



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
الجامعة التقنية الشمالية
الكلية التقنية الحويجة



الحقيبة التعليمية



القسم العلمي: التقنيات
المالية والمصرفية

اسم المقرر: العمليات
المصرفية

المرحلة / المستوى:
الاولى

الفصل الدراسي: الثاني

السنة الدراسية: 2025-

2026



معلومات عامة

العمليات المصرفية	اسم المقرر:
تقنيات ادارة المالية والمصرفية	القسم:
التقنية الحويجة	الكلية:
الاولى	المرحلة / المستوى
الثاني	الفصل الدراسي:
نظري 3 عملي 2	عدد الساعات الاسبوعية:
5	عدد الوحدات الدراسية:
	الرمز:
نظري عملي كلهما نعم	نوع المادة
كلا	هل يتوفر نظير للمقرر في الاقسام الاخرى
لا يوجد	اسم المقرر النظير
	القسم
	رمز المقرر النظير
معلومات تدريسي المادة	
بتول عمران حسين	اسم مدرس (مدرسي) المقرر:
مدرس مساعد	اللقب العلمي:
2025	سنة الحصول على اللقب
ماجستير	الشهادة :
2022	سنة الحصول على الشهادة
1	عدد سنوات الخبرة (تدريس)

الوصف العام للمقرر

يبين كيف يعمل المصارف والبنوك من الداخل من ادارة الحسابات والائتمان؛ اضافة الى التعرف على التعاملات الالكترونية والخدمات المقدمة داخليا وخارجيا.

الاهداف العامة

- سيتمكن الطالب من التعرف على اساسيات العمل المصرفي وقوانينه داخل البلد وخارجه .
- سيتمكن الطالب من فهم آليات منح القروض والتسهيلات الائتمانية والضمانات المقدمة.
- سيتمكن الطالب مواكبة التحولات الرقمية والخدمات والمعالجات المالية والفنية المتطورة.
- التعرف الطالب على اساليب التجارة الخارجية كالتحويلات والاعتماد المستندي .

الأهداف الخاصة

- القدرة المتعلم على فتح وادارة الحسابات الجارية والحسابات التوفير والودائع بانواعها.
- تمكين المتعلم من تحليل الجدارة الائتمانية وكيفية تقليل المخاطر الاقتراض قبل منحها.
- كيفية متابعة خطابات الضمان والاعتمادات المستندية الدولية .
- عمل التسويات والمقاصة داخل المصارف وحماية المعلومات المصرفية وفق معايير السرية.

الأهداف السلوكية او نواتج التعلم

- تميز بين انواع الحسابات والودائع والتسهيلات الائتمانية.
- عمل اجراءات وخطوات الحوالات والضمانات والاعتمادات المستندية بطرق دقيقة .
- يقيس الجدارة الائتمانية للعملاء ومخاطر القروض الممنوحة بشكل واضح.

المتطلبات السابقة

- معرفة باساسيات المحاسبة المالية وادارة المال والبنوك.

الأهداف السلوكية او مخرجات التعليم الأساسية		
ت	تفصيل الهدف السلوكي او مخرج التعليم	آلية التقييم
1	تميز بين انواع الحسابات والودائع والتسهيلات الائتمانية	الاختبار التحريري والاسئلة الشفهية المباشرة
2	عمل اجراءات وخطوات الحوالات والضمانات والاعتمادات المستندية بطرق دقيقة .	الواجبات والتمارين العملية (دراسة حالات تطبيقية)
3	يقيس الجدارة الائتمانية للعملاء ومخاطر القروض الممنوحة بشكل واضح	تقييم مشاريع المجموعات العروض التقديمية ومناقشة تقارير دراسة الجدوى الائتمانية
4	استخدام انظمة الصيرفة الالكترونية المعاصرة بفعالية ووفق معايير المطلوبة	حل دراسات لحالة تقنية والواجبات المنزلية

أساليب التدريس (حدد مجموعة متنوعة من أساليب التدريس لتناسب احتياجات الطلاب ومحتوى المقرر)

الاسلوب او الطريقة	مبررات الاختيار
1. المحاضرة التفاعلية	تعريف الطالب بالاساسيات والقوانين واللوائح المصرفية
2. دراسة الحالة	ليتمكن الطالب من تفسير حالات واقعية لطلب التسهيلات الائتمانية وتقييم الجدارة الائتمانية
3. المناقشة الجماعية	لتشجيع التفكير النقدي لدى الطلبة وتوليد الافكار
4. تطبيقات العملية	لتدريبهم كيف يملء نماذج الشيكات والحوالات بشكل حقيقي

[illegible]

الاسبوع الثالث والرابع والخامس من المحتوى العلمى

[illegible]



الاسبوع السادس والسابع والثامن من المحتوى العلمي

الوقت	الاسبوع		التعريف	العنوان الفرعي	طريقة التدريس	التقنيات	طرق القياس
	ن	ع					
السادس	3	2	مفهوم التسهيلات الائتمانية ، أنواع التسهيلات الائتمانية، وأهميتها الاقتصادية للمصارف والمجتمع ،اهداف التسهيلات الائتمانية ،محددات التسهيلات الائتمانية	مفهوم التسهيلات الائتمانية ، أنواع التسهيلات الائتمانية، وأهميتها الاقتصادية للمصارف والمجتمع ،اهداف التسهيلات الائتمانية ،محددات التسهيلات الائتمانية	محاضرة التفاعلية والمناقشة الجماعية	عرض تقديمي، شرح، و أسئلة وأجوبة ، والمناقشة	الاختبارات التحريرية والشفهية
السابع	3	2	مفهوم الصيرفة الالكترونية (الخدمات المصرفية الرقمية والشبكية) وأثرها على الصناعة المصرفية ،أنواع وقنوات الخدمات المصرفية الالكترونية ،الخدمات المصرفية الالكترونية الأخرى	مفهوم الصيرفة الالكترونية (الخدمات المصرفية الرقمية والشبكية) وأثرها على الصناعة المصرفية ،أنواع وقنوات الخدمات المصرفية الالكترونية ،الخدمات المصرفية الالكترونية الأخرى	المحاضرة ومناقشة جماعية ودراسة حالة	عرض تقديمي، شرح، و أسئلة وأجوبة ، والمناقشة	الاختبارات التحريرية والشفهية
الثامن	3	2	تعريف العمليات المصرفية الخارجية ،اهداف العمليات المصرفية الخارجية ، ادوات العمليات المصرفية الخارجية ،المخاطر المرتبطة بالعمليات المصرفية الخارجية ،الرقابة والاطار التنظيمي ،الجوانب القانونية والتنظيمية ،التطبيقات العملية والامتثلة ،التطور المؤسسي في العمليات المصرفية الخارجية	تعريف العمليات المصرفية الخارجية ،اهداف العمليات المصرفية الخارجية ، ادوات العمليات المصرفية الخارجية ،المخاطر المرتبطة بالعمليات المصرفية الخارجية ،الرقابة والاطار التنظيمي ،الجوانب القانونية والتنظيمية ،التطبيقات العملية والامتثلة ،التطور المؤسسي في العمليات المصرفية الخارجية	المحاضرة ومناقشة جماعية ودراسة حالة	عرض تقديمي، شرح، و أسئلة وأجوبة ، والمناقشة	الاختبارات التحريرية والشفهية



الاسبوع التاسع والعاشر والحادي عشر من المحتوى العلمي

[illegible]

الاسبوع الثاني عشر والثالث عشر من المحتوى العلمي
--

[illegible]

الاسبوع الرابع عشر والخامس عشر من المحتوى العلمي

[illegible]

الاسبوع السادس عشر والسابع عشر من المحتوى العلمي

الوقت						
الاسبوع						
الساعة		التعريف	العنوان الفرعي	طريقة التدريس	التقنيات	طرق القياس
ن	ع					
3	2	خلق النقود القانونية والنقود الودائع	مفهوم خلق القانونية ونقود الودائع، التطور التاريخي لوظيفة البنوك التجارية، دور البنك التجاري وموازناته الذكية، فرضيات وآلية خلق النقود في النظام المصرفي، مفهوم التسرب النقدي وأثره، العوامل المؤثرة على توليد نقود الودائع	محاضرة التفاعلية والمناقشة الجماعية وحالات دراسية	عرض تقديمي، شرح، و أسئلة وأجوبة ، والمناقشة	الاختبارات التحريرية والشفهية
3	2	التوريق المصرفي	مفهوم التوريق المصرفي، جوهر تكنولوجيا التوريق، العناصر الرئيسية للتوريق، أنواع التوريق، طرق تمويل صفقة التوريق، اساليب التوريق، آلية تنفيذ عملية التوريق	المحاضرة ومناقشة جماعية وحالات دراسية	عرض تقديمي، شرح، و أسئلة وأجوبة ، والمناقشة	الاختبارات التحريرية والشفهية

المحتوى العلمى

الاسبوع الاول والثاني

(مفهوم العمليات المصرفية/مراجعة عامة/خصائصها/اهميتها/انواعها/هيكلها/موارد المالية)

أولا :مفهوم العمليات المصرفية

هي الاجراءات والأساليب والطرق التي يؤدي بها المصرف أعماله اليومية وقد تطورت العمليات المصرفية عبر الزمن مع تطور أنشطة ومهام مؤسسات الأعمال والمؤسسات المصرفية فأصبحت تؤدي بأساليب مدروسة ووفق خطوات مرسومة بدقة لكي تضمن سلامة العمل المصرفي وتؤمن تطبيق المبدأ الأساسي في العمل المصرفي وهو حماية أموال المودعين، إن العمليات المصرفية تتم في ضوء القوانين والانظمة والتعليمات الصادرة من الدولة والجهزة الرقابية والجهات المختصة كالجمعيات المحاسبية والمنظمات الدولية اضافة الى التقاليد المتوارثة منذ فترات موعلة في القدم.

إن المصارف والمؤسسات المالية تعدّ من أكثر المؤسسات خضوعاً للقوانين والضوابط والتعليمات والاعراف التي تؤلف بمجموعها بيئة قانونية وتنظيمية معقدة وصارمة، إن ذلك يعود لأسباب عديدة، فالمصارف تحتفظ بودائع الجمهور التي يجب المحافظة عليها ، كما إن لها الدور الكبير والخطير في النظام الاقتصادي للبلد وإن هذا الدور يجب أن يظل فاعلا وبناءا لغرض دعم

وتطوير اقتصاد البلد ومن تلك الأسباب أيضا ضخامة وتعدد المخاطر التي تحيط بالأنشطة المالية عموماً ولا بد إذن من وضع الضوابط التي تمنع أو تحد من أو تقلل الاضرار التي تسببها تلك المخاطر ، وعليه فإن السلطات النقدية والجهات الرقابية والسلطات العليا تحرص دائماً على مراجعة ومتابعة القوانين والتعليمات والضوابط التي تنظم عمل تلك المؤسسات وتؤمن الرقابة الفاعلة عليها وضمان خضوع تلك التشريعات للتطوير المستمر.

إن بعض الأنشطة التي هي اعتيادية في المؤسسات الاقتصادية الأخرى تكون عرضة لاجراءات مطولة و معقدة عندما تتم في نطاق الجهاز المصرفي ولا بد من أخذ الموافقة عليها من جهات متعددة،

فإنشاء بنائية أو فتح فرع أو الاندماج مع مؤسسة أخرى مناظرة أو زيادة أرس المال أو تخفيضه أو الحصول على موارد مالية إضافية أو إنفاق بعض المصروفات ، كل ذلك لابد لإتمامه من الحصول على موافقة مسبقة من الجهات الرقابية أو الإشرافية على الجهاز المصرفي وأن يتم وفق الضوابط والقوانين والتعليمات السارية وذات العلاقة.

إن النظم والقوانين والتعليمات التي توجه النشاط المالي والمصرفي تهدف إلى ما يلي:

- 1 - التأكد من أمان ومتانة المؤسسات المالية والمصرفية وضمان ثقة الجمهور بها لأن العمل المالي والمصرفي يقوم أساسا على الثقة
- 2 - ضمان وجود نظام مالي ومصرفي كفوء وفعال يلبي احتياجات الاقتصاد الوطني
- 3 - توفير عوامل الاستقرار للنظام المالي والمصرفي وللإقتصاد الوطني ككل من خلال تلبية الطلب على السيولة والحفاظ على أسعار الفائدة ضمن المستويات المستهدفة.
- 4 - تأمين نظم مدفوعات فعالة وكفوءة ومتكاملة وذلك لأن نظم المدفوعات تدار أساسا من قبل المؤسسات المالية والمصرفية وإن كفاءتها تعزز الثقة بتلك المؤسسات وتضمن تلبية حاجات الأنشطة التجارية والتبادلية وتعزز الخدمات المصرفية وتضمن تطورها
- 5 - حماية مصالح الزبائن والمودعين وجمهور المتعاملين مع المؤسسات المالية وضمان حصولهم على الخدمات المصرفية بعدالة.

لهذا **عرفت العمليات المالية و المصرفية** بأنها مجموعة من الامور الاقتصادية التي تقوم بها بعض الشركات والمؤسسات المالية الخاصة بإدارة الاموال واستثمارها .

اما تعريف الحساب المصرفي : هو ترجمة أوبيان ما للشخص وما عليه لدى البنك وهو المعنى العام أما بلغة القانون فهو اتفاق شخصين الزبون والبنك . والبنك شخص معنوي يأمر على أن كل ما يسلمه كل منهم للأخر من مال (يسجل لمصلحة الدافع وعلى ذمة القابض).

أبرز مراحل التطور التاريخي:

تطورت العمليات المصرفية من نشاط بدائي لحفظ الودائع والمعادن الثمينة في المعابد البابلية واليونانية القديمة إلى أنظمة إلكترونية معقدة. مرّت عبر مراحل رئيسية شملت صياغة الذهب، وظهور البنوك الإيطالية في العصور الوسطى، ثم تأسيس البنوك المركزية (القرن 17)، وصولاً إلى الخدمات المصرفية الرقمية والذكاء الاصطناعي.

1-العصور القديمة (بابل واليونان): بدأت ك صرافة وتبادل للعملات، حيث اعتمدت المعابد كأماكن آمنة للإيداع، وقدمت الخدمات البنكية الأولى.

- 2- عصور الصاغة (الوسطى): احتفظ الصياغ بالمعادن الثمينة، وأصدروا إيصالات تعهد، ثم تطوروا لإقراض الودائع مقابل فوائد.
- 3- ظهور البنوك المركزية (القرن 17): تأسس بنك ريكسبانك السويدي (1668) وبنك إنجلترا (1694) كشركات مساهمة أصدرت أوراقاً نقدية وبدأت في تنظيم العمل المصرفي.
- 4- الثورة الصناعية (القرن 19): توسعت البنوك لتلبية الحاجة إلى تمويل المشروعات الكبرى، وظهرت المصارف المساهمة ذات المسؤولية المحدودة.
- 5- العصر الحديث والرقمي (القرن 20-21): شهدت الثمانينيات ظهور الصراف الآلي والخدمات عبر الإنترنت، بينما أحدثت الهواتف الذكية وتطبيقاتها ثورة في الخدمات المصرفية.
- 6- أتمتة العمليات (الحاضر): الاعتماد على الذكاء الاصطناعي لتحسين تجارب العملاء وإدارة المخاطر.

هيكل العمليات المصرفية :

ان العمليات المصرفية لم تعد أقساما منعزلة بل هيكل مترابطا :

- أ – العمليات الامامية : حيث يتم جذب الموارد المالية (الودائع) والتفاعل مع العميل
- ب – العمليات الوسطى : المسؤولية عن ادارة المخاطر والتحقق من جودة الائتمان قبل منح القروض
- ج – العمليات الخلفية : المسؤولية عن التسويات والمحاسبة الالكترونية وهي المحرك الذي يضمن دقة البيانات المالية

خصائص العمليات المصرفية :

خصائص العمليات المصرفية والتي يمكن جمعها كالتالي :

- أ - الصفة التجارية : أغلب، إن لم يكن كل، دول العالم منحت العمليات المصرفية الصفة التجارية بحكم ماهيتها بغض النظر عن القائم بها :
- ب - انها ذات صفة تقنية تنظم الإجراءات المتبعة وتستخدم مصطلحات استقرت بالعمل المصرفي، هي ذات معان قد "لا تتفق والمعنى اللغوي رغم أنها تقي بالأغراض التي توضح إرادة أطرافها بالموضوع المتفق عليه، عملاً بالقاعدة العبرة للمقاصد والمعاني لا للألفاظ والمباني.
- ج- إتباع البنوك من حيث الموضوع أسلوبا واضحا في النماذج المصرفية كال عقود وغيرها من حيث الشكل والموضوع بحيث تكون العلاقة واضحة بين أطرافها التعامل بعيدة عن اللبس والغموض وتصاغ بطريقة يسهل تفسير شروطها وتوضح ما يصبو إليه أطرافها في تعاملهم بطريقة قانونية مبنية على النظم التجارية والأعراف والعادات. أما من حيث الشكل فلها شكل خاص تتبعه كافة المصارف ذات آثار خاصة كالتعامل بالأوراق التجارية وغيرها .
- د- تعتمد كافة البنوك في نماذجها على أسلوب موحد قد يصفها البعض بأنها عقود إذعان رغم توضيحها لحقوق وواجبات كل من البنك وعملائه تأسيسا على الأسلوب الموحد لكافة النماذج ولعدم قيام البنوك بتعديل شروطها بالإضافة لحاجة العملاء السريعة لإتمام التعامل يتم توقيع العملاء لهذه النماذج دون دراسة الشروط أو الدراية بتفاصيلها .

هـ- تتميز القوانين المصرفية بأنظمة موحدة على المستوى الدولي كالا اعتمادات والكفالات وبوالص التحصيل والنقل وغيرها مما يتعلق بالتجارة الخارجية بحيث لا تعطي العميل المجال لتغيير أو تعديل نصوصها المطبوعة لأنها نظم عالمية مقننة بواسطة مشرعي غرفة التجارة الدولية وتطبق بين كافة الدول العربية والأجنبية.

و- إن العمليات المصرفية تقوم دائما على الاعتبار الشخصي أي على ثقة أطرافها (أو هذا هو المفروض وهذا يسهل العمليات .فالبנק ينظر إلى أخلاق عميله ومركزه المالي ليضمن في تعامله معه كما أن الاعتبار الشخصي الذي ينتظره العميل من البنك هو نوع العمل والخدمة وحسن المعاملة والسرعة التي تختلف من بنك لآخر

أنواع العمليات المصرفية :

1 - عمليات مصرفيه تقليديه

2 -عمليات مصرفيه حديثه

أولاً: العمليات المصرفية التقليدية:

1 - فتح الحسابات الجارية وقبول الودائع على اختلاف أنواعها (تحت الطلب، وادخار، ولأجل وخاضع للإشعار) ولا تقتصر وظيفة البنك التجاري على مجرد قبول الودائع يقدمها الأفراد والهيئات بل تتعدى هذه الوظيفة السلبية لتصبح وظيفة ايجابية تتمثل في جذب هذه الودائع عن طريق تنمية الوعي الادخاري وحث الأفراد والهيئات على الادخار.

ويمكن تقسيم أنواع الإيداعات التي يقدمها المودعين لدى البنوك التجارية إلى أربعة أقسام رئيسيه هي :

- حسابات جارية دائنة

-حسابات صندوق التوفير

-حسابات ودايع بإخطار

-حسابات ودايع لأجل .

