

اساسيات العمل المصرفي

قيمتنا تحدد من نحن وكيف نقوم بعملنا.



بَنْكُ مِصْرَ
BANQUE MISR

التجزئة المصرفية /الباب الاول

تعرف بنوك التجزئة بأنها المؤسسات المصرفية التي تقوم بتقديم نطاق واسع ومتنوع ومتزايد من المنتجات والخدمات المصرفية لعدد كبير من العملاء من خلال قنوات التوزيع الغير مباشرة كالات الصرافه الفوريه ، الكمبيوتر المنزلي، نقاط البيع الالكترونيه و الصيرفة من خلال شبكه الانترنت وهي كلها خدمات تقدمها البنوك لعملائها بدون الحاجه لتواجدهم بالفروع ويتمثل الغرض الاساسي من انتشار التجزئة المصرفية في تحويل المجتمع من مجتمع نامي يتعامل بالمعاملات النقدية الي مجتمع تغلب علي تعاملاته المدفوعه الانقديه، والتحول من الانظمه اليدويه التي تعتمد علي وسائل التحويل العادية الي انظمه الدفع الالكترونيه وقنوات التوزيع الملائمة لها تتمثل خدمات التجزئة المصرفية في استحداث خدمات مصرفية جديدة في شكل منتجات مصممه لخدمه الاحتياجات الشخصية للافراد طبقا لشروط ومدد محددة وثابته تتوافق مع مجموعه معينه من الافراد وتهدف التجزئة الي تغيير المفهوم القائل بان نشاط البنك يتمثل في جذب الودائع ومنح الائتمان ، حيث ان الاستمرار في التنافس علي تقديم هذا النوع من الخدمات قد يؤدي الي عدم تحقيق الربحية الكافية ، وفي بعض الاحيان يؤدي الي خسائر تؤثر علي الجهاز المصرفي ككل نتيجة تركيز المنافسة في هذه الحالات علي اسعار الفوائد الدائنة والمدينه فقط .كما ان هذه المنافسة قد لا تتحملها البنوك ذات رؤوس الاموال الصغيرة لفترة طويله مما قد يؤدي الي انهيارها .وعلي البنوك التي تسعى لتنمية خدمات التجزئة ان تبدأ من حيث انتهت البنوك الزميله لتلافي ما قد يكون قد ظهر من سلبيات عند التطبيق

اهمية التوسع في التجزئه المصرفيه في مصر

- تنشيط الطلب علي المنتجات الوطنيه من السلع المعمرة والكهربائية والسيارات
- زيادة معدل نمو الانتاج وفرص التشغيل وتحريك الراكد والمخزون في السوق وانتعاشها وتنشيط الدورة الاقتصاديه

منتجات التجزئه المصرفية

اولا منتجات ينشأ عنها التزامات

- تتمثل في حسابات التوفير، حسابات جاريه ، الودائع لاجل ، شهادات ايداع

حساب التوفير

- وهو حساب مصرفي تحت الطلب و يتقاضي عنه المودع فائدة دورية
- لا تصدر بموجبه دفاتر شيكات
- تحتسب الفائدة علي ادني رصيد خلال الشهر

حساب جاري

- وهو حساب مصرفي تحت الطلب يمكن فتحه للأشخاص الطبيعيين والاعتباريين
- لا يمنح الحساب فائدة علي الارصدة الدائنة
- يجوز التعامل علي ذلك الحساب بشيكات او من خلال الات الصراف الالي والايداع الالي

حساب مشترك

- هو حساب يمكن فتحه باسم شخصين او اكثر ويجب ان يقوم جميع الاطراف بالتوقيع علي طلب فتح الحساب
- ويمكن ان يكون الحساب جاري او توفير

وديعة لاجل

- وهي عبارة عن اتفاق بين العميل والبنك لربط مبلغ معين لمدة محددة بسعر فائدة ثابت خلال تلك المدة ويجوز ان يتم ربطها بالجنيه المصري او بالعملات الاجنيه يجوز
- الغاء الوديعة قبل تاريخ الاستحقاق بناء علي رغبة العميل علي ان يتم محاسبته بسعر فائدة اقل من السعر المتفق عليه

شهادة الايداع

- وهي وعاء استثماري لمدة ثابتة وبسعر فائدة محدد وتتراوح مدتها من 3 سنوات حتي 10 سنوات
- لا يجوز الغاء شهادة الايداع قبل مرور 6 شهور من تاريخ الاصدار
- تحتسب الفوائد علي الشهادة دوريا (3) شهور، (6) شهور، سنوي

