

جامعة الجبالي بونعامة / خميس مليانة
كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير

مطبوعة جامعية بعنوان:

محاضرات في مقياس العمليات البنكية وتمويل المؤسسة

دروس موجهة لطلبة الماستر في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد نقدي وبنكي

من إعداد الأستاذة:

خبازي فاطمة الزهرة.

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

(ربنا لا تؤاخذنا إن نسينا أو أخطأنا ربنا ولا تحمل علينا إصرا كما
حملته على الذين من قبلنا ربنا ولا تحملنا ما لا طاقة لنا به وأعف
عنا واغفر لنا وارحمنا أنت مولانا فانصرنا على القوم الكافرين)

صدق الله العظيم

(سورة البقرة الآية 286)

البرنامج

6	مقدمة.....
7	الفصل الأول: ماهية البنوك.....
7	أولاً: نشأة البنوك وتطورها.....
7	1. نشأة البنوك.....
8	2. تطور البنوك.....
11	ثانياً: تعريف البنوك وأنواعها.....
11	1. تعريف البنوك.....
11	2. أنواع البنوك.....
20	3. الاندماج البنكي:.....
27	الفصل الثاني: مفاهيم عامة حول العمليات و الخدمات البنكية.....
27	أولاً: مفهوم العمليات البنكية وخصائصها.....
27	1. مفهوم العمليات البنكية.....
28	2. خصائص العمليات البنكية.....
29	ثانياً: مفهوم الخدمات البنكية وخصائصها.....
29	1. مفهوم الخدمات البنكية.....

2. خصائص الخدمات البنكية.....30

3. عوامل نجاح تقديم الخدمات المصرفية:.....33

4. تطوير الخدمات المصرفية:.....34

الفصل الثالث: انواع العمليات البنكية.....40

أولاً: العمليات البنكية التقليدية.....40

1. قبول الودائع البنكية.....40

2. فتح الحساب:.....44

3. إتاحة وسائل الدفع:.....45

4. منح القروض المصرفية:.....54

ثانياً: العمليات البنكية الالكترونية.....78

1. مفهوم وخصائص العمليات البنكية الالكترونية.....78

2. أنواع العمليات البنكية الالكترونية.....78

الفصل الرابع: تمويل المؤسسة الاقتصادية.....92

أولاً: ماهية المؤسسة الاقتصادية.....92

1. تعريف المؤسسة الاقتصادية:.....92

2. خصائص و وظائف المؤسسة الاقتصادية:.....94

3. أهداف المؤسسة الاقتصادية:.....96

4. تصنيف المؤسسة:.....98

ثانياً: مصادر تمويل المؤسسة الاقتصادية:.....101

101	1. تعريف التمويل.....
102	2. العوامل المحددة للمزيج التمويلي.....
105	3. أهمية التمويل:.....
105	4. أشكال التمويل.....
108	5. مصادر التمويل:.....
120	ثالثا: تكلفة التمويل:.....
120	1. تعريف تكلفة التمويل:.....
120	2. العوامل المؤثرة على تكلفة التمويل:.....
121	3. حساب تكلفة التمويل:.....
125	قائمة المراجع:.....

مقدمة:

يعد القطاع المالي والمصرفي من القطاعات الهامة التي تؤدي دورا تمويليا هاما في النشاط الاقتصادي، من خلال توفير كل الاحتياجات المالية والتمويلية للمؤسسة، سواء كان ذلك بالطرق التقليدية للتمويل أو الطرق المستحدثة، التي ظهرت مع سياسة التحرير المالي والمصرفي التي عرفتها مختلف دول العالم كاستراتيجية مؤسساتها المالية للبقاء و تحقيق المنافسة والتنافسية من خلال تقديم الابتكارات المالية في العمل المصرفي وفي اساليب التمويل والعمليات المصرفية. ويعد التمويل من اساسيات انشاء وتشغيل وتوسيع المؤسسات بمختلف انواعها واحجامها، اذ تحتاج المؤسسات الى ادوات التمويل بمختلف أشكالها المختلفة، وهذا من اجل تغطية مختلف احتياجاتها المالية للقيام بأنشطتها ووظائفها المعتادة. و تلجأ المؤسسة عادة لتمويل نشاطها إلى مصادر مختلفة حيث تتضمن تلك المصادر كافة العناصر التي يتكون منها جانب الخصوم في الميزانية، سواء كانت تلك العناصر طويلة أو متوسطة أو قصيرة الأجل. وهو ما يسمى اصطلاحا بالهيكل المالي، تميزا له عن هيكل رأس المال الذي يشتمل على مصادر التمويل طويلة الأجل فقط.

جاءت هذه المطبوعة من أجل دعم الطالب بمجموعة من المفاهيم النظرية والتطبيقية الخاصة بالعمليات البنكية وتمويل المؤسسة، فبعدما ألم الطالب ببعض المبادئ الأولية حول البنوك والنقود في مرحلة الليسانس خاصة من حيث ظهور وتطور البنوك وأشكالها ومختلف أنواعها، تهدف هذه المادة خلال مرحلة الماجستير إلى تعميق معارف الطالب في هذا المجال. ولهذا كان الفصل الأول منها بمثابة مدخل للاقتصاد النقدي حيث أعطينا لمحة عن البنوك وانواعها أما في الفصل الثاني فقط ترقنا لأهم المفاهيم المتعلقة بالعمليات والخدمات البنكية. و ناولنا في الفصل الثالث أنواع العمليات البنكية المقدمة من طرف البنوك. وفي الفصل الرابع تم التطرق الى المؤسسة الاقتصادية ومصادر التمويل.

الفصل الأول: ماهية البنوك.

ان المصارف التجارية و العمليات المصرفية هما لصيقتان و توأمان في البداية و النشأة، اذ ان الادبيات و الدراسات تشير الى أن أول ظهور لأشكال التعامل المصرفي و المتمثل بالودائع و الائتمان ، كان قبل ظهور المصارف بمدة طويلة وهو ما تدل عليه الوثائق التاريخية العديدة، و بالخصوص تلك التي كانت موجودة في بلاد ما بين النهرين، و التي كانت بحدود 3500 قبل الميلاد.

أولاً: نشأة البنوك وتطورها.

1. نشأة البنوك.

تشير بعض الوثائق التاريخية والأثرية إلى أن عهد ظهور الفن المصرفي يرجع إلى ما قبل الميلاد وتمتد جذوره إلى العهد البابلي، الذي ظهرت فيه مجموعة من المؤسسات المصرفية التي تولت تنظيم عمليات السحب والإيداع، كما تشير تلك الوثائق إلى أن أقدم بنك في التاريخ هو البنك الذي أنشأه "إيجيبي" الذي كان مقره في مدينة "سيبار" على شاطئ نهر الفرات وهناك من يرى أن الفن المصرفي يرجع إلى عهد الإغريق الذين ينسب إليهم نشره بين سكان حوض البحر الأبيض المتوسط حيث أن الرومان أخذوا حرفة الصرافة من الإغريق .

أجمع الباحثون على أن تاريخ نشأة المصارف الحديثة يبدأ من منتصف القرن الثاني عشر للميلاد، حيث تأسس أول بنك وذلك في مدينة البندقية عام 1157 تلاه بنك برشلونة عام 1401 ثم بنك رياتو banco della pizza di rialto عام 1587 بمدينة البندقية ثم بنك أمستردام عام 1609.

ويعتبر هذا البنك الأخير النموذج الذي أخذته معظم البنوك الأوروبية بعد ذلك مع مراعاة ما أملتته اختلافات الظروف والأحوال بين دولة وأخرى. مثل بنك هامبورغ بألمانيا عام 1619 وبنك إنجلترا عام 1694 وبنك فرنسا

الذي أسسه نابليون عام 1800، ثم انتشرت البنوك بعد ذلك في أمريكا وغيرها من بلدان العالم. إن من المسلم به أن العمل المصرفي من قبول للودائع في بداية الأمر ثم استثمار الجزء الفائض منها (الائتمان) في مراحل متقدمة

2. تطور البنوك.

مرت البنوك في تطورها بأربع مراحل نذكرها فيما يلي:

2-1: المرحلة الأولى:

تميزت هذه المرحلة باعتبار الذهب عملة (نقود المحاسبة) بصفة رسمية، بحيث ازداد النشاط التجاري وبدأت الثروات تتجمع وتتراكم في أيدي الأمراء والنبلاء والتجار، وأصبحت عملية حفظها ونقلها غاية في الخطورة؛ بسبب الحروب المستمرة بين النبلاء، صعوبة المواصلات، وانتشار قطاع الطرق، مثل ذلك حاجة لديهم للبحث عن مكان لحفظ أموالهم فيه، وكان أنسب الأماكن التي يمكن أن تحفظ فيها هذه النقود في تلك الفترة هي الأماكن التي يعمل بها الصيارفة مقابل الحصول على أجر بسيط لتقديمهم لهذه الخدمة.

ومع مرور الوقت والتجربة أصبح لدى الصيارفة الخبرة والمعرفة عن مطالب الأمراء والنبلاء من هذه النقود في السنة، بحيث رأوا أن كل المبالغ التي يطلبها الأمراء والنبلاء في السنة لا تزيد عن 10%. مما جعلهم يفكرون في الاستفادة من الأموال المخزنة لديهم، وبدؤوا بالفعل في إقراض الـ 90% من الذهب الذي كان بحوزتهم والذي لم يحتاجه أصحابه إلى أشخاص آخرين بشرط أن يردوه إلى الصيارفة بعد فترة محددة مقابل فائدة معينة (جزء من المال) يأخذه الصيارفة، وبدأت الأموال تدخل جيوب الصيارفة من لا شيء دون عمل ودون أن يكون لديهم رأس مال.

2-2: المرحلة الثانية:

قام الصيارفة بفتح أماكن لحفظ أموال المودعين من الأمراء والنبلاء وكبار التجار، وأطلقوا عليها اسم (البنك) نسبة إلى (بانكو) وهي "الطاولة" التي كانوا يقفون عليها فأصبحت البنوك تسمى بأسماء أصحاب هذه "الطاولات" كـ (بنك أحمد) و (بنك محمود) .

بعد فترة اخترع الصيارفة فكرة (أمن الدفع) والتي تعني؛ أن أصحاب الودائع إذا قام أحدهم بشراء سلعة معينة فبدلاً من أن يذهب للصيارفة ويأخذ منهم نقود يعطيها للتاجر ويسدد مديونياته مما يعرضه للخطر في نقل أمواله، اقترح الصيارفة على المودع أنه يمكن أن يصدر أمر دفع للبنك مباشرة يكلفه بدفع مبالغ معينة للتجار، وهذا ما حدث وهكذا فعل التجار أيضاً فبدلاً من أن يذهبوا إلى الصيارفة لصرف المال بدأوا بتظهير (أمر الدفع) وهو كتابة اسم المورد عليه من الخلف لكي يذهب إلى الصيارفة ويكون لديه الحق في صرف هذا المبلغ المكتوب على أمر الدفع وبهذا بدأت أوراق الدفع تتحرك في السوق وأصبحت العملات الذهبية حبيسة أدراج الصيارفة.

2-3: المرحلة الثالثة:

في هذه المرحلة بدأ الصيارفة بالتفكير في كيفية جذب عدد أكبر من المودعين ، ومن أجل تشجيعهم قام كل بنك بإصدار عدد من الشهادات كل منها له قيمة معينة مثلاً خمسة أو عشرة جنيهات ذهبية، وكانت هذه الشهادة بمثابة تعهد من البنك لدفع مبلغ من العملات لمن يحمل هذه الشهادة؛ التي كانت تعرف حينها بـ (بنك/ نوتة) أو كلمة (بنكنوت) عند العرب.

أصبحت التعاملات جميعها بورقة "البنكنوت"، فبدأ التعامل بها على أنها عملة وهي في الأساس تعهد بنكي واستمر هذا الوضع إلى الحرب العالمية الأولى وهذه المرحلة كانت خطيرة؛ لأن القيمة الحقيقية للنقود المتمثلة في الذهب أصبحت تحت يد الصيارفة والقيمة الوهمية الأخرى بيد الملاك الأصليين للذهب .

انتقل الصيارفة من إقراض الأفراد إلى إقراض الحكومات والدول بالربا والطموح للسيطرة على اقتصاد العالم وكانت من سمات هذه المرحلة ما يلي:

- انتقلت البنوك من مجرد أماكن لحفظ أموال الأثرياء إلى مراكز تجارية، لكل محاور النشاط التجاري لدرجة أن النظام المصرفي أصبح شبكة لا يمكن لأي تاجر الهروب منها.
- بدأت البنوك تصدر (شيكات) للتسهيل على المودعين، وهذه الشيكات مع البنكنوت كونوا منظومة ورقية أمنتهم تماما من حاجة المودعين إلى الذهب.
- أعلنت البنوك عن منح الفوائد لمن يودع لديها أموال لمدة معينة مما جعلهم يكونون شريحة جديدة من العملاء وتزيد أرباحهم حيث أن: الفرق بين فائدة الوديعة و فائدة القرض هو ربح البنك.

2-4: المرحلة الرابعة:

تزامنت هذه المرحلة مع انعقاد مؤتمر بريتون وودز، اجتمع في هذا المؤتمر ممثلون عن (44 دولة)؛ لكي يتم وضع أسس النظام المالي العالمي بعد الحرب العالمية الثانية وقرروا فيه أن الولايات المتحدة الأمريكية هي المسؤولة عن إعطاء أوقية الذهب لكل من يحتاجها مقابل مبلغ 35\$. حيث تم الاعتراف بأن "البنكنوت" أصبح كعملة.

ثانيا: تعريف البنوك وأنواعها.

1. تعريف البنوك.

البنك والمصرف اسمان لمسمى واحد. فقد جاء في المعجم الوسيط "البنك مصرف المال"، المصرف مكان الصرف وبه سمي البنك مصرفا، ولقد كانت الغاية من إطلاق هذه الكلمة في الاستعمال العربي إيجاد بديل لكلمة "بنك" ذات الأصل الأوروبي، وهي مشتقة من الكلمة الإيطالية "بانكو" التي تعني المنضدة أو الطاولة.

حيث كان الصيارفة في القرون الوسطى يجلسون في الموانئ والأمكنة العامة للمتاجرة بالنقود وأمامهم مكاتب خشبية أطلق عليها اسم "بانكو"، يضعون عليها النقود ويمارسون عمليات بيع وشراء العملات الأجنبية.

كما وردت عدة تعريفات للبنك منها الكلاسيكية والتي تعرف البنك على انه: مؤسسة تعمل كوسيط مالي بين مجموعتين رئيسيتين من العملاء. الأولى: لديها فائض من الأموال وتحتاج إلى الحفاظ عليه وتنميته، و الثانية: هي مجموعة من العملاء تحتاج إلى أموال لأغراض الاستثمار أو التشغيل أو كلاهما معا.

2. أنواع البنوك.

تطورت المنظومة المصرفية بشكل كبير فظهرت عدة أنواع من البنوك لكل منها وظيفة خاصة كما يلي:

1-2: البنك المركزي:

البنك المركزي هو مؤسسة نقدية عامة يحتل مركز الصدارة في الجهاز المصرفي، وهو الهيئة التي تتولى إصدار البنكنوت و تضمن بوسائل شتى سلامة أسس النظام المصرفي ويوكل إليها الإشراف على السياسة الائتمانية.

1-1-2: خصائص البنك المركزي:

يتميز بمجموعة من الخصائص تميزه عن باقي البنوك وأهمها:

- فهو يحتل مركز الصدارة و قمة الجهاز المصرفي.
- يتمتع بالقدرة على تحويل الأصول الحقيقية إلى أصول نقدية .
- هو مؤسسة عامة تنظم النشاط المصرفي و تشرف عليه و يشارك مع الحكومة في رسم السياسة النقدية.
- تعتبر النقود التي يصدرها البنك المركزي نقود قانونية ذات إبرام نهائي في التعامل.
- لا يهدف البنك المركزي من وراء العمليات التي يقوم بها تحقيق الربح و إنما يهدف إلى تحقيق المصلحة العامة.

2-1-2: وظائف البنك المركزي :

يقوم البنك المركزي بمجموعة من الوظائف الأساسية تتمثل فيما يلي:

• إصدار النقود القانونية:

تعتبر من أهم وظائفه إصدار النقود القانونية هو نتيجة حصول البنك المركزي على أصول متعددة حقيقية أو نقدية (ذهب، عملات أجنبية، أذونات الخزينة) و التي يقوم بتحويلها إلى أصول نقدية. عن طريق إصدار وحدات نقد تقابلها.

• البنك المركزي بنك الحكومة:

يقوم البنك المركزي بوصفه بنك الحكومة* بوظائف متعددة أهمها ما يلي :

- الاحتفاظ بحسابات الحكومة حيث تودع الحكومة حصيلة إيراداتها في حسابات خاصة لدى البنك المركزي .

* ولا يقصد بذلك ملكية الحكومة للبنك المركزي، و هو بهذا الوصف يعتبر أداة للحكومة في تنفيذ سياستها النقدية و لا يعني هذا تحول البنك المركزي إلى إدارة حكومية بل يبقى له نوع من الاستقلالية في إدارته بالرغم من قيامه بتنفيذ سياسة الحكومة .

- يتولى مهمة إصدار القروض العامة نيابة عن الحكومة .

- يقوم بتقديم القروض المباشرة للحكومة لمواجهة عجز الميزانية كما يقوم بإيداع النصح و المشورة للحكومة فيما يتعلق بالسياسات الواجب إتباعها.

• البنك المركزي بنك البنوك :

يحتل البنك المركزي أهمية خاصة بالنسبة للبنوك التجارية فهي تلتزم بإيداع نسبة معينة من أموالها السائلة لديه كما أنها تلجأ إليه عند حاجاتها للنقود القانونية . وهو الذي ينظم تسوية الالتزامات التي تنشأ بين البنوك التجارية (عملية المقايضة) إذ يقوم بمجموعة من الوظائف أبرزها :

. الاحتفاظ بودائع البنوك التجارية و إقراضها.

. تسوية عملية المقاصة بين البنوك .

• الرقابة على الائتمان :

هي من أهم وظائف البنك المركزي في العصر الحديث نظرا للأهمية التي تحتل السياسة النقدية في التأثير على النشاط الاقتصادي، ويستخدم البنك المصرفي في هذا الصدد عدد من الأساليب والأدوات و القيمة المتاحة له تكون في مجموعها ما يعرف بوسائل السياسة النقدية.

2-2: البنوك التجارية :

يمكن تعريف البنوك على أنها المنشأة أو الشركة المالية التي تقبل الودائع من " فتح الحسابات " الأفراد و الهيئات تحت الطلب أو الأجل ثم تستخدم هذه الودائع في فتح الحسابات و القروض بقصد الربح، و بذلك يقوم البنك بدور الوسيط بين المدخرين و المستثمرين أو بين المودعين و المستوردين وبهذا اكتسب الدور الأهم في الوسط الاقتصادي على مر الزمن.

2-2-1: خصائص البنوك التجارية:

من أهم خصائص هذه البنوك :

* تتأثر برقاب البنك المركزي و لا تؤثر عليه .

* يهدف إلى تحقيق الربح بعكس البنك المركزي .

* تتعد البنوك التجارية في الاقتصاد بينما يوجد بنك مركزي واحد.

2-2-2: وظائف البنوك التجارية :

للبنوك التجارية وظيفتين أساسيتين نذكرهما فيما يلي:

• قبول الودائع:

يمثل قبول الودائع النشاط الرئيسي الأول للبنك التجاري الذي من خلاله يتمكن البنك التجاري من

أداء الوظيفة الثانية وهي الإقراض. وتعتبر الودائع المصدر الرئيسي للبنك للحصول على الأموال حيث تمثل

الودائع 90 % من إجمالي مصادر تمويل البنك.

• منح الائتمان (القروض):

كما تمثل الودائع مصادر أغلب الاحتياجات المالية للبنك فان منح الائتمان (الإقراض) يمثل معظم

أنشطة البنك التشغيلية. وتحدد الإدارة العليا للبنك ممثلة في مجلس الإدارة سياسة الإقراض.

2-2-3: أهداف البنوك التجارية:

تمثل أهداف البنك التجاري في تحقيق ما يلي:

• الربحية: (Profitability)

- أهم هدف بالنسبة البنك التجاري هو تحقيق أكبر ربح ممكن وحتى يتمكن البنك التجاري من تحقيق الأرباح يجب أن تفوق إيراداته تكاليفه، وتمثل تكاليف البنك التجاري في البنود التالية:
- الفوائد المدينة على الودائع التي يدفعها البنك.
 - العمولات المدينة التي يدفعها البنك للمؤسسات المالية الأخرى مقابل تقديم خدماتها.
 - المصاريف العمومية والإدارية.
- وتمثل إيرادات البنك التجاري في البنود التالية:
- الفوائد الدائنة على التسهيلات الائتمانية.
 - العمولات الدائنة نظير الخدمات التي تقدمها البنوك للآخرين.
 - مقابل الخدمات غير المتعلقة بطبيعة العمل المصرفي، مثل مقابل دراسات الجدوى الاقتصادية والاستشارات الاقتصادية والمالية.
 - عوائد العملة الأجنبية الناتجة عن الأرباح المحققة من الفرق بين سعر بيع وشراء العملة الأجنبية.

• السيولة: (Liquidity)

- يقصد بسيولة الأصل سهولة تحويله إلى نقدية بأقصى سرعة وبأقل خسارة ممكنة على سبيل المثال تعتبر البضاعة أكثر سيولة من العقارات، والذمم المدينة أكثر سيولة من البضاعة .
- ويشير مفهوم السيولة في البنوك إلى قدرة البنك على الوفاء بالتزاماته والتي تتمثل في القدرة على الوفاء بطلبات سحب المودعين والاستجابة لطلبات الائتمان والى طلبات ماليه أخرى.
- فالبنوك التجارية لا يمكنها تأجيل سداد ما عليها من مستحقات ولو لبعض الوقت مثل باقي منشآت الأعمال وبناءا عليه يجب أن تحتفظ البنوك التجارية بنسبة سيولة تمكنها من الوفاء بالتزاماتها في أي لحظة حتى لا

تَهْتَر ثقة المودعين مما يدفعهم لسحب ودائعهم مما يعرض البنك لمخاطرة الإفلاس. ومن ثم تعتبر السيولة احد القيود الهامة التي يجب أن يأخذها البنك في الاعتبار عند السعي إلى الهدف الرئيسي للبنك وهو تحقيق الربحية.

• الأمان:

تسعى البنوك التجارية إلى توفير أكبر قدر ممكن من الأمان للمودعين بتجنب الدخول أو إقراض المشروعات مرتفعة ، حيث لا تستطيع البنوك التجارية استيعاب خسائر تتعدى رأس المال المملوك لأن أي خسائر تزيد عن رأس المال المملوك تعنى التهام جزء من أموال المودعين مما قد يترتب عليه إفلاس البنك. ويمكن للبنك زيادة درجة الأمان من خلال التنوع والذي يتمثل في تعدد المناطق الجغرافية التي يخدمها البنك و الذي يؤدي إلى تباين العملاء وأنشطتهم ومن ثم تباين حساسية تلك أنشطة للظروف الاقتصادية العامة والذي يترتب عليه تقليل احتمالات حدوث مسحوبات ضخمة مفاجئة قد تعرض البنك لمخاطرة العسر المالي.

3-2: البنوك المتخصصة:

هي بنوك غير تجارية تقوم بعمليات مصرفية تخدم نوع محدد من النشاطات الاقتصادية وفقا للقرارات الصادرة بتأسيسها، تتميز عن غيرها من البنوك بعدم قبولها للودائع تحت الطلب، وتقوم بتقديم تمويل طويل الأجل وخبرات خاصة ومعرفة بطبيعة العمليات.

3-2-1: خصائصها.

تتميز البنوك المتخصصة بالخصائص التالية:

* تعتمد على رؤوس أموالها، بحيث تتلقى الودائع من الأفراد وتصدر سندات ذات الآجال الطويلة وتحصل على قروض طويلة الأجل من البنوك التجارية والبنك المركزي.

* تقوم بعمليات الاستثمار المباشر، إما عن طريق إنشاء مشروعات جديدة أو المساهمة في رؤوس أموال المشروعات وتقديم الخبرات الفنية والمشورة في مجال تخصص البنك.

* تعتمد على المنح الحكومية وهذا نتيجة لطبيعة نشاطها الاجتماعي.

2-3-2: أنواعها:

تنقسم البنوك المتخصصة إلى الأقسام التالية:

- **بنوك الاستثمار:** هي بنوك الائتمان متوسط وطويل الأجل. عملياتها المالية موجهة أساساً لمن يسعى إلى تكوين أو تجديد رأسمال ثابت " مصنع عقاري، ارض صالحة... " لذلك تعتمد على إقراضها للغير على رأسمالها الخاص بالدرجة الأولى وعلى الودائع لأجل وعلى الاقتراض من السوق المالي " عن طريق الأوراق المالية". كما تعتمد على المنح والمساعدات الحكومية، حيث تخصص في مشاريع تتماشى وفقاً لخطط التنمية الاقتصادية وسياسات دعم الاقتصاد الوطني.
- **بنوك الأعمال:** تخصص هذه البنوك في البحث عن أحسن الفرص للاستثمار طويل الأجل، ذو العائد المرتفع وقليل التكلفة، تعتمد كذلك على رأس مالها والقروض المتحصل عليها من البنوك التجارية بالإضافة إلى الودائع المتنوعة المحصل عليها من المؤسسات الخاصة والأفراد كما تعتمد أيضاً على السندات وشهادات الاستثمار التي تقوم بإصدارها. يمكن لهذه البنوك ان تطرح جزء من رأسمالها في البورصة للاكتتاب العام وتدخل أيضاً في عمليات المضاربة على الأسهم والسندات وتقوم كذلك بإنشاء مشروعات أو ما يسمى بالاستثمار المباشر عن طريق استخدام خبراتها الفنية والاقتصادية. كما تقوم المشاريع الاستثمارية الجديدة أو القديمة.

- بنوك الادخار والتوفير: تتخصص هذه البنوك* في تجميع مدخرات الأفراد والعائلات المستحقة عند الطلب في شكل دفاتر ادخار عادة دون فوائد. كما أن المدخرات المجمدة لأجل والتي تأخذ شكل أذونات أو سندات بفوائد. وتستخدم هذه المدخرات في تمويل عمليات بناء السكنات وترميمها.

• البنك الإسلامي:

تعرف البنوك الإسلامية على أنها منشأة مالية بنكية تعمل على جذب المدخرات من الأفراد والمجتمع وتوظيفها، توظيفا فعالا بما يكفل تعظيمها ونموها في إطار قواعد الشريعة الإسلامية وبما يخدم المجتمع الإسلامي ويعمل على تنمية اقتصادية ويعمل على تحقيق عدالة التوزيع.

4-2: البنوك الشاملة :

هي مؤسسات مالية تتجه إلى تنويع مصادر الحصول على مواردها واستخداماتها بحيث أن كل عنصر من عناصر الأصول أو الخصوم لا يؤثر منفردا على وضعية البنك.

4-2 - 1: مهامها:

يقدم هذا النوع من البنوك الخدمات التالية:

- تقديم الخدمات المصرفية بجميع أنواعها؛
- تقديم القروض بجميع أنواعها ولجميع القطاعات سواء محليا أو على المستوى الدولي؛
- استثمار جزء من أموالها في الأوراق المالية سواء كانت عامة أو خاصة؛
- شراء أو إنشاء أو المساهمة في رأس مال الشركات الصناعية والتجارية والزراعية أو الخدمية؛

* تختلف وظيفة بنوك الأعمال عن وظيفة بنوك الاستثمار، فبنوك الأعمال لا تقوم بأعمال بيوت الإصدار " الاستثمار المالي " فوظيفتها الأساسية هي المساهمة في إنشاء المشروعات الجديدة الصناعية والتجارية " سواء بمفردها أو شراكة" لتعيد بيعها للجمهور كما تشارك في تقديم الاستشارات القانونية والمالية والفنية في عمليات الاندماج وإعادة تنظيم الشركات.

-الدخول في صناعة التأمين؛

-تقديم الاستشارات والقيام بدراسات الجدوى؛

-تسيير المحافظ المالية نيابة عن العملاء وإدارة الثروات؛

-تقديم كافة الخدمات المتعلقة بالسفر والسياحة.