2 - تشغيل موارد البنك مع مراعاة مبدأ التوفيق بين السيولة والربحية والضمان والأمن .

3 - منح القروض والسلف المختلفة وفتح الحسابات الجارية المدينة.

4 - تحصيل الأوراق التجارية وخصمها والتسليف بضمانها .

5 - لمحفظتها أو لمصلحه عملائها التعامل بالأوراق المالية من أسهم وسندات بيعا وشراء لمحفظتها أو لمصلحه عملائها.

6 - تمويل التجارة الخارجية من خلال فتح الاعتمادات المستندية.

- 7 - تقديم الكفالات وخطابات الضمان للعملاء.
 - 8 - التعامل بالعملات الأجنبية بيعا وشراء والشيكات السياحية، والحوالات الداخلية منها والخارجية .
 - 9 - تحصيل الشيكات المحلية عن طريق غرفه المقاصة، وصرف الشيكات المسحوبة عليها.
 - 10 - المساهمة في إصدار أسهم وسندات الشركات المساهمة.
 - 11 - تأجير الخزائن الآمنة لعملائها لحفظ المجوهرات والمستندات والأشياء الثمينة.
- ثانيا: الوظائف الحديثة:

- 1 - القروض الاستهلاكية
- 2 - خدمات الإرشاد والنصح المالي
- 3 - إدارة النقدية للمشروعات
- 4 - التأجير التمويلي
- 5 - المساهمة في تمويل المشروعات المخاطرة
- 6 - بيع الخدمات التأمينية
- 7 - تقديم الخدمات الاستثمارية للمضاربة في الأسهم
- 8 - تقديم صناديق الاستثمار وصناديق العوائد السنوية الدورية
- 9 - تقديم خدمات بنوك الاستثمار والبنوك المتخصصة
- 10 - تقديم خدمات الثقة (ضمان تسوية الأوراق المالية)
- 11 - تمويل المشروعات الامتياز.

المبادئ التي تحكم العمليات المصرفية :

يوجد عدد من المبادئ الهامة تلزم بها البنوك في أداء وظائفها، وذلك لاكتساب ثقة المتعاملين وتنمية معاملاتها ومن أهم هذه المبادئ ما يلي:

أولاً: السرية :

إن المعاملات بين البنك و عملائه تقوم على الثقة المطلقة فيه وفي العاملين لديه. فالمودع حينما يودع أمواله بالبنك إنما يعهد إلى هذا الأخير ببعض خصوصياته التي تعد من أسرار ه،الخاصة. فلا يجوز للبنك أن يذيعها وإلا انصرف عنه المودعون ، وكذلك فإن من المقترضين من البنك يعتبرون حاجتهم إلى القرض سرا خاصا بهم وإذا عته تضرر بسمعتهم المالية وترزع الثقة فيهم، لهذا فإن التزام البنك بالسرية في معاملاته، إنما هو التزام عام تقتضيه أصول المهنة، وظروف معاملاته التي تتسم بالحساسية فائقة الحد. ولا يجوز للبنك أن يمد أي شخص كان ببيانات عن أحد المتعاملين معه إلا بإذن من هذا الأخير، ويستثنى الالتزام بمبدأ السرية عند طلب جهة رقابية عامة في الدولة بيانا عن أحد المتعاملين مع البنك

ثانياً: حسن المعاملة:

إن المعاملة الحسنة التي يلقاها عميل البنك من العاملين فيه، هي الأساس في تحويل العميل العرضي إلى عميل دائم، وهي التي تجذب العميل إلى التعامل مع بنك بذاته مادامت الخدمات المصرفية التي تقدمها كافة البنوك واحدة، وواجب البنك أن يعني عناية فائقة باختيار العاملين فيه، ويعمل على تدريبهم بما يمكنهم من تقديم خدمة مصرفية ممتازة إلى عملائه، ويجب أن يكون المصرفي صريحا وحازما في تقريره للأجور، متقد الذاكرة وقوي الملاحظة حتى يستطيع أن يحكم بسرعة على أحوال العميل، ويجب أن يتصف بالشجاعة التي تجعله يقول " لا " دون حرج، مهما كانت العلاقة الشخصية التي تربطه بالعميل، ويجب أن يتسم بالبشاشة التي تحبب الناس إليه، كذلك فإن نبرة الإخلاص في صوت المصرفي، وما يبيديه من شعور بالحرص على مصلحة عملائه لها أثر خاص على العميل .

ثالثاً: الراحة والسرية:

إن إحساس العميل بالراحة عند وجوده بالبنك، يغريه على كثرة التردد عليه، لهذا تسعى البنوك إلى توفير أكبر قدر من الراحة للعملاء، من إعداد أماكن مناسبة لاستقبالهم لقضاء وقت الانتظار. وليس معنى العمل على راحة العملاء أن يتقاعس العاملون في البنك عن تلبية طلباتهم بالسرعة الواجبة، فالمتردد على البنك يهمل أن ينصرف في أسرع وقت مهما كانت الراحة التي يتمتع بها أثناء الانتظار، لهذا يجب أن توضع الإجراءات الروتينية للعمل داخل البنك، بحيث تكفل الخدمة السريعة للعملاء دون تعقيد. ومما يساعد على السرعة في إنجاز الأعمال بالبنك استخدام الأجهزة الآلية الحديثة التي تكفل استخراج البيانات المعقدة في لحظات، وتحقق الدقة في تلك البيانات وتساعد على حفظ المستندات بالأسلوب السليم مما يمكن من استخراج ما يلزم في أقصر وقت، وتتيح الاتصالات السريعة مع الفروع أو المراسلين .

رابعاً: كثرة الفروع :

إن البنوك عامة والتجارية خاصة تسعى دائما إلى توسيع نشاطها وذلك بفتح فروع لها في المناطق التي تأمل أن يغطيها نشاطه، وكثرة الفروع وانتشارها في مناطق جغرافية مختلفة تعود على البنك بفوائد كثيرة مثل :

أ - تيسير على عملاء البنك إجراء معاملاتهم وذلك بعدم الانتقال إلى إدارة البنك وما يترتب على ذلك من وقت ومال.

ب - البنك ذا الفروع الكثيرة يتمتع بمزايا المشروعات الكبيرة فيتمكن من تقسيم العمل على نطاق واسع، ويقل عنده الاحتياطي النقدي اعتمادا على تبادل المساعدات بين الفروع.

ج - توزيع المخاطر التي يواجهها البنك على جهات مختلفة فإذا كسدت صناعة ما في منطقة جغرافية فإن هذا الكساد لن يؤثر إلا على الفرع الموجود بهذه المنطقة وحده، ويمكن تعويض خسارة هذا الفرع بالأرباح الناتجة عن عمليات فروع أخرى.

ء - السهولة والسرعة وقلة التكاليف التي يتحملها البنك عند تحويل النقود من جهة إلى أخرى، وذلك بعدم الاستعانة بالمراسلين ومنحهم عمولات عن عمليات التحويل.

اهمية العمليات المصرفية :

تكتسب العمليات المصرفية اهمية قصوى لكونه المحرك الذي يضخ الدماء (الاموال) في شرايين الاقتصاد فالبنوك ليست مجرد خزائن للمال بل هي وسيط حيوي يربط بين من يملك فائضا ماليا ومن يحتاج للتمويل .

اولا : على مستوى الاقتصاد الكلي:

تعتبر البنوك الاداة الاساسية لتنفيذ السياسات المالية للدول :

- 1- تجميع المدخرات اي تحويل الاموال المعطلة في المنازل الى مبالغ ضخمة يمكن استثمارها في مشاريع قومية.
- 2- خلق الائتمان من خلال اقراض الاموال تساهم البنوك في زيادة القوة الشرائية وتحفيز الانتاج مما يؤدي الى نمو الناتج المحلي الاجمالي .
- 3- الاستقرار المالي حيث تعمل البنوك تحت رقابة البنك المركزي للسيطرة على معدلات التضخم وضبط كمية النقود المتداولة.

ثانيا : على مستوى قطاع الاعمال والشركات:

لا يمكن لاي نشاط تجاري أن ينمو دون خدمات مصرفية فعالة:

- 1- تمويل المشاريع عن طريق توفير القروض الرأسمالية لشراء الآلات وبناء المصانع أو التوسع في اسواق جديدة.
- 2- تسهيل التجارة الدولية من خلال الاعتمادات المستندية يضمن البنك للتاجر وصول بضاعته وللمصدر استلام أمواله مما يقلل مخاطر التجارة عبر الحدود.
- 3- ادارة السيولة حيث توفر البنوك للشركات أدوات لادارة تدفقاتها النقدية اليومية وصرف الرواتب لموظفيها بكفاءة.

ثالثا: على مستوى الافراد:

تسهل العمليات المصرفية تفاصيل الحياة اليومية وتساعد في بناء المستقبل:

- 1- الامان اي حماية الاموال من السرقة أو التلغ مقارنة بالاحتفاظ بها نقديا.
- 2- التويل الشخصي اي تمكين الافراد من الحصول على سكن (تمويل عقاري) أو سيارة أو تغطية تكاليف التعليم عبر القروض الميسرة.
- 3- الشمول المالي اي توفير وسائل دفع سهلة (بطاقات ائتمان وبطاقات جوال) تغني عن حمل المبالغ النقدية الكبيرة.

وظائف المصارف:

تصنف وظائف المصارف من منظور اداري وتشغيلي حيث لا ينظر للمصرف كخزينة للمال فقط بل كمنظمة خدمية تدير تدفقات نقدية ومعلوماتية .

اولا: الوظيفة الائتمانية (ادارة القروض)

هذه الوظيفة هي القلب النابض للمصرف وتتضمن :

أ – تحويل المخاطر: هنا المصرف يقبل تحمل المخاطر نيابة عن المودعين عبر اقراض الاموال لجهات استثمارية

ب – دراسة الجدوى الائتمانية: اي استخدام ادوات ادارية لتحليل قدرة المقترض على السداد

ج – التوظيف الامثل للاموال : ضمان ان الاموال لا تبقى معطلة بل تذهب لمشاريع تولد أرباحا تغطي فوائد المودعين ونفقات البنك

ثانيا: وظيفة الوساطة المالية (تعبئة الموارد)

وهنا المصرف يعتبر وسيط بين فائض الاموال وعجز الاموال من خلال :

أ – تجميع المدخرات :ابتكار أوعية ادخارية متنوعة تجذب الجمهور (حسابات توفير وشهادات ايداع)

ب – تخفيض تكلفة الحصول على الاموال:

وهي وظيفة ادارية تهدف لزيادة هامش الربح (الفرق بين فائدة الايداع وفائدة الاقراض)

ثالثا: وظيفة العمليات والخدمات المصرفية (الجانب الفني):

هذه الوظيفة هي التي تدر العمولات للمصرف وتشمل:

أ – ادارة التحويلات : تنفيذ عمليات نقل الاموال محليا ودوليا بدقة عالية

ب – الاعتمادات المستندية : تسهيل التجارة الخارجية عبر ضمان حقوق المصدر والمستورد

ج – خطابات الضمان : العمل ككفيل للعملاء في العقود والمشاريع الكبرى

رابعا: وظيفة الاستثمار (ادارة المحافظ) :

المصرف كمستثمر مباشر يقوم :

أ – شراء وبيع الاوراق المالية (أسهم وسندات)

ب – ادارة المحافظ الاستثمارية للعملاء وتوجيههم نحو القطاعات الأكثر ربحية

خامسا: الوظيفة النقدية (خلق الائتمان):

الدور الاقتصادية للمصارف التجارية هي توليد النقود حيث أن كل قرض يمنحه المصرف يتحول الى وديعة جديدة في نظام مصرفي اخر مما يزيد من السيولة في الاقتصاد الوطني

سادسا: الوظيفة التكنولوجية (الصيرفة الالكترونية):

في التوجهات الحديثة لم تعد الوظائف تقليدية فقط بل شملت :

أ – ادارة القنوات الرقمية: مثل الصراف الالي والتطبيقات البنكية كجزء من كفاءة العمليات

ب – أمن المعلومات : وظيفة حماية البيانات المالية للعملاء كجزء من جودة الخدمة

باختصار الوظيفة الاساسية للمصارف ليست مجرد بيع وشراء المال بل هي ادارة المخاطر وتقديم الخدمة بأعلى جودة وأقل تكلفة تشغيلية ممكنة وهو ما يسمى بكفاءة العمليات المصرفية

الموارد المالية للعمليات المصرفية :

تنقسم الموارد المالية (مصادر الاموال) في الفكر المحاسبي الى قسمين رئيسيين :

أولاً: الموارد الذاتية (الملوكية) :

وتشمل رأس المال المدفوع والاحتياطيات بأنواعها والارباح المحتجزة وهذه الموارد في العصر الرقمي يجب أن توجه ليس فقط كضمانة للمودعين بل كاستثمار في البنية التحتية التكنولوجية (مثل السحابة الالكترونية و أنظمة الامن السيبراني) التي تضمن استمرارية العمليات

ثانياً: الموارد الخارجية (اموال الغير) :

وهي الودائع بكافة أشكالها (جارية أوتوفير ألاجل) ويشير الى ان التحول الرقمي ساهم في خفض تكلفة الحصول على هذه الموارد من خلال القنوات الالكترونية التي لا تتطلب فروعا مادية وموظفين كثر

كذلك يمكن اعتبار البيانات الضخمة التي يمتلكها المصرف عن عملائها كمورد مالي غير ملموس أو غير مباشر لديها وايضا خفض التكاليف التشغيلية كمورد داخلي ايضا

الاسبوع الثالث والرابع والخامس (العمليات المصرفية الداخلية / القروض وانواعها)

العمليات المصرفية الداخلية :

=====

يقصد كافة الأنشطة والاجراءات الفنية والادارية التي تتم داخل أروقة المصرف بعيدا عن أعين العملاء بهدف ضمان تنفيذ الخدمات بكفاءة ودقة وأمان العمليات الداخلية يتضح من خلال أربعة محاور رئيسية لتجعل المفهوم واضحا واجرائيا :

اولا: مفهوم دورة التشغيل الخلفية :

تعني ان العمليات الداخلية هي المحرك الذي يعالج ما يتم الاتفاق عليه في المكاتب الامامية وتشمل:

أ – التسويات والمقاصة : التأكد من ان الاموال التي تم تحويلها قد خصمت وأضيفت فعليا في السجلات الحسابية(الدفاتر الالكترونية)

ب – المطابقات اليومية : اجراء مطابقة بين الارصدة الفعلية في الخزائن والحسابات لدى البنوك الاخرى وبين ماهو مسجل في نظام البنك
ثانيا: الية خطوط الدفاع الثلاثة :

هذا هو التوضيح اكثر شهرة لكيفية سير العمليات الداخلية:

أ – المستوى التنفيذي : الموظف الذي يقوم بأدخال البيانات (العملية اليومية)

ب – المستوى الرقابي : وحدة ادارة المخاطر التي تراجع العملية داخليا للتأكد من عدم وجود تلاعب أو خطأ

ج – المستوى التدقيقي : (التدقيق الداخلي) الذي يراجع النظام بالكامل للتأكد من سلامة الاجراءات

ثالثا: نظام الضبط الداخلي :

يوضح ان العمليات الداخلية تبنى على قواعد صارمة لمنع الخطأ وأهمها:

أ – الفصل بين المهام بحيث لا يمتلك موظف واحد صلاحية البدء بالعملية واعتمادها نهائيا (مثلا موظف يدخل بيانات القرض وموظف اخر يعتمده)

ب – الرقابة المزدوجة : اشتراط وجود توقيعين أو رمزي دخول لتنفيذ العمليات الكبيرة

رابعا: ادارة البيانات وأمن المعلومات :

حيث اصبحت العمليات التقنية جزءا لا يتجزأ من العمليات الداخلية وتتضمن :

أ – حماية سجلات البيانات : ضمان أن الموارد المالية (الارصدة) محمية من التلاعب الرقمي

ب – استمرارية الاعمال : اي وجود عمليات داخلية بديلة تضمن عدم توقف البنك في حالة حدوث عطل تقني

اذن العمليات الداخلية ليست مجرد اعمال مكتبية بل هي نظام رقابي متكامل يضمن حماية أموال المودعين (الموارد الخارجية) وحقوق المساهمين (الموارد الداخلية) من خلال التوازن بين سرعة التنفيذ ودقة الرقابة

الإقراض :

=====

إذا كانت الودائع هي المصدر الرئيسي لأموال المصارف التجارية، فإن القروض هي الاستخدام الرئيسي لتلك الأموال. وعملية الإقراض للعملاء هي الخدمة الرئيسية التي تقدمها المصارف التجارية وهي في نفس الوقت تعتبر المصدر الأول لربحيّتها. وتمنح القروض عندما ترغب المصارف في إقراض قيمة محددة، حيث تسجل قيمة القرض في حساب خاص يفتح باسم العميل، ويتم

الاتفاق بني العميل والمصارف على أن يتم السداد على أقساط، والتي عادة يتم تحويل قيمتها من الحساب الجاري للعميل، إلى حساب قرض العميل. أو قد يتم سداد قيمة القرض دفعة واحدة في تاريخ محدد ومتفق عليه.

مكونات سياسة الإقراض :

=====

1 - الالتزام بالقيود القانونية:

إذ قد يحقق القانون التوسع في الائتمان أو قد يقلصه. وتحدد التشريعات المصرفية الحد الأقصى للقروض، وأسعار فوائدها و عمولاتها والضامانات ونوعية النشاطات الجائز تمويلها .

2 - تقرير حدود ومجال التفويض :

إذ تقرر السياسة مجال الاختصاصات وحدودها وأبعاد وحدود التفويض ومستوى اتخاذ القرار. وتكون تلك الحدود عرضه للتغيير كل سنة على الأقل. وقد يوجد سلطة مطلقة لفرد واحد لاتخاذ القرار بإعطاء القروض، وقد تكون جماعية أو على شكل لجان قروض .

3 - تحديد أنواع القروض التي يمنحها المصرف :

اذ تنص السياسة على القروض التي يتعامل معها المصرف وبذلك يتم الفصل المبني بين القروض المقبولة وغير المقبولة. فقد لا تسمح بمنح القروض للإسكان ولكنها تسمح بالقروض لغرض استيراد السلع من الخارج. ولذا فهي تقتصد في الجهود القصيرة في خطوات منح الائتمان وإجراء عملية التحري ما دامت قد قطعت أصلاً الطريق على منح القروض للإسكان .

4 - محل إقامة المقترض :

إذ تنص بعض سياسات البنوك للإقراض أن تقتصر منح قروضها إلى العملاء الذين يسكنون جوار المصرف أوفي أماكن قريبة منه. إذ أن قرب المكان الذي يسكنه العميل يسهل مسألة التحري عن قدرته وسمعته.

5 - الحجم الكلي المصرح به للائتمان :

إذ قد تحدد السياسة عدم منح القروض إلا في حدود نسبة معينة من الودائع. ورغم إن هذه النسبة لها علاقة بالسيولة ولكنها قد تكون من الارتفاع الذي يسمح بحرية منح القروض من قبل الإداريين دون أخذ موافقة الإدارة العليا .

