

الباب الثامن

أنواع المتاجر الحديثة

من المفيد في بحث عن المشروعات التجارية أن تستعرض أنواع هذه المشروعات السائدة في العصر الحالي ، مع شرح نظام العمل في كل نوع ، حتى يقف الانسان على ما وصل اليه تفكير رجال المال والتجارة في إنشاء مؤسساتهم ، وتنظيمها التنظيم الذي يكفل لها النجاح والاستقرار .

والمشروعات التجارية تتكون عادة من مجموعتين : -

١ - المشروعات التي تباع البضاعة

٢ - » » » الخدمات التجارية

أما المجموعة الاولى فتشمل :

١ - المصانع

٢ - بيوت البيع بالجملة

٣ - » » بالتجزئة

٤ - » التصدير

٥ - » الاستيراد

ولكل نوع أشكال مختلفة سيورد ذكرها عند الكلام على كل نوع . والمجموعة الثانية

تشمل على الأخص :

٦ - بيوت الوساطة والسمسة

٧ - » النقل والشحن

٨ - » تخزين البضائع

٩ - شركات التأمين

١٠ - شركات الاعلان

١١ - المصارف

ولسنا محاولين وصف كل نوع وصفاً مفصلاً ، فمن السهل أن يسطر المرء كتاباً قائماً بذاته

عن كل منها . ولكننا سنجمل الوصف بقصد درس أهم وظائفها التجارية ، وإظهار الخواص المميزة في أنظمتها المختلفة .

ولا يغرب عن البال أن أنظمة الأعمال في هذه المشروعات قد تختلف كثيراً في كل من الآخر ، بل قد تختلف كثيراً في المدينة الواحدة ، لأنها ليست إلا نتيجة لبحث الأفراد وتفكيرهم مما قد يختلف باختلاف تفكير الفرد ودرجة الثقافة ثم بدرجة تجارب كل فرد وسابق مراته . ومن ذلك يتضح جلياً أنه من العسير في مؤلف كهذا وصف كل نظام لكل نوع وأنه لا مناص من الاختصار على إيراد نموذج بسيط لكل نوع ليكون بمثابة أساس للتفكير في وضع بناء لتنظيم العمل في مشروع من المشروعات .^(١)

الفصل الأول

المصانع

لم نشرف في هذا البحث إلى المشروعات الصناعية لأنها تخرج عن الغرض المقصود منه ، غير أنه لا بد من إدماج المصانع ضمن المشروعات التجارية باعتبار أنها من المؤسسات التي يقصد من إنشائها الحصول على أرباح .

والمصانع كالمتاجر منها الصغير ومنها الكبير ، ففي المصنع الصغير قد تفيد خبرة صاحبه ومعلوماته الخاصة في إدارته وفي شراء آلاته والمواد الخام ، كما قد تكون أيضاً منتجة في تصريف ما يخرج من السلع ، شأنه في ذلك شأن المتجر الصغير « الحانوت »

ومع اتساع أعمال المصنع يزداد عدد الموظفين المشرفين على إدارة أقسامه ، لأن جهود المدير ، أو صاحب المصنع ، تصبح عاجزة عن الإشراف على جميع الأعمال بنجاح . وبذلك يتطلب الأمر تعيين مدير فني لمباشرة الأعمال الآلية وشراء الآلات وتصليحها ، ومدير آخر لمباشرة شراء المواد الخام والمواد الصناعية ، وثالث لوضع الخطط اللازمة لتصريف المنتجات تصريفاً سريعاً وربحاً ، ورابع للإشراف على الأعمال الكتابية والحسابية ، وهكذا .

وفي المصانع الكبرى يزداد استقلال الإدارات عن بعضها بحيث يجبل للإنسان أن كل

(١) توجد مؤلفات عديدة تبحث في كل نوع من أنواع البيوت التجارية السابق ذكرها بالتفصيل . انظر قائمة المراجع في آخر هذا الكتاب .

إدارة تكون مشروعاً قائماً بذاته . فتوى إدارة الانتاج تقوم بأعمال كثيرة متسعة لا شأن لها بإدارة المبيعات التي تكون من عدة أقسام وتعمل في محيط مخالف ، ولا بإدارة المشتريات التي تبحث عن أفضل مصادر الشراء نوعاً وكمياً وهي المسئولة وحدها عن نجاح هذه العملية الهامة التي يتوقف عليها مدار المصنع كله . وكل هذه الإدارات الهائلة ترتبط مع بعضها تحت ظل الإدارة العامة ، ولو أنها في الظاهر تبدو كأنها منفصلة . ونظراً لأهمية الأعمال في المصانع الكبرى ولا تساعها تراهم يقيمون على كل منها مديراً لا يباشر من العمل سواها . وهذا المدير لا يوضع جزافاً في منصب خطير كهذا ، بل لا بد وأن تتوافر فيه الميزات الكافية مما لا توجد إلا عند القليل من الناس ، وغالباً ما يكون من الذين تقدموا في السن ، وأصبحت لهم شهرة ذائعة في نوع العمل الذي يمارسونه ، ولهذه الأسباب فهم يتقاضون مرتبات كبيرة تمنحها إياهم أصحاب المصانع لعلمهم أن مراتهم السابق الطويل ، وخبرتهم الدقيقة بكل صغيرة وكبيرة ، إنما هي من العوامل التي تزيد في اتمام العمل بنجاح تام ، وتوفر كثيراً من المصروفات الهائلة في التجارب ، وتغنيهم عن تشويه سمعة المصنع بسوء التصريف أو بالخطأ في تنفيذ الأعمال المختلفة .