4-2 - 2: أسباب التحول إلى البنوك الشاملة :

هناك العديد من الأسباب التي أدت إلى تحول البنوك إلى نمط البنوك الشاملة نذكر منها:

- استقطاب المزيد من العملاء، عن طريق توفير خدمات متنوعة بشكل يسمح بالاستحواذ عليهم؛
- التطور التكنولوجي الذي وفر التقنيات التي سهلت لها تقديم هذا الكم الهائل من الخدمات؛
- اشتداد حدة المنافسة في القطاع البنكي بشكل جعل البنوك تبحث عن وسائل غير تقليدية لمواجهةها؛
- الابتكارات المالية من مشتقات وتوريق والتي وفرت فرصا سانحة للاستثمار من طرف البنوك؛
- العولمة المالية وتأثيرها على ترابط الأسواق المالية، ما جعل هذه البنوك تبحث عن أسواق جديدة؛
- كبر حجم البنوك نتيجة ظهور موجات الاندماج والتكتل؛
- البحث عن تدنية المخاطر وتعظيم الأرباح.

4-2 - 3: إيجابيات البنوك الشاملة

ترتب عن التحول لنمط البنوك الشاملة عديد الايجابيات نذكر منها:

- تحسين الخدمات المقدمة للعملاء وتوفير الوقت والجهد والتكلفة؛
- المساهمة في تمويل التنمية محليا وحتى دوليا؛
- توسيع أعمال البنوك وضمان استمرارها؛
- توسيع حجم الأسواق النقدية خاصة في الدول المتقدمة؛

- ميل أسعار الخدمات المقدمة للانخفاض نتيجة تأثير المنافسة.

4-4: سلبيات البنوك الشاملة :

ترتبت عن البنوك الشاملة السلبيات التالية:

- حدوث الأزمات المالية " أزمة سنة 2008 "

- الاحتكار خاصة في الاقتصاديات التي تتميز بمحدودية عدد البنوك التي تنشط في الاقتصاد؛

- مواجهتها العديد من المشاكل الناتجة عن تنويع الموارد والاستخدامات؛

- التأثير سلبا على البنوك والمؤسسات المالية الصغيرة الحجم، أو التي لم تتبع نمط التنويع؛

- ضعف رقابة البنوك المركزية على مثل هذا النوع من البنوك وهو ما يهدد بفشل السياسة النقدية المتبعة

وخصوصا التحكم في نمو المعروض النقدي.

3: الاندماج البنكي:

1-3: تعريف الاندماج البنكي:

يعرف الاندماج البنكي على انه: " اتفاق يؤدي إلى اتحاد بنكين أو أكثر وذوبانهما إراديا في كيان مصرفي

واحد ، بحيث يكون الكيان الجديد ذو قدرة أعلى وفاعلية أكبر على تحقيق أهداف كان لا يمكن أن تتحقق قبل

إتمام عملية تكوين المصرف الجديد"

كما يعرف على انه: " تلك العملية المالية التي تؤدي إلى الاستحواذ على بنك أو أكثر بواسطة مؤسسة مالية

أو مصرفية أخرى، بحيث يتخلى البنك المندمج عادة عن استقلالته ويدخل في البنك الدامج ويصبح مصرفا

واحدا ويتخذ المصرف الجديد اسما جديدا عادة اسم المؤسسة الدامجة واسم مشترك بينهما ، وتضاف أصول

وخصوصوم البنك المندمج إلى أصول وخصوصوم البنك الدامج . ويعتبر التوسع في الاندماج المصرفي وتكوين مصارف عملاقة من أهم السمات المعاصرة للعمل المصرفي في ظل العولمة المالية.

2-3: أهداف الاندماج .

تهدف البنوك من وراء عملية الاندماج إلى تحقيق أربعة أهداف أساسية وهي:

- المزيد من الثقة والطمأنينة والأمان لدى جمهور العملاء والمتعاملين ويتحقق ذلك بتقديم الخدمات المصرفية بأقل تكلفة ممكنة وبأعلى جودة ، و بتسويق الخدمات المصرفية بشكل أفضل.
- خلق وضع تنافسي أفضل للكيان المصرفي الجديد تزداد فيه القدرة التنافسية للبنك الجديد ، وخلق فرص استثمار أكثر عائدا واطل مخاطرة .
- إحلال إدارة جديدة أكثر خبرة تؤدي وظائف البنك بدرجة أعلى كفاءة ، وبالتالي تكسب المصرف الجديد شخصية أكثر نضجا وأكثر فعالية من جانب العاملين بعد دمج الكفاءات الموجودة في البنوك السابقة.
- الاندماج والمزج بين المؤسسات المصرفية سوف يؤدي إلى توفير رؤوس أموال ضخمة ، القدرة على تحمل المخاطرة الناتجة عن الودائع والقروض المقدمة ، تحسن مستوى اليد العاملة نتيجة توفر الخبرة والتدريب الجيد ، القدرة الفائقة على الاتصال بفضل وجود المعلوماتية وشبكة قوة المعلومات المرتبطة بأنظمة الاتصال المختلفة بما فيها الأنترنت إلى غير ذلك .

2-3: أنواع الاندماج المصرفي

هناك عدة أنواع للاندماج المصرفي سنحاول التمييز بينها وفق المعايير التالية:

1-2-3: من حيث طبيعة نشاط الوحدات المندمجة:

1-1-2-3: الاندماج المصرفي الأفقي:

و يتم بين بنكين أو أكثر يعملان في نفس نوع النشاط أو أنشطة مترابطة فيما بينها مثل البنوك التجارية،
بنوك الاستثمار و الأعمال ، والبنوك المتخصصة.

2-1-2-3: الاندماج المصرفي الرأسي:

وهو الاندماج الذي يتم بين البنوك الصغيرة في المناطق المختلفة مع البنك الرئيسي في المدن الكبرى ، وهناك
الاندماج المختلط والذي يتم بين بنكين أو أكثر يعملان في أنشطة مختلفة وغير مترابطة فيما بينها، مثال ذلك
الاندماج بين بنك تجاري وبنك متخصص .

2-2-3: من حيث أطراف عملية الاندماج:

1-2-2-3: الاندماج المصرفي الإرادي:

و يتم فيه بموافقة كل من إدارة البنك الدامج والبنك المندمج مع الموافقة من طرف الحكومة (السلطة
النقدية)، حينها يقوم البنك الدامج بشراء أسهم البنك المندمج، إما عن طريق السداد النقدي أو تقديم أوراق
مقابل قيمتها مثل السندات أو الأسهم ونشير إلى أن السلطات النقدية تشجع في كثير من الدول مثل هذا النوع
من الاندماج.

2-2-2-3: الاندماج المصرفي القسري (الإجباري):

يكون هذا الاندماج نتيجة لتعثر أحد البنوك مما يضطر السلطات النقدية في العديد من الدول إلى الاندماج الإجباري، بحيث أن تعثر أحد البنوك (الافلاس والتصفية) يستلزم إدماجه في إحدى البنوك الأخرى الناجحة، واللجوء إلى هذا النوع من الاندماج يتم بصفة استثنائية طبقا لظروف تحددها السلطات النقدية من أجل خدمة الاقتصاد الوطني. ولتشجيع هذا الاندماج يرفق بقانون يشجع البنوك مقابل إعفاءات ضريبية أو عن طريق مد البنك الدامج بالقروض المساعدة مقابل تعهده بتحمل كافة الالتزامات الخاصة بالبنك المندمج.

3-3 : شروط الاندماج المصرفي:

- هناك عدة شروط يجب أن تتوافر لنجاح عملية الاندماج المصرفي نذكر منها:
- أن تتوافر رغبة حقيقية صادقة لدى القائمين على عملية الاندماج المصرفي.
 - أن يتم وضع تصور عملي لمراحل عمليات الاندماج المصرفي يتضمن الإعداد وتهيئة البيئة الداخلية والبيئة الخارجية ويتم وضع خطة زمنية لتنفيذ عملية الاندماج.
 - أن يتم اختيار المصرف الجديد والعلامة التجارية، ومجلس الإدارة والخدمات.
 - إيجاد التنسيق الفعال بين وحدات البنوك المندمجة واللوائح والقوانين والقرارات.
 - توفير الموارد المالية والبشرية اللازمة لعملية الاندماج المصرفي.

3-3: إيجابيات وسلبيات الاندماج بين البنوك

1-3-3: الإيجابيات المستهدفة من عمليات الاندماج بين البنوك:

- تقليل المخاطر ذلك أنه في ظل سياسات التحرر وانفتاح الأسواق ترتفع درجة المخاطر وتزداد سرعة انتقالها بين الأسواق، بما يعرض المصارف الصغيرة بصورة خاصة لمخاطر التعثر والإفلاس.

- زيادة رأسمال البنوك المندمجة بما يجعلها أقل تأثرًا بالمشاكل التي قد تتعرض لها، ويمكنها من ترويج الاستثمار وإدارة العمليات بنجاح.
 - تنامي القدرات التسويقية مع زيادة قدرة البنوك على جذب الودائع والاحتفاظ بتكلفة أقل.
 - زيادة القدرة على الاستثمار في مجال التكنولوجيا المصرفية والمالية خاصة الاستثمار في الوسائل المعلوماتية ووسائل الاتصال المتطورة بما يكفل استخدامها في زيادة الخدمات المصرفية ورفع مستوى القائم منها مع خفض التكلفة.
 - تنامي القدرة على تقديم خدمات البنوك الشاملة التي يحتاجها العملاء، مثل الخدمات المتعلقة ببطاقات الائتمان التي تصدرها البنوك، وإدارة المحافظ الاستثمارية للعملاء، وتأسيس شركات الاكتتابات الجديدة وأعمال السمسرة.
 - تكوين كيانات ضخمة، تعمل وفقًا لمتطلبات التعامل في أسواق المال الدولية في ظل الاتجاه إلى عمولة الأسواق بما يتيح لها القدرة على المنافسة محليًا وخارجيًا.
- ### 3-2-3: السلبيات المحتملة للاندماج بين البنوك.
- صعوبة مزج الثقافات وأساليب العمل لنوعيات مختلفة من المصارف و المؤسسات المالية.
 - احتكار عدد محدود من البنوك للسوق المصرفي، وما يترتب عليه من غياب دوافع التجديد والتطوير في الخدمات المصرفية، وتحديد أسعار الخدمات بصورة مبالغ فيها.
 - تنامي احتمال إقصاء أعداد كبيرة من العمالة المصرفية ، في ظل السعي للوصول للحجم الأمثل للعمالة.
 - التأثير السلبي على نمط الإدارة وخاصة في مراحل الدمج الأولى نتيجة تخوف بعض المديرين بالبنوك من فقدان وظائفهم أو تغيير الوظيفية.

- احتمالات تزايد الروتين الإداري بالبنوك والاتجاه نحو المركزية في القرارات المصرفية مما قد يخفض أو يحد من كفاءة البنك.
- احتمالات رفض العملاء التعامل مع البنك الجديد خلافًا لبنكهم الأصلي، ذلك أنه يوجد نوعية من العملاء تفضل التعامل مع بنك صغير الحجم يتمتعون فيه برعاية أكبر لاعتبارهم من كبار العملاء في هذه البنوك ، وهو ما لا يتوافر في البنوك الكبيرة.
- إلغاء بعض الفروع بالبنوك تحقيقًا للدمج المصرفي ، في إطار التنسيق الجغرافي للفروع.
- الأعباء والتكاليف المالية التي يمكن أن يتحملها البنك الدامج لإعادة هيكلة البنك المدمج إذا كان الأخير يعاني من التعثر.

4-3: ضوابط نجاح الاندماج المصرفي:

- ضرورة توافر كل المعلومات اللازمة وتعميق مبدأ الشفافية في عملية التحول نحو مصرف جديد ، وذلك من خلال تقديم كل البيانات التفصيلية عن كل بنك مندمج.
- تقديم دراسة كاملة عن النتائج المتوقعة من الاندماج المصرفي والحدوى الاقتصادية والاجتماعية له ويكون ذلك تحت إشراف السلطة النقدية (البنك المركزي) من حيث سلامتها ومدى دقة نتائجها.
- إن يسبق الاندماج المصرفي عملية إعادة الهيكلة المالية و الإدارية للبنوك الداخلة في عملية الاندماج ويتطلب ذلك علاج مشاكل معينة مثل العمالة الزائدة واختلال السيولة والمراكز المالية.
- عدم اللجوء إلى الاندماج الإجباري للبنوك إلا في حالات الضرورة.
- ضرورة توافر مجموعة من الحوافز المشجعة على الاندماج المصرفي مثل الإعفاءات الضريبية وغيرها
- دراسة تجارب الدول المتقدمة والنامية في هذا المجال لمعرفة الدروس المستفادة منها وإمكانية تطبيقه على حالات الاندماج في البنوك المحلية .

- لنجاح الاندماج المصرفي ينبغي على المصرف الجديد ان يتصف بالشمولية (بنوك شاملة) وذلك لتساير التغيرات والتطور ليزداد ويتعاضد دورها في النشاط الاقتصادي وتحقق معدلات نمو مرتفعة وذلك بان تقوم بأداء وتقديم كافة الأنشطة والخدمات المصرفية التقليدية وغير التقليدية ووظائف تنموية*.
- القيام بدور فعال في تشجيع التصدير وتنشيط سوق الأوراق المالية ودعم الصناعات الصغيرة.

* الوظائف التقليدية مثل قبول الودائع ومنح القروض و أداء الخدمات المصرفية المتعلقة بالنشاط التجاري كفتح الاعتماد المستندية و إصدار خطاب الضمان وتحصيل الشيكات وإجراء التحويلات، أما الوظائف غير التقليدية مثل المبادلات والعقود الآجلة والتأجير التمويلي والخدمات الشخصية ونشاط أمناء الاستثمار وإعداد دراسات الجدوى وأداء عناصر الترويج اللازم للمشروعات ، وكذلك الدمج و التوريق والوساطة وإدارة كل من الاكتتاب في الشركات وصناديق الاستثمار وأعمال الوساطة في مجالات التأمين والشحن. أما الوظائف التنموية مثل المساهمة في إقامة المشروعات الاستثمارية في مختلف النشاطات والقطاعات ، وتمويلها وتابعتها إداريا وضمانها لدى الغير والاشتراك في تمويل إنشاء المجمعات الصناعية المتكاملة والمدن المتخصصة .

الفصل الثاني: مفاهيم عامة حول العمليات و الخدمات البنكية.

لقد ازداد الاهتمام في الوقت الحاضر بالخدمات بشكل عام والخدمات المصرفية بشكل خاص إذ أصبحت عملية تقديمها من ضروريات الحياة اليومية للأفراد، وذلك نتيجة للتعقيدات والصعوبات الحاصلة في الحياة العامة لهم وفي البيئة المحيطة بهم، وإن الخدمات يمكن أن تكون عنصراً أساسياً في العرض الكلي.

أولاً: مفهوم العمليات البنكية وخصائصها.

1. مفهوم العمليات البنكية.

إذا جئنا إلى تعريف العمليات البنكية فسنجد إن هناك نقص واضح في التعاريف التي حددت مصطلح العمليات البنكية، وذلك راجع إلى تطور الصناعة البنكية وبشكل مستمر، والابتكارات المصرفية المستمرة من يوم إلى آخر.

وبصفة عامة يمكن القول بأن العمليات البنكية يقصد بها عمل البنوك أو النشاط التي تقوم به البنوك.

2. تطور مفهوم العمليات البنكية.

1.2: المفهوم التقليدي:

عرف اللورد دينغ العمليات المصرفية بالصفات المميزة للعمل المصرفي والمتمثلة في:

. تقبل البنوك الأموال ودفع الشيكات للعملاء وتضعها في الاعتمادات الممنوحة لهم.

. يسددون قيمة الشيكات أو أوامر الدفع المسحوبة عليهم من قبل عملائهم.

. مسك الحسابات الجارية أو ما يشابهها في دفاترهم حيث يتم تسجيل الدفعات الداخلة و الخارجة من الحساب.

أما في القانون الفرنسي، فقد عرفت المادة الأولى من القانون الصادر بتاريخ 13/06/1941 البنوك بأنها الشركات والمؤسسات التي تتخذ مهنة لها إيداع الأموال للجمهور واستخدام الأموال لحسابات الغير.

وهما سبق نستنتج أن العمليات البنكية تقليدياً تتمثل في:

. الحصول على المال من الجمهور.

. إقراض المال للغير.

. تنفيذ أوامر الدفع من شيكات وتحويلات وغيرها.

2:2. المفهوم الحديث:

في الثمانينات من القرن التاسع عشر بدأت لبنوك الشاملة بالظهور شيئاً فشيئاً، حيث بدأت هذه البنوك بتقديم خدمات مصرفية شاملة تشمل العمليات التقليدية وتمويل المشاريع وإقراض الدول واتحاد عدد من المصارف لعملية إقراض كبيرة حتى أنها بدأت بتقديم خدمات التأمين إلى جانب الضمانات المالية الحكومية للحكومات وغيرها من الشركات الكبرى.

في ظل تعدد الخدمات وتنوعها أصبح تحديد مصطلح البنك صعب جداً بحيث نجد أن القانون السوري مثلاً عرف البنك على أنه " : شخصية اعتبارية التي تعترف لها السلطة المعنية بالصفة المصرفية". وبالتالي يمكن القول أن القوانين الوضعية فشلت في إعطاء تعريف جامع شامل للبنوك ومن ثم للخدمات المصرفية.

3. خصائص العمليات المصرفية:

- أمام ضعف التعريف أصبح من الضروري تحديد ميزات العمليات المصرفية والتي يمكن جمعها بالتالي:
- الصفة التجارية: فأغلب، إن لم يكن كل، دول العالم منحت العمليات المصرفية الصفة التجارية بحكم ماهيتها بغض النظر عن القائم بها .
 - أنها ذات صفة تقنية تنظم الإجراءات المتبعة وتستخدم مصطلحات استقرت بالعمل المصرفي، هي ذات معان قد لا تتفق والمعنى اللغوي رغم أنها تفني بالأغراض التي توضح إرادتها أطرافها بالموضوع المتفق عليه، عملاً بالقاعدة " العبرة للمقاصد والمعاني لا للألفاظ والمباني".
 - إتباع البنوك من حيث الموضوع أسلوباً واضحاً في النماذج المصرفية كال عقود وغيرها من حيث الشكل والموضوع بحيث تكون العلاقة واضحة بين أطراف 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.

- تعتمد كافة البنوك في نماذجها على أسلوب موحد قد يصفها البعض بأنها عقود إذعان رغم توضيحها لحقوق وواجبات كل من البنك وعملائه.
- تأسيساً 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.
- تتميز القوانين المصرفية بأنظمة موحدة على المستوى الدولي كالاتمادات 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.
- إن العمليات المصرفية تقوم دائماً على الاعتبار الشخصي أي على ثقة أطرافها (أو هذا هو المفروض) وهذا يسهل العمليات. فالبنك ينظر إلى أخلاق عميله ومركزه المالي ليطمئن في تعامله معه كما أن الاعتبار الشخصي الذي ينتظره العميل من البنك هو نوع العمل والخدمة وحسن المعاملة والسرعة التي تختلف من بنك لآخر.

ونظراً لأهمية هذه الخصائص قامت بعض القوانين التجارية للدول العربية بتقنين العرف المصرفي بالإضافة للقرارات الهامة الناشئة عن اتحادات المصارف التي أصبحت مع الزمن مستقرة وقاعدة يستند إليها بكافة النزاعات في غياب التشريع الخاص بدلاً من أحكام القانون المدني أو التجاري.

ثانياً: مفهوم الخدمات البنكية وخصائصها.

تعتبر الخدمة المصرفية أهم عناصر المزيج التسويقي، بما تتمتع به من خصائص مميزة تنعكس آثارها على بقية العناصر، الأمر الذي يحتم على إدارة المصارف ضرورة تقديم أكبر عدد ممكن من الخدمات المصرفية الشاملة، بحيث يتم تقديم مزيج خدمي متكامل بأفضل جودة ممكنة.

1: مفهوم الخدمة البنكية:

تعرف الخدمات بصورة عامة بأنها: "عبارة عن تصرفات أو أنشطة أو أداء يقدم من طرف إلى آخر وهذه

الأنشطة غير ملموسة ولا يترتب عليها نقل ملكية أي شيء كما أن تقديم الخدمة قد يكون مرتبط أو غير مرتبط بمنتج مادي غير ملموس.

كما تعرف الخدمة المصرفية بأنها مجموعة من العمليات ذات المضمون Bank service المنفعي الذي يتصف بتغلب العناصر غير الملموسة على العناصر الملموسة والتي تدرك من قبل الأفراد أو المؤسسات من خلال دلالاتها وقيمتها المنفعية التي تشكل مصدرا لإشباع حاجاتهم المالية والائتمانية الحالية والمستقبلية والتي تشكل في الوقت نفسه مصدرا لربحية المصارف وذلك من خلال علاقة تبادلية بين الطرفين .

وتعرف أيضا بأنها : مجموعة من المهارات الشخصية والمستلزمات المادية والقواعد القانونية التي يتم عرضها وإنتاجها بشكل يتوافق مع توجهات الزبون لاتخاذ القرارات المالية الرشيدة.

وعرفت كذلك بأنها " : الأنشطة والعمليات المالية للزبائن والمتعلقة بالقيمة والمزودين للخدمات المصرفية. " وهي أيضا " : الخدمات التي تقوم بها المصارف عادة، وتقدمها للزبائن بهدف الربح أساسا . "

2: خصائص الخدمة البنكية:

تتصف الخدمة البنكية بمجموعة من الخصائص المميزة التي تضيف عليها درجة من الخصوصية من حيث الشكل والمضمون، والتي يمكن تلخيص أهم هذه الخصائص في ما يلي:

2-1: عدم الملموسية:

وهذه الصفة عامة للخدمات كلها، وكذلك الحال بالنسبة للخدمات المصرفية، ونعني هنا باللاملموسية بأن الخدمات المصرفية لا يمكن لمسها أو مشاهدتها أو سماعها أو الإحساس بها قبل أن يتم شراءها، وعليه فإن مهمة المقدم للخدمة "البائع"، هي جعلها ملموسة بطريقة أو بأخرى .

إن عدم ملموسية الخدمة المصرفية، تجعل منها غير قابلة للجرد أو التخزين، وبالتالي طالب الخدمة عليه الانتظار للحصول على خدمته محل الطلب، لذا فمن الناحية العلمية إن إشباع واستهلاك الخدمة يحدث في نفس الآونة، لذا يصعب علينا معاينتها.

ومن أبرز الانعكاسات والمضامين كون الخدمة غير ملموسة، أن المصارف غير معنية بنشاطات التخزين والنقل والرقابة على التخزين وغيرها من النشاطات المرتبطة أصلا بالسلع الملموسة.

2-2: التلازم:

تلازم عمليتي إنتاج الخدمة وتوزيعها؛ فالخدمة ترتبط عموما بمؤشر الاستهلاك والانتفاع المباشر بوقت إنتاجها أي أنها تنتج وتستهلك أو ينتفع منها بذات الوقت، وعليه فالخدمة البنكية مرتبطة أو متلازمة بمنتجها أو مقدمها وهي نتيجة منطقية لتشارك الخبرة والأدوات والعمليات المنجزة التي ينتج عنها الخدمة، فضلا عن كون المستهلك المنتفع يشترك في أحيان كثيرة في تصميم الخدمة مع منتجها.

2-3: لا يمكن صنع الخدمة مقدما أو تخزينها:

من المستحيل إنتاج الخدمة وتخزينها في انتظار العميل، حيث تعد الخدمة عند حضور العميل بما يتناسب مع طلبه،

2-4: الخدمة المصرفية تنتج وتستهلك في نفس الوقت وغير قابلة للاستدعاء مرة أخرى:

بمجرد أن تقدم الخدمة للعميل فإنه يستهلكها في اللحظة التي تقدم له وبالتالي فإن العميل لا يستطيع تداول هذه مع طرف ثالث، كما أن الخدمة المصرفية التي تقدم للعميل لها طبيعة مختلفة من حيث أنها غير قابلة للاستدعاء مرة أخرى بعد تقديمها وبمجرد أن تقدم الخدمة للعميل يستهلكها في التو واللحظة؛

2-5: التشتت الجغرافي:

ليس هناك حدود جغرافية بين للمطالب والاحتياجات المصرفية للعملاء، فهناك طلب محلي موزع على

أماكن جغرافية متفرقة داخل أي بلد، وهناك طلب خارجي يتمثل في الطلب على التحويلات المصرفية بين الدول وبعضها، و استخدام بطاقات الائتمان المصرفية خارج حدود الدولة المصدر للبطاقة، وعلى هذا فإن كافة الخدمات على اختلاف أنواعها يجب تقديمها للعميل حيث يطلبها في أقرب مكان يناسبه مما يجذب العميل على الاستمرار في التعامل مع البنك؛

2-6: الموازنة بين النمو و المخاطرة:

صحيح أن العمل المصرفي يستند على الثقة في التعامل ولكن هناك حقيقة يفترض إدراكها والتي تكمن في أن التوسع والنمو في العمل المصرفي وفي عملية جذب الأموال ومن ثم استثمارها وتنوع مصادرها سمة واضحة، إلا أن المخاطر التي ترافق النشاط الخدمي المصرفي هي الأخرى قد تحدث بسرعة وعلى نحو له تأثير سلبي على هيئة وكيان المصرف ودوام واستمرار عمله ونشاطه، مما يعني الموازنة بين النمو والمخاطرة والتي عدت من المسائل الضرورية التي لا يمكن إغفائها في هذا القطاع؛

2-7: التقلبات في الطلب:

الخدمات المصرفية لا يمكن أن تظهر من دون وجود الطلب عليها، هذا الطلب قد يتخذ شكلا بعدم الاستقرار بسبب التباين في الظروف وتنوع الحاجات، و عليه فإن التقلبات في الطلب تبدو من السمات الواضحة والتي تظهر لظروف معينة أو ظواهر سوقية معينة، لها تأثير على القطاع المصرفي، ولا يشترط أن تكون كل أنواع الخدمات تحت طائل التقلبات، وإنما قد تشهد قسما منها حالة استقرار لفترة زمنية طويلة نسبيا وأخرى عكس ذلك؛

2-8: المسؤولية الائتمانية :

وهي مسؤولية تنبع أصلا من مسؤولية المصرف اتجاه الزبائن وبمختلف صور التعامل، وهذه الناحية باتت في حكم المهام الأساسية لدى المصرف والتي لا تحتاج إلى نقاش وجدال، و إلا فإن عدم التأكد من المسؤولية

الائتمانية في المصرف فإن الطرف الثاني والمتمثل في الأفراد والمنظمات أو أي جهة أخرى غير مستعدة للمخاطرة بأرصدها وأموالها في م ا رفق لا تتضمن المسؤولية الائتمانية.

2-9: الاختلاف في طريقة التقديم:

صعوبة تقديم نفس مستوى الخدمة في العديد من الحالات، وهو ما يعرف بعدم التجانس في النوعية أو الدقة للخدمة التي تم تقديمها، ويرجع ذلك إلى استحالة تقديم الخدمة البنكية بنفس الدرجة من الإتقان أو الأداء من طرف رجال البيع في البنك لأن مقدم الخدمة في الأخير هو إنسان معرض لتغيرات في ميزاجه وأحواله النفسية وهو ما ينعكس على جودة الأداء والخدمة.

2-10: صعوبة التمييز في الخدمة المصرفية:

الخدمة المصرفية لا تختلف إلا في حدود ضعيفة جدا ولهذا إنها تتصف بقدر كبير من التشابه والنمطية . ولقد أدت هذه النمطية إلى محدودية التنافس بين البنوك على أساس جوهر الخدمات مما فرض على المسؤولين في المصارف ضرورة البحث في مجالات أخرى للتنافس كالجودة والإبداع فيما تقدمه المصارف من خدمات لعملائها.

3. عوامل نجاح تقديم الخدمات المصرفية:

لكي تستطيع البنوك التي تقدم الخدمات المصرفية الخاصة أن تنجح في هذا الميدان يجب أن تأخذ بعين

الاعتبار مجموعة من العوامل من أهمها:

3-1: السرية في التعامل:

وبالتالي شعور الزبون بالمزيد من الأمان الأمر الذي يساعد على ضمان ولاء الزبون للبنك وعدم خروجه من قائمة الزبائن الكبار له.

3-2: توفير إطارات مؤهلة ومحترفة وذوي خبرة متنوعة وعميقة وتستطيع أن توفر حلولاً شاملة ومنفصلة

تناسب احتياجات الزبون من حيث الوقت، المكان، السعر، والطريقة المناسبة، والسرعة، والدقة اللازمة.

3-3: فهم طبيعة الزبون وتوقعاته وتوفير راحة التعامل، من خلال المسؤول عن قسم الخدمات المصرفية؛

4-3: توفير فريق من المحللين على الصعيدين الجزئي والكلي وذلك لإبقاء الزبائن على معرفة بأحدث

المستجدات المالية على المستويين المحلي والعالمي.