6 - هيكلية محفظة القروض :

أ- فقد تحدد السياسة نوع القروض التي يجب الابتعاد عنها والقروض الممنوع منها إطلاقاً .

ب- نسب القروض أو الأهمية النسبية للقروض وفي كل نوع .

7 - شرط الائتمان :

منها شروط قبول الطلبات. وهي نقطة الانطلاق التي من بعدها يتم إجراء الخطوات اللاحقة مثل التحري والاستقصاء. كما قد تحدد الشروط أقصى فترة لمنح القروض وضرورة وجود عقد اتفاق يوضح ترتيبات استرداد القروض وأنواع الضامات المطلوبة أو القروض التي لا تحتاج ضامن عيني .

8 - المنطقة التي يعلم فيها المصرف:

إذ قد تحدد سلفا المنطقة التي يعلم فيها المصرف. وهذا يعتمد على قدرة المصرف المالية وحجم رأسماله ومدى تحمله للمخاطر .

9 - إجراءات وخطوات الحصول على القرض :

حيث تذكر الإجراءات التي يتطلبها إتمام القرض. وقد يبدو ذلك واضحا في المصارف الكثيرة. ولاشك أن وضوح الإجراءات تسهل عملية التنفيذ.

10 - توثيق القروض :

إذ توضح السياسة النماذج والسجلات المطلوبة مثل طلب القروض وميزانية العملاء وتقارير المراجع الخارجي ومناذج متابعة القروض .

وسياسة القروض في معظم البنوك تركز على عوامل متعددة منها الأمان، السيولة، الغاية من القروض، والربحية التي سوف يحققها البنك من عملية القروض .

أنواع القروض (تصنيفات القروض):

=====

هناك تصنيفات متعددة لأنواع القروض، إذ يمكن تصنيف القروض من حيث المدة، ومن حيث الغرض منها، ومن حيث الضمانات المقدمة كما يلي :

أولا :من حيث المدة :

تقسم القروض من حيث المدة إلى نوعين رئيسيين :

أ- القروض قصيرة الأجل :

وهي تلك القروض التي تقل مدتها عن سنة واحدة، وتشمل تلك القروض التي تمنح لتمويل رأس المال العامل عادة، ورغم أن هذه القروض تزيد من الخصوم المتداولة للشركة عن الاقتراض، إلا أنها تزيد أيضا من أصولها المتداولة سواء بقيت في النقدية أو تم إنفاقها لشراء مواد خام أو بضاعة أو أثاث أو غير ذلك .

ب - القروض متوسطة الأجل وطويلة الأجل :

وهي القروض التي تزيد آجالها عن سنة، وقد تصل إلى عشرة أو عشرين سنة، حيث تمنح لتمويل الأنشطة والعمليات ذات الطبيعة الرأسمالية كمشاريع الائتمان ، أو بناء المصانع، أو إقامة مشاريع جديدة.

ثانيا :من حيث الغرض من القرض :

تتقسم القروض من حيث الغرض من استخدامها إلى عدة أنواع أهمها :

أ - القروض الاستهلاكية :

وهي تلك القروض التي يكون الغرض من استخدامها استهلاكي ك شراء سيارة أو أثاث أو ثلاجة أو تليفزيون .

ب - القروض الإنتاجية :

القروض الإنتاجية هي تلك القروض التي يكون الغرض من استخدامها إنتاجي أي لغرض زيادة الإنتاج أو زيادة المبيعات ك شراء مواد خام أو شراء آلات لتدعيم الطاقة الإنتاجية .

ثالثا : من حيث القطاعات الاقتصادية:

أ- القروض العقارية :

تقدم القروض العقارية للأفراد والمشروعات لتمويل شراء أرض أو مبنى وتكون مدة هذا النوع من القروض عادة لفترة طويلة قد تصل إلى أكثر من 15 سنة .

ب- القروض التجارية :

تمثل القروض التجارية نسبة لا بأس بها من أنشطة المصرف الإقراضية، وتكون هذه القروض عادة لمدة قصيرة ، أي لأقل من سنة واحدة. ويكون استخدامها في مجال تمويل التجارة، سواء التجارة الداخلية، أو التجارة الخارجية .

ج- القرض الصناعية :

وهي القروض التي يطلبها عادة الحرفيين والمصانع، ويتم منحها لأجل متوسطة وطويلة الأجل، وذلك وفقا للدورة الصناعية للجهة المقترضة.

رابعا :من حيث عددالمقرضين :

أ- قروض يقدمها مصرف واحد :

الأصل في القرض أن يقدمه مصرف واحد، حيث يفضل المصرف أن يقوم وحده بمنح القرض، وذلك بهدف الاستفادة الكاملة من الفوائد المتفق على سعرها .

ب- القروض المجمعة :لقرض المجمع هو قرض كبير نسبيا يتم تأمينه بالنيابة عن المقترض، وذلك عن طريق مجموعة من المصارف المقرضة .

إجراءات عملية منح القرض (إطار عام) :

=====

أولا: البحث عن الفرص وجذب العملاء :

يجب أن لا يكتفي المصرف التجاري بانتظار عملاءه الذين يجيئون إليه أو يدعوهم للتعامل معه في الجرائد. بل لابد له من البحث عن الفرص بالدراسات المكتبية والميدانية والذهاب للعملاء والتعرف على احتياجاتهم التمويلية. ويلعب التسويق المصرفي دور هام في جذب العملاء وزيادة الحصة السوقية للبنك .

ثانيا : تقديم الطلب :

إذ لابد أن يصمم المصرف طلب قرض يحوي جميع البيانات الأساسية التي تسرع عملية التحليل وصناعة القرارات. ويجب أن يشمل الطلب أيضا قدر الإمكان على خطة مدروسة لتقلل من عملية حصول معلومات مضافة بعد ذلك. كما لابد للمصرف أن يذكر طالب القرض بضرورة كتابة نقاط الضعف أو السلبيات من البداية لتحصيل الوضوح ولتسهيل مهمة التقييم والتحري. ولابد أن يكون إدخال المعلومات بطريقة تسهل استخدام الحاسوب كما لابد من وجود دليل يدل العميل على كيفية إملاء الطلب.

ثالثا :الغربة الأولية للطلب :

إذ يجب الفرز المبدئي للطلب فور تقديمه قبل مطالبة العميل بمعلومات إضافية. كما لابد أن يكون موظف المسئول يملك تصورا واضحا حول قواعد القبول ليحسن في الأمر إذ ليس من الحكمة قبول الطلب ومن ثم إعلام المقترض المحتمل أن طلبه مرفوض. كما لابد أن يعرف موظف القروض إيجاد بدائل جديدة لعملائه .

رابعا : استعمال البيانات والقيام بالزيارات :

إن الوضع الأمثل هو أن استكمال البيانات منذ تقديم الطلب، ولكن في بعض الأحيان قد ينقص بعض المستندات. لذا من الضروري استكمال البيانات مرة واحدة. ويمكن أن يتم ذلك خلال زيارة ميدانية إذ تطلب الأمر القيام بها. ولابد للإدارة العليا وفي هذه المرحلة بالذات من تحديد الحالات التي تتطلب الدراسة الميدانية.

رابعا : التحليل :

ونقصد بالتحليل للفرصة الإقرضية هو معرفة درجة المخاطرة بها ومدى الربحية التي يمكن أن تحققها وتقييم البيانات المقدمة بموجب طلبات القروض .

خامسا: تقييم الموقف :

وهو أن يجريه عادة شخص من المستوى الإداري الأعلى في إدارة المصرف بعد إنهاء عملية التحليل حيث توضع أمامه نتائج التحليل بعضها جوار البعض وعمل تقرير عن المنافع والتكاليف وفق المعايير التي تعترف بها إدارة المصرف وضمن سياسة القروض.

سادسا: التفاوض :

وعلى ضوء التحليل والتقييم ويضع تصورات عن البدائل المختلفة الممكن التفاوض عليها لمقابلة احتياجات العميل وظروفه واحتياجات المصرف وظروفه ويتناول التفاوض على اساس (أنا أكسب وأنت تكسب وليس على أساس أنا أكسب وأنت تخسر) .

سابعاً: اتخاذ القرار والتعاقد :

وما أن يتم الاتفاق بعد التفاوض حينذاك تبدأ إجراءات التعاقد وفي حضور المستشار القانوني فيوقع العقد.

ثامنا: تنفيذ التمويل والمتابعة :

تنفيذ التمويل ومتابعة خدمة العمليات لضمان التزام العميل بالشروط ويجب على المصرف وضع جدول للمتابعة الدورية وإيضاح كيفية التصرف في حالة تعثر المقترض واحتياجاته لأموال جديدة مثلاً.

تاسعا: استرداد الاموال :

يتم استرداد الاموال عند الاستحقاق وبالكيفية التي الاتفاق عليها .

عاشرا: التقييم :

ومن الضروري معرفة ما اذا قد تحققت الاهداف من القروض الممنوحة وما هي نقاط الضعف والقوة في تلك العملية.

الحادي عشر : التوثيق في الحاسوب :

اذ لابد ان يتم ادخال المعاملة في الحاسوب كمستند ووثيقة للمستقبل

الاسبوع السادس والسابع والثامن

(التسهيلات الائتمانية/الخدمات البنكية)(المصرفية) الالكترونية/العمليات المصرفية الخارجية)

مفهوم التسهيلات الائتمانية:

=====

تُعرَّف التسهيلات الائتمانية بأنها تعهد يصدر عن المصرف بناءً على طلب العميل لصالح طرف آخر، خلال مدة زمنية محددة وبشروط متفق عليها، مقابل عائد مادي يحصل عليه المصرف.

كما تُعرَّف بأنها التزام جهة معينة بالإقراض لجهة أخرى، بحيث يمنح الدائن المدين مهلة زمنية يلتزم خلالها المدين بسداد قيمة الدين عند انتهاء الأجل. وتُعد من أهم الصيغ التمويلية المعتمدة في العمل المصرفي.

وتُعرف أيضاً بأنها خدمة مصرفية يقدمها البنك للعميل مقابل فائدة تمثل عائداً استثمارياً للبنك، ويتم الاتفاق بين الطرفين على آلية السحب غالباً على شكل دفعات.

كذلك تُعرّف بأنها دفع مبلغ من المال من البنك إلى العميل مع احتفاظ البنك بحق استرداده مضافاً إليه الفوائد وأي مستحقات أخرى، إضافة إلى ما قد يترتب عليه من ضمانات أو كفالات أو تعهدات.

ثانياً: أنواع التسهيلات الائتمانية:

=====

تنقسم التسهيلات الائتمانية إلى نوعين رئيسيين:

1- التسهيلات الائتمانية المباشرة:

هي التسهيلات التي ينشأ بموجبها التزام مباشر على البنك بمجرد إبرام عقد التسهيل، بحيث يستحق العميل الحصول على التمويل مباشرة دون توقف على عوامل خارجية.

وتشمل:

* القروض المصرفية

* السلف

* الخصم

* الاعتمادات المالية

* السحب على المكشوف

ويُعد السحب على المكشوف من أكثر أنواع التسهيلات شيوعاً، إلا أن استخدامه يكون بحذر نظراً لارتفاع درجة المخاطر وصعوبة التحكم في استخدامه.

2- التسهيلات الائتمانية غير المباشرة:

هي التسهيلات التي يقدم فيها البنك غطاءً ائتمانياً يمكن العميل من الدخول في علاقات قانونية مع الغير، دون أن يضع البنك أموالاً نقدية تحت تصرفه، وإنما يكتفي بإعارة توقيعه أو سمعته التجارية لتعزيز مركز العميل الائتماني.

ومن أمثلتها:

* خطابات الضمان

* الاعتمادات المستندية

وتُعد هذه التسهيلات مهمة في تسهيل العمليات التجارية وإنجاز الأنشطة الاقتصادية المختلفة.

أهمية التسهيلات الائتمانية:

=====

تكتسب التسهيلات الائتمانية أهمية كبيرة للبنوك والاقتصاد الوطني، وذلك للأسباب التالية:

1. تمثل المصدر الرئيسي لإيرادات البنوك.
2. تسهم في تحقيق أرباح من خلال توظيف الأموال في أنشطة مدرة للدخل.
3. تساعد في تمويل الأنشطة الاقتصادية ودعم النمو الاقتصادي.
4. تؤثر في مستوى الإنفاق والاستثمار والادخار داخل الاقتصاد.
5. تُعد من أكثر الأنشطة المصرفية جذباً وربحية، لكنها في الوقت نفسه عالية المخاطر، إذ قد تؤدي إلى أرباح كبيرة أو إلى خسائر جسيمة قد تصل إلى الإفلاس في حال سوء الإدارة.

أهداف التسهيلات الائتمانية:

=====

يتمثل الهدف الأساسي لسياسة ائتمانية جيدة في وضع إطار عام ومعايير واضحة يستند إليها موظفو الائتمان عند اتخاذ قرارات منح التسهيلات.

ومن أهم أهدافها:

- * توحيد أسس ومعايير اتخاذ القرار الائتماني.
 - * تقليل المخاطر الناتجة عن التقديرات الفردية.
 - * مساعدة الإدارة في التخطيط والرقابة.
 - * تحديد مجالات الاقتراض وسقفه وأنواعه.
 - * تنظيم عناصر التكلفة المرتبطة بالتسهيلات.
- ويسهم وجود سياسة ائتمانية واضحة في حماية المصرف وضمان سلامة قراراته، بينما يؤدي غيابها إلى تباين القرارات وزيادة المخاطر.

محددات التسهيلات الائتمانية:

=====

1- حجم الموجودات:

الموجودات هي كل ما يمتلكه البنك ويخضع لسيطرته، وتنقسم إلى:

* موجودات ملموسة: مثل النقد، المخزون، والذمم المالية.

* موجودات غير ملموسة: مثل السمعة التجارية والخدمات المصرفية.

وتشمل الموجودات المتداولة الأصول التي يتوقع تحويلها إلى نقد خلال سنة واحدة، مثل النقدية في الصندوق، الشيكات، وأرصدة الحسابات الجارية.

أما الموجودات طويلة الأجل فتساعد البنك في ممارسة أنشطته التشغيلية. وكلما زاد حجم الموجودات وقوتها، زادت قدرة البنك على التوسع في منح التسهيلات الائتمانية.

2- حجم الودائع:

يُعد حجم الودائع العامل الأساسي المؤثر في قدرة المصرف على منح الائتمان، إذ إن المصرف يعتمد بشكل رئيسي على ودائع العملاء في تمويل عمليات الإقراض.

وتُعرّف الودائع بأنها اتفاق بين المودع والمصرف يقوم بموجبه المودع بإيداع مبلغ من المال، ويلتزم المصرف برده عند الطلب أو عند حلول الأجل المتفق عليه، مع دفع فائدة في بعض الحالات.

وتنقسم الودائع إلى:

* ودائع جارية

* ودائع لأجل (ثابتة)

* ودائع بإشعار

* ودائع توفير

وكلما زاد حجم الودائع واستقراره، زادت قدرة المصرف على التوسع في الإقراض. كما أن استقرار الودائع يمنح البنك فرصة لاستثمارها في أصول مدرة للدخل دون الحاجة للاحتفاظ بسيولة مرتفعة لمواجهة السحوبات المفاجئة.

وتشير الدراسات إلى وجود علاقة إيجابية بين حجم الودائع ومعدل نمو الائتمان الممنوح للقطاع الخاص، وغالباً ما يُقاس هذا المتغير بنسبة إجمالي ودائع البنك إلى إجمالي موجوداته خلال سنة معينة.

مفهوم الصيرفة الالكترونية :

=====

أدى انتشار المذهل و المتسارع في شبكة انترنت إلى تغيرات جوهرية في طبيعة عمل القطاع المصرفي والمالي، من خلال إمداده باليات حديثة جعلته أكثر مرونة وديناميكية وسرعة في تقديم خدماته ، فقد ظهرت الصيرفة الالكترونية التي عملت على تحقيق الاستفادة القصوى من تكنولوجيا المعلومات والاتصال بغية تطوير نظم ووسائل تقديم الخدمات المصرفية ، و ابتكار تطبيقات جديدة للخدمة المصرفية تتسم بالكفاءة والسرعة في الاداء بما يتناسب والتطور المتسارع في الصناعة المصرفية .

و يمكن تعريف الصيرفة الالكترونية بانها :

(تقديم خدمات مصرفية متنوعة، بإستعمال تكنولوجيا المعلومات والاتصال ، وذلك بإستخدام أدوات إلكترونية مختلفة كأجهزة الصراف الآلي والهواتف النقالة والحوايب الشخصية ...وغيرها ،والتي تمكن العملاء من الاستفادة منها في أي وقت ومكان وبسرعة فائقة وتكلفة أقل ودون أي عناء).

انواع الخدمات المصرفية الالكترونية :

=====

1 - جهاز الصراف الآلي :

وهو أكثر الخدمات الالكترونية إنتشار ، وقد ظهرت أجهزة الصراف الآلي في الثمانينات كبديل لموظفي الصرافة في الفروع المصرفية وذلك بهدف تقليل المعاملات داخل البنك ، فهي تعتمد على وجود أجهزة مخصصة لزيائن من أجل قيامهم بمختلف المعاملات المالية آليا دون اللجوء إلى مقر البنك ، وتعتمد هذه الاجهزة على شبكة من الاتصالات تربط فروع البنك الواحد في حالة قيامها بخدمة أي عميل من أي بنك .

ويمكن تعريف آلة الصراف الآلي على أنها " تلك الاجهزة التي يمكن نشرها بالاماكن المختلفة سواءا بالجدار أو بشكل مستقل ، وتكون متصلة بشبكة حاسب المصرف ، ويقوم العميل بإستخدام البطاقات البلاستيكية أوالبطاقات الذكية للحصول خدمات متنوعة كالسحب النقدي ، والايداع النقدي وغيرها ."

ولقد أصبحت هذه الاجهزة ومنذ بدء تشغيلها من المستلزمات اليومية في تنفيذ العمليات المصرفية الحديثة للأفراد ،وتتيح لهم مجموعة من الخدمات كالسحب النقدي؛ إيداع النقد ؛ إيداع الشيكات ؛ دفع الفواتير طلب كشف الحساب ... وغيرها من الخدمات.

2 - الصيرفة عبر الهاتف المحمول (الصيرفة المحمولة):

إن إنتشار الهواتف النقالة أدى إلى تطور الخدمات التي يمكن أن تقدمها بسرعة فائقة ، خاصة منها المصرفية . والخدمات المصرفية التي تتاح من خلال الهاتف المحمول وتشبه الخدمات التي تقدم عبر الهاتف الثابت ، ولكنها تمتاز عنها بأنها تكون عبر بيانات ونص مكتوب ، فتقوم هذه القناة بتزويد الزبون بالخدمة المصرفية في أي مكان وفي أي وقت من خلال إستخدام العميل لرقمه السري الذي يتيح له الدخول إلى حسابه والاستفادة من الخدمات التالية:

الاستعلام عن الارصدة ؛ الاطلاع على عروض المصارف الأخرى ؛ الاستشارات والنصائح بشأن القروض والتسهيلات ؛ تحويل الارصدة من حساب إلى آخر ؛ الاستعلام عن أسعار العملات و الفوائد .