مثال لعملية في مصنع :

نفرض أن مصنع آلات وصلته رسالة يستفسر فيها كاتبها عن معرفة تكاليف صنع آلة معينة ، وعن موعد تسليمها ، وقد أرفق برسائه الرسوم والمواصفات الخاصة بها . هذه الرسالة وما تحويها من مرفقات تؤخذ منها صورة مطابقة للأصل تماماً ، ثم ترسل إحداها إلى مدير المصنع لفحص الطلب من الوجهة الفنية . والطريقة التي يسلكها لذلك هي أن يعرض الرسوم والمواصفات على إدارة التصميمات التي يكلف المهندسون فيها بعمل رسوم أخرى توافق العمليات الصناعية وليبيان القطع المختلفة التي تتركب منها الآلة . وبعد عرض هذه الرسوم الأخيرة على قسم الشمين يمكن معرفة تكاليف الصناعة بما فيها المواد الخام والمواد الصناعية وأجور العمال والمصروفات الأخرى . وهذا التقدير يجب مراجعته بواسطة شخص آخر أو لجنة أخرى لتأكد من صحته ، وبعد ذلك يعرض الأمر على مدير المصنع الموافقة ، ثم يرسل العطاء الى الزبون بصحبة رسالة تفسيرية .

فاذا ما حاز التقدير موافقة الزبون فإن هذا الأخير يرسل طلباً بصنع الآلة المطلوبة

وبنم التعاقد بينه وبين المصنع ، وينشأ ملف خاص بهذه العملية . ويجب إرسال الطلب إلى إدارة التصميمات مرة أخرى لفحصه من جديد ولمعرفة عما إذا كان هناك تعديلات ، أدخلت على الرسوم الأولى أو رغبات أبدأها الزبون . فإذا كان الأمر كذلك ، فتعمل رسوم أخرى جديدة للعمل بمتضاها ، وبعد مراجعة مدير المصنع لها يوقع عليها ويأمر بأعداد عدة صور منها تحفظ إحداها في الملف الخاص بالعملية .

وترسل صورة أخرى لإدارة المشتريات وذلك لتحضير كشف بالمواد المختلفة التي ستدخل في صناعة الآلة ، ويعمل هذا الكشف من صورتين . تحفظ الأولى في الملف ، وترسل الثانية إلى إدارة المخازن والمهمات فتؤشر على المواد التي لديها بأنها موجودة بالمخازن ، وتخطر إدارة المشتريات بالمواد الناقصة لشراؤها على وجه السرعة .

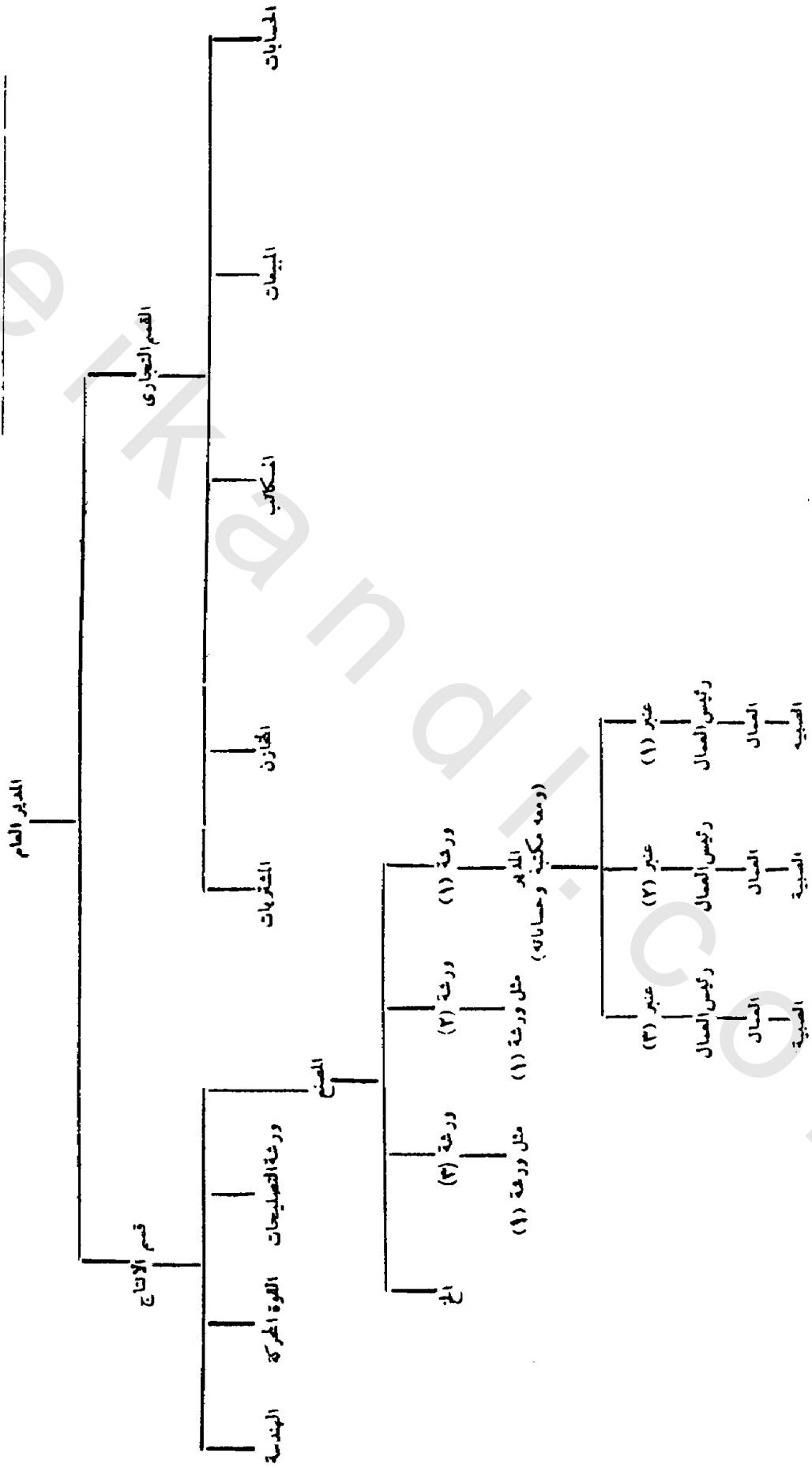
أما باقى الصور فتُرسل إلى الورش المختلفة لتنفيذها ، وتقوم كل ورشة بطلب المواد اللازمة لها من إدارة المخازن التي تصرفها لها ، وتؤشر أمام كل بند بأنه صرف . ومفهوم أن المخازن لا تصرف مهمات غير مدرجة بالكشف إلى إحدى الورش . فإذا كان هناك خطأ في تقديرها أو إذا دعت الحاجة إلى استعمال مواد إضافية ، فينبغى في كل حالة الحصول على أمر كتابي من مدير الصنع الذى لا يكتفى بصرف المواد ولكنه يجرى تحقيقاً لمعرفة الأسباب التي أدت إلى هذا الارتباك المؤقت وتحديد المسؤولية إذا كانت المسألة تحتاج إلى ذلك .