5-3: توفير مسؤول واحد لكل زبون وذلك لتأمين إقامة علاقات على درجة عالية من الخصوصية ومعرفة وثيقة

بمقدم الخدمة ومدير العلاقات وبالتالي ضمان استمراريته العلاقة بين هذا المسؤول والزبون؛

6-3: وجود سياسة استثمارية واضحة ومفهومة لدى البنك، وهذا على أساس أن تركز الأهداف الرئيسية

للبنك في بناء علاقات طويلة المدى محورها الثقة المتبادلة وفهم الأحداث المالية الحالية والمستقبلية للزبائن وتوفير

الخدمة المبنية على المعرفة وفقا لاحتياجات وأهداف ومتطلبات الزبون.

4. تطوير الخدمات المصرفية.

يقصد بتطوير الخدمة طرح خدمات معروضة حاليا في الأسواق، ولكنها جديدة على البنك

أو قيام البنك بتقديم خدمات جديدة على الأسواق. وعملية تطوير الخدمات المصرفية هي عملية شاملة ومتكاملة

تهدف إلى تعزيز القوى التنافسية للمصرف من ثم زيادة ربحيته على المدى الطويل، إذ أن الزبائن يميلون إلى التعامل

مع المصارف التي تكون قادرة على تطوير خدماتها بشكل مستمر.

1-4: مصادر تطوير الخدمات المصرفية:

هناك مجموعة من المصادر لتطوير الخدمات المصرفية يمكن تلخيصها في:

1-1-4. المصادر الخارجية: وتتمثل في

1-1-4-1: البحوث والدراسات الأكاديمية: المتخصصة التي تقدم الأفكار الجديدة والمبتكرة من خلال البحوث

والدراسات والمؤتمرات واللقاءات المتخصصة، التي تنعقد بشكل دوري غالبا ما تعتبر مصدرا غنيا للأفكار الجديدة

للمنتجات والخدمات البنكية،

2-1-1-4 المنافسون: إن تحليل المنافسون والذي يتم من خلاله تحليل نقاط القوة والضعف للبنك وعلى

صوابها، يتم تحديد الفرص لتمييزه ككل أو كخدمة بنكية معينة، إذ أن البنك يستطيع أن يتعلم من أخطاء ونجاحات التي تحققها البنوك المنافسة، ليتجنب الوقوع في نفس الأخطاء ويعزز النجاحات التي يحققها المنافس لصالحه أيضا؛

3-1-1-4: علاقات الزبون بتطوير الخدمة: من المهام الرئيسة الموكلة لتسويق الخدمات المصرفية تكمن في

جذب الزبون واستمرارية تعزيز الثقة معه، وتهدف إلى بناء علاقات الخدمة المتميزة على المدى الطويل وتحصيل الرضا الكلي له عن الخدمات المصرفية، فالزبون أصبح يطمح في تعاملاته وضع جوانب جودة الخدمة في مقدمة الأمور المطلوبة.

4-1-1-4: معرفة ما تحتاجه الحكومة أو المنظمات الحكومية: بعد اتساع وتطوير دور الدولة وقيامها

بتعظيم دورها في تخطيط وترويج وتقديم الخدمات والأنشطة الاقتصادية الاجتماعية، أصبحت الدولة في حاجة إلى خدمات مصرفية ذات طابع ومواصفات خاصة لخدمة هذا الدور، ومن خلال تطلعات الدولة يمكن للبنوك اكتشاف مجموعة من الخدمات المصرفية التي يمكن إدخالها لأول مرة والقيام بتطوير الخدمات الحالية لتتوافق مع احتياجات الدولة؛

2-1-4 مصادر داخلية :

1-2-1-4 مديري البنك ورؤساء قطاعاته:

يمكن لمديري البنك ورؤساء قطاعاته التنفيذية نتيجة لمعايشتهم الواقع العملي والظروف المختلفة المحيطة بالبنك، ومعرفتهم بها أول بأول التقدم باقتراحات لتطوير الخدمات المصرفية الخاصة بالبنك؛

2-2-1-4: موظفي البنك:

نتيجة للاحتكاك المباشر بين موظفي البنك وعملائه، ومن هذا المنطلق يتعرف الموظفون على الانطباعات المتولدة لدى العميل عن الخدمة ومدى ملاءمتها لإشباع احتياجاته ورغباته، وكل ملامح حول تطوير الخدمة المصرفية من نواحي هذا التطوير أو أوجه القصور؛

3-2-1-4: إدارة التسويق بالبنك:

من وظائف الإدارة التسويقية للبنك هو العمل على تحسين وتطوير الخدمات المصرفية وتقوم إدارة التسويق المصرفي بالبنك من خلال الدراسات التحليلية.

2-4: مراحل وطرق تطوير الخدمات المصرفية

تتم عملية تطوير الخدمات المصرفية عبر مجموعة من المراحل والطرق وسوف نتطرق في هذا المطلب إلى تلك الخطوات.

1-2-4: مراحل تطوير الخدمات المصرفية

تتم عملية تطوير الخدمات البنكية من خلال مجموعة من الخطوات هي:

1-1-2-4: مرحلة توليد الأفكار : وتشمل البحث عن أفكار جديدة ذات مضامين خدمية عالية؛

2-1-2-4: غربلة الأفكار : وتتضمن عملية فرز الأفكار وتخفيض عددها إلى أقل عدد ممكن؛

3-1-2-4: تطوير مفهوم الخدمة البنكية : لغرض توضيح أهمية الخدمة ومدلولها للزبون؛

4-1-2-4: اختبار مفهوم الزبون : لتحديد ردود فعل واستجابات العملاء المرتقبين وإجراء التعديلات اللازمة

للخدمة؛

5-1-2-4: التحليل التجاري : ينطوي على مراجعة التقديرات الخاصة بحجم مبيعات الخدمة وتكاليف الخاصة

بإنتاج وتسويق الخدمة، والأرباح المتوقعة منها الوقوف على مدى تلبيتها للأهداف الأساسية للمصرف وانسجامها

معا؛

4-2-1-6: التطوير النهائي للخدمة: وهنا يتم إخراج مفهوم الخدمة إلى صورته بوصفه منتجاً فعلياً؛

4-2-1-7: الاختبار التسويقي للخدمة: يهدف اختيار قدرة الخدمة على إيجاد مواطني قدم لها في السوق

الحقيقية، أي معرفة مدى قبولها من قبل المستفيدين ومن ثم معرفة ردود أفعال الزبائن نحو الخدمة الجديدة في السوق لاسيما فيما يتعلق بالتسعير والترويج؛

4-3: طرق تطوير الخدمات البنكية

تأخذ عملية تطوير المنتجات المصرفية أشكالاً مختلفة منها:

4-3-1: إضافة خدمات جديدة إلى نطاق المنتجات البنكية "توسيع نطاق الخدمات"

في ظل تميز الخدمة الجديدة بحيث تجذب العملاء، وتخلق عندهم الرغبة في الشراء فإن توسيع نطاق الخدمات المعروضة سوف يؤدي إلى زيادة البيع لمن يملكون حسابات لدى البنك، لأن توسيع نطاق الخدمات المعروضة هي استراتيجية موجهة في الغالب نحو هذا النوع من العملاء، أما الذين لا يحتفظون بحسابات مع المصرف فلا بد من بذل جهود ترويجية لإبلاغهم بتشكيلة الخدمات المقدمة.

4-3-2: إعادة دمج الخدمات البنكية للحصول على منتجات بنكية جديدة:

يعد نطاق الخدمات المقدمة من قبل البنك واسعاً بحيث يصعب الترويج له بكفاءة، وفي داخل هذا النطاق توجد مجموعة من الخدمات المصرفية التي تصلح أن تلي حاجات قطاعات سوق معينة، وبسبب استحالة الترويج لها فإن العميل قد لا يكون مدركاً لأهميتها أو عارفاً بقدراتها على تلبية احتياجاته، وعليه فإن الحاجة تقتضي أن يتولى المصرف مهمة دمج تلك المنتجات بشكل متميز وتوجيهها صوب قطاعات سوقية محددة.

4-3-3: إعادة تصميم الخدمات الحالية:

وذلك من خلال اختبار وتطوير وإعادة تصميم الخدمة الحالية بطريقة ينتج عنها قيمة مضافة جديدة يقدرها

العملاء؛

4-3-4: إجراء تغيير على الخدمات البنكية المقدمة:

بالإمكان تعزيز المنتج المصرفي دون الحاجة لإعادة تصميم الخدمات القائمة، ومثال ذلك زيادة عدد أو نوع

تجار التجزئة المساهمين في نظام بطاقة الائتمان.

رابعاً: تقسيم الخدمات البنكية.

يمكن تقسيم الخدمة المصرفية حسب معايير التالية.

1: حسب نوع الخدمة:

وتنقسم إلى نوعين: الأول خدمات متعلقة بمصادر الأموال، والثاني خدمات متعلقة بتوظيف الأموال، كما

هو موضح في الجدول الموالي:

الجدول رقم (4) تقسيم الخدمات حسب نوع الخدمة:

خدمات متعلقة بتوظيف الأموال	خدمات متعلقة بمصادر الأموال
صناديق الاستثمار؛	خدمات مصادر الأموال خدمات توظيف الأموال؛
الإ اعتمادات المصرفية؛	الحسابات الجارية؛
القروض؛	الودائع لأجل؛
بطاقات الائتمان؛	حسابات التوفير؛
	الشهادات الادخارية والاستثمارية؛

2: حسب نوع العملاء:

تنقسم إلى نوعين:

الأول خدمات موجهة لقطاع الأفراد، والثاني خدمات موجهة لقطاع المنظمات كما يوضحه الجدول الموالي:

الجدول رقم (5) تقسيم الخدمات حسب نوع العملاء.

خدمات موجهة إلى قطاع المنظمات	خدمات موجهة إلى قطاع الأفراد
الحسابات الجارية؛	الحسابات الجارية؛
الودائع لأجل؛	حسابات التوفير؛
خطابات الضمان؛	شهادات الاستثمار؛
تحويلات العملة؛	شهادات الادخارية؛
صناديق الاستثمار؛	تحويلات العملة؛
قروض.	صناديق الاستثمار .

3. حسب حداثة الخدمة: ويمكن أن نميز في الإطار بين الخدمات التقليدية والخدمات الحديثة. وهذا ما

سنحاول شرحه لاحقا في الفصل المتعلق بأنواع العمليات البنكية.

الفصل الثالث: أنواع العمليات البنكية.

لم تعد العمليات المصرفية محصورة في العمليات المصرفية التقليدية، بل تعدتها لعمليات مصرفية أوسع مجالا خصوصا مع بنوك أجنبية في الخارج ، من خلال فتح المجال للاستيراد و التصدير وتسهيل التعاملات ما بين المودعين والبنوك، وكذلك رفع قيمة العملة الوطنية و الدخول في الاسواق الدولية.

أولا: العمليات البنكية التقليدية.

1: قبول الودائع البنكية.

1-1: مفهوم الودائع البنكية.

تعريف الوديعة: يمكن تعريف الوديعة على أنها الأموال المستقبلية من قبل الجمهور مع احتفاظ هذا الأخير بحق التصرف في هذه الأموال.

كما تعرف على أنها: " تلك الأموال التي يتم تلقيها من الغير ولا سيما بشكل ودائع، مع حق استعمالها لحساب من تلقاها بشرط إعادتها، ويلتزم البنك بتقديم خدمات الصندوق لصاحب الوديعة كدفع الشيكات والأوراق التجارية والتحويلات التي يجريها على حسابه في حدود الأموال المتاحة فيه."

2-1: أنواع الودائع:

1-2-1: حسب معيار الزمن:

تميز بين الوديعة الجارية " تحت الطلب " والوديعة لأجل،

1-2-1: الوديعة الجارية.

الوديعة الجارية هي مبالغ مالية تودعها الأفراد و الهيئات لدى البنك يمكن سحبها جزئيا أو كليا في أي وقت بموجب أمر يصدره المودع أي ليس لها تاريخ استحقاق، وهي عادة تكون دون فائدة. ويفتح الحساب الجاري

نتيجة قيام العميل بإيداع الوديعة، إما بدفع مبلغ نقدا في خزينة البنك مباشرة أو تقديم شيكات محررة لصالح المودع يحصلها البنك، أو الإيداع عن طريق تحصيل أوراق مالية الإيداع من أجل الحصول على بطاقات الائتمان والبطاقات الإلكترونية. ويمكن أن يفتح دون وجود الوديعة " حساب التجار"، ويتم غلقه بقرار من الطرفين أو عند نفذ قيمة الوديعة.*. تتميز الوديعة الجارية بما يلي:

- يستطيع صاحبها سحبها في أي وقت أو تحويلها إلى حساب آخر في نفس البنك أو خارجه باستخدام الشبكات المحلية بين البنوك أو الدولية لتحويل الأموال بالطريقة الإلكترونية.

- حماية أموال المودع من الضياع والسرقة.

- نسبة الإحتياط النقدي القانوني الذي يحتفظ به البنك يكون مرتفع مقارنة مع الأنواع الأخرى للودائع .

- تعد مصدر لتمويل الاستثمارات التي تحقق فوائد وأرباح البنك.

- الحصول على خدمات مختلفة تقدمها البنوك من أجل تشجيع هذا النوع من الودائع كالحصول على

على البطاقات الائتمانية بمختلف أنواعها، كذلك دفع ما على العميل من مستحقات كفواتير الغاز

الكهرباء التأمين، الحصول على خدمات التأمين...

1-2-1-2: الوديعة لأجل:

أما الوديعة لأجل فهي مبالغ مالية تودع لدى البنك وتستحق بعد فترة زمنية معينة . لا تقل عن الشهر . عادة

ما يخص صاحبها على عائد، يتمثل في سعر الفائدة الذي يختلف باختلاف مدة استحقاق الوديعة " تزيد مع

طول الفترة الزمنية ويقل مع قصر الفترة الزمنية " .

* أما السحب فقد تكون في شكل مسحوبات نقدية يطلبها العميل أو شيكات لصالح طرف آخر، أو في شكل طرق حديثة كمنسديد الفواتير المختلفة باستعمال التحويلات الإلكترونية للأموال، شراء أوراق مالية، وغيرها

1-2-1-2-1: سياسات جذب العملاء بالنسبة لهذا النوع من :

لقد عمل البنك على استنباط عدة سياسات من المميزات الخاصة بهذا النوع من الودائع، ساعدته في جذب

عملاء هذا النوع نذكر منها ما يلي :

• سياسة تحسين وتطوير قوانين العمل :

فمثلا في حالة طلب صاحب الوديعة وديعته قبل تاريخ الاستحقاق يعطيه قيمة الوديعة ويطبق عليه

إجراءات تكون فيها ليونة كحرمانه من الفوائد أو يقرضه المبلغ بضمان الوديعة ويسعر فائدة أعلى من الذي

يتقاضاه من المصرف.

• ابتكار أنواع جديدة من الودائع

تكون فيها نوع من المرونة في التعامل من أجل المحافظة على العملاء الحاليين والمحتملين، كالودائع لأجل

ويخطر المصرف بفترة متفق عليها مسبقا -عند الإيداع- وهنا المصرف يدفع عليها فائدة تكون أقل من التي

يدفعها على الودائع لأجل، فهذا النوع من الودائع يكون خاص بالعملاء الذين لهم مبلغ من المال في فترات دورية

وينتظرون فرص الاستثمار ولا يرغبون في الارتباط بإيداع أموالهم لفترات محددة خوفا من ضياع الفرص

الاستثمارية، وبالتالي من خلال هذا النوع استطاعت البنوك أن تلبي احتياجات عملائها وجذب هذه الفئة وفي

نفس الوقت تحقيق أرباح.

2-2-1: حسب مجالات استعمالها:

1-2-2-1: الوديعة الادخارية:

هي ودائع تجمع بين الصفة الادخارية وبين السحب في أي وقت، بحيث توضح في حساب توفير مقابل فوائد

سنوية. يتم السحب والإيداع عن طريق تقديم الدفتر. هناك أنواع أخرى من الودائع مستحدثة تتماشى مع

حاجات ورغبات المتعاملين كدفتر التوفير الخاص بالشباب، التوفير لأجل الاستثمار في البورصة، التوفير لأجل

تسديد مستحقات الضرائب، التوفير السكني... الخ وهذه الأنواع من الودائع المستحدثة لا تختلف في جوهرها عن وديائع التوفير التقليدية من حيث:

-تحصل صاحبها على فائدة.

-تحدد المبلغ الذي يمكن للمودع سحبه في الشهر من أجل حماية البنك من أزمات السيولة

و بالتالي حتى تستطيع البنوك الزيادة في هذا النوع من الودائع لابد عليها من الاهتمام بصغار المدخرين وذلك بتقديم خدمات خاصة لهم كتسهيل إجراءات عمليات فتح الحساب، الإيداع والسحب بالإضافة إلى منحهم مثلا هدايا مجانية لكل من يفتح حساب وغيرها من الخدمات.

1-2-2-1: الوديعة المخصصة:

هي الودائع التي تسلم إلى البنك مع تخصيصها للقيام بعملية معينة أو لغرض معين. وقد يكون التخصيص لمصلحة المودع، وقد يكون لمصلحة البنك، كما قد يكون لمصلحة الغير، وفي حال التخصيص لصالح البنك أو الغير لا يمكن للعميل استرجاع قيمة الوديعة إلا بعد انتهاء فترة التخصيص.

1-2-3: حسب طبيعتها:

نميز في هذه الحالة بين الوديعة النقدية التي تسمح بفتح الحساب النقدي. والوديعة التي تكون في شكل

عقار، فتوضع في حساب خاص بالقيم. **Compte Titre**.

وتجدر الإشارة إلى أن البنوك عملت على استحداث أنواع أخرى من الودائع من أجل جذب أكبر قدر من

الموارد المالية كشهادات الإيداع التي تسمح بتوفير أموال طويلة الأجل يمكن استخدامها في زيادة الطاقة

الاستثمارية للبنك.

2: فتح الحساب:

هو عبارة عن جدول يكشف عن حقوق وديون زبائن البنك، فقد يكون دائن " أي هناك نقود في الحساب " أو مدين " أي لا يوجد نقود بالحساب ".

يلعب الحساب دور محاسبي ودور تسوية وأداة ضمان للبنك والزبائن.

1-2: أنواع الحسابات:

تختلف الحسابات حسب اختلاف نوع الوديعة، وتتميز في هذا الإطار بين:

1-1-2: الحساب الجاري:

و يمثل اتفاق وعقد بين الطرفين، العميل والبنك و يشمل جميع العمليات التي يقوم بها الطرفان، بحيث يتم وضع الدفعات (دفعات نقدية، تحويلات، دفع شيكات، أوراق تجارية،...) في الجانب الدائن من حسابه والدفعات التي يقوم بها البنك (كل أنواع القروض) في جانبه المدين.

يمكن أن يكون الحساب الجاري مدين " أي سالب " كالسحب على المكشوف مثلا. وعادة ما يمنح هذا الحساب للتجار، المزارعين، الصناعيين بغرض الاحتفاظ بإيراداتهم من مختلف أنشطتهم.

2-1-2: حساب التوفير:

هو حساب خاص بالأفراد، ويمنح مقابل هذا الحساب دفتر ويحصل صاحبه على فوائد.

3-1-2: حساب الشيك:

هو حساب يوضح جميع العمليات التي تربط بين البنك والزبون و يسمح بإصدار شيكات. ومميزته انه حساب دائن دوما. وعموما تخصص هذه الحسابات للأفراد، العائلات، الأجراء، أصحاب المهن الحرة،...

3: إتاحة وسائل الدفع:

3-1: الشيك:

أصل كلمة شيك بريطاني ؛ **To check** وتعني المراقبة والتحقق.

3-1-1: تعريف الشيك.

يعرف الشيك على انه أمر بالدفع . في أي لحظة . موجه للبنك " Tire " من قبل الأمر بالدفع " Tireur " لمبلغ معين لصالح المستفيد " Beneficiaire " الذي قد يكون صاحب الحساب .

ونشير في هذا الإطار، أن الشيك ليس نقود بل وسيلة للدفع فقط، تقدر مدة تقديم الشيك للتسوية بثمانية أيام ابتداء من تاريخ إصداره.

3-1-2: أنواع الشيكات.

ونميز في هذا الإطار بين:

3-1-2-1: الشيك لأمر والشيك باسم:

الشيك لأمر يكون لحامله بمعنى أن اسم المستفيد غير مذكور، فيمكن لأي شخص بحوزته الشيك أن يقدمه للبنك بغرض التحصيل. أما الشيك باسم يذكر فيه اسم المستفيد وهو الوحيد الذي بإمكانه تحصيل الشيك لدى البنك.

3-1-2-2: الشيك بياض:

وهو الشيك الذي لا يذكر فيه قيمة مالية، وغالبا ما يسبب خطرا في استعماله.

3-1-2-3: شيك دون مؤونة:

بمعنى أن رصيد الحساب معدوم أو غير كاف لتغطية مبلغ الشيك، وقد يمنع البنك زبونه من إصدار الشيكات أو اللجوء إلى المحاكم إذا رفض الزبون تسديد المبلغ المستحق عليه.

3-1-42: الشيك المؤشر عليه والشيك المحقق:

فالمؤشر عليه هو الشيك الذي يعترف به البنك بوضع تأشيرة تثبت وجود المؤونة المطلوبة في الحساب. بينما الشيك المحقق، إضافة إلى التأشيرة يتعهد البنك بتحميد المبالغ المطلوبة إلى نهاية اجل تقديم الشيك " 20 يوم".
فيسمح هذا الالتزام بحل المشاكل التي يسببها الشيك دون مؤونة.

3-1-52: الشيك المسطر والشيك الملغى:

فالشيك المسطر بسطرين متوازيين، على اليمين وعلى اليسار، هو شيك صالح للاستعمال لكن لا يمكن سحبه نقدا، فلا بد أن يمر بحساب بنكي " التحويل". أما الشيك الملغى فهو شيك فقد قيمته البنكية، يستعمل فقط للتعريف بحساب الشيك.

3-1-62: الشيك الدولي:

وهو شيك يستخدم غالبا فيما بين دولتين " التسوية الدولية".

3-2: التحويل المصرفي:

3-2-1: تعريف التحويل المصرفي وخصائصه.

التحويل هو أمر يصدره الزبون لبنكه بمنح مبلغ معين لصالح المستفيد، مع ضرورة وجود مؤونة كافية لتغطية عملية التحويل. ولا يشترط أن يكون الأمر كتابيا، كما قد يكون مجرد تسوية خطأ معين. وعليه فان عملية التحويل هي أمر يصدره الزبون وينفذه بنك الزبون " تحويل داخلي" أو بنكين مختلفين " تحويل خارجي"، في نفس المكان " تحويل في المكان" أو أماكن مختلفة " تحويل خارج المكان". من خلال تعريف التحويل المصرفي يمكن تحديد الخصائص التي يمتاز بها، و هي:

• التحويل المصرفي عمل تجاري: بحيث تنص المادة الثانية من القانون الجزائري على ما يلي: " يعد عملا

تجاريا حسب موضوعه: كل عملية مصرفية أو عملية صرف أو سمسرة أو خاصة بالعمولة".

- التحويل المصرفي عمل قانوني شكلي: التحويل المصرفي لا يعتبر عملية رضائية بحتة تتم بمجرد تراضي أطرافها، بل يعد عمل قانوني شكلي يترتب آثاره نتيجة قيود كتابية يجريها البنك.
- التحويل المصرفي عملية ثلاثية الأطراف: يتدخل في عملية التحويل المصرفي أطراف ثلاثة وهم الأمر بالتحويل و هو الذي يتخذ الإجراء الأول في عملية التحويل، و البنك الذي لديه الحسابات و المستفيد الذي يتم التحويل لصالحه.

3-2-2: أهمية التحويل المصرفي:

يعد التحويل المصرفي من أبسط العمليات المصرفية وأقلها تكلفة في وفاء الديون و تسوية المعاملات ، إذ يحقق انتقالاً للأموال من شخص إلى آخر بواسطة قيود يجريها البنك في حسابات العملاء لديه ، ومن هنا تبدو أهميته في أنه يغني عن التداول المادي للنقود ويقلل من استخدامها، حيث لا ضرورة لأن يقوم العميل بسحب المبلغ المطلوب من حسابه ثم يسلمه لدائنه ليذهب هو الآخر ليضعه في حسابه لدى ذات البنك أو بنك آخر.

وعليه فإن التحويل المصرفي يحقق عدة مزايا و فوائد بالنسبة لأطرافه وبالنسبة للاقتصاد الوطني، حيث يعد بالنسبة للعميل الأمر وسيلة سريعة وآمنة في وفاء الديون تجنبه السرقة وضياع الأموال، و بالنسبة للمستفيد فإنه يستوفي حقه بمجرد القيد في حسابه دون عبء الانتقال للقبض و تحمل التكاليف، و يعتبر بالنسبة للبنك وسيلة لتحصيل الرسوم، أما بالنسبة للاقتصاد الوطني فإنه يؤدي إلى التخفيف من آثار التضخم، ذلك أنه يقلل من استخدام العملة المتداولة.

3-2-3: أوجه الشبه والاختلاف بين التحويل المصرفي والشيك.

3-2-1: أوجه التشابه بين التحويل المصرفي و الشيك يمكن تحديدها كما يلي:

✚ يؤدي كل من التحويل المصرفي و الشيك نفس الدور و هو نقل النقود و الوفاء بالدين.

✚ لا يمكن دفع المبلغ أو الوفاء بموجب أي منهما إلا عن طريق بنك.

✚ يؤدي التعامل بكل من التحويل المصرفي و الشيك إلى التقليل من استخدام النقود.

✚ يقوم كل من التحويل المصرفي و الشيك على وجود سند صادر عن الأمر أو الساحب يتضمن أمر

للبنك بدفع المبلغ المذكور في السند للمستفيد

3-2-3: أوجه الاختلاف بين التحويل المصرفي و الشيك : على الرغم من التشابه السالف الذكر إلا أن

هناك اختلافات كثيرة بينهما نذكر من بينها:

✚ لا يستلزم أمر التحويل وجود رصيد كاف في الحساب وقت إصداره يكفي للوفاء بقيمته، ولا يتعرض

الأمر لأية عقوبة ، على عكس الشيك، حيث يستلزم إصداره وجود رصيد كاف لتسديد قيمته، و إلا

يتعرض الساحب إلى عقوبة إصدار شيك بدون رصيد.

✚ يتم الوفاء بأمر التحويل عن طريق القيد في حساب المستفيد بينما يتم الوفاء بقيمة الشيك نقدا

لحامله ما لم يكن لهذا الأخير حساب بالبنك المسحوب عليه وطلب قيده بحسابه بعد تظهيره.

✚ يسقط الحق في أمر التحويل عند وفاة الأمر أو فقد أهليته على خلاف الشيك الذي لا يتأثر الحق

فيه عند إفلاس الساحب أو وفاته أو فقد الأهلية إذا صدر صحيحا أي بعد كتابته و تسليمه

للمستفيد، فيصبح حق المستفيد مؤكدا عند إصدار الساحب للشيك.

3-2-4: صور التحويل المصرفي:

■ قد يكون التحويل المصرفي بواسطة بنك واحد من حساب إلى حساب آخر لنفس الشخص، أو من حساب لحساب آخر لشخصين مختلفين.

■ قد يكون التحويل المصرفي بواسطة بنكين مختلفين من حساب إلى حساب آخر لنفس الشخص وفي بنكين مختلفين، أو من حساب لحساب آخر لشخصين مختلفين وفي بنكين مختلفين.

3-3: الاقتطاع المصرفي:

3-3-1: تعريف الاقتطاع المصرفي.

أما الاقتطاع فيمثل أمر لدفع دين من حساب الزبون " المدين " بواسطة مصرفه " الاقتطاع من الرصيد لتسديد الدين".

كما يعرف بالترخيص، الذي يعطيه الزبون للبنك، من أجل خصم مبلغ من حسابه وتحويله بصفة دورية (أو متجددة) لفائدة مستفيد مُعَيَّن، هو من يحدد في غالب الأحوال المبلغ الواجب اقتطاعه. مثلاً، ترخيص المشترك في خدمة الهاتف أو شركة توزيع الماء والكهرباء، بنكه من أجل أداء الفواتير الشهرية، التي ستقدمها هذه الشركات كل شهر.