3 - خدمة الهاتف المصرفي :

تستخدم البنوك خدمة الهاتف المصرفي لتفادي صفوف العملاء في الاستفسار عن حساباتهم و مختلف الخدمات المصرفية الأخرى، وتتيح هذه الخدمة للعميل إجراء عمليات متعددة منها: الخدمات الإستعلامية ؛ تحويل المبالغ المالية من حساب إلى حساب آخر عبر الانترنت ؛ طلب كشف الحساب ؛ شراء الاوراق المالية؛ متابعة سوق الاسهم.

تستمر هذه الخدمة يوميا ولمدة 24 ساعة ، وتعتمد على شبكة تربط فروع البنك الواحد ككل ؛ والاتصال بفروع البنك يكون برقم موحد بينهما. وقد استفادت البنوك وكذلك العملاء من هذه الخدمة ، فأصبحت هناك مراكز متخصصة للاتصال لخدمة العملاء ، مما يوفر عليها الكثير من الخدمات التي تستغرق منها ومن العميل وقتا كبيرا ، زيادة على الاقتصاد في التكلفة ؛ وتطورت هذه الخدمات لاسيما في الدول المتقدمة وأصبح العميل يشعر بخصوصيته مع البنك الذي يتعامل معه ، فساعدت هذه المراكز على نمو عالقة خاصة بين العميل والمصرف ، وازدادت هذه الخدمات تطورا وذلك بإدخال البريد الإلكتروني على التلقائي لرد على المكالمات العملاء.

4 - الصيرفة المنزلية:

وتمثل تلك الخدمات المصرفية التي تتم من خلال الحاسوب الشخصي المتواجد بالمنزل ، أو مقر العمل أو في أي مكان آخر يتواجد به العميل ، ويتصل بحاسوب المصرف فيتمكن من خلاله العميل الحصول على خدمات تقريبا نفسها التي يحصل عليها من خلال الهاتف المحمول .

5 - الصيرفة عبر الانترنت (بنوك الانترنت) :

تعد بنوك الانترنت الأعم والأشمل والأيسر ، والأكثر أهمية في مجال قنوات توزيع الخدمات المصرفية الإلكترونية ، وذلك بفضل إتساع شبكة الانترنت والزيادة اليومية لعدد مستخدميها .

وتقدم بنوك الانترنت جميع النشاطات المصرفية التي تقوم بها المصارف التقليدية مثل : الاطلاع على الرصيد ؛ تحويل الاموال تسديد الفواتير ، وغيره من النشاطات .

6 - خدمات نقاط البيع الإلكترونية :

وتشمل أنواع متعددة من الخدمات المالية للدفع الآلي في المحلات التجارية مثل :ضمان الصكوك والدفع والقيد المباشر عن طريق التحويل الإلكتروني من حساب المشتري إلى حساب التاجر بإستخدام بطاقة العميل والجهاز الموجود لدى التاجر .

كما تقدم المصارف خدمات أخرى متقدمة مثل:

- عمليات الدفع الإلكتروني ؛
- الاطلاع على صور الشيكات والفواتير؛
- التأمين على الحياة وعلى الممتلكات الشخصية والتجارية؛
- تجارة الأوراق المالية.

العمليات المصرفية الخارجية:

=====

تعد العمليات المصرفية الخارجية من الركائز الأساسية للنظام المالي الحديث، فهي تشكّل الرابط بين الاقتصاد المحلي والأسواق العالمية، وتمكّن البنوك من إدارة المدفوعات، تمويل التجارة، وتقديم الضمانات عبر الحدود. أن هذه العمليات ليست مجرد تحويلات مالية، بل نظام متكامل يجمع بين الإدارة، التمويل، المخاطر، الرقابة، والقوانين الدولية. تزداد أهمية هذه العمليات مع توسع التجارة العالمية والتكامل المالي بين الدول، خصوصًا في ظل المخاطر الاقتصادية والسياسية المتزايدة.

تعريف العمليات المصرفية الخارجية:

=====

بأنها كل الخدمات والأنشطة المصرفية التي تقدمها البنوك لعملائها خارج حدود الدولة، بهدف تسهيل التجارة الدولية، تسوية المدفوعات، وتقديم الضمانات المصرفية.

وتشمل هذه العمليات:

* الحوالات والتحويلات الدولية

* الاعتمادات المستندية

* خطابات الضمان الدولية

* تمويل التجارة الخارجية

* التعامل بالنقد الأجنبي

ويشير إلى أن هذه العمليات تمثل امتدادًا طبيعيًا للنشاط المصرفي المحلي لكنها أكثر تعقيدًا بسبب المخاطر القانونية والسياسية والاقتصادية المرتبطة بالبيئة الدولية.

أهداف العمليات المصرفية الخارجية:

=====

يمكن تلخيص أهداف هذه العمليات في:

1. تسهيل التجارة الدولية: توفير وسائل دفع موثوقة وأمنة للطرفين (المصدر والمستورد).

2. حماية المصرف والعملاء: الاعتمادات وخطابات الضمان تقلل من مخاطر عدم السداد.

3. تحقيق العوائد: رسوم الخدمات وفروق أسعار الصرف تشكل جزءًا من الربحية.

4. تنويع مصادر الدخل: تقليل الاعتماد على السوق المحلي.

5. تعزيز الثقة الدولية: الامتثال للمعايير الدولية يزيد من مصداقية المصرف.

أدوات العمليات المصرفية الخارجية:

=====

1. الاعتمادات المستندية (Letters of Credit)

- * أداة رئيسية لتسهيل التجارة الدولية.
- * تضمن دفع المستورد للمصدر بمجرد استيفاء المستندات المطلوبة.
- * تقلل المخاطر بين الأطراف التجارية.

2. خطابات الضمان (Guarantees)

- * التزام مصرفي غير مشروط لصالح طرف ثالث لضمان تنفيذ الالتزامات.
- * تستخدم في المشاريع الكبرى والتوريدات الدولية.

3. الحوالات والتحويلات الخارجية

- * تسهيل تحويل الأموال عبر البنوك المراسلة.
- * تستخدم للحوالات التجارية والشخصية.

4. تمويل التجارة الدولية

- * تمويل قصير وطويل الأجل لعمليات الاستيراد والتصدير.
- * يشمل خصم الفواتير، تمويل المخزون، والقروض الموجهة للصفقات الدولية.

المخاطر المرتبطة بالعمليات المصرفية الخارجية:

=====

أن المخاطر تتضمن:

1. مخاطر سعر الصرف: التقلبات تؤثر على الأرباح والخسائر.
2. مخاطر الائتمان: عدم قدرة الطرف المقابل على الوفاء بالالتزامات.

3. مخاطر الدولة: أزمات سياسية أو اقتصادية قد تمنع تنفيذ المعاملات.

4. مخاطر السيولة: نقص النقد لتغطية الالتزامات الدولية.

5. مخاطر الامتثال: مخالفة القوانين المحلية والدولية، مثل مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب.

بتطبيق نظم إدارة مخاطر شاملة تغطي جميع هذه الجوانب.

الرقابة والإطار التنظيمي:

=====

تعتبر أهمية الرقابة كعنصر أساسي لاستقرار العمليات المصرفية الخارجية:

* الالتزام بالمعايير الدولية مثل بازل لكفاية رأس المال.

* وضع سياسات واضحة لإدارة المخاطر.

* تطبيق إجراءات مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب.

* تدريب الكوادر المصرفية على المعايير الدولية وإدارة العمليات الدولية.

ويشير إلى أن الرقابة لا تمثل عبء، بل وسيلة لتعزيز الثقة والمصادقية بين المصرف والعملاء الدوليين.

الجوانب القانونية والتنظيمية:

=====

* الامتثال للوائح الدولة الخاصة بالتحويلات الخارجية.

* مراعاة القوانين الدولية الخاصة بالتجارة والتمويل.

* تطبيق شروط العقود الدولية مثل UCP و URC الخاصة بالاعتمادات المستندية.

* توثيق كامل للمعاملات لتجنب النزاعات القانونية.

التطبيقات العملية والأمثلة:

=====

* فتح اعتماد مستندي بين دولة المصدر ودولة المستورد مع تسلسل المستندات.

* إصدار خطاب ضمان لشركة مقاولات تعمل في مشاريع دولية متعددة.

* تسوية حوالات دولية عبر البنوك المراسلة باستخدام SWIFT.

* تطبيق إدارة المخاطر في التعاملات التجارية الدولية لتقليل الخسائر الناتجة عن تقلبات العملات.

التطوير المؤسسي في العمليات المصرفية الخارجية:

=====

أن تحسين الأداء يتطلب:

1. تحديث الأنظمة المصرفية الداخلية لتسهيل العمليات الدولية.

2. تطوير برامج التدريب للموظفين المتخصصين في التمويل الدولي.

3. اعتماد التكنولوجيا الحديثة لتسريع المعاملات وتقليل الأخطاء.

4. متابعة المستجدات الدولية واللوائح المالية لضمان الامتثال الكامل.

حيث أن العمليات المصرفية الخارجية ليست مجرد تحويلات مالية، بل نظام شامل يجمع بين الإدارة المالية، المخاطر، الرقابة، والحوكمة. ونجاح المصارف في هذا المجال يعتمد على:

* تطوير أدوات العمليات الخارجية

* إدارة المخاطر بكفاءة

* الالتزام بالمعايير الدولية

* تدريب الكوادر المصرفية المتخصصة

وتصبح العمليات المصرفية الخارجية عنصراً استراتيجياً في نمو المصرف واستقراره في الأسواق العالمية.

الاسبوع التاسع والعاشر والحادي عشر

(الاتفاقيات مع البنوك المراسلة / الاعتمادات المستندية / الكفالات وخطابات الضمان)

الاتفاقيات مع البنوك المراسلة:

=====

في ظل العولمة المالية والتجارة الدولية، أصبح للبنوك دور حيوي في تسهيل المدفوعات والتحويلات عبر الحدود. البنوك المراسلة تمثل جسراً بين البنوك المحلية والدولية، حيث تمكنها من تقديم خدمات مصرفية عالمية دون الحاجة لوجود فرع فعلي في كل دولة.

وتستند هذه العلاقات عادة على اتفاقيات رسمية مكتوبة تحدد الحقوق والالتزامات بين البنك المحلي والبنك المراسل، مما يضمن السرعة، الأمان، والامتثال للقوانين الدولية.

تعريف البنوك المراسلة:

=====

البنك المراسل هو بنك في دولة أخرى يقدم خدمات للبنك المحلي، بما في ذلك:

1. التحويلات البنكية الدولية (Wire Transfers).
 2. إصدار واستلام الاعتمادات المستندية (Letters of Credit).
 3. تسوية المدفوعات والفواتير بين الأطراف التجارية.
 4. إدارة عمليات الصرف الأجنبي والتحويلات النقدية الدولية.
- الحساب المراسل (Correspondent Account) هو حساب يفتحه البنك المحلي لدى البنك المراسل، ويتيح له تنفيذ هذه العمليات بكفاءة.
- مثال عملي: بنك مصري يريد إرسال أموال إلى عميل في ألمانيا، يستخدم بنك ألماني كمراسل لإتمام العملية دون الحاجة إلى وجود فرع مصري في ألمانيا

طبيعة الاتفاقيات:

=====

الاتفاقيات بين البنوك المحلية والبنوك المراسلة تعتبر عقوداً رسمية ملزمة، وتشتمل عادة على:

1. الخدمات المقدمة: تحويلات مالية، اعتمادات مستندية، خصم أوراق تجارية، صرف عملات.
2. الشروط المالية: الرسوم، العمولة على كل عملية، الحد الأدنى للرصيد، أسعار الفائدة إن وجدت.
3. الأطر القانونية والتنظيمية: الالتزام بالقوانين المحلية والدولية، بما في ذلك مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب (AML & CFT).
4. مدة الاتفاقية: الفترة الزمنية للتعاقد وشروط التجديد أو الإنهاء.
5. المسؤولية والمخاطر: تحديد المخاطر المالية والقانونية لكل طرف، مثل مخاطر عدم الوفاء أو تقلبات أسعار الصرف.

أنواع الاتفاقيات:

=====

1. اتفاقيات التحويلات الدولية: لتسهيل إرسال واستلام الأموال بين البنوك المختلفة.
2. اتفاقيات الاعتماد المستندي: لدعم التجارة الدولية، حيث يضمن البنك المراسل الدفع عند استيفاء المستندات المطلوبة.

3. اتفاقيات التمويل التجاري: مثل خصم الأوراق المالية، منح خطوط ائتمان، وتمويل المستوردات والصادرات.
4. اتفاقيات الصرف الأجنبي: لتسهيل عمليات تحويل العملات الأجنبية وتقليل المخاطر الناجمة عن تقلبات أسعار الصرف.

أهمية الاتفاقيات:

=====

1. توسيع نطاق العمليات الدولية: تمكين البنوك من الوصول إلى أسواق دولية دون الحاجة لفروع فعلية.
2. تحسين السيولة المالية: تسهيل تحويل الأموال بين البنوك بسرعة وأمان.
3. تعزيز الثقة والأمان: وجود اتفاقيات رسمية يقلل المخاطر القانونية والمالية.
4. تسهيل التجارة الدولية: دعم الشركات والمصدرين والمستوردين في عملياتهم عبر الحدود.
5. دعم الخدمات المصرفية الحديثة: مثل المدفوعات الرقمية، التحويلات اللحظية، وخدمات الإنترنت البنكي الدولي.

التحديات والمخاطر:

=====

1. التغييرات القانونية والتنظيمية: مثل قوانين مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب، ولوائح البنك المركزي لكل دولة.
2. مخاطر الائتمان: احتمال عدم قدرة البنك المراسل على الوفاء بالالتزامات المالية.
3. مخاطر التشغيل: مثل أخطاء التحويل، التأخير في تنفيذ المدفوعات، أو فقدان الوثائق التجارية.
4. تقلبات أسعار الصرف: قد تؤثر على قيمة المدفوعات الدولية.
5. تكاليف إضافية: رسوم الخدمات المصرفية الدولية، والتحويلات، وأحيانًا العمولات المخفية.

خطوات إنشاء اتفاقية مع بنك مراسل:

=====

1. تحديد الخدمات المطلوبة: تحويلات، اعتمادات مستندية، صرف عملات.

2. اختيار البنك المراسل: النظر في السمعة، القوة المالية، الخبرة في الأسواق المستهدفة.

3. التفاوض على الشروط المالية والقانونية: الرسوم، حدود الحساب، الالتزام بالقوانين الدولية.

4. توقيع العقد: بمراجعة دقيقة لضمان حماية الحقوق وتقليل المخاطر.

5. المراجعة الدورية للاتفاقية: لتعديلها حسب التغيرات القانونية أو الاقتصادية.

تعد الاتفاقيات مع البنوك المراسلة أداة استراتيجية وضرورية لأي بنك يسعى لتوسيع خدماته دوليًا. فهي توفر إطارًا قانونيًا وتقنيًا لإجراء التحويلات، إصدار الاعتمادات، وإدارة عمليات الصرف الأجنبي بأمان وكفاءة. ومع زيادة حجم التجارة الدولية والتعاملات المالية عبر الحدود، أصبح فهم هذه الاتفاقيات وإدارتها بشكل صحيح أمرًا أساسيًا للبنوك الحديثة.

الاعتمادات المستندية :

=====

يعرف الاعتماد المستندي بأنه : (تعهد مكتوب صادر من بنك يسمى المصدر) بناء على طلب المشتري (مقدم الطلب أو الأمر) لصالح البائع (المستفيد) ويلتزم البنك بموجبه بالوفاء في حدود مبلغ محدد خلال فترة معينة متى قدم البائع مستندات السلعة مطابقة لتعليمات و شروط الاعتماد).

أهمية الاعتماد المستندي :

=====

يستخدم الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، وهو يمثل في عصرنا الحاضر الاطار الذي يحظى بالقبول من جانب سائر الأطراف الداخلين في ميدان التجارة الدولية بما يحفظ مصلحة هؤلاء الاطراف جميعا من مصدري ومستوردين.

1 - بالنسبة للمصدر، يكون لديه الضمان - بواسطة الاعتماد المستندي - بأنه سوف يقبض قيمة البضائع التي يكون قد تعاقد على تصديرها وذلك فور تقديم وثائق شحن البضاعة إلى البنك الذي يكون قد أشعره بورود الاعتماد.

2 - بالنسبة للمستورد، فإنه يضمن كذلك أن البنك الفاتح للاعتماد لن يدفع قيمة البضاعة المتعاقد على استيرادها الا بتقديم وثائق شحن البضاعة بشكل مستكمل للشروط الواردة في الاعتماد المستندي المفتوح لديه .

أطراف الاعتماد المستندي :

=====

1 - المشتري: هو الذى يطلب فتح الاعتماد، ويكون الاعتماد في شكل عقد بينه وبين البنك فاتح الاعتماد. ويشمل جميع النقاط التي يطلبها المستورد من المصدر.

2 - البنك فاتح الاعتماد: هو البنك الذي يقدم إليه المشتري طلب فتح الاعتماد، حيث يقوم بدراسة الطلب. وفي حالة الموافقة عليه وموافقة المشتري على شروط البنك، يقوم بفتح الاعتماد ويرسله إما إلى المستفيد مباشرة في حالة الاعتماد البسيط، أو إلى أحد مراسليه في بلد البائع في حالة مشاركة بنك ثاني في عملية الاعتماد المستندي.

3 - المستفيد: هو المصدر الذي يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد في مدة صلاحيته. وفي حالة ما إذا كان تبليغه بالاعتماد معززا من البنك المراسل في بلده، فإن كتاب التبليغ يكون بمثابة عقد جديد بينه وبين البنك المراسل، وبموجب هذا العقد يتسلم المستفيد ثمن البضاعة إذا قدم المستندات وفقا لشروط الاعتماد .

4 - البنك المراسل: هو البنك الذي يقوم بإبلاغ المستفيد بنص خطاب الاعتماد الوارد إليه من البنك المصدر للاعتماد في الحالات التي يتدخل فيها أكثر من بنك في تنفيذ عملية الاعتماد المستندي كما هو الغالب. وقد يضيف هذا البنك المراسل تعزيزه إلى الاعتماد، فيصبح ملتزما بالالتزام الذي التزم به البنك المصدر، وهنا يسمى بالبنك المعزز.

المعلومات الواجب تقديمها من قبل الزبون للمصرف:

=====

1 - كل تفاصيل عنوانه هو .

2 - عنوان المصدر.

3 - مبلغ الاعتماد.

4 - البضاعة بشكل عام .

5 - استحقاق الاعتماد ونوع الاعتماد وطريقة التسديد .

المستندات الواجب توفرها عند تقديم الاعتماد المستندي :

=====

تعد المستندات جوهر عملية الاعتماد المستندي؛ لأن المصرف المصدر للاعتماد لن يدفع المبلغ المنصوص عليه في الاعتماد إلى المستفيد ما لم يتم تسليم المستندات المنصوص عليها فيه. وتنقسم المستندات المطلوبة في الاعتماد إلى قسمين :

1 - المستندات الرئيسية: و تتمثل بـ :

أ - وثيقة الشحن أو سند الشحن:

وهو السند الذي يعطيه ربان السفينة مبيناً فيه البضاعة الموسوقة على السفينة، ويتعهد فيه بتسليم هذه البضاعة في مرفأ الوصول إلى من يبرز له السند الأصلي. ويتضمن سند الشحن البيانات الرئيسية الآتية: نوع البضاعة وكميتها وعلامتها الفارقة، واسم الشاحن وعنوانه واسم المرسل إليه وعنوانه، واسم الباخرة وجنسيته وميناء الشاحن وميناء الوصول، والمعلومات المتعلقة بأجور الشحن والتغليف وعدد الطرود وتاريخ إصدار السند.