وبعد الانتهاء من صنع القطع في الورش ترسل جميعها إلى ورشة التركيب لجمعها وتكوين الآلة ، ثم إلى ورشة الاختبار للتأكد من صلاحيتها للعمل . وإذا كان هناك قطعة أو أكثر لحقتها خطأ في الصناعة فيجب إصلاحها أو تغييرها ، حتى إذا ما تحقق المصنع من صلاحية الآلة أرسلها إلى قسم التصدير للفحص وحزمها ووضعها في الصناديق اللازمة ثم شحنها إلى الزبون .

وقسم المباحث هو أحد أقسام المصنع المهمة ، وقد يكون كبيراً لحد أن تكون منه إدارة كما هو الحال في كثير من المصانع الحديثة حيث تشغل إدارة المباحث ركنًا رئيسًا في أعمال المصنع وعليها يتوقف نجاحه إلى حد كبير . وأهمية هذا القسم ، أو هذه الإدارة ، تظهر إذا ما علمنا أن جميع التحسينات الصناعية ، والتي يرجع فحسين الإنتاج ، وكذلك تنشيط الطلب على المنتجات ، وما يترتب عليه من وفرة الأرباح ، هي ضمن أعمال هذا القسم . ونرى رجاله دأبين على البحث في الأسواق عن المصنوعات المماثلة لتلك التي يخرجها مصنعهم وتلاقى رواجاً

كبيراً عند المستهلكين وعن المصانع التي أخرجتها . والبحث يهديهم بطبيعة الحال إلى الميزة أو الميزات التي تفوقت بها تلك السلع عن سلعهم ، فيقدمون تقاريرهم في الحال إلى مدير مصنعهم ، وهذا يكون لجنة لبحث هذه التقارير ، فإذا ماتبين للجنة صحة قولهم وصواب زعمهم ، فإن المدير يتخذ على الفور الاجراءات اللازمة للوصول إلى هذا التحسين . حتى شكل البضاعة وشكل الصندوق أو الغلاف الذي توضع فيه كلها تحتاج إلى بحث ، ولها أثر كبير في تنشيط البيع . ويقوم قسم المباحث أيضاً بفحص مسألة الأثمان من وقت لآخر وتقديم التقارير الخاصة بها . مع بيان الأسباب عن ارتفاع ثمن السلعة التي يخرجها أحد المصانع عن أثمان مثيلاتها ، ومع ارشاد المصنع عن أفضل سعر يمكن تقريره لسلعته بحيث يكون سعراً معتدلاً للمشتري ويكون سعراً مربحاً للمصنع في نفس الوقت . أما البحث عن أفضل الأسواق التي تشتري منها المواد الخام والمواد التي تدخل في الصناعة ، فهذا أمر معلوم بأنه من اختصاص قسم المباحث . وهذه الأعمال ليست كل ما يقوم بها هذا القسم ، ولكنها هي المهمة ، ومن ثم يتضح لنا ضرورة الاهتمام بأعمال المباحث في المصانع ، ولانكون مبالفين إذا قلنا أنها ألزم للمصانع منها المتاجر

نظام العمل في مصنع متوسط :



الفصل الثالى

بيوت البيع بالجملة

بائع الجملة :

يتوسط بائع الجملة بين المصانع وتجار التجزئة فيشتري البضاعة بكميات كبيرة من الأول وبيئها بكميات أصغر الى الآخرين . ولا تقتصر وظيفته على شراء البضاعة وبيعها بل تمتد الى تنشيط حركة البيع وفتح أسواق جديدة وتبليغ المصانع رغبات المشترين المختلفة . فهو الذى تسترشد به المصانع في تحديد كميات الانتاج وهو الذى يقترح عليها أنواع السلع التى ينبغى أن تصنع فهو يفيد المصانع من هذه الناحية ، ويفيد تاجر التجزئة فى انه يوفر عليه عناء شراء كميات كبيرة من السلع فوق مقدوره ، وفى أنه يستلم البضائع الحاضرة لجميع الصفقات المطلوبة ولتاجر الجملة ميزة اقتصادية لا يستهان بها - وهى أنه بتوسطه هذا يعمل على توازن الأسعار . فاذا خلا السوق من تجار الجملة هبطت الأسعار هبوطاً كبيراً عندما يكثُر العرض ويقل الطلب ، وترتفع الأثمان بشدة لو ان المستهلكين طلبوا بضاعة أكثر مما يمكن للمصانع انتاجه ، لكن وجود تاجر الجملة حاللاً بين الاثنين يعمل كصمامة تمنع شدة الهبوط أو شدة الارتفاع بفضل قدرته على تخزين كميات كبيرة من البضائع لديه .