وتنطبق الحالة نفسها بالنسبة لأداء أقساط التأمين أو واجبات التعاضدية للتجار والمهنيين. وعلى عكس التحويل الأوتوماتيكي، الذي يكون مبلغه محددًا مسبقًا كأداء مبلغ الكراء الشهري، يمكن أن يكون مبلغ الاقتطاع قابلاً للتغيير حسب استهلاك المشترك.

3-3-2: أهمية الاقتطاع المصرفي:

وتكمن أهمية الاقتطاع في ربح الوقت بحيث لا يحتاج المشترك للتنقل أو الانتظار في الطوابير ويمنع وقوع قطع التموين أو الخط الهاتفية، لأن الأداء يتم حتى لو كان العميل مسافراً، كما أن حجة الأداء تبقى محفوظة ويمكنه الحصول على نسخة منها في أي وقت.

لا يجوز للبنك القيام بالاقتطاع إلا بعد حصوله على إذن مسبق عبر ملء مطبوع خاص يسمح بمقتضاه العميل للبنك، بخصم المبالغ المستحقة للمؤسسة المستفيدة من حسابه البنكي.

43: الأوراق التجارية:

عبارة عن مكتب قابل للتفاوض . إمكانية تحويل الملكية . يمثل حق بمبلغ محدد، يدفع على الفور " الشيك " أو

بعد اجل قصير " السفتحة، سندات لأمر، الخ..."

تعتبر الأوراق التجارية وسيلة للدفع، ووسيلة قرض حيث تسمح لحاملها بالحصول على أموال قبل موعد

استحقاق دين الطرف الثاني " الخصم".

1-43: خصائص الأوراق التجارية :

يمكن إجمالها فيما يلي:

- الورقة التجارية تمثل حقا شخصيا موضوعه دفع مبلغ معين من النقود.
- الورقة التجارية تقبل التداول بالطرق التجارية كالتظهير والمناولة، وهي بهذه الخاصية تقوم مقام النقود.
- الورقة التجارية تمثل حقا يستحق الأداء بعد أجل قصير أو بمجرد الاطلاع عليه.
- الأوراق التجارية هي أداة لإبرام : عقد الصرف ونقل النقود من مكان إلى آخر.
- الأوراق التجارية هي أداة وفاء : يعتبر الوفاء بالأوراق التجارية كالوفاء بالنقود بحكم القانون، وهي قابلة عن طريق الخصم في أحد البنوك لأن تتحول فوراً إلى نقود.

2-43 : العائد على الورقة التجارية : يعتبر العائد على الورقة التجارية أكبر من العائد على أذونات الخزينة

وذلك لعدة أسباب منها:

- تعرض المستثمر في الورقة التجارية إلى مخاطر الائتمان.
- الورقة التجارية أقل سيولة من أذونات الخزينة.
- الدخل المحقق من الورقة التجارية غير معفى من الضريبة.
- ضعف أسواقها الثانوية نظرا لاعتماد المستثمر إستراتيجية الشراء والاحتفاظ.

3-4-3: أنواع الأوراق التجارية:

هناك بعض الأنواع نذكر منها:

1-3-4-3: السفتجة أو الكمبيالة:

هي ورقة تجارية تتضمن أمرا بدفع مبلغ معين في آجال محددة، صادرة من شخص " الساحب " إلى شخص ثاني المسحوب عليه لفائدة شخص ثالث " المستفيد ". تعتبر وسيلة دفع في حال إرسالها للقبض، ووسيلة للقرض في حالة خصمها.

تحتوي السفتجة على مجموعة من المعلومات: الاسم، التاريخ، مكان الدفع، الإمضاء. ويمكن تحويل ملكيتها عن طريق التظهير. ولا بد من وجود طابع خاص عند إنشاء السفتجة، وإلا فان القانون سيعاقب كل من الساحب والمسحوب عليه والمستفيد.

1-1-3-4-3: شروط السفتجة:

- يجب أن تتضمن الوثيقة كلمة " سفتجة " أو كمبيالة باللغة التي حررت بها.
- الأمر بالدفع لمبلغ معين بالأرقام والأحرف.
- اسم المسحوب عليه.
- تاريخ الاستحقاق (في حالة عدم ذكره يمكن اعتبار الكمبيالة تحت الطلب يمكن تحصيلها في أي وقت.
- مكان الدفع.
- تاريخ ومكان الإنشاء.
- اسم وإمضاء الساحب.

2-1-3-43: أنواع السفتجة أو الكمبيالات

* الكمبيالة للاطلاع والكمبيالة لأجل: الكمبيالة للاطلاع هي التي تكون مدفوعة حالا بوجود المسحوب

عليه، أما الكمبيالة لأجل فهي مدفوعة خلال فترة معينة مع اشتراط قبول المسحوب عليه.

* الكمبيالة البسيطة والكمبيالة المستندية: فالكمبيالة البسيطة هي عندما لا يكون هناك مستند مرفق

بالكمبيالة وهي قليلة الاستخدام في التجارة الدولية. أما الكمبيالة المستندية فهي التي تضمن للمصدر بأن

المستورد لا يتحصل على البضاعة بدون دفع قيمتها (كمبيالة مستندية للاطلاع) أو بدون اعتراف بدين

مكتوب (كمبيالة مستندية لأجل).

2-3-43: السند لأمر:

هو اعتراف بالدين، حيث يتعهد فيه شخص يدعى "المحرر أو المكتتب" بدفع مبلغ معين "للمستفيد"،

وذلك في آجال محددة "تاريخ الاستحقاق".

يختلف السند لأمر عن السفتجة في كونه بطرفين فقط في حين السفتجة ثلاثية الأطراف كما أن السند لأمر

يخضع للقانون المدني والسفتجة تخضع للقانون التجاري. ويمكن استخدامه بإحدى الطرق التالية:

إما أن يتقدم به قبل تاريخ الاستحقاق إلى أي بنك يقبله فيتنازل له عليه مقابل حصوله على سيولة، ويخسر

مقابل ذلك جزء من قيمته هو مبلغ الخصم، والذي يعتبر كأجر للبنك للتنازل عن السيولة والحلول محل هذا

الشخص في الدائنية وتحمل متاعب تحصيل السند.

أو استعماله في إجراء معاملة أخرى مع شخص آخر سواء في تسديد صفقة تجارية أو تسديد قرض، ويتم ذلك

عن طريق تقديمه للدائن الجديد عن طريق عملية التظهير، شرط قبوله من هذا الأخير.

3-3-43: الفارنت: warrant " سند الرهن "

هو دفتر رهن مرفق بوصل الإيداع "Recepisse warrant" لسلع وبضائع موضوعة في مخازن عمومية، فهو يسمح للمودعين بالحصول على سلفيات من البنك مقابل رهن البضاعة المودعة. يحتوي الفارنت على المعلومات التالية: الاسم، المهنة، العنوان، طبيعة السلعة المودعة، خصائصها، قيمتها،... مع الإشارة إلى إمكانية تحويل ملكيته عن طريق التظهير.

يقدم الفارنت للقبض لدى مقر المودع، وفي حال عدم القبض خلال ثمانية أيام، يمكن أن يلجأ حامل الفارنت إلى البيع بالمزاد للسلع المرهونة لديه، وان لم يغطي سعر البيع قيمة السلفية، يمكن إجراء طعن للورقة التجارية ضد المودع.

4-3-43: سند الصندوق :

هو سند إذني صادر عن المؤسسات أو البنوك عند حاجتها للتمويل قصير الأجل، ليقوم الأفراد بالاكتتاب فيه، حيث تلتزم الجهة المصدرة بدفع قيمته عند الاستحقاق. وقد يكون هذا السند محرر باسم شخص معين أو لحامل السند.

-ويمكن لصاحب سند الصندوق تظهيره للغير بهدف تسوية المعاملات، وتكون مدته قصيرة الأجل.

3-3-43: عقد تحويل الفاتورة Factoring.

1-3-3-43: تعريف عقد تحويل الفاتورة:

هو عقد تل بمقتضاه شركة متخصصة، تسمى العميل، محل زيوئها المسمى المتنازل له، عندما تسدد فورا لهذا الأخير المبلغ التام لفاتورة لأجل محدد ناتج عن عقد، وتتحمل مخاطر عدم التسديد، وذلك مقابل أجر".

بموجب هذا العقد تباع المؤسسة مجموعة من الفواتير والتي تمثل حقوقها للبنك، وذلك بقيمة سوقية أقل من القيمة المحاسبية، وغالبا ما ترفق عملية تحويل الفواتير بقرض تحت شروط تفاوضية يتفق عليها كلا الطرفين العقد "

المؤسسة والبنك المتخصص". وهكذا تخفف المؤسسة من التسيير المحاسبي للحقوق، وقد تتخلص منه نهائيا أو جزئيا. كما انه يعتبر طريقة ملائمة لاسترجاع الحقوق مع إمكانية الحصول على تمويل مرافق. أما البنك فسيجني فائدة تتمثل في:

. عمولة تسيير " نسبة مئوية من قيمة الفواتير".

. عمولة التمويل "فوائد القرض".

2-3-3-4-3: مميزات عقد تحويل الفاتورة

- هو عقد ثلاثي الأطراف: الشركة الوسيط والزبون المنتمي، ودائن هذا الزبون المرتبط معه بعقد.
- تقوم الشركة بتسديد فاتورة زبونها إلى دائنه بدلا عنه.
- تنتقل كل التبعات من الزبون إلى الشركة الوسيط فتتحمل تبعه عدم التسديد.
- تتقاضى أجر عن هذا العمل و يتم الاتفاق عليه مسبقا في العقد.

4: منح القروض المصرفية:

4-1: تعريف القرض

يمكن تعريف القرض على انه: " مبلغ مالي مدفوع من طرف الجهاز المصرفي للأفراد والمؤسسات بهدف تمويل نشاط اقتصادي في فترة زمنية محددة، وذلك بمعدل فائدة مسبق. كما يمكن تعريف القروض المصرفية على أنها: " عملية تحويل مؤقتة لرأس المال من زبون اقتصادي لآخر وذلك قصد استغلاله في نشاط إنتاجي أو استهلاكي، يسدد المبلغ مضافا إليه قيمة الفائدة التي تعتبر تعويضا للمقرض على حرمانه من رأسماله."

4-2: خصائص القروض:

من الخصائص البارزة التي يتميز بها القرض ما يلي:

. يقوم أساسا على الاختيار لا الالتزام بخلاف الضريبة التي تعتبر كمساهمة إجبارية في عمليات الاستثمار.

. يؤثر فقط في درجة سيولة الوحدات الاقتصادية ولا أثر له على صافي مجموع الأصول، فهو من قبيل العمليات

المتعلقة بحساب رأس المال.

- يختلف القرض على الاعتماد في كون هذا الأخير عقد بمقتضاه يضع المصرف تحت تصرف العميل مبلغا معيناً

من المال.

4-3: وظائف القروض المصرفية:

تتمثل هذه الوظائف في:

4-3-1: وظيفة تمويل الإنتاج :

إن احتياجات الاستثمار الإنتاجي المختلفة في الاقتصاد الحديث تستوجب توفير قدر ضخم من رؤوس

الأموال، ولما كان من المتعذر على كل المنتجين توفير احتياجاتهم المالية من مدخراتهم الخاصة أصبح اللجوء إلى

البنوك والمؤسسات المالية المختلفة بهدف الحصول على القروض أمراً طبيعياً وضرورياً لتمويل العمليات الإنتاجية

والاستثمارية المختلفة.

4-3-2: وظيفة تمويل الاستهلاك : إن المقصود بوظيفة تمويل الاستهلاك، حصول المستهلكين على السلع

الاستهلاكية بدفع ثمنها آجلاً؛ إذ قد يعجز الأفراد عن توفير القدر المطلوب من السلع الاستهلاكية المشتراة

بواسطة دخلهم الجاري، لذا يمكنهم الحصول على هذه السلع بواسطة القروض التي تقدمها لهم هيئات مختلفة.

4-3-3: وظيفة تسوية المبادلات : إن استخدام القروض بصورة واسعة في تسوية المبادلات وإبراء الذمم بين

الأطراف المختلفة، على شكل تسهيلات ائتمانية تمنحها البنوك لعملائها كحسابات الجاري مدين، والسحب

على المكشوف، تعد من أهم الوظائف الحيوية للقروض في زيادة حجم المبادلات وتسوياتها.

4-4: أهمية القروض المصرفية:

تظهر أهمية القروض المصرفية فيما يلي:

- تسهيل المعاملات التي أصبحت تقوم على أساس الدفع الآجل والوعد بالوفاء، وكيف أن هذا الأسلوب قد رافق النهوض الاقتصادي الذي لم يسبق له مثيل في تاريخ الإنسانية.
- يعتبر وسيلة مناسبة لتحويل رأس مال من شخص لآخر، فهو بذلك واسطة للتبادل وواسطة لاستغلال الأموال في الإنتاج والتوزيع، أي واسطة لزيادة إنتاجية رأس المال.
- تعد المورد الأساسي الذي يعتمد عليه البنك للحصول على إيراداته إذ تمثل الجانب الأكبر من استخداماته، ولذلك تولي البنوك التجارية القروض المصرفية عناية خاصة.
- تعد القروض المصرفية من العوامل الهامة لعملية خلق الائتمان التي تنشأ عنها زيادة الودائع و النقد المتداول.
- ارتفاع نسبة القروض في ميزانيات البنوك التجارية يؤدي إلى ارتفاع الفوائد والعمولات، التي تعتبر مصدرا للإيرادات والتي تمكن من دفع الفائدة المستحقة للمودعين في تلك البنوك، وتدبير وتنظيم قدر ملائم من الأرباح مع إمكانية احتفاظ البنك بجزء من السيولة لمواجهة احتياجات السحب من العملاء.
- تلعب القروض دورا هاما في تمويل حاجات الصناعة والزراعة والتجارة والخدمات، فالأموال المقرضة تمكن المنتج من شراء المواد الأولية، ورفع أجور العمال اللازمين لعملية الإنتاج وتمويل المبيعات الآجلة، والحصول على سلع الإنتاج ذاتها.
- عمليات الإقراض تمكن البنوك من المساهمة في النشاط الاقتصادي وتقدمه، ورخاء المجتمع الذي تخدمه.
- فتعمل القروض على خلق فرص العمالة، وزيادة القوة الشرائية التي تساعد بدورها على التوسع في استغلال الموارد الاقتصادية، وتحسين مستوى المعيشة.

5-4: أنواع القروض.

عموما هناك نوعان من القروض؛ القروض الموجهة لتمويل نشاطات الاستغلال، والقروض الموجهة لتمويل نشاطات الاستثمار.

1- 5-4: قروض الاستغلال:

هذه القروض قصيرة من حيث المدة الزمنية، غالبا لا تتعدى 18 شهرا، وتلجأ المؤسسة إلى هذا النوع من القروض إذا أرادت التغطية الآنية لاحتياجات خزيتها، أو إذا أرادت مواجهة عملية تجارية في زمن محدود. يأخذ هذا النوع من القروض الجزء الأكبر من العمليات التمويلية للبنوك خاصة التجارية منها ويرجع ذلك إلى طبيعة هذه البنوك.

ويمكن بصفة إجمالية أن نصنف هذه القروض إلى صنفين رئيسيين: القروض العامة، القروض الخاصة.

1-1- 5-4: قروض الاستغلال العامة:

يطلق عليها قروض الخزينة، أو القروض عن طريق الصندوق تمنح للمؤسسة التي تعاني عجز في الخزينة، أي عندما تفوق احتياجات رأس المال العامل، إلى حد معين، إمكانيات رأس المال العامل للمؤسسة فهي قروض موجهة بصفة عامة احتياجات التمويل الشئ الذي يجعل من رصيد حساب المؤسسة لدى البنك مدين وتلجأ المؤسسات عادة إلى مثل هذه القروض لمواجهة صعوبات مالية مؤقتة ويمكن إجمال هذه القروض في ما

يلي:

5-4-1-1-1: تسهيلات الصندوق:

هي عبارة عن قروض معطاة لتخفيف صعوبات السيولة المؤقتة والقصيرة جدا التي يواجهها الزبون، والناجمة عن تأخر الإيرادات عن النفقات أو المدفوعات، فهي ترمي إلى تغطية الرصيد المدين إلى حين أقرب فرصة تتم فيها عملية التحصيل لصالح الزبون، حيث يقتطع مبلغ القرض ويتم اللجوء إلى مثل هذه القروض في فترات معينة كنهاية الشهر مثلا، حيث تكثر نفقات الزبون ولا يكفي ما عنده بالخزينة من سيولة لتغطية هذه النفقات، فيقوم البنك حينها بتقديم هذا النوع من القروض، ويتجسد ذلك في السماح للزبون بأن يكون حسابه مدينا، وذلك في حدود مبلغ معين ومدة زمنية لا تتجاوز عدة أيام من الشهر.

5-4-1-1-2: السحب على المكشوف:

هو عبارة عن قرض بنكي لفائدة الزبون الذي يسجل نقصا في الخزينة ناجم عن عدم كفاية رأس المال العامل، ويتجسد ماديا في إمكانية ترك حساب الزبون لكي يكون مدينا في حدود مبلغ معين، ولفترة أطول نسبيا تصل إلى سنة كاملة.

وعلى الرغم من التشابه الموجود بين تسهيل الصندوق والسحب على المكشوف ترك حساب الزبون لكي يكون مدينا، فإن هناك اختلافات جوهرية بينهما تتمثل خاصة في مدة القرض، وطبيعة التبادل.

وهناك حالات ثلاث لطلب السحب على المكشوف هي:

. عندما تريد المؤسسة رفع طاقتها الإنتاجية.

. عند التدهور المستمر لرقم أعمالها.

. عندما تريد المؤسسة شراء كميات من المواد الأولية بأسعار تنافسية.

3-1-1-5-4: القرض الموسمي " الحملة ":

القرض الموسمية هي نوع خاص من القروض البنكية، وتنشأ عندما يقوم البنك بتمويل نشاط موسمي لأحد زبائنه، فالكثير من المؤسسات نشاطاتها غير منتظمة وغير ممتدة على دورة الاستغلال، بل أن دورة الإنتاج أو دورة البيع موسمية، فالمؤسسة تقوم بإجراء النفقات خلال فترة معينة يحصل أثناءها الإنتاج وتقوم ببيع هذا الإنتاج في فترة لاحقة. وتميز بين نوعين من القروض الموسمية:

. مدة الإنتاج طويلة (عدة أشهر) تستلزم نفقات معتبرة، التي تقابلها مرحلة قصيرة نسبياً لتحصيل الإيرادات كإنتاج الأدوات المدرسية مثلاً.

. النفقات مكثفة خلال أسابيع تليها مرحلة تدفق للأموال موزعة على عدة أشهر فهذا الفارق بين الإنفاق والتحصيل يسبب للخزينة احتياجاً معتبراً خلال فترة معينة، وبالمقابل تعرف الخزينة في فترات أخرى فوائض من مدخلات النشاط الموسمي.

ومما تجدر الإشارة إليه أن البنك لا يقوم بتمويل كل التكاليف الناجمة عن هذا النوع من النشاط، وإنما يقوم فقط بتمويل جزء من هذه التكاليف وبما أن النشاط الموسمي لا يمكن أن يتجاوز دورة استغلال واحدة فإن هذا النوع من القروض يمكن أن تمنح لمدة تمتد إلى غاية تسعة أشهر.

4-1-1-5-4: قرض الربط " الوصل ":

هو عبارة عن قرض يمنح إلى الزبون لتغطية احتياجات خارج الاستغلال العادي للمؤسسة، فهو قرض يسبق عمليات ومدخلات معتبرة للمؤسسة. مع وجود فرص أكيدة للتحصيل وكذا ضمانات حقيقية " رهن بعض الأصول"، مقابل تغطية احتياج مؤقت في الخزينة. ومن الأمثلة على هذه العمليات: المساهمات لرفع رأس المال،

طرح سندات وقيم، تسبيق لأصول متنازل عنها، أو احتياج لتمويل طارئ لبعض التجهيزات والمعدات الضرورية لنشاط المؤسسة، والتي لا يمكنها انتظار الوقت المطلوب من البنك للبحث والدراسة لمنح القرض، وتلجأ المؤسسة إلى هذا النوع من القروض ريثما يتحدد القرض الحقيقي للاستثمارات.*

5-1-1-5-4: اعتماد التحويل عن بعد:

يمثل عملية صندوق، يعطي من خلاله البنك أمر لبنك آخر، لصالح زبون معين، بوضع تحت تصرف هذا الأخير مبلغ محدد أو قرض لفترة محددة. وهذا لا يعني تحويل أو نقل الأموال من حساب بنكي لآخر، بل هو عبارة عن قرض، يمنحه البنك لزبونه عبر إحدى وكالاته أو مراسليه.

هناك نوعين من الاعتماد بالتحويل؛ البسيط والذي يتم تحديد فيه المبالغ ومدة القرض سلفاً. والدائم؛ ويكون ذلك إذا كان قابلاً للتجديد باستمرار. وللإشارة فإنه يعود اختيار النوع الملائم حسب نشاط العميل.

2-1-5-4: قروض الاستغلال الخاص.

هذه القروض غير موجهة لتمويل الأصول المتداولة بصفة عامة، وإنما توجه لتمويل أصل معين من بين هذه الأصول، وتتضمن ثلاثة أنواع وهي:

1-2-1-5-4: تسبيقات على البضائع:

هي قرض يقدم إلى الزبون لتمويل مخزون معين، والحصول مقابل ذلك على بضائع كضمان للمقرض، وينبغي على البنك أثناء هذه العملية التأكد من وجود البضاعة وطبيعتها ومواصفاتها ومبلغها إلى غير ذلك من الخصائص المرتبطة بها. " البضاعة قابلة للتخزين، غير معرضة للتلف، تتمتع بسوق نشطة،... " كما يشترط

* البنوك الجزائرية لا تتعامل بهذا النوع من القروض إلا في حالة تسديد مستحقات القروض الممنوحة للمؤسسات العمومية الاقتصادية، والتي هي عاجزة عن الوفاء في الآجال المحددة فتلجأ عن طريق قرض الوصل لتغطية ديونها.

للمخزون أن يكون بجوزة البنك " مالك أو مستأجر لمخازن" أو يتم إيداع البضائع في مخازن عمومية التي تصدر ورقة تجارية تدعى ب: " وصل الفارنت" الذي يتم تظهيره لصالح البنك.

وعليه فالسلفية الممنوحة للعميل عن طريق خصم الورقة التجارية " الفارنت" يسمح بتجنيد قيمة البضائع المخزنة مسبقا بانتظار صرفها. بالنسبة للبنك فهي قرض يمتاز بالمرونة كونه مرتبط بمخزون يمكن بيعه في حالة عدم تسديد المبالغ المقرضة. كما يمكن إعادة خصم الفارنت، لدى بنك الجزائر مع اتفاق مسبق لشروط النوعية والكمية للمخزون

وينبغي على البنك عند الإقدام على منح هذا النوع من القروض أن يتوقع هامشا ما بين مبلغ القرض المقدم وقيمة الضمان للتقليل أكثر من الأخطار.

وقد أثبتت الوقائع أن هذا النوع من القروض يمنح خاصة لتمويل المواد الأساسية مثل القهوة وغيرها.

5-4-1-2: تسيقات على الصفقات العمومية:

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

5-4-1-3: الخصم التجاري:

هو شكل من أشكال القروض التي يمنحها البنك للزبون، وتمثل عملية الخصم التجاري في قيام البنك بشراء الورقة التجارية من حاملها قبل تاريخ الاستحقاق ويحل محلها الشخص في الدائنية إلى غاية هذا التاريخ، فالبنك يقوم إذن بإعطاء سيولة لصاحب الورقة قبل أن يحين أجل تسديدها، وتعتبر عملية الخصم قرضا باعتبار أن البنك

يعطي مالا إلى حاملها، وينتظر تاريخ الاستحقاق لتحصيل هذا الدين. ويستفيد البنك مقابل هذه العملية من ثمن، ويسمى سعر الخصم.

4-1-5-4: القرض بالالتزام :

إن القرض بالالتزام أو بالتوقيع لا يتجسد في إعطاء أموال حقيقية من طرف البنك إلى الزبون، وإنما يتمثل في الضمان الذي يقدمه له لتمكينه من الحصول على أموال من جهة أخرى، أي أن البنك هنا لا يعطي نقودا، ولكن يعطي ثقته فقط ويكون مضطرا إلى إعطاء النقود إذا عجز الزبون على الوفاء بالتزاماته، وفي مثل هذا النوع من القروض يمكن أن نميز بين ثلاثة أشكال أساسية هي: الضمان الاحتياطي، الكفالة، القبول.

أ- الضمان الاحتياطي:

وهو عبارة عن التزام يمنحه شخص يكون في العادة بنكا، يضمن بموجبه تنفيذ الالتزامات التي قبل بها أحد مدبني الأوراق التجارية، وعليه فإن الضمان الاحتياطي هو عبارة عن تعهد لضمان القروض الناجمة على خصم الأوراق التجارية وقد يكون الضمان شرطيا عندما يحدد مانح الضمان شروطا معينة لتنفيذ الالتزام وقد يكون لا شرطيا إذا لم يحدد أي شرط لتنفيذ الالتزام.

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

ج- القبول: في هذا النوع من القروض يلتزم البنك بتسديد الدائن وليس زبونه ويمكن التمييز بين عدة أشكال لهذا النوع من القروض.

- القبول الممنوح لضمان ملائمة الزبون الأمر الذي يعفيه من تقديم ضمانات.

- القبول المقدم بهدف تعبئة الورقة التجارية.

- القبول الممنوح للزبون من اجل مساعدته على الحصول على مساعدة للخزينة والقبول المقدم في التجارة الخارجية.

5-4-2: القروض الموجهة لتمويل نشاطات الاستثمار:

يشمل هذا النوع كلا من القروض متوسطة الأجل والقروض طويلة الأجل وتستعمل لتمويل الجزء العلوي من الميزانية، أي الأصول الثابتة ووسائل العمل داخل المؤسسة.

5-4-2-1: عمليات القرض الكلاسيكي لتمويل الاستثمارات:

يتم في هذا الصدد التمييز بين نوعين من الطرق الكلاسيكية في التمويل الخارجي للاستثمارات.

القروض متوسطة الأجل والقروض طويلة الأجل، ويربط كل نوع من هذه القروض بطبيعة الاستثمار ذاته.

أ: القروض متوسطة الأجل:

توجه هذه القروض لتمويل الاستثمارات التي لا يتجاوز عمر استعمالها سبع سنوات، مثل الآلات والمعدات

ووسائل النقل وتجهيزات الإنتاج بصفة عامة، ونظرا لطول هذه المدة فإن البنك معرضا لخطر تجميد الأموال ناهيك

عن الأخطار الأخرى المتعلقة باحتمالات عدم السداد والتي يمكن أن تحدث تبعاً للتغيرات التي يمكن أن تطرأ على مستوى المركز المالي للمقرض.

ويمكن في الواقع التمييز بين نوعين من القروض متوسطة الأجل، يتعلق الأمر بالقروض القابلة للتعبئة لدى مؤسسة مالية أخرى أو لدى معهد الإصدار، والقروض غير قابلة للتعبئة.

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

● **القروض غير القابلة للتعبئة:** وتعني أن البنك لا يتوفر على إمكانية إعادة خصم هذه القروض لدى مؤسسة مالية أخرى أو لدى البنك المركزي وبالتالي فإنه يكون مجبراً على انتظار سداد المقرض لهذا القرض، وهنا تظهر كل المخاطر المرتبطة بتجميد الأموال بشكل أكبر وليس للبنك أي طريقة لتفاديها.

إن ظهور مخاطر أزمة السيولة قائمة بشكل شديد ولذلك على البنك في هذه الحالة من القروض أن يحسن دراسة القروض وأن يحسن برمجتها زمنياً بالشكل الذي لا يهدد صحة خزينته.

ب: القروض طويلة الأجل: تلجأ المؤسسات التي تقوم باستثمارات طويلة إلى البنوك لتمويل هذه العمليات نظراً للمبالغ الكبيرة التي لا يمكن أن تعبئها لوحدها، وكذلك نظراً لمدة الاستثمار وفترات الانتظار الطويلة قبل البدء في الحصول على عوائد.

و القروض طويلة الأجل الموجهة لهذا النوع من الاستثمارات تفوق في الغالب سبع سنوات ويمكن أن تمتد

أحيانا إلى غاية عشرين سنة، وهي توجه لتمويل نوع خاص من الاستثمارات مثل الحصول على عقارات

كالأراضي والمباني بمختلف استعمالاتها المهنية.

ونظرا لطبيعة هذه القروض تقوم بها مؤسسات متخصصة لاعتمادها في تعبئة الأموال اللازمة لذلك على

مصادر ادخارية طويلة لا تقوى البنوك التجارية عادة على جمعها.

