والتسويقية والقانونية والاستشارية والإدارية المتصلة بالنشاط المصرفي، وكذلك نظم دعم القرارات المصرفية التي تعد من متطلبات التحول.
 2. توافر موارد مالية ضخمة تسمح للمصرف بتقديم خدمات متنوعة لمختلف أنواع العملاء في أي وقت ومكان.
 3. وجود إدارة تسويقية فعالة على مستوى عال من الكفاءة.
 4. نشر الوعي المصرفي بصفة عامة لتفهم دور وأهمية المصارف الشاملة.
 5. توفر ملاءة مالية كافية تؤهل المصرف للدخول في مجال الأعمال المصرفية الشاملة، ممثلة في حجم رأس المال الكافي والاحتياطيات.

- مقومات مرتبطة بسياسات الدولة:
 - من أهم هذه المقومات:
 1. اقتناع الدولة وسلطاتها بفكرة المصارف الشاملة وأهدافها، والعمل على توفير الدعم المساند لها.
 2. إصدار تشريعات تخدم هذه المصارف على نحو فعال، ووضع ضوابط رقابية قادرة على توفير الأمان والسلامة.
 3. دعم المصرف المركزي ومساندته لهذه المصارف من أجل أداء رسالتها لا سيما فيما يتعلق بتحقيق التنمية الاقتصادية.

10. آليات التحول إلى المصارف الشاملة

يمكن للمصارف أن تتحول إلى مصارف شاملة من خلال عدد من المناهج بالشكل الآتي:

1. **تحويل مصرف قائم بالفعل إلى مصرف شامل:** يتم تحويل مصرف قائم بالفعل أو مصرف متخصص إلى مصرف شامل، ويتشترط لهذا التحول أن يكون للمصرف كفاءات بشرية مؤهلة قادرة على التكيف مع متطلبات المصرف الشامل، وأن يكون المصرف كبير الحجم و قابلاً للنمو والتوسع، ويعد هذا المنهج الأسلوب الأسرع والأفضل حيث يتم التحول إلى المصرف الشامل على مراحل متدرجة، وذلك بإدخال خدمات جديدة تدريجياً لضمان استيعاب تقنيات هذه الخدمات، في الوقت الذي يتم فيه العمل على تطوير التدريب وإعادة الهيكلة التنظيمية، وإصدار اللوائح والنظم الداخلية بما يتفق مع طبيعة الخدمات والأنشطة التي يقدمها المصرف الشامل.
2. **إنشاء مصرف شامل جديد بإعداد كفاءات بشرية:** طبقاً لهذا المنهج يتم إنشاء مصرف شامل جديد من خلال اختيار كفاءات بشرية مؤهلة ومدربة، ولديها القدرة على الابتكار والتجديد بما يتفق ومفهوم المصارف الشاملة، ويتم تدريبها مسبقاً في مصارف شاملة قائمة، ويعتمد المصرف في المرحلة ذاتها على القيام بحملات تسويقية وترويجية للتعريف بالمصرف المنشأ والوظائف التي يقوم بها، والملاحظ أن البعض يفضلون المنهج الثاني مستندين في ذلك إلى أن الخدمات المصرفية التي يؤديها المصرف الشامل تتميز بطبيعة خاصة يصعب على من اعتادوا الأنماط التقليدية للعمل المصرفي قبولها واستيعابها بسهولة.
3. **شراء أحد المصارف أو الاندماج:** يتم التحول من خلال شراء مصارف قائمة تعاني من مشاكل وتوشك على الإفلاس، حيث يتم شراؤها ودمجها تدريجياً إلى المصارف الشاملة مع تحمل تكاليف إضافية. يعد هذا الأسلوب صعب التطبيق من الناحية العملية لأنه يتطلب الكثير من الوقت والجهد اللازم لاختبار الموقع والمكان والعناصر البشرية التي تتطلب تدريب على مستوى عال.

11. إيجابيات وسلبيات المصارف الشاملة

من أهم إيجابيات المصارف الشاملة الآتي:

1. توفير عناصر ومقومات عملية التنمية بدءاً من دراسة الجدوى، التأسيس، التمويل، الإدارة، التسويق، الخ...
2. المساهمة في تحقيق الموازنة بين توظيفات المصارف ومواردها ومن ثم تجنبها التعرض للانكشاف بتركيز أنشطتها في مجال واحد كالائتمان مثلاً.
3. إحداث التطويرات المطلوبة في العمل المصرفي لكي يستطيع مجابهة الدخول في اتفاقيات تحرير الخدمات المالية التي تتطلب تحديث الخدمات المالية.
4. تستطيع المصارف الشاملة من خلال ممارسة التأجير التمويلي أن تخلق طبقة من رجال الأعمال الذين يحتاجون إلى الآلات والمعدات ولكن لا يتوافر لهم التمويل. كما تشجع الكثير منهم على تحديث وتطوير مشروعاتهم بالشكل الذي يزيد من قدراتهم التنافسية.
5. تنشيط بورصة الأوراق المالية، وبالتالي تأمين التمويل اللازم للمشروعات الاقتصادية، وتعميق قاعدة الملكية.

أما بالنسبة للسلبيات فيتمثل أهمها بالآتي:

1. تعزيز السلوك الاحتكاري المصرفي، لأن تطور المصارف الشاملة قد يكون على حساب المصارف الصغيرة. إضافة إلى أن هذا الاحتكار سيخفض من حافز هذه المصارف على الإبداع والابتكار المالي.
2. صعوبة الإشراف والرقابة على أداء المصارف الشاملة نظراً لتعدد وتشعب أنشطتها.
3. زيادة مخاطر السيولة نتيجة تفضيل الربحية على السيولة، خاصة في حالة توظيف الموارد المالية في مشاريع طويلة الأجل وما قد يحدث من طلبات مفاجئة للعملاء.

أسئلة الفصل الأول:

True/False صح / خطأ

خطأ	صح	السؤال	
✓		يوجد تعريف واحد للمصرف	1
	✓	المصرف هو وسيط مالي من وجهة النظر الحديثة	2
✓		أنت كلمة مصرف أوروبياً من الكلمة الفرنسية Banco	3
	✓	المصرف هو وسيط مالي من وجهة النظر الكلاسيكية	4
	✓	يجمع الباحثون على أن تاريخ نشأة المصارف الحديثة يعود إلى منتصف القرن الثاني عشر للميلاد	5
✓		لا تقبل المصارف الإسلامية الودائع تحت الطلب والودائع لأجل	6
	✓	توظف مصارف الاستثمار أموالها في المشروعات التجارية والصناعية لأجل طويل	7
✓		تعني المضاربة شراء المصرف الإسلامي سلعة معينة لصالح العميل	8
	✓	تعتمد المصارف التجارية على الإقراض قصير الأجل	9
✓		تعتمد المصارف العقارية على مصادر تمويل قصيرة الأجل	10
✓		يعتبر المدافعون عن المصارف المفردة أن السماح بفتح فروع يشجع على المنافسة	11
	✓	النظام المصرفي المعمول به في سورية هو نظام التفرع	12
	✓	قامت لجنة بازل بتحديد الحد الأدنى لرأس المال المصارف	13
✓		القروض المشتركة هي قروض قيمتها كبيرة ولكن مخاطرها منخفضة	14
	✓	تقوم المصارف الشاملة بالوظائف التقليدية التي تقوم بها المصارف التجارية والمصارف المتخصصة	15
	✓	شجعت العولمة المصارف على الاندماج مع بعضها البعض	16
✓		منح تسهيلات ائتمانية وتمويل التجارة الخارجية هي خدمة مصرفية غير تقليدية	17
	✓	إصدار شهادات الادخار بالعملة المحلية والأجنبية هي خدمة مصرفية تقليدية	18
	✓	إدارة الحسابات الجارية بالعملة المحلية والأجنبية هي خدمة مصرفية تقليدية	19
✓		الاقتراض طويل الأجل من خارج الجهاز المصرفي هي خدمة مصرفية تقليدية	20

أسئلة خيارات متعددة Multiple Choices

- 1) نلاحظ من مقارنة التعريف الحديث للمصرف بالتعريف الكلاسيكي أن:
- (أ) المصرف هو دائماً وسيط مالي
 (ب) اتساع نطاق العمل المصرفي وتطوره
 (ج) كل ما سبق ذكره
 (د) لا شيء مما سبق ذكره
- 2) كان يستثمر المكيون أموالهم من خلال:
- (أ) المضاربة
 (ب) الإقراض بالربا الذي كان شائعاً في الجاهلية بين العرب أنفسهم
 (ج) الإقراض بالربا الذي كان شائعاً في الجاهلية بين العرب واليهود
 (د) كل سبق ذكره
- 3) يعود الدور الأكبر في الظهور الحقيقي للمفهوم الحديث للعمل المصرفي إلى:
- (أ) دكاترة الجامعات
 (ب) الصاغة والسيارفة
 (ج) أسواق رأس المال
 (د) الصيادلة
- 4) يحكم عمل المصارف مجموعة من المبادئ أهمها:
- (أ) السرية
 (ب) حسن المعاملة
 (ج) الراحة والسرعة
 (د) كل ما سبق ذكره
- 5) من أهم صيغ الاستثمار لدى المصارف الإسلامية:
- (أ) المشاركة
 (ب) المرابحة
 (ج) المضاربة
 (د) كل ما سبق ذكره

6) تنتشر الوحدات المصرفية الخارجية في:

- أ) البحرين
- ب) قبرص
- ج) سنغافورة
- د) كل ما سبق ذكره

7) تنتشر المصارف المفردة في:

- أ) البحرين
- ب) بعض ولايات الولايات المتحدة الأمريكية
- ج) سنغافورة
- د) سورية

8) تقوم المصارف الشاملة بعمل:

- أ) المصارف التجارية
- ب) مصارف الاستثمار
- ج) المصارف المتخصصة
- د) كل ما سبق ذكره

أسئلة | قضايا للمناقشة

- ما سبب ارتباط كلمة Banco بالأعمال المصرفية؟
- قارن بين الوظائف المصرفية التقليدية وغير التقليدية.
- ما السمات المميزة للصيرفة الشاملة؟
- ما أنواع المصارف من حيث تفرعها؟
- ما أنواع المصارف من حيث جنسيتها؟
- ما المصرف من وجهة النظر الحديثة؟
- ما أنواع المصارف من حيث علاقتها بالدولة؟
- ناقش أربعة أسباب لظهور المصارف الشاملة.
- ما أنواع المصارف من حيث شكل الملكية؟
- ناقش الصيغ الاستثمارية التي تتعامل بها المصارف الإسلامية.
- ما أنواع المصارف من حيث طبيعة نشاطها؟

الإجابة الصحيحة	رقم السؤال
ج	1
د	2
ب	3
د	4
د	5
د	6
ب	7
د	8



**الفصل الثاني:
الائتمان المصرفي ودوره في تمويل
المشروعات
Banking credit and its role in projects
financing**

ملخص الفصل:

يتناول هذا الفصل موضوع الائتمان المصرفي كواحدٍ من أهم الخدمات المصرفية التي تقدمها المصارف لعملائها، والدور الأساسي لهذا الائتمان في تمويل المشروعات بمختلف أشكالها. يبدأ هذا الفصل بتعريف مفهوم الائتمان المصرفي وأهميته ليس فقط بالنسبة للمصارف وإنما أيضاً بالنسبة لمنشآت الأعمال التي يُتاح لها عادةً مجموعة من المصادر التمويلية، وهي بذلك مدعوة للمفاضلة بين هذه المصادر بما فيها الائتمان المصرفي. ثم بعد ذلك تأتي ضرورة توضيح أن الائتمان المصرفي لا يتم منحه للعملاء بشكل عشوائي، وإنما بناءً على أسس ومعايير يضعها المصرف لنفسه مسبقاً بالشكل الذي يساعده قدر الإمكان على إدارة المخاطر الائتمانية الناجمة عن هذا النشاط. يتم اختتام الفصل بشرح مفصل للأشكال الأساسية للتسهيلات الائتمانية.

المخرجات والأهداف التعليمية:

1. فهم الائتمان المصرفي كواحدة من أهم الخدمات المصرفية
2. إدراك العوامل المؤثرة في التسهيلات الائتمانية
3. زيادة مهارات المفاضلة بين مصادر التمويل
4. إدراك الأسس والمبادئ التي يقوم عليها التمويل المصرفي
5. اتقان آليات التحوط من المخاطر الائتمانية
6. استيعاب الأشكال الأساسية للتسهيلات الائتمانية

مخطط الفصل:

1. تعريف الائتمان المصرفي.
2. العوامل المؤثرة في اختيار الائتمان المصرفي مقارنة ببقية مصادر التمويل.
3. أسس منح التمويل المصرفي وتذليل المخاطر الائتمانية.
4. أنواع الائتمان المصرفي وملاءمتها للمخاطر الائتمانية.
 - 1.4. قروض غير مضمونة.
 - 2.4. قروض مضمونة.

مقدمة

تعد التسهيلات الائتمانية من العمليات الهامة والأساسية التي تقوم بها المصارف وهي أهم مجالات توظيف المصارف لأموالها والمصدر الأساسي لإيراداتها. كما تعد هذه التسهيلات مصدراً أساسياً لتمويل المشروعات وتغطية احتياجاتها المالية.

1. تعريف الائتمان المصرفي

يعدّ الائتمان المصرفي شكلاً من أشكال التمويل قصير الأجل، حيث تعتمد المنشآت الصناعية، والتجارية على المصارف الصناعية، والتجارية والبيوت المالية لتغطية احتياجاتها المالية قصيرة الأجل. هذا وقد تحصل المنشأة على هذه الاحتياجات؛ إما عن طريق الاقتراض المباشر من المصرف؛ أو عن طريق خصم الكمبيالات المسحوبة على عملائها¹.

يمكن تعريف الائتمان المصرفي كشكل من أشكال التمويل قصير الأجل الاتفاقي أو التفاوضي، محدود الحجم ويحمل معدل فائدة اسمي². كما يمكن تعريفه على الشكل الآتي: الائتمان المصرفي هو الثقة التي يوليها المصرف لشخص؛ أو لمنشأة ما حين يضع تحت تصرفه مبلغاً من النقود لفترة زمنية يتفق عليها الطرفان، ويقوم المقترض في نهايتها بالوفاء بالتزامه، وذلك لقاء عائد يحصل عليه المصرف من المقترض يتمثل بالفوائد والعمولات³.

¹ توفيق حسون، 1998، الإدارة المالية: قرارات الاستثمار وسياسات التمويل في المشروع الاقتصادي، منشورات جامعة دمشق، ص252.

² Gorge A. Aragon, "Financial Management", London, Alldon and Bacon, 1989, p.453.

³ <http://www.arabtranslatoes.net/eolu/banking/banking5.asp>.

2. العوامل المؤثرة في اختيار الائتمان المصرفي مقارنة ببقية مصادر التمويل

عند المقارنة بين الائتمان المصرفي، والائتمان التجاري؛ أو أية مصادر تمويلية أخرى قصيرة الأجل، يأخذ المدير المالي النقاط الآتية بالحسبان :

- تكلفة التمويل
 - يسعى المدير المالي إلى اختيار المصدر التمويلي الأقل تكلفة، مع عدم إغفال عوامل أخرى يمكن أن تؤثر في عملية المفاضلة بين البدائل التمويلية.
 - نسبة المديونية
 - تزيد بعض المصادر التمويلية من نسبة المديونية أكثر من مصادر تمويلية أخرى. إن تجاوز نسبة المديونية حداً معيناً يمكن أن يؤثر سلباً في مقدرة المنشأة المتعلقة بالحصول على تمويل إضافي، ويرفع أيضاً من تكلفة هذه الأموال.
 - موثوقية المصدر التمويلي
 - تتفاوت المصادر التمويلية فيما يتعلق بقدرتها على تأمين الاحتياجات التمويلية للمنشأة، حيث أن قدرة المصرف على تقديم الائتمان ليست مطلقة، بل محدودة بمجموعه عوامل، أهمها:⁴
 - رأس مال المصرف واحتياطياته المختلفة.
 - حجم الودائع.
 - استقرار الودائع وثباتها.
- وبالتالي فإن المدير المالي يسعى بناءً على ذلك إلى اختيار المصدر التمويلي الذي يلبي احتياجات المنشأة في الوقت المناسب.
- القيود المفروضة على استخدام الائتمان
 - قد يفرض بعض المقرضين قيوداً على المنشأة مقابل منحها الائتمان المطلوب، وتأخذ هذه القيود أشكالاً مختلفة مثل وضع حد أقصى على الأرباح الموزعة، المكافآت، الإنفاق الرأسمالي، رواتب بعض الإداريين، عدم تغيير بعض الإداريين،... الخ. من البديهي أن يسعى المدير المالي إلى تذليل هذه القيود، كما يمكن أن تتعلق هذه القيود أيضاً بحجم الأموال التي يمكن للعميل الواحد الحصول عليها من المصرف، والتي تتعلق بدورها بعوامل، أهمها:⁵
 - سياسة المصرف الائتمانية والحدود القصوى التي يمكن منحها لكل عميل ولكل قطاع من القطاعات الاقتصادية.
 - القيود المتعلقة بالأحوال التجارية والائتمانية، حيث يتوسع المصرف في عمليات الائتمان في أوقات الرواج ويقلصها في أوقات الانكماش.
 - القيود المتعلقة بالمركز المالي للمدين والضمانات التي يمكن أن يقدمها.

⁴ محمد عقل مفلح، مقدمة في الإدارة المالية والتحليل المالي، مكتبة الجمع العربي، ط1، عمان، الأردن، 2006، ص84.

⁵ المرجع السابق نفسه، ص81-82.

- مرونة المصدر التمويلي
- تعطي بعض المصادر التمويلية للمنشأة مرونة أكثر من غيرها فيما يتعلق بسداد الائتمان، كالموافقة مثلاً على منحها ائتماناً جديداً قبل وفاء التزاماتها السابقة بشكل كامل، الأمر الذي يشكل نقطة اعتبار هامة بالنسبة لكل مدير مالي.

3. أسس منح التمويل المصرفي وتذليل المخاطر الائتمانية

لا شك أن المصارف تولي عملية منح الائتمان أهمية خاصةً لكونها تقرض أموال الغير، وبالتالي يجب عليها المحافظة على هذه الأموال، وتقليل المخاطر المتعلقة بها، في هذا السياق، تقوم المصارف باتخاذ قراراتها الائتمانية بعد دراسة مجموعة من العوامل مثل مبلغ القرض، الغرض من القرض، مدة القرض، مصادر الوفاء، سمعة المقترض، قدرة المقترض الفنية والإدارية، رأسمال المقترض، الضمان⁶.

سنوجز فيما يلي شرحاً لهذه العوامل:

- مبلغ القرض
- تفضل المصارف أن يكون مبلغ القرض كافياً لمواجهة العميل لاحتياجاته المالية كيلا يُفاجأ المصرف بمزيد من طلبات الاقتراض فيما بعد، لذلك نجد أن المصرف يحرص على كفاية مبلغ القرض للغرض الذي يرغب العميل تمويله، وبالتالي فإن كفاية مبلغ القرض بالنسبة للمقترض يساعد في تخفيض المخاطر الائتمانية المتعلقة بالقرض.
- الغرض من القرض
- صحيح أنه لم تكن المصارف تهتم في البداية للغرض الذي لأجله يريد العميل الحصول على القرض، لكن تغير الأمر اليوم، حيث نجد المصارف تطلب من العميل شرحاً للغرض من الائتمان، وتحرص المصارف على عدم تعارض هذا الغرض مع السياسات المالية والنقدية للحكومة، وأن يكون مشروعاً قانونياً ومتفقاً مع الغايات التي يقدم المصرف لأجلها الائتمان. ومن البديهي أن هذا الإجراء يقلل من المخاطر الائتمانية المرتبطة بالقرض الممنوح.
- مدة القرض
- تفضل المصارف بشكل عام القروض قصيرة الأجل نظراً لانخفاض المخاطر المتعلقة بها بالمقارنة مع مخاطر القروض متوسطة وطويلة الأجل. ولكن هذا لا يعني أن المصارف لا تقدم قروضاً متوسطة وطويلة الأجل نظراً للعلاقة الطردية التي تربط المخاطرة بالعائد على الاستثمار.
- مصادر الوفاء
- يحرص المصرف - من أجل تخفيض المخاطر الائتمانية- على التأكد من كفاية المصادر التي سيعتمد عليها المقترض في سداد القرض. فإذا كان القرض سيُسدّد في نهاية الدورة التجارية، فإنه يتم التأكد من قدرة المقترض على إتمام هذه الدورة بنجاح. أما إذا كان السداد سيتم من الفائض

⁶ المرجع السابق نفسه، ص 82-84.

النقدي المحقق من تشغيل أصل ثابت ممول من القروض، ففي هذه الحالة يُنظَّم التسديد على شكل دفعات دورية تناسب مواعيد تحقق هذه الفوائض.

- سمعة المقترض

تتعلق المخاطرة الائتمانية بقدرة ورغبة المقترض بالسداد، ولكن إذا كان بإمكاننا قياس قدرة المقترض على السداد بشكل كمي، فالأمر يختلف بالنسبة لرغبة المقترض بالسداد، حيث لا يمكننا قياسها بشكل كمي، على الرغم من أنها لا تقل أهمية عن القدرة. فقد يكون المقترض قادراً على السداد ولكن وببساطة لا يمتلك الرغبة بذلك. لذلك نجد أن المقرض يسعى دائماً للتحري عن سمعة المقترض وذلك قبل الموافقة على منحه القرض المطلوب.

- قدرة المقترض الإدارية والفنية

إن قدرة المقترض الإدارية والفنية الجيدة تشير إلى حسن إدارة المشروع الممول، ويمكن أن تؤدي إلى نجاحه، الأمر الذي ينعكس إيجاباً على قدرة المقترض على السداد، وبالتالي انخفاض المخاطرة الائتمانية.

- رأسمال المقترض

يعبر هذا العنصر عن قدرة المنشأة المالية التي تعد المحدد الرئيس لما يمكن أن يقدمه المصرف للمنشأة. بعبارة أخرى، يزيد رأسمال المنشأة من ثقة المصرف بجدية المشروع ومن قدرته على سداد التزاماته.

- الضمان

يجب أن يتوافر في أي طلب ائتمان الشروط الأساسية التي تجعل المصرف يمتلك القناعة بسلامة طلب الائتمان. الضمان الذي يقدمه العميل لا يمكن أن يحل محل تلك الشروط، أي أن قناعة المصرف بسلامة الائتمان لا تأتي من الضمان وإنما الضمان يجعل المصرف أكثر ميلاً لقبول نسبة مخاطرة أكبر. يشترط المصرف توافر شروط معينة في الضمان، منها : سهولة التسويق، سهولة التقدير، استقرار القيمة، عدم قابليته للتلف، سهولة نقل الملكية...الخ.

4. أنواع الائتمان المصرفي وملاءمتها للمخاطر الائتمانية

يأخذ الائتمان المصرفي أحد الشكلين الآتيين : قروض غير مضمونة أو قروض مضمونة، وفيما يلي سنشرح هذين الشكلين الائتمانيين:

1.4. قروض غير مضمونة

هي القروض التي يمنحها المصرف للعميل بدون ضمانات. يعتمد المصرف في منحه لهذه القروض على سمعة العميل ومركزه المالي طول فترة تعامله مع المصرف ومعرفة المصرف الشخصية به كعميل⁷. كما أن هذه القروض تمنح للعميل عند انخفاض المخاطرة الائتمانية المرتبطة به.

أشكال القروض غير المضمونة

يمكننا التمييز بين ثلاثة أنواع للقروض غير المضمونة :

a. خط الائتمان

خط الائتمان هو اتفاق بين المصرف والمنشأة المقترضة، يتم بموجبه تحديد الحد الأقصى للائتمان الذي يمكن أن يمنحه المصرف للمنشأة خلال فترة زمنية معينة، عادة تكون سنة. لكن المصرف غير ملزم قانونياً بتوفير الحد الأقصى المتفق عليه، وهو ما يميزه من القرض المتجدد الذي سناقشه فيما بعد. انظر الشكل (1-2).

يعتمد قرار المصرف في منح هذا النوع من الائتمان على السمعة والمركز المالي الجيد للمنشأة وتعاملها طويل الأجل مع المصرف. يقوم هذا الأخير بفتح اعتماد مفتوح للمنشأة يشبه الحساب الجاري أو السحب على المكشوف، وذلك تجنباً للتفاوض في كل مرة تريد فيها المنشأة الحصول على قرض. يحق للمنشأة سحب أي مبلغ من هذا الحساب على شكل دفعة واحدة أو على شكل دفعات، بشرط أن يكون ضمن السقف الائتماني المتفق عليه، وخلال الفترة الزمنية المتفق عليها والتي تكون عادة سنة. يحق للمنشأة أيضاً أن تقوم بسداد جزء من قيمة القرض خلال الفترة المتفق عليها بما يسمح لها مستقبلاً الحصول على المزيد من القروض بما أن الفترة المتفق عليها لم تنته وبشرط ألا تتعدى القروض الإضافية السقف الائتماني⁸.

يعاد النظر بهذا النوع من الائتمان سنوياً ويتم تعديله على ضوء تغير ظروف المقترض ومخاطره الائتمانية. ونشير إلى أن هذا النوع من الائتمان يستخدم عادة في حالة الاقتراض الموسمي تبعاً للعجز الذي يظهر في الميزانية النقدية للمنشأة.

⁷ هيثم محمد الزعبي، 2000، الإدارة المالية والتحليل المالي، دار الفكر الحديث، ط1، عمان، الأردن، ص89.

⁸ جميل أحمد توفيق، سياسات الإدارة المالية، دار النهضة، بيروت، بدون تاريخ للنشر، ص344.

b. تدوير الائتمان

يعدّ تدوير الائتمان (أو ما يُسمّى بالقرض المتجدد) الشكل الرسمي لخط الائتمان. يمتد هذا النوع من الائتمان لأكثر من سنة، حيث يتعهد المصرف بتوفير الحد الأقصى من الائتمان المتفق عليه. وعلى الرغم من أن التزام المصرف هنا يعدّ التزاماً قانونياً، نجد مستوى مديونية المنشأة للمصرف تتقلب وفق حاجتها الائتمانية.

قد يتجاوز إذاً القرض المتجدد السنة، لذلك يمكن اعتباره وسيلة تمويل متوسطة الأجل بالإضافة إلى كونها وسيلة تمويل قصيرة الأجل ومتجددة⁹. يحصل المصرف على رسوم متعلقة بالجزء غير المستخدم من القرض، بالإضافة إلى الفائدة على الجزء المستخدم من القرض.

مثال:

حصلت منشأة أحمد على قرض متجدد لمدة سنة قيمته 5,000,000 ل.س بفائدة سنوية 10% وبفائدة التزام 0,5%. استفادت هذه المنشأة فعلاً من 4,000,000 ل.س من قيمة القرض.
المطلوب: ماهي الفوائد والرسوم المترتبة على منشأة أحمد.

الحل :

قيمة الفائدة على الجزء المستخدم من القرض:

$$4,000,000 \times 0.10 = 400,000 \text{ ل.س}$$

قيمة الرسوم على الجزء غير المستخدم من القرض

$$1,000,000 \times 0.005 = 5,000 \text{ ل.س}$$

وبالتالي يكون مجموع الفوائد والرسوم المترتبة على منشأة أحمد:

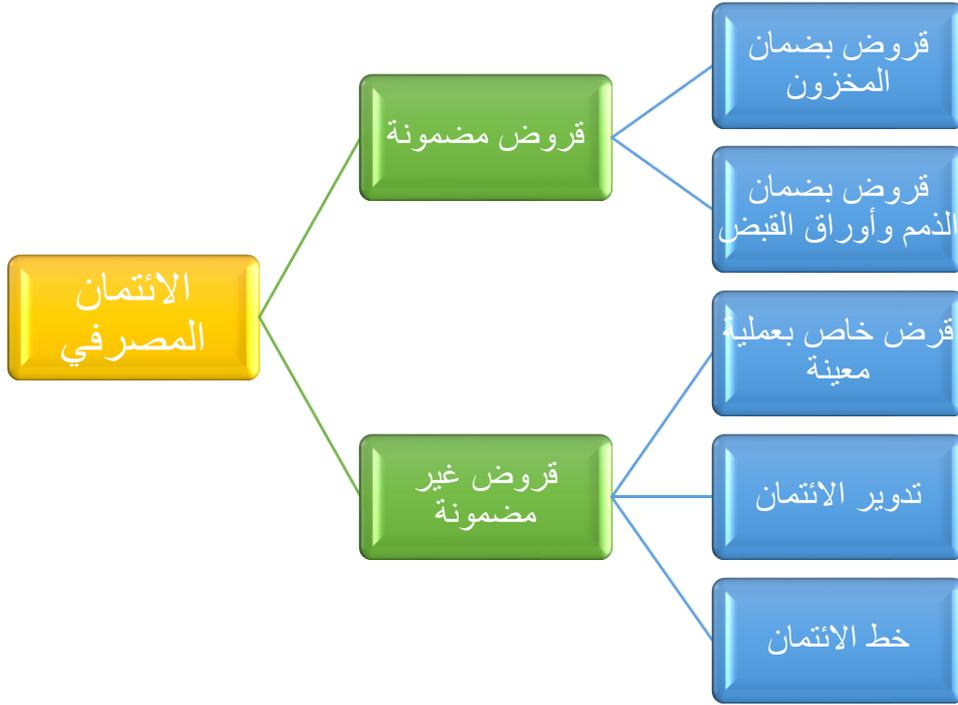
$$400,000 + 5,000 = 405,000 \text{ ل.س}$$

c. قرض خاص بعملية معينة

تعتمد المنشأة على هذا الشكل من الائتمان المصرفي لغرض محدد (مشروع استثماري ما مثلاً)، حيث تقوم بتمويله وبعد الانتهاء منه تقوم بسداد قيمة القرض. يعدّ المصرف، في ظل هذا النوع من التمويل، أن كل طلب من المقترض هو بمثابة عملية مستقلة، وأن قيام المقترض بالسداد وعلى شكل دفعات ومن مقبوضاته من العملية أسلوباً مطمئناً بالنسبة للمصرف فيما يتعلق بالمخاطر الائتمانية¹⁰.

⁹ توفيق حسون، مرجع سابق ذكره، ص255.

¹⁰ نفس المرجع السابق، ص256.



الشكل (1-2): أشكال الائتمان المصرفي

تكلفة القروض غير المضمونة

تتعلق تكلفة القرض المصرفي بسمعة المنشأة المقترضة ومخاطرها الائتمانية وظروف الطلب والعرض، وذلك من خلال التأثير في العوامل الآتية :

- معدل الفائدة.
- وقت سداد الفائدة (أول المدة أو آخر المدة).
- وجود رصيد معوض.

إن معرفة التكلفة الفعلية للقروض يتطلب حساب معدل الفائدة الفعلي الذي يُعطى بالعلاقة الآتية:

$$\text{معدل الفائدة الفعلي} = \text{مبلغ الفائدة} \div \text{المبلغ الفعلي المستخدم من القرض}$$

وهنا لا بدّ من التعرف على الطرائق المختلفة لحساب الفائدة :

❖ الفائدة المبسطة

يكون معدل الفائدة الاسمي المنصوص عليه يساوي معدل الفائدة الفعلي وفقاً لهذه الطريقة، أي بعبارة أخرى يمكننا القول إن تكلفة التمويل الظاهرية تساوي تكلفة التمويل الفعلية.

مثال :

حصل المستثمر أحمد على قرض قيمته 1,000,000 ل.س لمدة سنة وبمعدل فائدة 10%.

المطلوب : حساب معدل الفائدة الفعلي لهذا القرض

الحل :

معدل الفائدة الفعلي = مبلغ الفائدة ÷ المبلغ الفعلي المستخدم من القرض
 معدل الفائدة الفعلي = $(10\% \times 1,000,000) \div 1,000,000 = 10\%$
 هذا يعني أن معدل الفائدة الاسمي = معدل الفائدة الفعلي، ذلك لأن المستثمر استعاد من قيمة القرض
 كاملة ولكامل مدة القرض.

❖ طريقة الخصم

تعني طريقة الخصم قيام المصرف بخصم فائدة القرض المتفق عليه مقدماً، أي في أول المدة. هذا
 يعني أن المنشأة المقترضة لن تستعد من قيمة القرض كاملةً لكامل مدة القرض، وإنما ستستفيد من
 قيمة القرض مخصوماً منها قيمة الفائدة، الأمر الذي يخفض المبلغ المقترض المستعاد منه فعلاً،
 وبالتالي زيادة معدل الفائدة الفعلي.

مثال :

بأخذ بيانات المثال السابق نفسها، ويفرض أن المصرف قام بخصم قيمة الفائدة مقدماً.

المطلوب : حساب معدل الفائدة الفعلي لهذا القرض

الحل :

معدل الفائدة الفعلي يساوي نسبة مبلغ الفائدة إلى المبلغ الفعلي المستخدم من القرض
 معدل الفائدة الفعلي: $11.11\% = \frac{1,000,000 \times 0.10}{1,000,000 - (1,000,000 \times 0.10)}$

هذا يعني أن معدل الفائدة الاسمي (10%) أصغر من معدل الفائدة الفعلي (11.11%)، ذلك لأن
 المستثمر لم يستعد من قيمة القرض كاملةً ولكامل مدة القرض.

ولكن ماذا نستنتج من ذلك ؟

نستنتج أنه عندما يحتاج المقترض مبلغاً معيناً، فإن عليه الاقتراض أكثر من هذا المبلغ لكي يحصل
 على المبلغ المطلوب. نحدد ذلك بالشكل الآتي :

مبلغ القرض = التمويل المطلوب + مبلغ الفائدة

= التمويل المطلوب + معدل الفائدة × مبلغ القرض

بفرض أن :

- مبلغ القرض y
- التمويل المطلوب x
- معدل الفائدة r

يكون لدينا العلاقة الآتية:

$$\begin{aligned}
 Y &= X + (r \times Y) \\
 Y - (r \times Y) &= X \\
 Y(1-r) &= X \\
 Y &= X \div (1-r)
 \end{aligned}$$

مثال :

بأخذ بيانات المثال السابق نفسها، **المطلوب** : تحديد قيمة القرض الذي يجب أن يطلبه المستثمر أحمد لكي يحصل فعلاً على مبلغ 1,000,000 ل.س.

الحل :

$$\text{قيمة القرض: ل.س } 1,111,111.1 = \frac{1,000,000}{1 - 0.1}$$

أي أنه يجب على المستثمر أحمد أن يطلب قرصاً قيمته 1,111,111.1 ل.س، ليحصل فعلاً على مبلغ قدره 1,000,000 ل.س، حيث إن:

$$1,111,111.11 - (1,111,111.1 \times 0.1) = 1,000,000 \text{ ل.س}$$

❖ فائدة قرض الأقساط

يتم في هذه الحالة إضافة الفوائد إلى أصل القرض ليشكل إجمالي مبلغ القرض والفوائد، حيث يُسَدَّد هذا الإجمالي على أقساط شهرية متساوية. الأمر الذي يزيد من معدل الفائدة الفعلي لتبلغ ضعفي معدل الفائدة الاسمي تقريباً، لأن متوسط المبلغ المقترض لا يساوي المبلغ المقترض نفسه بل نصفه. نقوم في هذه الحالة بحساب معدل الفائدة الفعلي بالعلاقة الآتية :

$$\begin{aligned}
 &\text{معدل الفائدة الفعلي لقرض الأقساط} \\
 &= \\
 &[2 \times \text{عدد دفعات سداد القرض} \times \text{مبلغ الفائدة}] \\
 &\div \\
 &[\text{القرض الأصلي} \times (\text{عدد دفعات سداد القرض} + 1)]
 \end{aligned}$$

مثال:

بأخذ بيانات المثال السابق، وبفرض أن القرض الذي حصل عليه المستثمر أحمد هو قرض أقساط.

المطلوب:

- تحديد إجمالي مبلغ القرض والفوائد.
- حساب قيمة الدفعة الواحدة.
- عدد الأقساط.
- معدل الفائدة الفعلي لهذا القرض.

الحل :

إجمالي مبلغ القرض والفوائد يساوي مبلغ القرض مضافاً لفائدته:

$$\text{ل.س } 1,000,000 + 100,000 = 1,100,000$$

$$\text{قيمة الدفعة الواحدة: ل.س } 91,666.67 = \frac{1,100,000}{12}$$

عدد الأقساط = 12 قسط ومعدل الفائدة الفعلي لهذا القرض:

$$\frac{100,000 \times 12 \times 2}{1,000,000 \times (12 + 1)} = \frac{2,400,000}{13,000,000} = 18.46\%$$

❖ الرصيد المعوض

يطلب المصرف أحياناً من المنشأة المقترضة الاحتفاظ لديه بنسبة معينة من مبلغ القرض أو مبلغ خط الائتمان. يُسمّى هذا الرصيد بالرصيد المعوض لأنه بمثابة تعويض بالنسبة للمصرف. من البديهي أن هذه الأرصدة التعويضية ستزيد من معدل الفائدة الفعلي للقرض، فهي تشبه حالة القرض الذي تُدفع فائدته مقدماً.

يمكننا في حالة الرصيد المعوض حساب معدل الفائدة الفعلي بالعلاقة الآتية :

$$\text{لدينا معدل الفائدة الفعلي} = \text{مبلغ الفائدة} \div \text{المبلغ الفعلي المستخدم}^{11}$$

وبالتالي يكون معدل الفائدة الفعلي = مبلغ الفائدة ÷ (مبلغ القرض - الرصيد المعوض)

يمكننا تبسيط العلاقة السابقة بالشكل الآتي:

¹¹ منير إبراهيم هندي، سلسلة الفكر الحديث في مجال الإدارة المالية (2)، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، توزيع منشأة المعارف، الإسكندرية، 1997، ص 10-11.

لو قسمنا كل من بسط ومقام العلاقة السابقة على مبلغ القرض، يكون لدينا:

$$\begin{aligned} &= \text{معدل الفائدة الفعلي} \\ &= \frac{\text{مبلغ الفائدة} \div \text{مبلغ القرض}}{[\text{مبلغ القرض} - \text{الرصيد المعوض}] \div \text{مبلغ القرض}} \\ &= \text{معدل الفائدة الاسمي} \div [1 - (\text{الرصيد المعوض} \div \text{مبلغ القرض})] \\ &= \text{معدل الفائدة الاسمي} \div (1 - \text{نسبة الرصيد المعوض}) \end{aligned}$$

مثال :

بأخذ بيانات المثال السابق، ولنفترض أن المصرف طلب من المقترض الاحتفاظ بنسبة 10% من قيمة القرض كرصيد معوض. المطلوب : حساب معدل الفائدة الفعلي.

الحل:

$$\text{معدل الفائدة الفعلي} = \frac{0.1}{1 - 0.1} = 11.11\%$$

ولكن إذا كان للمنشأة ودائع لأغراض تشغيلية لدى المصرف، فإنه بإمكان المنشأة استخدام هذه الودائع لتغطية الرصيد المعوض. في هذه الحالة يمكننا حساب معدل الفائدة الفعلي بالعلاقة الآتية:
معدل الفائدة الفعلي = $[1 - (\text{مبلغ الوديعة التشغيلية} \div \text{المبلغ الفعلي المستخدم})] \times [\text{معدل الفائدة الاسمي} \div (1 - \text{نسبة الرصيد المعوض})]$.

مثال:

نأخذ بيانات المثال السابق نفسها، ولنفرض أن للمنشأة وديعة تشغيلية لدى المصرف قدرها 50,000 ل.س.

المطلوب: حساب معدل الفائدة الفعلي

الحل:

في المثال السابق تم اقتطاع مبلغ 100,000 ل.س كرصيد معوض. أما في هذه الحالة فلن يُقْتَطَع إلا مبلغ 50,000 ل.س، باعتبار أن للمنشأة وديعة قدرها 50,000 ل.س يمكن استخدامها للإيفاء بمتطلبات الرصيد المعوض. وبالتالي سيكون مبلغ القرض المتاح للاستخدام = 950,000 ل.س. وأما لحساب معدل الفائدة الفعلي، فإننا نعوض بالعلاقة السابقة، فيكون لدينا :

$$\text{معدل الفائدة الفعلي} = 1 - \frac{50,000}{950,000} \times \frac{0.10}{1 - 0.1} = 10.53\%$$

ويمكننا الحصول على النتيجة نفسها بالشكل الآتي:

$$\text{معدل الفائدة الفعلي} = 100,000 \div 950,000 = 10.53\%$$

2.4. قروض مضمونة

هي قروض مضمونة بأحد الأصول، ويُسمى التمويل بضمان الأصل Asset-Based Financing. قد تكون الضمانات شخصية أو عينية. الضمانات العينية قد تكون منقولة (بضائع وأوراق تجارية) وقد تكون غير منقولة (عقار). لا تفضل المصارف الضمانات غير المنقولة بسبب المشاكل التي قد تواجهها عند التصرف بالضمان في حال اعسار المقترض.¹²

يطلب المصرف الضمان لسداد التزام المقترض في حال عدم قيامه بالسداد، حيث يحق للمصرف التصرف بالأصل الضامن. كما أن قيمة الضمان تزداد بزيادة المخاطر الائتمانية المرتبطة بالعميل. لدينا هنا الاحتمالان التاليان:

- **الاحتمال الأول:** القيمة البيعية للأصول الضامنة أكبر من الالتزامات المضمونة، يُوجّه الفائض في هذه الحالة لسداد القروض غير المضمونة قبل دفع أي أموال للمنشأة المقترضة.
- **الاحتمال الثاني:** القيمة البيعية للأصول الضامنة أقل من الالتزامات المضمونة، يُوجّه الفرق إلى رصيد الدائنين العاديين، أي أن الدائنين المضمونين يشاركون بالجزء المتبقي من قروضهم الدائنين العاديين في تصفية الأصول الأخرى للحصول على باقي مستحقاتهم.

مثال :

لدينا الميزانية العمومية لإحدى الشركات عند إشهار إفلاسها:

المطالب		الأصول	
البيان	المبلغ	البيان	المبلغ
حسابات دائنة	1,800,000	الأصول متداولة الأصول ثابتة	3,100,000 8,300,000
رواتب وأجور متأخرة	1,200,000		
سندات دين مضمونة	2,000,000		
سندات دين	1,200,000		
أسهم عادية	8,000,000		
أرباح محتجزة	(2,800,000)		
	11,400,000		11,400,000

وبفرض أن مؤتمن الإفلاس باع أصول الشركة بمبلغ 7,000,000 ليرة وبفرض أن المصاريف القانونية والإدارية المتعلقة بالإفلاس بلغت 1,500,000 ليرة، وقدرت الرواتب والأجور المستحقة 1,200,000 ليرة، وقد بلغت حصيلة الأصول المرهونة لصالح السندات المضمونة 1,800,000 ليرة.

زيد رمضان ومحفوظ جودة، 2006، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان. ¹²

المطلوب: حساب المبلغ المتاح للتوزيع على الدائنين العاديين.

الحل:

يتم التسديد كما يلي:

حصيلة تصفية جميع الأصول الشركة - مصاريف التصفية - الرواتب و الأجر المستحقة - السندات المضمونة (الدائنين المضمونين) = المبلغ المتبقي المتاح للتوزيع على الدائنين العاديين بالتعويض يكون لدينا:

$$ل.س 2,500,000 = 7,000,000 - 1,500,000 - 1,200,000 - 1,800,000$$

ولكن من هم الدائنون العاديون؟

بالرجوع إلى الميزانية نجد أن الدائنين العاديين هم:

المبلغ	البيان
1,800,000	حسابات دائنة
200,000	سندات دين مضمونة
1,200,000	سندات دين
3,200,000	المجموع

ماذا نستنتج من ذلك؟

تتجاوز حقوق الدائنين العاديين المبلغ المتاح للتوزيع عليهم. وهذا يعني أننا سنسدد على أساس النسبة والتناسب أي:

$$2,500,000 \div 3,200,000 = 0.78125$$

إسناداً لذلك ستم تسوية الديون بالشكل الآتي:

قيمة التسوية	المبلغ	البيان
1,406,250	1,800,000	حسابات دائنة
156,250	200,000	سندات دين مضمونة
937,500	1,200,000	سندات دين
2,500,000	3,200,000	المجموع

نستنتج أيضاً أنه لم يبق شيء من القيمة التصفوية للتوزيع على حملة الأسهم الممتازة والعادية.

الضمانات المقدمة للحصول على الائتمان المصرفي

يمكن للمنشأة المقترضة أن تقدم للمصرف مجموعة من الضمانات للحصول على القرض المطلوب مثل الضمانات الشخصية، بوالص الشحن، الذم وأوراق القبض، المخزون،...الخ. سنناقش فقط من هذه الضمانات الذم وأوراق القبض، والمخزون.

• التمويل بضمان الذم وأوراق القبض

يمكن للمنشأة أن تحصل على قرض قصير الأجل بضمان الذم وأوراق القبض، ويكون ذلك بإحدى الطريقتين الآتيتين: طريقة الرهن (Pledging) وطريقة الخصم (Factoring)، وسنشرح فيما يلي هاتين الطريقتين:

■ طريقة رهن الذم وأوراق القبض: تعد المنشأة مالكة للذم وأوراق القبض في ظل نظام الرهن، بينما تنتقل ملكيتها إلى بيوت الخصم (مؤسسة مالية) في ظل نظام الخصم. تقوم المنشأة المقترضة بموجب نظام الرهن برهن كل أو جزء من الذم وأوراق القبض إلى المصرف المقرض. عندما يكون القرض مضموناً بمجموع الذم وأوراق القبض فإنه يدخل إلى هذا المجموع أي ذم جديدة تتولد عن المبيعات وينخفض هذا المجموع بأي متحصلات من الذم، وكذلك الديون المعدومة وأي مردودات أو مسموحات لأي ذم فات موعد استحقاقها.

لا بدّ من الإشارة إلى أنه في حال الرهن تبقى العلاقة بين المنشأة المقترضة وأصحاب هذه الذم، أي أن المنشأة المقترضة تتحمل المخاطر الناتجة عن عدم سداد هذه الذم. ولكن المقرض يتابع عن كثب مستوى الديون المعدومة وعمر حسابات الذم. كما يتابع تغيرات حسابات الذم المرهونة التي يمكن أن تحصل لأسباب مختلفة، منها :

❖ زيادة مردودات البضاعة المباعة على الحساب.

❖ انخفاض الأسعار نتيجة انخفاض مستوى الجودة.

❖ زيادة مسموحات المبيعات.

❖ ...الخ.

وأما عن حجم القرض بضمان الذم وأوراق القبض، فنشير إلى أنه تدور مفاوضات بين المنشأة المقترضة والمصرف المقرض حول تحديد نسبة المبالغ التي يمكن أن يحصل عليها المقرض مقارنة بحجم الذم المقدمة كرهن، وكذلك حول معدل الفائدة وأية أعباء مالية أخرى أيضاً. من البديهي هنا أن المنشأة التي تريد الحصول على نسبة أموال أقل، مقارنة بحجم حسابات الذم، تحصل على تخفيض في تكلفة الأموال المقدمة، نظراً لزيادة هامش الأمان، وبالتالي انخفاض المخاطرة الائتمانية بالنسبة للمقرض.

■ طريقة خصم الذمم وأوراق القبض: تقوم المنشأة المقترضة في ظل هذا النظام ببيع الذمم، وأوراق القبض لبيت الخصم الذي يتحمل في هذه الحالة جميع المخاطر المترتبة على ذلك، والناجئة عن عدم إمكانية تحصيل هذه الحسابات، ويجب أن نشير هنا إلى ظهور الذمم وأوراق القبض المرهونة في قائمة المركز للمنشأة المقترضة، بينما تظهر في حالة الخصم في قائمة المركز المالي لبيت الخصم.

ننوه أيضاً إلى أن البائع في حال المبيعات الآجلة، يذكر على الفاتورة بأنها مبيعة إلى بيت الخصم، حيث يرسل عدة نسخ منها إلى بيت الخصم، والنسخة الأصلية ترسل للعميل؛ كما يتم سداد المدفوعات المباشرة لبيت الخصم، ويمكن لبيت الخصم أن يقوم بمنح الائتمان، وتحصيل حسابات البائع تبعاً للاتفاق المبرم بينه وبين بائع الذمم وأوراق القبض، وبالتالي فهو يمسك هذه الحسابات، ويتحمل أية خسارة نتيجة الديون المعدومة في حال حدوثها، ويدفع بيت الخصم في تاريخ استحقاق الفاتورة المبلغ كاملاً سواء تم تحصيله أم لا، يمكن لبائع الذمم وأوراق القبض أن يسحب من بيت الخصم تحت حساب الذمم المشتراة وحتى تاريخ الاستحقاق، وهذا يعني أن البائع يحصل على قرض من بيت الخصم.

إن بيع الذمم، وأوراق القبض يرتب على المنشأة البائعة تكاليف تتمثل بعمولة الأتعاب التي يحصل عليها بيت الخصم مقابل قيام هذا الأخير بإدارة الائتمان، بالإضافة إلى الخصومات التي يقوم بها بيت الخصم من قيمة الذمم وأوراق القبض. حيث يتمثل معدل الفائدة الفعلي الذي تتحمله المنشأة البائعة (المقترضة) بالعلاقة الآتية :

$$\text{معدل الفائدة الفعلي} = \frac{\text{صافي تكلفة إدارة الائتمان} + \text{أعباء الفائدة}}{\text{صافي المتحصلات من بيع الذمم وأوراق القبض}}$$

مثال:

تواجه منشأة الربوع الخضراء مشاكل نقص سيولة، ويحاول المدير المالي لهذه المنشأة إيجاد حلول لهذه المشكلة، حيث يعتقد أن الاعتماد على نظام الخصم يمكن أن يحل له هذه المشكلة، قام المدير المالي في هذا السياق بتقييم جدوى الاعتماد على هذا النظام، حيث تبين له أن إسناد مختلف وظائف إدارة الائتمان إلى بيت الخصم يوفر للمنشأة مبلغ 20,000 ل.س شهرياً، ولكن يحصل بيت الخصم على عمولة مقابل أتعابه بنسبة 3% من متوسط قيمة المبيعات الآجلة الشهرية. تبين للمدير المالي أيضاً أن بيت الخصم يمكن أن يدفع مقدماً نسبة 100% من قيمة أوراق القبض المشتراة مقابل خصم نسبة 2% شهرياً على الأموال التي تحصل عليها المنشأة مقدماً (على أساس الخصم من المبلغ المدفوع مقدماً

للمنشأة قبل تاريخ استحقاق قيمة الأوراق المشتراة). يقدر المدير المالي أن متوسط المبيعات الآجلة الشهرية يساوي 1,000,000 ل.س.

المطلوب: حساب معدل الفائدة الفعلي

الحل:

ل.س 30,000 = $1,000,000 \times 0.03$	تكلفة خدمة الائتمان 3%
ل.س 20,000	وفورات المنشأة الناتجة عن إلغائها لإدارة الائتمان
ل.س 10,000 = $30,000 - 20,000$	صافي تكلفة خدمة الائتمان
ل.س 990,000 = $1,000,000 - 10,000$	صافي أوراق القبض
ل.س 19,800 = $990,000 \times 0.02$	الفائدة على المسحوبات 2%
ل.س 970,200 = $990,000 - 19,800$	صافي المتحصلات
$\frac{10,000 + 19,800}{970,000} = 3.07\%$	معدل الفائدة الفعلي شهرياً
$0.0307 \times 12 = 36.86\%$	معدل الفائدة الفعلي سنوياً

• التمويل بضمان المخزون

يعني التمويل بضمان المخزون الحصول على التمويل اللازم بضمان كل؛ أو جزء من المخزون لصالح مقرض الأموال، يحدد المقرض قيمة القرض كنسبة مئوية من تكلفة المخزون أو من قيمته السوقية أيهما أقل، تتراوح هذه النسبة عادة بين 50 - 90%.

يطلب المقرض إذا هامش أمان Margin of Safety وذلك للتحوط من مخاطر انخفاض القيمة السوقية للمخزون موضع الرهن، ولتغطية أية تكلفة يتحملها المقرض إذا ما تقرر بيع هذه البضاعة؛ كما يأخذ المقرض بالحسبان مقدرة المنشأة المقترضة على السداد أي المخاطرة الائتمانية. ويشكل عام يجب أن تتوافر في البضائع التي تقبلها المصارف كضمان الآتية:¹³

❖ عدم قابلية السلعة للتلف.

❖ إمكانية تخزينها وسهولة جردها والتأمين عليها.

❖ استقرار أسعارها.

❖ سهولة بيعها دون خسائر.

❖ نمطية السلعة.

يلجأ المقرض بشكل عام إلى إحدى الطريقتين الآتيتين لاستخدام المخزون كضمان للقرض :

❖ قد يحتفظ المقرض بملكية المخزون.

¹³ زياد رمضان ومحفوظ جودة، 2006، مرجع سبق ذكره.