تجارة الجملة مفيدة للمصانع :

بفضل الكميات الكبيرة التى يشتريها تاجر الجملة ، يتمكن الصانع من الانتفاع بمزايا الانتاج على نطاق واسع . ويستفيد الصانع أيضاً من بيع كميات كبيرة دفعة واحدة بدلاً من بيع كميات صغيرة الى عدد كبير من تجار التجزئة . ففى كلتا الحالتين يوفر الصانع نفقات كبيرة

ومجوار توفير النفقات المشار اليها فان تجار الجملة هم الذين يرسلون طلباتهم الى المصانع بما يتفق وأذواق الجماهير المتطورة ، فهم المرشدون للمصانع عن هذا التطور ، وبهذه الكيفية يوفرّون عليها عناء دراسة الأسواق من هذه الناحية ، ويمنعون عنها شر انتاج بضائع لا قيمة بيعية لها .

أضف إلى ذلك ما تسديه تجارة الجملة للمصانع من خدمات توفر عليها استخدام رؤوس أموال كبيرة . ذلك أن المصانع تنتج البضاعة حسب الطلب في معظم الأحوال ، فلا حاجة بها إلى تخزين كميات كبيرة منها ، وعلى ذلك فالأموال اللازمة للإنتاج تكون أقل منها لو أنها اضطرت إلى هذا التخزين

ومفيدة لتجارة التجزئة :

يحفظ تاجر التجزئة الناجح في مخازنه أنواع عديدة من السلع ، قد تعد بالآلاف وربما بالآلاف ، وبما أنه لا يملك عادة إلا رأس مال متواضع ، فهو غير قادر على خزن كميات كبيرة من كل صنف ، بل تراه يقنع بعدد ضئيل من كل منها ، حتى إذا ما وشك صنف على الانتهاء فهو يطلب المزيد منه من تاجر الجملة . وهذه خدمة جلية الشأن ، لأنها تغني تاجر التجزئة من تخزين كميات كبيرة تحتاج إلى رأس مال ضخمة وتبقى معرضة لشقي الأخطار ، كالخريق والتلف والسرقة ، وقد تعرض كذلك لعدم البيع بسبب اعراض الجمهور عنها إلى بضاعة أخرى .

وفوق ذلك فإن تاجر التجزئة يستطيع أن يحصل على ما يحتاج إليه من السلع بسرعة فائقة وبسهولة تامة من تاجر الجملة ، وليس الحال كذلك لو أنه طلبها من المصانع ويستفيد تاجر التجزئة أيضاً من مزايا اختصاص تاجر الجملة ومن الارشادات الفنية التي يوجهه إليها . فالأول يبيع أصناف عديدة كما قلنا ولا يستطيع أن يدرك التفاصيل الدقيقة الخاصة بكل صنف منها ، أما الثاني الذي يصرف السنوات الطوال في الاتجار في صنف واحد فهو ولا شك خبير به وعالم بدقائقه ، فهو في مركز يسمح له بأن يسدي النصيح إلى أخيه الصغير - تاجر التجزئة .

والاعلان عن السلع يقوم به عادة المصنع أو تاجر الجملة ، لا تاجر التجزئة ، والأخير لا أفضل له في بيع البضاعة إذ أن مئات غيره من التجار يبيعونها هي بنفسها ، بل أنه جاهل بطريقة صنمها وبالمواد الخام التي استخدمت في هذا الصنع . وهو بائع لمئات من الأصناف ، فهو لا يستطيع الاعلان عن كل منها . ولكل هذه الأسباب يعلن المصنع أو تاجر الجملة عن مزايا البضاعة التي يبيعها ، فيوفر لتاجر التجزئة نفقات جسام وعناء كبيراً

ولا ننسى الخدمات المادية التي يؤديها تاجر الجملة إلى هذا الشقيق الصغير ، فهو دائماً أبداً على استعداد لتلبية طلباته ، وهو يشفق عليه في دفع أثمانها : فلا يرهقه ولا يخرج مركزه ، بل

يسمح له بالدفع بقدر ما تسمح به ظروفه المالية ، فان تخرجت هذه فهو ينتظر عليه ، بل ربما يساعده أيضاً حتى تنفث السحب القائمة . وفي ذلك ترى تجار الجملة يعملون باهتمام لبقاء تجار التجزئة أقوىاء أشداء ، فان في بقائهم على هذه الصورة خيراً للطرفين

تاجر الجملة والمستهلك :

رغم ان المستهلك لا تربطه وتاجر الجملة علاقة مباشرة ، إلا أنه يستفيد هو الآخر من نظام الاتجار بالجملة ، فهو يستطيع الحصول على البضائع بسرعة فائقة بفضل هذا النظام ، إذ لولا وجود تاجر الجملة في الأسواق لاضطر تجار التجزئة الى ارسال طلباتهم الى المصانع وينتظرون الوقت الطويل لصنعها ، وعلى المستهلك أن ينتظر كذلك ، فتجارة الجملة تعمل على تموين السوق بانتظام وبصفة مستديمة .

ويستفيد المستهلك أيضاً من ناحية تخصص تاجر الجملة في صنف واحد ، فهو يعمل على تربيته وتحسينه ، وهو الذي يبلغ رغبات المستهلك الى المصانع كما أشرنا سابقاً .
غير أن هذه الفوائد لا تعميئنا عن الحقيقة الراهنة بأن تجارة الجملة تضر بمصلحة المستهلك من ناحية أخرى - وهي ناحية الثمن فها لا مراة فيه أنها تزيد هذا الثمن ولو قليلا

هل يمكن الاستغناء عن تجارة الجملة :

تثار هذه المسألة بين حين وآخر لمحاولة بيع البضائع الى المستهلك بأرخص الأسعار ، ولكنها كباقي المسائل لها نواحي تؤيدها ونواحي تنهى عنها ، والدخول في كافة التفاصيل أمر يطول شرحه . والخلاصة أن المزايا التي أشرنا اليها تؤيد ضرورة استبقاء هذا النظام في الأسواق . والحجة الغالبة ان هذا النظام يوفر نفقات كبيرة لكل من المصانع وتجارة التجزئة كما يوفر عليهم التزامات وأعمال كثيرة . ولكن إذا كانت تجارة التجزئة تقوم على نطاق واسع برأس مال كبير فانها تستطيع تحمل هذه النفقات والقيام بهذه الأعباء ، وعلى ذلك فالأفضل لها أنها تتصل مباشرة بالمصانع . ونرى ذلك حقيقة راهنة في النصف قرن الأخير عندما أسست متاجر برؤوس أموال قوية ، وهي التي نسميها بتجار التجزئة الكبرى ، وتشتري بضائعها رأساً من المصانع لأنها تبيع عدداً كبيراً من كل صنف يسمح لها بأن تعطى طلباتها رأساً إلى هاتيك المصانع ، وقد انتشرت هذه الدور وكثر عددها في السنوات الأخيرة .