ثانيا منتجات تدرج ضمن اصول

القروض الشخصية

- تعتبر القروض الشخصية من اهم صور التجزئه المصرفيه التي بدأت في الظهور والنمو السريع في القطاع المصرفي نظرا لما تمثله من تحول في اتجاهات البنوك من اقراض الشخصيات الاعتباريه الي اقراض الافراد وما يمثله هذا النشاط من ارتفاع ربحيه البنوك

اهمية القروض الشخصية

تتزايد اهمية القروض الشخصية في المجتمعات المتقدمة والنامية علي حد سواء ،وبشكل خاص في الاولوي وبحيث صارت تتشكل جزءا اساسيا من نسيج الحياه اليوميه فيها لاستخدامها في تمويل شراء السيارات ، والسلع المعمرة والسفرالخ وقد اصبح المنتجات المعروضه اليوم تتمتع بتشكيله اوسع وخيارات افضل من ذي قبل كذلك اخذت برامج الائتمان تتطور لكي يستطيع المستهلك تسديد اقساط مشترياته وبخاصه ذات الاسعار العاليه منها تتاثر الحاجه للقروض الشخصية بمجموعه من العوامل الفرديه والعائليه اهمها :الدخل ، العمر ،نمط الحياه ، الوضع المالي

اغراض القروض الشخصية

- تمويل شراء اثاث منزلي
- القروض المستخدمه لتمويل الرحلات السياحيه
- سداد رسوم الدراسه
- المساهمه في تكاليف الزواج
- شراء سيارة

المعاملات المصرفية الالكترونية

تحتل العمليات المصرفية الالكترونية مكانا بارزا في الصناعة المصرفية التي شهدت في السنوات الاخيرة تقدما كبيرا في مجال السماح لعملاء البنوك باجراء العمليات المصرفية من خلال شبكات الاتصال الالكترونية ومن المتوقع ان تنتشر هذه العمليات بشكل كبير جدا خلال الفترة القادمة. خاصة في ظل التطور المستمر في مجال التقنية المصرفية

مفهوم العمليات المصرفية الالكترونية

يقصد بالعمليات المصرفية الالكترونية تقديم البنوك الخدمات المصرفية التقليدية او المبتكرة من خلال شبكات اتصال الكترونية تقتصر صلاحية الدخول اليها علي المشاركين فيها وفقا لشروط العضوية التي تحددها البنوك

تشمل مزايا العمليات المصرفية الالكترونية ما يلي

- إمكانية وصول البنك الى قاعدة عريضه من العملاء المودعين والمقترضين وطالبي الخدمات المصرفية
- تقديم خدمات مصرفية جديدة
- خفض تكاليف التشغيل بالبنوك وتكاليف انجاز عمليات التجزئه محليا ودوليا حيث اثبتت بعض الدراسات ان تكلفه انشاء فرع متكامل تفوق بكثير تكلفه تطبيق التكنولوجيا لتقديم الخدمات المصرفية

قنوات التوزيع الالكتروني

- بطاقات الدفع الالكتروني
- نقاط البيع الالكتروني
- آلات الصراف الآلي
- الفرع الالكتروني
- الموقع علي شبكه الانترنت

بطاقات الدفع الالكتروني

- اتجهت الدول المتقدمة الى استخدام وسائل الدفع الالكتروني كبديل لوسائل الدفع التقليديه نظرا الي ارتفاع تكلفه تداول الشيكات واوامر الدفع والحوالات وطول الفترة الزمنيه حتي يتم التسوية النهائيه بالاضافه الي احتمالات التزوير
- وقد تخطت البطاقات البلاستيكيه حدود الدول ومن هنا كان لابد من ظهور كروت عالميه تحمل علامات تجاريه موحدة ومقبوله في كل دول العالم مثل فيزا كارد – ماستر كارد

انواع البطاقات البلاستيكيه

بطاقات الائتمان Credit Card

- بطاقات دفع تستخدم كأداة وفاء وائتمان فهي تتيح لحاملها الحصول علي السلع و الخدمات فور تقديمها والدفع الاجل لقيمه تلك السلع والخدمات للبنك مصدر البطاقه ، حيث تمكنه من سداد جزئي كل شهر،مقابل سعر فائدة محدد مقدما،مما يوفر مرونة في السداد حسب ميزانيه كل شخص