❖ قد يوضع المخزون تحت إدارة طرف ثالث.

نشير أخيراً إلى أن المنشآت تتردد أحياناً باستخدام الاقتراض بضمان المخزون نظراً لارتفاع النفقات الخاصة بمراقبة المخزون، والتحقق من مطابقته مع شروط الاتفاق.

مثال:

تحتاج منشأة البراعم لتمويل قدره 500,000 ل.س لمدة سنة، توافر للمدير المالي المصدر التمويلي الآتي: الاقتراض بضمان المخزون المودع بإحدى مخازن الاستيداع بمعدل فائدة 15% سنوياً، وتحمل مصاريف تخزين سنوية تبلغ 1,000 ل.س، بالإضافة إلى 1% من قيمة المخزون الموجود بالمخزن، قيمة المخزون تساوي 620,000 ل.س.

المطلوب: تحديد معدل الفائدة الفعلي

الحل:

فوائد القرض المدفوعة:	ليرة سورية $500,000 \times 0.15 = 75,000$
تكلفة التخزين سنوياً:	ليرة سورية 1,000
مصاريف الاحتفاظ بالمخزون:	ليرة سورية $620,000 \times 0.01 = 6,200$
إجمالي التكاليف:	ليرة سورية $75,000 + 1,000 + 6,200 = 82,200$
معدل الفائدة الفعلي:	$82,200 \div 500,000 = 16.44\%$

مثال:

تحتاج منشأة التوفيق التجارية لأموال إضافية تُقدَّر قيمتها بـ 10,000,000 ليرة سورية لمدة سنة، توافر للمدير المالي لهذه المنشأة، في إطار سعيه لتأمين الأموال اللازمة، البدائل التمويلية الآتية:

البديل الأول: الحصول على قرض مصرفي قيمته 10,000,000 ليرة سورية لمدة سنة، وبمعدل فائدة 20%.

البديل الثاني: الحصول على قرض مصرفي قيمته 12,500,000 ليرة سورية لمدة سنة وبمعدل فائدة سنوي 15%، مع شرط وجود رصيد معوض بنسبة 20%، علماً أن المنشأة ليس لها أرصدة ودائع لدى المصرف.

البديل الثالث: الحصول على قرض قيمته 11,904,761 ليرة سورية بمعدل فائدة 16% وتخضم الفائدة مقدماً.

البديل الرابع: تأخير الدفع للموردين، يعني عدم الاستفادة من الخصم النقدي في ظل الشرط 10 / 3 صافي 55.

البديل الخامس: الحصول على قرض مصرفي قيمته 10,000,000 ليرة سورية بضمان المخزون بأحد مخازن الاستيداع، وذلك بمعدل فائدة سنوياً 15%، ومصاريف تخزين سنوية بمقدار 100,000 ليرة سورية، بالإضافة إلى 2% من قيمة المخزون الموجود بالمخزن، علماً أن قيمة المخزون تساوي 12,000,000 ليرة سورية.

البديل السادس: الاقتراض من إحدى شركات التمويل بضمان أوراق القبض وبمعدل فائدة 16% من إجمالي القيمة الاسمية لأوراق القبض التي تساوي 12,500,000 ليرة سورية، كما تقدر قيمة القرض بنسبة 80% من قيمة هذه الأوراق.

البديل السابع: بيع أوراق تجارية بمبلغ 10,700,000 ليرة سورية، بحيث يكون صافي المبلغ 10,000,000 ليرة سورية، يمكن استعادة هذه الأوراق بالكامل عن طريق خط ائتماني من المصرف، علماً أن مصاريف خط الائتمان تساوي 1% سنوياً.

المطلوب: تحديد البديل الأقل تكلفة

الحل:

تكلفة البديل الأول:

$$\begin{aligned} 10,000,000 \times 0.20 = 2,000,000 \text{ ليرة سورية} & \text{ قيمة الفائدة المدفوعة:} \\ 20,000,000 \div 10,000,000 = 20\% & \text{ معدل الفائدة الفعلي:} \end{aligned}$$

تكلفة البديل الثاني:

$$\begin{aligned} 12,500,000 \times 0.15 = 1,875,000 \text{ ليرة سورية} & \text{ قيمة الفائدة المدفوعة:} \\ 12,500,000 \times 0.20 = 2,500,000 \text{ ليرة سورية} & \text{ قيمة الرصيد المعوض:} \\ \frac{1,875,000}{12,500,000 - 2,500,000} = 17.75\% & \text{ معدل الفائدة الفعلي:} \end{aligned}$$

تكلفة البديل الثالث:

$$\begin{aligned} 11,904,671 \times 0.16 \approx 1,904,761 \text{ ليرة سورية} & \text{ قيمة الفائدة المدفوعة:} \\ \frac{1,904,761}{11,904,761 - 1,904,761} = 19.04\% & \text{ معدل الفائدة الفعلي:} \end{aligned}$$

تكلفة البديل الرابع:

$$\frac{3}{97} \times \frac{360}{55-10} = 24.74\% \quad \text{معدل عدم الاستفادة من الخصم النقدي:}$$

تكلفة البديل الخامس:

$$\begin{aligned} 10,000,000 \times 0.15 = 1,500,000 \text{ ليرة سورية} & \text{ قيمة الفائدة المدفوعة:} \\ 100,000 \text{ ليرة سورية} & \text{ تكلفة التخزين:} \\ 12,000,000 \times 0.02 = 240,000 \text{ ليرة سورية} & \text{ مصاريف الاحتفاظ المخزون:} \\ & \text{ مجموع التكاليف المدفوعة:} \\ 1,500,000 + 100,000 + 240,000 = 1,840,000 \text{ ليرة سورية} & \\ 1,500,000 + 100,000 + 240,000 = 1,840,000 & \end{aligned}$$

$$\frac{1,840,000}{10,000,000} = 18.4\% \quad \text{معدل الفائدة الفعلي:}$$

تكلفة البديل السادس:

$$12,500,000 \times 0.16 = 2,000,000 \text{ ليرة سورية} \quad \text{قيمة الفائدة المدفوعة:}$$

$$12,500,000 \times 0.80 = 10,000,000 \text{ ليرة سورية} \quad \text{قيمة القرض:}$$

$$\frac{2,000,000}{10,000,000} = 20\% \quad \text{معدل الفائدة الفعلي}$$

تكلفة البديل السابع:

$$10,700,000 - 10,000,000 = 700,000 \text{ ليرة سورية} \quad \text{مبلغ الخصم:}$$

$$10,700,000 \times 0.01 = 107,000 \text{ ليرة سورية} \quad \text{تكاليف خط الائتمان:}$$

$$700,000 + 107,000 = 807,000 \text{ ليرة سورية} \quad \text{إجمالي التكاليف:}$$

$$10,000,000 \text{ ليرة سورية} \quad \text{صافي متحصلات القرض:}$$

$$\frac{807,000}{10,000,000} = 8,07\% \quad \text{معدل الفائدة الفعلي:}$$

يمكننا وضع تكلفة هذه البدائل بالجدول الآتي:

7	6	5	4	3	2	1	البديل
%8,07	%20	%18,4	%24,74	%19,05	%18,75	%20	معدل الفائدة الفعلي

وبالتالي يتضح أن البديل الأقل تكلفة هو البديل السابع.

الخلاصة

لقد رأينا أن الائتمان المصرفي يمثل شكلاً من أشكال التمويل القصير الأجل، يحصل عليه المقترض من الجهة المقرضة (المصرف)، وذلك بسعر فائدة معلوم ولمدة زمنية معلومة وبشروط متفق عليها. ينطوي الائتمان المصرفي على مخاطر ائتمانية تتمثل بعدم سداد المقترض للالتزامات المالية المترتبة عليه نتيجة حصوله على القرض، إن عدم سداد المقترض لهذه الالتزامات لا يعود فقط إلى عدم قدرته على السداد، وإنما قد ينتج أيضاً عن عدم رغبته في ذلك والتي لا تقل أهمية عن عدم القدرة على السداد.

إن اختلاف المخاطر الائتمانية باختلاف الظروف، ومن عميل مقترض إلى آخر، يمكن أن يُفسّر اختلاف الشروط الائتمانية، والضمانات التي تطلبها المنشأة المقرضة؛ فقد يرتفع معدل الفائدة على القرض بارتفاع درجة المخاطرة، وذلك انطلاقاً من العلاقة الطردية بين العائد والمخاطرة؛ كما يمكن للمقرض أن يغير من مدة القرض وحجمه بالشكل الذي يخفض من المخاطر الائتمانية بالنسبة له. أما بشأن الضمانات التي يطلبها المقرض، فقد رأينا أن للائتمان المصرفي شكلين أساسيين هما القروض غير المضمونة والقروض المضمونة، حيث تلائم القروض غير المضمونة العملاء الذين تتخفف مخاطر إقراضهم بينما تناسب القروض المضمونة العملاء الذين ترتفع مخاطر إقراضهم، كما أن قيمة الضمان نفسه تتغير بتغير المخاطر الائتمانية، حيث أن العلاقة بينهما طردية. وجدنا أيضاً أن معدل الفائدة الفعلي يختلف أحياناً عن معدل الفائدة الاسمي، إن زيادة معدل الفائدة الفعلي على معدل الفائدة الاسمي يمثل دخلاً بالنسبة للمقرض وتكلفة بالنسبة للمقترض، كما يمكننا أن نعد أن ذلك يمثل إجراء يتخذه المقرض لتخفيض المخاطرة الائتمانية، فحين ترتفع هذه الأخيرة، يمكن للمقرض أن يطلب تسديد الفائدة في أول المدة، أو قد يطلب احتجاز نسبة من قيمة القرض (رصيد معوض)، أو قد يشترط تسديد القرض على شكل أقساط شهرية، ويمكن للمقرض أيضاً أن يقوم بكل هذه الإجراءات دفعة واحدة، خاصة حين يرى أن المخاطرة الائتمانية مرتفعة بشكل كبير.

أسئلة الفصل الثاني:

أسئلة صح / خطأ True/False

خطأ	صح	السؤال	
	✓	الائتمان المصرفي هو شكل من أشكال التمويل قصير الأجل الاتفاقي أو التفاوضي	1
	✓	إن تجاوز نسبة المديونية حداً معيناً يمكن يرفع تكلفة التمويل	2
✓		قدرة المصرف على تقديم الائتمان مطلقة	3
	✓	تختلف مرونة المصادر التمويلية للمنشأة فيما يتعلق بسداد الائتمان	4
	✓	لا يمكننا قياس رغبة المقترض بالسداد بشكل كمي	5
✓		قناعة المصرف بسلامة الائتمان تأتي من الضمان	6
	✓	يمكننا التمييز بين ثلاثة أنواع للقروض غير المضمونة	7
✓		لا تتعلق تكلفة القرض المصرفي بظروف الطلب والعرض	8
	✓	يمكن اعتبار القرض المتجدد وسيلة تمويل متوسطة الأجل	9
✓		تفضل المصارف الضمانات غير المنقولة	10
✓		لا تزداد قيمة الضمان بزيادة المخاطر الائتمانية المرتبطة بالعميل	11
	✓	تزيد الأرصدة التعويضية من معدل الفائدة الفعلي للقرض	12
	✓	تظهر الذمم وأوراق القبض المرهونة في قائمة المركز للمنشأة المقترضة	13
✓		يحدد المقرض قيمة القرض كنسبة مئوية من تكلفة المخزون أو من قيمته السوقية أيهما أكبر	14
	✓	تظهر الذمم وأوراق القبض في حالة الخصم في قائمة المركز المالي لبيت الخصم	15
	✓	عندما تكون القيمة البيعية للأصول الضامنة أقل من الالتزامات المضمونة، يُوجّه الفرق إلى رصيد الدائنين العاديين	16
✓		عندما تكون القيمة البيعية للأصول الضامنة أكبر من الالتزامات المضمونة، يُوجّه الفائض لسداد القروض المضمونة	17
	✓	إذا كان للمنشأة ودائع لأغراض تشغيلية لدى المصرف، فإنه بإمكان المنشأة استخدام هذه الودائع لتغطية الرصيد المعوض	18
	✓	تشبه حالة القرض مع رصيد معوض القرض الذي تُدفع فائدته مقدماً	19
✓		في حال قرض الأقساط متوسط المبلغ المقترض لا يساوي المبلغ المقترض نفسه بل ثلثه	20

أسئلة خيارات متعددة Multiple Choices

1) قدرة المصرف على تقديم الائتمان محدودة بمجموعة عوامل أهمها:

أ) رأس مال المصرف واحتياطياته المختلفة

ب) حجم الودائع

ج) استقرار الودائع وثباتها

د) كل ما سبق ذكره

2) تفضل المصارف بشكل عام القروض قصيرة الأجل نظراً:

أ) لانخفاض المخاطر المتعلقة بها

ب) لارتفاع العوائد المتولدة منها

ج) كل ما سبق ذكره

د) لا شيء مما سبق ذكره

3) يشترط المصرف توافر شروط معينة في الضمان، منها:

أ) استقرار القيمة

ب) سهولة التسويق

ج) عدم قابليته للتلف

د) كل ما سبق ذكره

4) في خط الائتمان يكون المصرف:

أ) ملزماً اقتصادياً بتوفير الحد الأقصى المتفق عليه

ب) ملزماً قانونياً بتوفير الحد الأقصى المتفق عليه

ج) غير ملزم قانونياً بتوفير الحد الأقصى المتفق عليه

د) لا شيء ما سبق ذكره

5) بالنسبة للقرض المتجدد، يحصل المصرف على:

أ) رسوم متعلقة بالجزء غير المستخدم من القرض

ب) فائدة على الجزء المستخدم من القرض

ج) كل ما سبق ذكره

د) لا شيء ما سبق ذكره

6) من طرائق القرض قصير الأجل بضمان الذمم وأوراق القبض:

- أ) طريقة الرهن
- ب) طريقة الخصم
- ج) كل ما سبق ذكره
- د) لا شيء ما سبق ذكره

7) إن بيع الذمم وأوراق القبض يرتب على المنشأة البائعة تكاليف تتمثل:

- أ) بعمولة الأتعاب والخصومات
- ب) بالرصيد المعوض
- ج) بدفع قيمة الفائدة مقدماً
- د) برهن جزء من أصولها.

8) في حالة قرض تخصص فائدته مقدماً، يكون معدل فائدته الفعلي:

- أ) أكبر من سعر فائدته الاسمي
- ب) أصغر من سعر فائدته الاسمي
- ج) يساوي سعر فائدته الاسمي
- د) يساوي سعر الفائدة السائد في السوق

أسئلة | قضايا للمناقشة

- ناقش العوامل المؤثرة في اختيار الائتمان المصرفي مقارنة ببقية مصادر التمويل.
- ما أسس منح التمويل المصرفي وتذليل المخاطر الائتمانية؟ وناقش أربعة من هذه الأسباب.
- ما الائتمان المصرفي؟ وشرح العوامل المؤثرة في اختيار هذا النوع من الائتمان مقارنة ببقية مصادر التمويل.
- اذكر أسس منح التمويل المصرفي، وبيّن كيف تستخدم المصارف هذه الأسس لتذليل المخاطر الائتمانية.
- ما أنواع الائتمان المصرفي؟ وبيّن ملاءمة هذه الأنواع للمخاطر الائتمانية.
- اشرح الطرائق التي يمكن للمنشأة أن تحصل من خلالها على قرض قصير الأجل بضمان الذمم وأوراق القبض.
- هل يزيد الرصيد المعروض من معدل الفائدة الفعلي للقرض؟ دَعِّم إجابتك بمثال رقمي.
- هل يؤدي دفع قيمة الفائدة مقدماً إلى زيادة معدل الفائدة الفعلي للقرض؟ دَعِّم إجابتك بمثال رقمي.
- هل يكون معدل الفائدة الفعلي لقرض يُسَدَّد على شكل أقساط أكبر من معدل الفائدة الفعلي لقرض يُسَدَّد دفعة واحدة؟ دَعِّم إجابتك بمثال رقمي.
- قارن بين الائتمان المصرفي والتجاري من حيث المدة، سهولة الحصول عليه، الطبيعة، التكلفة.
- تحتاج منشأة النورس لأموال إضافية تُقدَّر قيمتها بـ 20,000,000 ل.س لمدة سنة، توافر للمدير المالي لهذه المنشأة البدائل التمويلية الآتية: **البديل الأول**: الحصول على قرض مصرفي قيمته 22,500,000 ل.س لمدة سنة وبمعدل فائدة سنوي 16%، مع شرط وجود رصيد معوض بنسبة 18%، علماً أن المنشأة ليس لها أرصدة ودائع لدى المصرف. **البديل الثاني**: تأخير الدفع للموردين، يعني عدم الاستفادة من الخصم النقدي في ظل الشرط 2/ 10 صافي 40. **المطلوب**: تحديد البديل الأقل تكلفة.
- حصلت منشأة محمد على قرض متجدد لمدة سنة قيمته 10,000,000 ل.س بفائدة سنوية 13% وبفائدة التزام 5%. استفادت هذه المنشأة فعلاً من 8,000,000 ل.س من قيمة القرض. **المطلوب**: ماهي الفوائد والرسوم المترتبة على منشأة محمد.
- حصل المستثمر سامر على قرض قيمته 8,000,000 ل.س لمدة سنة وبمعدل فائدة 12%. **المطلوب**: (1) - حساب معدل الفائدة الفعلي لهذا القرض، بفرض أن المصرف قام بخصم قيمة الفائدة مقدماً. (2) - تحديد قيمة القرض الذي يجب أن يطلبه المستثمر سامر لكي يحصل فعلاً على مبلغ 8,000,000 ل.س.
- التمرين السابق نفسه، المطلوب حساب معدل الفائدة الفعلي بفرض أن القرض هو قرض اقساط.
- التمرين السابق نفسه، بفرض أن المصرف طلب من المقترض الاحتفاظ بنسبة 11% من قيمة القرض كرصيد معوض. **المطلوب**: حساب معدل الفائدة الفعلي.

- لدينا الميزانية العمومية لإحدى الشركات عند إشهار إفلاسها:

المطالب		الأصول	
البيان	المبلغ	البيان	المبلغ
حسابات دائنة	1,800,000	الأصول متداولة	4,100,000
رواتب وأجور متأخرة	1,200,000		
سندات دين مضمونة	3,000,000	الأصول ثابتة	9,300,000
سندات دين	1,200,000		
أسهم عادية	9,000,000		
أرباح محتجزة	(2,800,000)		
	13,400,000		13,400,000

وبفرض أن مؤتمن الإفلاس باع أصول الشركة بمبلغ 9,000,000 ليرة وبفرض أن المصاريف القانونية والإدارية المتعلقة بالإفلاس بلغت 1,500,000 ليرة، وقدرت الرواتب والأجور المستحقة 1,200,000 ليرة، وقد بلغت حصيلة الأصول المرهونة لصالح السندات المضمونة 2,800,000 ليرة. المطلوب: حساب المبلغ المتاح للتوزيع على الدائنين العاديين.

❖ تحتاج منشأة السهول الخضراء لتمويل قدره 5000,000 ل.س لمدة سنة، توافر للمدير المالي المصدر التمويلي الآتي: الاقتراض بضمان المخزون المودع بإحدى مخازن الاستيداع بمعدل فائدة 16% سنوياً، وتحمل مصاريف تخزين سنوية تبلغ 10,000 ل.س، بالإضافة إلى 2% من قيمة المخزون الموجود بالمخزن، قيمة المخزون تساوي 8,000,000 ل.س. المطلوب: تحديد معدل الفائدة الفعلي

الإجابة الصحيحة	رقم السؤال
د	1
أ	2
د	3
ج	4
ج	5
ج	6
أ	7
أ	8



الفصل الثالث: الودائع المصرفية والخدمات المرتبطة بها Bank deposits and related services

ملخص الفصل:

يتناول هذا الفصل موضوع الودائع المصرفية والخدمات المتنوعة والمتعددة المرتبطة بالودائع التي يقدمها المصرف لمختلف عملائه. يبدأ هذا الفصل بتعريف مفهوم الودائع المصرفية التي تشكل المورد التمويلي الأكبر بالنسبة للمصرف، وما لذلك من أهمية بالنسبة لقدرة المصرف في تمويل مختلف منشآت الأعمال بالشكل الذي يؤدي إلى تطور المجتمع وازدهاره. لن يتم الاكتفاء بتوضيح أهمية هذه الودائع بل سيتم الذهاب بعيداً في تفصيل ذلك من حيث الأنواع والتصنيفات المختلفة للودائع والعوامل المؤثرة في حجمها. ثم بعد ذلك تأتي ضرورة توضيح الأساليب المختلفة التي تعتمد عليها المصارف لتسعير الودائع وجميع الخدمات المرتبطة بها.

المخرجات والأهداف التعليمية:

1. ترسيخ مفهوم الودائع المصرفية وأهميتها بالنسبة للمصرف وللجهات المرتبطة كافة
2. فهم الأنواع والتصنيفات المختلفة للودائع المصرفية
3. الإلمام بمختلف الوظائف والأعمال التي يقوم بها قسم الودائع المصرفية وكذلك السجلات والوثائق المستخدمة في هذا القسم
4. إدراك العوامل المؤثرة في الودائع المصرفية كأهم مورد تمويلي للمصرف
5. إتقان الأساليب المختلفة لتسعير الودائع والخدمات المصرفية

مخطط الفصل:

1. تعريف الودائع المصرفية وأهميتها.
2. الأنواع الرئيسية للودائع المصرفية.
3. تصنيف الودائع المصرفية.
4. وظائف قسم الودائع المصرفية.
5. السجلات والمستندات المستخدمة في قسم الودائع.
6. العوامل المؤثر في حجم الودائع.
7. تسعير الودائع والخدمات المصرفية المتعلقة بها.

1. تعريف الودائع المصرفية وأهميتها

يعد المصرف التجاري مؤسسة مالية تقوم باستقبال الودائع من الأفراد والمنشآت مقابل سعر فائدة معين، ثم يقوم المصرف بإقراض هذه الودائع للغير بسعر فائدة أعلى، وفرق هاتين الفائدتين يمثل ربحاً للمصرف. وبالتالي فإن المصرف التجاري يمثل وسيطاً بين مودعي الأموال من جهة ومقترضي هذه الأموال من جهة أخرى. تمثل إذاً الودائع المصدر التمويلي الأساسي للمصارف.

تجدر الملاحظة هنا إلى أن البعض يعتقد أن الوساطة التي تقوم بها المصارف التجارية هي نشاط كلاسيكي لهذه المصارف التي تطورت اليوم بشكل كبير. هذا صحيح ولكن على الرغم من تطور العمل المصرفي بشكل لافت إلا أن الوساطة التي تقوم بها المصارف التجارية بين مودعي ومقترضي الأموال لا يزال يمثل النشاط التشغيلي الأساسي للمصارف التجارية، والعوائد الناتجة عن ذلك هي العوائد التشغيلية الأهم بالنسبة لهذه المصارف.

يمكننا انطلاقاً من ذلك تعريف الودائع المصرفية بأنها تلك الأموال التي يقوم المودعون سواء كانوا أشخاصاً طبيعيين أم اعتباريين بإيداعها لدى المصرف، حيث تمثل هذه الودائع الجزء الأكبر من التزامات المصرف مقارنة بالالتزامات الأخرى. ويستثنى من الودائع:¹

- المبالغ المودعة بالعملة المحلية لقاء فتح الاعتمادات.
- المبالغ المودعة لقاء إصدار الكفالات.
- المبالغ المودعة بالعملة الأجنبية كغطاء للاعتمادات المفتوحة.
- مبالغ أحد فروع مصرف معين لدى فرع آخر من المصرف نفسه.

وبالتالي ما أهمية الودائع بالنسبة للمصارف؟

تعد الودائع الأساس الذي قامت عليه المصارف التجارية، لأن الناس يعتبرون أن المصارف تشكل مكاناً آمناً لأموالهم يحفظها من الضياع والسرقة. بالإضافة إلى حفظ هذه الأموال فإن المصرف يدفع بهذه الأموال باتجاه الاستثمار من خلال تمويل مختلف الأنشطة الاقتصادية. فالودائع هي أهم مصادر التمويل بالنسبة للمنشآت المصرفية، إذ تعتمد عليها في تلبية النسبة الأكبر من حاجة المنشآت الاقتصادية التي تعاني من عجز في الأموال، أما مصدر هذه الودائع فهي المنشآت الاقتصادية والأفراد الذين لديهم فائض نقدي.²

¹ فلاح الحسيني ومؤيد الدويري، 2008، إدارة البنوك، مدخل كمي استراتيجي معاصر، عمان، دار وائل للنشر.

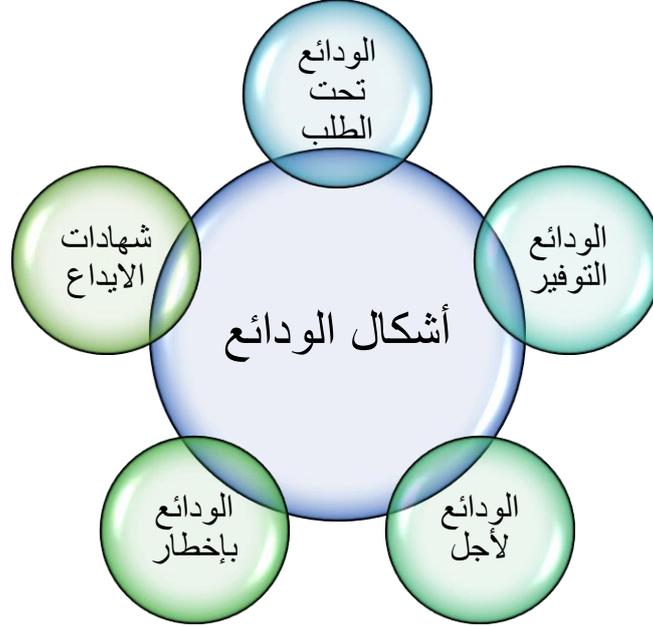
² مهدي عيطة، 2008، أثر تغيرات أسعار الفائدة في النشاط المصرفي / دراسة تطبيقية في مصرف الراجحي للسنوات (1997-2002)، مجلة القادسية للعلوم الإدارية والاقتصادية، العدد الثاني، المجلد، 10، الصفحات 132-145.

بالإضافة لما ذكرناه، ما أهم الأسباب التي تجعل الأفراد يفضلون إيداع أموالهم لدى المصرف؟

- يعد المصرف أسلم الأماكن لحفظ الأوراق المالية والعملات، حيث يعتبر المصرف مسؤولاً عنها في حال ضياعها.
- يمكن استعمال كشف الحساب الشهري المقدم من المصرف للتعامل كسجل للأموال المودعة والمسحوبة خلال الفترة الموضحة بالحساب.
- الحساب الجاري يعطي للفرد وسيلة دفع سهلة.

2. الأنواع الرئيسية للودائع المصرفية

تقسم الودائع المصرفية إلى أشكال مختلفة كما هو موضح في الشكل الآتي:



الشكل رقم (3-1): الأشكال الرئيسية للودائع المصرفية

والآن سنقوم بتوضيح هذه الأنواع المختلفة:

الودائع تحت الطلب Demand Deposits

يطلق على الودائع تحت الطلب مسميات مختلفة: حسابات جارية (Current Accounts)، حسابات الشيكات (Checking Accounts) حسابات عند الاطلاع (Sight Deposits)، ... ولكن هذه التسميات جميعها تشير للشيء ذاته.

يمكننا تعريف الحسابات تحت الطلب بأنها الحسابات التي يفتحها العملاء سواء كانوا طبيعيين أم اعتباريين (أو تُفتح لصالحهم) بهدف تيسير أعمالهم اليومية من عمليات صرف وقيض ومقاصة. يمكن للعملاء السحب منها والإيداع فيها متى شاؤوا ذلك دون سابق إخطار للمصرف، حيث يتم السحب منها عادة من خلال الشيكات. يحصل العميل بموجب هذا الحساب على دفتر شيكات من المصرف، إلا أنه لا يحصل على فوائد.

ولكن بعض الأنظمة المصرفية تتيح إعطاء فوائد على هذه الحسابات التي عادة تكون منخفضة، والهدف من الفائدة في هذه الحالة هو تشجيع العملاء على إيداع أموالهم على شكل حسابات جارية لدى المصارف. وبالتالي يمكن أن نستنتج من ذلك أن القسم الأكبر من الودائع الجارية هي لعملاء اعتباريين

لا يكون هدفهم الحصول على الفوائد كما هو الحال بالنسبة للمودعين الأفراد، وإنما يكون هدفهم تلبية احتياجاتهم قصيرة الأجل والمتكررة. حيث أن من أهم الميزات التي توفرها الوديعة تحت الطلب للعميل تحريره من حمل الأموال حيث يستخدم بدلاً منها الشيكات، الأمر الذي يجعله في أمان أكثر.

ثمة من يسمي الودائع تحت الطلب بالنقود المصرفية، ولكن لماذا؟

لأن أداة التعامل الرئيسية بهذه الحساب هي الشيكات التي تقوم بما تقوم به النقود الورقية والمعدنية، حيث تدخل في المعروض النقدي باعتبارها جزءاً من القوة الشرائية للمجتمع.

يشير الواقع الفعلي للمصارف التجارية إلى المنافسة من أجل تسويق الودائع تحت الطلب، لماذا؟

• لأن المصارف تحصل على كمية كبيرة من الأموال من خلال هذه الحسابات وتستخدمها في تمويل أنشطتها.

• يمكن للمصرف أن يحصل من خلال هذه الحسابات على عمولات مختلفة على العمليات المصرفية التي يجريها العميل والمتعلقة بحسابه الجاري. [مثال: العمولة التي يأخذها المصرف على تحرير شيك بدون رصيد].

للودائع تحت الطلب أشكال مختلفة أهمها:

• الودائع الدائمة

• الودائع المؤقتة

• الودائع الموسمية

• الودائع الدائرة

يدير الحسابات الجارية في المصرف قسم خاص بهذه الحسابات يسمى قسم الحسابات الجارية الذي يقوم بالعديد من الأعمال والمهام أهمها:

ودائع التوفير Savings Deposits

يمثل صغار المودعين الطبيعيين المصدر الأساسي لهذا النوع من الودائع، حيث يقومون بذلك لغاية الادخار والحصول على سعر الفائدة التي يقرها المصرف على هذه الودائع. هذا لا يعني أن العملاء الاعتباريين لا يقومون بفتح حسابات توفير، بل أن أغلب هؤلاء العملاء هم على شكل جمعيات، نوادي، اتحادات، ... الخ من الجهات الاعتبارية التي لا تهدف إلى الربح.

تتميز هذه الحسابات بأنها مستقرة نسبياً مقارنة بالودائع الجارية وتكون عادة كثيرة العدد إلا أن أرصدها قليلة القيمة نسبياً، مع العلم أن المصرف يشترط حداً أدنى لفتح هذه الحسابات. لكن هذا الحد الأدنى يكون قليلاً نسبياً من أجل زيادة الوعي الادخاري.

يحق للعميل المودع الإيداع فيها متى شاء ذلك، كما يحق له السحب منها ضمن حدود الاتفاق بين المصرف والعميل المودع، إذ أن بعض المصارف تحدد سقفاً لما يمكن أن يحصل عليه العميل في المرة الواحدة، كأن يحدد ذلك مثلاً بسقف مبلغ معين وثلاث مرات في الشهر الواحد كحد أقصى. ولكن على

أرض الواقع نجد أن المصارف لا تطبق ذلك فعلاً، إذ يحق للعميل السحب في أي وقت وأي مبلغ من وديعته.

والجدير بالذكر هنا أن العميل المودع لا يحصل في هذه الحالة على دفتر شيكات وإنما يحصل على دفتر توفير تُفيد عليه المبالغ المسحوبة والمودعة والرصيد. كما أن هذه الحسابات ليس لها أجل محدد.

الودائع لأجل Time Deposits

تمثل الودائع لأجل المبالغ التي يقوم العملاء الطبيعيون أو الاعتباريون بإيداعها لدى المصرف لمدة محددة حسب الاتفاق بين العميل والمصرف، حيث تكون هذه المدة عادة ثلاثة أشهر أو ستة أشهر أو سنة، إلا أن هذه المدة تكون أحياناً أكثر من سنة، الأمر يتعلق بالاتفاق بين العميل والمصرف. كما يشترط المصرف حداً أدنى لهذه الودائع.

يتقاضى العملاء سعر فائدة مرتفع نسبياً على هذه الودائع مقارنة بودائع التوفير، حيث يحصل المودع عند استحقاق الوديعة لأجل على الفائدة وقيمة الوديعة أو يقوم بتجديدها مرة أخرى بالشروط السائدة وقتئذٍ. سعر فائدة هذا النوع من الودائع يتناسب طردياً مع مدة الوديعة³.

لا يحق للمودعين لأجل السحب من وديعهم إلا بعد انقضاء المدة المحددة المتفق عليها. **ولكن ماذا لو أن أحد العملاء أراد سحب وديعته لأجل كلياً أو جزئياً قبل انقضاء المدة المتفق عليها؟**

يوجد أمام المصرف في هذه الحالة خياران:

يحق للمصرف رفض طلب العميل السحب من وديعته لأجل سواءً كان طلب السحب كلياً أو جزئياً، لطالما لم تقض المدة المتفق عليها (الخيار الأول). كما يحق للمصرف الموافقة على ذلك (الخيار الثاني). **ولكن إلى أي الخيارين يميل المصرف؟ ولماذا؟**

يميل المصرف إلى الخيار الأول المتمثل بالموافقة على طلب العميل. يعود السبب في ذلك بشكل أساسي إلى حرص المصرف على المحافظة على العميل وعدم خسارته لصالح المنافسين. وحين يوافق المصرف على طلب العميل السحب من وديعته لأجل قبل انقضاء المدة المحددة، فإن المصرف يضع العميل أمام الخيارين الآتيين:

- الحصول على الوديعة وخسارة الفوائد بالكامل، إلا أن بعض المصارف تقوم في هذه الحالة بحساب الفائدة على الوديعة لأجل كوديعة توفير. الأمر قد يختلف من نظام مصرفي إلى نظام مصرفي آخر. وفي حال السحب الجزئي من الوديعة لأجل فإن الجزء المتبقي منها يُعامل كوديعة جديدة لأجل يتم تحديده بمعرفة المودع.
- الحصول على قرض من المصرف بضمان الوديعة وبسعر فائدة أعلى من سعر الفائدة على الوديعة نفسها. يمكن للمودع لأجل أن يفضل هذا الخيار عندما يكون المبلغ الذي يحتاجه العميل صغيراً، أو أن تاريخ استحقاق الوديعة قريب، فإن المودع قد لا يرغب بتحويل وديعته

³ ريادة رمضان، 1998، إدارة الأعمال المصرفية، دراهم صفاة للنشر والتوزيع، عمان.

لأجل إلى وديعة توفير، بل قد يرغب بالاقتراض من المصرف بضمان الوديعة إذا كانت الفائدة التي سيدفعها للمصرف أقل من الخسارة التي سيتحملها في حال تحويل الوديعة والسحب منها.

الودائع بإخطار Subject – to Notice

تسمى أيضاً بالودائع بإشعار، وتمثل تلك الودائع التي لا يحق لمودعيها السحب منها قبل إخطار المصرف بأنهم يريدون السحب من وديعتهم، وذلك قبل بفترة زمنية معينة قد تكون أسبوعاً، أو شهراً أو غير ذلك حسب اتفاق المصرف مع العميل المودع. أما الفوائد التي يتقاضاها العميل المودع على هذا النوع من الودائع تكون عادة مرتفعة بالنسبة لودائع التوفير وقريبة من سعر فائدة ودائع لأجل.

شهادات الإيداع Deposits Certificates

هي شهادات تُعطى للعميل تبين إيداعه مبلغ معين لدى المصرف. تتميز هذه الشهادات بسعر فائدة مرتفع وبأنها تكفل دخلاً ثابتاً للعميل في تاريخ الاستحقاق. تتمتع هذه الشهادات أيضاً بميزة السيولة، إذ يمكن للعميل استرداد قيمتها متى شاء ذلك.

يوجد شهادات إيداع عامة وأخرى قابلة للتداول، والسؤال بماذا تتميز شهادات الإيداع القابلة للتداول عن شهادات الإيداع العادية؟

تتميز شهادات الإيداع القابلة للتداول عن مثيلاتها العادية بالنقاط الآتية:

- شهادات لحاملها، تصدر بفئات ضخمة تتراوح بين المائة ألف والمليون دولار.
- استحقاق قصير الأجل (سنة أو أقل).
- تحقق عائداً أعلى من العائد على أدونات الخزينة.
- يمكن لحاملها الحصول على قيمتها قبل تاريخ استحقاقها عن طريق بيعها في سوق الأوراق المالية.

لقد أدت المنافسة بين المصارف التقليدية والمؤسسات المالية الأخرى إلى تطوير خدمات مصرفية جديدة من شأنها أن تربط بين الأنواع المختلفة للودائع، منها:

- **أوامر الدفع القابلة للتداول:** أمر بصرف مبلغ معين لطرف آخر وذلك خصماً من حساب التوفير الخاص بالشخص الذي يوقع الأمر. تشبه إذاً الشيكات، ولكن بماذا تختلف عن الشيكات؟ تخصم من حساب التوفير وبالتالي تحقق لصاحب هذا الحساب ميزة الاستفادة من الفائدة على رصيده في حساب التوفير الذي يستخدمه بطريقة مماثلة للحساب الجاري في هذه الحالة.
- **التحويل الأوتوماتيكي للأموال:** تغطية أي عجز في الحساب الجاري تلقائياً من حساب التوفير. وهذا يمثل ميزة بالنسبة للعميل إذ أصبح بإمكانه بموجب ذلك الاحتفاظ بأصغر رصيد ممكن في حسابه الجاري لطالما أن العجز يمول تلقائياً من حساب التوفير، ويمكنه بذلك الاستفادة من

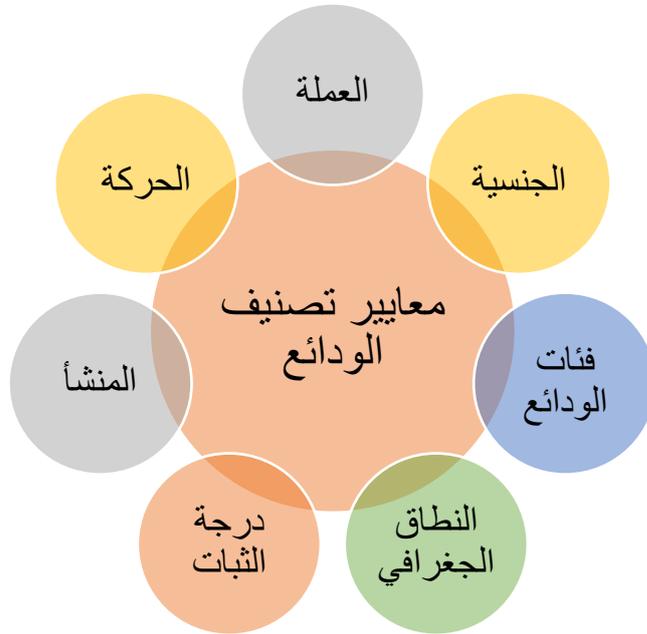
فائدة حساب التوفير، كما أن لذلك ميزة بالنسبة للمصرف تتمثل بحصوله على عمولات معينة مقابل ذلك.

3. تصنيف الودائع المصرفية banking deposits classification

تقوم المصارف بإعادة تصنيف ودايعها تبعاً لمعايير واضحة وبالشكل الذي يحقق فوائد للمصرف نفسه. يمكن لهذا التصنيف أن يحقق للمصرف الفوائد الآتية:

- تحديد الالتزامات المترتبة على المصرف من جهة وتلك المترتبة على المودعين من جهة أخرى.
- التعرف على متوسط تكلفة الأموال المتأتية من الودائع وهذا يعد منطلقاً أساسياً في إعادة استثمار هذه الأموال بعائد يغطي على الأقل هذه التكلفة.
- تحديد المستوى الملائم للسيولة، خاصة أن ضرورة الاحتفاظ بالسيولة قد تختلف باختلاف أنواع الودائع.
- وضع توقعات لحركة السحب من الودائع، وبالتالي إمكانية استثمار الأموال بما يتناسب مع ذلك.

تتعد المعايير التي تصنف المصارف تبعاً لها ودايعها كما موضح في الشكل الآتي:



الشكل (2-3): معايير تصنيف الودائع المصرفية

وفيما يلي شرح هذه المعايير:

- نوع العملة

تصنف المصارف ودائعها حسب نوع العملة إلى: ودائع بالعملة المحلية وودائع بالعملة الأجنبية. ولكن ما أهمية هذا التقسيم؟

- تخضع الودائع بالعملة المحلية لسعر الفائدة القانونية، بينما تخضع فوائد الودائع بالعملات الأجنبية لظروف الطلب والعرض السائدة في الأسواق النقدية العالمية.
- تحديد أوجه التوظيف الملائمة لكل نوع من هذه الودائع.
- تحديد من يتحمل مخاطر تغيرات أسعار الصرف، حيث يتحمل المودع هذه المخاطر بالنسبة لودائعه بالعملة الأجنبية، ويتحمل المصرف مخاطر تغيرات أسعار الصرف عن مبالغ القطع الأجنبي الذي قام بتوظيفها.

- الجنسية

تصنف المصارف ودائعها وفقاً للجنسية إلى ودائع مقيمين، وودائع غير مقيمين. والبعض يصنفها هنا إلى ودائع أجنبية تمثل ودائع المصارف المراسلة (Corresponding Banks) وودائع غير المقيمين لدى المصرف وودائع محلية تمثل ودائع القطاع العام والخاص.⁴ ولكن ما أهمية هذا التقسيم؟

- تختلف شروط فتح الحساب ونوع العملة المودعة باختلاف الجنسية (مقيم - غير مقيم).
- تختلف شروط تحويل الأموال خارج الدولة باختلاف الجنسية (مقيم - غير مقيم).
- تحديد أوجه التوظيف الملائمة لكل نوع من هذه الودائع.

- فئات الودائع

تصنف المصارف ودائعها حسب فئات الودائع إلى: ودائع صغيرة القيمة، وودائع متوسطة القيمة، وودائع كبيرة القيمة. ولكن ما هي أهمية هذا التقسيم؟

- تحديد السيولة اللازمة لمقابلة احتمالات السحب التي تتباين باختلاف فئات الودائع، وبالتالي إمكانية تلافي مشكلة التصفية القسرية لمحفظه الأوراق المالية.
- توظيف الودائع بما ينسجم مع سلوك أصحاب هذه الودائع.
- سياسة من سياسات المصرف لزيادة الودائع الصغيرة التي تتميز عادة بثبات نسبي وباحتمالات نمو أكبر.
- بناء هيكل أسعار للفائدة من خلال زيادة معدل الفائدة بزيادة قيمة الوديعة.

- الملكية

تصنف المصارف ودائعها وفقاً للملكية إلى: ودائع قطاع خاص، وودائع مؤسسات القطاع المشترك، وودائع البنوك المتخصصة، الودائع الحكومية، وودائع القطاع العام، وودائع من مصادر أخرى. ولكن ما أهمية هذا التقسيم؟

- تحديد شكل الوديعة المسموح بها لكل من التقسيمات السابقة.

⁴ منير هندي، 2005، الإدارة المالية: مدخل تحليلي معاصر، الاسكندرية، المكتب العربي الحديث.

- تختلف شروط فتح الحساب والإيداع والسحب باختلاف الملكية.
- النطاق الجغرافي
 - تصنف المصارف ودائعها وفقاً للنطاق الجغرافي حسب المناطق الجغرافية للدولة أو السوق الذي يتعامل به المصرف. ولكن ما أهمية هذا التقسيم؟
 - التعرف على مدى التركيز المصرفي، وبالتالي ودائع كل منطقة جغرافية، الأمر الذي قد يسمح للمصرف بمعرفة المناطق ذات الودائع الضعيفة وبالتالي توجيه المزيد من الاهتمام والخدمات المصرفية لهذه المناطق.
- درجة الثبات
 - تصنف المصارف ودائعها وفقاً لمعيار الثبات إلى : ودائع ثابتة، ودائع متغيرة. ولكن ما أهمية هذا التقسيم؟
 - رسم سياسة توظيف الأموال المتجمعة لدى المصرف، حيث يمكن توظيف الودائع الثابتة في استثمارات طويلة الأجل، بينما يمكن توظيف الودائع المتغيرة في استثمارات قصيرة الأجل، كما أن الودائع المتغيرة تقتضي الاحتفاظ بنسبة سيولة أعلى.
- المنشأ
 - تصنف المصارف ودائعها وفقاً لمعيار المنشأ إلى : ودائع أولية (Primary Deposits) تنشأ عن إيداع نقود أو شيكات مسحوبة على مصارف أخرى لدى المصرف ذاته، وودائع مشتقة (Derived Deposits) تمثل ودائع وهمية تخلقها المصارف عن طريق منح القروض (ما يسمى بعملية خلق النقود). فالمصرف لا يقرض عادة نقوده وإنما يمنح المقرض الحق في سحب شيكات عليه، وبالتالي سيكون للمقرض هنا وديعة لدى المصرف بمقدار القرض المتفق عليه. هذا يعني أن ودائع المصرف ستزداد في الوقت نفسه الذي تزداد فيه قروض المتعاملين. وعندما يقوم المقرض بسداد التزاماته من خلال السحب على هذا القرض، فإن هذا الأمر سيزيد من ودائع دائني المصرف، وبالتالي لا تنقص الودائع الحقيقية شيئاً. ولكن ما أهمية هذا التقسيم؟
 - يمكن أن يكون هذا التقسيم مفيداً للمصرف على صعيد رسم سياساته المتعلقة بالحصة السوقية، وهنا يمكن أن نعد الودائع الأولية أهم من الودائع المشتقة.
- الحركة
 - تصنف المصارف ودائعها وفقاً لمعيار الحركة إلى : ودائع نشيطة (Active Deposits) وهي عبارة عن ودائع تتم عليها عمليات سحب وإيداع كثيرة وبالتالي فإن رصيد هذه الودائع غير مستقر، وودائع خاملة أو مقيدة (restricted Deposits) وهي تمثل الودائع التي تتم عليها عمليات سحب وإيداع قليلة، وهي غالباً ذات طبيعة ادخارية وبالتالي فإن رصيدها يكون مستقرًا نسبياً. ولكن ما أهمية هذا التقسيم؟

يمكن للمصارف الاستفادة من هذا التقسيم فيما يتعلق برسم سياساتها الاستثمارية إذ يمكن استثمار الودائع الثابتة باستثمارات طويلة الأجل واستثمار الودائع غير المستقرة باستثمارات قصيرة الأجل.

4. وظائف قسم الودائع المصرفية

ما الوظائف الأساسية التي يقوم بها قسم الودائع المصرفية؟
يقوم هذا القسم بالوظائف الآتية:

- فتح الحسابات بمختلف أشكالها (تحت الطلب، توفير، لأجل، بإشعار) وإصدار إيصالات أو دفاتر توفير (حالة ودائع التوفير) خاصة بها.
- قبول الودائع في هذه الحسابات نقداً أو بموجب شيكات أو حوالات أو غير ذلك.
- حساب الفائدة المدفوعة على هذه الحسابات.
- تنفيذ عمليات السحب التي يقوم بها المودعون من الحسابات الخاصة بهم.
- تنظيم المستندات والإشعارات والكشوفات والمذكرات الخاصة بالعمليات التي تجرى على حسابات الودائع.
- القيام بالأعمال المحاسبية المتعلقة بالأنشطة والعمليات التي تجرى على هذه الودائع.

5. السجلات والمستندات المستخدمة في قسم الودائع

- سجل أو كشف العمليات اليومية للودائع وخلاصة الحركة اليومية لها.
- بطاقات العملاء وإيصالات الودائع ودفاتر التوفير.
- مستندات القيود المدينة والدائنة وإشعارات الإضافة والخصم.
- مستندات القبض وقسائم الإيداع نقداً أو بشيكات.
- ملفات العملاء، وطلبات التحويل أو أوامر الدفع أو الشيكات واستمارات فتح الحسابات.

6. العوامل المؤثر في حجم الودائع

تتأثر الودائع المصرفية بمجموعة من العوامل أهمها:

- حجم الدخل: عندما يزداد دخل الأفراد تزداد قدرتهم على الادخار وبالتالي زيادة حجم الودائع المصرفية.
- حجم النقد في التداول: إن زيادة تدفق الأموال إلى المصارف يزيد من ودائعها في جانب الخصوم ويزيد بالتالي من أرصدها لدى البنك المركزي.
- الاستقرار السياسي والاقتصادي: يزيد هذا الاستقرار من تدفق الأموال إلى المصارف وعدم توافر هذا الاستقرار يزيد من سحب الأموال من المصارف.
- العادات والتقاليد: تتمثل بالعادات الخاصة باكتناز الأموال بعيداً عن المصارف، كما أن سعر الفائدة الثابت يعد ربا حرمه الإسلام، وهذا يعني أن شريحة من المجتمع تمتنع عن إيداع أموالها لدى المصارف.
- المركز المالي للمصارف: تنعكس قوة المركز المالي للمصارف على ثقة الجمهور بأداء المصرف والاطمئنان له، الأمر الذي قد يدفعهم للتعامل معه.
- سعر الفائدة: إن ارتفاع سعر الفائدة يؤدي إلى ارتفاع الودائع المصرفية وانخفاض سعر الفائدة يؤدي إلى تحريك الأموال إلى فرص استثمارية تعطي عائداً أكبر من سعر الفائدة على الودائع.

7. تسعير الودائع والخدمات المصرفية المتعلقة بها

تتمثل المشكلة التي تواجه إدارة الودائع في المصرف بتناقض أهدافها، فهي من جهة تريد الحصول على الودائع بأقل تكلفة ممكنة، ومن جهة أخرى تريد زيادة حجم الودائع إلى أقصى حد ممكن، بالشكل الذي يسمح للمصرف من تمويل الحجم المرغوب من القروض والاستثمارات وغيرها من الخدمات المالية التي يطلبها الجمهور. وتزداد أهمية هذا التناقض في سوق تسوده المنافسة والتحرر من الرقابة، لا سيما أن زيادة حجم الودائع يتطلب زيادة الفائدة على الودائع لترغيب الجمهور بذلك.

أما بالنسبة للخدمات المصرفية المتعلقة بالودائع التي تقدمها المصارف إلى عملائها فهي عديدة، مثل: تحصيل الشيكات، إرسال كشوفات شهرية عن الرصيد، الاستعلام عن الرصيد من خلال أجهزة الصراف، إعطائه دفتر شيكات،...

والسؤال الذي يطرح نفسه هنا : كيف يقوم المصرف بتسعير الخدمات المصرفية المرتبطة بالودائع التي يقدمها لعملائه؟

يستخدم المصرف في ذلك ثلاثة أساليب:

- الأسلوب الأول: التكلفة المتوسطة المرجحة في تسعير خدمات الودائع
- الأسلوب الثاني: التكلفة الحدية لتسعير أسعار الفائدة على الودائع
- الأسلوب الثالث: التسعير المستند للتغلغل في السوق

وفيما يلي شرح لهذه الأساليب:

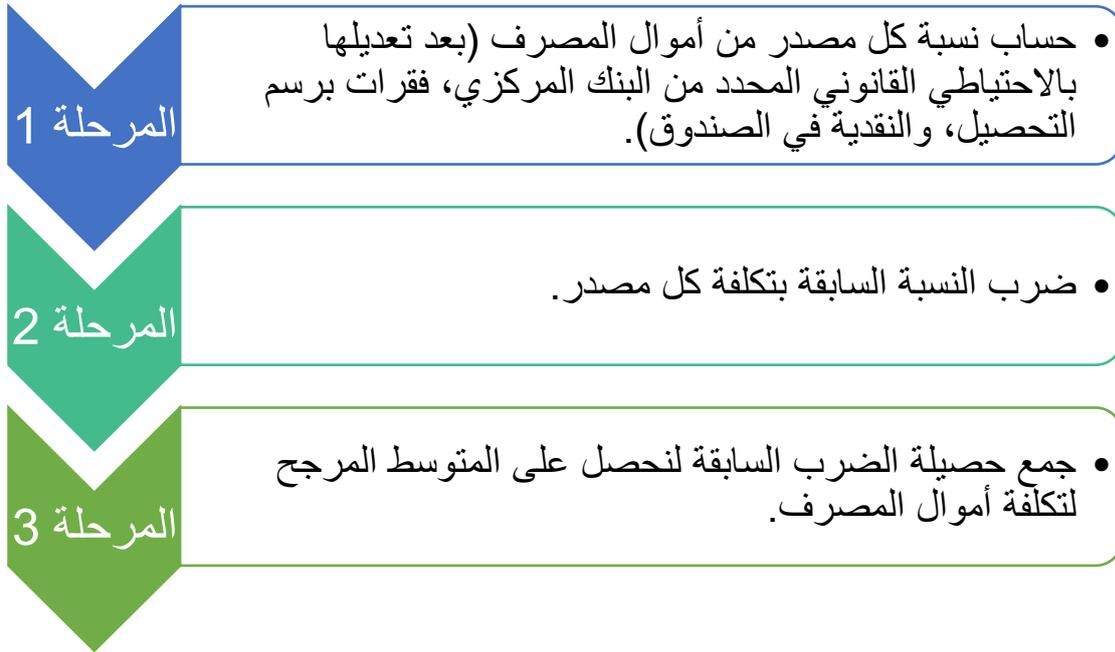
a. أسلوب التكلفة المتوسطة المرجحة في تسعير خدمات الودائع

يمكن تسعير خدمات الودائع المصرفية بالاستناد على قانون التسعير العام وذلك بالشكل التالي:

$$\begin{aligned} &\text{سعر الوحدة الواحدة من خدمات الودائع} \\ &= \\ &\text{التكاليف (التشغيلية والعمومية) للوحدة الواحدة من الخدمات الودائية} \\ &+ \\ &\text{الربح المخطط من كل وحدة} \end{aligned}$$

في الواقع، إن تسعير خدمات الودائع بالتكلفة مضافاً إليها الربح يتطلب معرفة تكلفة كل خدمة من خدمات الودائع، حيث يمكن الاعتماد هنا في ذلك على أساس التكلفة المرجحة المتوسطة لأموال المصرف. ولكن كيف يمكننا معرفة التكلفة المرجحة المتوسطة لأموال المصرف؟

يمكن ذلك بإتباع المراحل الثلاث الآتية:



مثال:

بلغت إيداعات مصرف العروبة 500 مليون ليرة، ولديك تكاليف فوائد الودائع وتكاليف حقوق الملكية في الجدول التالي:

مصدر الأموال	المبلغ (بالمليون)	نسبة تكلفة الأموال
ودائع جارية	150	8%
ودائع توفير	100	10%
ودائع لأجل	90	11%
قروض من السوق النقدي	75	11%
حقوق ملكية	85	20%
	500	

المطلوب: حساب المتوسط المرجح لتكلفة هذه الأموال.