إن طبيعة هذه القروض تجعلها تنطوي على مخاطر عالية الأمر الذي يدفع المؤسسات المتخصصة في مثل

هذا النوع من التمويل إلى البحث عن الوسائل الكفيلة لتخفيف درجة هذه المخاطر، ومن بين الخيارات المتاحة لها

في هذا المجال، تشترك عدة مؤسسات في تمويل واحد أو تقوم بطلب ضمانات حقيقية ذات قيمة عالية قبل

الشروع في عملية التمويل.

ورغم كل هذه المصاعب تبقى صيغ التمويل الكلاسيكي من بين الطرق المستعملة بشكل شائع في تمويل

الاستثمارات، ولكن ذلك لم يمنع النظام البنكي من تطوير وسائل التمويل بشكل يسمح له بتجاوز عوائق

ومصاعب هذه الأنواع من القروض وتدخل طرق الائتمان الإيجاري في هذا التطور العام لفكرة التمويل.

ب:1. القرض الإيجاري:

ب:1.1: تعريفه:

هو عبارة عن عملية يقوم بموجبها بنكا أو مؤسسة مالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونا لذلك بوضع آلات أو

معدات أو أية أصول مادية أخرى بحوزة مؤسسة مستعملة على سبيل الإيجار مع إمكانية التنازل عنها في نهاية

الفترة المتعاقد عليها، ويتم التسديد على أقساط يتفق بشأنها تسمى ثمن الإيجار.

ب: 2.1: خصائصه:

يمكننا من خلال هذا التعريف استنتاج الخصائص الأساسية للقرض الإيجاري:

- إن المؤسسة المستفيدة من هذا النوع من التمويل والتي تسم المؤسسة المستأجرة غير مطالبة باتفاق المبلغ الكلي للاستثمار مرة واحدة، وإنما تقوم بالدفع على أقساط تسمى ثمن الإيجار، وتتضمن هذه الأقساط جزء من ثمن شراء الأصل مضافا إليه الفوائد التي تعود للمؤسسة المؤجرة ومصاريف الاستغلال المرتبطة بالأصل المتعاقد حوله.
- إن ملكية الأصل أو الاستثمار أثناء فترة العقد تعود إلى المؤسسة المؤجرة وليس للمؤسسة المستأجرة، وتستفيد هذه الأخيرة من حق الاستعمال فقط وتبعا لذلك تكون مساهمة المؤسسة المؤجرة قانونية ومالية، بينما تكون مساهمة المؤسسة إدارية واقتصادية
- في نهاية العقد تتاح للمؤسسة المستأجرة ثلاث خيارات إما أن تطلب تجديد عقد الإيجار وفق شروط يتفق بشأنها مجددا وتستفيد بالتالي لفترة أخرى من حق استعمال هذا الأصل دون أن تكسب ملكيته.
- وإما أن تشتري نهائيا هذا الأصل بالقيمة المتبقية المنصوص عليها في العقد وفي هذه الحالة تنقل الملكية القانونية للأصل للمؤسسة المستأجرة إضافة إلى حق الاستعمال وهذا هو الخيار الأخير أن تمتنع عن تجديد العقد وتمتنع أيضا عن شراء الأصل وتنتهي بذلك العلاقة القائمة بينهما وتقوم بإرجاع الأصل إلى المؤسسة المؤجرة.
- تقييم عملية القرض الإيجاري علاقة بين ثلاثة أطراف هي المؤسسة المؤجرة والمؤسسة المستأجرة باختيار الأصل الذي ترغب فيه لدى المؤسسة الموردة، وتقوم المؤسسة المؤجرة بإجراءات شراء هذا الأصل من المؤسسة الموردة ودفع ثمنه بالكامل، ثم تقديمه إلى المؤسسة المستأجرة على سبيل الإيجار طبعاً.

3-5-4: قروض التجارة الخارجية:

1-3-5-4: القروض الموجهة لتمويل الاستيراد:

هناك وسيلتين لضمان التسديد في مجال التجارة الخارجية وتتمثل في: التحصيل المستندي والاعتماد

المستندي، حيث نشأت هاتين الوسيلتين عن عدم الثقة بين البائع والمشتري من بلدين مختلفين.

أ: التحصيل المستندي :

تتمثل هذه الوسيلة في تسليم المستندات الخاصة بالبضاعة من طرف المصدر إلى البنك الذي يتواجد في بلده ويقوم هذا الأخير بإرسالها إلى البنك الذي يتواجد ببلد المستورد ليقوم بدوره بتسليمها إلى المستورد الذي سيدفع مبلغ البضاعة المرسله، كما قد يحجر المصدر كمبيالة على المستورد تعكس شروط البيع، وقد يرفض المستورد تسديد مبلغ البضاعة وبذلك يواجه المصدر خطراً أكبر فليس لديه أي ضمان بأن المستورد سيدفع ما عليه من التزامات و عليه تقوم هذه الوسيلة بالدرجة الأكبر على الثقة الكاملة والمتبادلة بين البائع والمشتري.

ب: الاعتماد المستندي :

يعتبر الاعتماد المستندي شكل من أشكال القروض المهمة جدا والمرتبط أساسا بعمليات التجارة الخارجية فهو وسيلة من وسائل الدفع المستخدمة في التجارة الدولية، والاعتماد المستندي هو عبارة عن تعهد صادر من قبل البنك فاتح الاعتماد يتعهد فيه بدفع مبلغ معين إلى البنك مبالغ الاعتماد "بنك المصدر" يصدر بناء على طلب المستورد مقابل، مستندات ووثائق مطابقة لنصوص تسهيل عمليات الاستيراد والتصدير تتحمل الأطراف المتدخلة في الاعتماد المستندي مخاطر معينة في حالة عدم توفر الشروط اللازمة، كما يمنحهم عدة امتيازات تتمثل فيما يلي:

يمكن البائع من تمويل البيع، إذ يحصل على الثمن فور تنفيذ هذه العملية، ولو لم يكن المشتري قد استلم البضاعة بعد، كما يعطيه البنك ضمانا، بحيث أنه يسدد في مكان المشتري إذا لم يستطع ذلك ولا توجد مخاطر عليه، إذ أنه على يقين أنه سيحصل على ثمن البضاعة بمجرد تقديم المستندات التي طلبها المشتري. أما بالنسبة للمشتري، فإنه لا يدفع القيمة المحددة في العقد المبرم إلا إذا قدم البائع المستندات الدالة على حسن تنفيذه لالتزاماته، بالمقابل فإنه يتحمل كافة المصاريف المتعلقة بفتح الاعتماد الذي تم لصالح البائع. وفيما يخص البنك، فإنه لا يقوم بسداد قيمة البضاعة إلا بعد التأكد من مطابقتها التامة للشروط المنصوص عليها في الاعتماد، كما أنه لن يكون مسؤولا إذا لم تحترم البضاعة موضوع التعامل المواصفات المتفق عليها بحكم أنه يتعامل مع مسندات وليس مع البضاعة في حد ذاتها.

نشير باختصار في هذا الإطار إلى أن هناك عدة أشكال للاعتماد المستندي تتمثل في : الاعتماد المستندي القابل للإلغاء، الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء، اعتماد قابل للتحويل، الاعتماد المتجدد، اعتمادات الشرط الأحمر، اعتماد القبول.. الخ.

ب:1. مقارنة بين الاعتماد المستندي و التحويل المصرفي.

و مما سبق يتضح لنا بأن الاعتماد المستندي يتشابه مع التحويل المصرفي في بعض النقاط، و يختلف عنه في نقاط أخرى.

❖ أوجه التشابه بين التحويل المصرفي و الاعتماد المستندي.

تتمثل أوجه التشابه بينهما فيما يلي:

. يعتبر كل من التحويل المصرفي و الاعتماد المستندي عملا تجاريا دائما، بالنسبة للبنك، لأنهما من بين العمليات التي يحترفها المصرف.

. يترتب على كل من التحويل المصرفي و الاعتماد المستندي انتقال مبلغ من النقود من ذمة الأمر أو طالب فتح الاعتماد إلى المستفيد بواسطة البنك المنفذ .

❖ أوجه الاختلاف بين التحويل المصرفي و الاعتماد المستندي.

تتمثل أوجه الاختلاف بينهما فيما يلي:

. يتم تحويل المبلغ و قيده في حساب المستفيد في حالة التحويل المصرفي دون الحاجة إلى تقديم أية مستندات، بينما في الاعتماد المستندي فلا يتم دفع قيمته للمستفيد إلا إذا قدم المستندات المتفق عليها .
. من نقاط الاختلاف أيضا أنه في حالة التحويل المصرفي لا يشترط ذكر السبب فيه و يكفي أن يكون مشروعاً، بينما سبب الاعتماد المستندي هو عقد البيع المبرم بين طالب فتح الاعتماد " المشتري " و المستفيد " البائع " و الذي يلتزم بموجبه البائع بشحن البضاعة محل العقد للمشتري واثبات ذلك بتقديم المستندات للبنك للحصول على قيمة الاعتماد.

1-3-5-4: القروض الموجهة لتمويل التصدير:

وتتمثل في:

أ: قرض المشتري:

هو قرض يمنح مباشرة عن طريق المصارف و الوكالات المتخصصة التابعة للدولة المصدرة إلى المشتري الأجنبي (المستورد) لكي يدفع مستحقات البائع "المصدر" نقداً، بدلا من أن ينتظر المصدر وصول آجال التسديد من طرف المشتري الأجنبي.

ما يميز قرض المشتري أنه يحتوي على عقدين متميزين و هما:

. العقد التجاري: و هو خاص بالعملية التجارية يتم فيه تبيان لواجبات الطرفين و تبيان نوعية السلع و مبلغها و

شروط تنفيذ الصفقة.

. العقد المالي (عقد التمويل): (يتعلق بالعملية المالية التي تتم بين المستورد و البنك مانح القرض، يكون بعد

العقد التجاري، و من بين أهم الشروط الموجودة في هذا العقد يمكن ذكر:

❖ مدة القرض: تتراوح ما بين 18 شهرا إلى 10 سنوات، حيث يمكن التفريق بين:

. فترة الاستعمال: و هي الفترة الممتدة من بداية استعمال القرض إلى بداية اهتلاكه.

. فترة التسديد: و هي الفترة الممتدة من بداية الاهتلاك إلى آخر مدة التسديد.

❖ قاعدة القرض: تعبر عن المبلغ المقرض و تمثل عادة 85% من مبلغ الصفقة موضوع التمويل.

❖ تكلفة القرض: تعبر عن الفائدة المطبقة على القرض إضافة إلى العمولات (عمولة التسيير و الالتزام) و

تكلفة التأمين.

❖ ضمان القرض: ينقسم إلى قسمين:

. تأمين القرض: يؤمن من خلاله البنك المقرض بنسبة 90% ضد خطر عدم قدرة المقترض على

الدفع.

. التأمين ضد الخطر الصناعي: يؤمن للمورد بنسبة 90% ضد خطر انقطاع المشتري عن إتمام الصفقة

أو بسبب توقيف القرض من طرف البنك.

ب: قرض المورد:

هو ذلك القرض الذي يمنحه المصدر للمستورد الأجنبي، ثم يلجأ المصدر إلى البنك للتفاوض حول إمكانية

منحه قرض لتمويل صادراته وهو ناشئ بالأساس على " المهلة التي يمنحها المصدر للمستورد في تسديد قيمة

المبيعات،، لهذا يمكن القول أن قرض المورد هو شراء للديون من طرف البنك على المدى المتوسط و الطويل.

ومن خصائص هذا القرض نذكر:

- يختلف قرض المورد عن قرض المشتري حيث أن قرض المشتري يقدم للمستورد بوساطة من المصدر، في حين أن قرض المورد يمنح مباشرة للمصدر بعدما يمنح للمستورد مهلة التسديد.
- أنه قرض مقدم من طرف المصدر على شكل تأخير في الدفع في الحدود التي اقترحتها أجهزة التأمين على قرض التصدير.
- يتطلب قرض المورد قبول المستورد للكمبيالة المسحوبة عليه و هذه الكمبيالات قابلة للخصم و إعادة الخصم من البنوك التجارية و البنك المركزي حسب الطرق و الإجراءات المعمول بها في كل دولة.
- الدفع في قرض المورد يكون على شكل كمبيالات مضمية من طرف المشتري و مؤكدة من طرف بنكه.
- يكون قرض المورد مضمون من طرف منظمات خاصة مثل COFACE بفرنسا، HERMES بألمانيا، SACCE بإيطاليا.

ج: التمويل الجزافي:

يمكن تعريف التمويل الجزافي على أنه إعادة شراء مجموعة من المستحقات التجارية، عادة ما تكون متوسطة الأجل، وهو العملية التي يتم بموجبها خصم أوراق تجارية دون طعن، فحسب هذا التعريف فعملية التمويل الجزافي هي آلية تتضمن إمكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصادرات لفترات متوسطة.

ومن خصائص التمويل الجزافي نذكر ما يلي:

- * هو قرض يمنح لتمويل عمليات الصادرات لفترات متوسطة.
- * المشتري لهذا النوع من الديون يفقد كل الحق في متابعة المصدر، أو الأشخاص الذين قاموا بتوقيع هذه الورقة مهما كان السبب، كما يتم حصوله على فائدة تؤخذ عن الفترة الممتدة من تاريخ خصم الورقة إلى تاريخ

الاستحقاق، و نظرا إلى أن المشتري حل محل المصدر في تحمل الأخطار المحتملة، فإن ذلك يقابله تطبيق معدل فائدة مرتفع نسبيا يتماشى مع طبيعة هذه الأخطار.

د: القرض الايجاري الدولي.

ويتمثل في قيام المصدر ببيع سلعه إلى مؤسسات متخصصة أجنبية و التي تقوم بالتفاوض مع المستورد حول إجراءات إبرام عقد إيجاري و تنفيذه، و يتضمن هذا العقد في الواقع نفس فلسفة القرض الإيجاري الوطني و نفس آليات الأداء مع فارق يتمثل في أن العمليات تتم بين المقيمين و غير المقيمين، و بهذه الطريقة فإن المصدر سوف يستفيد من التسوية المالية الفورية و بعملته الوطنية، في حين أن المستورد يستفيد من المزايا التي يقدمها عقد القرض الإيجاري و خاصة عدم التسديد الفوري لمبلغ الصفقة الذي يكون عادة كبيرا.

و تتضمن الدفعات التي يقوم المستورد بدفعها إلى مؤسسة القرض الإيجاري قسط الاستهلاك الخاص برأس

المال الأساسي، إضافة إلى الفائدة و هامش خاص يهدف إلى تغطية الأخطار المحتملة، كما أن تسديد هذه

الأقساط يمكن أن يكون تصاعديا أو تنازليا أو مكيفا مع شروط السوق.

هناك خطوات تتم بها عملية القرض الايجاري تتمثل في:

* يتم إبرام عقد البيع بين المصدر و المستورد.

* شحن المعدات و الأدوات من المصدر إلى المستورد (المستأجر الأجنبي)

* سداد ثمن المعدات من شركة التأجير المحلية إلى المصدر.

* عقد تأجير بين شركة التأجير المحلية والمستورد الأجنبي.

* عملية تسديد أقساط الإيجار من المستورد أو المستأجر الأجنبي إلى شركة التأجير المحلية.

يتميز القرض الايجاري الدولي بما يلي:

- * إعطاء صورة أفضل لميزانية المؤسسة، بحيث لا يسجل الاهتلاكات في جانب الأصول في حين تسجل قيمة المدفوعات التجارية كمصرف، و بالتالي تعطي المستأجر قيمة أفضل للاقتراض
- * استخدام الموارد الذاتية للمؤسسة لتمويل أوجه إنفاق أخرى.
- * الحد من تكلفة الضمانات التي تتطلب للحصول على القروض المصرفية.
- * تحقيق مرونة في استخدام الأصول الرأس مالية.
- * تحقيق مزايا ضريبية للمستأجر حيث يتم خصم أقساط الإيجار بالكامل من حساب الضرائب.

6-4: سياسة منح القروض " الائتمان".

تعتبر سياسة الائتمان المرشد الأساسي التي يوجه من خلالها مجلس الإدارة وإدارة البنك نشاطات الإقراض حيث تشمل هذه السياسة عادة على معايير وفلسفة الائتمان لدى البنك .

1-6-4: أهداف سياسة منح القروض.

تشكل سياسة الائتمان الإطار الذي من خلاله يتم تحقيق عدة أهداف نذكر منها:

- جودة الموجودات والإيرادات.
 - وضع مستويات المخاطر المقبولة.
 - توجيه نشاطات الإقراض لدى البنك حسب الاستراتيجية المرسومة .
- كما تتضمن سياسة الائتمان معايير لمكونات محفظة القروض، وعلى قرارات الإقراض الفردية، والإقراض العادل وإدارة الامتثال.

2-6-4: عناصر سياسة الإقراض « الائتمان ».

يختلف هيكل ومحتوى سياسة الائتمان من بنك إلى آخر ولكن هناك عناصر رئيسة يجب أن تشملها أي سياسة ائتمان وهي :

2-6-4-1: صلاحية منح القرض.

يجب أن توضح سياسة الائتمان من هو المخول بالموافقة على منح القرض سواء كان فرد أو مجموعة وأن يكون هناك حدود لصلاحية المنح . كذلك يجب أن تصف سياسة الائتمان إجراءات الموافقة ومدة اجتماعات لجنة القروض . إن أنظمة الموافقة على القرض يجب أن تكون مرنة للتجاوب مع الاحتياجات غير المتوقعة وفي ذات الوقت تتضمن إجراءات ضبط ورقابة منعا لأي مخاطر غير مرغوب بها .

2-6-4-2: حدود على إجمالي القروض والالتزامات.

يجب أن تشمل سياسة الائتمان على إرشادات تبين حجم محفظة القروض كنسبة من موجودات البنك ويجب أن تكون هناك حدود على حجم القروض القائمة وكذلك على الالتزامات الإجمالية .ويمكن للبنوك أن تقوم بوضع هذه الحدود بسهولة إذا كان لديها بيانات تاريخية توضح حجم الالتزامات السابقة خلال مراحل الدورة الاقتصادية .

2-6-4-3: توزيعات القروض حسب نوع القرض والمنتج.

يجب أن تشمل سياسة الائتمان على إرشادات بخصوص توزيع القروض حسب القطاعات (مثلا تجارية، عقارية، استهلاكية، قطاع الصحة... الخ) كذلك يجب أن تشمل على نسب حدود الائتمان داخل القطاع نفسه . مثلا يمكن أن تفرض حد على القروض الاستهلاكية بشكل عام وأيضا داخل هذا القطاع مثلا تفرض حدود على قروض بطاقات الائتمان.

4-2-6-4: الحدود الجغرافية.

يمكن أن تشمل سياسة الائتمان على إرشادات بخصوص حدود الائتمان حسب المناطق الجغرافية وهذا الأمر مهم بالنسبة إلى البنك حتى يستطيع الإشراف والرقابة على المحفظة بشكل فعال وخاصة في حالة البنوك الجديدة.

4-2-6-4: أنواع القروض.

يمكن أن تشمل سياسة الإقراض على نوعية القروض من حيث تلك التي ينظر إليها البنك على أنها قروض مرغوب بها أو غير مرغوب بها. مثلا بعض البنوك لا ترغب في منح قروض للمشاريع الناشئة والجديدة وبعضها مثلا تحدد حجم القروض الممنوحة للقطاع العقاري .

4-2-6-4: معايير الأداء المالي.

ترتبط معايير الأداء المالي عادة بنوع القرض والغرض منه .وكحد أدنى يجب أن تشمل سياسة الائتمان على بعض المتطلبات الواجب توفرها مثل وجود مصدر رئيس ومصدر ثانوي لسداد القرض كذلك ضرورة وجود حد أدنى من رأس المال العامل، تصنيف من مؤسسات الجدارة، القدرة لدخول الأسواق، ونسبة تغطية خدمة الدين .

4-2-6-4: البيانات المالية.

يجب أن تحتوي سياسة الائتمان على وضع معايير حول أنواع البيانات المطلوبة وكذلك توقيت تقديم هذه البيانات . كذلك يجب أن تحدد سياسة الائتمان متطلبات القوائم المالية لكل من الأفراد والشركات ووضع معايير بالنسبة إلى القوائم المدققة وتلك غير المدققة، كشف التدفقات النقدية، وغيرها .فمثلا وجوب تقديم قوائم مالية مدققة بشكل سنوي على الأقل للمقترضين الذين تزيد قروضهم عن حد معين . كذلك يجب أن تشمل سياسة الائتمان على متطلبات التدقيق الخارجي .و عندما تقوم وكالات الجدارة الائتمانية بتحديد درجة مخاطر المقترض يجب أن تكون المعلومات محدثة بشكل دوري خاصة للقروض الدوارة.

4-6-2-8: الضمانات ومتطلبات هيكل القرض.

يجب أن تبين سياسة الائتمان هيكل القرض المقبول وكذلك وصف للضمانات المقبولة وحجم القرض كنسبة من قيمة الضمان وكذلك وضع للحدود التي يمكن تمويلها والتي تعتمد على نوع القرض. فمثلا يمكن أن تحدد السياسة تمويل ما نسبة 80% من قيمة قرض لشراء سيارة. كذلك يجب أن تكون عملية تسديد الدفعات واقعية وتنسجم ومصادر السداد، وكذلك تحديد غرض القرض والعمر الافتراضي للضمان. وفي حال أن تكون الضمانات أوراق مالية، فيجب أن يكون أيضا هناك متطلبات لقبول الورقة المالية كضمان مثل درجة سيولتها.

4-6-2-9: إرشادات التسعير.

يجب أن تشمل سياسة الائتمان على أسس تسعير القروض والمتمثلة في ضرورة أن تكون نسب أسعار الفائدة والعمولة بمستوى تغطي تكاليف الأموال بالإضافة إلى تحقيق مستوى مقبول من العائد. وكذلك يجب أن يأخذ بالاعتبار مبدأ المخاطر / العائد عند وضع أهداف الربح.

4-6-2-10: معايير التوثيق.

يجب أن تشمل سياسة الائتمان على إرشادات بخصوص الوثائق القانونية لمختلف أنواع القروض. وتشمل هذه الوثائق على وثائق قرارات الإقراض، مذكرات منح الائتمان، التحليل المالي، التقييم، التأمين، الموافقة على الضمانات وغيرها.

4-6-2-11: تحصيل الديون والإطفاء.

يجب أن تتضمن سياسة الائتمان الأسلوب الأمثل لتحصيل الديون بحيث ترتبط عملية التحصيل بجودة القرض وبالتالي على درجة خطورة القرض. كذلك يجب أن يكون هناك أسس لعملية إطفاء أو إعدام الديون.

4-6-2-12: التقارير.

يمكن أن تشمل سياسة الائتمان على أنواع ومحتوى ودورية التقارير التي يجب أن ترفع إلى الإدارة العليا في البنك وإلى مجلس الإدارة. في الغالب تحتوي التقارير الإدارية العادية على مستوى واتجاهات القروض غير المسددة، المستحقة، غير العاملة والمعدومة. كذلك تحتوي عادة على معلومات عن مكونات المحفظة مثل التركيز القطاعي على مستوى المخاطر والخسائر المتوقعة والإجراءات التي يجب إتباعها.

4-6-2-13: حدود وإرشادات المشاركات في القروض.

إن أحد مكونات إدارة مخاطر الإقراض هو تقييم أثر القروض المشتركة مع أطراف مانحة أخرى على مخاطر الائتمان لدى البنك بشكل عام. ويشمل هذا النوع من القروض قروض التجمعات البنكية. على البنوك العمل على تقييم آثار المشاركة في هذا النوع من القروض على مخاطر محفظة القروض لدى البنك ومدى انسجام هذه المشاركة مع حدود تحمل المخاطر. كذلك على البنك إجراء ما يسمى الحرص الواجب من أجل معرفة كل ما يترتب على المساهمة في هذا النوع من القروض.

تتعلق المشاركة في القروض عادة في بيع أو شراء جزء من القرض الكلي حيث تصدر البنوك مديرة القرض شهادة تبين حصة ومشاركة كل بنك في القرض الذي يسمى عادة قرض التجمع البنكي وبالتالي يجب أن تتضمن سياسة الائتمان شروط تحويل أو بيع الحصة في القرض.

4-6-2-14: الالتزامات العرضية:

الالتزامات العرضية هي تلك المتعلقة بالاعتمادات والتزامات القروض. وتنشأ مخاطر هذه الالتزامات من عدم التأكد من أن كانت القروض سيتم استغلالها أم لا. يجب أن تشمل سياسة الائتمان على تعليمات توضح الحدود المقبولة من هذه الالتزامات. والكيفية التي يتم من خلالها إعادة النظر في هذه الالتزامات بشكل دوري.

ثانيا: الخدمات البنكية الالكترونية.

سنحاول في هذا الإطار التعرف على الخدمات البنكية الالكترونية؛ مفهومها ، خصائصها وأنواعها.

1: مفهوم وخصائص الخدمة البنكية الالكترونية:

1-1: مفهوم الخدمة البنكية الالكترونية:

تعرف الخدمة المصرفية الالكترونية على أنها تقديم الخدمات المصرفية باستعمال تكنولوجيا المعلومات والاتصال أي من خلال الانترنت والموزعات الآلية والشبكات الخاصة والهاتف النقال فهي تتيح الخدمة المصرفية عن بعد وخلال 24 ساعة وكل أيام الأسبوع، وبسرعة فائقة وبتكلفة أقل ودون التقاء مكاني بين العميل و المصرف.

كما تعرف على أنها تقديم الخدمات الخاصة بالمعاملات المصرفية عن طريق قنوات توصيل الالكترونية .

1-2: خصائص الخدمة المصرفية الالكترونية:

تتميز الخدمات المصرفية الالكترونية بالخصائص التالية:

-خدمات تتم عن بعد ودون اتصال مباشر بين أطراف الخدمة؛

-خدمات لا تعرف قيودا جغرافية؛

-خدمات تقوم على التعاقد بدون مستندات ورقية؛

-يتم الدفع عن طريق النقود الالكترونية

2: أنواع الخدمات البنكية الالكترونية:

1-2: الخدمات البنكية الجارية:

تُوفّر الخدمات البنكية الإلكترونية الجارية العديد من طرق الدفع عبر الإنترنت؛ حيث يُمكن الدفع باستخدام بطاقة الائتمان التي تُصدرها شركات مالية أو بطاقة الخصم وهي بطاقة مصرفية تُعرف باسم بطاقة الدفع، كما يُوجد العديد من طرق الدفع البديلة الآمنة والفعالة، مثل Paypal أو Amazon Pay أو Google Pay أو Apple Pay ، كما يُمكن الدفع عن طريق التحويلات المصرفية التي تُشبه بطاقة الخصم في طريقة عملها، الشيكات الإلكترونية التي تسحب النقد من حساب الشيكات، والدفع الإلكتروني للفواتير التي تعمل على إرسال الأموال من حساب مصرفي إلى حساب مصرفي آخر.

1-1-2: الحسابات البنكية الإلكترونية الجارية:

نتيجة ازدياد عدد البالغين الذين يعرضون خدماتهم وسلعهم للمتسوقين عن طريق الإنترنت ، فقد ازداد استخدام الحسابات الجارية لدفع قيمة المطالبة إلكترونياً وبالذات من الذين يخافون استخدام البطاقات الائتمانية للدفع الإلكتروني ويتبعين في هذه الحالة تعبئة نموذج خاص للحصول على الخدمة ، وبالتالي الحصول على رقم سري ، وعملية الخصم تتم إلكترونياً خلال ثوان.

الحساب البنكي الجاري الإلكتروني عبارة عن اتفاقية يتم إبرامها بين البنك والعميل تخص علاقة تعامل متوسطة أو طويلة الأمد، يبرمان خلالها مجموعة من العمليات كالإيداع والتوكل بالوفاء أو التحصيل والقرض وعمليات الصرف يقرران بموجبهما تبسيط كفاءات تنفيذ مختلف هذه العمليات بتسويتها من خلال الحساب وهو ما يتجسد بإبرام اتفاقية فتح الحساب التي تحدد القواعد التي تحكم تشغيل هذه الأداة والعمليات والخدمات التي يلتزم البنك بتوفيرها لعميله.

كما يعتبر الحساب البنكي الإلكتروني الإطار والمنفذ الرئيسي الذي تتم بواسطته مختلف العمليات ما بين البنوك وزيائنها ، وما بين الزبائن والغير كذلك .