بطاقات الخصم الفوري Debit Card

- بطاقه دفع تستخدم كاداة وفاء فقط والتي بمقتضاها يحصل حاملها علي احتياجاته من السلع والخدمات فور تقديمها ويتم خصم قيمه استخدامات حامل البطاقه فورا من حسابه دون انتظار صدور كشف الحساب في نهايه الشهر

مزاياء استخدام البطاقات البلاستيكية

اولا بالنسبه لحامل البطاقه

1. المرونه الشرائيه
2. تجنب مخاطر سرقة النقود
3. سداد كافه الالتزامات داخل مصر وخارجها

ثانيا بالنسبه الي التاجر

1. تجنب مشاكل المبيعات النقديه
2. تجنب تعرض للسرقه ونقل النقديه من المتجر الي البنك
3. زياده حجم المبيعات حيث ان قرار الشراء بالنسبه الي حامل البطاقه اسهل مقارنة بالدفع نقدا

ثالثا بالنسبة للبنك مصدر البطاقه

1. الحصول علي ايرادات تتمثل في رسوم الاشتراك والاصدار وعمولة الصرف النقدي ونسب الخصم من التجار
2. جذب عملاء جدد للبنك
3. زيادة حجم الودائع غير المكلفة
4. تسويه المدفوعات اليا يؤدي الي انعدام الازطاء

الات الصراف الالى

- بدأت البنوك المصريه في الثمانينات القرن الماضي بتقديم خدمه البطاقات وكانت تقتصر علي الاله الخاصه بكل فرع مصدر فقط ثم اصبح من الممكن استخدام البطاقه من خلال شبكه ماكينات البنك الواحد كما ارتبطت البنوك المصريه باتفاقيات تتيح استخدام البطاقه من اي منها في ماكينات الاخر الخاصه به

اهم الخدمات المتاحة بالات الصراف الالي

1. الاستفسار عن الرصيد
2. السحب والايداع
3. طلب كشف حساب
4. التحويل بين الحسابات
5. خدمه دفع الفواتير
6. سداد مستحقات بطاقات الائتمان

الفروع الالكترونيه

- بدأت بعض البنوك المصريه بدءا من عام 2000 في الاتجاه الي فتح فروع الكترونيه لتقديم خدماتها الي العملاء علي مدار 24 ساعه وذلك من خلال توفير عدد من الخدمات مثل ماكينات الصراف الالي التي توفر خدمات السحب والايداع النقدي

الباب الثاني :المفاهيم الاساسيه للمشروعات الصغيرة والمتوسطة والادوات المتاحة للتمويل

ساهمت المشروعات الصغيرة والمتوسطة علي مدار العشرين سنة الاخيرة مساهمة فعالة في خلق فرص عمل ، الا ان العالم يشهد اهتماما متزايدا وغير مسبوق بالادوار التي يمكن ان تلعبها المشروعات الصغيرة والمتوسطة في اقتصاديات الدول وخاصة بعد الازمة المالية العالمية التي اثرت علي اقتصاديات العديد من دول العالم ويعد تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة من اهم الخيارات الاستراتيجية لمواجهة اثار الازمة المالية العالمية وما نتج عنها من ركود اقتصادي وارتفاع معدلات البطالة وتراجع معدلات النمو

تعريف المشروعات الصغيرة والمتوسطة

تلعب المشروعات الصغيرة والمتوسطة دورا هاما في اقتصاديات الدول المتقدمة والنامية علي حد سواء وقد تنبعت الدول النامية ومنها مصر الي اهمية هذا الدور فأولتها المزيد من الاهتمام والرعاية حتي خصصت لها مؤسسات للاقراض والتمويل مثل الصندوق الاجتماعي للتنمية والبنوك وقد تعددت المفاهيم التي تناولت تعريف المشروعات الصغيرة وذلك بتعدد التخصصات والتوجيهات التي ينتمي اليها الباحثون

يمكن تعريف المشروعات الصغيرة والمتوسطة (SME's) Small and Medium Enterprises

علي انها استثمارات فردية او جماعية صغيرة الحجم نسبيا موجهة لانتاج منتج (سلعه) او خدمه او تجارة وذلك بغرض تحقيق عائد شخصي الربح بالاضافه الي وجود عائد اجتماعي يعود علي المجتمع بالنفع ويمكن للافراد العاديين القيام به اعتمادا علي تمويلهم الذاتي او من خلال قروض