على هذا الاساس تكون الاجابة على هذا السؤال رهينة الظروف الخاصة بكل مصنع وبكل تاجر للتجزئة . أما تاجر التجزئة الصغير الذى يبيع وحدات قليلة من كل صنف فلا يستطيع أن يشتري بضاعة رأساً من المصانع ، ولو أراد ذلك ، لأن الاخيرة لا تقبل انتاج هذه الأعداد الضئيلة .

النظام الماهلى لبيوت الجمل :

تختلف ظروف تجار الجملة كثيراً عن ظروف تجارة التجزئة من ذلك أن بيت الجملة ليس فى حاجة أن يفتح أبوابه على الطرق الرئيسية التى يكثر فيها مرور الجمهور ، فهو لا يبيع الى هذا الجمهور بل إلى فريق معلوم من المشترين المحترفين الذين يعلمون تماماً أنواع السلع وأثمانها وهم تجار التجزئة . وتبع هذا الفرق فرق جسيم آخر فى نظام العمل . فبيت الجملة يقسم إلى ادارات تختلف فى تسميتها وفى اختصاصها عن ادارات بيت التجزئة . فهو لا يبيع السلع فرادى بل يبيعها جملة ، وبناء على ذلك فعمليات البيع قليلة العدد جداً اذا قيست بعددها فى بيت التجزئة ، والنقود لا تدفع عملة بل بشيكات نظراً لضخامة المبالغ ، والبضاعة لا تسلم لآزبون يداً بيد لأنها ثقيلة الوزن ، بل تجهز فى طرود وترسل له بوسائل النقل المختلفة ، كما ان بائع الجملة لا يطرُق وسائل الاعلان التى يطرُقها غيره لأن زبنه معروفون له . وليس فى حاجة الى عرض سلعه فى نوافذ بيته بل ليس لبيته فى الواقع نوافذ بالمرّة . وليس لديه عمال للبيع فهو فى غنى عنهم وعن مشاكلهم العديدة

كل هذه الظروف المتقدمة وغيرها مما لم نذكره دعت الى انفراد بيوت الجملة بنظام فريد فى العمل ، ودعت الى تقسيمه الى ادارات بحسب العمل المطلوب أهمها : -

الحاسبة - الاستلام - الف - والحزم - التصدير - السكرتارية ، وهى كما ترى قليلة العدد لعدم تنوع العمليات كثيراً كما سبق أن ذكرنا

ومعلوم ان ادارة الاستلام مختصة بفحص البضائع عند ورودها ولتثبت من انها مطابقة لطلب عدداً ونوعاً ، ثم اخطار ادارة الحاسبة بعد ذلك لقيد البضائع الواردة فى الدفاتر المختلفة وقيد قيمتها فى الجانب الدائن لمورديها . وهى تقوم بفرز البضائع وتوزيعها على أقسامها كل فيما يخصه مع اثبات هذا التوزيع فى دفتر خاص بذلك .

وإدارة اللف والحزم وظيفتها تهيئة الطرود بعد أن تكون قد راجعت مفرداتها على طلب المشتري . وعملية اللف ليست بالبساطة التي قد يظنها المرء ، فهي عملية فنية بالنسبة لكثير من البضائع لدرجة أن هنالك بيوت خاصة بلف البضائع (Packing-houses) ترسل إليها المصانع وبيوت الجملة بضائعها لللف وحزمها على شكل طرود صالحة للتصدير والسفر البعيد . بل أكثر من هذا ، فإن بيوت اللف نفسها قد اختص كل فريق منها بلف مجموعة معينة من السلع . فهناك منشآت للف الأقمشة وأخرى للأطعمة ، وأخرى للبضائع القابلة للكسر ، وغيرها للبضائع القابلة للالتهاب ، ثم الفواكه والخضروات ، وهكذا .

وبما أن بيوت الجملة لا يدخلها جمهور المستهلكين ، بل عدد محدود من تجار التجزئة ، كان طبيعياً أن يوجد بها أمكنة للاستقبال ومكاتب للاتفاق على عمليات البيع ، مؤثثة بالفراش الفاخر وبها معدات الراحة الكاملة ، لأن المشتري في هذه الحالة ليس مفروضاً فيه أن يشتري بضاعة وهو واقف على قدميه ، ولأن عملية الشراء تحتاج إلى وقت طويل يتخلله عدة مباحثات وإمضاء عقود وكتابة شيكات وغيرها .