تُقدم هذه الخدمة الفرصة للعملاء للتأكد من أرصدهم لدى المصرف، مما يُساعدهم في متابعة حسابهم واكتشاف المشكلات في حال حدوثها، ويُمكن الوصول للحسابات المصرفية من خلال الدخول إلى موقع الويب الخاص بالمصرف، أو من خلال تطبيقات الهواتف المحمولة والأجهزة اللوحية، كما يُمكن الوصول إلى الحسابات من خلال أجهزة الصراف الآلي، كما تُوفر المصارف خدمة التنبيهات التي تُرسل بريدًا إلكترونيًا أو رسالة نصية عن حركات الحساب.

2-1-2: الشيكات الإلكترونية.

تعتبر الشيكات الإلكترونية وسيلة من وسائل أو أنظمة الدفع الإلكتروني التي تضم الشيكات والبطاقات والنقود الإلكترونية.

1-2-1-2: تعريف الشيك الإلكتروني:

لم يعرف المشرع الجزائري الشيك الإلكتروني ولم يورد أحكامه ضمن قوانينه إلا أنه اعترف به صراحة في نص المادة 03 من النظام 03-97 المتعلق بغرفة المقاصة، حيث جاء فيها ذكر صريح للتعامل بوسائل الدفع الكتابية أو الإلكترونية وجعلت من الشيكات كمثال لهذه الوسائل بقولها: "... كل وسائل الدفع الكتابية أو الإلكترونية لاسيما الشيكات والسندات التجارية الأخرى..."

ويعرف كذلك على أنه: " محرر من طرف ثلاث أطراف ومعالج الكترونيا بشكل كلي أو جزئي، يتضمن أمرا من شخص يسمى الساحب إلى البنك المسحوب عليه بأن يدفع مبلغا من النقود لإذن شخص ثالث يسمى المستفيد."

كما عرف بأنه: " يعد بديلا رقميا للشيك الورقي، موضحا ذلك بأن الشيك الالكتروني يحتوي على نفس

المعلومات التي يحملها الشيك الورقي (التقليدي) إلا أنه يكتب بواسطة أداة إلكترونية مثل الحاسوب أو الهاتف

المحمول أو غيرها، ويتم توقيعه توقيعاً إلكترونياً.

ويعرف كذلك: " بأنه عبارة عن وثيقة إلكترونية تحمل التزاماً قانونياً هو نفسه الالتزام في الشيكات الورقية،

ويحمل نفس البيانات الأساسية ولكن يكتب بطريقة إلكترونية كما يكون فيه التوقيع إلكترونياً .

2-1-2: خصائص ومميزات الشيك الالكتروني

يتميز الشيك الالكتروني بمجموعة من الخصائص والمميزات هي:

- أنه محرر معالج إلكتروني بصفة كلية أو جزئية، وهي الخاصية التي استخلصت من خلال التعاريف المختلفة له.
- يعمل على خفض تكاليف عملية صرف الشيك.
- يسرع في عملية الدفع والمقاصة بين حسابات الساحب والمستفيد.
- يمكن الزبون سواء الساحب أو المستفيد من الحصول على معلومات عن كشف الحساب.
- لا يتم تحميل الشيكات الإلكترونية بالرسوم التي يتم تحميلها للشيكات العادية؛
- يتم تسوية المدفوعات من خلال الشيكات الإلكترونية في 48 ساعة مقارنة بالشيكات العادية التي تتم تسويتها في وقت أطول؛
- تتيح الشيكات الإلكترونية القضاء على المشاكل التي تواجهها الشيكات العادية التي يتم إرسالها بالبريد كالضياع ، التأخر... الخ.

2-1-3: البطاقة البنكية:

البطاقة البنكية أو البلاستيكية وهي عبارة عن بطاقة مغناطيسية يستطيع حاملها استخدامها في شراء معظم

احتياجاته وأداء مقابل ما يحصل عليه من خدمات دون الحاجة لحمل مبالغ كبيرة ونجد عدة أنواع منها:

1-3-1-2: بطاقات السحب:

يوجد نوعان من بطاقات السحب هما:

○ البطاقة العادية أو الفضية:

هي بطاقة ذات حدود ائتمانية منخفضة نسبياً وتوفر هذه البطاقة جميع أنواع الخدمات المقدمة كالشراء من

التاجر و السحب النقدي من البنوك وأجهزة السحب الآلي.

○ البطاقة الذهبية:

وهي بطاقة ذات حدود ائتمانية عادية الصادرة بعض المؤسسات مثل "الفيزا كارت" أو ائتمان غير محدود

بسقف معين لدى البعض مثل أمريكيان إكسبريس وبجانب ذلك يتمتع حاملها ببعض المزايا الإضافية كالتأمين

ضد الحوادث والحصول على استشارات طبية وقانونية .

1-3-2: البطاقة حسب الاستخدام:

ويوجد نوعان من هذه البطاقة هما:

■ بطاقة الائتمان العادية:

وهي النوع الأغلب ويستخدم في الشراء من التجار والحصول على الخدمات والسحب النقدي من أجهزة

السحب الآلي أو المصارف المشتركة في عضوية البطاقة.

من أنواعها: بطاقة الدفع Carte de paiement بطاقة الخصم الفوري Débit Cards ، البطاقات

المدفوعة مقدماً Stored Value Cards ، بطاقة السحب.

■ بطاقة السحب النقدي الإلكتروني :

وتستخدم فقط في عملية سحب النقود إما من أجهزة الصرف الآلي الدولية أو في الأجهزة القارئة للشريط المغنطيسي المزودة بها البنوك المشتركة في عضوية البطاقة وإلى جانب ذلك نجد البطاقة المحلية وهي التي يقتصر استخدامها داخل حدود الوطن في البنك المصدر للبطاقة وبالعملة المحلية، أما النوع الآخر وهو الأكثر انتشار فهو الذي يستخدم في جميع أنحاء العالم وبكل العملات.

2-1-3: حسب جهة الإصدار.

● بطاقة الفيزا Visa Carte

هي أكثر البطاقات الائتمانية انتشارا على الإطلاق و هي بطاقة متعددة و أعداد حملتها بالملايين و تتعامل مع الملايين من المؤسسات و المحلات التجارية و أجهزة الصرف الآلي.

● بطاقة الماستركارد :

تأتي في المرتبة الثانية بعد الفيزا من حيث درجة انتشارها، لها عدة أشكال مثل : ماستركارد الذهبية، و ماستركارد الفضية، و ماستركارد لرجال الأعمال.

● بطاقة أمريكا أكسبريس:

تصدر عن بنك أمريكا أكسبريس هي مؤسسة مالية كبيرة تزاوّل أنشطة بنكية و يوجد ثلاث أنواع : بطاقة أمريكا أكسبريس الخضراء ، الذهبية ، الماسية.

2-1-4: بطاقة ضمان الشيك:

بمقتضاها يتعهد البنك مصدر هذه البطاقة لعميله حامل البطاقة بأن يضمن سداد الشيكات التي يجرها العميل من هذا البنك، وذلك وفقا لشروط إصدار البطاقة وتحتوي هذه البطاقة عادة على اسم العميل وتوقيعه ورقم حسابه والحد الأقصى الذي يتعهد البنك بالوفاء به في شكل شيك يجره العميل.

3-1-2: النقود الالكترونية:

هي عبارة معالجة رقمية للمدفوعات عبر الانترنت حيث تحل قيمة النقد محل السيولة النقدية وتتم باستخدام الحوسبة والرقمية بأشكالها المختلفة، من حواسيب وهواتف نقالة وبطاقات ذكية أو أية وسيلة أخرى تحتوي على ذاكرة حاسوبية وقدرات تشفيرية.

تنقسم إلى:

2-2-3-1: نقود إلكترونية قابلة للتعرف عليها:

وتتميز باحتوائها على معلومات عن الشخص الذي قام بسحب النقود من البنك في بداية التعامل ثم الاستمرار كما هو الشأن بالنسبة للبطاقة الائتمانية في متابعة حركة النقود داخل النظام الالكتروني وحتى يتم تمييزها في نهاية المطاف .

2-2-3-2: نقود إلكترونية غير اسمية :

وهي تستخدم تماما كالأوراق النقدية من حيث كونها وثيقة الصلة بمن يتعامل، فلا تترك وراءها أثر يدل على هوية من انتقلت منه أو إليه.

2-2-3-3: نقود إلكترونية عن طريق الشبكة :

وهي نقود رقمية يتم في البداية، سحبها من بنك أو من مؤسسة مالية أخرى، وتخزينها في أداة معدنية داخلية توضع في جهاز الحاسوب الشخصي وبالضغط على الفأرة الشخصية لهذا الجهاز، ترسل النقود الرقمية عبر الانترنت إلى المستفيد في ظل إجراءات تضمن لهذا التعامل قدرا كبيرا من الأمان والسرية، فهي نقود حقيقية ولكنها رقمية وليست مادية وتتطلب معظم الأنظمة المطروحة حاليا والتي تستخدم في هذا الأسلوب اتصال طرفي التعاقد إلكترونيا بالمصدر للتأكد من سلامة النقود المتداولة، وهو ما يقلل من احتمالات الغش والتزوير.

2-2-4: نقود إلكترونية خارج الشبكة

وهنا تتم التعاملات دون الحاجة للاتصال مباشرة بالمصدر فهي تتخذ عادة صورة بطاقة يحوزها المستهلك، وتتضمن مؤشرا يظهر له التغيرات التي تطرأ على قيمتها المخزنة بعد إجراء كل تعامل نقدي وهي تشير قدرا أكبر من المشاكل خاصة فيما يتعلق بالأمان من مخاطر الصرف المزدوج.

2-1-4: التحويلات المالية الالكترونية :

2-1-4-1: تعريف التحويلات المالية الالكترونية:

نظام التحويلات المالية الالكترونية هو عملية منح ترخيص لبنك ما للقيام بحركات التحويلات المالية الدائنة والمدينة الكترونيا من حساب بنكي إلى حساب آخر، أي أن عملية التحويل تتم الكترونيا عبر الهواتف وأجهزة الكمبيوتر عوضا من استخدام الأوراق. وبذلك تؤدي هذه الخدمة الدور التقليدي لغرض المقاصة ولكن بشكل أسرع وبدرجة عالية من الكفاءة.

يعرف التحويل المصرفي كذلك على انه: " العملية التي تتم بقيد مبلغ من المال في الجانب الدائن لحساب آخر، وقد يكون قيد هذا المبلغ في حساب نفس الشخص الأمر في نفس البنك أو في بنك آخر."

ويجوز بهذه العملية إجراء ما يلي:

- نقل مبلغ معين من شخص إلى آخر لكل منهما حساب لدى البنك ذاته أو لدى بنكين مختلفين.

- نقل مبلغ معين من حساب إلى آخر كلاهما مفتوح باسم الأمر بالنقل لدى البنك ذاته أو لدى بنكين مختلفين.
- ينظم الاتفاق بين البنك والأمر بالنقل شروط إصدار الأمر ومع ذلك لا يجوز أن يكون أمر النقل لحامله.
- يجوز الاتفاق على أن يتقدم المستفيد بنفسه بأمر النقل إلى البنك بدلا من تبليغه إليه من الأمر بالنقل.

2-4-1-2: أنواع أنظمة التحويلات المالية الالكترونية:

2-4-1-2-1: أنظمة التحويل الالكتروني الداخلية:

تنقسم إلى أربعة أقسام هي كما يلي

❖ التحويلات التلغرافية: (Virement par Télégramme)

يتيح هذا النظام تسوية المدفوعات و دفع الحوالات المالية خلال اليوم و بطريقة فورية، يساهم هذا الأخير في تحريك الأموال بصورة سريعة و مؤكدة.

❖ نظام غرفة المقاصة الآلية (Chambre de Compensation Automatisée)

يقوم هذا النظام على دفع الحوالات خلال يوم او يومين، و هو نظام غير مكلف ويستخدم لتحويل المبالغ كدفع الرواتب، تحصيل أقساط التأمين...

❖ نظام السويتش الالكتروني (E-SWITCH):

يعمل على الربط بين شبكة المصرف الواحد، حيث يمكن العميل من السحب و الإيداع و التحويل في أي فرع من فروع المصرف، و هو نظام مشفر على درجة عالية من الحماية و الأمان.

2-4-1-2-1: أنظمة التحويل الالكتروني للمدفوعات الدولية:

❖ نظام تحويل الأموال في أوروبا: Le système de transfert express automatisé

transeuropéen à règlement brut en temps réel

هو نظام معتمد من طرف الدول الأوروبية، يتم الربط بواسطة إجراءات عامة و أرضية موحدة لمعالجة الدفعات ذات المبالغ الكبيرة.

❖ نظام الدفع الدولي سويفت:

هو نظام يضمن و يؤمن التحويلات الالكترونية في كل أنحاء العالم ما بين المصارف بطريقة آمنة سريعة و تكاليف منخفضة، يعمل على مدار 24/24 ساعة " كلمة SWIFT " اختصار لاسم الشبكة (Society World Interbank Financial Télécommunication) تأسست في ماي 1977 تمتلك أسهم المصارف و المؤسسات المالية العالمية الأعضاء فيها، يقع مركزها في بروكسل و تخضع للقانون البلجيكي.

5-1-2: قنوات التوزيع الالكترونية:

1-5-1-2: خدمة الصراف الآلي ATM:

يمكن تعريفه على أنه نظام يتيح للعملاء حملة البطاقات التعامل مع حساباتهم البنكية في أي وقت سواء في مواعيد العمل الرسمية أو غيرها من عطل وإجازات وعلى مدار 24 ساعة .

2-5-1-2: نظام الانترنت المصرفي:

إن نظام الانترنت القائم على البنك المنزلي، نظام له أهمية كبيرة سواء على مستوى البنوك أو على مستوى العملاء الذين يملكون خطوط الانترنت.

من بين أشكاله نذكر ما يلي:

-إمداد العملاء بالمعلومات الخاصة بأرصدهم.

-الخدمات المصرفية المقدمة في شكل النشرات الالكترونية الإعلانية.

-كيفية إدارة المحافظ المالية (من أسهم و سندات) للعملاء.

3-5-1-2: نقاط البيع الالكترونية POS:

وهي الآلات التي تنتشر لدى المؤسسات التجارية والخدمية بمختلف أنشطتها، ويمكن للزبون استخدام البطاقات البنكية بأنواعها للقيام بأداء مدفوعاته من خلال الخصم من حسابه الكترونياً.

2-2: الخدمات المتعلقة بالبورصة.

1-2-2: إدارة محفظة الأوراق المالية:

إتاحة الفرصة للعملاء لإدارة المحافظ المالية من أسهم و سندات تُعد إدارة المحافظ الاستثمارية فناً وعلمًا في اختيار ومراقبة العديد من الاستثمارات التي تُلبّي الأهداف المالية طويلة الأجل، حيث تتطلب إدارة المحافظ الاستثمارية معرفة نقاط القوة والضعف والفرص والتحديات والقدرة على الموازنة فيما بينها، لذا يعمل غالبية العملاء على تعيين مديرين لمحافظهم من أجل تعظيم العائد المتوقع للاستثمارات.

كما قد يختار بعض العملاء إدارة محافظهم الاستثمارية بمفردهم من خلال الخدمات المصرفية الالكترونية المتاحة باستخدام شبكة الإنترنت، حيث تتطلب إدارة المحافظ شراء وبيع الأسهم والسندات بشكل استراتيجي من أجل تحقيق العوائد المتوقعة، ولضمان تحقيق الربح لا بُد من توزيع الأصول في مزيج من الأسهم والسندات والنقد كشهادات الإيداع.

3-2 : خدمات متعلقة بالقروض والتأمين.

تُعد الخدمات المصرفية الإلكترونية من أهم الخدمات المالية حيث لا يقتصر عملها على تقديم الخدمات المعتادة للبنوك بل هنالك العديد من المنتجات المصرفية المتاحة التي تقدّمها، مثل: توفير المال والتعامل مع الميزانية الشهرية واقتراض الأموال، وحسابات سوق المال والقروض وشهادات الإيداع.

1-3-2: الاعتماد المستندي الالكتروني.

أولاً : تعريف الاعتماد المستندي.

لا يختلف تعريف الاعتماد المستندي الالكتروني عن الاعتماد المستندي التقليدي إلا بخصوص مرحلة تبادل المستندات، حيث أن الاعتماد المستندي الالكتروني يتم فيه تبادل المستندات التي تكون إلكترونية من خلال البريد الالكتروني E-mail، أي أن المستند الالكتروني لن يكون ورقياً ولكن عبر شاشات الكمبيوتر ويعرف بـ"السجل الالكتروني" والذي يحقق للمتعاملين بالتجارة الدولية وللبنوك مصداقية المعلومات ومصداقية منشئ المعلومات.

ثانياً: خصائص الاعتماد المستندي الالكتروني

يمتاز الاعتماد المستندي الالكتروني بمجموعة من الخصائص هي:

- يعد الاعتماد المستندي الالكتروني التزام تجاري يخضع لأصول وأعراف الغرفة التجارية الموحدة والمتمثلة في كل من النشرة 500 والنشرة 600، وهذا لعدم وجود قواعد منظمة له في القانون التجاري.
- الاعتماد المستندي الالكتروني يتضمن التزاماً محدداً بمدة معينة ينقضي بانقضائها حتى ولو لم يتم لوفاء للمستفيد ولم تسحب قيمة الاعتماد.
- التزام المصرف الناشئ عن الاعتماد المستندي الالكتروني هو التزام مستقل تجاه المستفيد عن عقد البيع الذي أبرم بين طالب الاعتماد والمستفيد، وبالتالي فإن صحة أو عدم صحة العقد بين البائع والمشتري لا يؤثر في صحة الالتزام الذي يتضمنه الاعتماد المستندي الالكتروني، أي أنه التزام أصلي قائم بذاته، وهذه الخاصية تعد أهم الخصائص التي يمتاز بها الاعتماد المستندي سواء كان تقليدياً أو الكترونياً، حيث نصت المادة 04 من النشرة 600 على هذا المبدأ بقولها: "الاعتماد بطبيعته هو عملية منفصلة عن العقد التجاري أو أي عقد يستند إليه ناتجة عن علاقته بالبنك مصدر الاعتماد أو المستفيد."

- يتعامل البنك المانح للاعتماد المستندي الالكتروني مع المستفيد باسمه الشخصي وليس باسم العميل.
 - الاعتماد المستندي الالكتروني التزام معلق على شرط يتمثل في تنفيذ كافة الشروط التي يتضمنها خطاب الاعتماد.
 - يعد المستند الالكتروني الذي هو أساس الاعتماد المستندي الالكتروني أكثر أماناً من المستند الورقي لصعوبة تزويره.
 - يتم التعامل في الاعتماد المستندي الالكتروني عن طريق server موجود على مستوى العالم مهمته التصديق على المستندات، بمعنى أنه يكفي عند استلام المستند أن يكون مكتوباً عليه عبارة مفعلة electronic signature أو digital signature وبالضغط بالفأرة على إحدى هاتين العبارتين تظهر لنا كيفية إنشاء المستند وطريقة توقيعه.
 - تتضمن وثيقة الاعتماد المستندي الالكتروني أحد العبارات الدالة على أنه مستند إلكتروني مثل: electronic records acceptable أو documents issued electronic records acceptable .
- بالإضافة إلى العناصر التي تم ذكره فيما سبق يمكن إيجاز الخدمات البنكية المعروضة من طرف البنوك الالكترونية في الجدول التالي:

الجدول رقم: (1) الخدمات البنكية المقدمة عبر الانترنت.

الوظائف	نوع الخدمة
<ul style="list-style-type: none"> . الاطلاع على الحسابات { حساب جاري، بريدي، بنكي } في أي وقت ومكان. . متابعة الحسابات عن بعد وإمكانية البحث عن القيام بالعمليات على حسب المعايير. . الحصول على المعلومات المتعلقة بالدخل الوطني الخام. . طلب دفاتر الشيكات. . طلب تغيير نوع الحساب أو الشيكات. . طلبات الحصول على البطاقات الائتمانية. 	الخدمات الجارية

<ul style="list-style-type: none"> . تحويلات نقدية من حساب إلى حساب داخل البنك. . تحويلات نقدية من حساب إلى حساب خارج البنك. . دفع قيمة الفواتير مباشرة عبر الانترنت. . طلب استشارات. . طلبات تغيير كلمة السر الشخصية. . تأكيد استقبال أوامر الدفع. 	
<ul style="list-style-type: none"> . التعرف على قيمة الأوراق المالية وكذلك دفتر الأوامر. . التعرف على قيمة محفظة الأوراق المالية. . بيع وشراء الأوراق المالية. . الدخول إلى البورصات الدولية. . فتح محفظة أوراق مالية مباشرة عبر الانترنت. 	<p>خدمات متعلقة بالبورصة</p>
<ul style="list-style-type: none"> . القروض الاستهلاكية. . القروض العقارية. . القروض الشخصية من اجل مشاريع استثمارية وخلق مؤسسات مصغرة. . قروض دائمة. . دراسة خاصة بالتمويل. . الانضمام لشركات التأمين خاصة بالسيارات. . الانضمام لشركة التأمين خاصة بالسكن. . الانضمام لشركة التأمين خاصة بالوفاة. . الانضمام لشركة التأمين ضد المرض. . تعويضات البطالة. 	<p>خدمات متعلقة بالقروض والتأمين</p>

المصدر: بن عياد محمد سمير، سماحي أحمد، التكنولوجيا الالكترونية البنكية: ضرورة أم حتمية بالنسبة للمؤسسات

المصرفية الجزائرية، على الخط: <http://www.neevia.com>، ص ص: 8-9.

الفصل الرابع: تمويل المؤسسة الاقتصادية.

تعد المؤسسة النواة الأساسية في النشاط الاقتصادي للمجتمع كونها القاعدة التأسيسية لسياسة التنمية والركيزة التي يقوم عليها البناء الاجتماعية، لضمان استمرارية هذه الأخيرة و نموها وتحقيق استراتيجيتها لا بد عليها من توفير مصادر التمويل التي تعتبر عصب الحياة الاقتصادية لها.

لذلك سنحاول في هذا الفصل التطرق لمصادر التمويل التي تلجأ إليها المؤسسة، سواء أكانت المصادر التقليدية المتعارف عليها، أو المصادر المستحدثة.

أولاً: ماهية المؤسسة الاقتصادية.

تمثل المؤسسة الاقتصادية الأداة الرئيسية لإحداث التنمية والنمو في أي بلد كان، فتعتبر خلية إنتاج يتم فيه تجميع ودمج بعض العناصر الاقتصادية.

1: تعريف المؤسسة الاقتصادية:

لقد تعددت تعاريف المفكرين للمؤسسة الاقتصادية عبر الزمان، و حسب الاتجاهات و المداخل التي يتبناها كل واحد منهم، و فيما يلي نستعرض مجموعة من التعاريف:

يعرف M.Truchy المؤسسة الاقتصادية بأنها: " المؤسسة هي الوحدة التي تجمع فيها و تنسق العناصر البشرية و المادية للنشاط الاقتصادي"

و يعرفها François Peroux كما يأتي: " المؤسسة هي منظمة تجمع أشخاصا ذوي كفاءات متنوعة تستعمل رؤوس الأموال و قدرات من أجل إنتاج سلعة ما، و التي يمكن أن تباع بسعر أعلى مما تكلفته"

كما تعرف أيضا بأنها: " جميع أشكال المنظمات الاقتصادية المستقلة ماليا هدفها توفير الإنتاج لغرض

التسويق، و هي منظمة مجهزة بكيفية توزع فيها المهام و المسؤوليات، و يمكن أن تعرف بأنها وحدة اقتصادية

تتجمع فيها الموارد البشرية و المادية اللازمة للإنتاج الاقتصادي"

وتعرف أيضا بأنها: " منطقة اقتصادية اجتماعية مستقلة نوعا ما، توجد فيها القرارات حول تركيب

الوسائل البشرية، المالية و المادية و الإعلامية بغية خلق قيمة مضافة حسب الأهداف في نطاق زمني و مكاني"

كما تعرف على انها " وحدة اقتصادية تتجمع فيها الموارد البشرية و المادية اللازمة للإنتاج الاقتصادي"

و لعل أشمل تعريف للمؤسسة الاقتصادية هو التعريف الآتي: " المؤسسة هي تنظيم اقتصادي مستقل ماليا

في إطار قانوني و اجتماعي معين، هدفه دمج عوامل الإنتاج أو تبادل سلع أو خدمات، مع أعوان اقتصاديين

آخرين، بغرض تحقيق نتيجة ملائمة و هذا ضمن شروط اقتصادية تختلف باختلاف الحيز المكاني و الزمني الذي

يوجد فيه و تبعا لحجم و نوع نشاطه"

و من خلال التعاريف السابقة، يتضح لنا أن المؤسسة كيانا اعتباريا مستقلا و يتحدد نشاطها بالإنتاج

و المشكل من أحد العنصرين السلع أو الخدمات، و لها موارد مالية و بشرية، و رغم ذلك تبقى التعاريف الواردة

غير شاملة، خاصة مع التطور الذي شهدته نظرية المؤسسة و نظريات الإدارة.

نستخلص مما سبق ذكره، أن هناك جملة من العناصر تكون منها المؤسسة الاقتصادية تتمثل فيما يلي:

- **الموارد المادية:** و هي الوسائل المستخدمة في العملية الإنتاجية من آلات و مباني و مواد أولية.

- **الموارد البشرية:** و هي تلك الموارد المتمثلة في الطاقات العضلية و الفكرية لعمال المؤسسة.

- **مركز القرار:** و هو المكلف بتسيير النشاط الإنتاجي للمؤسسة.

- التنسيق: هو ناتج نشاط المؤسسة المتولد عن عنصر العمل المبذول لتحويل المواد الأولية إلى سلع مادية، أو عنصر العمل المبذول لتقديم خدمات للأفراد أو الجماعات.

2: خصائص و وظائف المؤسسة الاقتصادية:

كما سبق و رأينا، أن المؤسسة الاقتصادية المعنية بالدراسة هي كل منظمة تتفاعل فيها الموارد البشرية و المادية و المالية و تنشط في المجال الاقتصادي. وعليه فان المؤسسة كيان يتميز بالعديد من الخصائص التي تميزه عن غيره من الكيانات، وللمؤسسة اهداف تسعى الى تحقيقها سنحاول التعرف عليها فيما يلي:

2: 1. خصائص المؤسسة الاقتصادية:

تتميز المؤسسة الاقتصادية بالعديد من الخصائص التي تميزها عن غيرها من المؤسسات. هذه الخصائص

حاولنا تلخيصها فيما يلي:

2: 1-1: الشكل الاقتصادي:

هو الشكل الخاص بوسائل الإنتاج أو الخدمات أو السلع التي يستخدمها المستهلكون، ويساهم باستمرار عملية الإنتاج وتحديد الأهداف، والأساليب الخاصة بالعمل وتوفير الموارد المالية؛ عن طريق الحصول على القروض المالية؛ لذلك تسعى كل مؤسسة اقتصادية إلى صناعة الأهداف الخاصة بها، وتحرص على المساهمة في تحقيقها.

2: 1-2: الشكل التقني:

هو المفهوم الذي يشمل التقنيات الحديثة والتكنولوجية التي تتطور بشكل مستمر؛ حيث تحصل كل دورة من دورات الإنتاج على مُدخلات جديدة، وتعطي معلومات تكنولوجية جديدة.

2-1-3: الشكل القانوني:

هو امتلاك المؤسسة شخصية مستقلة وقانونية، واسماً خاصاً بها، وميزاتية مالية، وصلاحيات، وحقوقاً تكون مسؤولة عنها أمام القانون. الشكل الاجتماعي: هو الطابع الاجتماعي للمؤسسة الاقتصادية بالنسبة للموظفين والعاملين، كما يشير إلى مساهمة المؤسسة بتقديم العديد من الفوائد للأفراد في المجتمع. إيمان الحيارى.

2: 2. وظائف المؤسسة الاقتصادية:

يرتبط عمل المؤسسة الاقتصادية مع مجموعة من الوظائف وهي:

2-2: 1: الوظيفة المالية:

هي عبارة عن العمليات والمهام التي تهتم بالبحث عن المال من مصادره المتنوعة، والممكنة بالنسبة للمؤسسة الاقتصادية، وتعتمد هذه الوظيفة على تحديد الحاجات المالية للمؤسسة الاقتصادية؛ من خلال دراسة خططها وبرامجها الاستثمارية، ومن ثم اتخاذ القرار باختيار أفضل الإمكانيات التي تساهم في تحقيق هذه الخطة؛ من أجل الوصول إلى الأهداف

2-2: 2: الموارد البشرية:

هي من الوظائف المنتشرة بشكل كبير في المؤسسات الاقتصادية، وتهتم بصياغة الخطة، وكافة الأشياء المتعلقة بإدارة الموارد البشرية في المؤسسة .