ب - الفاتورة التجارية:

تنظم من قبل المصدر، وتحمل عادة اسمه وعنوانه واسم المستورد وعنوانه وتاريخها ورقمها وبياناً بالمواصفات الخاصة للبضائع (الاسم الفني أو التجاري أو الاثنين معاً، الوزن أو الحجم أو الاثنين معاً، السعر الفردي لكل صنف، القيمة الإجمالية بالعملة المتفق عليها....) ومع ذلك فإن الفواتير التي يقوم البائع بتجهيزها ومصادقتها من القصلية العائدة لبلد المشتري فإنها لا تعد ضماناً صادقاً وأكيداً على ما ورد بها خاصة لجهة نوع البضاعة. الأمر الذي يتطلب إضافة شهادة بالنوعية تصدر عن شركات متخصصة في فحص النوعية وخصائص البضائع بحيث تعطي شهادة مطابقة بالبيانات المقدمة من المشتري وتسمى هذه الشركات (شركات الرقابة).

ج - وثيقة التأمين: وهي التي تعطي الحق بالتعويض للمشتري في حال تعرض البضاعة للخطر، كما تضمن للمصرف فاتح الاعتماد سلامة قيمة البضاعة. ويجب أن يشمل التأمين جميع الاخطار التي يمكن أن تتعرض لها البضاعة إضافة إلى أخطار الفقدان الكلي أو الجزئي بما في ذلك أخطار الحرب لتغطية البضاعة أو أي جزء منها في حال الفقدان.

2 - المستندات الثانوية : و تتمثل بـ:

أ - شهادة المنشأ: يقصد بها تحديد البلد الذي أنتج البضاعة وقد يختلف عن بلد البائع المصدر. وتصدر هذه الشهادة عادة من الغرفة التجارية لبلد البائع لمساعدة سلطات البلد المستورد على تطبيق قوانين حظر استيراد البضائع من بعض البلدان المصدرة في بلد المستورد. وغالباً ما يطلب تصديق هذه الشهادة من القصلية العائدة لبلد المشتري .

ب - الشهادة الصحية: تصدر هذه الشهادة من الجهة الفنية المختصة في بلد المصدر (وزارة الزراعة، الصحة، البيئة)، ويقتضي أن ينص في هذه الشهادة على خلو البضائع المصدرة من بعض الامراض والآفات، أو أنها صالحة للاستهلاك البشري أو عدم تلويثها للبيئة.

ج - شهادة فحص البضاعة ومعاينتها: ويلجأ إليها في الشحنات والمواد التي يجب أن تتوافر فيها مواصفات فنية محددة ودقيقة، ولمعرفة ذلك يطلب المشتري إلى البائع أن يعرض البضاعة على شركات أو مؤسسات متخصصة رسمية وشبه رسمية، يحدد اسمها أحياناً بالعقد؛ لتفحص كل قطعة وتقرن مدى انطباقها مع قوائم البيع وبنوده، ثم تقدم بعد ذلك شهادة لتكون إحدى وثائق الاعتماد المستندي .

د - شهادة وزن: تنظم للصادرات التي تتكون من نوعيات وفئات متعددة مثل قطع غيار الآلات ووسائل النقل أو التجهيزات الزراعية وغيرها، ويذكر في هذه الشهادة اسم المصدر وعنوانه واسم المستورد وعنوانه ورقم الطلبية. هذا إضافة إلى أنواع كل فئة ومواصفاتها وعدد كل منها .

هـ - الشهادة القصلية: وتصدرها قصلية بلد المشتري المستورد الموجودة في بلد البائع المصدر لتأكيد مصدر البضاعة ومطابقة أسعارها بسعر السوق السائد في بلد البائع.

انواع الاعتمادات المستندية :

=====

1 - الاعتماد القابل للنقض / غير القابل للنقض :

يجب أن يذكر في الاعتماد صراحة أنه قابل للنقض أو غير قابل وفي حالة عدم الذكر يعتبر الاعتماد غير قابل للنقض .

بموجب الاعتماد القابل للنقض فإنه يحق لطالب فتح الاعتماد وللبنك فاتح الاعتماد إلغائه أو تعديله دون سابق إنذار شريطة أن يكون ذلك قبل تقديم المستندات من قبل المستفيد للبنك المراسل .وبهذه الحالة فإن المصدر قد يتحمل خسارة فادحة وخاصة إذا كان قد صنع البضاعة طبقاً لمواصفات خاصة بناء على ذوق المستورد. وهناك صعوبة بالغة في تصريف مثل هذه البضاعة في السوق. ولذلك فإن هذا النوع من الاعتمادات غير مقبول لدى المصدرين حيث لا يوجد ضمان لاستلام أثمان بضاعتهم التي سوف يتم تصديرها بناء على طلب المستورد ين .

2 - الاعتماد المعزز/ غير المعزز :-

يقصد بالاعتماد المعزز إضافة كفالة البنك المراسل إلى البنك فاتح الاعتماد بدفع قيمة مستندات الاعتماد إذا كانت مطابقة للشروط الوارد في الاعتماد. وبذلك فإن المستفيد يحصل على تعهد من جهتين مختلفتين وهما البنك فاتح الاعتماد ولبنك المراسل بدفع قيمة مستندات الاعتماد في حالة مطابقتها مع الشروط الواردة في الاعتماد. وعادة يأخذ البنك المراسل عدة عوامل بعين الاعتبار قبل إضافة تعزيزه على الاعتماد و من هذه العوامل :

* قيمة الاعتماد ،

* متانة البنك فاتح الاعتماد ،

* معرفة البنك المراسل بالمستفيد ،

* الاوضاع السياسية والاقتصادية في بلد بنك فاتح الاعتماد ،

* الاتفاقيات الموقعة بين البنك فاتح الاعتماد والبنك المراسل .

ويجب أن يذكر صراحة فيما إذا كان الاعتماد معززاً و عدا عن ذلك يعتبر غير معززا .

3 - الاعتماد القابل للتجزئة/ غير القابل للتجزئة :

بموجب الاعتماد القابل للتجزئة فإنه يسمح بشحن بضاعة الاعتماد على أكثر من شحنة واحدة. وبهذا يمكن للمستفيد أن يشحن بضاعة الاعتماد في شحنة واحدة أو أكثر. ويمكن لطالب فتح الاعتماد تحديد عدد الشحنات وفيما إذا كانت متساوية أم لا كما يمكن تحديد تاريخ الشحنات وإذا لم يتم إرسال أي شحنة ضمن المدة المحددة فيبطل مفعول الاعتماد لهذه الشحنة والشحنات الباقية في الاعتماد .وعادة يسمح بالشحن الجزئي مالم ينص الاعتماد على خلاف ذلك .

4 - الاعتماد الدوار :

هو الاعتماد الذي يتجدد تلقائياً بنفس القيمة وبنفس المدة لعدة دورات ضمن مدة الاعتماد. فإذا رغب أحد المستوردين باستيراد بضاعة قيمتها مليون دولار على مدار عشرة أشهر فهذا ليس من مصلحته فتح اعتماد واحد بمبلغ مليون دولار وحجز تأمينات نقدية كبيرة فقد يتم الاتفاق مع المستفيد على فتح اعتماد دوار بمبلغ مئة ألف دولار ويتجدد شهرياً لمدة عشرة أشهر وهذا من مصلحة كل من المصدر والمستورد . فالمصدر يستطيع بيع بضاعته أولاً بأول ولا حاجة لتخزينها لديه لمدة طويلة أما المستورد فيستطيع دفع قيمة كل شحنة يستلمها وبذلك يوفر تكاليف تخزين البضاعة ويضمن استمرار استيرادها بأسعار متفق عليها مع المصدر مسبقاً . كما أن المستورد يستطيع التوقف عن عملية الاستيراد عن تغير الظروف المحيطة به .وعادة تلجأ المصانع إلى فتح الاعتماد الدوار نظراً لحاجتها الدورية للمواد الأولية الاستمرار تشغيلها والاطمئنان على شحن هذه المواد وبالتالي استلامها في الوقت المحدد قبل البدء بعملية الانتاج .

5 - اعتماد الدفعة المقدمة :

هو الاعتماد الذي ينص أحد شروطه على دفع نسبة معينة من قيمته للمستفيد كدفعة مقدمة قبل تقديم المستندات للبنك وذلك حتى يتمكن المستفيد من تصنيع البضاعة المطلوبة في الاعتماد المستندي. ويجب أن يقدم المستفيد كفالة الامر المستورد (المشتري) يتعهد بموجبه البنك الكفيل بإعادة قيمة الدفعة المقدمة إذا لم يتمكن المستفيد من شحن البضاعة المتفق عليها في الاعتماد أو لم يتمكن من تقديم مستندات الاعتماد مطابقة لشروط الاعتماد. ويسمى اعتماد الدفعة المقدمة بالاعتماد ذو الشرط الأحمر حيث جرت العادة عند فتح الاعتماد المذكور أن يكتب شرط الدفعة المقدمة باللون الأحمر لتمييزه عن بقية شروط الاعتماد .

6 - الاعتماد المؤجل الدفع :

يتم دفع قيمة مستندات الاعتماد المطابقة لشروط الاعتماد المتفق عليها عند الاطلاع عادة. ولكن في بعض الاحيان قد يتفق المستفيد مع المستورد على دفع قيمة مستندات الاعتماد في تاريخ مؤجل بعد تقديمها وهذا يعتبر تسهيلا من المستفيد للمشتري على عملية الدفع مستقبلا، ويكون هذا الاتفاق قبل إجراء فتح الاعتماد ويتم ذكره بصراحة ضمن شروط الاعتماد. وعندما ترد المستندات تكون مرفقة بسحب أو سحبات زمنية تستحق بتاريخ الاحقة وعندها وقبل تسلم المستندات فإنه يجب على المستورد أن يقبل هذه السحوبات الزمنية وعلى البنك أن يكفل دفعها بتاريخ الاستحقاق ولهذا تسمى هذه السحوبات بالسحوبات المقبولة المكفولة أي السحوبات التي يقبلها العميل المستور رد ويكفل دفعها البنك عند استحقاقها. تعتبر البنوك التجارية الاعتماد المؤجل الدفع مخاطرة عالية، لذلك لايفتح هذا النوع من الاعتمادات لأي عميل إنما يجب الأخذ بعين الاعتبار سمعة العميل ومركزه المالي ومدى الوفاء بالتزاماته والضمانات المقدمة قبل فتح هذا الاعتماد .

7 - الاعتماد قابل للتحويل/ غير قابل للتحويل:

يجب أن يذكر صراحة فيما إذا الاعتماد قابل للتحويل وفيما عدا ذلك فإن الاعتماد يعتبر غير قابل للتحويل. بموجب الاعتماد القابل للتحويل فإنه يحق للمستفيد تحويل الاعتماد إلى مستفيد آخر بنفس الشروط الواردة في الاعتماد، وبهذا يمكن للمستفيد الأصلي الاحتفاظ بالعمل المستورد لصفقات قادمة كما يمكن للمستفيد الأصلي أخذ عمولة من المستفيد الثاني مقابل تحويل الصفقة له، وإضافة إلى ذلك فإن المستفيد الأصلي يستطيع إنجاز طلبات أخرى عاجلة ومربحة أكثر وخاصة إذا كان لديه طلبات عديدة بنفس الفترة القصيرة التي فتح بها الاعتماد. أما بالنسبة للمستورد فإنه لن يتأثر بتحويل الاعتماد إلى مستفيد آخر حيث أن البضاعة المتفق عليها بالاعتماد سوف تصله في الوقت المحدد بنفس المواصفات المتفق عليها وبالسعر المتفق عليه أيضاً في الاعتماد

الكفالات :

=====

تعتبر الكفالات البنكية من الأدوات المالية والقانونية المهمة في النظام المصرفي الحديث، إذ تمنح المستفيد ضماناً قوياً للوفاء بالتزامات العميل تجاهه. وتعكس هذه الكفالات ثقة البنوك في عملائها، وتلعب دوراً حيوياً في تسهيل التجارة الدولية والمحلية، خاصة في المشروعات الكبرى والعقود الحكومية.

تعرف الكفالة البنكية بأنها:

تعهد رسمي يصدر عن البنك لصالح طرف ثالث (المستفيد) بدفع مبلغ محدد عند إخفاق العميل (المكفول) في تنفيذ التزامه، ويعتبر هذا التعهد مستقلاً عن صحة العقد الأساسي بين العميل والمستفيد.

طبيعة الكفالات البنكية:

=====

1 - تعريف الكفالة:

الكفالة البنكية أو خطاب الضمان هي أداة مالية تتيح للمستفيد الحصول على المبلغ المتفق عليه دون الرجوع إلى قدرة العميل على الوفاء، وإنما بناءً على التزام البنك نفسه.

2 - الفرق بين الكفالة وخطاب الاعتماد:

خطاب الاعتماد: يضمن الدفع مقابل المستندات المقدمة ويعتمد على عقد البيع الأساسي.

الكفالة البنكية: تضمن الوفاء بالالتزام عند إخلال المكفول بشروط العقد، وتعتبر مستقلة عن العقد الأصلي.

3 - أركان الكفالة البنكية:

1. البنك الضامن: الذي يمنح الكفالة.
2. المستفيد: الطرف المستفيد من الكفالة.
3. المكفول له (العميل): الطرف الذي يُقدّم الكفيل لضمان التزاماته.
4. المبلغ المالي: قيمة التعهد المحددة في الكفالة.
5. الشرط التعويضي: الحدث أو الوضع الذي يوجب على البنك الدفع.
6. مدة الكفالة: الفترة التي يظل فيها الالتزام قائماً.

أنواع الكفالات البنكية:

=====

1. الكفالة النهائية (Performance Guarantee): لضمان تنفيذ العقد وفق الشروط.
2. كفالة الدفع (Payment Guarantee): لضمان دفع مستحقات مالية معينة في مواعيد محددة.
3. كفالة مقدمة (Advance Payment Guarantee): لضمان استرداد المقدمات إذا لم ينفذ العميل التزامه.
4. كفالة الصيانة أو الضمان (Retention Guarantee): تغطي فترة الضمان بعد الانتهاء من المشروع لضمان جودة العمل.

المسؤولية القانونية للبنك:

=====

1. المسؤولية التعاقدية:

تنشأ إذا خالف البنك نص الكفالة أو لم يمتثل للالتزامات المتفق عليها، مثل عدم الدفع عند تحقق الشرط أو إصدار كفالة مخالفة للشروط.

2. المسؤولية التقصيرية:

تنشأ نتيجة خطأ البنك خارج نطاق العقد، مثل تأخير إصدار الكفالة أو تقديم مستندات خاطئة، وتقتضي التعويض عن الضرر الناتج.

3. انقضاء الكفالة:

تنتهي الكفالة عند:

* انتهاء مدة الكفالة.

* سداد المكفول لالتزامه.

* تحقق الشرط الموجب للدفع.

* اتفاق الأطراف على إنهاء الكفالة.

4. إعفاء البنك من المسؤولية:

يجوز للبنك التذرع بعدم الدفع في حال:

* وجود شرط صريح في الكفالة يسمح له بذلك.

* عدم مطابقة طلب المستفيد للشروط الشكلية أو الجوهرية المنصوص عليها.

أهمية الكفالات البنكية:

=====

1. تعزيز الثقة بين الأطراف: يطمئن المستفيد إلى الوفاء بالالتزام المالي أو التعاقد.

2. تسهيل التجارة الدولية: تقلل المخاطر الائتمانية وتدعم المشاريع الكبرى.

3. دعم المناقصات الحكومية: الكفالات شرط أساسي لدخول المناقصات وتنفيذ العقود.

4. تقليل المخاطر للبنك والعميل: تنظيم العلاقة القانونية والمالية بشكل واضح يحد من النزاعات.

التحديات والمخاطر:

=====

1. المخاطر القانونية: اختلاف القوانين بين الدول أو الغموض في نص الكفالة.
2. المخاطر المالية: احتمال عدم قدرة البنك على الوفاء إذا تجاوزت مسؤولياته.
3. تكاليف الكفالة: رسوم البنوك وعمولاتها المرتفعة أحياناً.
4. تعقيد الإجراءات: ضرورة التحقق من مطابقة الشروط والمستندات.

التطبيقات العملية:

=====

* ضمان تنفيذ العقود في مشاريع المقاولات الكبرى.

* ضمان دفع المستحقات للموردين والمقاولين.

* استخدام الكفالات في التجارة الدولية والمناقصات الحكومية.

* حماية البنوك والمستفيدين من المخاطر الائتمانية والتقلبات المالية.

الكفالات البنكية أداة مالية وقانونية قوية لضمان الالتزامات، ويعتمد فعاليتها على وضوح الشروط وصياغة العقد بدقة. وتعتبر مسؤولية البنك تجاه المستفيد من أهم النقاط التي تحمي حقوق الأطراف، سواء في السياق المحلي أو الدولي.

خطاب الضمان:

=====

يعرف خطاب الضمان بأنه : (تعهد مالي يصدر عن مصرف بناء على طلب احد عملائه (الا مر) بدفع مبلغ معين او قابل للتعيين الى شخص ثالث (المستفيد) اذا طلب منه ذلك وخلال فترة النفاذ ويذكر في الخطاب الغرض الذي صدر من أجله)

و يأخذ المصرف من الامر :

أ - عمولات بنسبة معينة مرتبطة بمبلغ الخطاب وفترة نفاذه.

ب - يحتسب المصرف رسوم طوابع تعود لوزارة المالية وعلى اساس مبلغ الخطاب وترسل المبالغ المتجمعة في حساب رسوم الطوابع الى وزارة المالية في نهاية كل فترة.

ج - رسوم مقطوعة للقرطاسية وللبريد.

د - تأميمات بنسب تحددھا شعبة الائتمان المصرفي في الفرع.

اما محددات المطالبة الصحيحة بخطاب الضمان فتتمثل بـ:

1 - ان تكون المطالبة ضمن المبلغ .

2 - ان تكون المطالبة ضمن الاستحقاق .

3 - ان تكون المطالبة ضمن الغرض

4 - ان توجه الى ذات الفرع الذي اصدر الخطاب .

ولا بد ان تأتي المطالبة من قبل المستفيد حصرا .اي أن الخطاب غير قابل للتظهير ونقل الملكية .

انواع خطابات الضمان :

=====

1 - خطاب الضمان الداخلي :

وهو الخطاب الذي تكون كل اطرافه داخل القطر (المصرف، الأمر والمستفيد) . وهو مهم في العقود والمناقصات الداخلية .

2 - خطاب الضمان الخارجي :

في هذا الخطاب الأمر خارجي والمستفيد داخلي وهنا يتواجد مصرفان مصرف خارجي ينقل طلب الاصدار الى المصرف المحلي الذي يصدر الخطاب ووفقاً للالية التالية:

أ - يطلب الأمر الخارجي من مصرفه في بلده اصدار خطاب ضمان بتفاصيل معينة فهو يحدد المبلغ واسم المستفيد والاستحقاق والغرض.