ويتبع عدد كبير من تجار الجملة نظاماً سهلاً في داخل المتجر يرمى إلى إرضاء الزبون ، ذلك أنه بعد استقبال المشتري يعطونه قسيمة مطبوعاً عليها من ناحية بيانات يطلب منه كتابتها ، كالاسم والعنوان ومحل الإقامة ، ومكان التسليم ، وطريقة الدفع . ومن الناحية الأخرى جدول مبين به أصناف السلع ومكان كل صنف في البناء ، ثم يسمحون له بالتجول في أنحاء البيت ومعه البطاقة ، فإذا ما رغب في طلب كمية من صنف معين كتب العدد على البطاقة ووقع بامضائه . حتى إذا ما انتهى المشتري من جولته ، ذهب إلى إدارة اللف والحزم ، وهناك يجد جميع الأصناف التي طلبها جاهزة لموافقته النهائية ، وبعد مراجعتها على البطاقة الموجودة معه يوقع عليها بما يفيد الموافقة . ثم يعود إلى الإدارة حيث يجري معها باقي الإجراءات الخاصة بدفع الثمن وشحن الطرود . وهنا ترى نموذجاً بسيطاً للبطاقة المذكورة تصلح لبيت يبيع الملابس الجاهزة بالجملة :

اسم المحل وعنوانه		بطاقة بيع رقم اسم المشتري وعنوانه	
توقيع الموظف	البيان	ملابس الرجال الداخلية قمصان وياقات ورباطات الخ. أحذية للرجال	البدروم
		خردوات أصواف شماسي قبعات	الدور الأرضي
		ملابس داخلية للسيدات معاطف للسيدات فساتين للأطفال والسيدات بدل للأطفال أحذية للسيدات	الدور الأول
		بدل للرجال معاطف للرجال ملابس الألعاب الرياضية	الدور الثاني

ويرى في المثال المتقدم أن هذا البيت يبيع عدة أصناف بالجملة . ولكنها كلها تنتمي الى مجموعة واحدة وهي الملابس الجاهزة . والعادة أن بيوت الجملة تقتصر على بيع عدد قليل من الأصناف ، وبعضها يبيع صنفاً واحداً من سلعة واحدة كمحل لبتون الذي يبيع الشاي فقط ولو أنه على درجات نمرة ١ ، ٢ ، ٣ . وهكذا .

الفصل الثالث

بيوت البيع بالتجزئة

تشمل بيوت التجزئة أنواعاً كثيرة من المتاجر يمكن جمعها في قسمين رئيسيين هما المتاجر الصغيرة والمتاجر الكبيرة .

أولاً - المتاجر الصغيرة :

تطابق هذه على الحيوانات الصغيرة التي تباع مختلف السلع بالتجزئة وبمقادير صغيرة الى المارة عليها من الجمهور وفي محيط الدائرة الموجود بها المحل . وهذه المتاجر تشتري عادة من بيوت الجملة وأحياناً من بيوت التجزئة الكبرى بكميات صغيرة لتبيعها فرادى الى المستهلك الأخير ، مكثفة بربح ضئيل يمثل الفرق بين سعر التكلفة وسعر البيع ، أو بالخصم الذي تسمح لها به بيوت الجملة .

وهذا النوع أخذ في الازدياد بتقدم المدنية العامة والحضارة التجارية ليحل محله أنواع أخرى من بيوت التجزئة الكبرى . وهذا ما يشاهد الآن في غرب أوروبا وفي أمريكا حيث يقل عدد هذه الحيوانات في المدن الكبرى بسرعة مذهلة . وهذه الظاهرة التجارية ترجع الى أن هذه المتاجر الصغيرة أصبحت عاجزة عن منافسة المتاجر الكبرى في تلك الاصقاع ، لا في رخص الأثمان وفي جودة البضائع فقط بل في خدمة الزبون أيضاً ، ولأسباب أخرى سيرد ذكرها في الكلام على الأنواع الكبيرة من بيوت التجزئة . ولذلك أصبح المشتري المعاصر يفضل معاملة البيوت الكبرى التي تكفل رضاه التام في عدة نواحي .

وقد سبق أن أشرنا الى العوامل التي تدفع بهذه الحيوانات الصغيرة الى التندم والفلاح ، أو تدفعها الى الناحية الأخرى - ناحية الدمار والخسران . وقلنا أن العامل الأول والرئيسي في هذا الشأن هو شخصية صاحب الحانوت وما تتصف به من صفات . فإذا كانت هذه الصفات جيدة فبشر بمستقبل باسم يعمه الخير والبركات ، وإلا فالى الموت المحقق والحراب المبين . أفليس العلم والمران مصحوبين بالاخلاق القويمة هما الأسس التي لا شك فيها لنجاح هذه المتاجر الصغيرة ، والتي لا بد من توافرها في شخص صاحبها توافراً حقاً لا زائفاً ولا مصطنعاً ؟

أفليس الفرق جسيماً بين تاجر قد تلقن العلوم المختلفة بالمدارس وتثقف بها وبين تاجر لم تطأ قدماه مهاداً للتعليم أو للتخافة ، الأول يمكنه ممارسة حساباته ومراسلاته بنفسه ويستطيع معرفة ماله وما عليه في أى وقت من الأوقات ، والثانى لا يستطيع حتى تفسير فاتورة أنه من بائع له . أو لم يكن البون شاسعاً بين صاحب متجر مارس مهنته ردحاً من الزمن فتعلم أساليبها ووقف على أسرارها . وبين ذلك الذى ولج باب التجارة دون خبرة سابقة كالأعمى الذى يدخل بيتاً يجهل فيتخطئ بين جدرانها ونوافذه حتى يقع فى النهاية صريعاً . وأخيراً أليس الفرق كبيراً بين التاجر الذى وهب الله من لدنه حكمة وفطناً وخلقاً كريماً ، يعامل الناس بالحسنى على دعائهم من الامانة والصدق والنصح الخالص ، فيجتذب قلوب الناس اليه وعطفهم عليه وبين التاجر الذى ينظر تحت قدميه فيستخدم وسائل التفرير والتمويه فى تصريف بضائمه على الخلق مستبجحاً لنفسه كل أساليب الغش وضروب الافك والتحايل حتى يبيع البيعة ويقبض الثمن . أو بمباراة أصح ، حتى يسلب نقود الناس من جيوبهم ، فلا يلبث غير عشيبة وضحاها حتى يتهنك ستره وينفضح أمره ويؤوب بخذلان مبین .