2-2: 3: وظيفة التمويل:

هي الوظيفة التي تبدأ منها أغلب النشاطات والعمليات في المؤسسة الاقتصادية، وتحتل هذه الوظيفة أهمية كبيرة في بيئة عمل المؤسسات. الإنتاج: هو تنفيذ كافة النشاطات التي تساهم في جذب عوامل الإنتاج أو المدخلات المستخدمة في العملية الإنتاجية، ومن ثم المساهمة بتحويلها إلى مخرجات، وغالباً يجمع الإنتاج مجموعة

من النشاطات الموجهة نحو هدف واحدة. الوظيفة التجارية: هي عبارة عن العمليات والمهام التي تنفذها المؤسسة الاقتصادية بالاعتماد على الإداريين، والموظفين الذين يساهمون بضمان حركة المنتجات والمواد وأغلب الحاجات الخاصة بالمؤسسة الاقتصادية، كالمدخلات والمخرجات.

3: أهداف المؤسسة الاقتصادية:

هناك عدة أهداف تسعى المؤسسات الاقتصادية إلى تحقيقها، و غالبا ما تكون هذه الأهداف متداخلة فيما بينها، و يمكن إجمالها فيما يأتي:

1-3: الأهداف الاقتصادية: و أهم هذه الأهداف التي يمكن أن تحققها المؤسسة الاقتصادية هي:

1-1-3: تحقيق الربح:

يعتبر الربح من الأهداف الأساسية التي تسعى إلى تحقيقها المؤسسة الاقتصادية، لأنه بفضله تستطيع تمويل نشاطاتها من دفع للأجور لعمالها و تسديد التزاماتها اتجاه شركاتها، و يسمح لها بتحديد وسائل الإنتاج لديها، و يعتبر الربح أهم معيار على نجاح المؤسسة.

2-1-3: تحقيق متطلبات المجتمع:

و يكون هذا من خلال السلع و الخدمات التي تقدمها المؤسسة الاقتصادية إلى المجتمع الذي تنشط فيه.

3-1-3: عقلنة الإنتاج:

و ذلك بالاستخدام الأمثل لعوامل الإنتاج، حتى تتفادى المؤسسة الوقوع في مشاكل اقتصادية، و بالتالي تسبب الخسارة لملاكها و للمجتمع ككل، و ذلك من خلال حرمانه من السلع و الخدمات و مناصب العمل التي كانت توفرها.

2-3: الأهداف الاجتماعية:

و يمكن تلخيص أهم هذه الأهداف فيما يأتي:

- توفير مناصب الشغل في المناطق التي تنشط فيها هذه المؤسسات الاقتصادية، مع ضمان مستوى مقبول من الأجور للعمال الذين تشغلهم.
- تحسين مستوى معيشة العمال، و ذلك من خلال الزيادة المستمرة في الأجور تماشيا مع زيادة تطور المؤسسة و نجاحتها، و كذا مع الزيادة في الاحتياجات المعيشية لهؤلاء العمال.
- إحداث أنماط استهلاكية جديدة في المجتمع، و ذلك من خلال المنتجات الجديدة التي تقترحها المؤسسة على زبائنها و التي لم يتعودوا على استهلاكها من قبل.
- العمل على ضمان تماسك العاملين و تآلفهم، و ذلك من خلال الحوار و التشاور بين كل الأطراف داخل المؤسسة و احترام نظامها.
- توفير التأمين لسلامة العمال و صحتهم ، كالتأمين الصحي و التأمين من الحوادث و التقاعد، كما توفر المرافق الضرورية لراحة العمال كالسكنات الوظيفية، المخيمات الصيفية و غيرها.

3-3: الأهداف التكنولوجية:

- و تعتبر من الأهداف الضرورية التي تسعى إليها المؤسسة لتحقيقها، لأنها تضمن لها التطور و النمو و البقاء، و أهم هذه الأهداف:
- البحث و التطوير في أساليب و طرق الإنتاج، و هذا من خلال إنشاء مصلحة و مخبر خاصة بهذا الجانب، الشيء الذي يسمح للمؤسسة بتحسين إنتاجها و الرفع من قدراتها التنافسية مقارنة بالمؤسسات الأخرى.

- المساهمة في الخطة العامة للبلاد في مجال البحث العلمي و التطوير التكنولوجي و ذلك من خلال التنسيق و التعاون في مختلف مؤسسات و مراكز البحث العلمي و الجامعي في مشاريع بحث مشتركة تعود بالفائدة على المؤسسة و المجتمع ككل.

3-4: الأهداف الثقافية و الرياضية:

و يمكن إنجازها فيما يأتي:

- توفير الوسائل الترفيهية و التثقيفية التي تسمح لعمال المؤسسة و أولادهم بالترفيه و التثقيف من مسرح و مكنتات و رحلات، و ذلك لما لهذا الجانب من تأثير إيجابي و فعال على المستوى الفكري للعامل.

- تدريب العمال المبتدئين و رسكلة القدامى، و هذا ما يؤثر على مردودية المؤسسة بالإيجاب خاصة و على الدخل الوطني عامة.

- تخصيص أوقات للرياضة التي تعتبر من بين العناصر الجدة مفيدة في الاستعداد للعمل و التحفيز عليه، و دفع الإنتاج و الإنتاجية.

4: تصنيف المؤسسة:

يمكن تصنيف المؤسسات الاقتصادية حسب عدة معايير أهمها: المعيار القانوني، معيار الملكية، معيار الحجم و

المعيار الاقتصادي... الخ

و فيما يأتي سنتطرق لأصناف المؤسسة الاقتصادية حسب كل معيار:

1-4: تصنيف المؤسسة حسب المعيار القانوني:

حسب هذا المعيار يمكن تصنيف المؤسسات الاقتصادية إلى صنفين هما:

1-1-4: المؤسسة الفردية:

و هي المؤسسة التي يمتلكها شخص واحد، و هو المسؤول الأول و الأخير عن نتائج أعمالها، و عادة ما يتولى هو إدارة و تسيير شؤونها، و في الغالب ما تكون هذه المؤسسة من الحجم الصغير.

2-1-4: الشركة:

و هي عبارة عن مؤسسة يشترك فيها شخصان أو أكثر، حيث يقدم كل واحد منهما حصة من رأسمال أو قوة عمل، و يحصل في المقابل على نصيبه من الربح أو الخسارة، و يمكن تصنيف الشركة إلى نوعين رئيسيين و هما:

* شركة الأشخاص: كشركات التضامن، شركات التوصية و الشركات ذات المسؤولية المحددة.

* شركات الأموال: كشركات التوصية بالأسهم و شركات المساهمة.

2-4: تصنيف المؤسسة الاقتصادية حسب معيار الملكية:

و تصنف المؤسسات حسب هذا المعيار إلى ثلاثة أنواع:

1-2-4: المؤسسة الخاصة: و هي المؤسسات التي تعود ملكيتها إلى شخص معين أو مجموعة من الأشخاص،

مثل المؤسسات الفردية، شركات الأشخاص و شركات الأموال.

2-2-4: المؤسسة العمومية: و هي المؤسسات التي تعود ملكيتها للدولة، و يمكن أن تكون هذه المؤسسات

وطنية أو تابعة للجماعات المحلية.

4-2-3: المؤسسة المختلطة: و هي المؤسسات التي تكون ملكيتها مختلطة بين الدولة و الأفراد، سواء كانوا

أفراد وطنيين أو أجانب، و تنشأ عادة هذه المؤسسات نتيجة الخوصصة الجزئية للمؤسسات العمومية.

4-3: تصنيف المؤسسة حسب معيار الحجم:

يعتبر معيار الحجم من أهم المعايير التي تصنف بها المؤسسات الاقتصادية ، و يمكن تصنيفها وفقا لهذا المعيار

إلى نوعين هما:

4-3-1 : المؤسسات الصغيرة و المتوسطة: و تدخل ضمن هذا التصنيف كل المؤسسات التي تشغل أقل من 500

عامل، و يمكن تقسيمها إلى ثلاثة أنواع:

– المؤسسة المصغرة: و هي التي تشغل أقل من 10 عمال.

– المؤسسة الصغيرة: و هي التي تشغل ما بين 10 و 200 عامل.

– المؤسسة المتوسطة: و هي التي تشغل ما بين 200 و 500 عامل.

و تتميز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بأنها الأكثر انتشارا في كل دول العالم و خاصة المتقدمة منها،

حيث تصل نسبتها إلى (99%) من مجموع المؤسسات في الولايات المتحدة الأمريكية، اليابان و الدول الأوربية و

الرأسمالية.

4-3-2: المؤسسة الكبيرة: و هي المؤسسات التي تشغل أكثر من 500 عامل، و هي ذات أهمية كبيرة في

الاقتصاد و ذلك من خلال النشاط التي تقوم به، و الذي قد تعجز الدولة عن أدائه، كالتنقيب عن البترول و

استخراجه و تكريره و تسويقه.

4-4: تصنيف المؤسسة حسب المعيار الاقتصادي:

و يمكن تقسيم المؤسسات الاقتصادية حسب هذا المعيار إلى الأنواع الآتية:

1-4-4: المؤسسات الفلاحية: و هي المؤسسات التي تقوم بخدمة الأرض، و إنتاج المنتجات النباتية و الحيوانية.

2-4-4: المؤسسات الصناعية: و هي المؤسسات التي تنشط في ميدان استخراج المواد الأولية و تحويلها.

3-4-4: المؤسسات التجارية: و هي المؤسسات التي تقوم بتوزيع المنتجات و إيصالها إلى الزبائن.

4-4-4: المؤسسات المالية: و هي المؤسسات التي تقوم بالنشاطات المالية، كالبنوك و مؤسسات التأمين و

غيرها.

5-4-4: مؤسسات الخدمات: و هي المؤسسات التي تقوم بتقديم مختلف أنواع الخدمات كمؤسسات النقل،

التعليم، الصحة و غيرها.

ثانيا: مصادر تمويل المؤسسة الاقتصادية:

1: تعريف التمويل

لقد تطور مفهوم التمويل خلال العقود الأخرين تطورا ملحوظا مما جعلنا نلاحظ تباينا بين تعاريفه عند

الاقتصاديين. فهناك من يعرف التمويل على أنه "الحصول على الأموال من مصادرها المختلفة فقط، وهو جزء من

الإدارة المالية".

يعتبر التمويل "عملية تجميع لمبالغ مالية ووضعها تحت تصرف المؤسسة بصفة دائمة ومستمرة من طرف المساهمين أو المالكين لهذه المؤسسة، وهذا ما يعرف برأس المال الاجتماعي"، فهو إذن تدير الموارد للمؤسسة في أي وقت تكون هناك حاجة إليه، ويمكن أن يكون التمويل قصير، ومتوسط أو طويل الأجل.

و يعني التمويل بصفة عامة البحث عن إمكانيات الدفع بطريقة عقلانية تضمن توفير الموارد المالية الضرورية لتحقيق الأهداف المسطرة، ومن هنا فهو ينطوي على مشكلتين أساسيتين: الأولى تتعلق بالحجم المحدود للموارد، وأما الثانية فتتعلق بكيفية تسيير هذه الموارد.

2:العوامل المحددة للمزيج التمويلي.

قبل التعرف على العوامل المحددة للمزيج التمويلي التعرف أولاً بعض المفاهيم المتعلقة بالتمويل.

1-2: الهيكل المالي و وظيفة التمويل.

تتم وظيفة التمويل بتسيير حقيقية الاستثمارات بالطريقة التي تعظم العائد على هذه الاستثمارات لمستوى مقبول من الخطر، و بتمويل هذه الاستثمارات بمزيج مناسب من مصادر التمويل لتخفيض تكلفة رأس المال إلى الحد الأدنى. و بالإضافة إلى قراري الاستثمار و التمويل، فإن وظيفة التمويل تتضمن القيام بمهام التخطيط و الرقابة المالية. أما الهيكل المالي "**Structure financière**" (أو البنية المالية) فيمكن تعريفه بأنه الصورة التي تعكس المصادر التمويلية لمختلف أصولها.

2-2: اعتبارات الهيكل المالي:

تختار المؤسسة هيكلها المالي في ضوء العديد من الاعتبارات، ومع تغير هذه الاعتبارات يتغير الهيكل المالي حيث يعتبر قرار التمويل من أهم القرارات التي يتوجب على إدارة المؤسسة اتخاذها، ومما لا شك فيه ان ترشيد

هذا النوع من القرارات يتوقف الى حد كبير على طبيعة و نوعية المعلومات المتوفرة للمدير المالي، ومن ثم على مدى كفاءته في استخدامه هذه المعلومات.

وعموما فان الهيكل المالي لأي مؤسسة اقتصادية يمكن تقسيمه الى التمويل الممتلك والتمويل المقترض.

■ **التمويل الممتلك:** و الذي بدوره ينقسم الى حقوق الملكية بمختلف انواعها بالإضافة الى الأسهم الممتازة.

■ **التمويل المقترض:** والذي ينقسم الى خصوم طويلة الأجل والمقصود بها الاستدانة طويلة الأجل وخصوم قصيرة الأجل والمقصود بها الاستدانة قصيرة الأجل.

ومن خلال ما سبق ثمة عوامل اساسية تباشر تأثيرها على القرارات الخاصة بتشكيل الهيكل المالي لأي مؤسسة اقتصادية. الذي من خلاله تعظم المؤسسة ثروة الملاك او تعظم القيمة السوقية للسهم الواحد. تتمثل هذه العوامل في:

❖ **المرونة:** بقصد بها ان تتلائم الأموال التي تتمول بها المؤسسة الاقتصادية لاستخدامها مع طبيعة الأصول، وان تراعي ترتيب درجة السيولة للأصول مع درجة الاستحقاق لهذه الموارد، حيث تسعى الادارة المالية الى الحصول الى الأموال المناسبة لأنواع الأصول المستخدمة.

❖ **تكلفة مصادر التمويل وسهولة الحصول عليها:** ان التكلفة عامل مؤثر في اختيار التمويل المناسب ، لأنه كلما كانت الفوائد على القروض اقل شجع ذلك المؤسسة على الاقتراض، كما انه كلما كانت الوضعية المالية السائدة مضطربة أو هناك صعوبة نسبية في الحصول على الأموال، زادت صعوبة الاعتماد على القروض طويلة الأجل سواء من البنوك او المؤسسات المالية الأخرى.

❖ **المخاطرة:** هي احتمال أو توقع حدوث نتائج سلبية خلال دورة الاستغلال، وعليه فان ادارة المؤسسة يجب ان تلتزم بتحليل وقياس هذه المخاطرة عن طريق وضع تقنيات للتنبؤ والتي من خلالها يتم التخلص أو حتى تفادي المزيد منها. كما ان المخاطرة تعد عاملا مهما في تحديد مصدر ، حجم ومدة التمويل، حيث انها تؤثر على الدورة الاستغلالية للمؤسسة كما تؤثر على مشاريعها الحالية والمستقبلية، واي تحاون في هذا الجانب قد يؤدي الى الافلاس، وخاصة عندما تفوق أعباء الديون قدرة المؤسسة على التسديد ويعود السبب في ذلك إما الى المبالغة في الاعتماد على الاقتراض أو عدم انتظام حجم الانتاج في المؤسسة، والذي يؤثر على قدرتها في خدمة الدين.

❖ **المرونة:** يمثل هذا العامل امكانية تعديل مبلغ التمويل بالزيادة أول بالنقصان تبعا للتغيرات الرئيسية في مقدار الحاجة الى الأموال. فعند الاقتراض مثلا لتمويل الأصول المتداولة فان الادارة المالية تبحث عن مصدر تمويل قصير الأجل، الى جانب هذا فهي تستخدم المصدر الذي يعطيها امكانية زيادة مقدار التمويل عند الحاجة أو الحرية في تسديد جزء أكبر من المبلغ في حالة توفر السيولة غير مستخدمة لديها وذلك تبعا للتقلبات والظروف الموسمية.

❖ **الدخل:** هو مجموع التدفقات النقدية الصافية للمؤسسة الاقتصادية نتيجة استخدامها للموجودات. ويعتبر تحقيق أكبر قدر ممكن من الدخل احد الأهداف الرئيسية للتخطيط المالي في اختيار نوع الأموال التي تستخدم في الهيكل المالي، ولذا نلاحظ ان المدير المالي يعمل على رفع معدل العائد على الاستثمار عن طريق استخدام اموال الغير، حيث يطلق على هذه العملية بالمتاجرة بالملكية أو الرفع المالي.

❖ **التوقيت:** ويشير هذا العامل الى اهمية حصول المؤسسة على مصادر الأموال اللازمة لها في توقيت يناسبها من حيث التكلفة و شروط الاقتراض، حيث يعتبر سعر الفائدة والذي يمثل تكلفة الحصول على الأموال والذي سيحدد بتلاقي قوى العرض و الطلب على النقود ، وهنا يشير عامل التوقيت الى ضرورة

الحصول على الأموال اللازمة في اوقات انخفاض سعر الفائدة في السوق وتوفير نوعيات الأموال المطلوبة في الأسواق المالية والنقدية.

3: أهمية التمويل:

للتمول أهمية كبيرة تتمثل في:

- ✓ تحرير الأموال أو الموارد المالية المجمدة سواء داخل المؤسسة أو خارجها،
- ✓ يساعد على انجاز مشاريع معطلة وأخرى جديدة والتي بها يزيد الدخل الوطني ،
- ✓ يساهم في تحقيق أهداف المؤسسة من اجل اقتناء أو استبدال المعدات،
- ✓ يعتبر التمويل كوسيلة سريعة تستخدمها المؤسسة للخروج من حالة العجز المالي،
- ✓ يساهم في ربط الهيئات والمؤسسات المالية و التمويل الدولي،
- ✓ المحافظة على سيولة المؤسسة وحمايتها من خطر الإفلاس والتصفية (ويقصد بالسيولة توفير الأموال السائلة الكافية لمواجهة الالتزامات المترتبة عليها عند استحقاقها، أو هي القدرة على تحويل بعض الموجودات إلى نقد جاهز خلال فترة قصيرة دون خسائر كبيرة)

4: أشكال التمويل.

1-4: أشكال التمويل من حيث المدة:

وبموجب معيار المدة تنقسم أشكال التمويل إلى:

1-1-4: تمويل قصير الأجل:

يقصد به تلك الأموال التي لا تزيد فترة استعمالها عن سنة واحدة كالمبالغ النقدية التي تخصص لدفع أجور العمال وشراء المدخلات اللازمة لإتمام العملية الإنتاجية والتي يتم تسديدها من إيرادات نفس الدورة الإنتاجية.

2-1-4: تمويل متوسط الأجل:

يستخدم التمويل المتوسط الأجل لتمويل حاجة دائمة للمشروع كتغطية تمويل أصول ثابتة أو لتمويل مشروعات تحت التنفيذ والتي تستغرق عددا من السنين، وتكون مدته ما بين سنة وخمسة سنوات.

3-1-4: تمويل طويل الأجل:

وينشأ من الطلب على الأموال اللازمة لحيازة التجهيزات الإنتاجية ذات المردودية على المدى الطويل وتوجه أيضا إلى مشاريع إنتاجية تفوق مدتها خمس سنوات.

2-4: أشكال التمويل من حيث المصدر الحصول عليه:

وينقسم التمويل تبعاً لمصادره إلى:

1-2-4: تمويل ذاتي:

ويقصد به مجموع الوسائل التمويلية التي أنشأتها المؤسسة بفعل نشاطها العادي أو الاستغلالي والتي تبقى تحت تصرفها بصورة دائمة أو لمدة طويلة، وعليه فالتمويل الذاتي يرتبط أساساً بقدرة المشروع على ضغط تكاليف الإنتاج من جهة ورفع أسعار منتجاته الأمر الذي يسمح بزيادة الأرباح من جهة أخرى.

2-2-4: تمويل خارجي:

ويتمثل في لجوء المشروع إلى المدخرات المتاحة في السوق المالية سواء كانت محلية أو أجنبية بواسطة التزامات مالية (قروض، سندات، أسهم) لمواجهة احتياجاته التمويلية وذلك في حالة عدم كفاية مصادر التمويل الذاتي المتوفرة لدى المؤسسة.

ويمكن التمييز هنا بين التمويل الخاص الذي يأتي من مدخرات القطاع الخاص (أفراد أو مؤسسات والذي يكون في شكل أسهم أو سندات) وبين التمويل العام الذي يكون مصدره موارد الدولة ومؤسساتها (قروض بنكية وسندات خزينة)، وتختلف الأهمية النسبية لكل من هذين النوعين من بلد لآخر حسب طبيعة النظام الاقتصادي السائد في هذا البلد.

3-4: أشكال التمويل حسب الغرض الذي يستخدم لأجله:

وينتج عن هذا التصنيف ما يلي:

1-3-4: تمويل الاستغلال:

ينصرف تمويل الاستغلال إلى تلك الأموال التي ترصد لمواجهة النفقات التي تتعلق أساسا بتشغيل الطاقة الإنتاجية للمشروع قصد الاستفادة منها كنفقات شراء المواد الخام ودفع أجور العمال وما إلى ذلك من المدخلات اللازمة لإتمام العملية الإنتاجية والتي تشكل في مجموعها أوجه الإنفاق الجاري.

2-3-4: تمويل الاستثمار:

يتمثل في الأموال المخصصة لمواجهة النفقات التي يترتب عنها خلق طاقة إنتاجية جديدة أو توسيع الطاقة الحالية للمشروع كافتناء الآلات والتجهيزات وما إليها من العمليات التي يترتب على القيام بها زيادة التكوين الرأس مالي للمشروع.

5: مصادر التمويل:

سنحاول في هذا الإطار التعرف على مصادر التمويل لأشكال التمويل التي تم تناولها سابقا والتي تم تقسيمها وفقا لمعيار المدة.

1-5: مصادر التمويل قصير الأجل:

تلك الأموال التي تحصل عليها المنشأة من الغير، وتلتزم بردها خلال فترة لا تزيد عادة عن عام، ويحصل عليه المشروع من المصادر التالية:

1-1-5: الائتمان التجاري:

نوع من التمويل قصير الأجل تحصل عليه المنشأة من الموردين، ويتمثل في قيمة المشتريات الآجلة.

2-1-5: الائتمان المصرفي:

القروض قصيرة الأجل التي تحصل عليها المنشأة من البنوك، ويأخذ أحد صورتين:

الأولى: مبلغ إجمالي تحصل عليه المنشأة مرة واحدة وتلتزم برده في التواريخ المتفق عليها.

الثانية: مبلغ إجمالي يمثل حداً أقصى لما يمكن أن تحصل عليه المنشأة خلال فترة متفق عليها، وهو ما يطلق عليه بالخط أو السقف الائتماني.

2-5: مصادر التمويل طويل الأجل:

وتنقسم هذه المصادر إلى قسمين أساسيين:

1-2-5: حقوق الملكية:

وتتضمن ما يلي:

1-1-2-5: الأسهم العادية :

يمثل السهم العادي مستند ملكية له قيمة اسمية وقيمة دفترية وقيمة سوقية، وتمثل القيمة السوقية القيمة

الحقيقية للسهم العادي، ويقصد بالقيمة السوقية التي يباع بها السهم في سوق رأس المال.

القيمة الدفترية = قيمة حقوق الملكية ÷ عدد الأسهم العادية

القيمة السوقية = القيمة التي يباع بها السهم في السوق

القيمة الاسمية = القيمة التي اصدر بها السهم وعادة ينص عليها عقد التأسيس للمنشأة.

1-1-1-2-5 مميزات هذا التمويل:

يتميز التمويل بالأسهم العادية بما يلي:

. المنشأة غير ملزمة بالتوزيعات النقدية

- لا يجوز لحاملها استردادها ولكن بيعها

- زيادة رأس المال يؤدي إلى تخفيض نسبة المديونية وبالتالي زيادة للطاقة الاقتراضية مستقبلا.

2-1-1-2-5 عيوب هذا التمويل:

يعاب على التمويل بالأسهم ما يلي:

- ارتفاع العائد المطلوب من المستثمرين بسبب المخاطر ذات تكلفة مرتفعة
- لا تعطي الشركة أية وفر في الضريبة بسبب ان التوزيعات لا تعتبر من التكاليف (المصروفات)، إضافة إلا أنها تخصم من صافي الربح النهائي .

2-1-2-5: الأسهم الممتازة:

يمثل السهم الممتاز مستند ملكية (وإن كانت تختلف عن الملكية التي تنشأ عن السهم العادي) له قيمة اسمية وقيمة دفترية وقيمة سوقية.

يحمل السهم الممتاز بعض صفات السهم العادي، وأيضاً بعض صفات السند، لذلك تسمى الأسهم الممتازة بأنها أسهم هجينة، وقد أدى اجتماع هذه الصفات في السهم الممتاز إلى حدوث خلاف حول كونه مستند ملكية أو مديونية.

هو مستند ملكية بنفس خصائص الأسهم العادية، ولكنه لديه خصائص السندات حيث إن حملة الأسهم الممتازة لهم نسبة محددة من الأرباح بنسبة معينة من القيمة الاسمية. هناك أنواع عديدة من الأسهم الممتازة كل نوع يختلف في طريقه الدفع والامتيازات.

- الأسهم التراكمية : أي حصة أرباح مستحقه لا يعلن عنها على أنها تراكمية ويجب دفعها مثل الإعلان عن حصة أرباح السهم العادي .

- الأسهم الغير تراكمية: على العكس مما سبق فإن أصحاب الأسهم الممتازة الغير تراكمية يخسرون حصص أرباحهم عن أي فترة لا يعلن أعضاء مجلس الإدارة خلالها عن حصة أرباح .
- أسهم المشاركة: وهنا يتم دفع حصة أرباح إضافية فوق حصة الأرباح المذكورة إذا تجاوزت حصة الأرباح الأسهم العادية المبلغ المذكور.
- الأسهم القابلة للتحويل: يمكن استبدال هذه الأسهم (تحويلها) إلى عدد معين من الأسهم العادية بسعر محدد. ولأسباب معروفة فإن قيمة هذه الأسهم تميل إلى الارتفاع والانخفاض مع سعر الأسهم العادية ويطبق مصطلح " سعر التماثل " على الأسهم العادية التي يتم تسليمها بدلاً من الأسهم الممتازة القابلة للتحويل.
- السهم الممتاز القابل للمناداة: وهي أسهم تحتفظ الشركة لنفسها بالحق في استعادتها، نقصد بذلك شرائها مرة أخرى بسعر ما " سعر الإصدار " .

1-2-1-2-5: مميزات هذا التمويل:

يتميز التمويل بالأسهم الممتازة بما يلي:

- المنشأة غير ملزمة بالتوزيعات وفي حالة التوزيعات فهي محددة بنسبة معينة
- لا يحق لهم التصويت في الجمعية
- للمنشأة الحق في استدعاء أصحاب هذه الأسهم أي شراءها (في حالة انخفاض أسعار الفائدة عن نسبة التوزيعات المحددة).

2-2-1-2-5: عيوب هذا التمويل:

أما عيوب هذا التمويل هو:

- تكلفة تمويلية مرتفعة ولا تحقق أي وفر منها (مثل الأسهم العادية)
- ملاك الأسهم الممتازة يتعرضون لمخاطر أعلى من المقرضين وذلك ناتج عن احتمالية عدم توزيع الأرباح لذلك يطالبون بنسبة مرتفعة محددة

3-1-2-5: الأرباح المحتجزة:

تتمثل في الفرق بين صافي الربح المتولد والأرباح الموزعة.

1-3-1-2-5: مزايا احتجاز الأرباح:

إن الاحتفاظ بجزء من أرباح المنشأة يحقق مزايا عديدة منها:

- توفر لإدارة الحرية في استعمال الأموال لمواجهة حاجاتها المالية وتجنبها البحث عن أموال خارجية ذات تكلفة عالية.
- تكلفة هذه الأموال تعد أقل من تكلفة مصادر التمويل الأخرى كما أنها لا تتركيب على شركة أي التزامات تجاه الآخرين كما هو الحال في الحالة إصدار أسهم عادية أو ممتازة أو الحصول على الأموال عن طريق القروض.
- إن الأرباح المحتجزة تساعد المنشأة على الزيادة ربحية رأس المال الخاص دون أن يترتب عليها في عدد الأسهم وبالتالي الزيادة في العائدات على الأسهم
- إن الأرباح المحتجزة ترفع من القدرة المنشأة في الحصول على القروض جديدة أي إنها تزيد من كمية الوفر الضريبي وبالتالي تخفض من التكلفة المتوسطة المرجحة لرأس المال المستثمر

. إن إعادة الاستثمار مخصصات الاستهلاك يساهم مساهمة فعالة في زيادة القدرة الإنتاجية للمنشأة.