الحل:

التكلفة المتوسطة المرجحة		نسبة تكلفة الأموال		التكوين النسبي لمصادر الأموال	المبلغ (بالمليون)	مصدر الأموال
2.4%	=	8%	×	30%	150	ودائع جارية
2%	=	10%	×	20%	100	ودائع توفير
1.98%	=	11%	×	18%	90	ودائع لأجل
1.54%	=	11%	×	14%	70	قروض من السوق النقدي
3.6%	=	20%	×	18%	90	حقوق ملكية
11.52%				100%	500	

ثم بفرض أنك علمت أن الاحتياطات النقدية (احتياطي قانوني، نقدية، فقرات برسم التحصيل) تقلل الودائع الجارية بنسبة 10%، وودائع التوفير بنسبة 7%، والودائع لأجل بنسبة 5%، والقروض من السوق النقدي بنسبة 3%.

المطلوب: حساب متوسط التكلفة المرجحة بعد أخذ هذه الاحتياطات النقدية بالحسبان.

الحل:

نستخدم الطريقة السابقة نفسها في الحل ولكن نغير فقط نسبة تكلفة الأموال بالشكل الآتي:
نقسم كل نسبة على 100% - نسبة الاحتياطات النقدية الخاصة بها. فتصبح بذلك هذه النسب على الشكل الآتي:

$$\text{نسبة تكلفة الودائع الجارية} = 8\% \div (10\% - 100\%) = 8.89\%$$

$$\text{نسبة تكلفة ودائع التوفير} = 10\% \div (7\% - 100\%) = 10.75\%$$

$$\text{نسبة تكلفة الودائع لأجل} = 11\% \div (5\% - 100\%) = 11.58\%$$

$$\text{نسبة تكلفة القروض} = 11\% \div (3\% - 100\%) = 11.34\%$$

والآن نعد الجدول الآتي:

التكلفة المتوسطة المرجحة		نسبة تكلفة الأموال معدلة بالاحتياطيات		التكوين النسبي لمصادر الأموال	المبلغ (بالمليون)	مصدر الأموال
2.67%	=	8.89%	×	30%	150	ودائع جارية
2.15%	=	10.75%	×	20%	100	ودائع توفير
2.08%	=	11.58%	×	18%	90	ودائع لأجل
1.59%	=	11.34%	×	14%	70	قروض من السوق النقدي
3.6%	=	20%	×	18%	90	حقوق ملكية
12.09%				100%	500	

تفسير النتائج التي حصلنا عليها:

في الحالة الأولى (عدم أخذ الاحتياطيات النقدية بالحسبان):

إن متوسط تكلفة أموال المصرف = 11.52% من مجموع هذه الأموال. وقلنا سابقاً أن تسعير خدمة الودائع يمكن أن يكون على أساس التكلفة مضافاً إليها الربح، وبالتالي فإن تحقيق المصرف لمعدل عائد من القروض التي يقدمها والاستثمارات التي يقوم بها = 11.52% يسمح له بتغطية تكاليف خدمات الودائع دون أي ربح.

على المصرف ألا يكتفي إذاً بمعدل عائد = 11.52% وإنما يجب أن يحقق معدل عائد أكبر من ذلك. لأن هذه الزيادة تمثل ربحاً بالنسبة للمصرف، يقوم بتوزيعها على المساهمين أو باحتجازها على شكل أرباح محتجزة، الأمر يتعلق بسياسة المصرف.

في الحالة الثانية (أخذ الاحتياطيات النقدية بالحسبان):

يمكننا إجراء التحليل السابق نفسه مع التأكيد أنه على المصرف أن يحقق معدل عائد على استثماراته لا يقل عن 12.09%.

ملاحظة

قد تقوم بعض المصارف بمنح أسعار الأمر الذي قد يؤدي إلى تحريك الودائع تكلفة الأموال بدون زيادة مجموع الأموال تشجيعية على بعض أنواع الودائع، من شريحة إلى أخرى، وبالتالي زيادة المتاحة للمصرف.

b. أسلوب التكلفة الحدية لتسعير أسعار الفائدة على الودائع الإيراد الحدي هو الإيراد الذي يحققه المصرف من استثمار الودائع الجديدة. أما التكلفة الحدية فهي التكلفة المضافة اللازمة لجذب ودائع جديدة إلى المصرف.

والسؤال كيف نحسب التكلفة الحدية؟

$$\begin{aligned} & \text{التكلفة الحدية} \\ & = \\ & \text{التغير في مجموع التكلفة} \\ & = \\ & (\text{سعر الفائدة الجديد} \times \text{مجموع الودائع الجديدة}) \\ & - \\ & (\text{سعر الفائدة السابق} \times \text{مجموع الودائع السابقة}) \end{aligned}$$

كيف نحسب نسبة التكلفة الحدية؟

$$\begin{aligned} & \text{نسبة التكلفة الحدية} \\ & = \\ & \frac{\text{التكلفة الحدية}}{\text{الودائع الجديدة}} \end{aligned}$$

يفضل بعض المصرفيين استخدام التكلفة الحدية في تسعير الودائع وخدماتها بدلاً من أسلوب التكلفة المرجحة، وذلك لأن تعديل الفائدة بشكل متكرر يؤدي إلى إرباقات في حساب المتوسط المرجح وبالتالي إلى قرارات خاطئة. الأمر الذي يجعل التكلفة المرجحة أسلوباً غير واقعي في التسعير. عندما تنخفض أسعار الفائدة مثلاً فإن التكلفة الحدية للحصول على الأموال سوف تنخفض لتصبح أقل من متوسط التكلفة لكل مصادر أموال المصرف، فتتحول بذلك بعض القروض والاستثمارات غير المربحة إلى مربحة بسبب انخفاض أسعار الفائدة الحدية التي يدفعها المصرف للحصول على الودائع الآن. كانت هذه القروض والاستثمارات غير مربحة سابقاً بسبب تسعيرها على أساس متوسط التكلفة المرجحة. أما عندما ترتفع أسعار الفائدة، فإن التكلفة الحدية للحصول على الأموال سوف ترتفع فوق المتوسط المرجح للتكلفة، وبالتالي فإن الاستثمارات المربحة (استناداً للمتوسط المرجح) تصبح غير رابحة استناداً للتكلفة الحدية.

مثال:

بفرض أن أحد المصارف يتوقع الحصول على 20 مليون ليرة كودائع جديدة من خلال إعطاء المودعين سعر فائدة 6%. يقدر المصرف زيادة ودائعه إلى 40 مليون إذا رفع سعر الفائدة إلى 6.5% وإلى 60 مليون عند سعر فائدة 7% وإلى 80 مليون عند سعر فائدة 7.5% وإلى 100 مليون عند سعر فائدة 8%.

تقدر إدارة المصرف أنه يمكنها استثمار هذه الودائع بمعدل عائد قدره 9% وذلك من خلال تقديم هذه الودائع كقروض تجارية للغير لمدة سنة.

المطلوب:

- مجموع تكلفة الفائدة التي يدفعها المصرف على الودائع الجديدة.
- التكلفة الحدية للودائع الجديدة.
- نسبة التكلفة الحدية.
- الإيرادات الحدية المتوقعة (من استثمار الودائع الجديدة).
- الفرق بين الإيراد الحدي والتكلفة الحدية.
- مجموع الأرباح المتحققة بعد طرح تكلفة الفائدة.

الحل:

يمكن ترتيب الحل في الجدول الآتي:

مجموع الأرباح المتحققة بعد طرح تكلفة الفائدة	الفرق بين الإيراد الحدي و نسبة التكلفة الحدية	الإيرادات الحدية المتوقعة	نسبة التكلفة الحدية	التكلفة الحدية للودائع الجديدة	مجموع تكلفة الفائدة التي يدفعها المصرف على الودائع الجديدة	=	الفائدة التي يدفعها المصرف على الودائع الجديدة	×	حجم الودائع المتوقع اجتذابها للمصرف
0.6	+3%	9%	6%	1.2	1.2	=	6%	×	20
1	+2%	9%	7%	1.4	2.6	=	6.5%	×	40
1.2	+1%	9%	8%	1.6	4.2	=	7%	×	60
1.2	0%	9%	9%	1.8	6	=	7.5%	×	80
1	-1%	9%	10%	2	8	=	8%	×	100

نلاحظ من الجدول السابق أن المصرف يواصل زيادة إيراده الحدي بشكل يفوق التكلفة الحدية وصولاً إلى سعر الفائدة على الودائع 7.5%، تتساوى هنا التكلفة الحدية والإيراد الحدي ولا يستفيد المصرف بعد ذلك من زيادة الودائع.

هذا يعني أن:

عند مستوى ودائع قدره 80 مليون يكون الإيراد الحدي = التكلفة الحدية ويحقق المصرف أقصى ربح ممكن (1.2 مليون).

توسع المصرف في الودائع فوق هذا الحد من خلال رفع سعر الفائدة على الودائع لن يحقق للمصرف إيراداً إضافياً بل على العكس من ذلك سينخفض إيراد المصرف.

عندما رفع المصرف ودائعه إلى 1.00 مليون من خلال رفع سعر الفائدة إلى 8% فإن أرباحه انخفضت إلى واحد مليون لأن ذلك جعل التكلفة الحدية (10%) أكبر من الإيراد الحدي (9%).

وبالتالي فإن سعر التكلفة (7.5%) هو الخيار الأفضل للمصرف على ضوء المعطيات المفترضة.

c. أسلوب التسعير المستند للتغلغل في السوق

تستند استراتيجية التسعير المتغلغل (Penetration Strategy) على البدء بسعر منخفض للمنتج بالشكل الذي يناسب أدنى شريحة سوقية، وذلك بهدف تحقيق أسرع تغلغل في السوق والحصول على أكبر حصة سوقية، حيث أن السعر المنخفض يؤدي إلى جذب العملاء والمنافسة بقوة مع المنافسين. 5 هذه الاستراتيجية لن تشجع المنافسين الجدد على الدخول إلى السوق. يتم تحديد هذا السعر على أساس إما تغطية التكاليف الكلية للمنشأة أو على الأقل تغطية التكاليف المتغيرة. ويمكن للمنشأة أن تقوم برفع أسعارها تدريجياً بعد تمكنها من السوق، ولهذا السبب يسمى البعض هذه الاستراتيجية بإستراتيجية التمكّن.

يمكن للمصارف أن تعتمد على هذا الأسلوب في منح أسعار فائدة عالية تفوق المعروض في السوق، أو رسوم خدمة إيداع منخفضة عما هو سائد في السوق بهدف جمع أكبر حجم ممكن من الودائع وبالتالي قروض أكبر، الأمر الذي يحقق هامشاً صافياً من الفوائد بنسبة ضئيلة. ولكن ما هي مشكلة هذا الأسلوب؟

يعاني هذا الأسلوب مشكلة أن العلاقة التي تربط العميل بمصرفه هي علاقة مستديمة لا تتغير بشكل مستمر. فالعميل يرتبط بالمصرف بحزمة من الخدمات المصرفية وليس بخدمة واحدة، وبالتالي إذا قام المصرف بتخفيض أسعار الفائدة على الودائع فيما بعد أو رفع أسعار بعض الخدمات المصرفية فإن ذلك يمثل تكلفة إضافية يتحملها العميل إلا أن هذه التكلفة تكون أقل من التكلفة التي قد يتحملها العميل من خلال ترك المصرف والتحول إلى مصرف آخر.

وبالتالي قد تحصل المصارف من استخدام هذا الأسلوب على نتائج مخيبة للأمل، لماذا؟ استناداً للفكرة السابقة التي شرحناها [ولاء العميل للمصرف وعلاقته المستديمة معه وتكاليف ارتفاع التحول من مصرف إلى آخر]، فإن استخدام هذا الأسلوب من قبل المصرف من خلال رفع أسعار الفائدة على الودائع أو تخفيض رسوم الخدمات المصرفية، لا يؤدي إلى زيادة حجم الودائع لأن المودعين لدى المصارف الأخرى قد لا يستجيبوا لذلك للأسباب التي شرحناها. تشير بعض الدراسات إلى أن العوامل التي تؤخذ بالاعتبار عند تعامل العائلات و منشآت الأعمال مع المصرف من الأكثر أهمية إلى الأقل أهمية، بالشكل التالي:

⁵ نزار عبد المجيد البراري، احمد محمد فهمي البر زنجي، 2004، استراتيجيات التسويق ، المفاهيم - الأسس - الوظائف، ط1 ، دار وائل، عمان.



وبالتالي نستنتج أن العامل الأهم بالنسبة للعميل ليس دائماً السعر، فقد تكون هناك عوامل أهم منه مثل توافر الخدمة، الأمان، الألفة والتعود، إمكانية الاقتراض في المستقبل... الخ. وفي هذا الإطار نجد أن المصارف تهتم كثيراً بموضوع دراسة الدوافع السلوكية للعملاء التي تجعلهم يختارون مصرفاً دون سواه.⁶ الأمر الذي يمكن المصرف من زيادة ودائعه التي تعد أهم وأكبر مصادر تمويله.

⁶ محمد الصيرفي، 2007، إدارة المصارف، دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر، الاسكندرية.

أسئلة الفصل الثالث:

أسئلة صح / خطأ True/False

خطأ	صح	السؤال
	✓	1 الودائع هي المصدر التمويلي الأساسي للمصارف
	✓	2 القسم الأكبر من الودائع الجارية هي لعملاء اعتباريين
✓		3 العملاء الاعتباريين لا يقومون بفتح حسابات توفير
	✓	4 للودائع تحت الطلب أشكال مختلفة
	✓	5 تشبه أوامر الدفع القابلة للتداول الشيكات
✓		6 لا تتباين السيولة اللازمة لمقابلة احتمالات السحب باختلاف فئات الودائع
	✓	7 تقتضي الودائع المتغيرة الاحتفاظ بنسبة سيولة أعلى
✓		8 تتميز الودائع الصغيرة عادة بثبات نسبي وباحتمالات نمو أصغر.
	✓	9 تمثل الودائع المشتقة ودائع وهمية تخلقها المصارف عن طريق منح القروض
✓		10 لا تختلف شروط فتح الحساب والإيداع والسحب باختلاف ملكية الوديعة
✓		11 يمكننا تقسيم الودائع حسب النطاق الجغرافي من التعرف على مدى التركيز المصرفي
	✓	12 تتمثل المشكلة التي تواجه إدارة الودائع في المصرف بتناقض أهدافها
	✓	13 الخدمات المصرفية المتعلقة بالودائع التي تقدمها المصارف إلى عملائها عديدة
✓		14 يمكننا معرفة التكلفة المرجحة المتوسطة لأموال المصرف بإتباع مرحلتين
	✓	15 الإيراد الحدي هو الإيراد الذي يحققه المصرف من استثمار الودائع الجديدة
	✓	16 التكلفة الحدية هي التكلفة المضافة اللازمة لجذب ودائع جديدة إلى المصرف
✓		17 تستند استراتيجية التسعير المتغلغل على البدء بسعر مرتفع للمنتج بالشكل الذي يناسب أعلى شريحة سوقية
	✓	18 يمكن للمصارف أن تعتمد على استراتيجية التسعير المتغلغل في منح أسعار فائدة عالية تفوق المعروض في السوق
	✓	19 يمكن للمصارف أن تعتمد على استراتيجية التسعير المتغلغل في منح رسوم خدمة إيداع منخفضة عما هو سائد في السوق
✓		20 يرتبط العميل بالمصرف بخدمة واحدة

أسئلة خيارات متعددة Multiple Choices

- 1) يُستثنى عادة من الودائع المصرفية:
- (أ) المبالغ المودعة من قبل الأشخاص الطبيعيين
 (ب) المبالغ المودعة من الجهات الاعتبارية
 (ج) المبالغ المودعة لقاء إصدار الكفالات.
 (د) لا شيء مما سبق ذكره
- 2) يطلق على الودائع تحت الطلب مسميات مختلفة مثل:
- (أ) حسابات جارية
 (ب) حسابات الشيكات
 (ج) حسابات عند الاطلاع
 (د) كل ما سبق ذكره
- 3) يمكن تصنيف الودائع المصرفية تبعاً لمعيار المنشأ إلى:
- (أ) ودائع أولية ومشتقة
 (ب) ودائع ثابتة ومتغيرة
 (ج) ودائع صغيرة ومتوسطة وكبيرة
 (د) لا شيء مما سبق ذكره
- 4) يمكن تصنيف الودائع المصرفية تبعاً لمعيار الثبات إلى:
- (أ) ودائع أولية ومشتقة
 (ب) ودائع ثابتة ومتغيرة
 (ج) ودائع صغيرة ومتوسطة وكبيرة
 (د) لا شيء مما سبق ذكره
- 5) يمكننا تصنيف الودائع المصرفية تبعاً لمعيار النطاق الجغرافي من:
- (أ) التعرف على جنسية المودعين
 (ب) التعرف على حجم الودائع
 (ج) التعرف على مدى التركيز المصرفي
 (د) لا شيء مما سبق ذكره

6) يمكننا تصنيف الودائع المصرفية تبعاً لمعيار الثبات من:

أ) التعرف على جنسية المودعين

ب) التعرف على حجم الودائع

ج) التعرف على مدى التركيز المصرفي

د) رسم سياسة توظيف الأموال المتجمعة لدى المصرف

7) يستخدم المصرف لتسعير الخدمات المصرفية المرتبطة بالودائع:

أ) أسلوب واجد

ب) أسلوبين

ج) ثلاثة أساليب

د) أربعة أساليب

8) تعاني استراتيجية التسعير المتغلغل مشكلة أن العلاقة التي تربط العميل بمصرفه هي علاقة :

أ) مؤقتة

ب) مستديمة

ج) غير مستقرة

د) شاقولية

أسئلة | قضايا للمناقشة

- ما أهمية الودائع بالنسبة للمصارف؟
- ثمة من يسمي الودائع تحت الطلب بالنقود المصرفية، ولكن لماذا؟
- يشير الواقع الفعلي للمصارف التجارية إلى المنافسة من أجل تسويق الودائع تحت الطلب، لماذا؟
- بماذا تتميز شهادات الإيداع القابلة للتداول عن شهادات الإيداع العادية؟
- ما أهم الأسباب التي تجعل الأفراد يفضلون إيداع أموالهم لدى المصرف؟
- ما الوظائف الأساسية التي يقوم بها قسم الودائع المصرفية؟
- ما العوامل المؤثر في حجم الودائع؟
- ناقش مشكلة أسلوب التسعير المستند للتغلغل في السوق.
- كيف يقوم المصرف بتسعير الخدمات المصرفية المرتبطة بالودائع التي يقدمها لعملائه؟
- بلغت إيداعات مصرف السهول الخضراء 800 مليون ليرة، ولديك تكاليف فوائد الودائع وتكاليف حقوق الملكية في الجدول التالي:

مصدر الأموال	المبلغ (بالمليون)	نسبة تكلفة الأموال
ودائع جارية	250	9%
ودائع توفير	200	11%
ودائع لأجل	100	12%
قروض من السوق النقدي	150	12%
حقوق ملكية	100	21%
	800	

المطلوب (1): حساب المتوسط المرجح لتكلفة هذه الأموال. ثم بفرض أنك علمت أن الاحتياطات النقدية (احتياطي قانوني، نقدية، فقرات برسم التحصيل) تقلل الودائع الجارية بنسبة 12%، وودائع التوفير بنسبة 8%، والودائع لأجل بنسبة 6%، والقروض من السوق النقدي بنسبة 4%، المطلوب (2): حساب متوسط التكلفة المرجحة بعد أخذ هذه الاحتياطات النقدية بالحسبان.

- ❖ بفرض أن أحد المصارف يتوقع الحصول على 25 مليون ليرة كودائع جديدة من خلال إعطاء المودعين سعر فائدة 7%. يقدر المصرف زيادة ودائعه إلى 50 مليون إذا رفع سعر الفائدة إلى 7.5% وإلى 75 مليون عند سعر فائدة 8% وإلى 100 مليون عند سعر فائدة 8.5% وإلى 125 مليون عند سعر فائدة 9%. تقدر إدارة المصرف أنه يمكنها استثمار هذه الودائع بمعدل عائد قدره 10% وذلك من خلال تقديم هذه الودائع كقروض تجارية للغير لمدة سنة. المطلوب:
- مجموع تكلفة الفائدة التي يدفعها المصرف على الودائع الجديدة.

- التكلفة الحدية للودائع الجديدة.
- نسبة التكلفة الحدية.
- الإيرادات الحدية المتوقعة (من استثمار الودائع الجديدة).
- الفرق بين الإيراد الحدي والتكلفة الحدية.
- مجموع الأرباح المتحققة بعد طرح تكلفة الفائدة.

الإجابة	رقم السؤال
د	1
د	2
أ	3
ب	4
ج	5
د	6
ج	7
ب	8



الفصل الرابع: الكمبيالات والحوالات المصرفية Bills of exchange and bank drafts

ملخص الفصل:

يتناول هذا الفصل موضوع الكمبيالات والحوالات المصرفية اللتان تعدان من أهم الخدمات المصرفية التي تقدمها المصارف لعملائها، والدور الأساسي لهاتين الخدمتين في تمويل وتطوير وتنمية المشروعات بمختلف أشكالها. سيتم في هذا الفصل تعريف مفهوم كل من الكمبيالات والحوالات المصرفية وأهميتهما ليس فقط بالنسبة للمصارف وإنما أيضاً بالنسبة لمنشآت الأعمال. سيركز هذا الفصل على التمييز بين خصم الكمبيالات وإعادة خصمها لدى المصرف المركزي. ثم بعد ذلك تأتي ضرورة توضيح بعض الجوانب الفنية المتعلقة بكل من الكمبيالات والحوالات وضرورة توضيح عمل الأقسام المختصة بذلك ضمن المصرف.

المخرجات والأهداف التعليمية:

1. فهم الكمبيالات والحوالات كخدمات مصرفية أساسية
2. إدراك العوامل المؤثرة في استثمارات المصرف في الكمبيالات والحوالات
3. زيادة مهارات المتعلقة ببعض أنظمة التحويل
4. التمييز بين الخصم وإعادة الخصم
5. اتقان آليات تحويل الأموال داخلياً وخارجياً
6. استيعاب عمل أقسام الكمبيالات والحوالات في المصرف

مخطط الفصل:

1. تعريف الكمبيالة.
2. الكمبيالات كأداة استثمارية هامة بالنسبة للمصرف.
3. العوامل المؤثرة في استثمارات المصرف في الكمبيالات.
4. خصم الكمبيالات.
5. إعادة خصم الكمبيالة.
6. تقديم قروض مصرفية بضمان الكمبيالات.
7. وظائف قسم الكمبيالات.
8. تعريف الحوالة المصرفية.
9. البيانات المتضمنة في الحوالة.
10. أنواع الحوالات المصرفية.
11. نظام سويفت SWIFT.
12. وظائف قسم الحوالات المصرفية.

1. تعريف الكمبيالة

الكمبيالة في المفهوم التجاري عبارة عن ورقة تجارية تسمى في بعض البلدان بالسند. تتضمن الكمبيالة تعهد محررها بدفع مبلغ معين بمجرد الإطلاع أو في تاريخ معين أو قابل للتعيين لشخص آخر هو المستفيد أو حامل السند.

ما السند الشائع الاستعمال في سورية؟

سند الأمر أو السند الأذني الذي أطلق عليه القانون لفظ "كمبيالة" بينما يندر استعمال سند السحب في الحياة العملية، ونظراً لتشابه الأحكام القانونية لكل من السندين فإنه يستخدم لفظ "الكمبيالة" ليشير إلى كل منهما معاً.

يمكننا أن نعتبر الكمبيالة انطلاقةً من ذلك أنها تسهيل ائتماني تستمد قوتها وقبولها من توقيعات الأفراد عليها، وهي بهذا الشكل وسيلة من وسائل الائتمان يتولى المصرف التجاري تقديم خدمات متعددة لأصحابها كأن يقوم بتحصيلها نيابة عنهم مقابل عمولة معينة أو أن يخصمها لديه عن طريق شراء حقوق المستفيدين في هذه الأوراق.

ملاحظة: ما الفرق بين السند الأذني (السند لأمر) وسند السحب (السفتجة)؟

لا يتضمن السند الإذني (السند لأمر) سوى طرفين (المحرر والمستفيد)؛ بينما يتضمن سند السحب (السفتجة) ثلاثة أطراف (الساحب والمسحوب عليه والمستفيد)؛ وبذلك، يقوم محرر السند الإذني (السند لأمر) بدوري الساحب والمسحوب عليه، في الوقت نفسه. ولذلك، فإن تحرير السند الإذني (السند لأمر)، يفترض وجود علاقة قانونية واحدة، بين محرر السند والمستفيد؛ بينما إصدار سند السحب، يفترض وجود علاقتين أساسيتين: أولاهما بين الساحب والمسحوب عليه؛ والأخرى بين الساحب والمستفيد.

2. الكمبيالات كأداة استثمارية هامة بالنسبة للمصرف

تعد استثمارات المصرف في الكمبيالات من أفضل استثماراته قصيرة الأجل نظراً لانخفاض مخاطر الاستثمار فيها، فهي تحمل أكثر من توقع، كما أنها لا تتعرض لتقلبات عنيفة في أسعارها مقارنة بالأوراق المالية المعروفة بتقلبات أسعارها. هذا بالإضافة إلى الضمانات التي يحيط بها القانون هذه الأوراق التجارية، فالمسحوب عليه يحرص على السداد في تاريخ الاستحقاق خوفاً من إجراءات البروتستو.

تتميز الكمبيالات بتفاوت قيمتها وتاريخ استحقاقها، وهذا يعطي المصارف فرصة اختيار التشكيلة المناسبة من هذه الأوراق التجارية بما يناسب حاجتها للسيولة على الأمد القصير، إضافة إلى أن ذلك يمنح المصرف إمكانية تجديد قروضه باستمرار. يضاف إلى ذلك إمكانية إعادة خصمها لدى المصرف المركزي في حال حاجته لسيولة. لذلك نجد أن المصرف التجاري يشجع دائماً عمليات خصم الكمبيالات خاصة إذا كانت هذه الكمبيالات قابلة لإعادة الخصم عند المصرف المركزي.

ولكن المصارف لا تتمتع بحرية كاملة بالنسبة لتوظيفات أموالها في الكمبيالات، بل يحدد المصرف المركزي حداً أدنى وحداً أعلى لتوظيفات المصرف التجاري في ذلك، فعندما تنخفض استثمارات المصرف دون هذا الحد يتدخل المصرف المركزي لحث المصرف التجاري على زيادة استثماراته في الأوراق التجارية، وعلى العكس من ذلك عندما تزيد استثمارات المصرف التجاري عن الحد الأعلى حيث يتدخل المصرف المركزي لحث المصرف التجاري على تخفيض استثماراته في هذه الأوراق التجارية.¹

¹ زياد رمضان، محفوظ جودة، 2006، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، الطبعة الثالثة، دار وائل للنشر، عمان.

3. العوامل المؤثرة في استثمارات المصرف في الكمبيالات

يوجد في الواقع مجموعة من العوامل المؤثرة في استثمارات المصرف في خصم الكمبيالات وإعادة خصمها لدى المصرف المركزي، من أهمها:

- معدل خصم الكمبيالات، يمثل نسبة معينة من القيمة الاسمية للكمبيالة يقوم المصرف بخصمها، وفي تاريخ الاستحقاق يحصل المصرف على القيمة الاسمية للكمبيالة كاملةً، وبالتالي يمثل هذا الفرق بين القيمة الاسمية للكمبيالة والقيمة المخصومة إيراداً للمصرف. فكلما كان معدل الخصم أكبر زاد الإيراد الذي يحققه المصرف من استثماراته في الكمبيالات، وهذا بدوره سيدفع المصرف إلى مزيد من الاستثمار في هذه الأوراق التجارية، والعكس بالعكس.
- معدل إعادة خصم الكمبيالات لدى المصرف المركزي، يعد الفرق بين معدل خصم الكمبيالة ومعدل إعادة خصمها لدى المصرف المركزي إيراداً بالنسبة للمصرف وبالتالي كلما ارتفع معدل إعادة الخصم بالنسبة لمعدل الخصم زاد الإيراد الذي يحققه المصرف، الأمر الذي يشجع المصرف على المزيد من عمليات إعادة الخصم لدى المصرف المركزي.
- درجة الوعي المصرفي والعادات والأعراف التجارية، فكلما زاد الوعي المصرفي وكلما كانت العادات والأعراف التجارية مشجعة على استخدام الكمبيالات، زاد المجال أمام المصرف لتوظيف أمواله في هذا المجال.
- انتشار عادة البيع بالتقسيط، كلما انتشر البيع بالتقسيط في المجتمع زادت الحاجة إلى استخدام الكمبيالات باعتبار أن البائع بالتقسيط قد يطلب من المشتري كمبيالة تضمن له حقوقه، وهذا سيزيد من فرصة المصرف لاستثمار أمواله في الكمبيالات التي سيزيد معدل إعادة خصمها لدى المصرف أو على الأقل الطلب من المصرف تحصيلها في تاريخ الاستحقاق.
- عدم وجود مجالات أخرى أمام المصرف لتوظيف أمواله على الأمد القصير، هذا الأمر سيشجع المصرف على مزيد من التوظيفات في الكمبيالات باعتبار أن المصرف لا يمكنه الاكتفاء بالاستثمارات طويلة الأجل، لأن ذلك سيجعل المصرف يواجه مخاطر سيولة قد تهدد وجوده واستمراريته.

4. خصم الكمبيالات

لا يستطيع الحامل الشرعي للورقة التجارية الحصول على القيمة النقدية للورقة قبل حلول استحقاقها، إلا أن الحاجة قد تدعو الحامل الشرعي لهذه الورقة التجارية إلى البحث عن وسيلة يحصل بواسطتها على القيمة النقدية للورقة قبل استحقاقه، وهنا يأتي دور المصرف.

في الواقع، يعد خصم الكمبيالات من أهم الخدمات المصرفية التي يقدمها المصرف لعملائه، حيث يقوم المصرف بدفع القيمة الحالية للكمبيالة في تاريخ يسبق تاريخ الاستحقاق. وبالتالي فإن القيمة التي يدفعها المصرف للعميل الذي يريد خصم الكمبيالة (القيمة المخصومة) هي أقل من قيمتها الاسمية. ويترتب على خصم الكمبيالة أن يصبح المصرف هو صاحب الحق الثابت فيها وبالتالي يجوز له مطالبة المدين بها عند حلول أجلها. كما يتمتع المصرف بحقوق حامل الكمبيالة كافة في مواجهة جميع الموقعين عليها.

ماذا يطلق على الفرق بين القيمتين (الاسمية والمخصومة)؟

يطلق على هذا الفرق اسم مصاريف الخصم أو الأجيو (AGIO)، التي تتكون من عنصرين هما:

- **فائدة الخصم:** تمثل الفائدة الدائنة التي يستحقها المصرف نتيجة تعطيل أمواله لفترة من الوقت دون استثمار، وتحسب من المعادلة التالية:

$$\text{فائدة الخصم} = (\text{معدل الفائدة} \times \text{عدد الأيام} \times \text{القيمة لاسمية}) / 360$$

مثال:

طلب أحد العملاء خصم كمبيالة قيمتها الاسمية مليون ل.س. تستحق بعد 36 يوم، احسب فائدة الخصم إذا كان معدل الفائدة = 10%.

$$\text{فائدة الخصم} = (10\% \times 1000000 \times 36) / 360 = 10000 \text{ ل.س.}$$

- **عمولة الخصم:** تمثل مقابل الخصم والتحصيل في تاريخ الاستحقاق وتحسب بنسبة مئوية من القيمة الاسمية للورقة دون اعتبار للمدة. ومن خلال هذه العمولة تضمن المصارف تحقيق الربح خاصة إذا كان تاريخ استحقاق الورقة التجارية قريباً وبالتالي تكون فوائدها غير مجزية. يلاحظ أن حصول المصرف على العمولة يكون مقابل الخدمة التحصيلية للورقة التجارية وبالالتفاق بين البنك والعميل، في حين أن حصول المصرف على الفوائد يكون مقابل الخدمة الائتمانية التي يقدمها للعميل بقوة القانون.

لخصم الأوراق التجارية نوعان:

- ❖ الخصم العادي الذي يتم بدون أي ضمانات وإنما تعد التوقييع على الكمبيالة هي الضمان.
- ❖ الخصم المضمون للكمبيالة، حيث يقوم المصرف بخصم الكمبيالات مقابل حصول المصرف على ضمانات معينة في الحالات التي يشك فيها المصرف بملاءة الجهات الموقعة على الكمبيالة.

تجدر الإشارة إلى أن المصرف التجاري لا يقبل خصم الكمبيالات جميعها وإنما قبول المصرف بذلك يتوقف على بعض الشروط التي تختلف من بلد إلى آخر باختلاف القوانين والأنظمة المصرفية، ونذكر من هذه الشروط على سبيل المثال لا الحصر:

- استيفاء الشروط الشكلية والقانونية التي يفرضها المصرف المركزي أو القوانين والتشريعات المصرفية في الدولة المعنية.
- أن لا تتجاوز فترة استحقاق الكمبيالة تاريخاً معيناً، ستة أشهر مثلاً.
- أن تكون الكمبيالات المقدمة للخصم ناتجة عن عمليات تجارية تتم بين المدين والدائن وليست ورقة مجاملة يتم تحريرها بغرض خصمها. وتعتبر الكمبيالات أكثر الأوراق التجارية التي يتم خصمها لدى المصارف لأنها تصدر بخصوص علاقات بين التجار.
- أن يتمتع الساحب أي صاحب الورقة المراد خصمها بسمعة طيبة لدى المصرف وكذلك بالنسبة لسمعة المدين (المسحوب عليه).
- ...الخ

5. إعادة خصم الكمبيالة

تعني إعادة خصم الكمبيالة قيام المصرف التجاري بالحصول على قيمة الكمبيالة المخصومة قبل تاريخ الاستحقاق من خلال تقديمها إلى المصرف المركزي. وتقبل المصارف المركزية ذلك طالما توافرت فيها الشروط التي استلزمها هذه المصارف. أما بالنسبة لسعر إعادة الخصم يكون بالطبع أقل من سعر الخصم بهامش يتراوح بين 1% و 2%².

وفي تاريخ استحقاق الكمبيالة المُعاد خصمها يتولى المصرف المركزي تحصيلها والحصول على قيمتها الاسمية. ولكن كيف يتصرف المصرف المركزي في حالة الرفض؟ يقوم باتخاذ إجراءات البروتستو اللازمة ويحمل المصرف التجاري بالقيمة الاسمية للكمبيالة مضافاً إليها مصاريف البروتستو.

ومن أهم الحالات التي يقوم فيها المصرف التجاري بإعادة خصم الكمبيالات:

- عند حاجته إلى السيولة نتيجة بعض الظروف الطارئة.
- عند رغبته بإعادة استثمار قيمة الكمبيالات على شكل قروض لعملائه.

6. تقديم قروض مصرفية بضمان الكمبيالات

يمكن أن تقوم المصارف التجارية بتقديم قروض قصيرة الأجل لعملائها بضمان الكمبيالات المسحوية لصالحهم. تكون عادة مدة هذه القروض لفترة لا تتجاوز تاريخ استحقاق الكمبيالة التي تكون بمثابة ضمان للقرض. ولكن تاريخ استحقاق الكمبيالات مختلف في أغلب الأحيان، وفي هذه الحالة يمكن للمصرف مانح القرض بضمان كمبيالات أن يقوم بتحصيل أية كمبيالة في حال استحقاقها أثناء مدة سريان القرض.

ملاحظة:

سواء كانت الكمبيالات برسم التحصيل أو الخصم أو التأمين بضمانها فهي قابلة للتحويل إلى السيولة عن طريق إعادة خصمها لدى المصرف المركزي مما يعطي المصرف المعني القدرة على تحويل هذا الأصل إلى نقد عند الضرورة.

² خالد أمين عبد الله، 2004، العمليات المصرفية - الطرق المحاسبية الحديثة، الطبعة الخامسة، دار وائل للنشر، عمان.

7. وظائف قسم الكمبيالات

يقوم قسم الكمبيالات في المصرف بالعديد من الوظائف، أهمها:

- استلام الكمبيالات من العملاء والفروع والمراسلين والتأكد من كونها مستوفية للشروط القانونية والشكلية والموضوعية.
- إشعار العملاء بالاستلام، واتخاذ إجراءات الخصم أو التحصيل أو التأمين، والقيام بعملية الحفظ لكل نوع على حدة (الخصم، التحصيل، التأمين).
- متابعة هذه الكمبيالات من إخطار للمدينين قبل مدة كافية من الاستحقاق، واتخاذ إجراءات (البروتستو) في حالات رفض الدفع، وإجراءات التأجيل أو السداد الجزئي أو الإعادة.
- تنظيم ما يخص القسم من مستندات وإشعارات والقيام بالقيود المحاسبية اللازمة وإعداد الكشوف المحاسبية والإحصائية المختلفة.
- متابعة العملاء الخاصين وأصحاب كمبيالات التأمين في حال عدم السداد.
- تولي عملية إعادة الخصم لدى المصرف المركزي عند الحاجة للسيولة.³

ملاحظة: ما مفهوم كمبيالات التأمين؟

تمنح المصارف التجارية تسهيلات ائتمانية بضمان الكمبيالات، وقد تكون هذه التسهيلات على شكل حساب جاري مدين أو قرض يعطى للمودع بضمان الكمبيالات المودعة، أو تأميناً لفتح اعتماد مستندي، أو أية تسهيلات أخرى. ويتولى المصرف تحصيل هذه الكمبيالة نيابةً عن العميل، وعادةً تكون قيمة كمبيالات التأمين أكبر من قيمة التسهيلات الممنوحة بضمانها، ويجب أن تتوافر فيها الشروط الشكلية والقانونية كافةً، وأن تكون حقيقيةً.

³ خالد أمين العبد الله، اسماعيل ابراهيم الطراد، 2006، إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، عمان.

8. تعريف الحوالة المصرفية

يتطلب تمويل العمليات التجارية الدولية أدوات مصرفية معينة لتسديد المدفوعات المترتبة على هذه العمليات. قامت المصارف التجارية في سبيل ذلك بتطوير خدمات مصرفية لعملائها تمكنهم من إنجاز أعمالهم التجارية بالسرعة المطلوبة، وكان من أهم هذه الخدمات الحوالات المصرفية. الحوالة المصرفية هي أمر دفع صادر من المصرف ويطلق عليه المصرف المَحْوَلُ بناءً على طلب أحد عملائه إلى فرع المصرف أو مصرف آخر سواءً داخل البلد أو خارجه يسمى المصرف الدافع طالباً منه دفع مبلغ من المال إلى طرف آخر يطلق عليه المستفيد.

وبالتالي فإن أطراف الحوالة هي على الشكل الآتي:

- **طالب التحويل:** هو الذي يطلب من مصرفه تحويل مبلغ معين لأمر المستفيد، ويتضمن هذا الطلب نوع العملة المراد التحويل بها، ومقدارها واسم المحول إليه المستفيد وعنوانه، بعد أن يكون طالب التحويل قد وفر مبلغ الحوالة أو ما يعادله.
- **المصرف المحول:** هو الذي يقوم بإصدار أمر الدفع إلى أحد فروعها، أو إلى مصرف مراسل لدفع مبلغ معين لأمر المستفيد بناءً على طلب عميله.
- **المصرف الدافع:** هو المصرف الذي يدفع للمستفيد.
- **المستفيد:** هو الطرف الذي صدر أمر الدفع لصالحه.
- **المصرف المغطي في حال وجوده:** هو المصرف الذي يقوم بدفع قيمة الحوالة للمصرف الدافع وذلك في الحالات التي لا يحتفظ بها كل من المصرف المحول والمصرف الدافع بحسابات بعملة الحوالة لدى بعضهم البعض.

نستنتج مما سبق أن أهمية هذه الخدمة المصرفية (الحوالة المصرفية) تتمثل بـ:

- ❖ توفير الوقت بالنسبة لكل من المشتري (طالب التحويل) والبائع (المستفيد) بالنسبة لإيصال الأموال المطلوبة.
- ❖ تخفيض التكاليف، حيث أن تحويل الأموال من خلال الحوالة المصرفية يمكن أن يكون أقل تكلفة من أية وسيلة تحويل أخرى.
- ❖ إنجاز الأعمال التجارية والخدمية بسرعة كبيرة.

9. البيانات المتضمنة في الحوالة

تتضمن الحوالة البيانات الآتية:

- اسم المصرف المرسل (المحول) وعنوانه.
- اسم المصرف الدافع وعنوانه.
- الرقم السري للحوالة.
- التاريخ الذي تم فيه عمل الرقم السري.
- تاريخ الحق.
- مبلغ الحوالة ونوع العملة.
- صيغة الأمر بالدفع.
- اسم المستفيد وعنوانه.
- اسم طالب التحويل.
- طريقة التغطية.
- رقم الحوالة في سجلات المصرف المحول (لغاية المراجعة).
- أية تفاصيل إضافية.

10. أنواع الحوالات المصرفية

تقسم الحوالات التي تصدرها المصارف إلى حوالات صادرة (Outward Transfers) وحوالات واردة (Inward Remittances).

a) الحوالات الصادرة

هي الحوالات التي يصدرها المصرف بناءً على طلب العملاء لصالح مستفيدين في الداخل أو الخارج، وتدفع إما من خلال فروع المصرف نفسه، أو مصارف محلية، أو مصارف أجنبية. وتقسم الحوالات الصادرة بدورها إلى حوالات خارجية وحوالات داخلية.

• الحوالات الصادرة الداخلية

تكون الحوالات الصادرة داخلية عندما يكون المصرف الدافع والمصرف المحول داخل البلد نفسه. كأن يقوم مثلاً شخص ما في مدينة دمشق بتحويل مبلغاً ما لصالح مستفيد في مدينة اللاذقية. وبالتالي فإن هذه الحوالة تمثل أمر دفع داخلي يكون بالعملة المحلية وتكون هذه الحوالة بين الفروع أو بين المصارف المختلفة.

• الحوالات الصادرة الخارجية

تكون الحوالات الصادرة خارجية عندما لا يكون المصرف الدافع والمصرف المحول ضمن البلد نفسه. ويصدر المصرف هذه الحوالات بناءً على طلب عملائه إلى المصارف المرأسلة في الخارج. وتكون هذه الحوالات بالعملة الأجنبية أو ما يعادلها من العملة المحلية.

وبالتالي فإن الحوالات الخارجية تتطلب اتفاقيات بين المصرف المحلي مصدر الحوالة والمصرف الأجنبي المراسل. تتضمن هذه الاتفاقيات كيفية تعامل المصرف مع مراسليه بالنسبة لجميع المعاملات المصرفية والمراسلات المتعلقة بالتحويلات وكيفية تغطيتها.

تقتضي الحوالات الخارجية أن يحتفظ المصرف مصدر الحوالة بحسابات بالعملات الأجنبية الرئيسية (الدولار، اليورو، الجنيه الاسترليني، الين الياباني...) لدى مصرفه المراسل تمكنه من أداء التزاماته بالخارج. يقوم المصرف المحلي بالتأكد من رصيده من العملات الأجنبية لدى المصرف المراسل قبل إصدار أية حوالة خارجية. أما في حال عدم وجود رصيد لدى المصرف المراسل (المصرف الدافع) يتم الطلب من مصرف آخر (المصرف المغطي) بالدفع إلى المصرف المراسل (المصرف الدافع).

لا تكون الحوالات الصادرة الخارجية لأغراض تجارية فقط كسداد ثمن السلع المستوردة، بل يمكن أن تكون أيضاً لأغراض شخصية مثل:

- تحويل مبالغ لتغطية نفقات دراسة طلاب يدرسون في الخارج.
- تحويلات عائلية مثل تحويلات الأبناء لأبائهم مبالغ لتعليمهم في حياتهم المعيشية.
- تحويلات لتغطية نفقات علاج في الخارج.
- تحويلات غير المقيمين إلى بلدانهم الأصلية.
- رواتب وتعويضات الأجانب العاملين في الدولة
- الخ...

هل يستطيع العميل طالب التحويل الطلب من المصرف المحول إلغاء الحوالة أو تعديل بياناتها؟

نعم، عند ذلك يقوم المصرف المحول بمخاطبة المصرف الدافع لإعادة الحوالة، أو إجراء بعض التعديلات عليها، وذلك إن لم تكن الحوالة قد دفعت للمستفيد بعد.

كيف تتم تغطية الحوالات المصرفية الصادرة؟

حين يطلب العميل من المصرف إصدار حوالة، إما أن يدفع هذا العميل للمصرف نقداً المبلغ المراد تحويله، أو يتم خصم المبلغ من حساب العميل لدى المصرف، وفي هذه الحالة يجب معرفة نوع العملة المفتوح بها الحساب لدى المصرف والتأكد من كفاية الرصيد لتغطية مبلغ الحوالة.

يقوم المصرف المحلي بعد ذلك بتحويل المبلغ إلى المستفيد ويكون ذلك من خلال المصرف المراسل، وهنا لا بدّ من تحديد شكل التغطية. ويُقصد بالتغطية كيفية دفع المبلغ وقيدده لصالح المصرف الدافع، الأمر الذي تحكمه اتفاقيات المصارف فيما بينها بالإضافة إلى القوانين المصرفية.

المصرف المغطي هو المصرف الذي يدفع قيمة الحوالة إلى المصرف الدافع الذي يدفع قيمة الحوالة إلى المستفيد، وذلك في حال عدم وجود حساب للمصرف المحول لدى المصرف الدافع. ويجب الإشارة

هنا إلى أن المصرف المغطي قد يكون المصرف الدافع نفسه في حال كان للمصرف المحول حساباً لدى المصرف الدافع.⁴

وبالتالي المصارف الأطراف في الحوالة هي:

- المصرف المحول.
- المصرف الدافع.
- المصرف المغطي.

(b) الحوالات الواردة

تعد الحوالات الصادرة عن المصرف المحول حوالات واردة إلى المصرف الدافع. وبالتالي فإن الحوالات الواردة هي التي ترد إلى المصرف المحلي من فروع والمصارف الأخرى المحلية والأجنبية ليقوم المصرف بدوره بدفعها إلى المستفيدين. يمكن أن ترد هذه الحوالات إلى المصرف إما عبر البريد العادي، أو عبر التلكس، أو من خلال نظام سويفت. يدفع المصرف الحوالة إلى المستفيد بالطرائق الآتية:

- تحويل مبلغ الحوالة إلى حساب العميل لدى المصرف نفسه، في حال كان العميل يملك حساباً لدى المصرف.
 - تحويل مبلغ الحوالة إلى حساب العميل لدى أحد فروع المصرف أو إلى مصارف أخرى للعميل حساب لديها، وذلك حسب تعليمات المصرف المحول.
 - الدفع النقدي للحوالة إلى المستفيد.
- وعندما ترد الحوالات إلى المصرف، فإن أهم المعلومات التي يقوم المصرف بتدقيقها:
- ❖ التأكد أن الحوالة مرسلة إليه فعلاً.
 - ❖ التأكد من صحة المعلومات المتعلقة بالتغطية ومعرفة المصرف المغطي ليتم قيد الحوالة عليه.
 - ❖ التأكد من صحة توقيع معتمد من المفوضين بالتوقيع نيابةً عن المصرف المراسل، وذلك في حالة الحوالات البريدية.
 - ❖ وجود رقم سري مطابق في حال الحوالات البرقية أو عن طريق التلكس.
 - ❖ التأكد من صحة مبلغ الحوالة ونوع العملة.
 - ❖ اسم العميل وعنوانه ورقم حسابه إن وجد.
 - ❖ اسم المحول.
 - ❖ الخ

⁴ محمد حسن حنون، 2007، الأعمال والخدمات المصرفية في المصارف التجارية والإسلامية، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، عمان.

ما أهمية تطوير وحدة مركزية الحوالات المصرفية الواردة؟

تعد الحوالات الواردة بالنسبة لبلد العملاء المستفيدين مورداً كبيراً للعملاء الأجنبية، حيث تؤثر بشكل كبير على ميزان المدفوعات. ولأجل ذلك تحاول المصارف تسهيل دفع مبالغ الحوالات الواردة للمستفيدين بسهولة دونما تأخير.

أنشأت المصارف في هذا السياق وحدة مركزية للحوالات الواردة لخدمة العملاء، وذلك من خلال مراجعة العميل لأي فرع من فروع المصرف المحلي المتصلة مع الحاسوب الرئيسي لمصرف حوالاته والحصول عليها نقداً أو قيدها لحسابه في نفس يوم الإدخال إذا كانت واردة إلى الحساب.

ومن أهم مزايا نظام مركزية الحوالات:

- توفير الأمان وضبط عملية الإدخال والتسديد.
- سهولة وسرعة إدخال البيانات.
- التدقيق الفوري للبيانات المدخلة.
- التسديد الآلي للحوالات الواردة إلى الحساب.
- التسديد المباشر من خلال أي فرع متصل بالحاسب الرئيسي.
- إمكانية الاستفسار عن الحوالات الواردة.
- إصدار الإشعارات وتنفيذ القيود المحاسبية آلياً.
- إصدار التقارير والإحصائيات آلياً.

هل يمكن إلغاء الحوالة الواردة؟

تلغى الحوالة الواردة بعد استلام كتاب موثق برقم سري من المصرف المحول يطلب بموجبه إعادة قيمة الحوالة إليهم في حالة عدم دفعها للمستفيد واستيفاء عمولات الإلغاء إن وجدت. وتشير إلى أن الحوالات المصرفية تصدر إلى المستفيدين في الداخل أو الخارج بواسطة البريد العادي، أو التلكس، أو نظام سويفت.

11. نظام سويفت SWIFT

هو بديل متطور للتلكس ويغطي جميع المراسلات المتعلقة بالتعاملات المالية والمصرفية التي تتم بين المصارف والمؤسسات المالية. ويمكن تعريفه بالشكل التالي: شبكة اتصالات متطورة ومتقدمة جدا تعمل على ربط المصارف ببعضها عبر شبكة منظمة ومحكمة توفر السهولة والسرعة والأمان في الاتصال

ما هي أهم ميزات هذا النظام؟

1. سرعة إنجاز الحوالات ووصولها إلى المستفيدين.
2. توفير عنصر الأمان.
3. الوفرة في التكاليف بالنسبة للمصرف مقارنة بأساليب التحويل الأخرى.