وحيث ان ادارة هاتيك الحوانيت الصغيرة هي كما رأينا مسألة شخصية بحتة فليس هناك نظام معروف لها يمكن وصفه ، إذ أن كل واحد ينحو الناحية التي يعتقد إنها تلباه مناه من الاكثار من البيع ، وهو حر طليق فيما يفعل ، فلا شركاء يناقشونه الحساب ولا مجلس ادارة يهيم على تصرفاته ، ولا موظفون آخرون يظهرون خطأه ويصححون هفواته .

غير ان كل ذلك لا يعطينا من القول بأنه حتى لمثل تلك المنشآت الضئيلة ينحتم وجود نظام فى العمل . وأهم ما فى هذا النظام شيان :

١ - ضبط العمليات جميعها ضبطاً محكماً .

٢ - الظهور أمام الجمهور بظهر منظم ومحترم .

أما العامل الأول فزايده غير خافية - وأقل ما فيه أنه بفضل ضبط العمل حسابياً وكتابياً يمكن لصاحب المتجر معرفة حقيقة مركزه فى كل وقت من الأوقات ، ويياثر مدى تقدمه أو تأخره ، ويعلم الأنصاف الرائجة . وينفع هذا النظام على الأخص عند اضطرار التاجر إلى ترك حاتوته وقتاً من الزمان لمرض أو لسفر أو لقضاء حاجة ، ففي هذه الحالة يكون لضبط العمل قيمة كبرى ، فإذا ضاعت بضاعة ، أو سرقت ، أو كان بالصندوق عجز لسبب من الأسباب ، فإن الحسابات الدقيقة تظهر ما قد حدث من خلل .

والعامل الثانى لا يقل أهمية عن الأول فى تعريف البضاعة ، ذلك لأن الأقبال على متجر لا يتأتى إلا إذا اطمأن الجمهور اليه . والاطمئنان لا يتوالد فى النفوس إلا بتوافر أساليب النظام الجيد والظهور بكل ما هو جدير بالاحترام . ويدخل فى ذلك عدة مسائل أهمها ترتيب المحل ونظافته والعناية بالواجهة الخارجية من حيث جمالها والفتاها للنظر ، والعناية بطريقة إف البضاعة ، وضبط الميزان أو الكيل أو العد ، والتحاشى من صرف بضاعة تالفة أو غير جيدة للزبن . ويدخل فى ذلك أيضاً حسن هندام التاجر نفسه ونظافته ومعرفة الفن المحادثة وصدقه فى القول ، ومحافظته على مواعيده ، وكذلك المحافظة على مواعيد فتح وغلق المحل التى يجب أن تعلن للجمهور بطريقة من الطارق .

ثانياً - بيوت التجزئة الكبرى :

هذه هى عنوان النظام التجارى الحديث ، ويوجد منها عدة أنواع سيأتى الكلام عليها . وفى هذه البيوت توكل عملية الادارة الى أشخاص مختلفين ، وقد تخرج الادارة تماماً من أيدي أصحاب المشروعات إلى غيرهم . وفى جميع الأحوال لا تترك الادارة فى يد شخص واحد دون رقابة أو محاسبة ، فأعمال هذه البيوت أكثر من أن يتحملها فرد واحد ، فضلاً عن كونها متباينة من الوجهة الفنية بحيث لا يحتمل أن يلم بها هذا الفرد ، وفوق ذلك فإن هذه البيوت تباع عادة عدداً هائلاً من الأصناف التى لا يمكن لشخص أن يدرسها جميعاً ويبدى فيها الآراء الصائبة من حيث شرائها أو بيعها أو تحديد أثمانها . ولذلك ينبغى علينا أن ننوّه هنا إلى الخطأ الجسيم الذى يقع فيه بعض مديري هذه المشروعات من حصر السلطة فى أيديهم والافتراد بالبت فى جميع الأمور ، مما يؤدي حتماً إلى ظهور أعراض الاضطراب والخلل فى شرايين المحل التجارى .

والأنواع الشائعة لبيوت التجزئة الكبرى هى :-

- | | |
|---------------------|-----------------------------------|
| Departmental Stores | ١ - البيوت ذات الأقسام المختلفة |
| Multiple Shops | ب - البيوت المتجانسة أو المتسلسلة |
| Mail Order | ج - بيوت البيع بالبريد |
| Cooperative Shops | د - البيوت التعاونية |

١ - البيوت ذات الأقسام المختلفة :

يرى هذا النوع إلى تقوين الزين بكل أنواع السلع التي يحتاجون إليها في حياتهم العادية ، بحيث إذا دخل الزبون أحد هذه البيوت فهو لا يخرج منه إلا وقد اشترى كل ما يطلبه ، وبذلك لا يحتاج إلى البحث عن محل آخر . هذا فضلاً عن أن جميع مشترواته تصله في وقت واحد مع رسول واحد .

وتجد هذه الدور تبارى في احراز أكبر عدد ممكن من أنواع السلع حتى أن بعضها أضحت قريباً من درجة الكمال ، فلا يكاد يفكر المرء في سلعة حتى يجدها بها على أشكالها وأصنافها المختلفة . ولتحقيق هذا الغرض يقسمون البيت إلى عدة أقسام للبيع ، يختص كل قسم منها بصنف معين أو مجموعة من الأصناف ، وعلى رأس كل قسم رئيس يشرف عليه في حدود التعليمات التي تعطى إليه من مدير المبيعات العام . ورؤساء الأقسام هم المسؤولون عن البضائع الموجودة بأقسامهم وعن حركة البيع فيها . وفي كثير من البيوت يكاف هؤلاء الرؤساء أيضاً بعملية الشراء على اعتبار أن رئيس القسم هو أكفأ الأشخاص فنياً فيما يختص بالأصناف التي يبيعها ، وأنه هو الذي يحتمك مباشرة بجمهور المشتريين ويعلم أذواقهم ورغباتهم على وجه الدقة .