ونشير في هذا الإطار إلى أن السياسة المثلى لتوزيع الأرباح هي التي تعظم ثروة الملاك، وتحدد هذه

السياسة من خلال المقارنة بين الاستثمارات المتاحة للمنشأة وبين الفرص المتاحة للملاك خارج المنشأة لا عادة

استثمار الأرباح التي يحصلون عليها في شكل توزيعات من المنشأة

2-2-5: الاقتراض طويل الأجل:

ويتضمن ما يلي:

1-2-2-5: القروض مباشرة طويلة الأجل:

مديونية على الشركة تحصل عليها لتلبية متطلباتها التوسعية و تحصل عليها من الجهات الاقتراضية كالبنوك

ويتفق عادة المقرض والمقترض على معدل الفائدة و وتاريخ الاستحقاق والضمانات، وهناك نقطة مهمة جدا انه

قد يكون معدل سعر الفائدة للقروض معوما (Floating) وبالتالي يكون معدل الفائدة للقروض متغير حسب

أسعار الفائدة السائد في السوق (Sibor – Libor).

1-1-2-2-5: مميزات هذا التمويل:

يتميز التمويل بالاقتراض طويل الأجل ببعض المزايا التي تشجع المنشآت على استخدامه وفيما يلي أهم

هذه المزايا:

- يعتبر التمويل بالاقتراض أقل تكلفة من التمويل بالأسهم وذلك بسبب الوفورات الضريبية التي تتولد عنه وبسبب

تعرض المقترضين أقل نسبيا من تلك التي يتعرض لها حملة الأسهم العادية و الممتازة.

- أن تكلفة الاقتراض المتمثلة في معدل الفائدة ولا تتغير مستوى الأرباح

- ليس للمقترضين الحق في التصويت في الجمعية العمومية

- تعتبر تكلفة التقاعد على القروض تكلفة وإصدار السندات منخفضة مقارنة مع تكلفة إصدار الأسهم.

2-1-2-5: عيوب هذا التمويل:

أما عن عيوبها فيمكن إجمالها في النقاط التالية:

- قد يؤدي الفشل في سداد الفوائد وأصل الدين إلى تعرض المنشأة إلى الإفلاس

- يؤدي الاقتراض إلى تعويض المنشأة إلى نوع من المخاطر يطلق عليها المخاطر التالية: ففي حالة وجود القروض

يترتب على انخفاض المبيعات بنسبة معينة انخفاض ربحية السهم العادي بنسبة أكبر.

- القروض على عكس الأسهم لها تاريخ استحقاق ومن ثمة ينبغي على المنشأة العمل على توفير قدر كبير من

النقدية لاستخدامها في سداد الدين عندما يجل أجله.

- قد يعطي عقد الاقتراض الحق المقترض في فرض القيود على المنشأة ومن الأمثلة تلك القيود حظر على الحصول

على قروض جديدة وحظر بيع وشراء الأصول الثابتة ومنع إجراء توزيعات أو على أقل تخفيض نسبتها.

- لا تعتبر الاقتراض طويل الأجل متاحا للعديد من المنشآت فالمنشآت الصغيرة وبل بعض المنشآت الكبيرة تجد

صعوبة في الحصول على تلك القروض.

2-2-2-5: السندات.

السندات صك تصدره المنشأة ويمثل اتفاق بين المنشأة والمستثمر بمقتضاه يقرض المستثمر مبلغاً معيناً، وتتعهد المنشأة برد أصل المبلغ والفوائد المتفق عليها في تواريخ محددة.

أو هي : سندات ميديونية طويلة الأجل تصدرها الشركة وتعطي لمالكها حق الحصول على القيمة الاسمية في تاريخ الاستحقاق و الحصول على فوائد دورية بنسبة معينة من القيمة الاسمية .

وللسندات قيمة سوقية و قيمة اسمية ، وتحدد أسعارها حسب المركز المالي للمنشأة المصدرة بالإضافة إلى أسعار الفائدة على السند مقارنة بأسعار الفائدة السائدة في السوق ، فكلما ارتفع معدل فائدة السند عن المعدل السائد في السوق كلما ارتفع السعر السوقي للسند والعكس صحيح .

يمكن أن نصف السندات إلى ما يلي:

- **من حيث الملكية :** هناك سندات اسمية و سندات لحاملها , فالأولى يسجل اسم صاحبها (حاملها) عليها و تقيد في السجلات المحاسبية و يتم التنازل عنها كتابيا عند بيعها في السوق المالية و على عكس الثانية التي يمثل وجودها عند حاملها سندا لامتلاكها.
- **من حيث درجة الضمان :** هناك سندات مضمونة برهن أصل من الأصول لضمان استرجاع قيمة السند مع الفائدة, و سندات غير مضمونة و ضمانها الوحيد هو المركز الائتماني لمؤسسة محل الاستثمار.
- **من حيث نوع الإيراد المتحصل عليه :** هناك سندات عليها فائدة ثابتة دورية مدونة في عقد الإصدار . و سندات تتضمن إيرادا غير ثابت فجزء من الإيراد يمثل فائدة دورية بمعدل ثابت , وجزء متغير حسب الأرباح التي تحققها المؤسسة (01) هذه تماشى إلى حد كبير مع احتياجات البنوك الإسلامية , إذ لا يجوز لحملتها المطالبة بالفوائد في السنوات التي لم تحقق فيها المؤسسة أرباحا.

- من حيث ما للحامل من الامتيازات: هناك سندات قابلة للتبديل بسندات , وقد يكون التبديل بطلب من الحامل للسند أو من المصدر , فتستبدل السندات ذات المعد الثابت للفائدة بالمعدل المتغير.
وهناك سندات قابلة للتحويل إلى أسهم, حيث يلجأ حامل السند إلى ذلك إذ لاحظ إن حملة الأسهم يتحصلون على إيراد أعلى بكثير من إيراد السندات و هناك من السندات ذات العلاوة و هو ما يطلبه حاملها من مصادرها عند استرجاعها مضافا إلى القيمة الاسمية . ومن السندات ما يحمل القسيمة صفر ,فلا يتحصل حاملها بموجب العقد على دفع فوائد و لكن في المقابل يحصل على علاوة تعويض عند تاريخ استحقاق السند.
- من حيث سعر الفائدة المحدد: هناك سندات تقليدية و التي يكون فيها معدل الفائدة ثابتا طيلة القرض.
وهناك سندات بمعدل فائدة متغير حسب معدل الفائدة في السوق و حسب الظروف الاقتصادية المحتملة.
وهناك سندات بمعدل فائدة متحركة بموجب عقد الإصدار و حسب معدل فائدة في السوق المالية.
- من حيث طبيعة التسديد: هناك من السندات ما يتضمن عقد الإصدار كيفية تسديدها عند ميعاد استحقاقها .وأخرى يحق للمؤسسة تسديدها قبل موعد الاستحقاق لغرض التقليل من الديون على المؤسسة .وثالثة يمكن للمؤسسة التسديد إلى ما بعد تاريخ الاستحقاق.
- من حيث الجهة (الهيئة) المصدرة: هنا نميز بين السندات الحكومية التي تصدرها الحكومات لغرض تمويل مؤسسات ذات مصحة عامة .و السندات الخاصة التي تصدرها شركات المساهمة لغرض الحصول على موارد تمويل.

1-2-2-5: مميزات هذا التمويل:

يتميز التمويل بالسندات بما يلي:

- التكلفة ثابتة ، وبالتالي لا تتغير بتغير مستوى الأرباح للشركة ، لأنها تعتبر من المصاريف وليس تكلفة على صافي الأرباح

- للمنشأة حق استدعاءها وشراءها في حالة انخفضت أسعار الفائدة في السوق عن أسعار فائدة السند بالتالي تقوم الشركة بشراءها وإصدار سندات ذات معدل فائدة اقل

- اقل أنواع التمويل تكلفة.

2-2-2-5: عيوب هذا التمويل:

أما عن عيوبه فتتمثل في:

- يؤدي الفشل في سداد الفوائد إلى تعريض المنشأة للإفلاس
- تؤثر بشكل مباشر على مبيعات الشركة وتنعكس بشكل مباشر على ربحية السهم العادي ففي حالة انخفاض المبيعات بنسبة معينة قد تؤدي بسبب مصاريف التمويل إلى انخفاض الربحية بشكل أكبر
- غير متاح لجميع المنشآت وتحديد ذات المركز الائتماني المالي الضعيف او الشركات الصغيرة.

3-5 : مصادر التمويل المتوسط الأجل :

وهو التمويل الذي يتم سداده في فترة تزيد عن سنة ولكن تقل عن عشرة سنوات ويحصل المشروع على

هذا النوع من التمويل من قسمين:

1-3-5: القروض متوسطة الأجل:

عادة يتم تسديد هذه القروض بصورة منظمة على مدار عدة سنوات تمثل عمر القرض ويطلق على إسقاط السداد في هذه الحالة مدفوعات الإهلاك وبالإضافة إلى ذلك عادة ما يكون القرض مضمون بأصل معين أو بأي نوع من الضمانات الأخرى ولاشك أن هناك الاستثناءات لهذه القواعد في بعض الأحيان.

5-3-1: مميزات هذا التمويل:

ومن مزايا هذا التمويل نذكر:

. **السرعة:** نظرا لأن عملية التمويل تنتج عن مفاوضات مباشرة عن طريق المقرض والمقترض فأن الإجراءات الرسمية تكون محددة للغاية وبالتالي تحصل المنشأة على احتياجاتها المالية بسرعة.

. **المرونة:** في حالة حدوث أي تغيرات في الظروف الاقتصادية المحيطة بالشركة بالاتفاق المباشر مع المقرض تغير بنود التعاقد وهو أمر يصعب تحقيقه في الأنواع المصادر التمويل طويلة الأجل.

5-3-2: التمويل التأجيلي.

ويعرف التمويل التأجيلي مثلما رأينا سابقا: " بأنه التزام تعاقدى بتأجير أجهزة و أدوات إنتاجية من

مؤسسة مالكة إلى مؤسسة إنتاجية مستخدمة لفترة معينة مقابل أقساط كراء محددة " .

إن ظهور هذا النوع من التمويل استطاع أن يعوض عجز طرق التمويل الداخلي و الخارجي. و بما يتميز به التمويل التأجيلي من إيجابيات أصبح ينافس الطرق التقليدية في التمويل كالقروض المتوسطة و الطويلة الأجل . و مما ساعد على اتساع هذا النوع من التمويل هو المزايا التي يستفيد منها كل من المؤجر و المستأجر من مزايا ضريبية و غيرها ، و هو شكل من أشكال التغلب على محدودية مصادر التمويل ,ويعتبر ضروريا في الدول التي تعاني الندرة في الأموال ..

ومن أسباب ظهور هذا النوع من التمويل نذكر :

- الرغبة في الاستفادة من التطور التكنولوجي لوسائل الإنتاج, وضرورة التجديد المستمر.
- ارتفاع أسعار شراء التجهيزات و المعدات المتطورة .
- ارتفاع أسعار الفائدة على الديون طويلة الأجل و ما يرافقها من شروط صعبة تعجز بعض المؤسسات على استغائها .

1-2-3-5: مميزات هذا التمويل:

- مقدرة المستأجر على سداد إيجار الأصول دون التركيز على حجم أصوله ومقدار رأسمال وحجم نشاطه.
- احتفاظ الشركة الممولة بملكية الأصل موضوع الإيجار يجعلها تستغني عن كثير من التي تتطلب في حالة التمويل النقدي التقليدي.

- تقدم مؤسسة الإيجار للمستأجر ما يقارب 100% من التمويل المطلوب في حين أن التمويل التقليدي في أحسن الظروف لا يمثل سوى 70% من حجم الاستثمار.

- يعتبر التمويل بواسطة الإيجار الطريقة المثلى لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي حرمها صغر حجمها من الاستفادة من التمويل التقليدي لافتقارها للضمانات اللازمة بالرغم من مردوديتها العالية وكفاءة رأسمال المرتفعة.

2-2-3-5: عيوب هذا التمويل:

- رغم كل الإيجابيات التي تم ذكرها، إلا أنه لا يكاد يخلو من بعض العيوب أبرزها هو ارتفاع تكلفته حيث أن قسط الإيجار إضافة إلى اهتلاك الأصل، المصاريف العامة التي تتحملها المؤسسة المؤجرة ومكافآت عن رأسمال المؤجر وهامش من الربح، إذ أن شركة الإيجار تهدف إلى الحصول على معدل يتراوح بين 13% إلى 18% كمعدل متوسط الفائدة.

ثالثا: تكلفة التمويل:

تعد تكلفة التمويل من أهم العوامل المؤثرة على اختيار المصدر التمويلي واختيار سياسة تمويلية معينة للمؤسسة.

1. تعريف تكلفة التمويل:

- تكلفة الأموال هي: " الحد الأدنى للمعدل الذي ينبغي تحقيقه على الاستثمارات الرأسمالية المقترحة."
- تكلفة الأموال هي: " المتوسط المرجح لتكلفة مختلف مصادر التمويل التي تقوم المؤسسة بالحصول عليها."
- تكلفة الأموال " : الحد الأدنى للمعدل الذي تطلبه المؤسسة للاستثمارات الجديدة أو ذلك الحد الأدنى الذي ينبغي تحقيقه على الاستثمارات الجديدة لكي ترضي جميع المستثمرين وهو كذلك معدل العائد المطلوب على الاستثمارات الذي يضمن بقاء سعر السهم العادي للمؤسسة بدون تغير."
- تكلفة الأموال هي: " معدل المردودية الصافي الواجب تحقيقه من أجل القبول باستخدام مصادر التمويل في المؤسسة."

2. العوامل المؤثرة على تكلفة التمويل:

تتأثر تكلفة بعوامل كثيرة منها عوامل خارجة عن سيطرة المنشأة واخرى تتأثر بالسياسات المالية والاستثمارية للمنشأة.

1.2: العوامل الخارجة " لا يمكن السيطرة عليها".

. مستوي معدل الفائدة السائدة في السوق.

. نسب مخاطرة رأس المال في السوق.

. معدلات الضريبة المفروضة.

2.2: العوامل التي يمكن السيطرة عليها".

. سياسة التمويل " رأس المال " .

. سياسة توزيع الأرباح .

. سياسة الاستثمار .

3. حساب تكلفة التمويل:

. تختلف تكلفة الأموال حسب مصادر التمويل لكن يمكن القول بوجه عام .

1.3: تكلفة الأموال الخاصة.

تعرف تكلفة الأموال الخاصة بأنها معدل المردودية المطلوب أو المتوقع من طرف المساهمين في المؤسسة فحملة

الأسهم يسعون للحصول على عائد ينبغي أن يساوي أو يفوق معدل العائد الذي يمكن أن يحصلوا عليه من

استثمارات أخرى لها نفس درجة المخاطرة وهو ما يطلق عليه تكلفة الفرصة البديلة.

ويمكن حساب تكلفة معدل المردودية للأسهم والذي يمثل تكلفة الأموال الخاصة بطريقتين:

1.1.3: طريقة نماذج الاستحداث (Modèles actuariels) : وتقوم بحساب معدل المردودية وذلك من

خلال العوائد المتوقعة للأسهم، لكن في الواقع يصعب تقدير الأرباح المتوقعة في المستقبل بدقة، بسبب كون المدة

غير محددة. إن قيمة سهم بحوزة مساهم في السوق، تساوي القيمة الحالية للأرباح الموزع (Dividendes)

لمتوقعة وذلك كما توضحه العلاقة التالية:

$$C_0 = \sum_{t=1}^n D_i (1+t)^{-i} + c_n (1+t)^{-n}$$

بحيث: C_0 القيمة الحالية للسهم في الفترة 0

C_n : قيمة السهم في الفترة n

T: معدل المردودية المطلوب من المساهمين.

D_i : العوائد المتوقعة

1.3.2: طريقة نموذج توازن الأصول المالية (Modèle d'équilibre des actifs financiers) :

يتم استعمال هذا النموذج في حالة تقييم مردودية الاستثمارات المتوقعة وذلك بالأخذ بعين الاعتبار المخاطرة، فالمردودية المتوقعة من طرف المساهمين تساوي المردودية للأصل الاقتصادي بدون مخاطرة مضافا إليها علاوة الخطر (B Beta) والذي يساوي علاوة الخطر للسوق المالي وبما أن الأمر يتعلق بتقديرات احتمالية للمستقبل فإنه يتم استعمال الأمل الرياضي لذلك تحسب المردودية المتوقعة بالعلاقة التالية:

$$E(R_x) = R_F + B [E(R_M) - R_E]$$

$E(R_x)$: الأمل الرياضي لمردودية السهم X.

R_F : مردودية الأصل بدون مخاطرة "الأصل بدون مخاطرة هو الأصل الذي تكون مردوديته في المستقبل مؤكدة مثل سند الخزينة".

$E(R_M)$: الأمل الرياضي لمردودية السوق المالي.

$E(R_M) - R_F$: علاوة المخاطرة.

B: مقياس لخطر السهم.

1.3.3: حالة اصدار اسهم جديدة:

عند اصدار أسهم جديدة يجب الأخذ بعين الاعتبار تكلفة اصدار تلك الأسهم وبالتالي فان المؤسسة سوف تتحصل على مبلغ اقل من القيمة الاسمية للإصدار وفي المقابل فان المساهمين يتوقعون عائد أكبر من القيمة الاسمية للاكتتاب مما يرفع تكاليف المؤسسة و ذلك حسب العلاقة التالية:

$$T = \frac{D1}{C0-f} + g$$

بحيث: f مصاريف اصدار الأسهم الجديدة

3.1.3: حالة احتجاز الارباح:

بما ان هدف الادارة المالية هو تحقيق مصالح الملاك فان المؤسسة لا ينبغي ان تحتجز هذه الأرباح ما لم يكن العائد المتوقع على استثماره يساوي على الأقل معدل العائد على الاستثمار في فرصة بديلة متاحة للمساهمين ولذلك يستلزم قياس تكلفة هذا العنصر من مصادر التمويل وتحسب تكلفة الأرباح المحتجزة كما يلي:

$$T = \frac{D1}{C0} + g$$

2.3: تكلفة الأموال المقترضة:

ان تكلفة الدين هي عبارة عن معدل العائد المطلوب من قبل المستثمرين " المقرضين " للقبول بإقراض المؤسسة، ويقاس هذا العائد بالطريقة نفسها التي يقاس بها معدل المردود الداخلي، أي ان تكلفة الدين تساوي الى معدل الخصم الذي يحقق المساواة بين حصيللة الأموال التي تم الحصول عليها بالاقتراض والقيمة الحالية للفائدة المدفوعة ولدفعات تسديد المبلغ الأصلي المقترض.

عند حساب تكلفة الاقتراض فان المؤسسة تراعي الأضرار التب قد تلحق بحملة الأسهم من انخفاض القيمة السوقية للسهم الواحد وهو عامل اساس للحكم على قبول أو رفض القروض أو اصدار السندات وعليه فان التكلفة تتمثل في المعدل الواجب تحقيقه من توظيف القروض للمحافظة على ايرادات السهم العادي دون تغيير. وتحسب تكلفة الاقتراض كما يلي:

2.3: 1. تسديد الفائدة كل سنة وفي السنة الأخيرة تسديد اصل القرض:

$$E = f_t \frac{1 - (1 + k_d)^{-n}}{C0 - f} + k_t (1 + k_d)^{-n}$$

بحيث:

E: المتحصلات بعد طرح مختلف المصاريف " مصاريف الاصدار".

f_t : الفائدة السنوية.

k_d : معدل الفائدة السنوية بعد التعديل الضريبي $= k_d = \text{معدل الفائدة الاسمي} * (1 - \text{الضريبة})$.

k_t : أصل القرض.

2.3: 1. تسديد القرض على دفعات: تحسب التكلفة في هذه الحالة.

$$E = a \frac{1 - (1 + kd)^{-n}}{kd}$$

حيث a قيمة الدفعة السنوية الثانية

كما يمكن حساب تكلفة الاقتراض بالطريقة التقريبية وذلك كما يلي:

$$E = \frac{ft}{kd} \quad \text{يستلزم} \quad kd = \frac{ft}{E}$$

3.3: تكلفة القرض الاجاري.

هي القيمة الحالية لدفعات الاجار المستقبلية مخضومة بمعدل الفائدة الذي يجب ان تدفعه المؤسسة للبنك اذا

اقتضت مبلغا مماثلا لقيمة الأصل " الألة " ولذات الفترة الزمنية. عند حساب تكلفة القرض الاجاري يجب الأخذ

بعين الاعتبار ما يلي:

. المدفوعات عند نهاية كل فترة والتي تمثل دفعات الاجار التي تدفعها المؤسسة للمؤجر وهي من مصاريف التي

تخصم من الوعاء الضريبي.

. المصاريف المالية على القرض المقدم وكذلك الاهتلاكات السنوية للاستثمار المعني والقابلة للتخصم الضريبي.

وبما ان تكلفة القرض الاستتجاري هي عبارة عن القيمة الحالية لدفعات تسديد القرض وتكلفة الصيانة

مطروحا منها القيمة الحالية للوفر الضريبي الناتج عن طرح الفائدة على القرض و الاهتلاك والصيانة كنفقات زائد

القيمة الحالية المتبقية " الخردة " للتجهيزات، كلها مخضومة بمعدل الفائدة على الاقتراض ويمكن التعبير عن ذلك

بالعلاقة التالية:

$$I_0 = \sum_{t=1}^n \frac{Lt - (1-T) + TAt}{(1+kcb)} + \frac{R}{(1+kcb)n}$$

بحيث: I_0 قيمة الأصل. L_t : الدفعة السنوية. T : معدل الضرائب.

TA_t : مقدار التخفيض من الضرائب للاهتلاكات.

R : قيمة التجهيز كخردة في نهاية المدة في حالة شرائه.

قائمة المراجع:

1. الكتب:

- جمال اليوسف، فواز الحموي، الادارة المالية، منشورات جامعة دمشق كلية الاقتصاد، 2010/2009.
- زكريا الدوري، يسري السامرائي، البنوك المركزية والسياسات النقدية، دار اليازوري، 2006.
- زينب عوض الله ، أسامة الفولي، أساسيات الاقتصاد النقدي والمصرفي، منشورات الحلبي الحقوقية، 2003.
- عبد الرزاق بن حبيب ، اقتصاد و تسيير المؤسسة، دار المحمدية العامة، الجزائر، 1998.
- عمر صخري، اقتصاد المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، الطبعة الثانية، 1993.
- سعيد سامي الحلاق، محمد محمود العجلون، النقود والمصارف المركزية، دار اليازوري، 2010.
- ناصر داددي عدون، اقتصاد المؤسسة، دار المحمدية الجزائر الطبعة الأولى 1998

2. المجالات والدوريات:

- . أحمد بوراس، العمليات المصرفية الالكترونية، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر بسكرة، العدد3، 2007.
- . بسام أحمد الزلي ، دور النقود الالكترونية في غسيل الأموال، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية العدد الأول 2010 .
- . عبد القادر بريش ، جودة الخدمات المصرفية كمدخل لزيادة القدرة التنافسية، مجلة شمال إفريقيا، جامعة الشلف، العدد3 .
- . مصطفى طويطي، وسائل الدفع الالكتروني - دراسة قياسية لبنك القرض الشعبي الوطني، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، جامعة البويرة، العدد09 .

3. الملتقيات:

. زغيب مليكة غلاب نعيمة، تحليل أساليب تمويل المؤسسات الاقتصادية: دراسة حالة المجمع الصناعي العمومي للحليب و مشتقاته، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل و أثرها على الاقتصاديات والمؤسسات-دراسة حالة الجزائر و الدول النامية- بسكرة، 22/21 نوفمبر 2006.

. مرزوق عاشور، معمورية صورية ، عصرنة القطاع المالي والمصرفي وواقع الخدمات البنكية الالكترونية بالجزائر، المؤتمر الدولي العلمي حول إصلاح النظام المصرفي الجزائري في ظل التطورات الراهنة، يومي: 12/11 2008، جامعة ورقلة.

. نوال بن عمارة، وسائل الدفع الالكترونية " الأفاق والتوصيات "، الملتقى الدولي حول التجارة الالكترونية، جامعة قاصدي مرباح ورقلة أيام 16/ 17 مارس 2004 .

4. الأطروحات والمذكرات:

. أحلام مخي، تقييم المؤسسة من وجهة نظر البنك " دراسة حالة شركة الأشغال العامة والطرق"، رسالة ماجستير، جامعة منتوري قسنطينة، 2006/2007 .

. أسماء كرغلي، اليقظة التكنولوجية كأداة لزيادة القدرة التنافسية للبنوك- دراسة مرجعية مقارنة للبنوك العاملة بالبويرة، رسالة ماجستير، تخصص تسويق، جامعة بومرداس، الجزائر، 2014 .

. بوخالفة كريمة، النظام القانوني للتحويل المصرفي، رسالة ماجستير، جامعة سطيف 2، 2014/2015.

. بوشوشة محمد، تأثير السياسات التمويلية على أمثليه الهيكل المالي للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية دراسة عينة من المؤسسات الجزائرية، أطروحة دكتوراه علوم، جامعة بسكرة، 2015/2016.

. رحال عادل، تحديث الخدمة المصرفية لمواجهة إختلالات المنظومة المصرفية في ظل التوجه نحو اقتصاد السوق في

الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد التنمية، 2014 .

. زاوي فضيلة، تمويل المؤسسة الاقتصادية وفق الميكانيزمات الجديدة في الجزائر . دراسة حالة مؤسسة سونلغاز.

مذكرة ماجستير، جامعة بومرداس، 2008-2009.

. سماح ميهوب، الاتجاهات الحديثة للخدمات المصرفية، رسالة ماجستير في البنوك والتأمينات، جامعة منتوري

قسنطينة، 2005.

. سليمة عبد الله ، دور تسويق الخدمات المصرفية الالكترونية في تفعيل النشاط البنكي، رسالة ماجستير في العلوم

التجارية، تخصص تسويق، جامعة باتنة، 2009.

. عامر بشير، دور الاقتصاد المعرفي في تحقيق الميزة التنافسية للبنوك دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم

الاقتصادية، فرع نقود مالية وبنوك، جامعة الجزائر، 2012.

. عمار لوصيف، استراتيجيات نظام المدفوعات للقرن الحادي والعشرين مع الإشارة إلى التجربة الجزائرية، رسالة

ماجستير في العلوم الاقتصادية جامعة قسنطينة، 2009.

. معطي سيد أحمد، واقع وتأثير التكنولوجيا الجديدة للإعلام والاتصال على أنشطة البنوك الجزائرية، رسالة

ماجستير، تخصص حوكمة الشركات، جامعة تلمسان، 2012.

. نادية عبد الرحيم، تطور الخدمات المصرفية ودورها في تفعيل النشاط الاقتصادي دراسة حالة الجزائر، رسالة

ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع نقود وبنوك، 2011 .

5. المراجع الالكترونية:

. الاقتطاع البنكي، على الخط: <http://tadbir.ma/%D8%A7%D9%84%>، تاريخ الاطلاع:

.2021/09

. المصرفية الالكترونية، تطورات هائلة عليك تتبع مستجداتها، على الخط: <https://sotor.com/>، تاريخ الاطلاع: 2021/09.

. ايمان الحيارى، تعريف المؤسسات الاقتصادية، على الخط: <https://mawdoo3.com/%D8%AA%>، تاريخ الاطلاع: 2021/10 /16.

. بن عياد محمد سمير، سماحي أحمد، التكنولوجيا الالكترونية البنكية: ضرورة أم حتمية بالنسبة للمؤسسات المصرفية الجزائرية، على الخط: <http://www.neevia.com>، تاريخ الاطلاع: 2021/10 /16.

. عمار ياسر عبد الكاظم العابدي، مقدمة مختصرة عن نشأة المصارف التجاري، على الخط:

، <https://portal.arid.my/ar-LY/Posts/Details/7e036d60-15da-424e-a63e-> تاريخ الاطلاع: 2021/10/16.

. مريم نابي، الخدمات البنكية الإلكترونية وأثرها في تحسين أداء الإدارة البنكية، على الخط:

، <https://www.google.com/>، تاريخ الاطلاع: 2021/09.

. موسى خليل ، التحكيم في العمليات المصرفية في الدول ذات الاقتصاد المتحول، جامعة دمشق، على الخط:

www.google.com/url?esrc=s&q=&rct=j&sa=U&url=http://

تاريخ الاطلاع: 2021/10/16.