12. وظائف قسم الحوالات المصرفية

يعد قسم الحوالات المصرفية بمثابة همزة وصل بين المصرف نفسه والمصارف الأخرى سواء المصارف المحلية أم المصارف الأجنبية، وذلك من خلال قيامه بالوظائف الآتية:

- تحويل النقود إلى المستفيدين بواسطة الحوالات الصادرة.
 - شراء وبيع الشيكات المصرفية السياحية المسحوبة على أو الصادرة عن مصارف معروفة ولها نشرات توافيق معتمدة.
 - تحصيل الشيكات المصرفية بالعملة المحلية والأجنبية المسحوبة على الفروع / المراسلين.
 - صرف الشيكات المصرفية المسحوبة على المصرف (شيكات مقبولة) من قبل فروع أو مراسليه في الخارج والداخل
 - استلام الحوالات الواردة ودفعها / قيدها للمستفيدين.
 - إصدار الاعتمادات الشخصية واستلامها لدفعها بالكامل أو دفع جزء منها إلى المستفيدين.
 - التعامل بالعملات الأجنبية بيعاً وشراءً.
 - إصدار تصاريح العملة وحفظ سجلاتها في البلدان التي تتطلب أنظمتها ذلك.
- يجب الإشارة أخيراً إلى أن المصارف تقوم بإصدار الشيكات التي تعد إحدى طرائق تحويل الأموال سواء داخل البلد أو خارجه. وقد يفضل العملاء الشيكات على الحوالات المصرفية وذلك لسهولة تداولها وانتقال ملكيتها عن طريق التظهير وأنها تفي بغرض الحوالة.
- تنطبق الأحكام القانونية المتعلقة بالشيكات جميعها على هذا النوع من الشيكات وذلك من حيث: التسطير والتجيير والتقدم. وتصدر هذه الشيكات بناءً على طلب العميل إما في الداخل أو في الخارج.

أسئلة الفصل الرابع:

أسئلة صح / خطأ True/False

خطأ	صح	السؤال	
	✓	تتميز الكمبيالات بتفاوت قيمتها وتاريخ استحقاقها	1
	✓	لا تتعرض الكمبيالات لتقلبات عنيفة في أسعارها مقارنة بالأوراق المالية المعروفة بتقلبات أسعارها	2
✓		تعد استثمارات المصرف في الكمبيالات من أفضل استثماراته طويلة الأجل	3
	✓	لا تتمتع المصارف بحرية كاملة بالنسبة لتوظيفات أموالها في الكمبيالات	4
	✓	لا يتضمن السند الإذني (السند لأمر) سوى طرفين	5
✓		يتضمن سند السحب (السفتجة) أربعة أطراف	6
	✓	يمثل معدل خصم الكمبيالات نسبة معينة من القيمة الاسمية للكمبيالة	7
✓		يمثل الفرق بين القيمة الاسمية للكمبيالة والقيمة المخصومة إيراداً لحامل الكمبيالة	8
	✓	يحصل المصرف في تاريخ الاستحقاق على القيمة الاسمية للكمبيالة كاملة	9
✓		يعد الفرق بين معدل خصم الكمبيالة ومعدل إعادة خصمها لدى المصرف المركزي إيراداً بالنسبة لحامل الكمبيالة	10
✓		كلما انتشر البيع بالتقسيط في المجتمع قلت الحاجة إلى استخدام الكمبيالات	11
	✓	كلما ارتفع معدل إعادة الخصم بالنسبة لمعدل الخصم زاد الإيراد الذي يحققه المصرف	12
	✓	لا يمكن للمصرف الاكتفاء بالاستثمارات طويلة الأجل	13
✓		القيمة التي يدفعها المصرف للعميل الذي يريد خصم الكمبيالة (القيمة المخصومة) هي أكبر من قيمتها الاسمية	14
	✓	تحتسب عمولة الخصم بنسبة مئوية من القيمة الاسمية للورقة دون اعتبار للمدة	15
	✓	حصول المصرف على العمولة يكون مقابل الخدمة التحصيلية للورقة التجارية وبالاتفاق بين البنك والعميل	16
✓		لخصم الأوراق التجارية أربعة أنواع	17
	✓	حصول المصرف على الفوائد يكون مقابل الخدمة الائتمانية التي يقدمها للعميل وبقوة القانون.	18
	✓	تعتبر الكمبيالات أكثر الأوراق التجارية التي يتم خصمها لدى المصارف	19
✓		يقبل المصرف التجاري خصم الكمبيالات جميعها	20

أسئلة خيارات متعددة Multiple Choices

1) تعد استثمارات المصرف في الكمبيالات من أفضل استثماراته قصيرة الأجل نظراً:

(أ) لانخفاض مخاطر الاستثمار فيها

(ب) لارتفاع عائدها الاستثماري

(ج) لانتشارها بشكل كبير

(د) لا شيء مما سبق ذكره

2) تتميز الكمبيالات بـ:

(أ) تفاوت قيمتها

(ب) تفاوت تاريخ استحقاقها

(ج) إمكانية إعادة خصمها

(د) كل ما سبق ذكره

3) بالنسبة لتوظيفات المصرف التجاري في الكمبيالات يحدد المصرف المركزي:

(أ) حداً أدنى

(ب) حداً أعلى

(ج) حداً أدنى وحداً أعلى

(د) لا شيء مما سبق ذكره

4) بالنسبة لتوظيفات المصرف التجاري في الكمبيالات يحدد المصرف المركزي:

(أ) حداً أدنى

(ب) حداً أعلى

(ج) حداً أدنى وحداً أعلى

(د) لا شيء مما سبق ذكره

5) تتضمن الكمبيالة تعهد محررها بدفع مبلغ معين:

(أ) بمجرد الإطلاع

(ب) في تاريخ معين

(ج) قابل للتعيين

(د) كل ما سبق ذكره

6) يتضمن السند الإذني (السند لأمر) :

أ) طرف واحد

ب) طرفين

ج) ثلاثة أطراف

د) أربعة أطراف

7) يتضمن سند السحب (السفتجة) ثلاثة أطراف:

أ) طرف واحد

ب) طرفين

ج) ثلاثة أطراف

د) أربعة أطراف

8) يمثل معدل خصم الكمبيالات نسبة معينة من:

أ) القيمة الاسمية للكمبيالة

ب) القيمة السوقية للكمبيالة

ج) القيمة العادلة للكمبيالة

د) القيمة الدفترية للكمبيالة

أسئلة | قضايا للمناقشة

- عرف الكمبيالة.
- ما السند الشائع الاستعمال في سورية؟
- ما الفرق بين السند الأذني (السند لأمر) وسند السحب (السفجة)؟
- ناقش العوامل المؤثرة في استثمارات المصرف في الكمبيالات؟
- ماذا يطلق على الفرق بين القيمتين (الاسمية والمخصومة)؟
- ناقش أهم شروط قبول المصرف خصم الكمبيالات.
- ناقش فكرة إعادة خصم الكمبيالة.
- ما أهم وظائف قسم الكمبيالات؟
- ما مفهوم كمبيالات التأمين؟

الإجابة الصحيحة	رقم السؤال
د	1
د	2
ج	3
ج	4
د	5
ب	6
ج	7
أ	8



الفصل الخامس: خطابات الضمان (الكفالات المصرفية) Letters of Guarantee

ملخص الفصل:

يتناول هذا الفصل موضوع خطابات الضمان (الكفالات المصرفية) التي تقدمها المصارف لعملائها، والدور الأساسي لهذه الخدمة المصرفية في تطوير وزيادة المشروعات بمختلف أشكالها. يبدأ هذا الفصل بتعريف مفهوم خطابات الضمان (الكفالات المصرفية) وأطراف الخطاب وأهميته ليس فقط بالنسبة للمصرف مقدم هذه الخدمة (المصرف الكفيل) وإنما أيضاً بالنسبة لكل من المستثمر المكفول والمستثمر المستفيد. الأمر يقتضي ضرورة توضيح الضوابط التي في ظلها يتم إصدار والتعامل بخطابات الضمان والمستندات اللازمة لذلك، وكذلك ضرورة التمييز بين الأنواع المختلفة والمتربطة لخطابات الضمان. سيختتم هذا الفصل بعرض مخاطر خطابات الضمان وأهم الوظائف التي يقوم بها قسم خطابات الضمان في المصرف.

المخرجات والأهداف التعليمية:

1. فهم خطابات الضمان (الكفالات المصرفية) كخدمات مصرفية أساسية
2. إدراك أهمية استثمارات المصرف في خطابات الضمان بالنسبة لعملائه
3. اتقان الضوابط المتعلقة بخطابات الضمان
4. التمييز بين الأنواع المختلفة لخطابات الضمان
5. فهم مخاطر خطابات الضمان وضرورة التحوط منها
6. استيعاب وظائف قسم خطابات الضمان في المصرف

مخطط الفصل:

1. تعريف خطابات الضمان (الكفالات المصرفية).
2. أهمية خطابات الضمان (الكفالات المصرفية).
3. ضوابط إصدار خطابات الضمان (الكفالات المصرفية).
4. أنواع خطابات الضمان (الكفالات المصرفية).
5. الاجراءات العملية لإصدار خطابات الضمان (الكفالات المصرفية).
6. أهم المستندات المطلوبة في تنفيذ خطابات الضمان.
7. مخاطر خطابات الضمان.
8. وظائف قسم الكفالات.

مقدمة

تعد خطابات الضمان إحدى الخدمات المصرفية التي تقدمها المصارف التجارية لعملائها، إذ أنها تسهل أعمالهم وتشجع على المزيد من المشروعات الاستثمارية التي لم يكن ممكناً القيام بها لولا خطابات الضمان التي تصدرها المصارف. تلك الخطابات التي زادت الثقة بين الأطراف المتعلقة بمشروع استثماري ما من جهة، وجنبت من جهة أخرى المستثمرين تجميد رؤوس أموال بات بإمكانهم دفعها باتجاه الاستثمار، وبالتالي مزيد من الأرباح. كما أنها مكنت المستثمرين من الحصول على ضمانات تُطلب منهم عند تنفيذ مشروعات استثمارية. ومما زاد انتشار هذه الخدمة المصرفية هو كونها محط ثقة للأطراف جميعها المشتركة في أي مشروع استثماري، باعتبارها صادرة عن مصرف. تمثل خطابات الضمان التزامات عرضية على المصرف تظهر في حساباته النظامية. تصبح هذه الالتزامات حقيقية عندما يخل المكفول بشروط الكفالة، حيث يُطلب حينئذٍ من المصرف دفع قيمة الكفالة. تنتقل بذلك الكفالة من الحسابات النظامية لتدخل مجموع الميزانية:

- إما على شكل زيادة في المطالب على شكل التزام على المصرف اتجاه المستفيد من الخطاب مقابل زيادة جانب الموجودات من خلال إدخال التزام المكفول اتجاه المصرف بالقيمة نفسها؛
- وإما أن يتم الانتقال من الحسابات النظامية إلى مجموع الميزانية في جانب الموجودات فقط، ويكون ذلك من خلال تخفيض حساب النقدية بقيمة الكفالة وإضافة التزام المكفول اتجاه المصرف وبنفس القيمة.

يمكن القول بشكل عام أن سبب ظهور الكفالات المصرفية يعود إلى عدم توافر الأموال (أو الضمانات) اللازمة لتنفيذ بعض الأعمال، الأمر الذي دفع المصارف لتقديم هذه الخدمة التي تعتبر في جوهرها عاملاً مساعداً لإنجاز المشاريع وعنصراً هاماً لتخفيض تكاليف الإنجاز.

1. تعريف خطابات الضمان (الكفالات المصرفية)

تعهد خطي يقدمه المصرف (المصرف الكفيل)، بناء على طلب عميله (المكفول)، إلى جهة معينة (المستفيد)، بأن يدفع (المبلغ) نيابة عن العميل بمجرد مطالبة المستفيد بقيمة الكفالة كاملة أو جزئية خلال مدة (المدة) سريان الكفالة ولنفس (الغرض) الذي أصدرت من أجله. يمكننا أن نستنتج من هذا التعريف أن التزام المصرف هو التزام نقدي وليس القيام بعمل ما، كما نستنتج أن أطراف خطاب الضمان (الكفالة المصرفية) هم كالاتي:

- **المصرف الكفيل:** المصرف المصدر للكفالة الذي يلتزم بدفع قيمتها للمستفيد. هذا الالتزام مستقل عن أي علاقة بين المكفول والجهة المستفيدة. كما يمكن أن نقسم هذا الالتزام إلى التزام أدبي يتمثل بإخبار المصرف عميله المكفول عند مطالبة الجهة المستفيدة وإعطائه فرصة أخيرة لتسوية الخلافات بينه وبين المستفيد؛ والالتزام قانوني بموجب شروط إصدار الكفالة.
- **المكفول:** الجهة التي تطلب من المصرف إصدار كفالة باسمها وعلى كامل مسؤوليتها. وهي أكثر الجهات انتفاعاً من خطاب الضمان الذي يحل محل الشيك المصدق أو التأمين النقدي بالنسبة للمكفول.
- **المستفيد:** الجهة التي تصدر الكفالة لصالحها بالدفع في حال امتناع المكفول عن الوفاء بالتزاماته المنصوص عليها في الكفالة، وهو الجهة الوحيدة التي يحق لها المطالبة بدفع قيمة الكفالة.
- **المبلغ:** يثبت مبلغ الكفالة على متن العقد رقماً وكتابة ويلتزم المصرف بدفع المبلغ أو جزء منه ولكن لا يتجاوزه عند وقوع مطالبة من المستفيد. ولا يجوز تخفيض قيمة الكفالة إلا بموافقة المستفيد، بينما يمكن زيادة قيمتها بدون موافقته.
- **المدة:** تحدد مدة الكفالة بوضوح ولا يجوز إصدار كفالات بدون تحديد مدتها، إلا أن بعض الجهات المستفيدة قد تشترط على مقدمي الكفالات أن تتضمن الكفالة نصاً "أنها غير مشروطة وغير قابلة للنقض وتجدد تلقائياً". هذا النص يلغي تاريخ استحقاق الكفالة. ولا يجوز تعديل مدة الكفالة إلا بموافقة المستفيد.
- **الغرض:** يجب أن يكون الغرض الذي تصدر من أجله الكفالة محدداً وواضحاً وغير قابل للتأويل أو الالتباس وتنتهي الكفالة بانتهائها. فلا يجوز مثلاً أن يكون الغرض ضمان توريد مواد مختلفة دون تحديدها. كما لا يجوز تعديل الغرض من الكفالة إلا بموافقة المستفيد.

- يتضح من التعريف السابق أيضاً التشابه بين خطابات الضمان والاعتمادات المستندية¹ كخدمات تقدمها المصارف لعملائها، ولكن يجب الإشارة أن هاتين الخدمتين المصرفيتين تختلفان في نقاط عدة أهمها:
- إن الغرض الأساسي لخطابات الضمان هو إعطاء الضمان لصاحب المشروع بأن المستثمر المقاول سينفذ المشروع حسب شروط العقد الموقع بينهما، بينما الغرض من الاعتمادات المستندية هو التزام المستورد (المشتري) بتسديد قيمة البضاعة إلى المصدر (البائع) مقابل تقديم مستندات تبين أن المصدر قد شحن البضاعة إلى المستورد.
 - إن المستند الرئيسي في خطابات الضمان هو شهادة من المستفيد من الخطاب تفيد أن المكفول قد فشل في تنفيذ بنود العطاء حسب العقد الموقع بينهما، بينما تعد بوليصة الشحن المستند الرئيسي في الاعتماد المستندي والتي تمثل شحن البضاعة بالإضافة إلى مستندات أخرى.

2. أهمية خطابات الضمان (الكفالات المصرفية)

يتطلب تنفيذ بعض المشروعات مثل بناء المدارس والمستشفيات والجسور وغيرها من المرافق العامة، أن تحصل شركة المقاولات المنفذة لهذه المشروعات على قيمة المشروع مقدماً أو على جزء من منه على الأقل. هذا يقتضي بدوره أن تقوم الجهة التي يُنفذ لصالحها المشروع بطلب ضمانات مقابل هذه المبالغ المدفوعة لشركة المقاولات. هذه الضمانات سواء كانت نقدية أو غير ذلك قد لا تتوافر لدى الجهة منفذة المشروع. وهنا يأتي دور المصارف التي تصدر خطابات ضمان لعملائها من شركات المقاولات، حيث تمثل هذه الخطابات ضماناً لحسن تنفيذ تعاقدهم. لا يقتصر الأمر على عقود المقاولات بل يشمل أنواعاً أخرى من العقود مثل عقود التوريد مثلاً. كما لا يقتصر الأمر على كفالة المصرف لعملائها من الشركات بل يمكن أن يكون المكفول فرداً.

تتمثل إذاً أهمية خطابات الضمان بالنسبة للمكفول بتجنيبه تجميد أموال نقدية لدى الجهات التي ينفذ لصالحها المشروع، وذلك من خلال الحصول على كفالة تضمن التزاماته تجاه هذه الجهات والتي تقبل الكفالات لأنها تحل محل النقود الواجب إيداعها كغطاء أو تأمين بسبب تعهد المصرف الموثوق في حماية العميله. كما يمكن أن نعد خطابات الضمان ككفالات قوية مقارنة بأنواع أخرى من الضمانات، حيث يستمد خطاب الضمان قوته من ملاءة المصرف وقدرته على الدفع ولما يتمتع من احترام الآخرين. لا تقتصر أهمية خطاب الضمان على العميل المكفول بل تشمل المصرف مصدر خطاب الضمان أيضاً. حيث تحصل المصارف على عمولات من العميل المكفول، وذلك مقابل مسؤولية المصرف عن تنفيذ العقد المبرم بين العميل المكفول والمستفيد من خطاب الضمان. أما عن مخاطر خطابات الضمان بالنسبة للمصرف فهي تظهر عند إعسار المكفول وعدم تمكنه من الوفاء بالتزاماته.

¹ سيتم شرح الاعتمادات المستندية في الفصل السادس.

نستنتج من كل ذلك أن خطابات الضمان تقوم بدور مهم في الحياة الاقتصادية فهي من جهة مصدر دخل بالنسبة للمصرف مُصدر هذه الخطابات، ومن جهة أخرى تمنع تجميد رؤوس أموال لفترات طويلة، وبالتالي مزيد من الأموال المتاحة للاستثمار بالنسبة للمستثمر المكفول.

3. ضوابط إصدار خطابات الضمان (الكفالات المصرفية)

تصدر خطابات الضمان عن المصارف التجارية أو المؤسسات المالية المصرح لها بذلك. ومن أهم ضوابط إصدار خطابات الضمان:

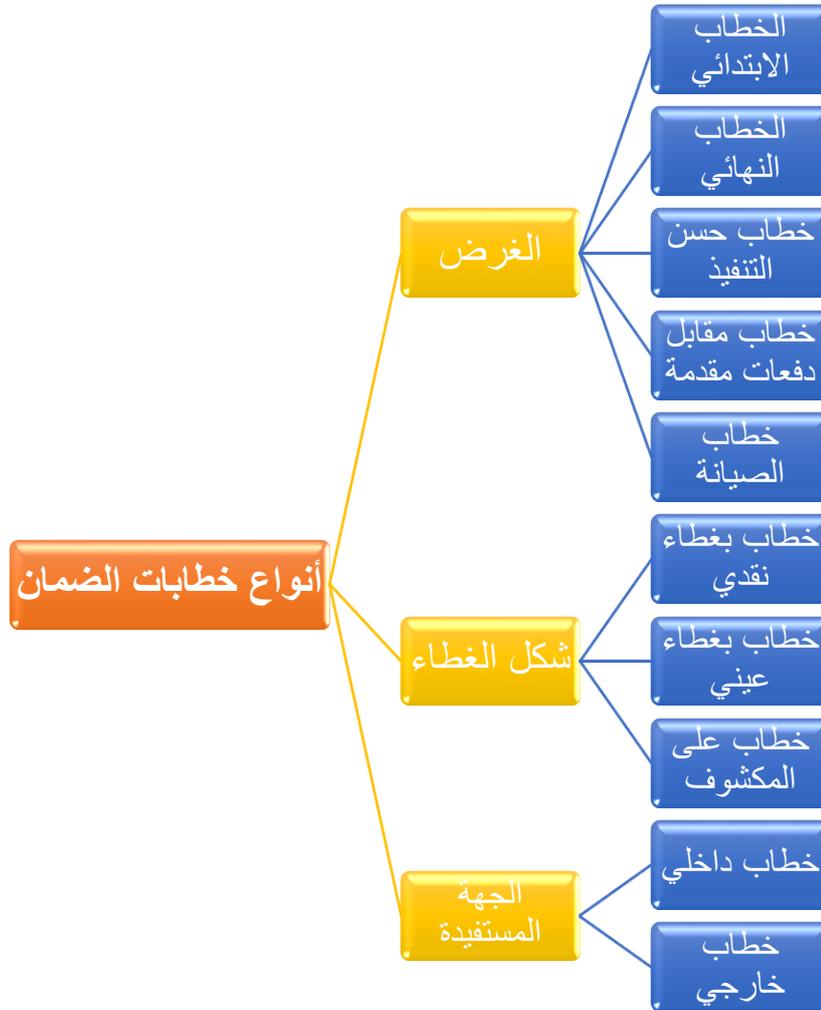
- قد يكون المكفول شخصاً طبيعياً أو اعتبارياً ومن عملاء المصرف وقدم ضماناً للمصرف مقابل منحه الكفالات.
- قد يكون المستفيد شخصاً طبيعياً أو اعتبارياً.
- إذا كان المستفيد شخصاً طبيعياً فيطلب المصرف تأمينات عينية (أوراق مالية مثلاً) تساوي 100% من قيمة الكفالة وذلك لتفادي الخلافات التي من الممكن أن تنشأ بينهما وتجاهل الغرض الأساسي الذي صدرت من أجله الكفالة. وعادة ما تكون التغطية النقدية بين 10 و 15% للكفالة (تغطية المكفول للكفالة).
- أما عندما يكون المستفيد شخصاً اعتبارياً، فإن إصدار الكفالات يكون أقل خطورة لأن مطالبات الجهات الاعتبارية أكثر موضوعية.

أمثلة عن حالات إصدار الكفالات:

حالات المناقصات العامة، أو المزادات العامة، حيث يطلب العملاء كفالات مصرفية ضماناً لجدية العمل.
حالة ضمان كفاءة تنفيذ المشروعات التي التزم العملاء بها، وضمان سدادهم لكافة التزاماتهم بعد التنفيذ، الخ...

4. أنواع خطابات الضمان (الكفالات المصرفية)

ليس هناك حصر شامل لخطابات الضمان لأنها غير متناهية، إذ يمكن أن تطلب من المصرف حينما دعت الحاجة إلى توفير الثقة بين المتعاملين.² وانطلاقاً من الفكرة ذاتها يمكن القول أنه يوجد معايير مختلفة لتصنيف خطابات الضمان، ولكن الغرض من الخطاب وشكل تغطيته أهم هذه المعايير. وتبعاً لذلك يمكننا تصنيف خطابات الضمان كما هو في الشكل الآتي:



الشكل رقم (5-1): أنواع خطابات الضمان (الكفالات المصرفية)

² صلاح الدين حسن السبسي، 2004، قضايا مصرفية معاصرة: الائتمان المصرفي، الضمانات، الاعتمادات المستندية، دار الفكر العربي، القاهرة.

وفيما يلي شرحاً لهذه الأنواع من خطابات الضمان:

• خطاب الضمان الابتدائي

يمكن أن تعلن بعض وزارات أو مؤسسات القطاع العام أو شركات القطاع الخاص عن حاجتها لتنفيذ مشروعات معينة، حيث تحرص هذه الجهات على الإعلان عن ذلك عبر مختلف وسائل الإعلام لكي تضمن إشراك أكبر عدد ممكن من المستثمرين (مقدمي العطاءات). سيمكنها ذلك من تلقي أكبر قدر ممكن من العروض التي يصار إلى المفاضلة بينها وصولاً إلى أفضلها.

ولكي تضمن هذه الجهات (صاحبة العطاءات) إلى جدية العطاءات فإنها تشترط على المستثمرين الراغبين الاشتراك في المناقصة أن تكون عطاءاتهم مصحوبة بتأمين نقدي أو خطاب ضمان يشترط فيه أن يكون خالياً من أي قيد أو شرط وأن يكون المصرف مستعد لأدائه عند الطلب دون الإلتفات إلى أية معارضة من المكفول. ويعد هذا الخطاب أقل مخاطرة من غيره من الخطابات بالنسبة للمصرف.

ولكن متى تتم مطالبة المصرف بسداد قيمة الكفالة المنصوص عليها في خطاب الضمان الابتدائي؟

يحدث ذلك في حالات عدة منها:

- قد ترسو المناقصة على أحد مقدمي العطاءات المكفولين من قبل المصرف، إلا أن هذا المستثمر قد يخالف الشروط المنصوص عليها، كأن يقوم بالامتناع عن توقيع العقد مثلاً.
- يوجد فترة زمنية فاصلة بين تقديم العطاء وتوقيع العقد، خلال هذه الفترة قد تتغير الأسعار بغير صالح المستثمر مقدم العطاء الأمر الذي قد يدفعه إلى الانسحاب من المناقصة.
- قد يكتشف أحد المستثمرين من الذين تقدموا بعطاءات أنه أخطأ في حساب بعض التكاليف التقديرية، الأمر الذي يجعله ينسحب من المناقصة.
- ...الخ

متى ينتهي مفعول خطاب الضمان الابتدائي؟

ينتهي مفعوله عند عدم رسو المناقصة على المستثمر مقدم العطاء، أو في حال رسو المناقصة على المستثمر مقدم العطاء وقيامه بتوقيع العقد.

• خطاب الضمان النهائي

هي التي تُطلب من المستثمر الذي يرسو عليه العطاء، وتطلب لضمان التزامه بتنفيذ الأعمال الواجب عليه القيام بها. وحين يقدم المستثمر هذا الخطاب يرد إليه خطاب الضمان الابتدائي. يبقى خطاب الضمان النهائي ساري المفعول بكامل قيمته إلى حين استحقاقه أو إتمام تنفيذ العقد.

يحدد المصرف المركزي عادةً لكل مصرف تجاري محلي حداً أقصى لالتزاماته بموجب هذا النوع من الضمانات، وذلك على ضوء رأس مال المصرف واحتياطياته، حيث تحرص المصارف على الالتزام بالحد المصرح لها به من المصرف المركزي.

• خطاب الضمان مقابل دفعات مقدّمة

يشترط مقدمو العطاءات أحياناً في عروضهم أن تدفع الجهة صاحبة العطاء نسبة معينة من قيمة العقد ليستعين بها مقدم العطاء في تمويل المشروع، خاصة إذا كان المشروع كبيراً بالنسبة لإمكاناته الذاتية. خطاب الضمان الذي يصدر لكفالة مقدمي العطاءات بعد حصولهم على الدفعات المقدمة لكي يقوموا بتنفيذ العقد يسمى خطاب ضمان الدفعات المقدمة ولا تختلف أحكامه وأركانه عن الخطابات السابقة.³ هذا الخطاب يضمن للجهة المستفيدة استرداد هذه الدفعات المقدمة التي يتفق عادةً على استردادها تدريجياً حسب التقدم في تنفيذ المشروع. وتجدر الإشارة هنا إلى أن قيمة الضمان تنخفض بنسبة الاسترداد نفسها.

• خطاب الضمان المتعلق بحسن التنفيذ

قد تطلب الجهة صاحبة العطاء بالإضافة إلى خطاب الضمان النهائي ضماناً آخر من مقدمي العطاءات، وذلك ضماناً لإنجاز الأعمال وتنفيذها طبقاً للشروط المتفق عليها. يسمى هذا الضمان بضمان حسن التنفيذ.

• خطاب الضمان المتعلق بالصيانة : يصدر هذا النوع من الخطابات لضمان قيام المكفول بإجراء بعض الإصلاحات والصيانة التي قد يتطلبها مشروع سبق الانتهاء من تنفيذه، حيث تطلب الجهة المستفيدة هذا النوع من الخطابات تحسباً لظهور عيوب أو ثغرات في المشروع بعد استلامه، وتكون عادة مدة هذه الكفالة عام كامل.

• خطاب ضمان بغطاء نقدي: يلتزم العميل المكفول بدفع قيمة الكفالة بالكامل أو بنسبة مئوية منها نقداً، أو خصماً من حسابه الجاري، ويحتفظ المصرف بهذا الغطاء في حساب خاص يسمى غطاء "تأمين أو احتياطي" الكفالات.

• خطاب ضمان بغطاء عيني: قد يطلب المصرف مقابل الكفالة أموال عينية مثل الأوراق المالية والتجارية، حيث يحتفظ بها المصرف في محفظته مقابل إصدار الكفالة، وبالطبع يغلب أن تكون القيمة السوقية للأوراق المالية أو القيمة الحالية للأوراق التجارية معادلة أو أكبر قليلاً من قيمة الكفالة. وقد يكون الغطاء أيضاً رهونات عقارية.

• خطاب ضمان على المكشوف: يمثل هذا الخطاب كفالة مصرفية تصدر دون أي غطاء، وذلك إذا كان التعامل مع شركات ذات سمعة جيدة، أو مع عملاء يتصفون بالسمعة الطيبة والملاءة المالية ومثانة المركز المالي.⁴

• خطابات داخلية: هي الخطابات التي تصدر لصالح مستفيدين مقيمين إما بناء على طلب عملاء مقيمين، أو بناء على طلب مراسلين في الخارج، أو عملاء غير مقيمين.

• خطابات خارجية: هي الخطابات التي تصدر لصالح مستفيدين غير مقيمين بناء على طلب عملاء مقيمين.

³ زياد رمضان، محفوظ جودة، 2006، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، الطبعة الثالثة، دار وائل للنشر، عمان.

⁴ خالد أمين العبد الله، 2006، العمليات المصرفية- الطرق المحاسبية الحديثة، دار وائل للنشر، عمان.

5. الإجراءات العملية لإصدار خطابات الضمان (الكفالات المصرفية)

تقتضي عملية إصدار خطابات الضمان (الكفالات المصرفية) الإجراءات الآتية:

- تقديم العميل طلب لإصدار خطاب الضمان بعد توقيعه على النموذج الخاص بذلك والذي يتضمن بيانات مثل: الغرض، المدة، القيمة، الجهة المستفيدة... الخ
- توقيع العميل على تعهد المصرف اتجاه الجهة المستفيدة الذي يحتوي البيانات الموجودة في طلب إصدار الكفالة نفسها.
- استلام موظف خطابات الضمان أو الكفالات طلب العميل بالإضافة إلى التعهد وتديقهما.
- تحويل طلب الإصدار إلى قسم الحسابات الجارية إذا كان للعميل حساب جارٍ في المصرف للتأكد من وجود رصيد كافٍ لتغطية الكفالة، ثم إعادة الطلب إلى قسم خطابات الضمان أو الكفالات.
- رفع طلب الإصدار والتعهد إلى الإدارة العامة لأخذ الموافقة على إصدار خطاب الضمان أو الكفالة.
- تخصص الإدارة العامة حداً أعلى للمبالغ التي يمكن للمصرف أن يكفل بها العميل، كما تحدد نسبة الغطاء النقدي والعمولات والضمانات المطلوبة إذا لزم الأمر.
- تحصيل قيمة التأمين النقدي والعمولات ومصارف البريد والطابع القانونية إما نقداً أو بالقيود على حساب العميل.
- تسجيل خطاب الضمان الصادر في سجل خطابات الضمان الصادرة ويعطي رقماً متسلسلاً.
- طباعة خطاب الضمان على ثلاث نسخ وتوقيعها من المصرف، ثم تعطي النسخة الأولى للمستفيد، والثانية للعميل، والثالثة تبقى لدى المصرف حيث يتم الاحتفاظ بها مع بقية المستندات والمراسلات المتعلقة بالخطاب.

6. أهم المستندات المطلوبة في تنفيذ خطابات الضمان

تعد المستندات الآتية أهم المستندات المطلوبة في تنفيذ خطابات الضمان:

- شهادة فشل المستثمر المكفول بخطاب الضمان في تنفيذ بنود العقد الموقع بينه وبين الجهة صاحبة العطاء أي الجهة المستفيدة من الخطاب. يجب أن تكون هذه الشهادة صحيحة ومستندة لأسباب صحيحة لأن ذلك سيعرض المستفيد لمساءلة قانونية إذا ثبت عدم صحتها.
- كتاب مطالبة من الجهة المستفيدة من خطاب الضمان: يجب أن يصدر هذا الكتاب ويوقع من قبل المستفيد ويطلب بموجبه من المصرف الكفيل دفع قيمة الضمان. كما يجب أن يرفق هذا الكتاب بالشهادة السابقة الذكر.
- شهادة قضائية: هي الشهادة التي يقدمها المستفيد من خطاب الضمان والتي تكون صادرة عن المحكمة، ويجب أن تحمل هذه الشهادة توقيع القاضي أو رئيس المحكمة ولها تاريخ محدد ومختومة بخاتم المحكمة. يجب أن تبين هذه الشهادة أن المستثمر المكفول بموجب خطاب الضمان قد أخل بشروط العطاء. تقدم هذه الشهادة من قبل المستفيد من الضمان في حال نص خطاب الضمان على ذلك.
- مستندات أخرى: يمكن أن ينص خطاب الضمان على مستندات أخرى، وفي هذه الحالة يجب أن يحدد الخطاب هذه الوثائق بشكل واضح وصريح وشروط إصدارها والشروط التي تتضمنها.

7. مخاطر خطابات الضمان

تبدو خطابات الضمان خدمة مصرفية سهلة لا تتطلب على مخاطر، إلا أنها في الواقع تتطلب على مخاطر عدة، نذكر أهمها:

- اختلاف وجهات النظر القانونية للخطاب نتيجة عدم وجود قوانين موحد لهذه الخدمة المصرفية، ويظهر ذلك بشكل خاص عند إصدار كفالات لمصلحة المراسلين نتيجة اختلاف المبادئ القانونية بين بلد وآخر.
- مخاطر صيغة الكفالة مثل عدم دقة كتابتها وما ينتج عن ذلك من التزامات لم يشأ المصرف الالتزام بها. تظهر هذه المشكلة بشكل خاص في الكفالات الخارجية.
- مخاطر طول المدة التي يلتزم المصرف بها وما يطرأ خلالها من تغييرات على مقدرة العميل المكفول بالدفع أو على القيام بالعمل محل الكفالة.

في الواقع، يتم تنفيذ خطابات الضمان من قبل المصارف من خلال دفع قيمتها للمستفيدين، وذلك في حال إعسار المكفولين أو عد قيامهم بتنفيذ التزاماتهم المتفق عليها، أي أن خطاب الضمان يتحول إلى

حساب جاري مدين تحت التسديد في وقت لا يستطيع العميل سداه، أو يصعب عليه تغطيته، وهو بذلك يكون أشد مخاطرة من السلف النقدية والتسهيلات بالحساب الجاري مدين.⁵

8. وظائف قسم الكفالات

- إصدار الكفالات، وإلغاؤها، والقيام بالتعديل عليها من تمديد أو تخفيض أو زيادة.
- استيفاء التأمينات (الغطاء) على الكفالات، وتحصيل العمولات، ومتابعة الاستحقاق والاسترداد.
- تزويد العملاء بالكشوف والبيانات اللازمة، وتنظيم الإشعارات ومستندات القيد ومسك السجلات اللازمة.
- إجراء المطابقات اليومية والدورية وتنفيذ تعليمات إدارة المصرف المعني والمصرف المركزي فيما يتعلق بالكفالات الصادرة بالعملة المحلية أو الأجنبية.

⁵ خالد أمين العبد الله، اسماعيل ابراهيم الطراد، 2006، إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، عمان.

أسئلة الفصل الخامس:

أسئلة صح / خطأ True/False

خطأ	صح	السؤال
	✓	1 تمثّل خطابات الضمان التزامات عرضية على المصرف تظهر في حساباته النظامية
	✓	2 تصبح الالتزامات المترتبة على خطابات الضمان حقيقية عندما يخل المكفول بشروط الكفالة
✓		3 التزام المصرف الناتج عن الكفالات المصرفية هو القيام بعمل ما
	✓	4 يمكن القول بشكل عام أن سبب ظهور الكفالات المصرفية يعود إلى عدم توافر الأموال (أو الضمانات) اللازمة لتنفيذ بعض الأعمال
	✓	5 لا يجوز تخفيض قيمة الكفالة إلا بموافقة المستفيد
✓		6 لا يمكن زيادة قيمة الكفالة بدون موافقة المستفيد
	✓	7 لا يجوز تعديل مدة الكفالة إلا بموافقة المستفيد
✓		8 تعد الكفالات المصرفية عاملاً مساعداً لإنجاز المشاريع، إلا أنها تزيد تكاليف الإنجاز
	✓	9 لا يجوز تعديل الغرض من الكفالة إلا بموافقة المستفيد
✓		10 تعد بوليصة الشحن المستند الرئيسي في الكفالات المصرفية
✓		11 تقتصر الكفالات المصرفية على عقود المقاولات
	✓	12 يكون المستفيد من الكفالات المصرفية شخصاً طبيعياً أو اعتبارياً
	✓	13 قد يكون المكفول شخصاً طبيعياً أو اعتبارياً
✓		14 تقتصر الكفالات المصرفية على العملاء من الشركات
	✓	15 خطابات الضمان غير متناهية
	✓	16 يبقى خطاب الضمان النهائي ساري المفعول بكامل قيمته إلى حين استحقاقه أو إتمام تنفيذ العقد
✓		17 تصدر الخطابات الخارجية لصالح مستفيدين مقيمين بناء على طلب عملاء مقيمين
	✓	18 الغرض من الخطاب وشكل تغطيته أهم معايير تصنيف خطابات الضمان
	✓	19 يحتوي تعهد المصرف اتجاه الجهة المستفيدة البيانات نفسها في طلب إصدار الكفالة
✓		20 لا تتطوي خطابات الضمان على مخاطر

أسئلة خيارات متعددة Multiple Choices

- 1) مما زاد انتشار خطابات الضمان (الكفالات المصرفية) هو:
- (أ) ثقة للأطراف جميعها بالمصرف
 (ب) ارتفاع عائدها الاستثماري
 (ج) سرعتها
 (د) لا شيء مما سبق ذكره
- 2) لانتقال خطابات الضمان (الكفالات المصرفية) من الحسابات النظامية إلى مجموع الميزانية:
- (أ) شكل واحد
 (ب) شكلان
 (ج) ثلاثة أشكال
 (د) أربعة أشكال
- 3) يمكن أن نقسم الالتزام الناتج عن خطابات الضمان (الكفالات المصرفية) إلى:
- (أ) التزام أدبي والتزام قانوني
 (ب) التزام اقتصادي والتزام إداري
 (ج) التزام رياضي والتزام إداري
 (د) التزام اقتصادي والتزام مالي
- 4) المستند الرئيسي في خطابات الضمان هو:
- (أ) الكمبيالة
 (ب) بوليصة التأمين
 (ج) الشيكات
 (د) لا شيء مما سبق ذكره
- 5) يستمد خطاب الضمان قوته من:
- (أ) ملاءة المصرف
 (ب) قدرة المصرف على الدفع
 (ج) احترام المجتمع للمصرف
 (د) كل ما سبق ذكره

6) إذا كان المستفيد شخصاً طبيعياً يطالب المصرف تأمينات عينية تساوي:

أ) 100% من قيمة الكفالة

ب) 200% من قيمة الكفالة

ج) 400% من قيمة الكفالة

د) 500% من قيمة الكفالة

7) قد يكون المكفول شخصاً:

أ) طبيعياً

ب) اعتبارياً

ج) لا شيء مما سبق ذكره

د) كل ما سبق ذكره

8) ينتهي مفعول خطاب الضمان الابتدائي في حال:

أ) عدم رسو المناقصة على المستثمر مقدم العطاء

ب) رسو المناقصة على المستثمر مقدم العطاء وتوقيع العقد

ج) لا شيء مما سبق ذكره

د) كل ما سبق ذكره

أسئلة | قضايا للمناقشة

- كيف تنتقل الكفالة من الحسابات النظامية لتدخل مجموع الميزانية؟
- ما تعريف خطابات الضمان (الكفالات المصرفية)؟
- ما هي أطراف خطاب الضمان (الكفالة المصرفية)؟
- ناقش الاختلاف بين خطابات الضمان والاعتمادات المستندية.
- ما أهمية خطابات الضمان (الكفالات المصرفية)؟
- ما أهم ضوابط إصدار خطابات الضمان (الكفالات المصرفية)؟
- اعط أمثلة عن حالات إصدار الكفالات؟
- ما أنواع خطابات الضمان (الكفالات المصرفية)؟ وما مفهوم كل منها باختصار؟
- متى تتم مطالبة المصرف بسداد قيمة الكفالة المنصوص عليها في خطاب الضمان الابتدائي؟
- متى ينتهي مفعول خطاب الضمان الابتدائي؟
- ناقش الإجراءات العملية لإصدار خطابات الضمان (الكفالات المصرفية)؟
- ما أهم المستندات المطلوبة في تنفيذ خطابات الضمان؟
- ناقش مخاطر خطابات الضمان.
- ما أهم وظائف قسم الكفالات؟

الإجابة الصحيحة	رقم السؤال
د	1
ب	2
أ	3
د	4
د	5
أ	6
د	7
د	8



الفصل السادس: الاعتمادات المستندية Documentary Credit

ملخص الفصل:

يتناول هذا الفصل موضوع الاعتمادات المستندية كخدمة مصرفية ساهمت بشكل ملموس في تطوير التجارة الدولية وإعطائها مزيداً من الثقة بالنسبة للجهات المتعلقة بها كافة. يبدأ هذا الفصل بتعريف مفهوم الاعتمادات المستندية بعد استعراض الطرائق التقليدية لتمويل التجارة الدولية، وتبيان أهميته في تطوير التجارة الدولية. ثم بعد ذلك تأتي ضرورة توضيح الخطوات اللازمة لفتح اعتماد مستندي سواء من خلال مصرف واحد أو من خلال مصرفين، وتوضيح المستندات والإجراءات اللازمة لذلك، وكذلك أنواع الاعتمادات المصرفية تبعاً لمعايير متعددة ومختلفة، لينتهي الفصل باستعراض الوظائف المختلفة لقسم الاعتمادات المستندية في المصرف.

المخرجات والأهداف التعليمية:

1. إدراك طرائق تمويل التجارة الدولية
2. فهم الاعتماد المستندي كأفضل طرائق تمويل التجارة الدولية
3. التمييز بين الأنواع المختلفة للاعتمادات المستندية
4. فهم خطوات تنفيذ الاعتمادات المستندية
5. اتقان الإجراءات اللازمة لفتح الاعتماد المستندي
6. استيعاب العملات المختلفة المتعلقة بالاعتماد المستندي

مخطط الفصل:

1. الطرائق الأخرى المستخدمة في تمويل عمليات التجارة الدولية ومشكلاتها.
2. تعريف الاعتماد المستندي.
3. أطراف الاعتماد المستندي.
4. أهمية الاعتماد المستندي.
5. خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من مصرف واحد.
6. خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من مصرفين.
7. أنواع الاعتمادات المستندية.
8. المستندات المتعلقة بالاعتماد المستندي.
9. إجراءات فتح الاعتماد المستندي.
10. العملات التي تتضمنها الاعتمادات المستندية.
11. وظائف قسم الاعتمادات المستندية في المصارف.

مقدمة

تعد الاعتمادات المستندية إحدى الخدمات المصرفية التي تقدمها المصارف التجارية لعملائها، إذ أنها تسمح بتمويل عمليات التجارة الدولية (استيراد - تصدير) بشكل آمن بالنسبة للأطراف المشتركة في أية عملية استيراد أو تصدير. وبالتالي فإن الاعتمادات المستندية تشكل إحدى الوسائل التي تتبعها المصارف التجارية لتمويل التجارة الدولية، حيث تشكل هذه الاعتمادات التزامات عرضية على المصرف تظهر في حساباته النظامية.

ولكن هذا لا يعني أنه لم تكن هناك تجارة دولية قبل أن تقوم المصارف التجارية بتقديم هذه الخدمة. في الواقع يوجد طرائق أخرى عدة يمكن الاعتماد عليها في تمويل عمليات الاستيراد والتصدير، ولكن المشكلات الناجمة عن استخدام هذه الطرائق دفعت المصارف إلى تطوير خدمة الاعتمادات المستندية. والسؤال الآن ما أهم تلك الطرائق الأخرى المستخدمة في تمويل عمليات التجارة الدولية؟ وما أهم مشكلاتها؟

1. الطرائق الأخرى المستخدمة في تمويل عمليات التجارة الدولية ومشكلاتها

تتعدد الطرائق المستخدمة في تمويل عمليات التجارة الدولية، ولكل من هذه الطرائق مشكلاتها الخاصة بها، نذكر فيما يلي أهم هذه الطرائق وأهم المشكلات الخاصة بكل طريقة¹:

- a.** تحويل المستورد المحلي قيمة البضاعة للمصدر الأجنبي عند طلبها
- يمكن للمستورد المحلي أن يقوم باستيراد البضاعة من الخارج من خلال تحويله قيمة البضاعة إلى المصدر الأجنبي عند طلبها، ولكن هذه الطريقة يتولد عنها المشكلات الآتية:
- تجميد المستورد المحلي ثمن البضاعة لفترة زمنية تمتد من تاريخ إرساله قيمة البضاعة حتى استلام البضاعة وبيعها، وهذا سيعطي المصدر الأجنبي فرصة استثمار قيمة البضاعة قبل شحنها للمستورد المحلي.
 - احتمال ارتفاع ثمن البضاعة المراد استيرادها بعد أن يكون المستورد المحلي قد أرسل قيمتها إلى المصدر الأجنبي، وهنا قد يتأخر المصدر الأجنبي بشحن البضاعة إلى المستورد المحلي ريثما يقوم هذا الأخير بتحويلات تغطي ارتفاع ثمن البضاعة، وخلال هذه الفترة ستكون قيمة البضاعة بمثابة رأس مال معطل بالنسبة للمستورد المحلي، في حين يمكن للمصدر الأجنبي استثمارها والحصول على عائد استثماري منها.
 - عندما يستلم المستورد المحلي البضاعة قد يجدها غير مطابقة للمواصفات المتفق عليها كلياً أو جزئياً، وفي هذه الحالة لن يستطيع استرجاع قيمة البضاعة التي سبق له أن قام بتحويلها إلى المصدر الأجنبي إلا من خلال دعاوى قضائية في بلد المصدر، وهذا قد يكون مكلفاً جداً بالنسبة للمستورد المحلي.
- b.** شحن المصدر الأجنبي البضاعة إلى بلد المستورد وطلب تسديد قيمتها عند الاستلام
- تعد هذه الطريقة معاكسة للطريقة السابقة، إذ يمكن أن يبادر المصدر الأجنبي إلى شحن البضاعة المنفق عليها إلى المستورد قبل استلام قيمتها. هذه الطريقة تقود إلى مجموعة من المشكلات أهمها:
- تجميد المصدر الأجنبي أمواله المتمثلة بقيمة البضاعة لفترة زمنية تمتد من تاريخ شحن البضاعة حتى استلام قيمتها.
 - احتمال انخفاض أسعار البضاعة قبل استلامها من قبل المستورد المحلي، وفي هذه الحالة قد يمتنع هذا الأخير عن استلامها بالسعر المنفق عليه وإنما قد يطلب دفع قيمتها بالسعر الجديد، وبالتالي قد يجد المصدر الأجنبي نفسه مضطراً لبيعها بأسعار منخفضة تجنباً لمزيد من التكاليف التي قد يتحملها المصدر الأجنبي مثل: تكاليف التخزين، تكاليف التأمين، تكاليف إعادة شحنها إلى بلده أو إلى بلد آخر... الخ

¹ صلاح الدين حسن السيسى، 2004، قضايا مصرفية معاصرة: الائتمان المصرفي، الضمانات المصرفية، الاعتمادات المستندية، دار الفكر العربي، القاهرة.

- c.** قيام المصدر الأجنبي بسحب كمبيالة على المستورد المحلي تستحق فور استلام مستندات الشحن أو بعد فترة معينة من الزمن متفق عليها
- تأتي هذه الطريقة كمحاولة للتخفيف من المشكلات الناجمة عن الطريقة السابقة، حيث لا يستطيع المستورد المحلي حسب هذه الطريقة استلام البضاعة المستوردة إلا بعد دفع قيمة الكمبيالة أو قبولها. ولكن هذه الطريقة تقود بدورها إلى المشكلات الآتية:
- في حال عدم قبول المستورد المحلي الكمبيالة، سيدد المصدر الأجنبي نفسه مضطراً لبيع بضاعته بثمن أقل تلافياً لمشكلات التخزين والتأمين أو إعادة شحنها التي أشرنا إليها في الفقرة السابقة.
 - قد تستحق الكمبيالة بعد فترة زمنية معينة، وقد يتم قبولها من قبل المستورد المحلي واستلام هذا الأخير البضاعة، ولكن قد يكون المستورد المحلي فيما بعد غير قادر على سداد قيمة البضاعة نتيجة تغير مركزه المالي.

ماذا نستنتج مما سبق؟

نستنتج أن لكل من الطرائق التي ذكرناها مشكلاتها الخاصة بها وأن قدرة الطرف الآخر على سداد التزاماته يمثل أهم ما يجب أن يحتاط له كل من المستورد المحلي والمصدر الأجنبي. انطلاقاً من ذلك، طورت المصارف التجارية فكرة الاعتمادات المستندية.

2. تعريف الاعتماد المستندي

تعهد مكتوب صادر من مصرف يسمى (المصدر) بناءً على طلب المشتري (مقدم الطلب) لصالح البائع أو المستفيد، وذلك بدفع مبلغ محدد خلال فترة معينة إلى بائع البضاعة حين تقديم مستندات البضاعة التي يجب أن تكون مطابقة لشروط الاعتماد.

سمي الاعتماد المستندي بهذا الاسم لأنه يتطلب تقديم مستندات تبين انتقال ملكية البضاعة موضوع المبادلة. ويختلف الاعتماد المستندي عن الاعتماد العادي الذي يتطلب فقط تقديم إيصال باستلام المبلغ أو سحب القيمة.

يشكل الاعتماد المستندي معاملة منفصلة عن عقد البيع أو غيره من العقود التي تكون الأساس للاعتماد، والمصارف غير ملزمة بهذه العقود. كما أن المصارف تسعى لكي يكون خطاب الاعتماد المستندي كاملاً ودقيقاً، وألاً يتضمن تفاصيل كثيرة زائدة عن الحاجة الضرورية تلافياً للالتباس وسوء الفهم.²

يمكن القول بصورة عامة أن الاعتماد المستندي يقوم على النقاط الآتية:

- طلب المستورد المحلي فتح اعتماد لصالح المصدر الأجنبي.

² زياد رمضان، محفوظ جودة، 2006، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، الطبعة الثالثة، دار وائل للنشر، عمان.

- تعهد المصرف مصدر الاعتماد بدفع قيمة البضاعة المستوردة إلى المصدر الأجنبي مباشرة أو إلى مصرف أجنبي في بلد المصدر (المصرف المراسل) مجرد تقديم مستندات البضاعة المستوردة والمطابقة لشروط الاعتماد.
- يتمكن المصدر الأجنبي من استلام قيمة البضاعة بمجرد تقديم مستندات الشحن إلى المصرف المراسل أو لمصرف المستورد والموجود في بلده.
- لا يقوم المصرف مصدر الاعتماد بالإفراج عن البضاعة المستوردة إلا بعد سداد المستورد المحلي لقيمتها.

ماذا نستنتج من ذلك؟

- يحقق الاعتماد المستندي الأمان لكل من المستورد والمصدر..
- يخلق الاعتماد المستندي ائتماناً لكل من المصدر والمستورد، فبالنسبة للمستورد، يغطي جزءاً من قيمة الاعتماد. وبالنسبة للمصدر، فإن الاعتماد يسمح له أن يطلب من مصرفه ائتماناً يمول به صادراته.

3. أطراف الاعتماد المستندي

- **المستورد:** هو الذي يطلب فتح الاعتماد المستندي الذي يعد عقداً بينه وبين المصرف فاتح الاعتماد. يتضمن الاعتماد جميع النقاط التي يطلبها المستورد من المصدر.
- **المصرف فاتح الاعتماد:** المصرف الذي يقدم إليه المستورد طلب فتح الاعتماد، وفي حال موافقة المصرف على طلب المستورد وموافقة المستورد على شروط المصرف، يتم فتح الاعتماد وإرساله مباشرة إلى المصدر أو إلى المصرف المراسل في بلد المصدر.
- **المصدر:** هو البائع الذي يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد خلال فترة صلاحيته، وفي حال وجود مصرف مراسل فإنه يتم تبليغ المصدر بكتاب من المصرف المراسل الذي يعد بمثابة عقد بين المصرف المراسل والمصدر الأجنبي (المستفيد) وبموجبه يستلم المصدر قيمة البضاعة عند تقديم المستندات المطابقة لشروط الاعتماد.
- **المصرف المراسل:** هو المصرف الذي يبلغ المصدر (المستفيد) بالاعتماد الوارد إليه من المصرف المصدر للاعتماد. وفي هذه الحالة لا يترتب عليه أي مسؤوليات، وإنما يلعب فقط دور الوسيط بين المصرف فاتح الاعتماد والمصدر. ولكن قد يضيف المصرف المراسل تعزيره للاعتماد فيصبح ملتزماً بما التزم به المصرف المصدر للاعتماد، وهنا يسمى بالمصرف المعزز. أي أن المصرف المراسل في هذه الحالة يضمن للمصدر دفع قيمة المستندات عند تقديمها له ضمن شروط الاعتماد، وتسمى هذه العملية بشراء المستندات.