خصائص المشروعات الصغيرة والمتوسطة

1. تحتاج الي استثمارات محدودة اضافة الي انخفاض متطلباتها من البنية الاساسيه كما تحقق قيمه مضافه اكثر من المشروعات الكبيرة بنفس القدر من الاستثمارات
2. الاعتماد علي تنظيم اداري بسيط اذ تعتمد في غالبيه الاحيان علي الادارة الذاتية بالاضافه الي الاعتماد علي الاتصال الشخصي الوثيق بين الادارة والعمل
3. التقنيات المستخدمه في هذه المشروعات تتلاءم وتتناسب مع الدول الناميه كما ان تكلفتها من النقد الاجنبي منخفضه جدا والخامات المرتبطه بهذه التقنيات متوافرة محليا والمهارات العماليه المطلوبه لها بسيطه وانخفاض الحاجه الي اعداد تدريب للعمال ومن ثم انخفاض تكلفه فرصه العمل بنحو 20% علي اقل تقدير من تكلفتها في المشروعات الكبيرة
4. تتسم المشروعات الصغيره بالمرونه من المشروعات الكبيرة نحو مواجهه التقلبات والتغيرات في الظروف الاقتصاديه الناتجه عن المخاطرة نظرا البساطه المسببه عند الانشاء والتوسع والتطوير
5. تأثرها بالبيئة المحيطه بها فهي تتفاعل معها وتخدمها

6. المساهمة في زيادة الدخل القومي فهي تساعد علي ذلك خلال فترة قصيرة نسبيا نظرا لان انشاء هذه المشروعات يتم خلال فترة اقل مقارنة بالمشروعات الكبيرة وبالتالي فهي تدخل في دورة الانتاج بشكل اسرع

7. قدرتها علي علاج العديد من الاختلالات الاقتصادية اهمها

- الاختلال بين الادخار والاستثمار لانخفاض حجم راس المال الازم لاقامتها مقارنة بالمشروعات الكبيرة
- الاختلال في ميزان المدفوعات من خلال التصدير والاحلال محل الواردات

ملامح الاختلاف بين المشروعات الكبيرة والمتوسطة والصغيرة

- تتسم اهم ملامح الاختلاف بين المشروعات الكبيرة والمتوسطة والصغيرة فيما يلي

المشروعات الكبيرة

1. استثمارات ضخمة
2. حجم تمويل كبير
3. دراسه جدوي شامله لكافه النواحي الاقتصاديه للمشروع وتفصيلية
4. قوائم ماليه معدة وفقا لاصول ومعايير المحاسبه الدوليہ والمصريه وتكون معتمدة من مراقب حسابات معتمد من البنك المركزي
5. الاعتماد علي التكنولوجيا المتطورة

المشروعات المتوسطة

1. استثمارات متوسطة
2. الانتشار الجغرافي
3. تعمل بأنشطة فرعيه او الانشطه المكمله للانشطة الرئيسيہ

المشروعات الصغيرة

1. استثمارات محدودة
2. مرونة كبيرة
3. هيكل اداري بسيط
4. استقلاليه ادارة المشروع وترتبط بصاحب المشروع فقط
5. ملكيه المشروع لشخص واحد او مجموعه قليله من الافراد
6. الاعتماد علي التكنولوجيا البسيطة والغير معقدة

الاهمية الاستراتيجية للمشروعات الصغيرة

تؤكد التجارب السابقة والشواهد ان نموذج الاعتماد علي المشروعات الصغيرة يعتبر من انجح النماذج التنموية التي ثبتت فاعليتها وعليه اتخذت مصر هذا التوجه التنموي من حيث التخطيط للمشروعات الصغيرة وتوفير مصادر تمويل لها وتقديم البرامج التدريبية للمتفعين بها كل في المجال الذي يختاره حيث تضم المشروعات الصغيرة والمتوسطة 75% من العماله وتساهم بحوالي 80% من الناتج المحلي الاجمالي في مصر وعلاوة علي ذلك اصبح من المؤكد ان للمشروعات الصغيرة اهمية استراتيجية فائقة نذكر منها علي سبيل المثال لا الحصر:

- اقراض المشروعات يؤدي الي سرعه تطويرها
- تحويل المشروعات من القطاع الغير رسمي الي القطاع الرسمي
- تحسين كفاءة الانتاج والتكنولوجيا المستخدمه به
- شيوع روح ريادة الاعمال لدي الشباب

ادوات التمويل المتعددة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة

قبل حوالي ثلاثون عاما كانت بدائل التمويل المتاحة لاي شركه محدودة في الاقتراض من البنوك او السعي لضم شريك جديد ولكن حاليا اصبحت البدائل المتاحة اكثر تنوعا وذلك نتيجة للتطور والنمو الكبير الذي شهده القطاع المالي خلال العقود القليله الماضيه

اولا التمويل من القطاع المصرفي

تختلف التمويل من القطاع المصرفي في الحجم والمنتجات المصرفية التي تقدمها لعملائها وفي ضوء التغيير الذي يشهده القطاع المصرفي المصري فبعض البنوك قد بدأت في التوسع في نشاطها وذلك بتقديم خدمات التجزئة المصرفية خاصة للأفراد وايضا تقديمها للشركات الصغيرة والمتوسطة

التمويل الذي يمنح من البنوك التجارية

توفر البنوك لعملائها انواعا من التمويل سواء طويل الاجل او قصير الاجل من خلال العديد من المنتجات المصرفية وانواع التسهيلات الائتمانية التي توفرها لعملائها وهي علي سبيل المثال لا الحصر:

- قروض قصيرة الاجل
- قروض متوسطة الاجل
- قروض طويلة الاجل

التمويل الذي يمنح من البنوك الاسلاميه

غالبا ما يتم تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة من البنوك الاسلاميه عن طرق عمليات المراهجه حيث انها اكثر الطرق التمويل الاسلاميه ملائمه للمشروعات الصغيره اما المضاربه والمشاركه فتفضل البنوك الاسلاميه استخدامها في المشروعات الكبيره

ثانيا التمويل من القطاع غير المصرفي

هذا القطاع يضم انواع عديده من المؤسسات التمويل مثل شركات التامين والرهن العقاري ولكننا سوف نعرض فقط لمؤسسات التمويل التي تقدم تمويل علي شكل مشاركه في راس المال او قروض للمشروعات الصغيره والمتوسطه

التمويل الذي يمنح من مؤسسات رأس المال المخاطر (Venture Capital)

حيث يتم تمويل المشروعات الاستثمارية التي تتميز بارتفاع عنصر المخاطر ولكن افاق نموها المحتمل كبيرة وتقوم هذه الشركات من خلال المشاركة في المشروعات الخطرة بتقديم المساندة المالية والفنية والادارية حتي اذا ما تم تغلب المشروع علي اسباب التعثر واصبح يحقق عوائد مرتفعه تقوم الشركة ببيع نصيبها محققه ربحا يتناسب مع درجه المخاطر التي تعرضت لها وهذا الاسلوب اصبح اكثر انتشارا مع تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة

شركات التأجير التمويلي (Financial Leasing)

حيث تقوم فكرة التأجير التمويلي علي الفصل بين الملكية الاقتصادية والملكية القانونية اي باستعمال الاصل دون تملكه فالعائد المتوقع من اصل مالي معين اكثر اهميه من تملك الاصل نفسه اذ ان الثروة الحقيقيه تتمثل بالاستعمال وليس مجرد التملك

سوق الاوراق الماليه (Capital Market)

حيث تعد البورصة المصريه سوق الاوراق الماليه منظومه تمكن الشركات من الحصول علي تمويل بالاقتراض عن طريق سندات او زيادة راس المال عن طريق اصدار اسهم ولقد تم تأسيس بورصة النيل للمشروعات الصغيرة والمتوسطه في اكتوبر 2007 كسوق لقيد الشركات الصغيرة والمتوسطه التي يتراوح راس مالها ما بين 500 الف جنيه و 25 مليون جنيه وذلك بهدف تشجيع الشركات الصغيرة والمتوسطه سريعه النمو بما فيها شركات العائليه من مختلف القطاعات علي القيد في البورصة مما يعطيها مزايا القيد مثل امكانيه زيادة راس المال وزيادة القيمه السوقيه للشركه نتيجة العرض والطلب علي اسهمه