ب - يقوم المصرف الخارجي بإصدار خطاب ضمان لديه يسمى بالخطاب المقابل . ثم ينقل كافة التفاصيل الى المصرف المحلي (في بلد المستفيد - رب العمل) . ويطلب منه اصدار خطاب ضمان على ان يكون الطلب على كامل مسؤولية المراسل الخارجي .

ج - يتسلم المصرف المحلي الطلب ويدرسه ويتأكد من صحة المعلومات الواردة فيه ومن صحة الطلب (أي يتأكد من صحة الرقم السري للبرقية / التلكس / الايميل) (او من صحة التوقيع اذا كان الطلب بريدياً) .

د - وعلى اساس الخطاب المقابل للمراسل يقوم المصرف المحلي بإصدار خطاب ضمان ويسلمه الى المستفيد او الى الأمر اذا كان متواجدا هو او من ينوب عنه

هـ - يستحصل المصرف المحلي كل مصاريفه بالعملة الأجنبية القابلة للتحويل وبذا تكون هذه العملية من اهم مصادر تلك العملات للمصرف المحلي .

و - ان الجهة المستفيدة لا تطالب المراسل مطلقاً بل تطالب المصرف المحلي لسبب اساس وهو انها لا تعرف المراسل اصلا ولا ينبغي لها ذلك . فالمسؤول امام الجهة المستفيدة هو المصرف المحلي فقط .

إلغاء خطاب الضمان:

=====

يلغى خطاب الضمان في الحالات التالية:

- 1 - يلغى خطاب ضمان المناقصة في حالة فشل المقاول بالفوز بالعقد . اما اذا نجح فيلغى الخطاب شرط تقديم خطاب ضمان جديد وهو خطاب ضمان حسن الاداء .
- 2 - الخطاب التنفيذي يلغى بعد اتمام تنفيذ المشروع.
- 3 - خطاب ضمان السلفة يلغى تدريجياً ووفق سياق استرداد السلفة من قبل المستفيد الى ان يصل رصيده الى الصفر فيلغى . 4 - لا يجوز للمستفيد طلب دفع مبلغ اكثر من مبلغ الخطاب ولكن قد يطلب دفع مبلغ اقل من مبلغ الخطاب وفي هذه الحالة اما يبقى الخطاب نافذا بمبلغ اقل او يمدد بالرصيد المتبقي او يلغى بالكامل .

الاسبوع الثاني عشر والثالث عشر

(حق الودائع والائتمان)

الودائع :

=====

تعرف الودائع بانها (مبالغ نقدية يودعها احد الاشخاص الحقيقيين او المعنويين لدى المصرف وواجبة الدفع عند الطلب او بإنذار او في تاريخ استحقاقها لقاء فائدة معينة او بدونها وحسب الاتفاق) .

انواع الودائع :

=====

- 1 - الوديعة الوقتية :- هي المبالغ التي تودع لدى المصرف لمدة غير محدودة وللمودع الحق بسحبها حسب الطلب دون ان تمنح له اي فائدة.
- 2 - الوديعة الثابتة :- هي المبالغ التي تودع لدى المصرف لمدة ثابتة ولقاء فائدة بنسبة معينة تمنح حسب شروط الاتفاق مع الزبون .

صك الوديعة :-

=====

عندما يقوم الزبون بطلب فتح الوديعة يقوم الموظف بتهيئة صك الوديعة ويتم فيه ادراج:
اسم المودع وعنوانه والمبالغ رقماً وكتابة وتاريخ الايداع وتاريخ السحب ونسبة الفائدة ورقم تسلسل الوديعة ويتم توقيعها من قبل المخولين اضافة الى مدير المصرف.

الحوالات :

=====

تعرف الحوالة بأنها: (أمر دفع صادر عن المصرف (المحوّل) بناءً على طلب أحد عملاءه إلى فرع أو مصرف آخر سواء داخل البلد أو خارجه يسمى المصرف الدافع، يطلب فيه دفع مبلغ من المال إلى شخص معين (المستفيد)).

أطراف الحوالة:

=====

1. طالب التحويل: وهو العميل الذي يطلب من مصرفه تحويل مبلغ معين لأمر مستفيد معين محدداً طريقة التحويل، نوع العملة المراد التحويل بها، مقدارها، اسم المحول وعنوانه.
2. المصرف المحوّل: هو المصرف الذي يقوم بإصدار أمر الدفع إلى فرعه أو إلى مصرف مراسل في الخارج بدفع مبلغ معين لأمر المستفيد بناءً على طلب العميل.
3. المصرف الدافع: هو المصرف الذي يقوم بدفع مبلغ الحوالة إلى المستفيد بعد أن يتلقى هذا المصرف أمر الدفع من المصرف المحوّل.
4. المستفيد: هو الطرف الذي صدر أمر الدفع لصالحه.
5. المصرف المُغطي: هو المصرف الذي يقوم بدفع قيمة الحوالة للمصرف الدافع وذلك في الحالات التي لا يحتفظ بها كل من المصرف المحوّل والمصرف الدافع بحسابات عمليات الحوالة لدى بعضهم.

أنواع الحوالات:

=====

أولاً: الحوالات الصادرة:

1. الحوالات الصادرة الداخلية: وهي الحوالات التي تتم بين الفروع والمصارف المحلية المختلفة داخل البلد الموجود فيه المصرف المحوّل والمصرف الدافع.

2. الحوالات الصادرة الخارجية: وهي الحوالات التي يصدرها المصرف إلى فروعه أو مراسليه في المصارف الأخرى خارج البلد.

ومن أهم الأغراض التي يتم التحويل لأجلها إلى الخارج:

* الدفعات لقاء الاعتمادات المستندية.

* تحويلات السفر والسياحة.

* تحويلات الطلبة الدارسين في الخارج.

* تحويلات المعونات العائلية والمرضية.

الحوالات الواردة:

=====

هي الحوالات التي ترد إلى المصرف المحلي من فروعه أو من المصارف الأخرى المحلية أو الأجنبية ليتم دفعها إلى المستفيدين بواسطته، وقد ترد هذه الحوالات بطريق البريد العادي أو البرقي أو التلكس أو الهاتف أو السويقت.

وعند استلام الحوالة الواردة يجب مراعاة ما يلي:

1. التأكد من أن الحوالة مرسلة إلى المصرف المعني.

2. التأكد من صحة تعليمات التغطية ومعرفة المصرف المغطي ليتم قيد الحوالة عليه.

3. التأكد من صحة التوقيع المعتمد من الموظفين بالتوقيع نيابة عن المصرف المراسل.

4. وجود رقم سري مطابق في حالة الحوالات البريدية أو التلكس.

5. التأكد من صحة مبلغ الحوالة ونوع العملة.

6. اسم المستفيد وعنوانه ورقم حسابه.

7. اسم المحول.

8. تسجيل الحوالة في سجل الحوالات الواردة.

طريقة دفع قيمة الحوالات الواردة:

=====

1. إذا كان للعميل حساب لدى المصرف فتقيد الحوالة لحسابه.
2. أن يحول المبلغ إلى فروع المصرف أو إلى المصارف المحلية إذا كان للعميل حساباً لديها وذلك حسب تعليمات المصرف المحوّل.
3. أن تدفع القيمة نقداً للعميل ويتطلب الأمر إرسال دعوة حضور إلى المستفيد حسب عنوانه الوارد في الحوالة.

أنواع العملات في العالم:

=====

أ) العملات القابلة للتحويل:

هذه العملات جرى تحديدها من قبل صندوق النقد الدولي (وهو مؤسسة نقدية أممية)، ومن خصائصها أنها تصلح للتسويات الدولية أي يتم عن طريقها الدفعات الخاصة بالتجارة الدولية والتعاملات النقدية بين الدول، والصفة الغالبة لتلك العملات أنها عملات الدول الرأسمالية وفي مقدمتها الدولار الأمريكي.

ب) العملات غير القابلة للتحويل:

وهي العملات التي لا تصلح للتسويات الدولية ولا يتم تداولها عالمياً إلا وفق أسعار صرف العملات القابلة للتحويل، مثل الدينار العراقي والجنيه المصري والروبية الهندية.

الائتمان المصرفي :

=====

مفهوم الائتمان:

=====

إن الائتمان المصرفي هو الوظيفة الرئيسية الثانية للمصارف التجارية، فالمصارف تعمل أساساً على جذب الودائع (الوظيفة الرئيسية الأولى) ومنح الائتمان... ولذلك فإن المصرف التجاري لا يكمل وظيفة الوساطة المالية التي يقوم بها ولا يؤدي وظيفته الصيرفية إلا بأداء هذه الوظيفة، أي منح الائتمان.

والائتمان في مفهومه العام قيام المصرف بمنح القروض بأشكالها المتعددة والتسهيلات المصرفية المختلفة لزيائنه وللجمهور من خلال استخدام الموارد المالية المتوفرة لديه (الودائع ورأس المال والموارد الأخرى) في تمويل النشاط الاقتصادي في البلد إجمالاً. ونظير هذه الخدمة فإن المصرف يحصل على العوائد والإيرادات المختلفة التي تتمثل بصورة رئيسية بالفوائد التي يتقاضاها على القروض الممنوحة وبعض أنواع الإيرادات الأخرى.

ومن المعلوم أن الإيرادات المتأتية عن الإقراض هي المصدر الرئيسي لإيرادات المصرف التجاري وبالتالي لأرباحه. كما وإن مفهوم الائتمان بصورة مبدئية هو أنه "قابلية الحصول على ثروة أو على حق فيها مقابل الدفع في المستقبل". وكذلك هو "التبادل الحالي للبضائع والخدمات والممتلكات أو الحقوق فيها مقابل دفع القيمة المتفق عليها في المستقبل". وهو "قابلية الشخص للحصول على القيم الحاضرة مقابل الدفع المستقبلي".

مزايا الائتمان:

=====

إن المزايا التي يوفرها الائتمان للزبائن وللمصرف التجاري وللإقتصاد الوطني متعددة ومنها:

- 1 - إنه وسيلة ملائمة لنقل استعمال الأموال من شخص لآخر أي من المدخرين إلى المستثمرين الذين هم بحاجة لها لتنفيذ مشاريعهم.
- 2 - توفير الموارد المالية للمنشآت لتنفيذ الأعمال الكبرى التي لا تستطيع تهيئة المبالغ اللازمة لها لضخامتها.
- 3 - العمل على تشغيل الأموال وعدم تركها مكتنزة وعاطلة عن العمل فتستفيد منها منشآت الأعمال والأفراد وينشط عبر ذلك الإقتصاد وتزداد فرص العمل وتتصاعد وتائر الإنتاج والنمو.
- 4 - مساعدة المنشآت على استبدال موجوداتها غالية الكلفة ومواكبة التطور التكنولوجي.
- 5 - تمكين المنشآت من الإدارة المالية الأكفاء لمواردها المالية في تنسيق تسديد القروض وإدارة التدفقات النقدية والسيولة بكفاءة.
- 6 - يعد الائتمان أقل كلفة من الأموال المملوكة بسبب ميزاته الضريبية واعتبارات أخرى.

7 - يتيح المجال للمنشآت لتكييف مواردها المالية وفق احتياجاتها ووفق متطلبات التشغيل وأغراضها.

8 - لا يترتب على المنشآت المقترضة تدخل المقرضين في شؤونها.

9 - استقلال التخطيط والتفكير في استخدام الأموال عن التنفيذ الفعلي (استقلال الملكية عن الإدارة).

10 - الائتمان ميدان تستطيع السلطة النقدية أن تمارس فيه أدوات السياسة النقدية للتحكم بالاقتصاد الوطني ومعالجة اختلالاته وتوجيهه الوجهة المطلوبة.

11 - يساعد في استحداث وسائل دفع إضافية إلى جانب النقود القانونية تتناسب كمياً ونوعياً مع متطلبات الاقتصاد الوطني وحاجاته.

المخاطر الائتمانية Credit Risks:

=====

تعرف المخاطر على أنها "التعرض إلى الخسارة" أو هي "فرصة لحدوث أمر غير ملائم واحتمال تعرض مالكي المنشأة إلى فقدان قيمة استثماراتهم". وفي العمل المصرفي هناك مخاطر متعددة أبرزها ما يتعلق بالمخاطر المحيطة بعمليات الاقتراض والتي يُصطلح عليها بـ "المخاطر الائتمانية".

وإن هذه المخاطر قد تقود المصارف إلى الإفلاس أو على الأقل التعرض لخسارة كبيرة، ولذلك فإن دراسة القروض والائتمان تقتزن عادة بدراسة المخاطر المحيطة بهما، والتي يمكن تفصيلها كما يلي:

1- المخاطر النكول Default Risk:

وهي احتمال عدم تسديد المقرضين للقروض التي منحهم إياها المصرف وفوائدها، وهذه هي أهم المخاطر التي تجابهها المصارف، ولذلك تهتم المصارف بدراستها وتتأني وتتوقى في منح القروض إلا بعد التأكد من قدرة المقرضين على التسديد.

وهي أهم المخاطر التي تجابه المصارف. لذا تلجأ المصارف لأخذ الضمانات الكافية وفرض أسعار فائدة تتناسب مع مقدار المخاطرة.

2 - مخاطر أسعار الفائدة Interest Rate Risk:

ناتجة عن تقلب أسعار الفائدة بالارتفاع أو الانخفاض . فإذا منح المصرف قرضاً بفائدة معينة ثم ارتفعت أسعار الفائدة، سيتعرض لخسائر كبيرة . وكذلك إذا دفع فوائد عالية على الودائع ثم انخفضت أسعار الفائدة على القروض فإنها تعرض المصرف الى خسائر إضافية ايضاً .

3 - مخاطر أسعار الصرف Exchange Rate Risks:

ناجمة عن تقلبات أسعار العملات الأجنبية، مما قد يعرض المصرف لخسائر كبيرة إذا انخفضت أسعار صرف العملات الأجنبية التي في حوزته أو القروض الممنوحة بها أو استلمها بالعملات الأجنبية.

4 - المخاطر السوقية Market Risks:

وهي مخاطر تقلبات الأسعار التي تؤثر على الموجودات التي يملكها المصرف، سواء كانت موجودات مادية أو مالية.

5 - مخاطر السيولة Liquidity Risks:

تنشأ لأن المصارف تتمول عادة بودائع قصيرة الأمد وتمنح قروضاً لمدد أطول تكون عادة أقل سيولة . فإذا لجأ المودعون لسحب ودائعهم بسرعة، قد يواجه المصرف خطر الإفلاس مما يدفع المصرف الى الحذر من هذه المخاطرة إذا لم يحتفظ بسيولة كافية وتوظيف مواردها المالية في القروض قصيرة الأمد او الاستثمارات ذات سيولة عالية.

السياسة الإقتراضية Lending Policy:

=====

يعد منح القروض النشاط الأساسي للمصرف التجاري لتوظيف أمواله وتحقيق العوائد. وان هذا النشاط لكي يكون مجدياً يجب أن تتم هذه العملية وفق سياسة محددة وواضحة ومنهج مرسوم بدقة وعلى وفق قواعد الالتزام بها . وان هذه كلها ترسم السياسة الاقتراضية التي تختلف من مصرف لآخر وفق الظروف المحيطة به ووفق امكاناته المالية ووفق طبيعة ادارته وتوجهاتها وفلسفتها .

أن السياسة الاقتراضية للمصرف ينبغي ان تكون مكتوبة ومحددة كي يطلع عليها العاملون في اقسام الائتمان والموظفون الآخرون والجهات الرقابية.

أهداف السياسة الإقتراضية:

=====

1 - الحفاظ على سلامة القروض التي يمنحها المصرف.

2 - تحقيق العوائد المجزية والمرضية.

3 - تأمين الرقابة المستمرة على عمليات الإقراض.

4 - تزويد العاملين في أقسام الائتمان بالمعلومات اللازمة لأداء عملهم بما يتوافق مع أهداف المصرف.

5 - منح القروض على أسس موحدة ومتجانسة.

التسهيلات المصرفية:

=====

وهي أهم الخدمات التي يقدمها الجهاز المصرفي لزيائنه وللاقتصاد الوطني وتشمل الائتمان بأنواعه المختلفة النقدية والتعهدية.

ومن خلال التسهيلات المصرفية تناسب رؤوس الأموال والموارد المالية من الجهاز المصرفي بعد أن يكون قد جمع تلك الموارد من خلال الودائع المختلفة والموارد الأخرى ((رأس المال والاحتياطيات والأرباح المحتجزة)) فيتم احتجازها وتوظيفها في ميادين التوظيف المختلفة للقطاعات الاقتصادية في البلد وإذا ما قام الجهاز المصرفي بوظيفته تلك بكفاءة فإنه سيقوم بدور فاعل في تنشيط الاقتصاد الوطني وتزويده بحاجته من الموارد المالية.

ويمكن إدراك أهمية التسهيلات المصرفية من خلال النظر إليها على أنها الجانب الآخر من مهام الجهاز المصرفي التي تتلخص في جانبين مهمين هما جذب وتعبئة الموارد ومنح الائتمان، فوظيفة منح الائتمان تتجسد من خلال التسهيلات المصرفية.

أما أهمية التسهيلات للمصرف نفسها فإنها المصدر الرئيسي لأرباحه إذ أن الائتمان (التسهيلات المصرفية) يعود على المصرف بموارد مالية كبيرة تمثل في الفوائد المقبوضة التي تفرض على مختلف التسهيلات المصرفية.

العوامل المؤثرة على قدرة الإقراض:

=====

يعمل كل مصرف على توظيف موارده من خلال الإقراض بأقصى قدر ممكن لكي يحقق أقصى أرباح ممكنة إلا أن لكل مصرف حدوداً لقابليته على الإقراض وذلك يعود إلى العوامل التالية:

- 1 - حجم الودائع: إذ أن مقدار ما يرد إلى المصرف من ودائع يحدد مقدار ما يمكن له أن يمنحه من قروض، فكلما زاد حجم الودائع زادت قدرة المصرف على منح قروض كبيرة ومتنوعة والعكس صحيح. إليك النص المستخرج من الصفحة المرفقة، وهو استكمال للنقاط المتعلقة بالعوامل المؤثرة على قدرة الإقراض للمصارف:
- 2 - سلوك الودائع: والمقصود بسلوك الودائع مدى تذبذبها أو ثباتها أو استقرارها، فإذا كانت الودائع مستقرة يمكن للمصرف الاطمئنان إلى منح قروضاً كبيرة طويلة الأمد.
- 3 - أنواع الودائع: إن الودائع هي في الأغلب إما ثابتة أو جارية أو توفير، وإن نوع الوديعة يؤثر على طبيعة قرض المصرف. فالودائع الجارية تكون عرضة للسحب بدون إنذار ولذلك فإن كون غالبية ودائع المصرف من النوع الجاري يحد من قدرته على منح قروض طويلة الأمد. أما الودائع الثابتة أو التوفير فإنها أكثر استقراراً مما يعطي للمصرف قدرة على أن يمنح قروضاً كبيرة وطويلة الأمد.
- 4 - الطلب على القروض: فإذا كان الطلب على القروض كبيراً في أوقات الانتعاش الاقتصادي فإن ذلك يؤدي إلى قيام الجهاز المصرفي بمنح قروض كبيرة، أما في حالة انحسار الطلب في أوقات الانكماش الاقتصادي أو الكساد فإن قدرة المصارف على الإقراض ستتأثر سلباً.
- 5 - معدل أسعار الفائدة: إذ كلما ارتفعت أسعار الفائدة فإن ذلك يؤدي إلى تردد الزبائن في طلب القروض، أما في حالة انخفاض أسعار الفائدة فإن ذلك سيشجع الزبائن على الاقتراض.
- 6 - المنافسة بين المصارف نفسها وبينها وبين المؤسسات المالية الأخرى التي تقوم أيضاً بمنح الائتمان كصناديق التوفير وشركات التأمين وصناديق التقاعد وغيرها.
- 7 - سياسة إدارة المصرف وطبيعة إدارتها وفلسفتها في منح الائتمان أو ما يطلق عليه السياسة الإقراضية للمصرف.
- 8 - كفاءة وقدرة موظفي المصرف.