4. أهمية الاعتماد المستندي

لا شك أن أهمية الاعتماد المستندي تتبع من دوره الكبير في تمويل التجارة الدولية، حيث يمكن تصنيف هذه الأهمية في أربع مجموعات:

- **المجموعة الأولى:** بالنسبة للمستورد ففتح الاعتماد
 - يكون المستورد من خلال الاعتماد المستندي واثقاً من مطابقة البضاعة المستوردة للشروط المتفق عليها، خاصة عندما يطلب شهادة معاينة من مؤسسة تمارس أعمال الكشف والتأكد من المواصفات حسب الشروط المتفق عليها في الاعتماد.
 - ثقته من امتلاك مستندات مطابقة للشروط مثل الفواتير المصادق عليها أصولاً وشهادة المنشأ، وهذا يعفيه من غرامات قد تفرضها الدولة عليه في حال مخافة هذه المستندات أو نقصها.
 - لا يضطر لدفع قيمة الاعتماد مسبقاً لفترة زمنية معينة تحددها علاقته بالمصرف بشكل أساسي، وإنما يقوم بذلك عند استلام البضاعة.
 - يضمن عدم دفع المصرف الفاتح للاعتماد لقيمة البضاعة المتعاقد على استيرادها إلا بتقديم وثائق شحن البضاعة بشكل مطابق للشروط الواردة في الاعتماد المستندي المفتوح لديه³.
- **المجموعة الثانية:** بالنسبة للمصدر الأجنبي
 - التأكد من بيع بضاعته وعدم تكديسها في المستودعات.
 - التحوط من مخاطر انخفاض سعر البضاعة في حال تدهور الأسعار، حيث يضمن حصوله على قيمة البضاعة المتفق عليها عند استلام المستورد لها.
 - الحصول على تسهيلات مصرفية لتجهيز البضاعة مقابل الاعتماد الذي تم فتحه لصالحه.
- **المجموعة الثالثة:** بالنسبة للمصارف
 - يحصل المصرف من خلال الاعتمادات المستندية على عمولات وتأمينات على البضاعة المستوردة موضوع الاعتماد. تشكل هذه العمولات والتأمينات مورداً تمويلياً يمكن للمصرف استثماره بالإضافة إلى فائدة ذلك فيما يخص سيولة المصرف.
- **المجموعة الرابعة:** بالنسبة للتجارة الدولية
 - تسهل الاعتمادات المستندية التجارة الدولية وتساعد في انتشارها وتطورها، حيث تلعب المصارف دور الوسيط الذي يثق به كل من المصدر الذي يقبض ثمن البضاعة عند شحنها والمستورد الذي لا يدفع ثمن البضاعة إلا عند استلام الوثائق الخاصة بها.

³ كتوش عاشور ، فورين حاج قويدر، 2006، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية- حالة مؤسسة SNVI، الملتقى الدولي حول دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية - الجزائر.

5. خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من مصرف واحد

يمكن تقسيم خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي بالاعتماد على مصرف واحد إلى أربع مراحل:

• المرحلة الأولى: مرحلة العقد التجاري الأصلي

هو العقد المبرم بين المستورد والمصدر، حيث يبين هذا العقد كيفية تسوية ثمن البضاعة وكيفية تقديم المصرف التزاماته للمستفيد من الاعتماد أي للمصدر (الدفع نقداً عند ورود المستندات، قبول كمبيالة). كما يبين الفترة التي يبقى فيها المصرف ملتزماً أمام المستفيد، والمكان الواجب تقديم المستندات فيه، المكان الذي يفي المصرف بالتزاماته... الخ من التفاصيل.

• المرحلة الثانية: فتح الاعتماد المستندي

يطلب المستورد من المصرف فتح اعتماد مستندي لصالح المصدر.

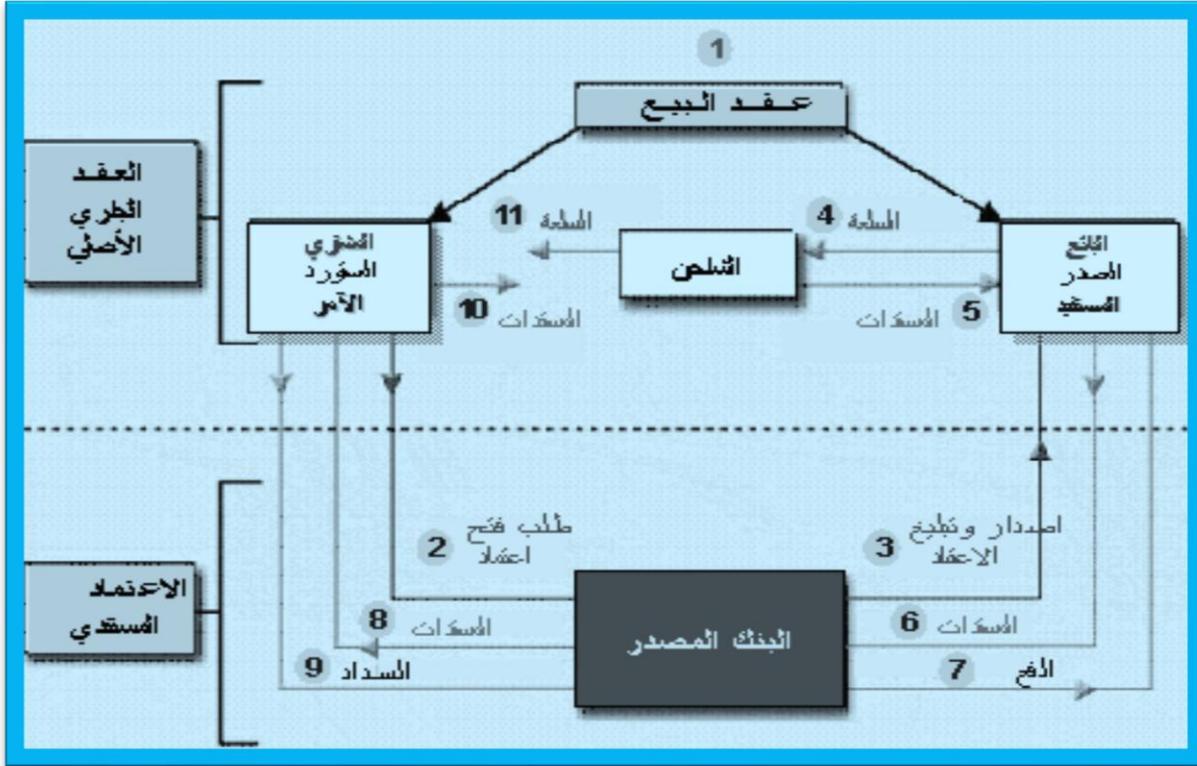
• المرحلة الثالثة: تبليغ الاعتماد المستندي

يقوم مصرف المستورد بإصدار الاعتماد ويرسل خطاب الاعتماد إلى المصدر مباشرة متضمناً الإخطار بحقوق والتزامات كل من المصرف المصدر للاعتماد والمستفيد من الاعتماد.

• المرحلة الرابعة: تنفيذ الاعتماد المستندي

يقوم المصدر بشحن البضاعة وتقديم المستندات المتعلقة بذلك إلى المصرف ليتولى فحصها وقبولها في حال استيفائها للشروط. ثم يدفع المصرف المبلغ المدون في الخطاب، أو يقبل كمبيالة أو يخصمها، حسبما هو متفق عليه بالاعتماد. ثم ينقل المصرف هذه المستندات إلى المستورد الذي يرده للمصرف ما دفعه هذا الأخير بالإضافة للمصاريف المترتبة على ذلك، ويستطيع المستورد عن طريق هذه المستندات استلام البضاعة.

يمكن تلخيص الخطوات بالشكل الآتي:



الشكل رقم (6-1): خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من مصرف واحد

6. خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من مصرفين

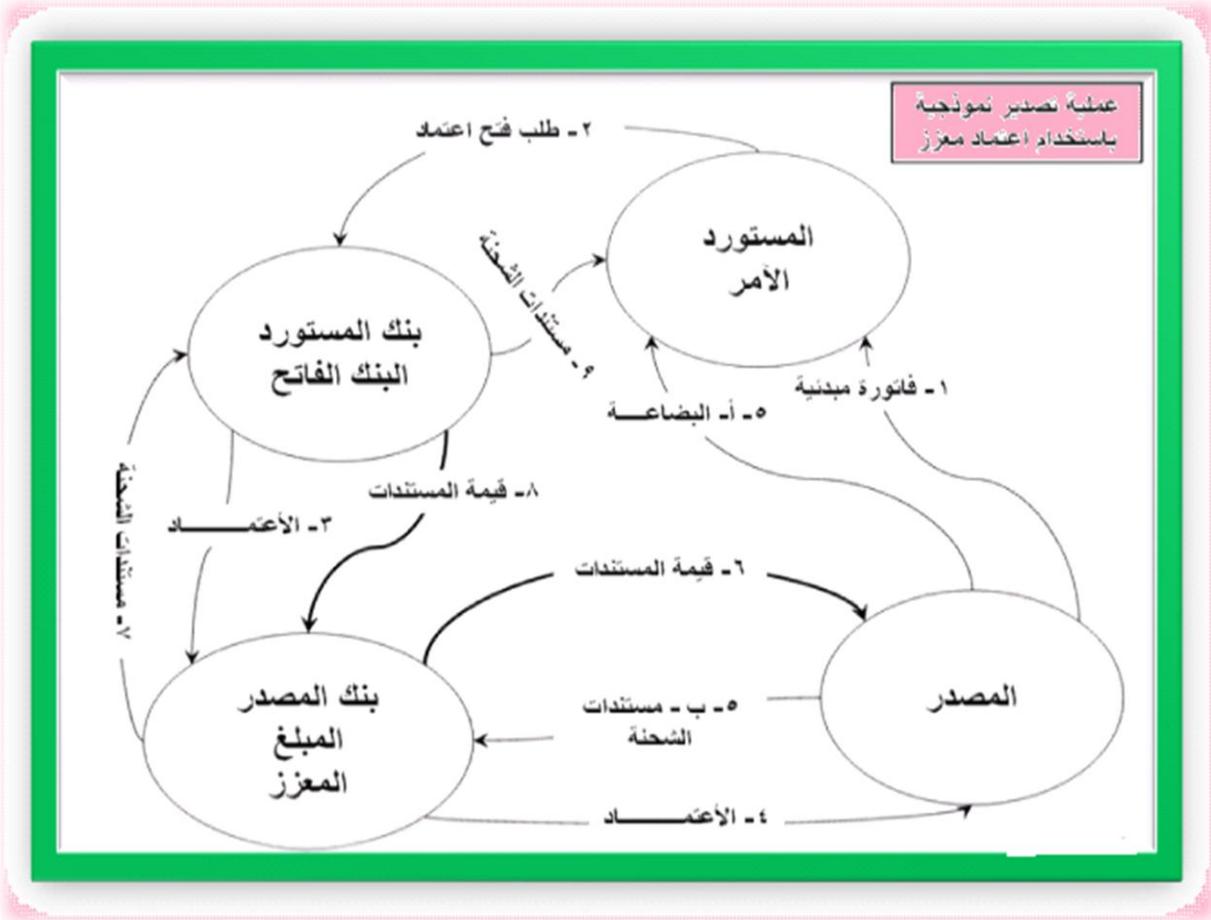
لا يقوم المصرف مصدر الاعتماد غالباً بتبليغه مباشرة إلى المصدر، وإنما يقوم بذلك من خلال مصرف آخر في بلد المصدر يسمى بالمصرف المراسل. يقوم المصرف المراسل بتبليغ الاعتماد إلى المصدر بالشكل الآتي:

- يبلغ المصدر بالاعتماد دون أي التزام منه، ويدفع قيمة البضاعة للمصدر عند تقديمه للمستندات بشكل مطابق لشروط الاعتماد.
- يبلغ المصدر بالاعتماد ويضيف له تعزيزه أي يكفل دفع القيمة للمصدر عند تقديمه للمستندات بشكل مطابق لشروط الاعتماد.

ولكن ما الخطوات العملية للاعتماد المستندي المُنفذ من خلال مصرفين؟

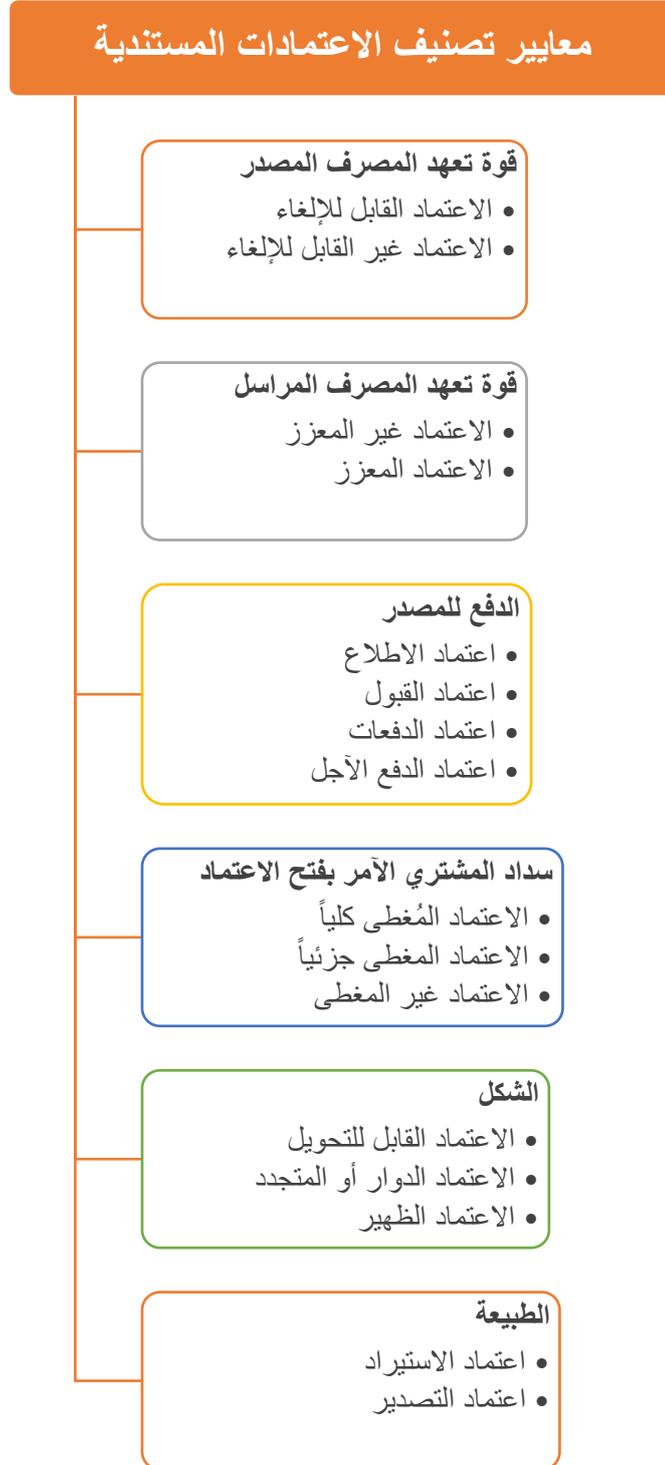
1. يتعاقد المصدر مع المستورد، ويتعهد المستورد بدفع ثمن البضاعة بواسطة اعتماد مستندي.
2. يطلب المستورد من مصرفه أن يفتح اعتماداً مستندياً لصالح المصدر مبيناً الشروط التي اتفق عليها مع المصدر.
3. يدرس المصرف طلب المستورد، وبعد الموافقة وتحديد شروط التعامل، يقوم بإصدار الاعتماد وإرساله للمصرف المراسل في بلد المصدر.
4. يقوم المصرف المراسل بتبليغ الاعتماد للمصدر، مضيفاً تعزيره على ذلك أحياناً.
5. يسلم المصدر البضاعة لشركة الشحن التي تسلمه وثائق الشحن.
6. يسلم المصدر المستندات ووثائق الشحن إلى المصرف المراسل الذي يدفع ثمن البضاعة بعد التحقق من تطابق المستندات مع شروط الاعتماد.
7. يرسل المصرف المراسل المستندات إلى المصرف مصدر الاعتماد.
8. يسلم المصرف مصدر الاعتماد المستندات إلى المستورد مقابل السداد حسب الاتفاق بينهما.
9. يسلم المستورد المستندات إلى وكيل شركة الشحن في ميناء الوصول الذي يسلمه البضاعة.
10. يقوم كل من المصرف مصدر الاعتماد والمصرف المراسل بترتيبات التغطية بينهما بحيث يتم تصفية العلاقات بشكل نهائي.

ويمكن هذه الخطوات بالمخطط الآتي:



7. أنواع الاعتمادات المستندية

تتعدد معايير تصنيف الاعتمادات المستندية كما هو مبين في الشكل الآتي:



الشكل رقم (6-2): خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من مصرفين

وفيما يلي شرح هذه الأنواع المختلفة من الاعتمادات المستندية:

- وفقاً لقوة تعهد المصرف المصدر:

a. الاعتماد القابل للإلغاء (Revocable):

هو الاعتماد الذي يمكن تعديله أو إلغائه من قبل المصرف المصدر له دون إشعار مسبق للمستفيد منه، ولكي يكون التعديل أو الإلغاء نافذاً يجب على المصرف مصدر الاعتماد إعلام المصرف المرسل بذلك. وفي حال دفع المصرف المرسل ثمن البضاعة قبل استلامه التعديل أو الإلغاء فإن المصرف مصدر الاعتماد يلتزم بدفع القيمة للمصرف المرسل. أي أن هذا الحق يُلغى بمجرد شحن البضاعة.

b. الاعتماد غير القابل للإلغاء (Irrevocable):

هو اعتماد غير قابل للتعديل أو الإلغاء إلا بالاتفاق والتراضي بين جميع الأطراف المشتركة في الاعتماد المستندي. يعد هذا النوع من أكثر الأنواع انتشاراً.

- وفقاً لقوة تعهد المصرف المرسل:

a. الاعتماد المستندي غير المعزز (Unconfirmed):

يلعب المصرف المرسل في هذا النوع من الاعتمادات دور الوسيط فقط مع عمولة، وتقع مسؤولية السداد على عاتق المصرف مصدر الاعتماد. وبالتالي فإن المصرف المرسل سيتوقف عن الدفع للمصدر حتى ولو كانت المستندات مطابقة للاعتماد وذلك إذا توقف المصرف فاتح الاعتماد عن الدفع.

b. الاعتماد المستندي المعزز (Confirmed):

يكون في هذا النوع من الاعتمادات المصرف المرسل والمصرف مصدر الاعتماد مسؤولين عن سداد قيمة البضاعة للمستفيد. يكون ذلك عادة من شروط المصدر على المستورد ويحصل المصرف المرسل مقابل ذلك على عمولة. لا يحق للمصرف المرسل التراجع عن التزامه اتجاه المصدر حتى ولو توقف المصرف فاتح الاعتماد عن دفع قيمة المستندات.

ملاحظة: لا حاجة لتعزيز المصرف المرسل عندما يكون المصرف مصدر الاعتماد من المصارف الكبيرة والمعروفة. كما أن المصرف المرسل لن يقبل بالتعزيز إلا في حال توفر لديه الثقة بالمصرف مصدر الاعتماد.

- تصنيف الاعتمادات حسب طريقة الدفع للمصدر:

- a. اعتماد الاطلاع:

هو الاعتماد الذي تدفع قيمته فوراً إلى المصدر من قبل المصرف بمجرد تقديمه مستندات مطابقة لشروط الاعتماد، فحين وصول المستندات المقدمة من المصدر إلى المصرف فاتح الاعتماد يستحق الاعتماد للدفع بمجرد الاطلاع على المستندات المطابقة لشروط الاعتماد.

- b. اعتماد القبول:

يكون الدفع بموجب كمبيالات يسحبها المصدر ويقدمها ضمن مستندات الشحن على أن يستحق تاريخها في وقت لاحق محدد. تكون هذه الكمبيالات مسحوبة إما على المستورد وفي هذه الحالة لا تسلم المستندات للمستورد إلا بعد تعهده بالسداد في التاريخ المحدد لدفعها. وإما أن تكون مسحوبة على المصرف مصدر الاعتماد الذي يتولى نيابة عن المشتري توقيعها بما يفيد التزامه بالسداد في الأجل المحدد لدفعها. وقد تكون الكمبيالة مسحوبة على المستورد ويطلب من المصرف مصدر الاعتماد قبولها والتصديق عليها.

- c. اعتماد الدفعات أو قابل للتجزئة (Divisible):

يحق للمصدر الحصول على دفعات من قيمة البضاعة قبل تقديمه لمستندات الشحن على أن تخصم هذه الدفعات من قيمة الفاتورة النهائية. يقوم المصرف المراسل بتسليم الدفعة المقدمة للمصدر مقابل تعهد الأخير بردها في حال عدم شحن البضاعة أو عدم استعمال الاعتماد خلال فترة صلاحيته. يلتزم المصرف مصدر الاعتماد بتعويض المصرف المراسل عما دفعه، وفي حال فشل المصدر برد الدفعات التي استلمها، فإن المستورد يتعهد بدفع ذلك للمصرف مصدر الاعتماد. يستخدم هذا النوع من الاعتمادات في حال التعاقدات الخاصة بتجهيز المصانع بالآلات والعدد أو بتصنيع بضاعة خاصة بالمستورد، أو كونها تحتاج لمبالغ كبيرة من أجل تصنيعها.

- d. اعتماد الدفع الآجل:

يحصل المصدر على قيمة البضاعة بعد مرور فترة زمنية متفق عليها اعتباراً من أحد التواريخ المحددة (تاريخ الشحن، تاريخ تقديم المستندات) وذلك بشرط تقديم مستندات مطابقة لشروط الاعتماد.

- تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة سداد المشتري الأمر بفتح الاعتماد:
a. الاعتماد المُعطى كلياً:

يقوم المستورد طالب الاعتماد بتزويد المصرف بقيمة الاعتماد كاملة، وبالتالي لا يوجد عبء مالي على المصرف. يكون المصرف مسؤولاً أمام المستورد عن الاستخدام الخاطئ للنقود مثل دفعها للمستفيد على الرغم من عدم توافر شروط الاعتماد أو التأخر فيها أو في حالات الأخطاء المهنية التي قد يرتكبها المصرف المراسل.

- b. الاعتماد المغطى جزئياً:

يقوم المستورد فاتح الاعتماد بدفع جزء من قيمة الاعتماد. تشمل التغطية الجزئية حالات التزام المستورد بالدفع بمجرد قيام المصرف مصدر الاعتماد بالدفع للمصدر، أو عند وصول المستندات، أو عند وصول البضاعة. وبالتالي فإن المصرف يتحمل مخاطر الجزء الباقي من مبلغ الاعتماد حيث يأخذ المصرف فائدةً على الجزء غير المغطى من الاعتماد.

- c. الاعتماد غير المغطى:

يقوم المصرف مصدر الاعتماد بدفع قيمة البضاعة للمصدر عند استلام مستندات الشحن، ثم يتابع تحصيل ذلك من المستورد فاتح الاعتماد حسب الاتفاق من آجال وفوائد عن المبالغ غير المسددة.

- تصنيف الاعتمادات من حيث الشكل:

- a. الاعتماد القابل للتحويل (Transferable):

يحق للمستفيد بموجب هذا الاعتماد الطلب من المصرف المُفوض بالدفع أن يضع الاعتماد كلياً أو جزئياً تحت تصرف مستفيد آخر. يحدث ذلك غالباً عندما يكون المستفيد الأول وسيطاً أو وكيلاً للمستورد في بلد التصدير، فيقوم بتحويل الاعتماد بدوره إلى المصدرين الفعليين للبضاعة مقابل عمولة معينة أو الاستفادة من فروق الأسعار. تجدر الإشارة هنا إلى أن هذه الاعتمادات قابلة للتحويل مرة واحدة، أي أنه لا يجوز للمستفيد الثاني أن يحول الاعتماد لصالح مستفيد ثالث⁴.

- b. الاعتماد الدوار أو المتجدد (Revolving):

هو الاعتماد الذي يُفتح بقيمة معينة ولمدة محددة، إلا أن قيمته تتجدد تلقائياً خلال فترة زمنية معينة إذا ما تم تنفيذه. يمكن للمستفيد (المصدر) تكرار تقديم مستندات لعملية جديدة في حدود قيمة الاعتماد وخلال فترة صلاحيته وبعدد المرات المحددة في الاعتماد.

- c. الاعتماد الظهر (Back to Back):

⁴ خالد أمين العبد الله، اسماعيل ابراهيم الطراد، 2006، إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، عمان.

هو اعتماد مقابل اعتماد آخر. يستخدم هذا الاعتماد عندما يكون المستفيد منه وسيطاً وليس منتجاً للبضاعة (وكيل لمنتج مثلاً). يقوم في هذه الحالة المستفيد بفتح اعتماد جديد لصالح المنتج بضمان الاعتماد الأول المُبلَّغ له. يستخدم هذا الاعتماد عندما يرفض المستورد فتح اعتماد قابل للتحويل أو في حال طلب المنتج شروطاً لا تتوافر في الاعتماد الأول.

• تصنيف الاعتمادات من حيث طبيعتها:

a. اعتماد التصدير (Import):

هو الاعتماد الذي يفتحه المستورد الأجنبي لصالح المصدر المحلي من أجل شراء ما يبيعه من سلع محلية.

b. اعتماد الاستيراد (Export):

هو الاعتماد الذي يفتحه المستورد المحلي لصالح المصدر الأجنبي من أجل شراء سلع أجنبية.

8. المستندات المتعلقة بالاعتماد المستندي

تتعدد المستندات المتعلقة بالاعتماد المستندي، ومن أهم هذه المستندات:

a. وثيقة الشحن: تصدرها شركة الشحن الناقلة للبضاعة، وتتضمن كافة البيانات المتعلقة

بالبضاعة وطريقة شحنها. مثل: ميناء الشحن، ميناء الوصول، نوع البضاعة، عدد الطرود، الوزن القائم، الوزن الصافي، أجرة الشحن، الخ. تعد هذه الوثيقة من أهم المستندات لأنها وثيقة ملكية، حيث يعد حامل المستندات مالكاً للبضاعة لأن حيازة المنقول سند الملكية.⁵

b. الفاتورة: يصدرها المصدر لصالح المستورد، إلا إذا ورد في الاعتماد خلاف ذلك. يجب أن

توقع هذه الفاتورة من المصدر وترفق بنص صريح بأن هذه الفاتورة حقيقية وأن مصدر هذه البضاعة هو البلد المتفق عليه في الاعتماد. تتضمن الفاتورة كافة البيانات المتعلقة بالبضاعة، مثل: اسم المصدر وعنوانه، اسم المستورد، كمية البضاعة، مواصفات البضاعة، السعر وإجمالي القيمة، تاريخ التصدير، توقيع المصدر، المصارف الأخرى المطلوب دفعها، الخ.

c. وثيقة التأمين: الوثيقة التي يحصل عليها المصدر من شركة التأمين مقابل التأمين على

البضاعة المشحونة. تتضمن هذه الوثيقة البيانات الآتية:

- اسم طالب الوثيقة لحسابه أو لحساب غيره.
- الأخطار المغطاة بالوثيقة.
- فترة صلاحية التأمين.
- طريقة دفع التعويضات في حال وقوع الخطر المؤمن ضده.

⁵ خالد أمين عبد الله، 2004، العمليات المصرفية - الطرق المحاسبية الحديثة، الطبعة الخامسة، دار وائل للنشر، عمان.

■ الخ.

d. شهادة المنشأ: تصدر هذه الشهادة من غرف التجارة أو الصناعة في بلد المصدر، وتبين منشأ البضاعة المصدرة أو البلد الذي صنعت فيها، وهذه الوثيقة هامة بالنسبة لإدارة الجمارك ولغايات مقاطعة بعض الكيانات مثل إسرائيل.

9. إجراءات فتح الاعتماد المستندي

يتضمن فتح الاعتماد المستندي الإجراءات الآتية:

a. الاتصال بين المستورد والمصدر: يكون هذا الاتصال من خلال اتفاق كتابي بين المصدر والمستورد حول تصدير كمية معينة من البضائع بسعر معين. يحصل المستورد على فاتورة مبدئية تبين ثمن البضائع وأوصافها وموعد استيرادها. تقدم هذه الفاتورة إلى الجهات المختصة للحصول على الموافقات اللازمة للاستيراد.

b. طلب العميل فتح اعتماد مستندي: يتضمن طلب العميل فتح اعتماد مستندي البيانات الآتية:

- ما إذا كان العميل يريد فتح الاعتماد المستندي عند طريق البريد العادي أو بطريقة أخرى.
- قد يطلب المصدر من المستورد فتح الاعتماد المستندي عن طريق مصرف محدد. في هذه الحالة:

- يطلب المستورد تحديد المصرف في طلب فتح الاعتماد المستندي.
- إذا كان المصرف هو المصرف المراسل للمصرف المحلي، يقوم المصرف المحلي بفتح الاعتماد لديه.
- وإذا لم يكن الأمر كذلك، يُفتح الاعتماد مع المصرف المطلوب عن طريق مراسل المصرف المحلي في أقرب بلد بالنسبة لهذا المصرف المحدد.
- قد لا يطلب المصدر مصرفاً محدداً، يترك عندها المستورد أمر تحديد المصرف للمصرف المحلي الذي يقوم بفتح الاعتماد.
- يجب أن يوضح طلب فتح الاعتماد ما إذا كان الاعتماد معزلاً أم لا، يعود ذلك إلى الاتفاق بين المستورد والمصدر.
- ذكر اسم المستفيد وعنوانه بالتفصيل.
- تحديد نوع الاعتماد المستندي.
- تحديد المستندات التي يتم الدفع مقابلها (تتكون عادةً من شهادة المنشأ وبوالص الشحن).
- تحديد من سيدفع مصارف الشحن المصدر أم المستورد.
- تحديد مبلغ التأمين على البضاعة.
- تحديد البضاعة المطلوبة.
- تحديد ميناء الشحن، مواعده، ميناء وصول البضاعة وموعدها.
- تحديد تاريخ انتهاء صلاحية الاعتماد بالنسبة لتقديم المستندات.

c. مراجعة طلب فتح الاعتماد المستندي من قبل موظف مختص، والتأكد من مطابقته للتعليمات المصرفية ومن إرفاقه بالمستندات الآتية:

- الموافقة على الاستيراد.
 - فاتورة مبدئية من المصدر.
 - استمارة مصرفية تعبر عن طلب تحويل عملة أجنبية سداداً لقيمة بضائع مستوردة.
- d.** يتولى بعد ذلك قسم الاعتمادات المستندية إجراءات فتح الاعتمادات المستندية، كما يلي:
- مراجعة طلب فتح الاعتماد والتحقق من استيفائه إجراءات فتح الاعتماد المستندي والشروط المحددة.
 - بعد التحقق من الطلب يعطى رقم ويقيم في دفتر ويخصص له ملف خاص يحمل رقم الاعتماد واسم العميل.
 - يُعرض بعد ذلك الملف على قسم مراقبة النقد لفحصه من وجهة نظر وزارة المالية ورقابة النقد الأجنبي.
 - يرسل بعد ذلك طلب فتح الاعتماد إلى قسم مراكز العملاء للتحقق من كفاية رصيد حساب العميل لخصم قيمة الغطاء النقدي عليه.
 - ثم يُعرض طلب فتح الاعتماد على مدير المصرف الذي يقرر فتح الاعتماد من عدمه.
 - يعاد بعد ذلك طلب فتح الاعتماد إلى قسم الاعتمادات ليتم إعداد خطاب فتح الاعتماد المستندي والذي سيرسل إلى المصرف المراسل، ثم شراء العملة الأجنبية أو إجراء عقد آجل مع المصرف المركزي.
 - يقوم بعد ذلك المصدر بتقديم المستندات إلى المصرف المراسل ويحصل على قيمة البضاعة أو الكمبيالة بعد قبولها، ثم يرسل المصرف المراسل المستندات إلى مصرف المستورد.
 - بعد استلام المستندات، يقوم المصرف المحلي بإخطار المستورد بذلك ليتمكن من الحصول على البضاعة في أقرب وقت ممكن.
 - يقوم الموظف المختص في قسم الاعتمادات بإعداد إيصال يتضمن اسم المستورد ورقم الاعتماد والمبلغ المستخدم من الاعتماد.
 - يوقع المستورد على الإيصال ثم يتم قيد القيمة المستخدمة من الاعتماد على حساب المستورد بالإضافة للمصاريف والعمولات.
 - يتم بعد ذلك إعداد استمارة مصرفية خاصة بتحويل عملة أجنبية إلى الخارج.

كيف يتم إصدار الاعتماد المستندي؟

- بواسطة التلكس: يصدر الاعتماد بالتللكس متضمناً جميع الشروط والمعلومات والمستندات المطلوبة، ويجب أن يحمل التلكس رقماً سرياً لتصبح رسالة التلكس موثقة وتؤكد التزام المصرف مصدر الاعتماد. تتم الأرقام السرية للتللكسات بموجب اتفاقيات متبادلة مسبقاً. ولكن التلكس أصبح نادر الاستخدام...
- بواسطة SWIFT: هي الطريقة الأكثر شيوعاً بسبب كفاءتها، وسرعتها وانخفاض التكلفة، إضافة للسرية والأمان. تستخدم الرسالة Message Type 700 لإصدار الاعتماد، وهي عبارة عن مجموعة من الحقول يتم تعبئتها لتتضمن جميع الشروط والمعلومات المطلوبة من قبل طالب فتح الاعتماد.

10. العملات التي تتضمنها الاعتمادات المستندية

تتضمن الاعتمادات المستندية أنواع مختلفة من العملات، نذكر أهمها:

- عمولة تبليغ (Advising Commission): هي العمولة التي يتقاضاها المصرف المراسل مقابل تبليغ الاعتماد إلى المصدر.
- عمولة الدفع (Payment Commission): هي العمولة التي يطلبها المصرف المراسل عند دفع قيمة المستندات إلى المصدر.
- عمولة تعزيز (Confirmation Commission): هي العمولة التي يتقاضاها المصرف المراسل عندما يطلب منه مصرف العميل المستورد تعزيز الاعتماد.
- عمولة تعديل (Amendment Commission): هي العمولة التي يتقاضاها المصرف المراسل مقابل إجراء أي تعديل على محتويات الاعتماد بناء على طلب المصرف فاتح الاعتماد.
- عمولة تغطية (Reimbursement Commission): هي العمولة التي يتقاضاها المصرف المغطي عند تغطية قيمة مستندات الاعتماد بناء على طلب المصرف فاتح الاعتماد، ويتم ذلك في حال وجود حساب للمصرف المحلي مع المصرف المبلغ.
- عمولة قبول (Acceptance Commission): هي العمولة التي يطلبها المصرف المعزز عند قبول سحب زمني بقيمة المستندات للدفع في وقت لاحق.

11. وظائف قسم الاعتمادات المستندية في المصارف

تتمثل وظائف قسم الاعتمادات المستندية في المصارف بالتالي:

- فتح الاعتمادات المستندية (اعتمادات صادرات - استيراد) وتعديلها وتسديدها وزيادتها وإلغاؤها واستلام المستندات الخاصة بها وتدقيقها.
- استلام مستندات الاعتمادات وتدقيقها وتبليغها ومتابعتها.
- إشعار العملاء في الداخل والمراسلين في الخارج بوصول المستندات، ومتابعة العملاء لسداد المستحق عليهم بموجب هذه السندات.
- فتح الملفات الخاصة بالاعتمادات، وتنظيم الإشعارات والكشوفات ومسك السجلات وإجراء القيود والمطابقات الخاصة بالاعتمادات.

أسئلة الفصل السادس:

أسئلة صح / خطأ True/False

خطأ	صح	السؤال	
	✓	تشكل الاعتمادات المستندية التزامات عرضية على المصرف تظهر في حساباته النظامية	1
	✓	سمي الاعتماد المستندي بهذا الاسم لأنه يتطلب تقديم مستندات تبين انتقال ملكية البضاعة موضوع المبادلة	2
✓		لم تكن هناك تجارة دولية قبل أن تقوم المصارف التجارية بتقديم خدمة الاعتمادات المستندية	3
	✓	يشكل الاعتماد المستندي معاملة منفصلة عن عقد البيع أو غيره من العقود	4
	✓	يخلق الاعتماد المستندي انتماءً لكل من المصدر والمستورد	5
✓		اعتماد التصدير هو الاعتماد الذي يفتحه المصدر المحلي لصالح المستورد الأجنبي	6
	✓	لن يقبل المصرف المراسل بالتعزيز إلا في حال توفر لديه الثقة بالمصرف مصدر الاعتماد	7
✓		اعتماد الاستيراد هو الاعتماد الذي يفتحه المستورد الأجنبي لصالح المصدر المحلي	8
	✓	الاعتماد الظهير هو اعتماد مقابل اعتماد آخر	9
✓		تعد هذه وثيقة الشحن من أهم المستندات لأنها صادرة عن شركة الشحن	10
✓		تصدر شهادة المنشأ من غرف التجارة أو الصناعة في بلد المستورد	11
	✓	حامل المستندات مالكاً للبضاعة لأن حيازة المنقول سند الملكية	12
	✓	قد يطلب المصدر من المستورد فتح الاعتماد المستندي عن طريق مصرف محدد	13
✓		لا يزال التلكس شائع الاستخدام في الاعتمادات المستندية	14
	✓	يجب أن يوضح طلب فتح الاعتماد ما إذا كان الاعتماد معززاً أم لا	15
	✓	يعد نظام SWIFT الأكثر استخداماً في الاعتمادات المستندية	16
✓		عمولة التبليغ هي العمولة التي يتقاضاها المصرف المصدر للاعتماد	17
	✓	عمولة الدفع هي العمولة التي يطلبها المصرف المراسل عند دفع قيمة المستندات إلى المصدر.	18
	✓	عمولة التعديل هي من العمولات التي تتضمنها الاعتمادات المستندية	19
✓		عمولة القبول هي العمولة التي يطلبها المصرف المصدر للاعتماد عند قبول سحب زمني بقيمة المستندات للدفع في وقت لاحق.	20

أسئلة خيارات متعددة Multiple Choices

- 1) سمي الاعتماد المستندي بهذا الاسم لأنه يتطلب:
- (أ) الاعتماد على ثلاثة مصارف وشركة تأمين
 (ب) تقديم مستندات تبين انتقال ملكية البضاعة موضوع المبادلة
 (ج) الاعتماد على مصرفين وشركة تأمين
 (د) لا شيء مما سبق ذكره
- 2) تعني عملية شراء المستندات:
- (أ) شراء أوراق مالية
 (ب) ضمان المصرف المراسل للمصدر دفع قيمة المستندات عند تقديمها له
 (ج) التأمين على وثائق الشحن لدي إحدى شركات التأمين
 (د) لا شيء مما سبق ذكره
- 3) عدد أطراف الاعتماد المستندي:
- (أ) 3
 (ب) 4
 (ج) 5
 (د) 4
- 4) يمكن تصنيف أهمية الاعتماد المستندي في:
- (أ) ثلاث مجموعات
 (ب) خمس مجموعات
 (ج) مجموعتين
 (د) أربع مراحل
- 5) يمكن تقسيم خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي بالاعتماد على مصرف واحد إلى:
- (أ) أربع مراحل
 (ب) ثلاث مراحل
 (ج) خمس مراحل
 (د) مرحلتين

6) من أنواع الاعتمادات المستندية وفقاً لقوة تعهد المصرف المصدر:

أ) الاعتماد القابل للإلغاء

ب) الاعتماد الصادر

ج) الاعتماد الوارد

د) كل ما سبق ذكره

7) من أنواع الاعتمادات المستندية وفقاً لقوة تعهد المصرف المرسل:

أ) الاعتماد القابل للإلغاء

ب) الاعتماد الصادر

ج) الاعتماد الوارد

د) لا شيء مما سبق ذكره

8) من أنواع الاعتمادات المستندية وفقاً لقوة تعهد المصرف المرسل:

أ) الاعتماد القابل للإلغاء

ب) الاعتماد الصادر

ج) الاعتماد الوارد

د) لا شيء مما سبق ذكره

9) من أنواع الاعتمادات المستندية حسب طريقة سداد المشتري الأمر بفتح الاعتماد:

أ) الاعتماد المغطى كلياً

ب) الاعتماد المغطى جزئياً

ج) الاعتماد غير المغطى

د) كل ما سبق ذكره

10) يستخدم الاعتماد الظهير عندما يكون المستفيد منه:

أ) وسيطاً

ب) منتجاً للبضاعة

ج) وسيطاً ومنتجاً

د) شركة كبيرة

أسئلة | قضايا للمناقشة

- ما أهم الطرائق الأخرى المستخدمة في تمويل عمليات التجارة الدولية؟ وما أهم مشكلاتها؟
- ما تعريف الاعتماد المستندي؟
- ما أهم النقاط التي يقوم عليها الاعتماد المستندي؟
- ما هي أطراف الاعتماد المستندي؟
- ما أهمية الاعتماد المستندي؟
- قارن بين خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من مصرف واحد وخطواته من خلال مصرفين.
- ما معايير تصنيف الاعتمادات المستندية؟
- ما أنواع الاعتمادات المستندية تبعا لقوة تعهد المصرف المصدر؟
- ما أنواع الاعتمادات المستندية تبعا لقوة تعهد المصرف المرسل؟
- ما أنواع الاعتمادات المستندية حسب طريقة الدفع للمصدر؟
- ما أنواع الاعتمادات المستندية حسب الشكل؟
- ما أهم المستندات المتعلقة بالاعتماد المستندي؟
- ما أهم الإجراءات اللازمة لفتح الاعتماد المستندي؟
- تتضمن الاعتمادات المستندية أنواع مختلفة من العمولات، اشرحها باختصار.
- ما أهم وظائف قسم الاعتمادات المستندية في المصرف؟

الإجابة الصحيحة	رقم السؤال
ب	1
ب	2
د	3
د	4
أ	5
أ	6
د	7
د	8
د	9
أ	10



الفصل السابع: التمويل عن طريق الاستئجار Leasing

ملخص الفصل:

يتناول هذا الفصل موضوع التمويل عن طريق الاستئجار كأحدى الخدمات التي يقدمها المصرف لمختلف عملائه، حيث سيتم التركيز على مجموعة من النقاط الهامة التي تبدأ بالتعرف على نشأة فكرة التمويل عن طريق الاستئجار وتطورها تاريخياً وصولاً إلى نضوج هذه الفكرة وتبلورها بالشكل الذي يمكننا من صياغة تعريف واضح للتمويل عن طريق الاستئجار. ثم تأتي ضرورة التعرف على الدور الهام الذي يمكن يلعبه هذا المصدر التمويلي في تطوير المشروعات وزيادة جودة أدائها، والتعرف أيضاً على الأشكال المختلفة للتمويل عن طريق الاستئجار ومحاولة مفاضلة هذه الأنواع مع بعضها البعض، ليتم بعد ذلك اختتام الفصل بتبيان مزايا وعيوب التمويل عن طريق الاستئجار.

المخرجات والأهداف التعليمية:

1. ترسيخ مفهوم التمويل عن طريق الاستئجار
2. فهم الأنواع والتصنيفات المختلفة للتمويل عن طريق الاستئجار
3. استيعاب أهمية التمويل عن طريق الاستئجار بالنسبة للمصرف وللجهات المرتبطة كافة
4. الإلمام بمزايا وعيوب التمويل عن طريق الاستئجار
5. اتقان المفاضلة بين المصادر التمويلية وصولاً إلى المصدر التمويلي الأنسب

مخطط الفصل:

1. نشأة وتطور التمويل عن طريق الاستئجار.
2. تعريف التمويل عن طريق الاستئجار.
3. أهمية التمويل عن طريق الاستئجار.
4. أنواع عقود التمويل عن طريق الاستئجار.
5. مزايا التمويل عن طريق الاستئجار.
6. عيوب التمويل عن طريق الاستئجار.

مقدمة

تتعدد مصادر التمويل التي يمكن أن تعتمد عليها منشآت الأعمال في تمويل عملياتها الإنتاجية، فقد تعتمد على المصادر الداخلية أو الذاتية المتمثلة في الأموال الخاصة والأرباح المحتجزة وغيرها، وقد تعتمد على المصادر الخارجية المتمثلة بإصدار الأسهم في السوق المالية والقروض بمختلف أنواعها (قروض قصيرة الأجل، متوسطة الأجل، طويلة الأجل). يمكن أن تلجأ أيضاً المنشآت إلى الائتمان التجاري كشكل من أشكال التمويل قصير الأجل.

يضاف إلى المصادر التمويلية السابقة مصدر جديد يمثل إحدى الخدمات التي تقدمها اليوم المصارف إلى عملائها. يعرف هذا المصدر التمويلي المهم والفعال بالتمويل من خلال الاستئجار (Leasing) الذي يتيح للمنشآت عامة وللنشاطات التي تعاني من مشاكل تمويلية كالمديونية أو ضعف المصادر الذاتية أو صعوبة الحصول على القروض خاصة، الحصول على الأصول كالمباني والآلات أو المعدات، واستخدامها في نشاطها دون أن تتحمل تكاليف الشراء وذلك من خلال استئجارها.

يعد الاستئجار اليوم أحد أشكال التمويل متوسطة أو طويلة الأجل التي تقدمها المصارف لعملائها، وقد بدا في الآونة الأخيرة منافساً قوياً لمصادر التمويل الأخرى، وذلك لما يتمتع به من قدرة وكفاءة عالية من المرونة. ففي حال القرض المصرفي، غالباً ما يشترط المصرف تقديم ضمانات معينة يصعب توفيرها، أو قد يشترط مساهمة الشركة في عملية تمويل الشراء بنسب معينة قد يؤثر توفيرها على مستوى السيولة في الشركة. ومن جهة أخرى، فإن طرح أسهم جديدة أو البحث عن شركاء جدد قد يثير بعض الصعوبات.

يؤكد في هذا الإطار حسن أحمد الشافعي (2006) أن التمويل من خلال الاستئجار يعد حلاً بديلاً مرناً للائتمان طويل الأجل فيما يتعلق بالوفاء باحتياجات المشروعات متوسطة وطويلة الأجل، وخاصة في القطاعات الصناعية والبناء والتشييد وإعادة البناء، كما يقوم بدور تمويلي قد تصل نسبته إلى 100% ويتغلب على نقص السيولة والاستفادة من الوفر الضريبي الذي يجعل من سعر الفائدة الفعلية أقل مقارنة بالقروض المصرفية، وهو أحد أدوات التمويل الإسلامي مما يجعل منه بديلاً مقبولاً وناجحاً في الدول الإسلامية¹.

¹ أحمد حسن الشافعي، 2006، التمويل والتمويل التأجيري في التربية الرياضية، الموسوعة العلمية الرياضية لاقتصاديات الرياضة، دنيا الوفاء للطباعة والنشر، مصر، الاسكندرية.

1. نشأة وتطور التمويل عن طريق الاستئجار

حدثت أول عملية تأجير في عهد السومريين قبل 2000 عام قبل الميلاد. أما ظهور التمويل عن طريق الاستئجار في شكله الحديث، فيعود إلى فترة الثورة الصناعية وذلك إلى عام 1855 في بريطانيا، حيث تمثلت هذه العملية بتأجير عربات السكك الحديدية لمنتجي الفحم والموارد المعدنية لفترات تتراوح ما بين خمس وثمان أعوام.

تم تطبيق فكرة التمويل عن طريق الاستئجار في الولايات المتحدة الأمريكية المعروفة بمصطلح Leasing على يد أحد رجال الصناعة الأمريكية واسمه D.P Boothe Junior الذي كان يملك مصنعاً لإنتاج المواد الغذائية المحفوظة، وفي أثناء الحرب الكوبية 1950، طلبت القوات الأمريكية من Boothe تزويدها بكميات كبيرة تفوق طاقته الاستيعابية، حيث لم يكن يملك الأموال والمعدات الكافية لإنتاج الطليبة. فكر Boothe باستئجار المعدات التي تمكنه من إنتاج الطليبة إلا أنه لم يجد من يؤجره هذه المعدات وضاعت عليه الصفقة. ولكن توصل Boothe لجدوى عملية استئجار المعدات للمشروعات الإنتاجية كمصدر للأرباح المتعاضمة. الأمر الذي دفع Boothe إلى تأسيس أول شركة تأجير تمويلي، وانطلاقاً من ذلك التاريخ أصبح التمويل عن طريق الاستئجار ظاهرة متمامية في الولايات المتحدة الأمريكية، وذلك للأسباب الآتية:

- عامل فني: تمثل في التقدم التكنولوجي السريع في وسائل الإنتاج الذي عرفته الولايات المتحدة الأمريكية في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية.
- عامل مالي: يعود إلى ارتفاع أسعار الائتمان المرتبطة بظروف السوق النقدية والمالية وانخفاض قيمة النقود والتضخم.
- عامل اقتصادي: يعود هذا العامل إلى ارتفاع أسعار السلع الإنتاجية بسبب زيادة التكاليف الصناعية ومستويات الأجور وأسعار الطاقة، الأمر الذي من شأنه أن يعيق المشروعات الإنتاجية.

يمكن القول بشكل عام أن التمويل عن طريق الاستئجار انتشر خلال وبعد الحرب العالمية الثانية، نظراً لزيادة الطلب على الاستثمار من جهة ونقص الموارد من جهة أخرى. الأمر الذي أدى إلى زيادة الطلب على الاستئجار الذي أصبح ينافس القروض المصرفية.

أما في وقتنا الحاضر فقد زادت أهمية التمويل عن طريق الاستئجار نظراً للدور الذي يلعبه في تمويل الاستثمارات، وقد وضعت في هذا الإطار تشريعات تنظم وتضبط هذه العملية للاستفادة منها في التمويل وأسست شركات خاصة لهذا الغرض.

2. تعريف التمويل عن طريق الاستئجار

تعود فكرة التمويل عن طريق الاستئجار إلى الفيلسوف اليوناني أرسطو من خلال مقولته الشهيرة "تكمُن الثروة في الاستعمال أكثر من الملكية". فهو يرى أن استعمال الأصل وتشغيله يولد دخلاً أكثر مما يولده امتلاك الأصل.

لقد تعددت المفاهيم الخاصة بالتمويل عن طريق الاستئجار، حيث يركز البعض على المفاهيم القانونية، بينما يركز البعض الآخر على المفاهيم الاقتصادية والمالية، وعلى الرغم من هذا الاختلاف فهي تجمع على أن الاستئجار مصدر من مصادر التمويل التي يمكن أن تلجأ إليها مشروعات الأعمال.

يوجد في الواقع العديد من المصطلحات التي تعبر عن التمويل عن طريق الاستئجار، والتي ما هي إلا ترجمة للمصطلح الانكليزي (Leasing) أو الفرنسي (Crédit bail)، ومن هذه التسميات المختلفة

للمويل عن طريق الاستئجار:

- التمويل بالاستئجار.
- التمويل الاستئجاري.
- التمويل بالتأجير.
- تأجير الأصول.
- التمويل الإيجاري.
- القرض الإيجاري.
- الاعتماد الإيجاري.
- قرض التأجير.
- التأجير بالتمويل.
- الإجارة.
- الخ

وبشكل عام يمكننا تعريف التمويل عن طريق الاستئجار كاتفاق بين طرفين يخول أحدهما حق الانتفاع بأصل مملوك للطرف الآخر مقابل دفعات دورية لمدة زمنية محددة، المؤجر هو الطرف الذي يحصل على الدفعات الدورية مقابل تقديم الأصل، في حين أن المستأجر هو الطرف المتعاقد على الانتفاع بخدمات الأصل مقابل سداه لأقساط التأجير للمؤجر².

ومن التعريفات الأخرى للتمويل عن طريق الاستئجار: أحد الخدمات التمويلية الحديثة التي تشبه إلى حد كبير عقد الاستئجار العادي، إذ يتضمن قيام المصرف أو الشركة الممولة بتمويل شراء الأصل وتأجيره

² بلعوج بلعيد، 2002، تأجير الأصول الثابتة، كمصدر تمويل للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، الملتنقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ودورها في التنمية، الأغواط.