الباب الثالث تمويل التجارة

الاعتماد المستندي

هو تعهد مصرفي بين بنكين او اكثر يقوم فيها البنك بناء علي طلب عميله المستورد بالتعهد بالدفع او قبول كمبيالات مستنديه لصالح المصدر المستفيد شريطه قيام هذا الاخير بتقديم مستندات منصوص عليها بالاعتماد وتكون مطابقه تماما لشروطه وفي خلال صلاحيته وبمبلغ لا يتجاوز المبلغ الصادر به الاعتماد

خطاب الضمان

هو تعهد كتابي يصدره البنك بناء علي طلب احد عملائه الامر لدفع مبلغ معين لصالح طرف اخر المستفيد حيث يتعهد البنك بان يدفع للمستفيد عند اول طلب منه وبدون اي معارضة طبقا لنص الخطاب

وتقوم خطابات الضمان بدور هام في تمويل التجارة الداخلية والخارجية علي حد سواء وتتعدد انواعها بتعدد المعاملات التي تستلزمها وبالتالي فلا توجد انواع محددة لخطابات الضمان فعندما تطرح المصالح الحكومية او الشركات مناقصات او مزادات ليتقدم الموردون او المقاولين اليها بعطاءاتهم يكون هناك الزام علي هؤلاء الموردين او المقاولين ولضمان الجدية يقومون بدفع مبلغ معين نسبة من العطاء المقدم كتامين نقدي او بشيك مصرفي او معتمد الدفع وبالتالي فان دفع هذه المبالغ يعد تجميدا لاموالهم مما يضر بمصالحهم سواء لتعدد العمليات التي يتقدمون لها بعطاءات او لطول مدد تنفيذ العمليات بالاضافة الي صعوبه اجراء استرداد هذه المبالغ بعد انتهاء تنفيذ العملية فكان من مصلحة المورد او المقاول ان يلجأ الي البنك الذي يتعامل معه لاصدار خطاب ضمان ليحل محل التامين النقدي ومن المعتاد ان يقوم بدفع نسبة محددة من قيمة خطاب الضمان كغطاء نقدي وذلك في حاله حصوله علي تسهيلات ائتمانية من البنك الذي يتعامل معه وفي حاله انتهاء سريان الضمان دون مطالبه المستفيد بمصادرة قيمته يمكنه مطالبه المصرف باعادة قيد ما تم خصمه من مبالغ كغطاء نقدي الي حسابه مرة اخري

الاطراف المشاركة في عمليه خطاب الضمان

1. المصرف مصدر الخطاب

والذي يقوم باصدار خطاب الضمان ويتعهد فيه بدفع قيمه المطالبات للمستفيد في حدود قيمه المنصوص عليها بالخطاب اذا ما قدمت خلال صلاحيه

2. العميل طالب الضمان الامر

والذي يقوم باصدار تعليماته الي البنك لاصدار خطاب الضمان سواء لضمانه او لضمان شخص او جهة اخري يحددها

3. المستفيد من الضمان

وهو الجهة التي يصدر خطاب الضمان لصالحها ولا يحق لها التنازل عن حقوقها في الضمان لطرف اخر حيث لا يحق لها تظهير خطاب الضمان

4. المصرف الخرجي المراسل

وهو المصرف الموجود في بلد المستفيد والذي يقوم بابلاغه بخطاب الضمان اما بدون مسؤوليه عليه او بعد اضافته تعزيزه علي خطاب الضمان او يقوم باصدار خطاب الضمان بنفسه

اهمية التجارة الخارجية

للتجارة الخارجية اهميتها الكبرى في اقتصاد الدول وتعد معيارا من معايير قياس مدي التقدم والنمو الاقتصادي الذي يرتبط بحجم هذه التجارة التي يتلخص تعريفها بأنها عمليات شراء وبيع بضائع اي تبادل البضائع دوليا وهناك الكثير من المشاكل الناجمة عن هذا التبادل التجاري نظرا لتعارض المصالح بين طرفي هذه المبادلة المصدر البائع و المستورد المشتري