تصنيف الزبائن (العملاء):

=====

يصنف زبائن المصرف وفق معايير محددة وهذا التصنيف يتم إما لأغراض إحصائية أو لتحديد القطاعات التي ينبغي على المصرف أن يوجه الائتمان نحوها أو لاعتبارات قانونية أو نتيجة طلب جهات أخرى كالسلطة المالية أو السلطة النقدية أو تصنيف العملاء بسبب اختلاف متطلبات التعامل مع كل صنف على حدة.

من حيث الطبيعة القانونية: يصنف الزبائن إلى:

1 - الأفراد.

2 - الشركات.

3 - الجمعيات.

4 - الجهات الرسمية.

من حيث القطاع الاقتصادي يصنف الزبائن إلى:

1 - الزراعة.

2 - الكهرباء والماء والغاز.

3 - الصناعة.

4 - التشييد.

5 - القطاع المالي: (مصارف – شركات تأمين – مؤسسات مالية أخرى).

6 - قطاع الخدمات.

7 - الأفراد.

وكذلك يصنف الزبائن من حيث القطاع الاقتصادي إلى:

1 - الاشتراكي.

2 - الخاص.

3 - الأجنبي.

الأهلية ومصادر المعلومات:

=====

الأهلية الانتمائية هي امتلاك الزبون للشروط التي تمكنه أو تؤهله للحصول على الائتمان أو التسهيلات المصرفية.

فبالنسبة للأفراد:

1 - أن يكون بالغاً عاقلاً غير محكوم عليه بجناية أو جنحة مخلة بالشرف.

2 - أن يتمتع بالجنسية العراقية.

3 - أن يكون ممن يمارسون أحد أنواع النشاط الاقتصادي وله محل تجاري.

4 - أن يقدم الضمانات اللازمة للتسهيلات التي تمنح له.

5 - أن يكون من زبائن المصارف أو الذين تعاملوا معه أو من المعروفين لديه ومن ذوي السمعة الحسنة.

أما بالنسبة للمؤسسات والشركات فإن الشروط التي حددها هي:

1 - أن تكون مؤسسة وفق القانون وأن تقدم عقد التأسيس المصدق قانوناً على أن يتضمن نصوصاً واضحة تتيح لها الإقراض والاقتراض.

2 - أن تقدم النظام الداخلي الذي يوضح نوع نشاطها الاقتصادي وكيفية تمويلها والقدرة والاتفاق على الإقراض أو الاقتراض والتعامل مع المصارف وفق الحسابات الجارية معها.

3 - أن يحدد الأشخاص المخولين بالتعامل مع المصارف وأن تحدد صلاحياتهم بوضوح.

مصادر المعلومات الانتمائية:

=====

إن المعلومات الانتمائية هي المعلومات التي يطلبها المصرف وتكون ضرورية ولازمة وعلى أساسها يحدد المصرف ويتخذ قراره بمنح أو عدم منح التسهيلات للزبون وكذلك مقدار ونوع وأمد التسهيلات التي تمنح، وتدور المعلومات الانتمائية حول وظيفة المقترض وظروفه الاقتصادية وشخصيته ومركزه المالي ومقدار ما يمتلكه من موجودات وكذلك سلوكه وسمعته وتعامله السابق مع المصارف ومع

رجال الأعمال الآخرين. وتبذل المصارف جهوداً كبيرة لجمع هذه المعلومات نظراً لأنها لا تعرف عن زبائنها إلا القليل ولذلك فلا بد لها أن تعمل على الحصول على معلومات متنوعة عنه وهي تعتمد في جمعها المعلومات على مصادر عديدة من أهمها:

- 1 - مقابلة الزبون: إذ يجري المسؤولون مقابلة مع الزبون للتعرف عليه شخصياً ووضع تصور أولي عن شخصيته وسلوكه ونواياه والتعرف على طبيعة عمله وأغراضه من الحصول على التسهيلات، ويتم من خلال المقابلة تزويده بالاستثمارات العديدة التي تتضمن مختلف المعلومات عنه.
- 2 - سجلات المصرف: إن الزبائن الذين يطلبون الحصول على التسهيلات المصرفية هم في الغالب من زبائن المصرف ولذلك فإن لكل منهم أضيابير ومعلومات أولية عنهم لاسيما حساباتهم الجارية والتوفير وغيرها ولذلك يرجع المصرف إلى سجلاته للحصول على معلومات عن الزبائن وعن تعاملهم السابق مع المصرف.
- 3 - التقارير المالية: تطلب المصارف من الأفراد أو الشركات تقديم تقارير مالية مفصلة عن نشاطها تتضمن الميزانيات المصنفة والحسابات الختامية وغيرها والحصول منها على معلومات هامة ك رأس المال والأرباح والموجودات والقروض وغيرها.
- 4 - الغرف التجارية والصناعية: وهذه الجهات لديها معلومات عن أنشطة الزبائن يمكن الاستفادة منها لجمع المعلومات عنهم.
5. منشآت المعلومات الانتمائية: وهذه المنشآت متخصصة بجمع المعلومات عن رجال الأعمال والتي يمكن أن تزود المصارف بحاجتها من معلومات عن كل زبون.
6. رجال الأعمال الآخرين: يمكن التعرف على أسلوب تعامل الزبون مع الآخرين وعلاقاته التجارية والصناعية مع أقرانه أو مع المجهزين والموردين والتجار والصناعيين.

إجراءات طلب التسهيلات المصرفية:

=====

عندما يرغب الزبون بالحصول على تسهيلات مصرفية فإنه يتقدم بطلب التسهيلات من مدير مصرف وفق الأنواع التي يريدها وبعد مقابلة من قبل المدير أو موظف التسهيلات وإبداء الموافقة المبدئية يطلب منه ملئ استمارة أولية تتضمن معلومات عامة عنه مثل الاسم والجنسية بموجب الوثائق الرسمية ثم يثبت العنوان ورقم الهاتف وتفاصيل عن موجوداته مثل الأملاك، الأسهم، السندات، النقد، البضاعة والكمبيالات التي يجوزها التأمينات (على الاعتمادات وخطابات الضمان).

وينبغي إثبات كل ذلك بوسائل إثبات أو وثائق ما والتي يجب أن تثبت بإبراز شهادات الاسم والبضاعة بموجب التأمين الخ... كما تتضمن الاستمارة مطلوبات الآخرين كمقدار ديونه للمصارف والكمبيالات الموقعة من قبله كمدين والبضائع الموجودة لديه كذمة للآخرين. كما تتضمن الاستمارة نوع ومقدار التسهيلات التي يطلبها الزبون وتتضمن الاستمارة حقول ومعلومات عن الأشخاص الذين يتعامل معهم وما إذا كان قد أجرى تأميناً على حياته وعلى أملاكه ونوع هذا التأمين.

وبعد ملئ الاستمارة يقوم المصرف بإجراءات أخرى مثل جمع المعلومات الانتمائية عن الزبون وفق وسائل المصرف الخاصة به ومن المصادر التي سبق أن ذكرناها ثم تفتح الإدارة العامة لغرض تزويد المصرف (الفرع) بما يتوفر لديها من معلومات لدى شعبة المعلومات الانتمائية في الإدارة العامة ثم يجري الكشف عن أملاك وموجودات الزبون وتطلب المستندات الثبوتية منه. إليك النص المستخرج من الصفحة الثانية التي أرفقتها، وهو يمثل تكملة لإجراءات التسهيلات المصرفية وبداية لشرح أنواعها:

وتُنظَّم له إضبارة خاصة وبعد إكمال الإجراءات تقترح التسهيلات التي ستمنح له وفق تقديره المالي الذي يحدده الفرع، ومن ثم تُفَاتِح الإدارة العامة لغرض الحصول على موافقتها إن كان مقدار التسهيلات خارج حدود صلاحية الفرع، أما إذا كانت من صلاحية الفرع فإنها تمنح له بموافقة مدير الفرع ثم يجري إعلام الإدارة العامة بذلك لغرض تثبيت تلك التسهيلات لديها، وتتضمن كذلك نوع الضمانات التي سيقدمها للمصرف في حالة منحه التسهيلات كضمانات عقارية أو أسهم أو كعملاء معروفين لدى المصرف.

أنواع التسهيلات المصرفية:

=====

تُقسَم التسهيلات المصرفية إلى نوعين:

1. النقدية: أي التي تتضمن قيام المصرف بوضع مبالغ نقدية فعلية بتصرف الزبون يستطيع سحبها وقتما شاء وبالمقادير المحددة له على أن يسدها في آجال متفق عليها وبأسعار الفائدة السارية وهي:

أ- الخصم: ويدعى القطع، وقد عرفه قانون التجارة العراقي رقم 30 لسنة 1984 بأنه "اتفاق يتعهد المصرف بمقتضاه بأن يدفع مقدماً قيمة ورقة تجارية أو أي مستند آخر قابل للتداول إلى المستفيد مقابل نقل ملكيته إلى مصرف مع التزام المستفيد برد القيمة إلى المصرف ما لم يدفعها المدين الأصلي" ((المادة 238)).

وعندما يقرر المصرف مقدار التسهيلات الممنوحة في مجال الخصم يستطيع الزبون أن يقدم الكمبيالات التي لديه للمصرف لكي يعطيه مبلغها بعد اقتطاع الفوائد والعمولات وعند حلول أجل الكمبيالة يقوم الزبون بتسديدها بنفسه أو أن يقوم الكفيل أو المدين فيها بذلك، ويكون قيدها عن الخصم....

إليك النص المستخرج من الصفحتين اللتين أرفقتهما، واللّتين تتناولان بقية إجراءات منح التسهيلات، تعريف "الخصم"، والقيود المحاسبية المتعلقة به، بالإضافة إلى شرح "الحسابات الجارية المدينة":

تتمة إجراءات منح التسهيلات

وتُنظَّم له إضبارة خاصة وبعد إكمال الإجراءات تقترح التسهيلات التي ستمنح له وفق تقديره المالي الذي يحدده الفرع. ومن ثم تُفَاتِح الإدارة العامة لغرض الحصول على موافقتها إن كان مقدار التسهيلات خارج حدود صلاحية الفرع. أما إذا كانت من صلاحية الفرع فإنها تمنح له بموافقة مدير الفرع ثم يجري إعلام الإدارة العامة بذلك لغرض تثبيت تلك التسهيلات لديها. وتتضمن كذلك نوع الضمانات التي سيقدمها للمصرف في حالة منحه التسهيلات كضمانات عقارية أو أسهم أو كعملاء معروفين لدى المصرف.

أنواع التسهيلات المصرفية:

=====

تقسَم التسهيلات المصرفية إلى نوعين:

1. النقدية: أي التي تتضمن قيام المصرف بوضع مبالغ نقدية فعلية بتصرف الزبون يستطيع سحبها وقتما شاء وبالمقادير المحددة له على أن يسدها في آجال متفق عليها وبأسعار الفائدة السارية وهي:

أ- الخصم: ويدعى القطع، وقد عرفه قانون التجارة العراقي رقم 30 لسنة 1984 بأنه "اتفاق يتعهد المصرف بمقتضاه بأن يدفع مقدماً قيمة ورقة تجارية أو أي مستند آخر قابل للتداول إلى المستفيد مقابل نقل ملكيته إلى مصرف مع التزام المستفيد برد القيمة إلى المصرف ما لم يدفعها المدين الأصلي" ((المادة 238)).

وعندما يقرر المصرف مقدار التسهيلات الممنوحة في مجال الخصم يستطيع الزبون أن يقدم الكمبيالات التي لديه للمصرف لكي يعطيه مبلغها بعد اقتطاع الفوائد والعمولات.

وعند حلول أجل الكمبيالة يقوم الزبون بتسديدها بنفسه أو أن يقوم الكفيل أو المدين فيها بذلك.

ب- الحسابات الجارية المدينة (المكشوف):

وهو مبالغ يخصصها المصرف كتسهيلات في الحساب الجاري للزبون يستطيع أن يسحبها وقتما يشاء بما يتجاوز رصيد الحساب الدائن، بحيث يتحول الحساب إلى مدين بالمبالغ المسحوبة. وتحتسب الفائدة على الرصيد المدين للفترة التي يبقى فيها مديناً، وتحتسب الفائدة على الرصيد المدين بالأيام. أي أن الرصيد إذا ظل مديناً لمدة يومين ثم أصبح دائناً فأن الفائدة تحتسب على الرصيد المدين فقط ليومين، وبذلك يستفيد الزبون من الدفعات التي يغتتمها أو يودعها في حسابه الجاري لتقليل الفوائد. فكلما أودع مبلغاً جديداً فأن الرصيد المدين يقل أو يتحول إلى رصيد دائن فتقل الفوائد المحتسبة.

وتقوم المصارف عادة بعزل الحسابات الجارية المدينة عن باقي الحسابات الجارية الدائنة لتمييزها ولأغراض إحصائية. ولا بد أن نشير إلى أن قانون التجارة العراقي قد عرض الحسابات الجارية المدينة في مادته (249) كما يلي

أولاً: الاعتماد للسحب على المكشوف عقد يضع المصرف بمقتضاه تحت تصرف المستفيد مبلغاً من النقود لمدة معينة أو غير معينة.

ثانياً: يستحق المصرف عمولة سنوية مقطوعة بالإضافة إلى الفوائد الاتفاقية لقاء الاعتماد للسحب على المكشوف.

ت- التسليفات الأخرى: وتشمل القروض والسلف التي تمنح كحالات محددة ومؤقتة أي أنها تمنح لمرة واحدة ولغرض محدد كالسلف التي تمنح للمقاولين أو التجار لتمويل عمليات تجارية طارئة أو مقاولات، وهذه تتم وفق شروط تحدد بالتفاوض والاتفاق بين المصرف والزبون حول مبلغ القرض أو السلفة ومدته والضمانات المطلوبة وشروط التسديد وغير ذلك.

2- التعهيدة: وهي التسهيلات التي لا تتضمن دفعاً مباشراً للمبالغ النقدية وإنما تعهد بالدفع مستقبلاً عند تحقق ظروف معينة وشروط يتفق عليها،

الاسبوع الرابع عشر والخامس عشر

(الحساب الجاري وحساب التوفير)

أولاً: الحساب الجاري:

=====

الحساب الجاري عقد يتفق بمقتضاه شخصان على أن يقيدا في حساب، عن طريق مدفوعات متبادلة ومتداخلة، الديون الناشئة عن العمليات التي تتم بينهما من تسليم نقود أو أموال أو أوراق تجارية قابلة للتمليك وغيرها، وأن يستعوضا عن تسوية هذه الديون عن كل دفعة على حدة بتسوية نهائية ينتج عنها رصيد الحساب عند غلقه.

شروط فتح الحساب الجاري:

=====

1. أن يكون عراقي الجنسية ومقيماً في العراق.

2. أن يكون قد أكمل 18 سنة من عمره.

3. أن يكون معروفاً لدى المصرف أو بواسطة كفيل لديه حساب جاري بنفس المصرف.

4. أن يملك هوية غرفة تجارة بغداد.

5. موافقة المدير بفتح الحساب.

أنواع الحسابات الجارية:

=====

(1) الحساب الجاري الدائن:

هو حساب جاري اعتيادي يتم فتحه من قبل المصرف، ويقوم صاحبه بالإيداع فيه والسحب منه بحدود الرصيد الدائن، ولا يُسمح بالتجاوز.

(2) الحساب الجاري المدين:

هو حساب جاري يمكن لصاحبه السحب منه بمبالغ أكثر من المبالغ المودعة، ويقتصر استعمال هذه الحسابات على الأشخاص الذين يقرر المصرف منحهم التسهيلات المصرفية وفق كفاءتهم المالية. ويحتسب المصرف فائدة على المبلغ المستعمل من التسهيلات الممنوحة، وهذا ما يُسمى بالسحب على المكشوف.

طرق الإيداع والسحب من الحساب الجاري:

=====

أولاً: الإيداع في الحساب الجاري:

أ) الإيداع النقدي: يتم عن طريق:

* تنظيم استثمار الإيداع النقدي (نموذج جاري) بنسختين من قبل العميل صاحب الحساب أو وكيله.

* يراجع الزبون موظف الكاونتر لتسجيل الاستثمار.

* تسليم الاستثمار بنسختين إلى أمين الصندوق مع المبلغ.

* يستلم أمين الصندوق النقد ويختتم النسخة الأولى وتسلم إلى قسم الجاري، والنسخة الثانية إلى الزبون.

* يستلم موظف الكاونتر النسخة الأولى من مستلم الايداع لترحيلها على الحاسبة.

ب) الإيداع بشيكات (المقاصة):

هو الإيداع بصكوك مسحوبة على المصرف نفسه أو على مصرف آخر، ويتم:

* تنظيم استمارة الإيداع بنسختين.

* تطهير كافة الشيكات من قبل الزبون.

* تدقيق الاستمارة ومطابقتها مع المبلغ من قبل الموظف.

ثانياً: السحب من الحساب الجاري:

1. السحب بموجب شيك: يتم باستخدام دفتر الصكوك الذي يزود المصرف به الزبون، ويحتوي على رقم الحساب واسم الزبون.

2. السحب بموجب قيد تسوية: يتم عبر مستند تسوية داخلي لتقييد مبلغ على حساب آخر (مناقلة حسابية).

3. مستند صرف نقدي: وهو قيد مدين يتم بموجبه السحب من حساب الزبون عند وجود التزامات مالية على الزبون مثل:

* أجور القطع

* إصدار خطابات الضمان

* فتح الاعتماد المستندي

ما هو الشيك أو الصك؟

=====

الشيك أو الصك هو ورقة تجارية تتضمن أمراً بالدفع موجهاً من صاحب الحساب الجاري إلى المصرف المفتوح لديه الحساب، بدفع مبلغ معين إلى شخص معين هو المستفيد أو لحامل الشيك.

يحتوي الصك على المعلومات التالية:

1. تاريخ التنظيم

2. مكان التنظيم

3. اسم وتوقيع صاحب الحساب

4. اسم المستفيد

5. اسم المصرف والفرع ورقم الفرع

أهمية الصك ووظيفته:

=====

1. من أكثر الأوراق التجارية سهولة في الاستخدام في العمل التجاري.
2. أداة لسحب الودائع المصرفية لمصلحة الساحب نفسه.
3. أداة وفاء تغني عن استعمال النقود في المعاملات فيدل ان يفي المدين لدائنه المبلغ مباشرة يحرر له صكا بالمبلغ.
4. وسيلة إثبات قانونية في حال عدم وجود رصيد كافٍ، حيث يمكن للمستفيد طلب استشهاد بعدم كفاية الرصيد لإقامة دعوى قضائية.