للغير مقابل دفعات محددة، وفقاً لشروط معينة، إضافة إلى إعطاء المستأجر حق تملك الأصل المستأجر.³

ماذا نستنتج من هذين التعريفين؟

نستنتج أن التمويل عن طريق الاستئجار ما هو إلا هو الحصول على الأصل الرأسمالي الذي تحتاجه المنشأة عن طريق استئجار هذا الأصل بدلاً من شرائه. وباعتبار أن المصارف الإسلامية تقدم هذه الخدمة التمويلية لعملائها (الاستئجار عن طريق التمويل) فلا بد من ذكر مفهوم هذه الخدمة من وجهة نظر هذه المصارف التي ترى بأن التمويل عن طريق الاستئجار هو: معاملة مالية يقصد منها تمكين أحد طرفيها من أن يملك من الآخر عيناً قابلة للتأجير، عند الوفاء بالتزامات متعاقبة- مالية وغير مالية -تجاه الطرف الآخر، مع تملكه لمنفعة هذه العين خلال فترة الوفاء.⁴

3. أهمية التمويل عن طريق الاستئجار

تعود أهمية التمويل عن طريق الاستئجار لأسباب عدة، نذكر منها:

- إقدام أكبر المؤسسات العالمية المتطورة على التعامل بالتمويل عن طريق الاستئجار.
- ظهور عدد كبير من المؤسسات المالية المتخصصة في مجال ممارسة هذه التقنية التمويلية.
- قيام المصارف بالتعامل بقرض الإيجار المنقول والعقاري الذي مثل إحدى أنشطتها لما له من مردود كبير، كما أنه لا يتسم بأخطار عالية.
- توسيع التعامل بقرض الإيجار في معظم دول العالم و إرساء قوانين وتشريعات لهذا الغرض.
- امتداد مجال التعامل بهذا الأسلوب التمويلي ليشمل مناحي الحياة المختلفة.
- زيادة نسبة تمويل الاستثمارات عن طريق الاستئجار، وتزايد حصته مقارنة بحصة القروض المصرفية في تمويل الاستثمار عالمياً.
- المرونة والسرعة والبساطة التي اتسم بها التمويل عن طريق الاستئجار.

³ عبير الصفدي الطوال، 2013، التأجير التمويلي - مستقبل صناعة التمويل، دار المناهج للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن.

⁴ آدم نوح علي القضاة، موسى مصطفى القضاة، 2016، واجبات المستأجر والمؤجر وحقوقهما في التأجير التمويلي، "دراسة مقارنة بين الفقه الإسلامي والقانون الأردني"، دراسات، علوم الشريعة والقانون، المجلد 43، العدد 1، ص.ص. 243-257.

4. أنواع عقود التمويل عن طريق الاستئجار

يمكن تصنيف عقود التمويل عن طريق الاستئجار إلى أربعة أنواع كما هو في الشكل الآتي:



الشكل رقم (7-1): أنواع عقود التمويل عن طريق الاستئجار

وفيما يلي شرح لهذه الأنواع:

1. التأجير التشغيلي

التأجير التشغيلي (Operating leases) هو العقد الذي يقدم المؤجر بموجبه التجهيزات وخدمات الصيانة إلى المستأجر كما يعد مسؤولاً عن التأمين على الأصل ودفع الضرائب. لا يحقق هذا النوع من الاستئجار دخلاً كافياً للمؤجر لأنه يتوقع أن يُعاد الأصل المؤجر بعد فترة قصيرة وقبل انتهاء العمر الإنتاجي للأصل حيث يستثمره بالتأجير مرة أخرى أو يبيعه، هذا يعني أن مجموع أقساط الإيجار لا يساوي تكلفة الأصل محل التأجير، ومن أمثلة ذلك تأجير السيارات وآلات تصوير المستندات.

وتجدر الملاحظة إلى أنه لا يوجد هناك أية علاقة بين العمر الاقتصادي للأصول المؤجرة وعقد الإيجار، حيث يحق للمستأجر إلغاء العقد وإرجاع الأصل قبل انتهاء مدة العقد الأساسية. أما بالنسبة لقيمة قسط الإيجار فهو يتعلق بظروف الإيجار ومرونة الطلب على منفعة الأصل. يُستخدم هذا النوع من الإيجار عادة في السلع التي تتعرض لتغيرات تكنولوجية سريعة، وهذا يعطي المستأجر فرصة إحلال أصل حديث محل أصل آخر قديم، وبالتالي الاستفادة من التكنولوجيا

الأحدث. الأمر الذي يجعل المنشآت تفضل التأجير التشغيلي عندما لا ترغب بتملك الأصل وإنما تتبع استراتيجية التحديث الدائم لأصولها.

تفضل أيضاً المنشآت التأجير التشغيلي عندما تواجه الظروف الآتية:

- انخفاض الطلب على منتجات المنشأة.
- ظهور منتج بديل منافس، ولا يستطيع الأصل المساهمة في إنتاجه.
- انكماش السوق بسبب الدورة الاقتصادية والدخول في مرحلة الركود والكساد.

2. التأجير التمويلي

التأجير التمويلي (Financing leases) هو العقد الذي لا يستطيع المستأجر إلغائه، حيث ينتهي هذا العقد بامتلاك المستأجر للأصل المؤجر طالما أن المستأجر يدفع أقساط مالية لمالك الأصل نظير استعماله لهذا الأصل تساوي مجموع قيمته وفوائده. ينتج عن هذا العقد التزام المستأجر بنفقات الصيانة بالكامل وكذلك بتكاليف التأمين والضرائب، ولا يشترط أن تكون الشركة المؤجرة ذات صلة مباشرة في تجارة الآليات المؤجرة. كما يعد التأجير التمويلي بمثابة الديون من الدرجة الأولى لأنه يسمح للمؤجر بإشهار إفلاس المستأجر في حالة عدم الدفع.

أما أطراف عقد التأجير التمويلي فهم ثلاثة: المؤجر والمستأجر والمورد، والعقد يتكون من عقدين متصلين ببعضهما، وهما: عقد البيع الذي يبرم بين المورد والمؤجر، وعقد الإيجار الذي يبرم بين المؤجر والمستأجر، وبهذا يعتبر عقد التأجير التمويلي تقنية قانونية جديدة ذو طبيعة خاصة تهدف إلى تمويل المشاريع الصناعية والتجارية.

إن خاصية عدم إلغاء عقد الإيجار التمويلي حتى في حالة عدم الحاجة إلى الشيء المؤجر تجعل هذا العقد قريباً من بعض أنواع القروض طويلة الأجل. ومن مجالات استخدام التأجير التمويلي: تأجير الأراضي، المباني، المعدات، الآلات.

يتم الخلط كثيراً بين التأجير التمويلي والتأجير التشغيلي كوسيلة من وسائل تمويل الأصول الرأسمالية وفيما يلي مقارنة بينهما:

الشكل رقم (7-2): مقارنة بين التأجير التمويلي والتأجير التشغيلي

عناصر المقارنة	التأجير التمويلي	التأجير التشغيلي
مدة العقد	مدة العقد طويلة تصل إلى ما يقارب العمر الافتراضي للأصل	مدة العقد قصيرة لا تتجاوز الفترة التي يحتاج فيها المستأجر للأصل لأداء عمل معين وعادة ما تجدد سنوياً
مسؤولية تقادم الأصل	يتحمل المستأجر مسؤولية عدم صلاحية الأصل سواء بالإهلاك أو بالتقادم	يتحمل المؤجر عدم صلاحية الأصل سواء بالإهلاك أو بالتقادم
الصيانة والتأمين	المستأجر يتحمل تكاليف صيانة وإصلاح الأصل وتكلفة التأمين عليه خلال فترة التعاقد	المؤجر يتحمل تكاليف صيانة وإصلاح الأصل وتكاليف التأمين عليه خلال فترة التعاقد ما لم ينص عقد الاتفاق على غير ذلك
العلاقة بين المؤجر والمستأجر	تكون العلاقة بينهم معقدة ومتشابكة ولذلك تحتاج إلى قانون ينظم هذه العلاقة ويحافظ على حقوق كل طرف فيها وذلك بسبب طول فترة التعاقد والأهمية النسبية لقيمة العقد	العلاقة بين المؤجر والمستأجر تتسم بالسهولة ولا تثير مشاكل قانونية وذلك لقصر فترة التأجير
مآل الملكية	يكون للمستأجر حرية الاختيارات بين ثلاث بدائل في نهاية العقد: أن يعيد الأصل إلى المؤجر أن يعيد استئجار الأصل لمدة أخرى شراء الأصل من المؤجر	لا يجوز للمستأجر ملكية أو شراء الأصل المستأجر في نهاية مدة العقد بل يُرد الأصل محل التأجير إلى المؤجر مرة أخرى
نظام إلغاء التعاقد	لا يجوز إلغاء عقد الإيجار خلال المدة المتفق عليها في العقد من قبل أحد طرفي العقد ولكن لابد من اتفاق الطرفين	يجوز إلغاء عقد الإيجار من قبل المستأجر خلال المدة المتفق عليها في العقد وفي هذه الحالة يلتزم المستأجر بسداد الإيجار عن فترة استغلال الأصل مع تطبيق ما قد يكون متفقاً عليه في مثل هذه الحالات

المصدر: معراج هوارى، حاج سعيد عمر، 2014، التمويل التأجيري المفاهيم والأسس، دار كنوز المعرفة العلمية، التوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، ص. 94-95.

3. البيع وإعادة الاستئجار

البيع وإعادة الاستئجار (Sale and Leaseback) هو بيع الأصل ثم إعادة استئجاره، وهو يمثل عقد بين منشأة مالكة لبعض الأصول كالأراضي والتجهيزات وغيرها، تقوم ببيع أصولها إلى منشأة مالية كالمصارف أو شركات التأمين أو شركات الوساطة المالية أو شركات التأجير، بشرط أن يقوم الطرف الشاري بإعادة تأجير الأصل إلى المنشأة التي باعتها هذا الأصل التي يصبح لديها الحق بالانتفاع من الأصل خلال فترة التأجير.

لذا فالمنشأة قد تتخلى عن ملكية بعض أصولها وتقوم بدفع أقساط الإيجار دورياً للمنشأة التي اشتريتها منها، ثم قامت بتأجيره لها، وهذا المالك الجديد له الحق بأن يسترد الأصل عند انتهاء عقد الإيجار، وهذه الدفعات المحصلة مع القيمة المتبقية من الأصل كافية لشراء أصل جديد وتحقيق عائد على هذا الاستثمار. ولكن يمكن أن ينتهي عقد الإيجار بين الطرفين بانتقال الملكية إلى المستأجر، وبالتالي يعتبر البيع وإعادة الاستئجار من أنواع الاستئجار التمويلي عندما يتطلب إطفاء كامل قيمة الأصل خلال فترة عقد الإيجار.

والسؤال الآن: متى يتم اللجوء إلى البيع وإعادة الاستئجار؟

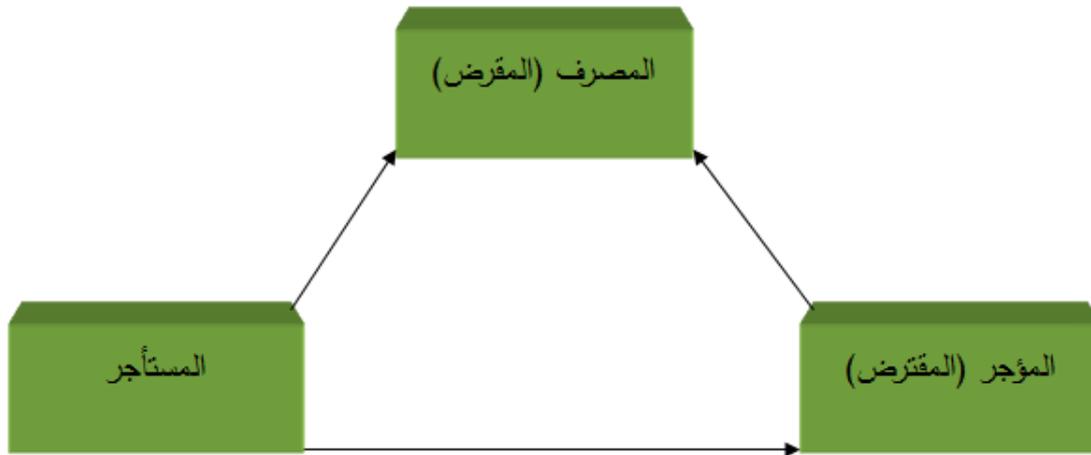
- الحصول على سيولة.
 - تحقيق أرباح من الفرق بين القيمة السوقية والقيمة الدفترية للأصل.
- ويجب ألا ننسى أن إتمام عملية البيع وإعادة الاستئجار يتطلب توافر شروط نذكر منها:5
- ❖ أن يكون الغرض من التأجير معروف ومقبول من كلا الطرفين.
 - ❖ أن تستهدف الصفقة تجهيزات أو أدوات أو مبانٍ.
 - ❖ يجب على المستأجر أن يُعلم المؤجر عن أية استعمالات محتملة للأصول المؤجرة في مجالات غير المتفق عليها.
 - ❖ يتحمل المؤجر الإصلاحات جميعها ومصاريف الصيانة الدورية الناجمة عن الاستعمال العادي للأصل المؤجر.
 - ❖ يقوم المستأجر بتأمين الأصل المؤجر من المخاطر جميعها.
 - ❖ يستطيع المستأجر أن يقوم بتأجير الأصل المؤجر إلى عميل آخر وذلك بعد استئذان المؤجر الأصلي كالمصرف أو غيره.
 - ❖ يجب أن تحدد أقساط الإيجار ومدة الإيجار ومواعيد التسديد في العقد.

⁵ عاشور مزريق ومحمود غربي، 2006، الائتمان الإيجاري كأداة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، الملتقى الدولي لمتطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، 17-18 أبريل.

4. التأجير الرفعي

يخص هذا النوع من التأجير الأصول الثابتة عالية القيمة، ويوجد في هذا النوع من العقود ثلاثة أطراف: المستأجر، المؤجر، المقرض. بالنسبة للمستأجر لا يختلف وضعه عن الحالات المذكورة سابقاً، فهو ملزم بدفع أقساط الإيجار خلال مدة العقد، أما بالنسبة للمؤجر الذي يقوم بشراء الأصل وفق الاتفاق مع المستأجر فوضعه هنا يختلف عن الحالات السابقة، فهو يقوم بتمويل هذا الأصل من أمواله بنسبة معينة والباقي يتم تمويله بأموال مقترضة، وفي هذه الحالة فإن الأصل يعتبر رهن لقيمة القرض، وللتأكيد على ذلك فإن عقد القرض يُوقع من الطرفين المؤجر والمستأجر، وذلك باعتبار أن المؤجر هو المقرض الحقيقي، والمستأجر هو الذي يستعمل الأصل ويوقع على عقد القرض باعتباره ضامناً للسداد.

وبالتالي يمكن توضيح أطراف التأجير الرفعي بالشكل الآتي:



الشكل رقم (7-3): أطراف التأجير الرفعي

من الشكل يتضح لنا أن التأجير الرفعي يمكن أن يتم بالشكل الآتي: يتصل المستأجر بالمؤجر ويتفق معه على الأصل المطلوب؛ ثم يتصل المؤجر بالمصرف ليحصل منه على تمويل يمكنه من شراء الأصل، وهنا يشترط المصرف أن يقوم المؤجر بتمويل نسبة معينة من قيمة الأصل؛ ثم يتم شراء الأصل وتأجيره للمستأجر الذي يقوم بدوره بدفعات أقساط الإيجار للمؤجر على فترات دورية متفق عليها تساوي في مجموعها قيمة شراء الأصل بالإضافة إلى عائد معين على الاستثمار يمكن المؤجر من تغطية تكلفة القرض الذي حصل عليه من المصرف بالإضافة إلى هامش ربح معين. وتجدر الإشارة هنا إلى أن المستأجر لا يحق له إلغاء عقد الإيجار قبل دفع أقساط إيجار تساوي قيمة الأصل بالإضافة إلى هذا العائد الاستثماري. أما عن التزام المستأجر اتجاه المصرف فإنه يتمثل بأن الأصل الذي تم استجاره هو مرهون للمصرف حتى يتم سداد قيمة القرض كاملة. يمكن أيضاً أن تتم العملية بشكل مماثل تماماً مع اختلاف أن المصرف يقوم بنفسه بشراء الأصل من المصنّع أو المورد ثم يقوم بنفسه بتأجير الأصل إلى المستأجر.⁶

5. مزايا التمويل عن طريق الاستئجار

يمكن أن نحدد مزايا التمويل عن طريق الاستئجار على مستويين: مستوى الاقتصاد الوطني ومستوى الأطراف المتعاقدة (المؤجر والمستأجر).

- مزايا التمويل عن طريق الاستئجار بالنسبة للاقتصاد الوطني
 - للتمويل عن طريق الاستئجار مزايا على مستوى الاقتصاد الوطني، نوجز أهمها بالشكل الآتي:
 - إدخال أسلوب جديد من أساليب التمويل الذي يحل محل أشكال التمويل التقليدية أو مكمل لها، الأمر الذي من شأنه أن يزيد من مصادر التمويل أمام هذه المشروعات، وبالتالي انخفاض تكلفة التمويل الذي ستعكس إيجاباً على الاقتصاد الوطني ككل.
 - تحسين ميزان المدفوعات في حالة استخدام التمويل عن طريق الاستئجار من خارج الحدود، أي إذا كان المؤجر والمورد أجنبيان، إذ تقتصر التحويلات للخارج على القيمة الإيجارية فقط، أما في حالة الشراء عن طريق الاستيراد يتم تحويل كامل قيمة الأصل الرأسمالي إلى الخارج.
 - تحسين مستوى الدخل نتيجة زيادة إمكانية تطوير المشروعات القائمة أو المشروعات الجديدة.⁷

⁶ معراج هواري، حاج سعيد عمر، 2013، التمويل التأجيري المفاهيم والأسس، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر والتوزيع، الأردن.

⁷Pascal philipposian, 1998, Le crédit –bail et le leasing. outils de financements locatifs ; SEFI, Montréal (Québec).

- مزايا التمويل عن طريق الاستئجار بالنسبة للمؤجر
 - تتمثل المؤسسات المؤجرة بالمصارف والمؤسسات المالية وشركات التأجير المصرح لها قانونياً الذين يمولون المشاريع الاقتصادية من خلال التأجير. تحقق هذه المؤسسات المؤجرة مجموعة من المزايا أهمها:
 - الإبقاء على ملكية الأصل كضمان لاستثمارات المنشأة المؤجرة في الاستئجار. وهذا يعني أن الأصل المؤجر يبقى ملكاً للمؤجر حتى استيفاء حقوقه كاملة من المستأجر.
 - تحقيق وفر ضريبي بالنسبة للمؤجر ناتج عن امتلاكه للأصل المؤجر.
 - تحميل المستأجر أعباء الصيانة والتأمين على الأصل المؤجر.
 - عندما ينتهي عقد الإيجار بامتلاك المستأجر للأصل فإن هذا الأخير سيتحمل مخاطر انخفاض القيمة الناتج عن التقادم، وبالتالي تجنب المؤجر هذا الخطر.
 - عدم تحمل العيوب الخفية، لا يوجد للمؤجر أي دور في تحديد المعدات محل العقد ومواصفاتها، فتحديد المعدات يتم بناءً على طلب المستأجر الذي يتوجه للمؤجر لشراء المعدات التي تم تحديدها، وبناءً على ذلك فلا يتحمل المؤجر الالتزامات المفروضة عليه جراء شراء المعدات وخاصة ضمان العيوب الخفية.

- مزايا التمويل عن طريق الاستئجار بالنسبة للمستأجر
 - تتمثل المنشآت المستأجرة في المشروعات الاقتصادية التي تمس قطاعات عدة منها الصناعة والتجارة والزراعة والحرف والمهن الحرة، والتي تسعى لاقتناء آلات ومعدات أو عقارات عن طريق الاستئجار، وذلك بغرض الاستثمار في نشاط إنتاجي سلمي أو خدمي، ونظراً لما تتعرض له هذه المنشآت وخاصة الصغيرة منها من مشاكل التمويل الاستثماري تلجأ إلى تلبية احتياجاتها المالية من خلال التمويل عن طريق الاستئجار الذي يمنحها مزايا عديدة متمثلة فيما يلي:
 - ضمان تمويل الاستثمار بنسبة % 100 دون مساهمة المستأجر بأمواله الخاصة وهذا لا يوجد عادة في أدوات التمويل الأخرى.
 - سهولة وسرعة الحصول على هذا التمويل وذلك مقارنة بقرض مصرفي الذي يتطلب وقتاً أطول وإجراءات أشد تعقيداً.
 - إمكانية امتلاك الأصول اللازمة للمشروع دون الحاجة إلى تجميد أموالها في هذه الأصول، وهذا بدوره سيشجع لها فرصة استخدام هذه الأموال في مجالات أخرى وتحقيق عائد استثماري، كما من شأن ذلك عدم الإخلال بمستوى السيولة الواجب على المنشأة الاحتفاظ بها لمواجهة التزاماتها الجارية.
 - إن استخدام التمويل عن طريق الاستئجار يمنح للمستأجر إمكانية الاقتراض باعتباره التزام خارج الميزانية، وبالتالي لا يغير القراءة الأولية لميزانيته وجداول الحسابات الأخرى التي

تعتمد عليها المصارف لتقديم قروض مصرفية كلاسيكية. لكن أصبحت المؤسسات المالية والمصرفية تراقب التزامات التمويل عن طريق الاستئجار قبل منحها القرض لأي منشأة.

- إمكانية امتلاك الأصل من خلال سداد قيمة الاستثمار المستأجر على شكل دفعات (أقساط الإيجار)، كما سيترتب على أقساط الإيجار بالنسبة للمنشأة المقترضة وفراً ضريبياً باعتباره سيقطع من الأرباح قبل اقتطاع الضريبة وبالتالي تقليل المطرح الخاضع للضريبة.
- إن استئجار الأصول الإنتاجية يساعد على مواكبة التطور الاقتصادي والتكنولوجي، فاستخدام الوسائل التقليدية في الإنتاج لا يمكن المشروع من شراء أصول إنتاجية حديثة لزيادة إنتاجه، وهنا يبرز دور الاستئجار الذي يمكن المشروع من تجديد معداته لمواكبة التطور التكنولوجي وزيادة الإنتاج والدخل.⁸

6. عيوب التمويل عن طريق الاستئجار

يوجد عيوب للتمويل عن طريق الاستئجار مقابل المزايا التي يتمتع بها، ويمكن أيضاً أن نميز هذه العيوب بالنسبة لكل من المؤجر والمستأجر.

- عيوب التمويل عن طريق الاستئجار بالنسبة للمؤجر
 - صحيح أن للمؤجر ضمان قوي يضمن له حق استرجاع الاستثمار وذلك من خلال ملكيته القانونية للأصل المؤجر، إلا أن المؤجر معرض لمخاطر تهدد سير عملياته وحياته منشأته. تعد هذه المخاطر عيوب بالنسبة للمؤجر وهي كالاتي:
 - في حالة إفلاس المستأجر أثناء الإيجار، من حق المؤجر استرجاع استثماره وبيعه في السوق، فرأس المال المتبقي وغير المهلك من طرف الأقساط الإيجارية يكون حتماً أقل من القيمة السوقية للاستثمار، وبالتالي سيواجه المؤجر خطر انخفاض قيمة رأس المال المتبقي.
 - عند انتهاء مدة العقد وإرجاع المستأجر الأصل المؤجر، وفي حال لم يتم تغطية قيمة الأصل من خلال أقساط الإيجار خلال فترة العقد، يجب أن تكون قيمة الأصل المتبقية مساوية لقيمه السوقية، وذلك تفادياً لخسارة المؤجر المحتملة التي تتعلق بطبيعة الاستثمار، خصائص المورد، الطلب على الاستثمار، تكلفة إعادة البيع، تكلفة التخزين، وذلك بالشكل الآتي:
 - ❖ طبيعة الاستثمار: عندما يتمثل الاستثمار بتجهيزات يمكن استخدامها لأغراض أخرى، فإن الأمر سيسهل عملية إعادة بيعها، بعكس التجهيزات التي كانت قد صممت حسب الطلب والاحتياجات الخاصة للمستثمر.

⁸ عبد العزيز، سمير محمد، 2000، التأجير التمويلي ومدخله (المالية، المحاسبية، الاقتصادية، التشريعية، التطبيقية)، مكتبة الإشعاع، الإسكندرية.

- ❖ خصائص المورد: تؤثر سمعة المورد في السوق وحصته السوقية على القيمة المستقبلية لمنتجات هذا المورد، فسمعته الجيدة وحصته السوقية الكبيرة تقلل من انخفاض القيمة السوقية لهذه المنتجات في حال كانت أصولاً مؤجرة. كما تلعب خدمات ما بعد البيع التي يقدمها المورد ومدى انتشار هذه الخدمات جغرافياً دوراً مماثلاً للسمعة والحصه السوقية.
- ❖ الطلب على الاستثمار: إن ارتفاع الطلب في السوق على تجهيزات أو أصل معين سيفقد من الخسارة المحتملة للمؤجر عند إعادة بيع الاستثمار بعد الإنتهاء عقد الإيجار.
- ❖ تكلفة إعادة البيع: إن ارتفاع تكلفة إعادة بيع الاستثمار سيزيد من خسائر المؤجر، فقد يكون الاستثمار مثلاً عبارة عن تجهيزات تم تركيبها في مكان جغرافي بعيد نوعاً ما، وبالتالي فإن ذلك سيزيد من تكلفة إعادة وضعها تحت تصرف المستأجر الجديد.
- ❖ تكلفة التخزين: قد لا يتمكن المؤجر من إعادة بيع الاستثمار فور انتهاء عقد الإيجار القديم، الأمر الذي يضطره إلى تخزينه لبعض الوقت، وهذا سيرتب على المؤجر تكلفة التخزين والصيانة والرقابة، وكلما طالت مدة إعادة البيع ارتفعت قيمة الخسارة بالنسبة للمؤجر.

• عيوب التمويل عن طريق الاستئجار بالنسبة للمستأجر

- تتمثل أهم عيوب التمويل عن طريق الاستئجار بالنسبة للمستأجر بما يلي:
 - ارتفاع أقساط الإيجار بالنسبة للمستأجر، حيث تمثل التكلفة المرتفعة عائقاً كبيراً وعملاً سلبياً بالنسبة للمستأجر، فمبلغ أقساط الإيجار يتضمن تكلفة رأس المال المستثمر، بالإضافة إلى هامش الربح الذي يطلبه المصرف للمؤجر.
 - مسؤولية العيوب الخفية للاستثمار: قد يكتشف المستأجر بعض العيوب في الأصل الذي تم استئجاره تتعلق بعدم مطابقة هذا الأصل للمواصفات التقنية المطلوبة من قبل المستأجر. فيصبح المستأجر مضطراً لدفع أقساط إيجارية حتى نهاية مدة العقد 'بحجة أن المؤجر غير مسؤول عن العيوب الخفية للاستثمار.
 - لا تدخل الأصول التي تم استئجارها في ميزانية المستأجر، وبالتالي لا يمكن له تقديمها كضمانات للدائنين المحتمل التعامل معهم مستقبلاً.

أسئلة الفصل السابع:

أسئلة صح / خطأ True/False

خطأ	صح	السؤال	
	✓	يعود ظهور التمويل عن طريق الاستئجار في شكله الحديث إلى عام 1855	1
	✓	يعد التمويل من خلال الاستئجار حلاً بديلاً مرناً للاتتمان طويل الأجل فيما يتعلق بالوفاء باحتياجات المشروعات متوسطة وطويلة الأجل	2
✓		الاستئجار هو أحد أشكال التمويل قصيرة الأجل التي تقدمها المصارف لعملائها	3
	✓	انتشر التمويل عن طريق الاستئجار خلال وبعد الحرب العالمية الثانية	4
	✓	تعود فكرة التمويل عن طريق الاستئجار إلى الفيلسوف اليوناني أرسطو	5
✓		التمويل عن طريق الاستئجار يختلف إلى حد كبير عن عقد الاستئجار العادي	6
	✓	تقدم المصارف الإسلامية خدمة التمويل عن طريق الاستئجار	7
✓		يمكن تصنيف عقود التمويل عن طريق الاستئجار إلى خمسة أنواع	8
	✓	التأجير التشغيلي هو العقد الذي يستطيع المستأجر إلغاءه	9
✓		التأجير التمويلي هو العقد الذي يستطيع المستأجر إلغاءه	10
✓		يعد التأجير التمويلي بمثابة الديون من الدرجة الثانية	11
	✓	أطراف عقد التأجير التمويلي ثلاثة	12
	✓	يعد البيع وإعادة الاستئجار من أنواع الاستئجار التمويلي عندما يتطلب إطفاء كامل قيمة الأصل خلال فترة عقد الإيجار	13
✓		تأمين المستأجر الأصل المؤجر من المخاطر شرط من شروط البيع وإعادة الاستئجار	14
	✓	أطراف عقد التأجير الرفعي ثلاثة	15
	✓	يحسن التمويل عن طريق الاستئجار ميزان المدفوعات	16
✓		لا يحقق التمويل عن طريق الاستئجار وفراً ضريبياً بالنسبة للمؤجر	17
	✓	يبقى الأصل المؤجر ملكاً للمؤجر حتى استيفاء حقوقه كاملة من المستأجر	18
	✓	يمتاز التمويل عن طريق الاستئجار بسهولة الحصول عليه مقارنة بقرض مصرفي	19
✓		لا يحقق التمويل عن طريق الاستئجار وفراً ضريبياً بالنسبة للمستأجر	20

أسئلة خيارات متعددة Multiple Choices

1) ولدت فكرة التمويل عن طريق الاستئجار في:

(أ) فرنسا

(ب) الولايات المتحدة الأمريكية

(ج) بريطانيا

(د) سورية

2) التمويل عن طريق الاستئجار ظاهرة متنامية في الولايات المتحدة الأمريكية لأسباب:

(أ) مالية

(ب) فنية

(ج) اقتصادية

(د) كل ما سبق ذكره

3) من التسميات المختلفة للتمويل عن طريق الاستئجار:

(أ) تأجير الأصول

(ب) التمويل الاستجاري

(ج) التمويل بالتأجير

(د) كل ما سبق ذكره

4) تعود أهمية التمويل عن طريق الاستئجار لأسباب منها:

(أ) إقدام أكبر المؤسسات العالمية المتطورة على التعامل به

(ب) مرونته وبساطته

(ج) امتداد مجال التعامل به ليشمل مناحي الحياة المختلفة

(د) كل ما سبق ذكره

5) يمكن تصنيف عقود التمويل عن طريق الاستئجار إلى:

(أ) أربعة أنواع

(ب) خمسة أنواع

(ج) نوعين

(د) لا شيء مما سبق ذكره

6) تفضل المنشآت التأجير التشغيلي عندما:

- أ) ترغب بتملك الأصل
- ب) تتبع استراتيجية التحديث الدائم لأصولها
- ج) ينخفض الطلب على منتجاتها
- د) كل ما سبق ذكره

7) أطراف عقد التأجير التمويلي:

- أ) ثلاثة
- ب) أربعة
- ج) خمسة
- د) اثنان

8) يتم اللجوء إلى البيع وإعادة الاستئجار من اجل:

- أ) الحصول على سيولة
- ب) تحقيق أرباح من الفرق بين القيمة السوقية والقيمة الدفترية للأصل
- ج) كل ما سبق ذكره
- د) لا شيء مما سبق ذكره

9) أطراف عقد التأجير الرفعي:

- أ) ثلاثة
- ب) أربعة
- ج) خمسة
- د) اثنان

10) يمكن أن نحدد مزايا التمويل عن طريق الاستئجار على:

- أ) مستوى واحد
- ب) مستويين
- ج) ثلاثة مستويات
- د) أربعة مستويات

أسئلة | قضايا للمناقشة

- عرف التمويل عن طريق الاستئجار. واذكر بعض تسمياته المختلفة.
- اشرح أسباب تنامي ظاهرة التمويل عن طريق الاستئجار في الولايات المتحدة الأمريكية
- اشرح باختصار نشأة وتطور التمويل عن طريق الاستئجار
- اشرح أسباب تنامي ظاهرة التمويل عن طريق الاستئجار في الولايات المتحدة الأمريكية
- شرح باختصار أهمية التمويل عن طريق الاستئجار.
- ما أنواع عقود التمويل عن طريق الاستئجار؟
- ما مفهوم التأجير التشغيلي؟
- ما مفهوم التأجير التمويلي؟
- ما مفهوم التأجير الرفعي؟
- قارن بين التأجير التشغيلي والتأجير التمويلي.
- متى تفضل المنشآت التأجير التشغيلي؟
- ما مفهوم البيع وإعادة الاستئجار ومتى يتم اللجوء إليه؟
- يتطلب إتمام عملية البيع وإعادة الاستئجار توافر شروط معينة. اشرح هذه الشروط.
- اشرح كيف يتم التمويل الرفعي.
- ما مزايا التمويل عن طريق الاستئجار بالنسبة للاقتصاد الوطني؟
- ما مزايا وعيوب التمويل عن طريق الاستئجار بالنسبة للمؤجر؟
- ما مزايا وعيوب التمويل عن طريق الاستئجار بالنسبة للمستأجر؟

الإجابة الصحيحة	رقم السؤال
ب	1
د	2
د	3
د	4
	5
د	6
أ	7
ج	8
أ	9
ب	10



الفصل الثامن: إدارة الصناديق الاستثمارية Investment funds management

ملخص الفصل:

يتناول هذا الفصل موضوع تكوين الصناديق الاستثمارية وإدارتها كإحدى الخدمات التي تقدمها المصارف لعملائها، والدور الأساسي لهذه الخدمة المصرفية في تشجيع وتطوير الاستثمارات بمختلف أشكالها. يبدأ هذا الفصل بتعريف مفهوم الصناديق الاستثمارية وكيفية تشكيلها وإدارتها والعمليات المختلفة والمتعددة التي تقوم بها إدارات هذه الصناديق. ثم ننقل بعد ذلك لتوضيح مزايا الاستثمار في الصناديق الاستثمارية ليس فقط بالنسبة للمستثمر والمصرف بل على مستوى الاقتصاد ككل، وكذلك المبادئ التي يقوم عليها قرار الاستثمار في الصناديق الاستثمارية بتصنيفاتها المختلفة. هذا الأمر يتطلب ضرورة استعراض المخاطر التي تواجه الاستثمار في الصناديق الاستثمارية وتقويم أداء هذه الصناديق تبعاً لمعايير كمية ونوعية.

المخرجات والأهداف التعليمية:

1. فهم تكوين وإدارة الصناديق الاستثمارية كخدمات مصرفية أساسية
2. إدراك أهمية الاستثمار في الصناديق الاستثمارية بالنسبة لأطراف عدة
3. اتقان المبادئ التي يقوم عليها قرار الاستثمار في الصناديق الاستثمارية
4. التمييز بين الأنواع المختلفة لصناديق الاستثمار وإدراك مزاياها
5. فهم مخاطر الاستثمار في صناديق الاستثمار
6. تطوير المهارات المتعلقة بتقويم أداء الصناديق الاستثمارية

مخطط الفصل:

1. تعريف الصناديق الاستثمارية.
2. عمليات صناديق الاستثمار.
3. مزايا الاستثمار في الصناديق الاستثمارية.
4. مبادئ اتخاذ القرار الاستثماري في الصناديق الاستثمارية.
5. تصنيف الصناديق الاستثمارية.
6. مخاطر الاستثمار في الصناديق الاستثمارية.
7. تقويم أداء الصندوق الاستثماري.

مقدمة

يعد إنشاء وإدارة الصناديق الاستثمارية من أهم الخدمات التي تقدمها المصارف التجارية المعاصرة لعملائها، باعتبار أن هذا الخدمة مكّنت المستثمرين من استثمار أموالهم في الأسواق المالية، الأمر الذي كان صعباً بالنسبة لهؤلاء المستثمرين، خاصة صغار المستثمرين لولا هذه الصناديق الاستثمارية. إذ أن الاستثمار في الأسواق المالية يتطلب خبرة وهداً أدنى من رأس المال المراد استثماره لتمكين المستثمر من تنويع استثماراته وتخفيض تكلفة الاستثمار، الأمر غير المتوافر بالنسبة لأغلب صغار المستثمرين. استفادت المصارف التجارية من هذا الواقع وحولته إلى فرصة استثمارية هامة بالنسبة لها تمثلت بإضافة وعاء استثماري جديد يضاف إلى الأوعية الاستثمارية التقليدية المتاحة لها.

ولكن علينا أن نتذكر دائماً أن الاستثمار عن طريق صناديق الاستثمار لا يسمح بأي تحكم أو توجيه، مثل راكب سيارة يقودها شخص آخر قمت أنت باختياره ووثقت به ولذلك يجب دائماً اختيار القائد الذي تثق به، إذ يجب عليك تحري الدقة قبل الاستثمار.

1. تعريف الصناديق الاستثمارية

تعد صناديق الاستثمار بمثابة شركات مساهمة تقبل الأموال من المستثمرين، لتعيد استثمارها في شراء أوراق مالية متنوعة كالأسهم والسندات الصادرة عن جهات مختلفة حكومية أو خاصة. لذلك نجدها تخفض المخاطر بشكل واضح من خلال تنويع الاستثمارات. يمكن أن تحقق صناديق الاستثمار وفورات اقتصادية من خلال قيامها بتحليل الأوراق المالية بهدف تكوين تشكيلة أوراق مالية الأكثر فاعلية، وبالتالي تحقيق إدارة كفاء لمحافظ الاستثمار.¹ عرفت هيئة الأوراق والأسواق المالية السورية صناديق الاستثمار على أنها وعاء استثماري يتخذ شكل شركة مساهمة عامة يهدف إلى إتاحة الفرصة للمساهمين فيه للمشاركة جماعياً بالاستثمار في الأوراق المالية، ويديره مدير استثمار، ويشرف على هذه الإدارة أمين استثمار.²

2. عمليات صناديق الاستثمار

تقوم صناديق الاستثمار بالعمليات الآتية:

- التسعير: يعني ذلك وضع سعر للوحدات الاستثمارية التي تقوم الصناديق الاستثمارية بإصدارها.
- تحديد الرسوم: تقوم صناديق الاستثمار بفرض رسوم على المشتركين فيها من أجل تغطية جزء من تكاليفها لا سيما تلك المتعلقة بعمليات استثمار أموالها.
- الاسترداد والتداول: إن أهم عناصر الجذب في صناديق الاستثمار هو عنصر السيولة، فقد صممت لتوفر للمستثمرين طرائق فعالة في تحقيق هذا المطلب سواء من خلال استعداد بعض هذه الصناديق الدائم لاسترداد وثائقها الاستثمارية من المستثمرين متى شاء هؤلاء ذلك، أو من خلال إمكانية تداول هذه الوثائق في سوق رأس المال.
- تحديد رسوم الإدارة: يحصل المدير في مختلف أنواع الصناديق الاستثمارية على رسوم مقابل إدارته، ويعتمد حسابها على أساس القيمة الصافية لأصول الصندوق.
- تكوين الاحتياطات: تحتفظ الصناديق الاستثمارية عادة باحتياطات تقطعها من الأرباح من أجل تعويض الخسائر التي قد تحصل في بعض الأوقات.

¹ Brigham, Eugene F. financial management, theory and practice, 10th edition, 2002, PP 162, South Western

² هيئة الأوراق والأسواق المالية السورية، نظام صناديق الاستثمار، 2011، ص 3

3. مزايا الاستثمار في الصناديق الاستثمارية

لا شك أن تنوع الخدمات التي تقدمها المصارف لعملائها لا ينعكس إيجاباً فقط على المصارف التي قامت بتقديم هذه الخدمة، بل يمتد الأمر ليشمل الجهاز المصرفي ككل، والعملاء أيضاً، وبالتالي سينعكس الأمر إيجاباً على مستوى الاقتصاد الوطني ككل.

• مزايا الاستثمار في الصناديق الاستثمارية بالنسبة للمستثمر

يوجد مجموعة من المزايا التي تدفع المستثمرين لاستثمار أموالهم في صناديق الاستثمار، من أهمها:

- تنوع الاستثمارات: تتمتع الصناديق الاستثمارية بقدرتها العالية على تنوع استثماراتها، يعني تنوع تشكيلة الأوراق المالية التي تستثمر فيها الصناديق أموالها. وهي ميزة لا يمكن الحصول عليها عن طريق الاستثمار المباشر في البورصة إلا باستثمار مبالغ كبيرة. هذا يشكل ميزة كبيرة بالنسبة للمستثمرين باعتبار أن هذا التنوع يخفض كثيراً مخاطر استثماراتهم، لأنه في حالة تحقيق الصندوق خسائر نتيجة انخفاض سعر ورقة مالية معينة، قد يعوض ذلك ارتفاع سعر ورقة مالية أخرى.
- تنوع الصناديق الاستثمارية: يوجد اليوم آلاف الصناديق الاستثمارية، إذ يمكن للمستثمر أن يستثمر أمواله في صناديق تمتلك أسهم صناعة معينة، أو تستثمر في قارة ما أو دولة ما، كما يمكن للمستثمر أن يستثمر أمواله في صناديق تستثمر أموالها في نوع معين من الأوراق المالية أو في صناديق الاستثمار المسؤولة اجتماعياً (ترفض الاستثمار في أسهم شركات تنتج منتجاً مضرًا بالبيئة أو بالصحة مثلاً)³. يوجد إذاً العديد من صناديق الاستثمار ذات الأهداف الاستثمارية المختلفة التي تتناسب مع طبيعة وأهداف كل مستثمر.
- توفير الوقت: لا يتوافر الوقت الكافي للكثير من المستثمرين من أجل إدارة استثماراتهم، مما يدفعهم للاستثمار في صناديق الاستثمار التي تقوم نيابة عنهم بذلك.
- الخبرات الكبيرة والمتنوعة: لا يمتلك أغلب المستثمرين الخبرة والمعرفة الكافية التي تمكنهم من استثمار أموالهم في الأوراق المالية، حيث يقفون عاجزين أمام العديد من التساؤلات مثل: هل أشتري أسهماً أم سندات؟ أي سهم أو سند يجب أن أشتري أو أن أبيع؟ ما التوقيت المناسب للشراء؟ ما التوقيت المناسب للبيع؟... الخ تشكل هذه الأسئلة صميم فكرة الصناديق الاستثمارية، بمعنى أنها تتولى الإجابة على هذه الأسئلة، حيث يدير هذه الصناديق مديرون يتمتعون بخبرات عالية ومتنوعة بأحوال السوق، ولديهم القدرة على دراسة وتحليل أوضاع الشركات المقيدة بالبورصة، واختيار أفضلها، ثم وضع الإستراتيجية اللازمة للاستثمار التي تحقق أهداف الصندوق. كما تقوم إدارة الصندوق بمراجعة أدائه

³ Joehnk, Michael D, Fundamentals of Investing, 9thEd, 2005, Pearson.

بصورة دورية على ضوء أهداف الصندوق، وذلك لإعادة النظر في تشكيلة الأوراق المالية المكونة للصندوق وفقاً لتغيرات الظروف الاقتصادية.

- تحقيق وفورات اقتصادية: يمكن أن يتحقق ذلك لكون أن الصناديق الاستثمارية يمكن أن تشتري أوراقاً مالية بكميات كبيرة مقارنة بالمستثمرين الأفراد، الأمر الذي يمكنهم من تحقيق وفورات في العمولات، هذا بالإضافة إلى أن الأوراق المالية التي تستثمر فيها الصناديق يتم تحليلها جيداً بالشكل الذي يزيد من فاعلية الاستثمار وكفاءته.
- سهولة الاسترداد للأموال المستثمرة: يمكن لكل مستثمر أن يقوم بشراء أو بيع أو استرداد وثائق الاستثمار بطريقة سهلة وبسيطة، وبالتالي تأمين عنصر السيولة بالنسبة للمستثمر، لكن يجب على المستثمر قبل أن يتجه للاستثمار في وثائق صندوق معين أن يستشير مستشاره المالي الذي قد يكون سمسار في الأوراق المالية، أو أي مستشار مالي بأحد المصارف أو شركات الاستثمار، حيث يقوم كل مستشار بتحليل احتياجات المستثمر المادية وأهدافه الاستثمارية وترشيح الصندوق الذي يتناسب مع إمكانياته وأهدافه الاستثمارية.

- مزايا الاستثمار في الصناديق الاستثمارية بالنسبة للجهاز المصرفي
 - إن قيام المصارف بخدمة إنشاء وإدارة صناديق الاستثمار يحقق مجموعة من المزايا على مستوى الجهاز المصرفي، من أهمها:
 - إنشاء أوعية استثمارية بديلة لأذون الخزينة العامة: يمثل ذلك بالنسبة للمصارف أهمية كبيرة من خلال إتاحة الفرصة لتوظيف فائض السيولة النقدية المتواجدة لدى المصارف، والناجمة عن الارتفاع الكبير في حجم الودائع المصرفية، وتحويلات المغتربين العاملين بالخارج بشكل أساسي، وتوجيهها نحو الاستثمار المباشر في المشروعات الإنتاجية، مع تحقيق أقصى عائد ممكن وأقل درجة من المخاطرة.
 - تدوير محافظ المصارف من الأوراق المالية: يتمكن المصرف من خلال الصناديق الاستثمارية من بيع جزء من محافظه المالية لصناديق الاستثمار، مما يوفر فرصة كبيرة لتحقيق أرباح تنشأ من فروق تقييم الأوراق المالية التي يتم بيعها لصناديق الاستثمار.

- مزايا الاستثمار في الصناديق الاستثمارية على مستوى الاقتصاد الوطني ككل
- إن مزايا الاستثمار في الصناديق الاستثمارية بالنسبة للمستثمرين، وعلى مستوى الجهاز المصرفي تنعكس بشكل مؤكد على مستوى الاقتصاد الوطني كله، من أهم هذه المزايا:
 - وسيلة فعالة لتنشيط سوق رأس المال عن طريق جذب صغار المستثمرين للاستثمار في الأوراق المالية بأسلوب لا يحتاج إلى معرفة مالية واسعة.
 - وسيلة فعالة لتطوير القطاع العام وتحويله إلى قطاع أعمال عن طريق توسيع قاعدة الملكية، وذلك من خلال طرح جزء من أسهم الشركات والمصارف العامة إلى الجمهور للاكتتاب بها.
 - التقييم السليم للأوراق المالية وتحسين شروط البيع لصالح الاقتصاد الوطني.
 - إتاحة فرصة أكبر أمام الشركات للتوجه إلى السوق المالية من أجل تمويل أنشطتها، بدلاً من اللجوء إلى المصارف للاقتراض باعتبار أن هذه الصناديق تنشط سوق رأس المال.
 - تتعامل الكثير من الصناديق الاستثمارية مع السوق الثانوية، وذلك من خلال تداول الوثائق الاستثمارية التي تصدرها هذه الصناديق.

4. مبادئ اتخاذ القرار الاستثماري في الصناديق الاستثمارية

يجب على المستثمر قبل اتخاذ قراره بالاستثمار في الصندوق الاستثماري أن يجيب على بعض الأسئلة لكي يستطيع اختيار الصندوق الذي يناسب أهدافه الاستثمارية، حيث يمكن تلخيص هذه الأسئلة بسؤالين يمثلان مبادئ اتخاذ القرار الاستثماري في الصناديق الاستثمارية:

- ما الأهداف الاستثمارية للمستثمر؟

يجب على المستثمر أن يأخذ الوقت الكافي اللازم لتحديد أهدافه الاستثمارية المستقبلية قبل أن يختار الاستثمار المناسب له. يمثل العائد الاستثماري المرتقب الحصول عليه أهم هذه الأهداف إن لم نقل الوحيد في أحيان كثيرة. يجب أن يقوم المستثمر بتحديد هذا العائد ليس فقط على الأمد القصير وإنما أيضاً على الأمد البعيد، فقد يكون هدف المستثمر من العائد قصير الأجل تلبية الاحتياجات الجارية مثل دفع قسط من أقساط شراء منزل أو سيارة، بينما يتمثل هدفه طويل الأجل بالحصول على عائد يعينه في معيشته بعد التقاعد.

- ما نوع الاستثمار الذي يريده المستثمر؟

يجب على المستثمر تحديد نوع الاستثمار، فإذا رغب المستثمر أن يسترد استثماراته في وقت قصير عليه أن يختار الاستثمار الآمن الذي يتميز عادة بعائد استثماري منخفض وسهولة استرداد الأموال المستثمرة، والعكس من ذلك صحيح عندما يقوم المستثمر بالاستثمار في استثمارات مخاطرة.

5. تصنيف الصناديق الاستثمارية

تتعدد معايير تصنيف الصناديق الاستثمارية كما هو مبين في الشكل التالي:



الشكل رقم (8-1): تصنيف الصناديق الاستثمارية

وفيما يلي شرح مختصر للصناديق الاستثمارية حسب كل من هذه المعايير المذكورة أعلاه:

- الصناديق الاستثمارية حسب الضمان

يمكن أن تصنف الصناديق الاستثمارية تبعاً لمعيار الضمان إلى:

- **صناديق الاستثمار المضمونة:** يلتزم الصندوق الاستثماري المضمون بضمان رأس المال المستثمر، إضافة إلى نسبة محددة من العائد الاستثماري خلال الدورة الواحدة للصندوق، وبذلك يتحمل الصندوق وحده مخاطر الاستثمار التي قد تصيب رأس المال. أما بالنسبة للمستثمر فإن هذا الصندوق يمثل استثماراً آمناً لرأس ماله المستثمر لظالماً أن الصندوق يضمن له ذلك، ويمثل أيضاً استثماراً آمناً بدرجة معينة بالنسبة للعائد الاستثماري المتوقع الحصول عليه، وذلك باعتبار أن الصندوق يضمن له حداً معيناً من هذا العائد.
- **صناديق الاستثمار غير المضمونة:** وهي عكس السابقة، إذ أن الصندوق الاستثماري لا يتحمل مخاطر الاستثمار، وإنما يقوم المستثمرون في الصندوق أنفسهم بتحمل هذه المخاطر.

- الصناديق الاستثمارية حسب التكلفة

يمكن أن تصنف الصناديق الاستثمارية تبعاً لمعيار التكلفة إلى:

- **صناديق الاستثمار المحملة:** هي الصناديق التي تقوم بتسويق الوثائق الاستثمارية التي تقوم بإصدارها عن طريق السماسرة. يقوم هؤلاء السماسرة ببيع الوثائق الاستثمارية للمستثمرين مقابل عمولة شراء معينة يتحملها المستثمر الذي يشتري الوثيقة.
- **صناديق الاستثمار غير المحملة:** في هذا النوع من الصناديق الاستثمارية يقوم الصندوق نفسه بتسويق الوثائق الاستثمارية التي يصدرها، حيث يتولى بنفسه القيام بحملات ترويجية في وسائل الإعلان بغاية تسويق وثائقه الاستثمارية. وهذا يعني أن المستثمر في هذا النوع من الصناديق لا يتحمل عمولات سمسرة باعتبار أن السماسر غير موجود أصلاً. وبالتالي يمكن أن تكون الوثائق الاستثمارية الصادرة عن هذه الصناديق أرخص بالنسبة للمستثمر من مثيلاتها في الصناديق المحملة.

- الصناديق الاستثمارية حسب مكونات التشكيلة

يمكن أن تصنف الصناديق الاستثمارية تبعاً لمعيار مكونات التشكيلة إلى:

- **صناديق الأوراق المالية المتداولة في سوق النقد (صناديق سوق النقد):** تقوم إدارة هذا الصندوق الاستثماري بتكوين تشكيلة من الأوراق المالية قصيرة الأجل مثل: أذونات الخزينة، وشهادة الإيداع المصرفية، والكمبيالات المصرفية التي يتم عادة تداولها في سوق النقد. يتم إنشاء هذه الصناديق أساساً من قبل المصارف التي تسعى لتشغيل فوائضها النقدية بعائد منخفض في أوراق مالية ذات جودة عالية، وذات مخاطر منخفضة، أي أن هدف السيولة في هذه الصناديق له الأولوية مقارنة بهدف الربحية بالنسبة للمصرف الذي أنشأ الصندوق.
- **صناديق الأسهم العادية:** تعد هذه الصناديق من صناديق الاستثمار متوسطة وطويلة الأجل، حيث تتكون تشكيلة الأوراق المالية في هذه الصناديق من أسهم عادية يمكن أن تكون صادرة عن جهات مختلفة. تنقسم هذه الصناديق بدورها إلى أنواع عدة حسب نوعيه الأسهم المستثمر فيها :
- ❖ **صناديق تركيز على الأسهم التي تصدرها منشآت تتسم بدرجة عالية من النمو،** حيث تقوم باحتجاز النسبة الأكبر من أرباحها بغاية إعادة استثمارها.
- ❖ **صناديق تركيز على الأسهم التي تصدرها منشآت أعمال تتسم بدرجة عالية من توزيعات الأرباح التي تجريها على مساهميها.**
- ❖ **صناديق تركيز على الأسهم التي تصدرها منشآت الأعمال العاملة في صناعة معينة** مثل صناعة السيارات، البترول، الصناعات الغذائية... الخ
- ❖ **صناديق تركيز على الأسهم التي تصدرها منشآت الأعمال العاملة في منطقة جغرافية معينة.**

تدار أسهم هذه الصناديق بشكل جيد، حيث تبحث إدارتها بشكل دائم عن الأسهم التي تباع في السوق بسعر يزيد أو يقل عن قيمتها الحقيقية، وذلك للتخلص من الأسهم التي يزيد سعرها السوقي عن قيمتها الحقيقية، ولتشتري الأسهم التي يقل سعرها السوقي عن قيمتها الحقيقية. أي أن صناديق الأسهم العادية تتميز بالتحديث الدائم لتشكيلة الأسهم العادية المكونة لها.