طرق الدفع في التجارة الخارجية

1. الدفعة المقدمة

هذا النظام لا يتم التعامل به الا اذا توافرت لدي الطرفين درجة عالية من الثقة المبنية علي علاقه قويه وسابقه اعمال متبادلة يتم الاتفاق بين طرفين البائع المصدر والمشتري المستورد علي كافة الشروط من حيث نوعيه وكميه وجودة البضائع وكذا الاسعار وطريقه الشحن ونظام التأمين وطريقه الدفع ثم يقوم المشتري بسداد النسبه المتفق عليها في العقد كدفعه مقدمه حيث يقوم البائع باستخدام هذه النسبه لتمويل شراء المواد الخام وبعدها يقوم البائع بتجهيز او تصنيع البضاعة وشحنها الي المشتري ثم يقوم بارسال مستندات الشحن مباشرة للمشتري وبعد استلام المشتري للبضاعة يقوم بسداد القيمه المتبقية للبائع

2. الحساب المفتوح

يتم الاتفاق بين طرفين البائع المصدر والمشتري المستورد علي كافة الشروط من حيث النوعيه وكميه وجودة البضائع والاسعار وطريقه الشحن ونظام التأمين وطريقه الدفع ثم يقوم البائع بشحن البضاعه الي بلد المشتري وارسال المستندات الخاصه بهذه البضاعه الي المشتري لاتمام الافراج بموجبها عن البضائع من السلطه الجمركيه ببلده ثم يقوم المشتري بسداد قيمه البضاعه حسب الاتفاق اي ان التعامل بموجب هذا النظام يتم بين الطرفين بدون اي تدخل من جهات اخري في استلام او تسليم المستندات او الوفاء بالقيمة الامر الذي يمثل مخاطرة كبيرة علي البائع وذلك لفقدانه الكامل للسيطرة علي هذه البضائع بعد القيام بشحنها وارسال المستندات الي المشتري وكذا تعرضه لمخاطر عدم سداد المشتري

3. التحصيل المستندي

هو قيام احد البنوك بناء علي تعليمات عميله البائع بارسال مستندات تجاريه مرفق بها حافظه تعليمات الي البنك المحصل لتسليم هذه المستندات لعميله مقابل تنفيذ تعليماته وهي اما

- الدفع بالاطلاع مقابل تسليم المستندات
- الدفع لاجل بعد فترة معينه وبضمان تعزيز مصرفنا

هناك نوعان من المستندات

- مستندات مالية وهي الكمبيالات وشيكات وايصالات الامانه
- مستندات تجارية وهي فواتير ومستندات شحن ومستندات تأمين

4. الاعتماد المستندي

هو تعهد مصرفي بين بنكين او اكثر يقوم فيها البنك بناء علي طلب عميله المستورد بالتعهد بالدفع او قبول كمبيالات مستنديه لصالح المصدر المستفيد شريطه قيام هذا الاخير بتقديم مستندات منصوص عليها بالاعتماد وتكون مطابقة تماما لشروطه وفي خلال صلاحيته وبمبلغ لا يتجاوز المبلغ الصادر به الاعتماد

اطراف الاعتماد المستندي

- المستورد فاتح الاعتماد
- بنك المستورد
- المصدر المستفيد
- البنك المبلغ
- البنك المعزز
- البنك الدافع المفروض بالسداد

الباب الرابع مقدمه في الائتمان المصرفي

يتعلق التطور الاقتصادي في المجتمعات الحديثه بتنميه وتطوير القطاع المصرفي نظرا لطبيعته الوظيفية الرئيسية للمصارف التجارية من اجتذاب ودائع الوحدات الاقتصادية افراد / هيئات التي تحتاج الي مصادر تمويل اضافيه لكي تتمكن من تحقيق اغراضها ومع تطور المجتمعات والنظم الاقتصادية وتعدد انواع الخدمات الماليه المطلوبه برزت الحاجه الي وجود مؤسسات ماليه متخصصه لتؤدي مثل هذه الخدمات واهتمت الدول والحكومات بوضع الانظمه والقوانين الازمه لتامين استمراريه المؤسسات الماليه وتمكينها من اداء مهماتها المتعددة بنجاح ولضمان مصالح الوحدات الاقتصادية المتعاملة معها

ف بالنسبة الي البنوك التجاريه لابد من الحفاظ علي توازن دائم بين الودائع و توظيف تلك الودائع من حيث الحجم وتوقيت استحقاقها من العملاء بالاضافه الي الحفاظ علي حد ادني من العمليات المصرفيه لتحقيق عائد كافي لتغطيه تكاليف انشاء وتشغيل البنك التجاري ومن هنا برز دور الائتمان كركيزة اساسيه من ركائز الاقتصاد والتنميه ف هو عمله ذات وجهين لتبادل المنفعه الاولى للعملاء والثاني للبنك نفسه حيث يتمكن العملاء الطبيعيين والشركات من خلال الائتمان الذي يتم الحصول عليه من تمويل عملياتهم وانشطتهم الجاريه او الاستثماريه مما يعود علي المجتمع بالنمو والازدهار ومن جهة اخري تمثل عمليه الاقراض خدمه الرئيسيه التي تقدمها البنوك لعملائها وهي في نفس الوقت واحدة من اهم مصادر الربح