ثانياً: حساب التوفير:

=====

الهدف الأساسي من حساب التوفير هو التوفير ، وليس التداول اليومي كما في الحساب الجاري.

تعريفه:

هو حساب تحت الطلب يجوز للعميل تحريكه في أي وقت سحباً وإيداعاً، ولا يخضع لمدة محددة، ويمكن فتحه بفائدة أو بدون فائدة.

أهداف حساب التوفير:

=====

1. التوفير بالنسبة لصاحبه.
2. دعم سياسة منح الائتمان المصرفي.
3. تشجيع الادخار عبر منح فائدة سنوية.

شروط فتح حساب التوفير:

=====

* يجوز فتحه باسم شخص واحد أو شخصين مجتمعين.

* يمكن فتحه باسم الأمي أو الأعمى لقاء تقديم صورتين مع بصمة الإبهام وشهادة شاهدين.

* أن يكون صاحب الحساب قد أكمل 18 سنة وكامل الأهلية.

* يجوز فتحه باسم القاصر أو ناقص الأهلية من قبل الولي الجبري.

* يفتح للجهات الحكومية بعد تقديم المستندات.

* أن يكون ضمن الرقعة الجغرافية للمصرف.

* وجود كفيل لديه حساب بنفس الفرع.

* موافقة المدير المختص ومدير المصرف.

دفتر التوفير:

=====

يسلم للعميل بعد فتح الحساب وملئ الاستمارة (الفتح) وبعد اتمام عملية فتح الحساب يزود المصرف صاحب الحساب دفترا يسمى دفتر التوفير، وتسجل فيه:

* الإيداعات

* السحوبات

* الفوائد

المعلومات الواجب توفرها في دفتر التوفير:

=====

* اسم المصرف والفرع ورقم الفرع

* اسم وعنوان الزبون وصورته

* رقم الحساب

* حقول الإيداع والسحب والتوقيع من قبل المحولين

طرق الإيداع في حساب التوفير:

=====

1. نقداً

2. بموجب صك

3. حوالا

4. مناقلة داخل الفرع من حساب الى آخر

طرق السحب من حساب التوفير:

=====

ان عملية السحب تكون بطريقتين:

1) السحب النقدي:

* تنظيم مستند سحب نقدي

* توقيع صاحب الحساب او من يمثله قانونيا

* ترحيل القيد على الحاسبة ويتم سحبه من الحساب ويوقع من قبل المخولين (أ- ب) ويرسل الى امين الصندوق

* صرف المبلغ بعد التأكد من الهوية وتوقيع المخولين من قبل امين الصندوق

2) السحب غير النقدي:

* تنظيم قيد مزدوج للسحوبات التي تتم داخل الفرع وبين حسابات

* نقل مبلغ من حساب التوفير إلى حساب آخر

* تدوين جميع العمليات في دفتر التوفير بعد تأشيرها على الحاسبة وتوقيعها من قبل المخولين

غلق حساب التوفير:

=====

غلق الحساب اما يكون:

1. بطلب الزبون.
2. وفاة صاحب الحساب.
3. انخفاض الرصيد إلى أقل من 1000 دينار.
4. بقرار من الإدارة العامة لاسباب يوضحها مدير الفرع.
5. نقل الحساب إلى فرع آخر وسحب الرصيد المتبقي وغلق حسابه.

الاسبوع السادس عشر والسابع عشر

(خلق النقود القانونية والنقود الودائع)

مفهوم خلق النقود القانونية ونقود الودائع:

النقود القانونية: يختص البنك المركزي وحده بالقدرة على خلقها وإصدارها وفقاً لشروط محددة.

نقود الودائع (النقود الائتمانية أو الكتابية): هي نقود غير مادية، توجد فقط في السجلات المحاسبية ويتم تداولها عبر الشيكات. تنفرد البنوك التجارية بقدرتها على خلق هذا النوع من النقود من خلال وظيفة قبول الودائع ومنح القروض.

أساس العملية: تعتمد قدرة البنوك على توليد الودائع على ثقة الأفراد (المودعين والعملاء) في النظام المصرفي وقبول الدائنين للشيكات لتسوية ديونهم، ويرتبط ذلك بمدى الوعي المصرفي لدى المجتمع.

التطور التاريخي لوظيفة البنوك التجارية:

مرت قدرة البنوك على خلق النقود بثلاث مراحل تاريخية رئيسية:

***مرحلة الحراسة:** كانت وظيفة البنوك تقتصر على قبول المبالغ النقدية لحراستها وحفظها فقط مقابل عمولة، مع التزام البنك بالاحتفاظ بالوديعة كاملة دون التصرف بها أو إقراضها.

***مرحلة اكتشاف نمط السحب:** لاحظت البنوك أن عدداً قليلاً فقط من المودعين يستردون ودائعهم في نفس الوقت، مما يعني بقاء أغلبية الودائع مكدسة داخل البنك دون استخدام. من هنا نشأت فكرة استثمار هذه الودائع الراكدة عن طريق إقراضها للعملاء مقابل فائدة، فتحوّلت العمولة من المودع إلى المقترض، وأصبح البنك يحقق ربحاً من الفرق بين فائدة الإيداع وفائدة الإقراض.

***مرحلة الإقراض وخلق الودائع:** أصبحت البنوك تقرض كل من يتقدم إليها وتتوفر فيه الشروط، ولم يعد الإقراض يتم من أموال المودعين فحسب، بل من خلال فتح حسابات جارية جديدة للمقترضين (أي خلق وديعة جديدة من العدم بمجرد منح القرض).

دور البنك التجاري وموازناته الذكية:

البنك التجاري ليس وسيطاً محايداً، بل يسعى لتحقيق الأرباح عبر الإقراض. ولكنه يواجه التزاماً دائماً بالاستجابة لطلبات السحب الفورية من المودعين؛ لذلك يقوم دائماً بالموازنة بين أمرين:

***توقع حجم السحوبات:** يثق البنك (بناءً على التجربة) أن المودعين لن يطلبوا أموالهم دفعة واحدة، وأن عمليات الإيداع اليومية غالباً ما تغطي السحوبات اليومية. وإذا حدثت ظروف طارئة، يلجأ البنك المركزي لتغطية السحب المفاجئ.

***توزيع السيولة:** يوازن البنك بين الاحتفاظ بنقود سائلة في خزائنه لمواجهة السحوبات المتوقعة، وبين الجزء المخصص للإقراض والاستثمار لتحقيق الربح.

فرضيات وآلية خلق النقود في النظام المصرفي:

تستند عملية التوسع النقدي وتوليد الودائع داخل النظام المصرفي إلى عدة فرضيات:

***النظام ككتلة واحدة:** يُفترض أن جميع البنوك التجارية في الدولة تعمل كأنها بنك واحد ذو فروع متعددة.

***الاحتياطي النقدي:** يلتزم كل بنك بتحويل نسبة معينة من أي وديعة تصل إليه إلى البنك المركزي كـ (احتياطي قانوني إجباري)، ولا يحق له إقراض هذا الجزء.

***استمرار التداول المصرفي:** يُفترض أن جميع الساحبين والمودعين يتعاملون بال شيكات والحسابات الجارية، مع غياب التسرب النقدي (أي أن الأموال المقترضة تعود مجدداً لتودع في فرع آخر أو بنك آخر دون أن تُحتجز كسيولة نقود في جيوب الأفراد).

***تسلسل العملية:** عندما يمنح البنك الأول قرضاً، يقوم المقترض بإنفاقه، فيقوم المستلم بإيداع هذا المبلغ في البنك الثاني. يقوم البنك الثاني باستطاعته اقتطاع الاحتياطي القانوني وإقراض الباقي لشخص آخر، وتستمر هذه الدورة من بنك إلى آخر. ومع كل جولة، تتضاءل المبالغ المتاحة للإقراض تدريجياً بسبب اقتطاع الاحتياطي في كل مرة، حتى تصل العملية في النهاية إلى الصفر. بنهاية هذه الدورة، يتضاعف حجم الودائع الكلي في النظام المصرفي ليصبح أكبر بكثير من الوديعة الأصلية الأولى، ويُطلق على نسبة هذا التوسع اسم (مضاعف الائتمان).

مفهوم التسرب النقدي وأثره:

التسرب النقدي: هو خروج النقود القانونية من النظام المصرفي وعدم عودتها إليه على شكل وادئع.

يحدث هذا نتيجة ضعف الوعي المصرفي، أو عدم انتشار الثقافة البنكية، حيث يفضل الأفراد الاحتفاظ بالسيولة النقدية في بيوتهم وجيوبهم لتسوية معاملاتهم بدلاً من الشيكات.

الأثر: كلما زادت نسبة التسرب النقدي خارج البنوك، قلّت قدرة النظام المصرفي على خلق نقود الودائع ومنح الائتمان (علاقة عكسية).

العوامل المؤثرة على توليد نقود الودائع:

هناك عدة عوامل عملية تصع قيوداً وحدوداً على قدرة البنوك على خلق النقود:

- 1- **حجم الودائع الأولية:** ترتبط بعلاقة طردية؛ فكلما زاد حجم الودائع الأساسية التي يدخلها الأفراد للنظام المصرفي (بسبب زيادة عدد المودعين أو الوعي المصرفي)، زادت قدرة البنوك على توليد الودائع المشتقة.
- 2- **نسبة الاحتياطي النقدي:** ترتبط بعلاقة عكسية؛ فكلما رفع البنك المركزي نسبة الاحتياطي القانوني المفروض على البنوك، انخفضت قدرتها على خلق الودائع والإقراض. وتختلف هذه النسبة من دولة لأخرى حسب التطور الاقتصادي، وتتأثر بالمواسم السنوية (كالأعياد والإجازات) التي يزداد فيها الإنفاق النقدي.
- 3- **الاحتياطي الاختياري:** قد تحرص البنوك -بناءً على خبرتها أو لحالة عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي- على الاحتفاظ بنقود سائلة تفيض عن الحد القانوني لمواجهة الطوارئ، مما يقلل من حجم الأموال الموجهة للإقراض.
- 4- **فرص الاستثمار والطلب على القروض:** ترتبط بعلاقة طردية مع حالة النشاط الاقتصادي؛ ففي فترات الانتعاش يزداد طلب المستثمرين على القروض وتزيد قدرة البنك على التوليد. أما في فترات الأزمات والركود، يقل الطلب وتراجع البنوك عن الإقراض خوفاً من مخاطر عجز المدينين عن السداد.

مفهوم التوريق المصرفي (Securitization):

هو أداة مالية مستحدثة تهدف إلى تحويل القروض غير القابلة للتداول (الديون التي يدين بها العملاء للبنك) إلى أوراق مالية (سندات) قابلة للتداول في السوق المالي.

كيف يعمل؟ يقوم البنك بحشد مجموعة من الديون المتجانسة والمضمونة كأصول، وي طرحها للجمهور أو المستثمرين للاكتتاب في شكل أوراق مالية.

الهدف منه: يساعد التوريق البنوك على تقليل المخاطر، وتحويل الديون طويلة الأجل إلى سيولة نقدية فورية ومعجزة تضمن التدفق النقدي المستمر للبنك للاستمرار في أعماله.

جوهر تكنولوجيا التوريق:

تحويل الأصول: تقوم فكرة التوريق الأساسية على تحويل القروض أو الأصول غير السائلة (وهي الديون التي يصعب على البنك تسيلها فوراً) إلى أصول سائلة (أوراق مالية وقنوات استثمارية قابلة للتداول في السوق).

خلق تدفقات جديدة: من خلال الاعتماد على الديون المصرفية القائمة كضمانات، يستطيع البنك خلق أصول مالية جديدة وتوليد تدفقات نقدية فورية تساعد على التمويل اللاحق واستبعاد مخاطر الإفلاس.

العناصر الرئيسية للتوريق:

تقوم عملية التوريق على أربعة عناصر أساسية:

- 1- **المقترض:** قد يكون شخصاً طبيعياً أو اعتبارياً (شركة). ويكون دافعه للاقتراض هو مواجهة تعثر مالي، أو إعادة هيكلة ديونه، أو استبدال دين قصير الأجل بحل طويل الأجل.
- 2- **الأصول موضوع التوريق:** وهي الديون والالتزامات المضمونة (مثل عقارات أو منقولات مرهونة رسمياً للبنك)، وتتميز هذه الأصول بقيمتها المرتفعة وضمانها القوي للدين.
- 3- **الخطوات السابقة والمهام التمهيدية:** تشمل قيام البنك باستطلاع رأي المدينين والحصول على موافقتهم لتنظيم العلاقة الجديدة، بالإضافة إلى التقييم الواقعي لقيمة الأصول، وتحديد السعر الملائم للأوراق المالية المزعم طرحها للاكتتاب.
- 4- **إدارة الأصول:** على الرغم من انتقال ملكية الأصول والضمانات إلى الدائنين الجدد، إلا أن التطبيق العملي أثبت أن البنك الأصلي هو من يتولى غالباً مهام إدارة واستثمار محفظة هذه الأصول ومتابعتها أثناء تنفيذ الصفقة.

أنواع التوريق:

يمكن تصنيف التوريق إلى نوعين أساسيين بناءً على الضمان والطبيعة:

التصنيف وفقاً لنوع الضمان:

- 1- **توريق بضمان أصول ثابتة:** يعتمد على أصول عينية واضحة ومحددة.
- 2- **توريق بضمان متحصلات آجلة:** يعتمد على تدفقات نقدية مستقبلية متوقعة.

التصنيف وفقاً لطبيعة العملية:

- 1- **انتقال حقيقي:** بيع الأصول بشكل حقيقي مقابل شهادات تُنقل ملكيتها للمشتريين لإعادة بيعها وتوزيع تدفقاتها.
- 2- **انتقال كفاءة:** بقاء الأصول وإدارتها كأوراق مالية (سندات) تختلف في درجات التصنيف وسرعة الدفع، مع إمكانية فصل مدفوعات الأصل عن الفائدة.

طرق تمويل صفقة التوريق:

يتم تمويل شراء الأصول (الديون) المراد توريقها بأحد بديلين:

أولاً: القروض التجارية: توفير التمويل اللازم للشراء عبر اللجوء إلى القروض التجارية، مع الحرص على تزامن جداول سداد الديون مع التزامات الدفع للمقرضين.

ثانياً: إصدار سندات دين: تقوم الشركة المصدرة بطرح سندات قيمتها تعادل قيمة الديون موضوع التوريق، وتُستخدم حصيلة الاكتتاب في شراء تلك الديون، بشرط توافق تواريخ استحقاق وعوائد السندات مع استحقاق أقساط الديون الأصلية.

أساليب التوريق (الأطر القانونية):

تُنفذ صفقات التوريق عبر ثلاثة أساليب قانونية لحماية أطراف العملية:

أولاً: استبدال الدين: استبدال الحقوق والالتزامات الأصلية بأخرى جديدة، ويتطلب ذلك موافقة جميع الأطراف لتحويل القرض كلياً أو جزئياً إلى ورقة مالية.

ثانياً: التنازل: تنازل البنك عن الأصول لصالح الدائنين الجدد (المشتريين)، بحيث يتولى المشتري الجديد استقبال الأقساط والتدفقات النقدية الناشئة عن تلك الأصول.

ثالثاً: المشاركة الجزئية: بيع الديون من البنك الدائن الأصلي إلى مصرف أو مؤسسة مالية متخصصة بالشراء والتمويل، ولا يتحمل البنك الأصلي مسؤولية تعثر المدينين لاحقاً، وتُحمى حقوق المشتريين عبر ضمانات عقارية وإدارية صارمة.

آلية تنفيذ عملية التوريق:

تبدأ العملية بتجميع حزمة من القروض أو الديون المتشابهة ذات التدفقات النقدية المستمرة والمضمونة برهونات (مثل العقارات أو الآلات).

تقوم المؤسسة المعنية بربط هذه الديون بالأوراق المالية مباشرة، وإصدار "سندات مدعومة بأصول" وطرحها للمستثمرين.

عندما يقوم المقترضون الأصليون بسداد ديونهم مع فوائد، تذهب هذه التدفقات النقدية مباشرة لتغطية أرباح وحقوق حاملي الأوراق المالية الجدد.

تتسرى القوانين (مثل قانون التمويل العقاري) وجود ضمان من البنوك على الأوراق الصادرة، ومطابقة استحقاقات القروض مع السندات لضمان سلامة الوفاء بالتزامات التمويل.



خارطة القياس المعتمدة

عدد الفقرات	الأهداف السلوكية						الأهمية النسبية	عناوين الفصل	المحتوى التعليمي
	التقييم	التحليل	التطبيق	الفهم	المعرفة				
						النسبة			
5	%5	%10	%25	%25	%35		%100	مفهوم العمليات المصرفية ونشأتها وأهميتها، خصائص ومبادئ العمل المصرفي وتقسيم العمليات الامامية والخلفية	الأول والثاني
5	%5	%10	%30	%25	%30		%100	العمليات المصرفية الداخلية، سياسة الاقراض والمكونات للاستثمار المصرفي، انواع القروض واجراءات منحها	الثالث والرابع والخامس
5	%5	%10	%35	%20	%30		%100	مفهوم التسهيلات الائتمانية وانواعها ومحدداتها، مفهوم الصيرفة الالكترونية وقنوات تقديم الخدمات المصرفية الحديثة، العمليات المصرفية الخارجية وأدواتها وأطارها الرقابي والقانوني	السادس والسابع والثامن

5	%5	%10	%35	%20	%30	%100	مفهوم الاتفاقيات مع البنوك المراسلة وطبيعتها القانونية والتشغيلية، الاطار النظري والعملي الاعتمادات المستندية وادواتها التنفيذية، الاطر الرقابية والقانونية للكفالات المصرفية وخطابات	الثامن التاسع والعاشر الحادي عشر
5	%10	%10	%30	%25	%25	%100	خلق الودائع، الائتمان المصرفي	الثاني عشر والثالث عشر
5	%10	%10	%30	%20	%30	%100	الحساب الجاري وحساب التوفير	الرابع عشر والخامس عشر

● المصادر الأساسية :

- الوجيز في العمليات المصرفية ومعالجتها المحاسبية مدخل متوافق مع الاحكام والضوابط الشرعية/ تأليف هشام كامل قشوط
- ادارة العمليات المصرفية العادية وغير العادية والالكترونية / تأليف دكتور محمد الصيرفي
- محاضرات في العمليات البنكية وتمويل المؤسسات / تأليف دكتور قشام اسماعيل
- محاضرة العمليات المصرفية في العراق والتحديات الاصلاح والتطوير /دكتور ابراهيم علي كردي
- محددات التسهيلات الائتمانية في البنوك التجارية العراقية للفترة 2010-2019/مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والادارية/ دكتور دحام لطيف دحام
- الحسابات الجارية والتوفير/ تأليف دكتور صلاح الدين محمد أمين
- البنوك الالكترونية وعمليات غسل الاموال / تأليف آيت عكاش سمير
- ادارة العمليات المصرفية مداخل وتطبيقات / تأليف دكتور صادق راشد الشمري