■ **صناديق السندات:** تعد هذه الصناديق من الصناديق متوسطة وطويلة الأجل أيضاً، وتتكون تشكيلة أوراقها المالية من سندات تصدرها منشآت الأعمال بمختلف أشكالها، كما يمكن أن تتضمن هذه التشكيلة سندات تصدرها الحكومة. تنقسم هذه الصناديق بدورها إلى أنواع عدة حسب نوع السندات المستثمر فيها:

❖ صناديق سندات محلية.

❖ صناديق سندات دولية.

❖ صناديق سندات خاصة.

■ **الصناديق المتوازنة:** تتميز هذه الصناديق بتشكيل محافظها الاستثمارية من مجموعة كبيرة ومتنوعة من الأوراق المالية مثل السندات والأسهم الممتازة، وأذونات الخزينة، وشهادات الإيداع المصرفية، والأوراق التجارية، وذلك بهدف توزيع المخاطر وتحقيق قدر معقول من الربحية. تختلف تشكيلة الأوراق المالية في هذه الصناديق باختلاف الأهداف المحددة للصندوق:

❖ عندما يكون الهدف تحقيق عائد مرتفع نسبياً مع الرغبة في تحمل مخاطر متوسطة نسبياً يُتوقع أن ترتفع نسبة الأسهم العادية في التشكيلة.

❖ عندما يكون الهدف تحقيق دخل ثابت وحد أدنى من المخاطر، ترتفع نسبة الأوراق المالية ذات الدخل الثابت مثل السندات والأسهم الممتازة.

■ **صناديق الاستثمار المتخصصة:** تركز هذه الصناديق استثماراتها في أوراق مالية لصناعات معينة مثل صناعة السيارات أو صناعة الكيماويات أو قطاع المصارف أو قطاع التأمين، وتستقطب هذه الصناديق المستثمرين المتفائلين بمستقبل صناعات معينة، حيث يكونون مستعدين لتحمل مخاطر أعلى رغبة في تحقيق عوائد أكبر، وغالباً ما يتم الاستثمار في هذه الصناديق في فترات الرواج الاقتصادي.

● **الصناديق الاستثمارية حسب أهداف الصندوق**

يمكن أن تصنف الصناديق الاستثمارية تبعاً لأهداف الصندوق إلى:

■ **صناديق النمو النشطة:** تهدف هذه الصناديق إلى تحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح الرأسمالية التي تنتج عن ارتفاع أسعار الأوراق المالية المستثمر فيها، وبالتالي فإن هذه الصناديق لا تتناسب للمستثمرين الذين يهدفون من استثماراتهم في الصندوق إلى تحقيق

دخل منتظم يتمثل بتوزيع عوائد دورية، بل تناسب أولئك المستثمرين الذين يرغبون في تحمل مخاطر عالية. تتكون تشكيلة الأوراق المالية لهذه الصناديق من أسهم شركات تم إنشاؤها حديثاً، أو شركات ذات مركز مالي متدهور، أو شركات متعثرة، وذلك لانخفاض أسعار أسهم هذه الشركات بشكل كبير وتوقع إدارة الصندوق الاستثماري ارتفاع أسعار هذه الأسهم مستقبلاً. وبالتالي فإن مخاطر الاستثمار في هذه الصناديق مرتفعة جداً.

■ **صناديق النمو:** تستثمر هذه الصناديق في الأسهم العادية التي تصدرها شركات تتسم بدرجة عالية من النمو، أي شركات تحتجز النسبة الأكبر من أرباحها بغاية إعادة استثمارها، وبالتالي فإن هذه الصناديق تهدف إلى تحقيق عائد استثماري مرتفع. لا تناسب إذاً هذه الصناديق (كالصناديق السابقة) المستثمرين الراغبين بتوزيعات دورية للأرباح، بل تناسب المستثمرين الذي يرغبون بالاستثمار طويل الأجل. ولذلك فإن مخاطر هذه الصناديق عالية نسبياً نظراً لتقلبات الأسهم في السوق المالي، إلا أن مخاطرها تبقى أقل من مخاطر الصناديق النشطة.

■ **صناديق الدخل:** تسمى هذه الصناديق أيضاً بصناديق الاستثمار ذات العائد الدوري، باعتبارها تهدف إلى إجراء توزيعات دورية على المستثمرين فيها، ولذلك فإن تشكيلة الأوراق المالية لهذه الصناديق تتكون من أسهم وسندات منشآت كبيرة ومستقرة توزع الجانب الأكبر من أرباحها. تناسب هذه الصناديق أولئك المستثمرين المحافظين الذين يرغبون في الحصول على توزيعات دورية دون مخاطر مرتفعة، وكذلك المستثمرين الذين يعتمدون على عوائد استثماراتهم في معيشتهم اليومية.

■ **صناديق النمو والدخل:** تمثل هذه الصناديق مزيجاً من الصندوقين السابقين، فهي تسعى إلى تحقيق هدف مزدوج: حصول المستثمر على دخل منتظم من توزيعات الأرباح من جهة؛ تحقيق أرباحاً رأسمالية من جهة أخرى. تقوم هذه الصناديق نتيجة ذلك بالاستثمار بشكل رئيسي في أسهم شركات تتزايد قيمتها في السوق المالي، وبالوقت نفسه تمتلك هذه الشركات سجل معروف في توزيع الأرباح على المساهمين. وبالتالي فإن مستوى مخاطر الاستثمار (وكذلك العائد) في هذه الصناديق متوسط. تناسب إذاً هذه الصناديق المستثمرين المعتدلين الذي يرغبون في تحقيق عائد معقول وتحمل مخاطر معتدلة.

■ **الصناديق العالمية:** تستثمر هذه الصناديق إما في الأسهم التي يتم تداولها في الأسواق المالية العالمية، كالأسواق الأوروبية وأسواق جنوب شرق آسيا، والأسواق الأمريكية، وتسمى في هذه الحالة بصناديق الأسهم العالمية، وإما في السندات الدولية سواء سندات الشركات الخاصة أو السندات الحكومية، ويطلق عليها بصناديق السندات العالمية. يهدف هذان النوعان من الصناديق إلى تنويع مخاطر الاستثمار، ولكنهما في الوقت نفسه يضيفان نوعاً آخر من المخاطر وهو مخاطر أسعار الصرف.

- **صناديق إدارة الضريبة:** تهدف هذه الصناديق إلى تأجيل دفع الضريبة من قبل المستثمرين فيها، حيث لا تقوم هذه الصناديق بإجراء توزيعات للعوائد على المستثمرين عند الاستحقاق، وإنما يتم إعادة استثمارها مقابل حصول المستثمرين على وحدات استثمارية إضافية في الصندوق تعادل قيمتها، والهدف من ذلك تأجيل دفع الضريبة من قبل المستثمرين في هذه الصناديق باعتبار أن الضريبة لا تُدفع ما لم يتم توزيع العوائد على المستثمرين نقداً. وبالتالي فإن هذه الصناديق تمثل هدفاً لأولئك المستثمرين الذين يرغبون بتأجيل دفع الضريبة لفترات لاحقة.
- **صناديق الاستثمار ذات الأهداف المزدوجة:** تتميز هذه الصناديق بتوزيع استثماراتها بين نوعين من الأسهم: أسهم الدخل؛ وأسهم النمو. تكون عادةً القيمة الكلية للأسهم المصدرة من النوعين متساوية. أما حصيلة بيع الأسهم فيختلف استخدامها وفقاً لنوعيتها، فحصيلة بيع أسهم الدخل تُستخدم لشراء أوراق مالية تدر عائداً دورياً، أما حصيلة بيع أسهم النمو فتُستخدم لشراء أسهم شركات تميل إلى الاحتفاظ بأرباحها أو بالنسبة الأكبر من أرباحها على شكل أرباح محتجزة.

- **الصناديق الاستثمارية حسب الهيكل التمويلي (أو حسب تداول وثائقها)**

يمكن أن تصنف الصناديق الاستثمارية تبعاً للهيكل التمويلي إلى:

- **صناديق الاستثمار ذات النهاية المغلقة:** تتميز هذه الصناديق بأن عدد الوثائق الاستثمارية التي تصدرها المصارف (أو الجهة) التي تؤسس هذه الصناديق يكون محدوداً، أي تكون مقنصرة على فئة محددة أو مختارة من المستثمرين. ولذلك تسمى هذه الصناديق بصناديق الاستثمار ذات رأس مال الثابت. إضافة إلى ذلك، فإن مدة هذه الصناديق تكون محددة بفترة زمنية معينة قد تكون ستة أشهر أو سنة أو عدد محدد من السنين، وتنتشر القيمة السوقية لهذه الصناديق يومياً في الصحف المالية.
- تجدر الإشارة إلى أن هذه الصناديق تطرح أسهمها للراغبين في الاكتتاب فيها، ولا ينضم إليها مساهمون جدد إلا عن طريق شراء أسهم مساهمين قائمين من خلال البورصات، أو ينضمون إليها عندما يقرر الصندوق زيادة رأس المال بطرح أسهم جديدة للاكتتاب، حيث أن الصناديق المغلقة لا تبدي استعدادها لإعادة شراء وثائقها الاستثمارية إذا رغب حاملها بالتخلص منها، وذلك على عكس ما هو عليه الحال في الصناديق الاستثمارية المفتوحة كما سنبين لاحقاً. هذه الوثائق غير قابلة للاسترداد إلا عند تصفية الصندوق⁴، ولكن هذا لا يعني أن حامل هذه الوثائق لا يستطيع الحصول على قيمتها قبل تصفية الصندوق

⁴ عبد الرحمن مرعي، 2013، دور صناديق الاستثمار في تفعيل سوق الأوراق المالية في سورية، دراسة ميدانية، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 29، العدد الثالث، ص.ص. 279-307.

باعتبار أنه يمكن بيعها في سوق رأس المال إلى مستثمرين آخرين راغبين بشرائها. أي أنه في حال رغبة المستثمر في استرداد استثماراته فإن عليه أن يتوجه إلى السمسار الخاص به لبيعها من خلال البورصة حيث تتداول هذه الوثائق الاستثمارية مثلها في ذلك مثل الأسهم المقيدة في البورصة.

يتم تأسيس هذه الصناديق بصورة دورية بين الحين والآخر، وذلك عند ظهور فرصة مناسبة للاستثمار في مجال ما، حيث يتم تشكيل صناديق مغلقة لهذه الغاية. كما يمكن أن تتحول هذه الصناديق إلى صناديق استثمارية مفتوحة مع مرور الزمن إذا ما توافق ذلك مع رغبة المستثمرين وحاجاتهم.

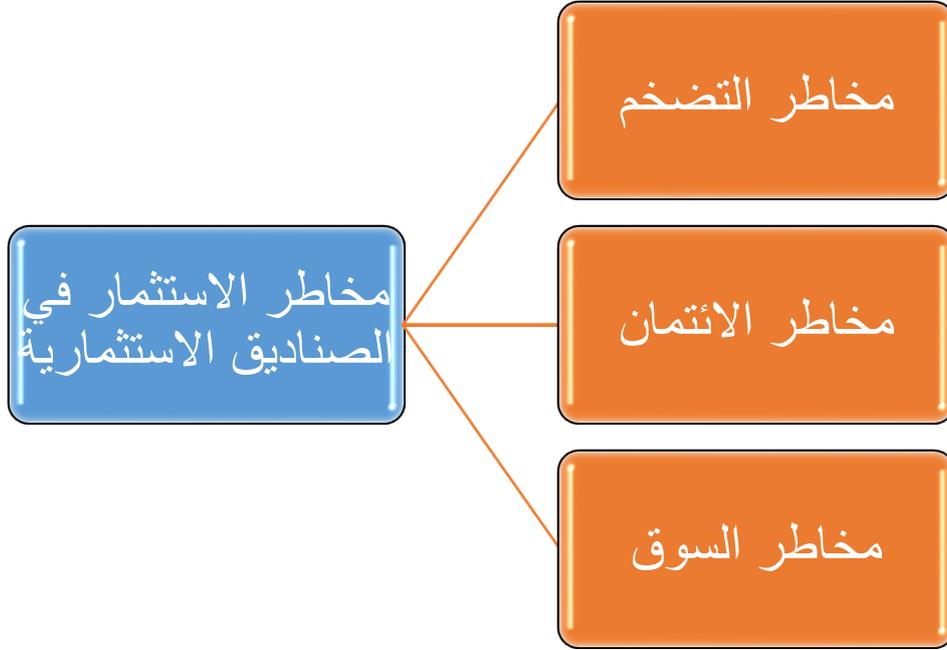
■ **صناديق الاستثمار المفتوحة:** هي صناديق يُسمح بإصدار واسترداد وثائقها من خلال الجهة المصدرة ودون الحاجة للبيع والشراء من خلال البورصة. تتميز صناديق الاستثمار المفتوحة بأنها مفتوحة لدخول وخروج المستثمرين، أي يستطيع المستثمر شراء وثائق استثمارية من هذه الصناديق عندما يشاء، وبإمكانه كذلك بيعها بعد إخطار قد لا يتجاوز الأسبوع، وصناديق الاستثمار المفتوحة تكون جاهزة ومستعدة دائماً لرد قيمة وثيقة الاستثمار نقداً، ولا يجوز قيد أو تداول وثائق الاستثمار التي يصدرها الصندوق في بورصة الأوراق المالية، ولكن يتم الشراء والاسترداد عن طريق وكلاء لتوزيع وثائق صندوق الاستثمار وهم عادة ما يكونون فروع المصرف الذي أسس صندوق الاستثمار. تسمى الصناديق المفتوحة أيضاً بصناديق الاستثمار ذات رأس المال المتغير، حيث يتغير عدد وحدات رأس مال الصندوق بصفة دائمة نظراً لاستعدادها لإصدار أسهم جديدة لتلبية الطلب على وثائقها الاستثمارية، وعادة ما يتم نشر أسعار الوثائق الاستثمارية للصناديق المفتوحة في الصحف المالية.

هل هناك صناديق استثمارية اسلامية؟

هي نوع من الصناديق التي تقوم بالاستثمار في أصول تتوافق مع ما تقره اللجنة الشرعية في المصارف الاسلامية (أو المؤسسة المالية) التي تدير الصندوق. تتميز صناديق الاستثمار الإسلامية عن الصناديق الاستثمارية التقليدية بتوجيه مواردها نحو الاستثمارات التي تتماشى مع مبادئ الشريعة الإسلامية، حيث تعتمد صناديق الاستثمار الإسلامية على منهج الاستثمار الإسلامي الذي يمزج بين رأس المال والعمل. هذا يعني أن صناديق الاستثمار الإسلامية تمثل عقد مضاربة بين إدارة الصندوق التي تقوم بالعمل فقط والمكتتبين به الذين يمثلون أرباب المال، هؤلاء يحصلون على وثائق استثمارية تمثل حصة شائعة في رأس مال الصندوق. تقوم إدارة الصندوق باستثمار رأس ماله في مشروعات مختلفة ومتنوعة بالإضافة إلى الاستثمار في أوراق مالية لشركات لا تتعارض أعمالها مع مبادئ الشريعة الإسلامية.

6. مخاطر الاستثمار في الصناديق الاستثمارية

تعد الصناديق الاستثمارية أداة استثمارية في نهاية الأمر، وبالتالي فإن المستثمرين فيها يتعرضون إلى مخاطر يمكن تقسيمها إلى ثلاثة أنواع رئيسية كما هو مبين في الشكل الآتي:



الشكل (8-2): مخاطر الاستثمار في الصناديق الاستثمارية

وفيما يلي شرح لهذه المخاطر:

- مخاطر السوق:

هي التغير في قيمة الأصول المستثمرة واحتمال تحقيق خسائر معينة (تراجع قيمة الأصول). فقد تتعرض الصناديق الاستثمارية إلى مخاطر تقلبات أسعار الأوراق المالية المكونة لها، حيث تنخفض أسعار الأسهم لأسباب كثيرة منها: تغير المناخ الاقتصادي والدخول في مرحلة الكساد، انخفاض أرباح الشركات المصدرة للأسهم التي استثمر فيها الصندوق جزءاً من أمواله، التوقعات المتشائمة للمستثمرين حيال أسهم هذه الشركات، حصول أزمات سياسية، ... الخ ولا يقتصر الأمر على الأسهم بل يمتد ليشمل أيضاً السندات التي يمكن أن تتغير أسعارها تبعاً لتغير سعر الفائدة السائد في السوق، حيث ترتفع أسعار السندات عندما تنخفض أسعار الفائدة السائدة في السوق، وتنخفض أسعار السندات عندما ترتفع أسعار الفائدة السائدة في السوق. في الواقع، تتأثر الأسهم العادية بهذا النوع من المخاطر أكثر من السندات، حيث أن وقوع أحداث معينة سياسية مثلاً يُحدث حالات زعر ويدفع المستثمرين إلى الاستماع إلى الشائعات،

الأمر الذي يؤثر على قراراتهم الاستثمارية المتعلقة بشراء أو بيع الأسهم. ومن أمثلة المخاطر السوقية:

- - اغتيال الرئيس الأمريكي جون كندي 1963، أدت إلى عملية بيع هستيرية للأسهم في بورصة نيويورك أدت إلى انخفاض الأسعار بشكل كبير اضطر البورصة إلى الإغلاق، إلا أن الأسعار عادت لوضعها الطبيعي بعد يومين من الحادث.
- - أزمة ثلاثينات القرن الماضي أدت إلى انخفاض أسعار الأسهم في الولايات المتحدة الأمريكية بشكل كبير.
- - أزمة أسواق جنوب شرق آسيا (1997) التي أدت إلى انهيارات في أسعار الأسهم، حيث امتدت آثار هذه الانهيارات إلى أسواق المال في أوروبا وأمريكا.
- - الأزمة المالية العالمية الأخير (2008) التي أدت أيضاً إلى إفلاس الكثير من الشركات والمصارف وشركات التأمين وما ترتب على ذلك من انخفاضات كبيرة في أسعار الأسهم في مختلف الأسواق المالية العالمية.

● مخاطر الائتمان

تتمثل مخاطر الائتمان بعدم قدرة المنشأة مصدرة الأوراق المالية على الوفاء بالتزاماتها المالية، فقد لا تكون هذه المنشأة قادرة على دفع فوائد السندات بالشكل المتفق عليه و/أو القيمة الاسمية للسندات في تاريخ الاستحقاق. الأمر الذي سيترتب عليه ضعف في التدفقات النقدية الداخلة إلى الصندوق، وبالتالي ضعف أرباح الصندوق وانخفاض الطلب على الوثائق الاستثمارية التي يقوم الصندوق بإصدارها.

● مخاطر التضخم

تجدر الإشارة بأن الاستثمارات كلها معرضة إلى مخاطر التضخم المتمثلة بانكماش القوة الشرائية نتيجة لارتفاع الأسعار، إذ أن ارتفاع معدل التضخم عن صفر يعني أن قيمة الوحدة النقدية في المستقبل سوف تكون أقل من قيمة الوحدة النقدية ذاتها اليوم، لذلك يسعى المستثمر دائماً إلى تحقيق عائد أعلى من معدل التضخم. والسؤال الآن: **هل تختلف آثار هذا النوع من المخاطر باختلاف الأداة الاستثمارية؟**

نعم، حيث تتأثر الاستثمارات ثابتة الدخل بهذا النوع من المخاطر أكثر من الاستثمارات غير ثابتة الدخل، وذلك لأن ارتفاع معدل التضخم يعني ارتفاع سعر الخصم، وبالتالي انخفاض القيمة الحالية للتدفقات النقدية المحققة من الأداة الاستثمارية ثابتة الدخل مما يؤدي إلى انخفاض قيمة هذه الأداة الاستثمارية. ولكن يمكن للمصرف القائم على إدارة الصندوق أن يحمي المستثمرين من مخاطر انخفاض القوة الشرائية من خلال الاستثمار في الأسهم، وذلك

باعتبار أن أسعار الأسهم سترتفع في الظروف التضخمية مما يحافظ على القيمة الحقيقية للاستثمار فيها، هذا بالإضافة إلى أن التضخم يحمل عادةً في طياته زيادة في الأرباح.

7. تقييم أداء الصندوق الاستثماري

يعد تقييم أداء الصناديق الاستثمارية أمراً مهماً للمستثمرين وللمصارف التي تقوم بإدارة هذه الصناديق على حد سواء. تقوم إدارة الصندوق بتقييم أداء الصندوق للتعرف على كفاءة أدائها من جهة، وتصحيح أخطائها وصولاً إلى الأداء الأفضل من جهة أخرى. أما المستثمرون فهم يهتمون بتقييم الأداء بغاية تحديد الصندوق الاستثماري الأفضل الذي يحقق أهدافهم. وتجدر الإشارة هنا إلى أن مقارنة أداء الصناديق الاستثمارية يمثل جوهر عملية تقييم أداء الصناديق، ولكن يجب الانتباه هنا عند مقارنة أداء الصندوق بصندوق آخر إلى الأخذ في الاعتبار أن تكون الصناديق لها الأهداف الاستثمارية نفسها، فعلى سبيل المثال : لا يجوز مقارنة أداء صندوق ذو نمو مرتفع يستثمر في أسهم شركات التكنولوجيا مع صندوق ذو توزيعات دورية يستثمر في السندات الحكومية.

يتم تقييم أداء صناديق الاستثمار على أساس معايير كمية وأخرى نوعية. يعد صافي قيمة أصول الصندوق الاستثماري من أهم المعايير الكمية المستخدمة في تقييم أداء صناديق الاستثمار . **ولكن مما يتكون صافي قيمة أصول الصندوق الاستثماري؟**

صافي قيمة أصول الصندوق الاستثماري = القيمة السوقية للأوراق المالية المملوكة من قبل الصندوق + مستحقات للصندوق قيد التحصيل + النقد - المصروفات أو الالتزامات المترتبة على الصندوق

أما بالنسبة لسعر الوحدة الاستثمارية التي يصدرها الصندوق، فيتم تحديدها بالشكل الآتي:

سعر الوحدة الاستثمارية التي يصدرها الصندوق = صافي قيمة الأصول / عدد الوحدات المصدرة

ويقاس معدل العائد على الاستثمار في الصندوق بالعلاقة الآتية:

معدل العائد على الاستثمار في الصندوق = قيمة وحدة الصندوق في نهاية مدة الاستثمار - قيمة وحدة الصندوق في بداية مدة الاستثمار / قيمة وحدة الصندوق في بداية مدة الاستثمار × 100

مثال:

اشترى المستثمر أحمد عدداً من وحدات الصندوق الاستثماري (A) بقيمة 500 ليرة في بداية مدة الاستثمار وباع هذه الوحدات بسعر 580 ليرة في نهاية مدة الاستثمار، فكم معدل العائد على الاستثمار لهذه الفترة الاستثمارية في الصندوق؟

$$\text{معدل العائد الاستثماري} = \frac{580 - 500}{500} \times 100 = 16\%$$

ماذا نستنتج من ذلك؟

كلما زادت قيمة وحدة الصندوق زاد عائد الاستثمار في الصندوق. يمكننا تعديل العلاقة السابقة لحساب معدل العائد على الاستثمار في الصندوق بالشكل الذي نأخذ فيه بالحسبان التوزيعات التي حصل عليها حامل الوثيقة الاستثمارية خلال فترة الاستثمار، بالإضافة إلى الرسوم والمصاريف التي تحملها المستثمر خلال الفترة نفسها وذلك بالشكل الآتي:

$$\text{معدل العائد على الاستثمار في الصندوق} = \text{قيمة وحدة الصندوق في نهاية مدة الاستثمار} + \text{التوزيعات التي حصل عليها المستثمر خلال مدة الاستثمار} - \text{المصاريف والرسوم التي تحملها المستثمر خلال الفترة نفسها} - \text{قيمة وحدة الصندوق في بداية مدة الاستثمار} / \text{قيمة وحدة الصندوق في بداية مدة الاستثمار} \times 100$$

مثال: بأخذ بيانات المثال السابق نفسها مع افتراض أن المستثمر حصل على توزيعات مقدارها 30 ليرة خلال مدة الاستثمار، ودفع رسوماً ومصاريف بمقدار 20 ليرة، يكون في هذه الحالة:

معدل العائد على الاستثمار في الصندوق = $580 - 20 - 30 + 500 / 500 \times 100 = 18\%$

أما بالنسبة للمعايير النوعية لتقويم أداء الصندوق الاستثماري، فيمكن أن نذكر أهم هذه المعايير بالشكل الآتي:

- الفريق الإداري.
- الاستراتيجية الاستثمارية.
- أعضاء مجلس إدارة الصندوق.

يجب على المستثمر معرفة إدارة الصندوق لأن إدارة الصندوق مسؤولة عن توظيف واستثمار أموال الصندوق، وتعطي نشرة الاكتاب للمستثمر فكرة مفصلة عن إدارة الصندوق والخبرات التي تمتلكها لإدارة مثل هذه الاستثمارات. تساعد هذه المعلومات المستثمر في تقييم إدارة الصندوق. حيث كلما زادت كفاءة الفريق الإداري وأعضاء مجلس الإدارة وكذلك استراتيجيات الصندوق الاستثمارية زادت كفاءة الصندوق وزادت رغبة المستثمر بالاستثمار فيه.

يهتم المستثمر أيضاً عند تقييمه لأداء الصندوق الاستثماري بالمصاريف المستحقة، حيث يقوم حملة الوثائق (المستثمرون في الصندوق) بدفع كل المصاريف المستحقة للصندوق لذلك يجب عليهم معرفة المصاريف المستحقة للصندوق الذي يرغبون بالاستثمار فيه لأن المصاريف المستحقة تؤثر في العائد على الاستثمار في الصندوق.

يمكن معرفة المصاريف المستحقة من قراءة نشرة الاكتاب الخاصة بكل صندوق على حده، والتي توضح أهداف وشروط الصندوق. تحتوي نشرة الاكتاب على جدول يوضح المصاريف المستحقة للصندوق التي تقسم نوعين:

- مصاريف مستحقة يقوم المستثمر بدفعها عند بيع وشراء وثائق الاستثمار، حيث تفرض العديد من صناديق الاستثمار عمولات بيع مرتفعة على مشتري وثائقها الاستثمارية تصل إلى 8.5% من سعر شراء الوثيقة.⁵ وتجدر الإشارة هنا إلى أن بعض الصناديق ليس لها هذا النوع من المصاريف. سبق لنا أن أشرنا إلى ذلك حينما قلنا أن صناديق الاستثمار تقسم إلى صناديق محملة وصناديق غير محملة.
- مصاريف التشغيل السنوية التي تنتج من عمليات تشغيل الصندوق مثل مصاريف إدارة الصندوق، مصاريف حفظ السجلات، مصاريف بريدية... الخ.

⁵ منير ابراهيم هندي، 2007، الأوراق المالية وأسواق رأس المال، منشأة المعارف بالاسكندرية، مصر.

أسئلة الفصل الثامن:

أسئلة صح / خطأ True/False

خطأ	صح	السؤال	
	✓	تنوع الخدمات التي تقدمها المصارف لعملائها لا ينعكس إيجاباً فقط على المصارف التي قامت بتقديم هذه الخدمة	1
	✓	لا يمكن الحصول ميزة التوزيع إلا باستثمار مبالغ كبيرة.	2
✓		لا يوجد العديد من صناديق الاستثمار ذات الأهداف الاستثمارية المختلفة	3
	✓	تعد صناديق الاستثمار بمثابة شركات مساهمة	4
	✓	لا يمتلك أغلب المستثمرين الخبرة الكافية اللازمة للاستثمار في الأوراق المالية	5
✓		يتميز الاستثمار الآمن عادة بعائد استثماري مرتفع	6
	✓	يتمكن المصرف من بيع جزء من محافظه المالية لصناديق الاستثمار	7
✓		يلتزم الصندوق الاستثماري المضمون بضمان نسبة محددة من رأس المال المستثمر، إضافة إلى عائد استثماري مرتفع	8
	✓	هدف المستثمر من العائد قصير الأجل تلبية للاحتياجات الجارية	9
✓		يمكن أن تكون الوثائق الاستثمارية الصادرة عن الصناديق المحملة أرخص بالنسبة للمستثمر من مثيلاتها في الصناديق غير المحملة	10
✓		الأولوية في صناديق سوق النقد للربحية	11
	✓	تعد صناديق الأسهم العادية من صناديق الاستثمار متوسطة وطويلة الأجل	12
	✓	تعد صناديق السندات من صناديق الاستثمار متوسطة وطويلة الأجل	13
✓		تبحث إدارة صناديق الأسهم العادية عن الأسهم التي تباع بسعر يساوي قيمتها الحقيقية	14
	✓	تستقطب الصناديق المتخصصة المستثمرين المتقائلين بمستقبل صناعات معينة	15
	✓	تناسب صناديق النمو النشطة المستثمرين الذين يرغبون في تحمل مخاطر عالية	16
✓		يتم الاستثمار عادة في الصناديق المتخصصة في فترات الكساد الاقتصادي	17
	✓	تناسب صناديق الدخل المستثمرين المحافظين	18
	✓	تناسب صناديق النمو والدخل المستثمرين المعتدلين	19
✓		تضيف الصناديق العالمية نوعاً جديداً من المخاطر هو مخاطر السيولة	20

أسئلة خيارات متعددة Multiple Choices

1) تعد صناديق الاستثمار بمثابة شركات:

- أ) فردية
- ب) مساهمة
- ج) أشخاص
- د) غير ذلك

2) إن أهم عناصر الجذب في صناديق الاستثمار هو عنصر:

- أ) السيولة
- ب) الربحية
- ج) الجودة
- د) غير ذلك

3) من العمليات تقوم بها صناديق الاستثمار:

- أ) التسعير
- ب) تحديد الرسوم
- ج) الاسترداد والتداول
- د) كل ما سبق ذكره

4) تحقق الصناديق الاستثمارية وفورات اقتصادية وذلك نتيجة:

- أ) قدرتها على شراء أوراق مالية بكميات كبيرة
- ب) امكانية تحديد رسوم وغرامات كبيرة
- ج) قدراتها الكبيرة على التوزيع
- د) كل ما سبق ذكره

5) يوجد مجموعة من المزايا التي تدفع المستثمرين لاستثمار أموالهم في صناديق الاستثمار، منها:

- أ) تنوع الصناديق الاستثمارية
- ب) تنوع الاستثمارات
- ج) توفير الوقت
- د) كل ما سبق ذكره

6) من مزايا صناديق الاستثمار على مستوى الاقتصاد الوطني ككل:

- أ) تحقيق وفورات اقتصادية
- ب) سهولة الاسترداد للأموال المستثمرة
- ج) توفير الوقت
- د) لا شيء مما سبق ذكره

7) من أنواع صناديق الاستثمار حسب معيار التكلفة:

- أ) الصناديق الاستثمارية المحملة
- ب) الصناديق الاستثمارية المضمونة
- ج) الصناديق الاستثمارية المغلقة
- د) لا شيء مما سبق ذكره

8) عندما يكون الهدف من الصندوق الاستثماري تحقيق عائد مرتفع نسبياً مع الرغبة في تحمل

- مخاطر متوسطة نسبياً يُتوقع أن:
- أ) ترتفع نسبة السندات في التشكيلة
- ب) ترتفع نسبة الأسهم العادية في التشكيلة
- ج) ترتفع نسبة الأسهم الممتازة في التشكيلة
- د) لا شيء مما سبق ذكره

أسئلة | قضايا للمناقشة

- ما تعريف الصناديق الاستثمارية؟
- اشرح باختصار أهم العمليات التي تقوم بها الصناديق الاستثمارية.
- ما مزايا الاستثمار في الصناديق الاستثمارية بالنسبة للمستثمر؟
- ما مزايا الاستثمار في الصناديق الاستثمارية بالنسبة للجهاز المصرفي؟
- ما مزايا الاستثمار في الصناديق الاستثمارية على مستوى الاقتصاد الوطني ككل؟
- اشرح باختصار أهم مبادئ اتخاذ القرار الاستثماري في الصناديق الاستثمارية.
- ما أنواع الصناديق الاستثمارية حسب الضمان؟
- ما أنواع الصناديق الاستثمارية حسب التكلفة؟
- اشرح الصناديق الاستثمارية حسب مكونات التشكيلة.
- اشرح الصناديق الاستثمارية حسب أهداف الصندوق.
- اشرح الصناديق الاستثمارية حسب الهيكل التمويلي (أو حسب تداول وثائقها).
- هل هناك صناديق استثمارية إسلامية؟ اشرح ذلك.
- اشرح مخاطر الاستثمار في الصناديق الاستثمارية.
- مما يتكون صافي قيمة أصول الصندوق الاستثماري؟
- ما أهم المعايير الكمية والنوعية لتقويم أداء الصندوق الاستثماري؟

الإجابة الصحيحة	رقم السؤال
ب	1
أ	2
د	3
أ	4
د	5
د	6
أ	7
ب	8



الفصل التاسع: صيرفة التأمين Banking Insurance

ملخص الفصل:

يتناول هذا الفصل موضوع صيرفة التأمين أي قيام المصارف بتقديم خدمات التأمين لعملائها، وما لذلك من أهمية يمكن أن تنعكس آثارها على المشروعات الاستثمارية بمختلف أشكالها. ولتوضيح خدمة صيرفة التأمين لا بد من توضيح وتحديد مفهوم الخطر نفسه وتصنيفاته المختلفة باعتبار أن الخدمة التأمينية تُعنى بالأساس بتغطية المخاطر، وهي شكل من أشكال إدارة المخاطر. ولكن لا يمكن التأمين على المخاطر كلها إذ أن هناك شروط لا بد من توافرها في الخطر لكي يكون قابلاً للتأمين وهذا ما سنعمل على تفصيله. سيتم بعد ذلك كله توضيح مفهوم صيرفة التأمين وكيف نشأت وتبلورت فكرته تاريخياً، وأصبح لها نماذج مختلفة ومتعددة، ثم نختم الفصل بتوضيح مزايا صيرفة التأمين بالنسبة لمختلف الأطراف المتعلقة وكذلك عوامل نجاح هذه الخدمة التأمينية المصرفية الداخلية والخارجية.

المخرجات والأهداف التعليمية:

1. فهم الخطر بأبعاده وتصنيفاته المختلفة
2. إدراك مفهوم الخدمة التأمينية وأهميتها
3. استيعاب الشروط الواجب توافرها في الخطر لكي يصبح قابلاً للتأمين
4. تركيز مفهوم صيرفة التأمين
5. اتقان نماذج صيرفة التأمين
6. إدراك مزايا صيرفة التأمين وعوامل نجاحها

مخطط الفصل:

1. مفهوم الخطر.
2. تصنيف الخطر.
3. مفهوم الخدمة التأمينية.
4. العوامل الواجب توافرها في الخطر لكي يصبح قابلاً للتأمين.
5. تعريف صيرفة التأمين.
6. نشأة صيرفة التأمين.
7. قنوات توزيع التأمين المصرفي.
8. نماذج صيرفة التأمين.
9. مزايا صيرفة التأمين.
10. عوامل نجاح صيرفة التأمين.

مقدمة

شهد العالم في السنوات الأخيرة تغيرات جذرية أثرت على جميع القطاعات، ولعل من أهم هذه التغيرات انتشار فلسفة الاتجاه نحو العالمية وحرية التجارة وانتشار الشركات العالمية العملاقة، وما يتوافر لديها من إمكانيات مادية وبشرية وتكنولوجية متطورة، والاتجاه نحو التكتلات الاقتصادية. تضاءلت نتيجة ذلك الحواجز التنظيمية بين الأعمال المصرفية والتأمينية. ومن أهم ما دعم هذا التقارب هو التشابه بين أنشطة المصارف وأنشطة شركات التأمين، فكلاهما يقدم أدوات وأوعية ادخارية لعملائه، فعلى سبيل المثال نجد أن وثائق التأمين على الحياة التي تقدمها شركات التأمين لعملائها هي أداة ادخار مشابهة لودائع الادخار في المصرف. كما أدركت المصارف وشركات التأمين أن التأمين المصرفي مربح لكلا الطرفين، الأمر الذي خلق مناخاً جيداً للتأمين عبر المصارف.

1. مفهوم الخطر

إذا كانت المخاطر تجلب معها حلاوة الحياة ومرارتها، إلا أن ما نعيشه ونألفه أكثر هو مرارة الخطر، لذلك ما يهمننا دائماً هو تقليل المخاطر التي يمكن أن تواجهنا.¹

يعرّف قاموس Oxford الخطر، بأنه إمكانية حدوث شيء ما بالصدفة، تترتب على ذلك نتائج سيئة وخسارة. لكن على أرض الواقع، لا يوجد تعريف وحيد للخطر، فلكل من الاقتصاديين، علماء العلوم السلوكية، الباحثين النظريين في إدارة الخطر، الإحصائيين، الاكتواريين، مفهومهم الخاص للخطر. على الرغم من ذلك يمكننا تعريف الخطر بشكل عام على أنه "الخسارة المادية المحتملة والخسارة المعنوية التي يمكن قياسها نتيجة لوقوع حادث معين مع الأخذ بالاعتبار جميع العوامل المساعدة لوقوع الخطر".

يمكننا اعتبار هذا التعريف شاملاً نتيجة إضافة الخسارة المعنوية، ولكن يجب أن نأخذ فقط الخسارة المعنوية القابلة للقياس والتعبير عنها بشكل كمي. لماذا أخذنا فقط الأخطار المعنوية القابلة للقياس الكمي؟ لأن ذلك يسهل عملية إدارة الخطر، سواء كانت هذه الإدارة عن طريق تكوين مخصصات واحتياطات لمواجهة الخطر، أو عن طريق إسناد الخطر لجهة خارجية مقابل دفع أقساط معينة لتلك الجهة (التأمين على الخطر).

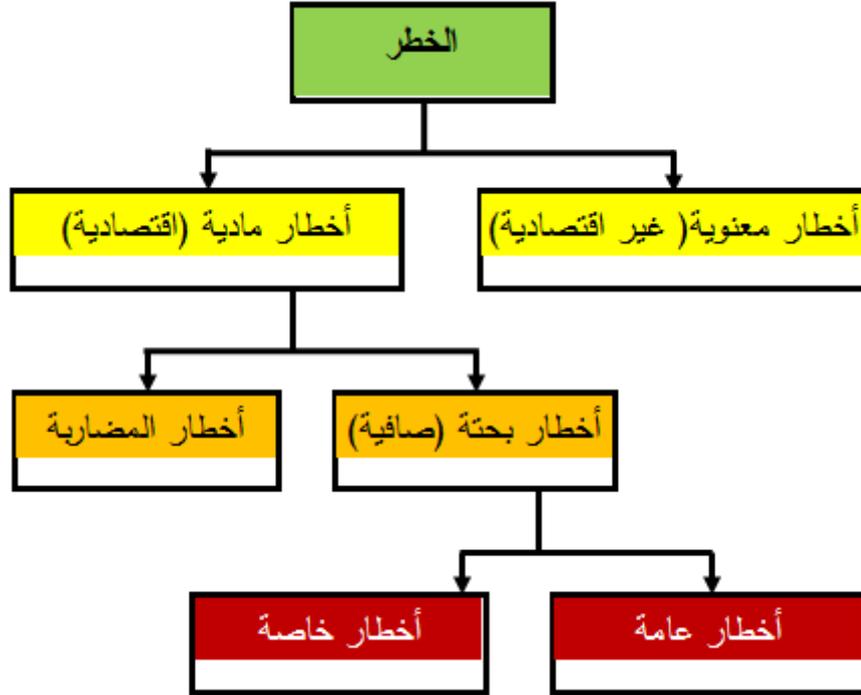
لا بدّ هنا من الإشارة إلى نقطتين:

- ينطبق هذا التعريف على جميع الأخطار سواء كانت متعلقة بالملكيات؛ أو الأشخاص، أو المسؤولية المدنية.
- كما أنه يعطي أهمية للعوامل المساعدة على وقوع الخطر، والتي تعد ركناً أساسياً في إدارة الخطر.

¹ خالد وهيب الراوي، إدارة المخاطر المالية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، 2009.

2. تصنيف الخطر

أشرنا سابقاً إلى أنه لا يوجد تعريف موحد للخطر، الأمر نفسه ينطبق على موضوع تصنيف الخطر، حيث تتعدد التصنيفات، من بين هذه التصنيفات، اخترنا التصنيف المبين في الشكل رقم (1-9) وهو التصنيف الأكثر شيوعاً:



الشكل رقم (1-9): تصنيف الخطر

والآن سنتناول بشيء من التفصيل هذه المخاطر:

المخاطر المعنوية (غير الاقتصادية)

هي الأخطار التي لا تسبب ربحاً أو خسارة بشكل مادي، وإنما تسبب خسارة معنوية والتي لا تخضع لمبدأ القياس والتقييم عادةً، وبالتالي فإن شركات التأمين لا تؤمن على مثل هذا النوع من الأخطار، من أمثلة الأخطار المعنوية أو غير الاقتصادية (Noneconomic Risks):

- خطر وفاة صديق عزيز؛ أو مصلح اجتماعي؛ أو فقيه ديني.²
 - خطر عدم فوز الفريق الوطني في بطولة رياضية دولية بالنسبة للشخص العادي.
 - خطر تفكك الأسرة وما يترتب على ذلك من آثار نفسية أو معنوية.
 - خطر عدم التخرج بتقدير مرتفع وفقدان التقدير الأدبي.
 - خطر عدم الفوز بالأصوات الكافية للترشيح لمنصب رفيع.
- يختص بدراسة الأخطار المعنوية كل من العلوم الفلسفية، والاجتماعية، والنفسية، وهي بطبيعتها هذه تخرج عن نطاق الدراسات الاقتصادية والتجارية.

المخاطر المادية (الاقتصادية)

هي الأخطار التي ينتج عن مسبباتها خسارة مالية أو اقتصادية، أمثلة المخاطر المادية أو الاقتصادية (Economic Risks) كثيرة نورد منها:

- خطر الوفاة المرتبط بفقدان الدخل (الوفاة المبكرة).
- خطر الحريق أو سرقة الممتلكات.
- خطر الغرق المرتبط بفقدان شحنة السفينة أو كليهما.
- خطر الكساد المرتبط بالبطالة.
- خطر المسؤولية المدنية الناتجة عن التسبب للغير في خسارة مادية أو بدنية.
- خطر التعرض لإصابات العمل.
- خطر خسارة الاستثمارات في بورصة الأسهم؛ أو كساد منتج ما بسبب تغيير أذواق المستهلكين.

صحيح أنّ تصنيف الأخطار إلى أخطار مادية (اقتصادية)، وأخطار معنوية (غير اقتصادية) مهم لكل الدارسين، والمهتمين بموضوع المخاطر، ولكن لا يعني هذا التصنيف أن هذين النوعين من المخاطر متباعدان، بل العكس هو الصحيح، يأتي هذان الخطران في كثير من الأحيان مختلفين ببعضهما البعض لدرجة يصعب الفصل بينهما، وتحديد عبء كل منهما على حدة، وفي أحيان أخرى قد يكون لأحد الخطرين تأثير على حدة الخطر الآخر، أمثلة تداخل الأخطار المعنوية

² تجدر الإشارة إلى أن خطر الوفاة هو خطر معنوي ومع ذلك فإن شركات التأمين تقوم بالتأمين ضد هذا الخطر بشرط أن يكون للمستفيد مصلحة تأمينية في بقاء المؤمن له على قيد الحياة.

بالأخطار المادية كثيرة، منها: خطر وفاة الابن بالنسبة للوالدين، خوف مخترع من فشله في بيع اختراعه، خوف الأسرة من وفاة العائل.

تتقسم الأخطار المادية (الاقتصادية) - كما بينا في الشكل السابق - إلى أخطار مضاربة وأخطار بحتة (صافية)³:

أخطار المضاربة

هي أخطار يتسبب في نشأتها ظواهر يخلقها الإنسان بنفسه، ولفنفسه، وتسمى أخطار المضاربة (Speculative Risks) أحياناً بالأخطار التجارية، وتكون نتيجتها إما الربح أو الخسارة، أي أن ناتجها يكون غير معروف مقدماً، فالمشروع التجاري قد يحقق أرباحاً؛ أو خسارة، الأمر يتعلق بمجموعة من العوامل التي يصعب التنبؤ بها، مما يجعل شركات التأمين لا تقبل التأمين على هذا النوع من المخاطر، المستثمر الذي يشتري أسهماً بغرض إعادة بيعها، سيربح عندما ترتفع أسعار هذه الأسهم، وسيخسر عند انخفاض قيمتها، لكنه لا يعرف مسبقاً فيما إذا كانت الأسهم التي اشتراها سترتفع قيمتها أم ستتناقص.

أخطار بحتة (صافية)

الأخطار البحتة أو الصافية (Pure Risks) هي الأخطار التي تكون نتيجتها إما الخسارة أو عدم الخسارة، ويتسبب في نشأتها ظواهر طبيعية وظواهر عامة، ليس للإنسان دخل في وجودها ولا يمكنه تجنبها، ويترتب على تحقق هذه الظواهر خسارة مالية مؤكدة، أما عدم تحقق هذه الظواهر فلا يترتب عليه أي خسائر، مثال ذلك: ظاهرة الحريق وما يتبعها من تلف الممتلكات، ظاهرة الزلازل وما يتبعها من انهيار منزل أو نشوب حرائق، حوادث العمل وما ينتج عنها من إصابات.

ومن المهم ذكره هنا أن أخطار المضاربة قد تعود بالفائدة على المجتمع بعكس الأخطار الصافية، إن خسارة مستثمر نتيجة انخفاض أسعار الأوراق المالية قد تعني ربحاً لمستثمر آخر (ما يريحه مستثمر في سوق الأوراق المالية يخسره مستثمر آخر)، كما أن خسارة شركة ما بسبب انخفاض أسعار منتجاتها قد

³ كذلك قد تقسم الأخطار الاقتصادية من حيث طبيعة مسببات الخطر إلى أخطار السكون وأخطار حركة. ويقصد بأخطار السكون الخوف من التغيير غير المنتظم المتوقع سواء من قوى الطبيعة (مثل السيول والزلازل) أو نتيجة أخطاء أو انحراف الأفراد (مثل الثورات والاضطرابات والشغب). وتقع أخطار السكون في مجال الأخطار البحتة. أما أخطار الحركة، فيقصد بها الخوف من تغيير سلوك الأفراد (مثل التغيير في أذواقهم) أو سلوك المؤسسات خاصة في القطاعين الصناعي والتجاري (مثل ظهور تحسينات جديدة أو اختراعات جديدة). وتقع مجموعة أخطار الحركة هذه في مجال أخطار المضاربة.

تعني ربحاً للمستهلك، بينما خسارة مصنع بفعل الحريق تعني خسارة لصاحب المصنع وكذلك خسارة للمجتمع.

تتقسم الأخطار البحتة بدورها إلى أخطار عامة (أساسية) وأخطار خاصة:

• الأخطار العامة (الأساسية)

هي الأخطار التي تؤثر على اقتصاد البلد بشكل عام؛ أو على مجموعة كبيرة من الأشخاص في المجتمع، ترجع الأخطار العامة أو الأساسية (Fundamental Risks) إلى:

■ ظروف اقتصادية: مثل التضخم السريع والبطالة الدورية.

■ ظروف سياسية: مثل الحروب والثورات.

■ ظروف طبيعية: وتتمثل في الكوارث الطبيعية من أعاصير وزلازل وبراكين وسيول.

الخسائر الناتجة عن الأخطار العامة فادحة، وتصيب عدداً كبيراً من الوحدات في آن واحد، مما يؤدي إلى تعسر أو إفلاس المؤمنين، ولهذا فإن شركات التأمين لا تتعامل مع الأخطار العامة؛ إلا في نطاق محدود، وفي ظروف معينة، كأن تقوم بإعادة التأمين عليها، وبذلك تنقل جزءاً من المخاطر المحتملة إلى شركات إعادة التأمين؛ أو تقوم بالتنوع الجغرافي لهذه المخاطر، الأمر الذي سيخفض الخسائر المحتملة في حال وقوع الخطر.

• الأخطار الخاصة

هي الأخطار التي تؤثر على الفرد وليس على المجتمع بأكمله (عكس الخطر العام)، مثل خطر حريق منزل أو سرقته، لكن الأخطار الخاصة (Particular Risks) قد تؤثر على المجتمع بشكل غير مباشر، فاحترق مصنع سيؤثر على صاحبه كما أنه سيؤثر على المجتمع واقتصاد البلد، لأن ذلك سيؤدي إلى خروج هذا المصنع من الدورة الاقتصادية للمجتمع. يؤثر الخطر الخاص - على عكس الخطر العام- في فرد أو مجموعة من الأفراد فقط، وليس المجتمع ككل، مثال ذلك: الوفاة المبكرة، سرقة السيارات، حرائق المساكن. إذا تحققت مثل هذه الأخطار، فإنها تؤثر في الأفراد الذين يتعرضون لها وليس الاقتصاد كاملاً، كما نشير أيضاً إلى أن شركات التأمين تقوم بالتأمين على هذا النوع من المخاطر. تقسم الأخطار الخاصة بدورها إلى:

■ أخطار الأشخاص.

■ أخطار الممتلكات.

■ أخطار المسؤولية المدنية.

سنعرض فيما يلي هذه الأخطار بشكل موجز:

■ أخطار الأشخاص

أخطار الأشخاص (Personal Risks) هي الأخطار التي يقع أثرها على الأشخاص بصورة مباشرة كالوفاة المبكرة، خطر عدم كفاية الدخل أثناء فترة التقاعد، خطر المرض، خطر فقدان العمل... الخ.

❖ يعني خطر الوفاة المبكرة (Risk of Premature Death) وفاة رب الأسرة دون إكمال الالتزامات اتجاه عائلته (مصاريف مسكن، تعليم...)، الخسارة هنا هي خسارة مادية، ومعنوية لأن رب الأسرة يوفر الحماية، والرعاية التي ستفقدتها أسرته بوفاته، إذاً وفاة طفل في التاسعة من عمره لا تعني هنا وفاة مبكرة لأنه ليس للطفل عائلة والتزامات اتجاهها، بينما وفاة رب الأسرة هي وفاة مبكرة ينتج عنها فقدان قيمة الحياة البشرية لرب الأسرة إلى الأبد، ويقصد بها القيمة الحالية لحصة العائلة من المكاسب المالية المستقبلية للعائل المتوفى.

❖ خطر عدم كفاية الدخل أثناء التقاعد (Risk of insufficient Income During Retirement) يفقد الشخص عند التقاعد دخله المكتسب، فإذا لم يكن لديه مدخرات أو أصول مالية كافية أو وسيلة للوصول إلى مصادر أخرى لدخل التقاعد، مثل الضمان الاجتماعي، فسوف يتعرض إلى عدم الأمان المالي خلال فترة التقاعد، يُسمّى هذا الخطر أيضاً بخطر الشيخوخة.

❖ خطر المرض: يشمل خطر المرض (Risk of Poor Health) سداد الفواتير الطبية ومصاريف العمليات الجراحية والعلاج وتكاليف إعادة التأهيل وتكاليف وجود شخص يرعى الشخص العاجز، وقد يفقد المريض دخله والمزايا الوظيفية بشكل كلي أو جزئي حسب درجة العجز.

❖ خطر فقدان العمل (Risk of Unemployment): لا نقصد هنا البطالة الدورية التي تصيب مجموعات كبيرة من المجتمع، وإنما البطالة الفردية، فقد يفقد الشخص عمله لظروف خاصة بصاحب العمل، أو نتيجة للتغيرات التكنولوجية والهيكلية في الاقتصاد أو العوامل الموسمية أو عيوب في سوق العمل، لكن أياً كان السبب فإنه ينتج عن ذلك فقدان الدخل والمزايا الوظيفية.

■ أخطار الممتلكات

تتعرض الممتلكات سواءً كانت ثابتة؛ أم منقولة لأخطار عدة مثل: خطر التلف، السرقة، الحريق، الضياع، الغرق، الاختلاس وغيرها، حيث ينجم عن هذه الأخطار خسائر كلية؛ أو جزئية في الممتلكات، ويمكن تقسيم الخسائر الناجمة عن أخطار الممتلكات (Property Risks) إلى خسائر مباشرة و خسائر غير مباشرة (تابعة).