اهمية دور الائتمان المصرفي

- تأمين الاموال الكافية للأفراد والشركات لكي تقوم بدورها الانتاجي مما يؤدي الي خفض البطالة وزيادة الناتج القومي ومن ثم الانتعاش الاقتصادي للمجتمع
- خلق اموال جديدة بالمجتمع من خلال تشغيل الاموال المودعه بالبنك بما يؤدي الي تأمين مردود عادل يغطي التكاليف الازمه لاستمرار البنك تكاليف التشغيل وعائد علي راس المال والعوائد التي يجب دفعها الي المدخرين لتشجيعهم علي الاستثمار بالادخار

مكونات عمليه الائتمان

المبادئ التي تقوم عليها عمليه منح الائتمان المصرفي هي

وتأتي الثقة التي تطمئن البنك من خلال تقييمه كافه المقومات الائتمانية للمقترض ومدي قناعته بها وتأثيرها في النهاية علي القدرة علي السداد ولكي يصل البنك الي القناعة الكامله بعملية فانه يتعين عليه بدراسه وافيه لكافه مقومات الجدارة الائتمانية حتي يصل الي الثقة المبنيه علي الاساس الموضوعيه

عنصر الثقة

عنصر الغرض

من المهم جدا معرفه ما هو الغرض من التمويل المطلوب حيث يتوقف علي ذلك تحديد شكل واسلوب التسهيل المطلوب لهذا الغرض فاذا كان الغرض من التمويل الاحتياجات الموسميّه فانه سيتم منح التمويل باسلوب قصير الاجل أما اذا كان غرض التمويل التكاليف الاستثماريه للمشروع فانه سيتم التمويل باسلوب طويل الاجل ووفقا لبرنامج تدفق نقدي ودراسه جدوي مستوفيه لكافه الجوانب

عنصر الزمن

والمقصود به الفترة الزمنيّه بين الحصول علي القرض وسداد القرض ويجب ان تتوافق الفترة الزمنيّه الازمه لسداد القرض مع توافر التدفق النقدي للمشروع لدي العميل ومن هنا يجب دراسه دورة نشاط العميل وتدفقاته النقديه بدقه وعنايه شديده

عنصر العائد

يكون الائتمان بصورة المتعددة مقابل عائد يحصل عليه البنك من العميل وهو الفوائد من القرض والعمولات التي يجب ان تغطي تكلفه الاموال بالبنك حيث ان الاموال التي تقوم باقراضها البنوك هي اموال قد سبق الحصول عليها من العملاء في شكل وعاء ادخاري قصير المدي او طويل المدي وبالتالي فان لطبيعته موارد الاموال بالبنك تاتي علي استخدامها حيث ان قدرة البنك علي منح الائتمان تعتمد بشكل اساسي علي حجم وتركيبه الودائع لديه من حيث كونها حسابات تحت الطلب او ودائع قصيرة او متوسطة الاجل

عنصر المخاطرة

تلازم المخاطر القرار الائتماني حيث يتعين دراسته وتقدير درجه المخاطر من خلال دراسته الائتمانيه الدقيقه المبنيه علي اسس علميه وموضوعيه فاذا كان الخطر الناتج عن منح العميل قرض محدود او تحت السيطرة فيشترط البنك شروط معينه في القرار الائتماني لتقليل من ذلك الخطر اما اذا كان الخطر كبيرا للغايه فقد يرفض البنك منح الائتمان للعميل بسبب كبر الخطر الناتج عن منحه القرض

عنصر الشكل القانوني

حيث تنقسم الاشكال القانونيه للشركات الي

- المنشآت الفرديه
- شركات تضامن
- شركات الاموال
- الشركات المساهمه
- شركات الاشخاص
- شركات توصيه بسيطه
- شركات ذات مسؤوليه محدوده

Thank you



بَنْكُ مِصْرَ
BANQUE MISR