- ❖ الخسارة المباشرة (Direct Loss): وهي الخسارة التي تنشأ من التلف الطبيعي، الدمار، أو سرقة الممتلكات، إذا امتلك شخص مثلاً متجرًا وتعرض هذا المتجر لحادث حريق، فإن الخسائر المادية للمتجر تعرف على أنها خسارة مباشرة.
 - ❖ الخسارة غير المباشرة أو التابعة (Indirect Loss): وهي الخسارة المالية التي تنشأ نتيجة لوقوع خسارة مباشرة، فقد يفقد صاحب المتجر الأرباح لعدة شهور حتى يتم إعادة بناء المتجر، يوجد أيضاً خسارة السوق والقدرة التنافسية.
- أخطار المسؤولية المدنية

هي الأخطار التي يتسبب في تحققها شخص معين، وينتج عن هذا التحقق إصابة الغير بضرر مادي في شخصه؛ أو في ممتلكاته أو فيهما معاً، حيث يكون الشخص المتسبب بالضرر مسؤولاً أمام القانون عن الخسائر الناجمة عن وقوع الخطر. نذكر من أخطار المسؤولية المدنية (Liability Risks): الأخطار المهنية للأطباء، والصيدال، والمحامين، والمهندسين، وكذلك خطر حادث السير.

3. مفهوم الخدمة التأمينية

تتحمل شركات التأمين عبء الخطر المؤمن عليه، مقابل تحمل كل فرد أو منشأة من أصحاب المخاطر تكلفة الخطر المتمثلة بقسط التأمين الذي يدفعونه مقدماً لشركة التأمين. ولا بدّ من الإشارة هنا إلى أن التأمين هو من أهم وسائل تحويل الخطر وأكثرها انتشاراً، حيث تقوم هذه الشركات بتعويض المؤمن لهم عن الخسائر الناجمة عن وقوع المخاطر المؤمن عليها، مقابل أقساط التأمين التي يدفعها المؤمن لهم لشركات التأمين، هذا وقد ساعد هذه الشركات على النجاح والانتشار تحقيقها لقانون الأعداد الكبيرة نتيجة تجميعها عدداً كبيراً جداً من المخاطر المتشابهة، ومن ثم أصبح هناك دقة كبيرة في تقدير الانحراف بين الخسارة الفعلية والخسارة المتوقعة، مما ساعد في فرض قسط محدد مسبقاً، بالإضافة إلى أنها أدت إلى توزيع الخسائر المادية لدى البعض على جميع المعرضين للخطر نفسه بطريقة عادلة.⁴

ويمكن توضيح دور التأمين في تخفيض الخطر من الناحية العملية من خلال حالة أحد الأفراد الذي يملك منزلاً قيمته 1,000,000 ل.س. لو بقي هذا الشخص بمفرده وبمعزل عن أمثاله، وكان احتمال حدوث حريق في المنازل المشابهة لمنزله 0.001 (واحد في الألف)، لكانت درجة الخطورة لديه مرتفعة حيث إنه لا يمكن له التنبؤ بدقة عن مستقبل منزله، فإذا وقع حادث حريق لمنزله فستترواح الخسارة الفعلية بين خسارة بسيطة جداً أو كبيرة جداً قد تصل إلى قيمة المنزل بالكامل، وهذا شيء لا يمكن أن يتحملة بسهولة؛ أما إذا انضم إلى الأشخاص الكثيرين الذين هم في وضعه نفسه فإنه يسهل عليهم مجتمعين التنبؤ بدقة. فإذا فرضنا أن عددهم 500 شخص يملك كل منهم منزلاً من النوع نفسه وكان

⁴أسامة عزمي سلام وشقيري نوري موسى، إدارة الخطر والتأمين، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2007.

احتمال الحريق هو واحد في الألف، وبافتراض أن الخسارة عند وقوعها تكون خسارة المنزل بالكامل، فستكون إجمالي الخسارة المتوقعة هي 500,000 ل.س، حيث إن:

إجمالي الخسارة المتوقعة = قيمة المنزل × العدد المتوقع للمنازل المحترقة.

= قيمة المنزل × (عدد المنازل × احتمال الحريق).

= 500,000 ل.س = (0.001 × 500) × 1,000,000 =

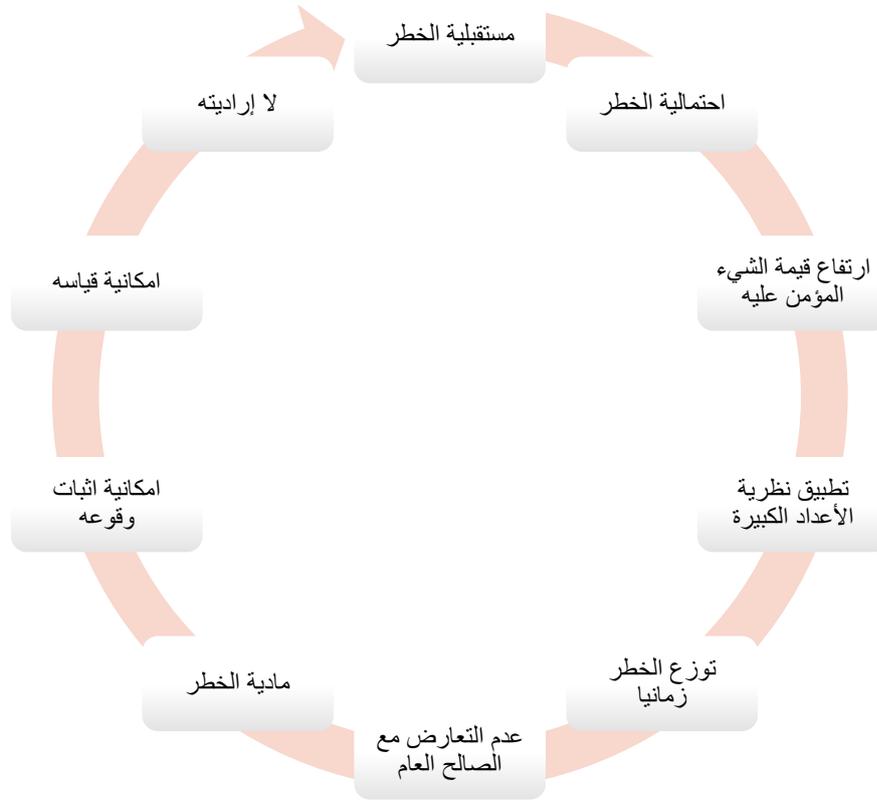
وبالتالي يكون نصيب كل مالك من الخسارة = الخسارة المتوقعة ÷ عدد الملاك

= 500 ÷ 500,000 = 1,000 ل.س.

وهو مبلغ يمكن تحمله إذا ما قورن بخسارته المتوقعة في حالته الانفرادية، فكأن كل شخص يستبدل خسارة كبيرة محتملة (1,000,000) بخسارة صغيرة مؤكدة، ولذلك من الأفضل للشخص التعاون مع الآخرين لتخفيض الخطر.

4. العوامل الواجب توافرها في الخطر لكي يصبح قابلاً للتأمين

على الرغم من أهمية التأمين كشكل من أشكال إدارة الخطر من خلال نقل عبئه من طرف (صاحب الخطر وهو المؤمن له) إلى طرف آخر (شركة التأمين وهي المؤمن)، إلا أن ثمة شروط لا بد من توافرها في الخطر ليصبح قابلاً للتأمين. الشكل الآتي يوضح هذه الشروط:



وفيما يلي شرح هذه الشروط:

● احتمالية الخطر

يعني ألا يكون وقوع الخطر أمراً مؤكداً أو أمراً مستحيلاً، ففي حال التأكد لا بدّ لشركات التأمين أن تطلب أقساطاً تساوي على الأقل قيمة الخسارة التي ستحدث نتيجة تحقق الخطر مضافاً إليها مصاريف مختلفة وعمولات تحددها شركة التأمين. أما إذا كان احتمال وقوع الخطر مستحيلاً فهذا يعني أن المؤمن له سيستمر في دفع أقساط على خطر لن يتحقق وفي كلتا الحالتين يكون التأمين ضياعاً للأموال. مثال:

- لا تؤمن على خطر جفاف المستنقعات لأن ذلك مستحيلاً.
- التأمين ضد خطر عدم توالي الليل والنهار.
- أما ما يخص خطر الوفاة ورغم أنه مؤكد الحدوث إلا أن شركات التأمين تقبل التأمين ضده لأننا نجهل تاريخ الوفاة، ولذلك نجد أن التأمين في هذه الحالة يكون مرتبطاً بهذا التاريخ وليس بظاهرة الوفاة ذاتها.

● مستقبلية الخطر

يجب ألا يكون الخطر قد وقع في الماضي أو أثناء إبرام العقد، بل يجب أن يكون وقوعه في المستقبل، فوقوعه في الماضي يعني أنه أمر مؤكد وهذا يناقض المبدأ الأول. ومعظم الدول عند صياغتها لقوانين التأمين تنص على أن يكون عقد التأمين باطلاً إذا تبين أن الخطر المؤمن ضده قد زال أو قد تحقق في الوقت الذي تم فيه إبرام العقد، وهذا يعني انعدام موضوع التأمين. يُستثنى من هذه القاعدة التأمين البحري حيث يمكن إبرام عقد التأمين ضد مخاطر البحار (البضاعة - السفينة) إذا كان من الصعب الاتصال بها أثناء ذلك فلا يبطل العقد حتى لو كان الخطر قد وقع قبل إبرامه شرط ألا يكون المؤمن له على علم بذلك.

● لا إرادية الخطر

يعني ألا يقوم المؤمن له بارتكاب الأخطاء عمداً بشكل يساعد على تحقيق الخطر، فبهذه الحالة تنتفي عملية احتمال الخطر، ويصبح وقوعه إردياً، وبذلك يتحول التأمين إلى نوع من الكسب غير المشروع. مثال: عندما يقوم أحد المؤمنين على حياتهم بالانتحار، يعد في هذه الحالة عقد التأمين باطلاً ولا تلتزم شركات التأمين بتعويضه.

يمكن التأمين على بعض المخاطر على الرغم من أن تحققها يخضع لإرادة المؤمن له. مثال ذلك: أخطار المسؤولية المدنية لأصحاب المهن (مهندسين - أطباء - محامين....) لأنه في هذا النوع من التأمين لا يحصل المؤمن له على شيء من التعويض الذي يُدفع بكامله للشخص الذي لحقه الضرر نتيجة الخطر المرتكب، لذلك لا يوجد سبب يغري المؤمن له لارتكاب خطأ ما عمداً بالشكل الذي يؤدي إلى وقوع الخطر، فأبي خطأ يرتكبه المؤمن له سينعكس على سمعته ونشاطه سلباً.

- إمكانية القياس كما
 - يجب أن تستطيع شركة التأمين تقدير الخسائر الناتجة وقوع الخطر، وذلك لكي تقبل التأمين على هذا الخطر. لاشك أن استخدام الطرائق الرياضية والإحصائية قد ساعد في قياس احتمال وقوع الخطر وتقدير الخسارة المحتملة الوقوع.
 - إن إمكانية قياس الخطر يرتبط ارتباطاً وثيقاً بقسط التأمين الواجب دفعه من قبل المؤمن له، فتمكن شركات التأمين من قياس الخطر يساعدها في تحديد هذا القسط، حيث مع زيادة احتمال وقوع الخطر يرتفع القسط والعكس بالعكس.
 - تلعب الخبرات السابقة في مجال العمل التأميني دوراً كبيراً في عملية القياس، كما تساهم الدراسات الإحصائية والبيانات التاريخية المجمعة عن الخطر في تحديد اتجاه التغيير لمحددات الظواهر وخط سيرها العام، وبالتالي الوصول إلى تقدير احتمالي قريب جداً من الواقع. مثال : لا يمكن حساب احتمال الوفاة إلا بتوفر معلومات دقيقة عن الوفيات لأعوام سابقة تمكننا من حساب معدلات الوفاة للأعمار المختلفة والتي تساعد على تركيب جدول الحياة.
 - تشير أيضاً إلى أن شركات التأمين مهما كانت إحصاءاتها دقيقة، إلا أنها تضرر إلى إضافة نسبة معينة إلى قسط التأمين لمواجهة الحالات الطارئة، حيث تسمى هذه النسبة المضافة (احتياطي أمان).
- إمكانية تطبيق نظرية الأعداد الكبيرة
 - مهما توافرت الإحصاءات الدقيقة عن خطر معين ومهما تمكنت شركات التأمين من حساب احتمال وقوعه، فإن المطلوب أن يكون عدد المؤمن لهم على خطر معين كبيراً لأن نظرية الاحتمالات لا تكون صحيحة إلا بالنسبة للأعداد الكبيرة.
- إمكانية إثبات وقوع الخطر
 - لا يمكن قيام التأمين على خطر إذا كان من الصعب أو المتعذر إثبات وقوع هذا الخطر وتحديد حجم الخسائر الناتجة عن تحققه. مثال:
 - - لا يمكن التأمين ضد خطر لا تظهر أعراضه (كالصداع).
 - - لا يمكن التأمين ضد خطر احتراق النقود في المنزل (فالكمية غير معروفة وكذلك طبيعة النقود غير معروفة).
 - إذا قبلت شركة التأمين بمثل هذه التأمينات بشروط خاصة فعليها إثبات وقوع الخطر وتحديد الخسائر المادية المحققة وإلا ستكون مضطرة لدفع كامل مبلغ التعويض المطالبة به من قبل المؤمن له نتيجة تحقيق الخطر.
- مادية الخطر
 - لا بد أن تكون الخسارة الناتجة عن وقوع الخطر مادية لكي تستطيع شركات التأمين قياسها، لأنه في الحالة المعاكسة عندما تكون الخسائر معنوية سيتعذر عليها ذلك فلا يمكن قياس

الخسارة الناتجة عن تحقق خطر له قيمة عاطفية. لا يمكن مثلاً قياس الانعكاسات النفسية الناتجة عن وفاة أحد الأقارب.

هذا لا يعني أن شركات التأمين ترفض التأمين على أشياء لها قيمة عاطفية، بل تستطيع قبول مثل تلك العمليات بشرط أن يتحدد التعويض في حال تحقق الخطر. ففي حالة التأمين على الحياة يتم تحديد المبلغ الواجب دفعه في حال حصول الوفاة في وثيقة التأمين.

• عدم التعارض مع الصالح العام

لا تستطيع شركات التأمين تغطية أي أخطار تعارض الصالح العام مهما كانت لأن هناك شروط ومبادئ يجب المحافظة عليها. مثال:

- لا يجوز التأمين مثلاً على خطر من شأنه أن يشجع الإهمال بين المواطنين كالتأمين ضد مخالفات السير حيث ستكون نتيجته عدم الاكتراث وبالتالي كثرة الحوادث والضحايا.
- لا يجوز التأمين ضد أخطار تكون مخلة بالآداب العامة كالتأمين على بيوت الدعارة أو أماكن لعب القمار.
- لا يجوز التأمين ضد ما يمكن أن يرتكبه شخص من تصرفات مخالفة للقانون كالتهريب.

يوجد بالإضافة لكل ما سبق شرطان إضافيان يتمثلان بما يلي :

- أن تصل مبالغ الممتلكات المؤمن عليها حدود لا تقل عن مبلغ معين (مليون مثلاً) لكي لا تتشغل شركات التأمين بالمواضيع الصغيرة التي تكون أقساطها غير مشجعة.
- يجب أن تكون احتمالات وقوع الخطر موزعة زمنياً على الأشخاص والشركات المؤمن عليها لكي لا تضطر شركة التأمين بالتعويض على جميع المؤمن عليهم دفعة واحدة. مثال ذلك : في حال تركز نشاط شركة التأمين بمنطقة واحدة وتعرض هذه المنطقة لوباء ما، ستكون بالتالي مسؤولة عن تعويض الجميع في الوقت نفسه.

أمثلة عن مخاطر غير قابلة للتأمين:

<ul style="list-style-type: none"> - تغيرات الأسعار - تغيرات الطراز (الموديل) - المنافسة في السوق بين الشركات - عدم قبول المستهلك للسلعة 	مخاطر السوق
<ul style="list-style-type: none"> - الحروب والثورات - الضرائب غير المقبولة - القيود على حرية التجارة - القيود على تبادل العملة 	مخاطر سياسية
<ul style="list-style-type: none"> - التشغيل غير الاقتصادي للآلات - نضوب موارد المواد الخام - الفشل في معالجة المشكلات الفنية - الإضرابات وارتفاع معدل الغياب 	مخاطر الإنتاج
<ul style="list-style-type: none"> - البطالة - الجهل - الفقر - تراجع الوضع الصحي 	مخاطر شخصية

أمثلة عن مخاطر قابلة للتأمين

- مخاطر الممتلكات المباشرة أو غير المباشرة.
- مخاطر الأشخاص الناتجة عن الوفاة أو العجز أو الشيخوخة.
- المسؤولية المدنية تجاه الغير وتغطي الخسائر الناتجة عن استخدام السيارات - المباني - تشغيل الآخرين - الممارسات المهنية.
- مخاطر الحريق مخاطر الإجرام والسطو والسرقة والشيكات الباطلة.
- مخاطر سوء ائتمان الموظفين.

5. تعريف صيرفة التأمين

يشير مصطلح صيرفة التأمين إلى الجهود التي تبذلها المصارف لاختراق سوق التأمين، وهو يغطي مجموعة من الاتفاقيات المبرمة بين المصارف من جهة وشركات التأمين من جهة أخرى، حيث تضمن هذه الاتفاقيات توفير الخدمات المصرفية والتأمينية للعميل من المصدر ذاته.

أما بالنسبة لتعريفات صيرفة التأمين فهي متعددة بتعدد نماذج الإستراتيجية واختلاف وجهات نظر القائمين على هذه التعريفات. فالبعض عرفه على أنه "إشراك ومشاركة البنوك ومصارف الادخار والتسليف ومنظمات القروض العقارية في صناعة، تسويق، وتوزيع منتجات التأمين." كما تم تعريفه على أنه: "توفير منتجات التأمين والمصارف من خلال قنوات توزيع مشتركة تجمع بين عملاء المصارف وشركات التأمين". أما البعض الآخر فعرفه كتأمين كلاسيكي مع شبكة أكثر قوة، تجمع بشكل أكبر بين عملاء المصارف وعملاء شركات التأمين، وذلك دون أن تقوم المصارف بإنتاج خدمات التأمين، وإنما تقوم ببيعها وتسويقها فقط.

نستنتج من التعريفات السابقة أن صيرفة التأمين تُعنى بأبسط أشكالها بتوزيع خدمات التأمين من خلال قنوات التوزيع المتوفرة لدى المصرف⁵، وذلك بالشكل الذي يوفر للعميل الواحد خدماته المصرفية والتأمينية المطلوبة من المصدر نفسه. وبالتالي يمكننا القول أن صيرفة التأمين تمثل خدمة مصرفية هامة للغاية بالنسبة للعميل كما سنرى لاحقاً. وهي بمثابة استراتيجية تساعد على توزيع المنتج التأميني عبر القنوات المصرفية للوصول إلى شريحة جديدة من العملاء.

6. نشأة صيرفة التأمين

وُلدت صيرفة التأمين أو التأمين المصرفي (Bancassurance) في فرنسا في أوائل السبعينات من القرن الماضي من خلال المنتجين اللذين أطلقهما مصرف (Crédit Mutuel)، حيث تمثل المنتج الأول بخدمة التأمين على الحياة (Assurance-Vie)، وتمثل المنتج الثاني بخدمة التأمين ضد مخاطر الحريق ومخاطر أخرى مختلفة (IARD)، وذلك بعد حصول المصرف المذكور على الموافقات اللازمة من السلطات الفرنسية. أما فكرة صيرفة التأمين فتم الاستناد فيها على فكرة الوساطة في تأمين القروض المتعثرة نتيجة وفاة العميل المقترض، ليصبح بذلك المصرف بمثابة شركة التأمين بالنسبة لهؤلاء العملاء.

اهتمت اسبانيا أيضاً بصيرفة التأمين منذ بداية عام 1980 ولكن القوانين الاسبانية لم تكن تسمح للمصارف ببيع منتجات التأمين على الحياة إلى أن تم إزالة هذه الحواجز سنة 1991.

اهتمت بلجيكا بعد اسبانيا وفرنسا بصيرفة التأمين وذلك في عام 1989 وتمثل ذلك بقيام شركة التأمين الأولى في بلجيكا (AG) بالاشتراك مع (Générale de Banque) بإنشاء شركة للتأمين على الحياة سميت بـ (Alpha-life)، تبع ذلك اندماجات أخرى بين شركات التأمين والمصارف في بلجيكا.

⁵ أسامة عزمي سلام وشقيري نوري موسى، 2007، إدارة الخطر والتأمين، دار حامد للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى.

وفي تايلندا وقعت مجموعة Fortis مع مجموعة Muang Thai في عام 2004 اتفاقية لتسويق منتجات التأمين على الحياة وعلى غير الحياة، واكتسبت بذلك 25% من التأمين على الحياة في مجموعة Muang Thai. كما سعت مجموعة Fortis إلى تطوير نماذج بنك التأمين في آسيا من خلال العديد من الاتفاقيات الموقعة في كل من ماليزيا والصين.

وبالنسبة للدول العربية لم تكن بعيدة عن هذه التطورات التي عرفتتها صيرفة التأمين، خاصة في منطقة الشرق الأوسط حيث لا يوجد تشريعات تحظر توزيع منتجات التأمين عبر المصارف، على عكس الكثير من البلدان مثل سنغافورة وتايلاند وهونغ كونغ واندونيسيا والفلبين واليابان والصين والهند. كما لا يوجد في بلدان هذه المنطقة تشريعات تمنع امتلاك أو شراء أسهم أو حتى عقود المشاركة بين المصارف وشركات التأمين. ومن بين بلدان الشرق الأوسط تعد لبنان الفائزة من حيث انتشار صيرفة التأمين، حيث يرتبط كل مصرف مع شركة تأمين واحدة أو أكثر، أي أنه يمكن القول أن جميع الفروع المصرفية المنتشرة في لبنان توفر خدمات التأمين.

وفي سورية أصدرت وزارة المالية القرار رقم 298 بتاريخ 2009/11/1. تضمن هذا القرار ما يلي:

- المادة 1: يحق لشركة التأمين افتتاح مراكز إصدار لها في البنوك أو المصارف المرخصة أصولاً للعمل في الجمهورية العربية السورية، بموافقة مسبقة من هيئة الإشراف على التأمين وبموافقة مباشرة من مدير عام الهيئة.
- المادة 2: يسمح لمراكز الإصدار المرخصة للعمل في البنوك أو المصارف بإصدار عقود التأمين المرتبطة فقط بالعمل المصرفي.
- المادة 3: يحدد البديل النقدي لافتتاح أي نافذة إصدار لشركة التأمين ضمن البنك أو المصرف بـ 35000 ل.س. خمس وثلاثين ألف ليرة سورية فقط (أي ما يعادل 750 دولاراً أميركياً).
- المادة 4: تلتزم كافة شركات التأمين بتوفيق أوضاعها في ما يتعلق بنواذ الإصدار الموجودة خلال شهر واحد من تاريخه تبعاً للإجراءات المحددة من قبل الهيئة.

ألزمت بذلك سورية شركات التأمين الراغبة بتسويق عقود التأمين عبر شبابيك المصارف بالحصول على موافقة مسبقة من هيئة الإشراف على التأمين. كما أوجبت على هذه الشركات ضرورة اطلاع هيئة الإشراف على نماذج عقود التأمين التي ترغب بتسويقها إلى زبائن المصرف. ويشترط القرار أن تكون تلك العقود على علاقة بالقروض والاعتمادات التي يفتحها المصرف لمصلحة زبائنه.

وبالنسبة لدول الخليج العربي تحظى دولة الامارات المتحدة بالمرتبة الأولى، حيث تمارس المصارف الكبيرة فيها بشكل جيد أنشطة صيرفة التأمين، ولا تكتفي هذه المصارف فقط ببيع منتجات التأمين جنباً إلى جنب مع الخدمات المصرفية الأساسية للأفراد، بل أنه يتم التسويق المباشر عن طريق وكلاء

المبيعات الذين يجري استخدامهم من قبل المصارف لزيادة التركيز على أنشطة التأمين وبالتالي زيادة الإيرادات.⁶

بشكل عام يمكن القول أن صيرفة التأمين تمثل تعاوناً بين المصارف وشركات التأمين، بدأ هذا التعاون في مجال التأمين على الحياة، ثم تطور ليشمل مجالات أخرى كالتأمين ضد الحوادث، وبدأ في بلدان معينة ليمتد ويشمل مختلف البلدان لاحقاً، خاصة بعد موجة التحالفات والتكتلات التي تميزت بها الأسواق الدولية.⁷

7. قنوات توزيع التأمين المصرفي

كانت منتجات التأمين تباع وتروج بصورة رئيسية من خلال أنظمة الوكالة في معظم بلدان العالم. لكن التطورات الجديدة في سلوكيات المستهلكين في السنوات الأخيرة، وتطور التكنولوجيا والتحرر من القيود المفروضة في مجالات عدة، أدت على ظهور قنوات توزيع جديدة تم تطويرها بنجاح وبسرعة.⁸ ومن أهم قنوات التوزيع التي يمكن الاستفادة منها في صيرفة التأمين:

• الوكلاء

الوكلاء هم جهات تم الاتفاق معها بعقد وكالة لتقوم ببيع المنتجات التأمينية. ويكون لشركة التأمين الحق في ممارسة الرقابة فقط على أنشطة الوكيل التي تم تحديدها في العقد وهو ما قد يخلق مشكلة تتعلق بعدم ضمان مستوى جودة الخدمة المقدمة. يمكن للمصرف أن يلعب دور وكيل شركة التأمين المفوض بالتوقيع عنها ويتقاضى عمولة مقابل ذلك.

• المستشارون الخاصون

المستشارون الخاصون هم موظفون مدربون تدريباً عالياً، وينتمون عادة إلى شركة التأمين، يقومون بتوزيع المنتجات التأمينية لعملاء المصرف. ويتقاضون رواتب ثابتة إضافة إلى حوافز تعويضية على أساس مبيعاتهم.

• موظفو المصارف

هم موظفو المصرف الذين يمكن أن يقنعوا العميل ببيع المنتجات التأمينية وغالباً ما تكون منتجات بسيطة، وذلك نظراً إلى الحاجة إلى أداء الواجبات المصرفية الأخرى. يوجد قيد على فعالية عاملي المصرف بالنسبة لتوليد أعمال التأمين هو كون السوق المستهدفة لديهم محدودة، أي أولئك العملاء الذين قاموا بالفعل بزيارة المصرف خلال ساعات العمل الرسمي.

• شركات الوساطة

⁶ Manoj Kumar, Bancassurance as a Catalyst for Insurance Market Growth in the Middle East and Gulf Region, 2001.

⁷ بريش عبد القادر وحمو محمد، آفاق تقديم البنوك الجزائرية لمنتجات تأمينية، الملتقى الدولي الثاني حول اصلاح النظام المصرفي الجزائري، جامعة أورفلة.

⁸ Manoj Kumar, Marketing and Distribution Channels in Bancassurance, 2001.

في حالة شركات الوساطة تتاح الفرصة لعملاء المصرف لتلقي العروض التأمينية من مجموعة متنوعة من شركات التأمين، وتعد هذه القنوات الأكثر انتشاراً في العالم، ففي الولايات المتحدة الأمريكية عدد كبير من المصارف تتعاون مع شركات الوساطة. يمكن القول أن شركات الوساطة مفيدة من ناحية أنها توفر الموظفين المتخصصين في مسائل التأمين المعقدة. يمكن للمصرف أن يلعب دور وسيط التأمين إذ أنه يصوغ العقد ويملي شروطه أو يوكل تلك المهمة إلى شركة وساطة تابعة للمصرف.

• الإنترنت

تتم صيرفة التأمين عبر الانترنت من خلال الإعلانات في المواقع التفاعلية للمصارف. وعندما تقرر الشركة الاعتماد على إحدى هذه المواقع ينبغي أن يلبى الموقع احتياجات شرائح عملاء المصرف جميعهم، ويجب على الشركة أن تسعى إلى تحقيق الانسجام بين خصائص المنتج والموقع التي يوزع من خلاله هذا المنتج التأميني.

8. نماذج صيرفة التأمين

يوجد نماذج عدة لصيرفة التأمين، وهي على الشكل الآتي:

• اتفاقيات التوزيع

تقوم المصارف بموجب هذه الاتفاقيات ببيع وثائق التأمين على الحياة المعزولة أو المرتبطة بالمنتجات المصرفية وذلك مقابل عمولة يحصل عليها المصرف. تشمل هذه الاتفاقيات أيضاً تبادل البيانات والمعلومات عن العملاء بين المصارف وشركات التأمين.

• التحالفات الاستراتيجية

لا تقتصر التحالفات الاستراتيجية بين المصارف وشركات التأمين على بيع وثائق التأمين وتبادل البيانات والمعلومات حول العملاء بل يمتد الأمر ليشمل أيضاً تطوير منتجات تأمينية جديدة وإدارة قنوات توزيع الوثائق التأمينية.

• المشاريع المشتركة

تمثل المشاريع المشتركة امتداداً للتحالفات الاستراتيجية، حيث تكون ملكية المشروع مشتركة بين المصرف وشركة التأمين بنسبة معينة، ولكن لم يلق هذا النموذج نجاحاً كبيراً نظراً للمشكلات الكبيرة المرتبطة به لا سيما تلك المتعلقة بحجم المساهمة وبالتالي بسلطة اتخاذ القرار. وتعد السوبرا من أكثر البلدان التي ينتشر فيها هذا النموذج. انظر الشكل الآتي:



الشكل رقم (9-3): نماذج صيرفة التأمين تبعاً لدرجة التكامل

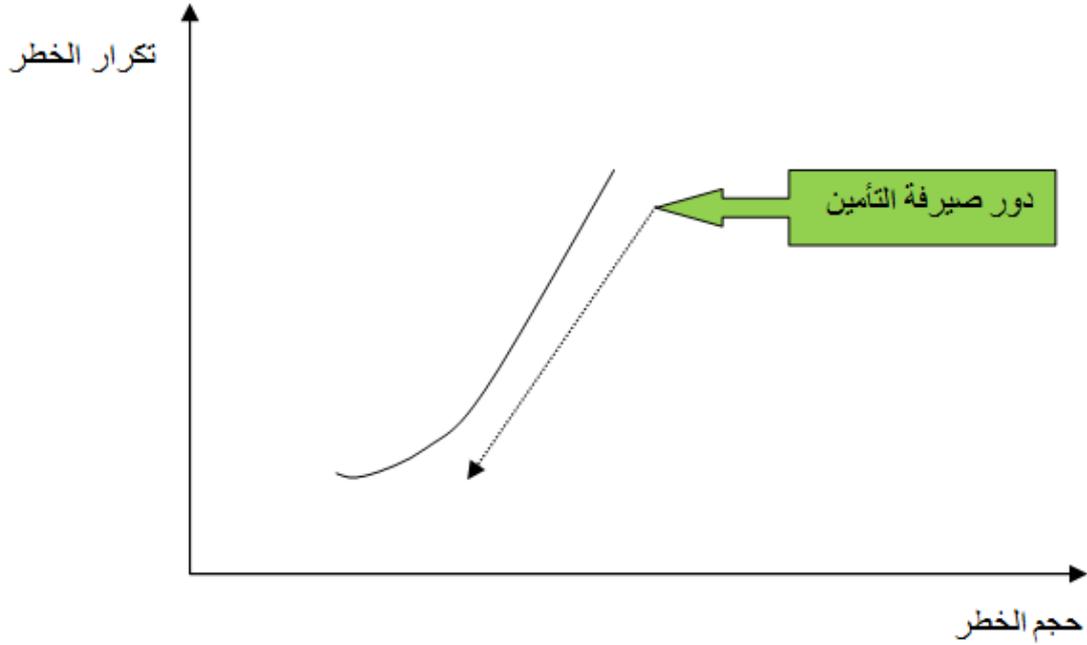
9. مزايا صيرفة التأمين

لصيرفة التأمين مزايا عدة سواء بالنسبة لشركات التأمين أو للمصارف أو لعملاء التأمين، وذلك على الشكل الآتي:

• بالنسبة لشركات التأمين

- قناة جديدة لتوزيع المنتجات التأمينية تقلل من الاعتماد على القنوات التقليدية.
- الوصول لشريحة جديدة من الجمهور هم القاعدة العريضة من عملاء المصرف، أي يمكن لشركات التأمين زيادة عدد عملائها لا سيما أولئك الذين من الصعب الوصول إليهم، مستفيدة بذلك من الصورة الجيدة للمصرف ومن حجم الثقة التي تربط المصرف بعملائه.
- مصدر للعمليات التأمينية الجديدة وزيادة حجم الأقساط.
- تحديث التغطيات التأمينية بما يتوافق مع احتياجات العملاء.
- تخفيض تكلفة الخدمات التأمينية مما ينعكس على أسعار التأمين.
- تحقيق تواجد سريع لشركة التأمين بالسوق دون الحاجة لشبكة واسعة من الوسطاء.
- في حالة تكوين المشروعات المشتركة والاندماج بين المصارف وشركات التأمين يمكن لشركات التأمين الحصول على مساندة المصرف لمركزها المالي، وبالتالي الحد من مخاطر السيولة. الأمر الذي ينعكس إيجاباً على جودة الخدمات التأمينية لا سيما خدمات ما بعد البيع المتمثلة بالتعويضات عن الخسائر المتحققة التي تصيب المؤمن لهم.
- تخفيض حجم وتكرار الخطر وذلك من خلال المعلومات التي توفرها المصارف حول عملاء شركات التأمين الذين هم في الأصل عملاء المصرف. يساهم ذلك في الحد من عامل سوء نية العملاء (L'aléa moral) الذي يعد من أهم العوائق التي تواجه شركات التأمين.⁹ ويتضح ذلك من خلال الشكل الآتي:

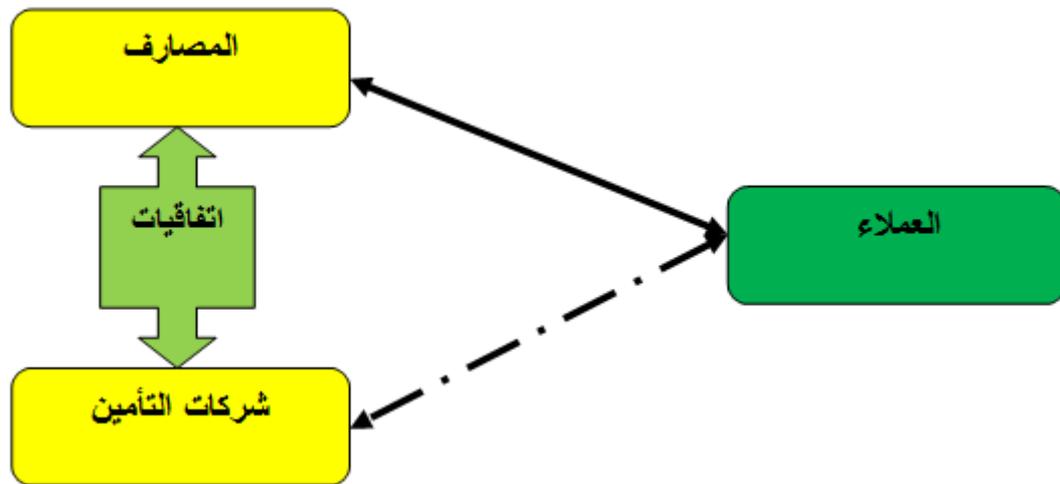
⁹ جورج ريجدا، 2006، مبادئ إدارة الخطر والتأمين، دار المريخ للنشر، السعودية.



الشكل رقم (9-4): دور صيرفة التأمين في تخفيض الخطر

- بالنسبة للمصارف
 - توسيع نطاق الخدمات المالية التي تقدمها المصارف.
 - إيجاد وسيلة إضافية لزيادة دخل المصرف من خلال العمولات أو الأجرور التي يتقاضاها من نشاط بيع المنتجات التأمينية.
 - الاستفادة من الخبرات التي تمتلكها شركات في ميدان إدارة المخاطر، خاصة في حالة المشاريع المشتركة.
 - توفير خدمة شاملة لعملاء المصرف مما يؤدي إلى اكتساب ثقتهم وولائهم.
 - تصميم منتجات بنكية تأمينية جديدة لتلبية حاجات العميل بما يتناسب مع ظروفه الاقتصادية ومراحله العمرية.
 - لقد استفادت المصارف من قدرتها على منح القروض، وذلك في الترويج لمنتجات التأمين على القرض. مثال: تسويق تأمين السيارة مع قرض السيارة؛ تسويق التأمين على المسكن مع التسليفات العقارية،... الخ. إضافة إلى ذلك، فرضت بوليصة "تأمين على الحياة" كضمانة لتسديد القرض في حال وفاة المقترض أو إصابته بالعجز الكلي.
 - تعد شكل لإدارة المخاطر، إذ أن الزيادة في الرسوم المحصلة من بيع التأمين يمكن استخدامها لتعويض الخسارة الناجمة عن القروض المعدومة.
- بالنسبة لعملاء التأمين
 - تطوير المنتجات التأمينية بما يتناسب مع احتياجات العملاء.

- تطوير الخدمة المقدمة للعملاء من خلال التكنولوجيا الحديثة التي تملكها المصارف مثل الصرافات الآلية.
- انخفاض أسعار التأمين بالنسبة للعملاء نتيجة انخفاض التكلفة التأمينية.¹⁰ يعد في الواقع تقديم خدمة التأمين من خلال المصارف أقل تكلفة مقارنة بالطرائق الأخرى لتسويق الخدمات التأمينية نظراً للتكلفة الطفيفة التي تضاف على حساب المصارف عند توسيع نطاق منتجاتها المصرفية لتشمل منتجات التأمين الأساسية. الأمر الذي جعل شركات التأمين تهتم بذلك من أجل الحفاظ على هامش ربحها. في الواقع، تقل تكاليف التأمين عبر المصرف بحوالي 50% عنها في وسائل التوزيع الأخرى. ويعود ذلك بشكل كبير إلى ميزة التوفير في الوقت عند بيع المنتجات في المصارف. إذ تشير التقديرات إلى أن وسيط أو مندوب التأمين يمضي تقريباً 30% من وقته في البحث عن زبون، و15% للحصول على موعد، و40% لإتمام عملية البيع، و15% لتقديم خدمة ما بعد البيع. غير أن المصارف بإمكانها توفير لغاية 45% من هذه العملية، بفضل قدرتها على استخراج المعلومات ويفضل شبكة فروعها، حيث إن المصارف على اتصال مستمر بعملائها وتتوفر لديها معلومات مفصلة عنهم. وبإمكانها استخراج معلومات حول دخل الفرد ومستوى ملاءته، ما يساعد على تقسيم السوق إلى أجزاء وإتباع استراتيجية في البيع بالاعتماد على أرقام ووقائع.
- توفير شمولية الخدمة للعميل بحيث يتمكن العميل من إجراء مختلف عملياته من مكان واحد وبالتالي بوقت أقل. ويمكن التعبير عن ذلك بالشكل الآتي:



الشكل رقم (9-5): شمولية الخدمة للعميل

¹⁰ Houda Bargaoui ,Bancassurance: Commercialisation des produits assurantiels institut superieur de gestion à Tunis 2006-2007

تشير أخيراً إلى أن مزايا صيرفة التأمين لم تقتصر على شركات التأمين والمصارف والعملاء بل تمتد لتشمل المجتمع ككل، فهي تساعد في:

- ❖ تنمية الوعي العام لمنافع التأمين خصوصاً والاستثمار في الأسواق المالية عموماً.
- ❖ تخفيض المخاطر اليومية والتكاليف المرتبطة بها، وتشجيع الأفراد على التوفير.
- ❖ زيادة الثقة بشركات التأمين وبالقطاع المالي عموماً، ما شجع الجمهور على البحث عن فرص للاستثمار في الأسواق المالية.

10. عوامل نجاح صيرفة التأمين

إن انتشار ونجاح صيرفة التأمين في بلدان معينة مقارنة ببلدان أخرى يطرح تساؤلات هامة حول وجود عوامل تؤثر في نجاحه، إلا أن وجود وتأثير هذه العوامل قد يختلف من بلد إلى آخر. يمكننا بشكل عام تصنيف هذه العوامل إلى داخلية وخارجية.

• عوامل النجاح الخارجية لصيرفة التأمين

من أهم عوامل النجاح الخارجية لصيرفة التأمين:

■ القوانين والتشريعات

إن وجود قوانين وتشريعات لا تحد من نشاط صيرفة التأمين سيساهم بدون أدنى شك بنجاح وانتشار هذا النشاط، إلا أن ذلك يختلف من بلد لآخر، ولعل القوانين والتشريعات في كل من فرنسا وإسبانيا وبلجيكا وإيطاليا أقل تشدداً بموضوع صيرفة التأمين من البلدان الأخرى مثل الولايات المتحدة الأمريكية.

■ المزايا الضريبية

إن وجود مزايا ضريبية يمكن أن يستفيد منها المستثمرون في وثائق التأمين كوثائق التأمين على الحياة سيزيد من مبيعات التأمين، أي توسيع سوق التأمين، الأمر الذي يدفع المصارف لممارسة هذا النشاط، حيث تشير الدراسات أن البلدان التي عرفت تطوراً في نشاط صيرفة التأمين كانت تمنح إعفاءات ضريبية لمشتري وثائق التأمين على الحياة وذلك كفرنسا وإسبانيا مثلاً.

■ الصورة الجيدة للمصارف لدى العملاء

تتمتع المصارف بشكل عام بصورة جيدة لدى عملائها، إلا أن طبيعة العلاقة بينهما تختلف أحياناً من بلد لآخر، ففي بعض البلدان كفرنسا وإسبانيا وبلجيكا تكون هذه العلاقة مباشرة أي تعتمد على اللقاءات الشخصية بعكس بلدان أخرى كالبلدان الانكلوسكسونية حيث يعتمد العملاء في تعاملاتهم مع المصرف على الانترنت والهاتف بشكل أكبر. تساعد هذه العلاقة المباشرة المصارف على التعامل بشكل أفضل مع المشكلات المالية للمؤمن لهم.

■ الشبكات المصرفية

إن الشبكات التي تمتلكها المصارف المتمثلة بالعدد الكبير من نقاط البيع عامل حاسم في نجاح صيرفة التأمين، وذلك باعتبار أن تعدد وكثرة نقاط البيع سيخلق للعميل قرباً جغرافياً من جهة، وسيسمح له بلقاءات مع العاملين في المصرف من جهة أخرى، وبالتالي كسب ثقة وولاء العملاء.

■ انخفاض معدل انتشار التأمين

قامت المصارف العالمية باستغلال انخفاض معدل انتشار التأمين، وعقدت تحالفات مع شركات تأمين محلية أكثر خبرة ودراية بالسوق المحلي، وقد حدث ذلك في بلدان كثيرة أهمها بلدان أمريكا اللاتينية.

● عوامل النجاح الداخلية لصيرفة التأمين

لا تتأثر صيرفة التأمين فقط بمجموعة العوامل المذكورة أعلاه، وإنما تتأثر أيضاً بمجموعة من العوامل الداخلية أهمها:

■ نموذج مصرف التأمين

لا يوجد نموذج قياسي لمصرف التأمين، حيث تبحث كل شركة تأمين وكل مصرف عن الصيغة أو النموذج الأكثر ملاءمة لأوضاعه وبيئته الثقافية والتنظيمية وعلى قدرة التكامل بينهما. فلكل نموذج سلبياته وإيجابياته ولا يمكن لنموذج واحد أن يحكم السوق كله. وعلى الرغم من ذلك نجد أن اتفاقيات التوزيع البسيطة هي الأكثر تفضيلاً لما توفره من مرونة وحرية في اتخاذ القرارات المتعلقة بالمنتج التأميني الموزع.

■ توافر نظام معلومات آلي

إن نجاح مصرف التأمين يتطلب نظام معلومات آلي موضوع تحت تصرف قوى البيع لأن سرعة الرد على العميل تعد عنصراً حاسماً في عملية البيع، ويعطي المصرف ميزة تنافسية كبيرة. إن من شأن هذه النظام أن يوفر لقوى البيع البيانات اللازمة لحساب قسط التأمين وإصدار عقد التأمين إن لم يكن على الفور ففي غضون أيام قليلة بالشكل الذي يلي احتياجات العملاء المحتملين.

■ الخبرات والكفاءات

يجب أن يتوافر لدى العاملين في المصرف والمعنيين بتقديم الخدمة التأمينية خبرات وكفاءات تمكنهم من تقديم هذه الخدمة بشكل جيد للعملاء، وأن عدم توافر هذه الخبرات والكفاءات سينعكس سلباً على صورة المصرف لدى عملائه وبالتالي على الثقة بينهما. لذلك لا بد من تدريب هؤلاء العاملين بشكل جيد قبل بدء المصرف بتقديم خدماته التأمينية، ويجب ألا يقتصر الأمر على التدريب المبدئي بل يجب أن يستمر طيلة ممارسة المصرف للنشاط التأميني بالشكل الذي يضمن التحسين الدائم لمستواهم المعرفي في ميدان التأمين. ولا يقتصر هذا التدريب على شكله الكلاسيكي المعروف، بل يشمل أيضاً الندوات والمؤتمرات والمنشورات، والاجتماعات بين المصرف وشركة التأمين... الخ

■ نظام الحوافز

يجب وضع نظام حوافز يحفز العاملين القائمين على تقديم الخدمات التأمينية للعملاء. يمكن أن يرتبط هذا النظام بعوامل عدة أهمها: نوع المنتجات التأمينية، وعددها. فمثلاً بيع وثيقة تأمين على الحياة لأحد العملاء طالبي الانتماء لا يتطلب اعطاء حوافز أو تعويضات للعامل الذي قام ببيع هذه الخدمة التأمينية، بالمقابل بيع وثيقة تأمينية مرتبطة بالأضرار مثلاً تتطلب اعطاء حوافز وتعويضات لأن هذه المنتجات التأمينية تتطلب جهداً ومستوى عال من التأهيل. ويمكن أن تأخذ هذه الحوافز أشكالاً عدة منها: رحلات ترفيهية، كمبيوترات محمولة، هواتف نقالة... الخ

■ مواصفات المنتجات التأمينية المسوقة

يبدأ مصرف التأمين المبتدئ عادة ببيع منتجات تأمينية تشابه الخدمات المصرفية التي يقدمها لعملائه. فمثلاً تشبه وثيقة التأمين على الحياة ودائع الادخار. ولا يجب أن يقوم المصرف بالتوسع بخدماته التأمينية قبل أن يصبح المصرف أكثر نضجاً لاستيعاب مبيعات أكثر تعقيداً.

أسئلة الفصل التاسع:

True/False صح / خطأ

خطأ	صح	السؤال	
	✓	وثائق التأمين على الحياة التي تقدمها شركات التأمين لعملائها تشبه ودائع الادخار في المصرف	1
	✓	لا يوجد تعريف وحيد للخطر	2
✓		تؤمن شركات التأمين على الأخطار المعنوية	3
	✓	تتعدد تصنيفات الخطر	4
	✓	يصعب الفصل أحياناً بين الأخطار المادية والأخطار المعنوية	5
✓		تسمى الأخطار البحتة أحياناً بالأخطار التجارية	6
	✓	شركات التأمين لا تتعامل مع الأخطار العامة إلا في نطاق محدود	7
✓		تؤمن شركات التأمين على مخاطر المضاربة	8
	✓	يوجد شروط لا بد من توافرها في الخطر ليصبح قابلاً للتأمين	9
✓		الأخطار البحتة أو الصافية هي الأخطار التي تكون نتيجتها إما الخسارة أو الربح	10
✓		عندما يقوم أحد المؤمنين على حياتهم بالانتحار، تلتزم شركات التأمين بتعويضه.	11
	✓	يكون عقد التأمين باطلاً إذا تبين أن الخطر المؤمن ضده قد زال	12
	✓	المطلوب أن يكون عدد المؤمن لهم على خطر معين كبيراً أيّاً كان الأمر	13
✓		يمكن التأمين ضد خطر احتراق النقود في المنزل	14
	✓	يجب أن تكون احتمالات وقوع الخطر موزعة زمنياً على الأشخاص والشركات المؤمن عليها	15
	✓	تُعنى صيرفة التأمين بتوزيع خدمات التأمين من خلال المصرف	16
✓		وُلدت صيرفة التأمين أو التأمين المصرفي (Bancassurance) في أمريكا	17
	✓	اهتمت بلجيكا بعد اسبانيا وفرنسا بصيرفة التأمين وذلك في عام 1989	18
	✓	لا تقتصر التحالفات الاستراتيجية بين المصارف وشركات التأمين على بيع وثائق التأمين	19
✓		تعد فرنسا من أكثر البلدان التي ينتشر فيها نموذج المشاريع المشتركة	20

أسئلة خيارات متعددة Multiple Choices

- 1) المخاطر المعنوية هي المخاطر التي:
- (أ) تسبب ربحاً أو خسارة بشكل مادي
 (ب) تسبب خسارة معنوية
 (ج) تسبب خسارة خاضعة لمبدأ القياس والتقييم
 (د) كل ما سبق ذكره
- 2) تنقسم الأخطار المادية (الاقتصادية) إلى:
- (أ) أخطار مضاربة وأخطار بحتة (صافية)
 (ب) أخطار معنوية وأخطار غير معنوية
 (ج) أخطار مرتفعة وأخطار منخفضة
 (د) أخطار مجمعة وأخطار مجزأة.
- 3) بعض المخاطر قد تعود بالفائدة على المجتمع مثل:
- (أ) أخطار المضاربة
 (ب) الأخطار الصافية
 (ج) الأخطار المعنوية
 (د) كل ما سبق ذكره
- 4) تنقسم الأخطار البحتة إلى:
- (أ) أخطار عامة (أساسية) وأخطار خاصة
 (ب) أخطار مضاربة وأخطار غير مضاربة
 (ج) أخطار معنوية وأخطار مادية
 (د) لا شيء مما سبق ذكره
- 5) يمكن التأمين على المخاطر التي تكون:
- (أ) مؤكدة
 (ب) مستحيلة
 (ج) محتملة
 (د) لا شيء مما سبق

6) تمثل المنتج الأول لصيرفة التأمين بـ:

أ) خدمة التأمين على الحياة

ب) التأمين على الممتلكات

ج) التأمين البحري

د) التأمين الجوي

7) لصيرفة التأمين مزايا عدة بالنسبة:

أ) لشركات التأمين

ب) للمصارف

ج) لعملاء التأمين

د) كل ما سبق ذكره

8) تقل تكاليف التأمين عبر المصرف عنها في وسائل التوزيع الأخرى بحوالي "

أ) 50%

ب) 40%

ج) 60%

د) 70%

9) تشير التقديرات إلى أن وسيط أو مندوب التأمين يمضي تقريباً في البحث عن زبون:

أ) 30% من وقته

ب) 20% من وقته

ج) 40% من وقته

د) 80% من وقته

10) تشير التقديرات إلى أن وسيط أو مندوب التأمين يمضي تقريباً لإتمام عملية البيع:

أ) 10% من وقته

ب) 20% من وقته

ج) 40% من وقته

د) 80% من وقته

أسئلة | قضايا للمناقشة

- ما تعريف الخطر؟ ولماذا أخذنا فقط الأخطار المعنوية القابلة للقياس الكمي؟
- ما التصنيف الأكثر شيوعاً للخطر؟
- ما مفهوم المخاطر المعنوية؟ وقلنا بالمخاطر الاقتصادية (المادية).
- ما الفرق بين مخاطر المضاربة والمخاطر البحثية (الصفائية)؟
- اشرح الفرق بين المخاطر العامة (الأساسية) والمخاطر الخاصة.
- اشرح مخاطر الممتلكات وقلنا مع كل من مخاطر الأشخاص ومخاطر المسؤولية المدنية.
- اشرح مفهوم الخدمة التأمينية.
- اشرح العوامل الواجب توافرها في الخطر لكي يصبح قابلاً للتأمين.
- أعط أمثلة عن مخاطر غير قابلة للتأمين وأمثلة عن مخاطر قابلة للتأمين.
- ما تعريف صيرفة التأمين؟
- اشرح باختصار نشأة صيرفة التأمين.
- قارن بين قنوات التوزيع في التأمين المصرفي.
- قارن بين نماذج صيرفة التأمين.
- ما مزايا صيرفة التأمين بالنسبة للمصارف؟
- ما مزايا صيرفة التأمين بالنسبة لشركات التأمين؟
- ما مزايا صيرفة التأمين بالنسبة للعملاء؟
- اشرح عوامل النجاح الخارجية لصيرفة التأمين.
- اشرح عوامل النجاح الخارجية لصيرفة التأمين.

الإجابة الصحيحة	رقم السؤال
ب	1
أ	2
أ	3
أ	4
ج	5
أ	6
د	7
أ	8
أ	9
ج	10