ويقتضى نظام البيع في هذه الدور أن يكون كله بالنقد ، وليس ثمة بيع آجل نظراً لكثرة عدد المشتريين وعدم معرفتهم شخصياً ولصغر قيمة المشتريات . غير أنه يجوز لمدير المبيعات أن يسمح بالبيع الآجل لأفراد معروفين له ويعلم عنهم حسن المعاملة ومقدرتهم على الدفع على شرط أن يكون أجل الدفع قصيراً جداً . وبفضل نظام البيع النقدي تتمكن هذه المتاجر بالبيع بأثمان رخيصة نسبياً مكنتها بربح ضئيل . والسبب في ذلك هو أن نظام البيع النقدي يسمح لرأس المال أن يدور بسرعة وتكون عدد دوراته السنوية أكثر جداً من نظام البيع الآجل .

ويوجد بمصر عدداً لا بأس به من هذه المنشآت وبخاصة في العاصمة أو الاسكندرية أمثال شيكوريل - وشركة بيع المصنوعات المصرية - وصيدناوى - وشملا - وهانو - وغيرها .

ب - البيوت المتجانسة أو المف-لمس :

هذا النوع هو عبارة عن قيام مشروع كبير ذى رأس مال واسع بافتتاح عدة محال تجارية تباع بالقطاعى فى جهات مختلفة داخل قطر واحد ، وقد تتمدها إلى أقطار أخرى تحت اسم واحد ونظام واحد .

والأصل فى إنشاء هذا النوع يرجع إلى رغبة بعض المصانع فى توزيع منتجاتها مباشرة إلى الجمهور مستغنية عن الوسطاء الكثيرين حتى يتسرها بيعها بأثمان مخفضة وتضمن سهولة البيع ووفرته . هذه المصانع أنشأت لها عدة محال وخاصة فى المدن الكبرى لتصرف سلعا بأثمان محددة ونظام متجانس ، وجعلتها فى متناول الأفراد المستهلكين . وبهذه الطريقة حافظت على جودة الصنف ومنعت تلاعب صغار التجار به وبأثمانه . هكذا فعلت شركة شاي لبتون وشركة Maypole للمنتجات الألبان بالإنجلترا ، وحذا حذوها عدد جم من مصانع أميركا وأوروبا . وتطور الحال على ممر الأيام ، لدرجة أن تكونت شركات كبيرة لإنشاء مناجر متسلسلة لبيع شتى أصناف البضائع والسلع من بعضها . وقد ذهب بعضها إلى أكثر من ذلك بأن حدد السعر الأعلى للبضائع بقيمة بخسة فى مقدور أفقر الطبقات دفعها بكل سهولة وراحة . والمثال الشهير لذلك هو محل وولورث - Woolworth - الأميريكاني النشأة والذي عدّ الاطنطى إلى إنجلترا وانتشر فى جميع أرجائها وأصبح له مئات من الفروع لبيع ألوف أصناف البضائع بثمن لا يزيد عن ستة بنسات للقطعة الواحدة . وأصبح الإنسان يجد بفروع هذه المؤسسة الهائلة جل ما يحتاج إليه فى حياته العادية ، وبها مطاعم يؤمها الألوف من الموظفين والعمال للطعام السريع ، وأمكنة للتصوير الشمسى وغيرها للحلاقة وقص الشعر ، ولأنواع أخرى متعددة من الخدمات (١)

(١) المؤسس لهذه الشركة الهائلة هو شاب أميريكى يدعى فرنك وولورث الذى كان يشتغل كعامل بيع فى محل تجارى صغير بأمريكا ، وفى عام ١٨٧٨ وجد هذا الشاب أن بعض الأصناف كانت عديمة الطلب ، فوضع فى وسط المحل طاولة كبيرة كساها بهاش أحمر ، ووضع عليها عينات من هذه الأصناف ومعها ورقة عليها العبارة الآتية (أى صنف بخسة سنتات فقط) (نحو قرش صاغ) فكان الإقبال عليها شديداً جداً لدرجة أنه فكر فى إنشاء محل تجارى تباع فيه البضائع بثمن لا يزيد عن ١٠ سنتات . وقام فعلاً بتنفيذ فكرته فصادفت نجاحاً لم يكن فى الحسبان . ومن ثم بدأ يعمم هذه المحلات فى أمريكا ، وانتقلت بعد ذلك إلى إنجلترا وألمانيا وأصبح عدد محلات وولورث يعد الآن بالمئات

ورئاسة المحلات المتسلسلة تكون عادة في الادارة العامة التي يتركز فيها النشاط الاداري العام بقصد توحيد الأساليب والأنظمة في الفروع كلها ، ومنها ترسل التعليمات الى المديرين ، وهي التي تتولى عملية الشراء ، ونظراً لكونها تشتري كميات هائلة من المصانع رأساً فهي تفصل عليها بأقل ثمن ممكن ، ولذلك فقد اشتهرت هذه المحال ببيع بضائع جيدة بأثمان رخيصة .

وتفرض الادارة العامة على المديرين أن يقدموا تقارير دورية شهرية أو أسبوعية ، عن حركة البيع وعن البضائع التي يحتاجون اليها ، وعن أسباب كساد بعض الأصناف . هذا فضلاً عن تقارير المفتشين الفنيين الذين كانوا أصلاً مديريين للفروع عن نتيجة تفتيشهم الدائم ذاكرين في هذه التقارير وصفاً دقيقاً للحالة العامة ، ومنوهين عن جهود المديرين في سبيل التصريف ، ومقترحين على الادارة العامة الوسائل العملية للإصلاح والتحسين .

وعمداد البيع في هذه المؤسسات هو الطبقة دون المتوسطة والطبقة الفقيرة ، وعدد الناس الذين ينتمون الى هاتين الطبقتين كبير جداً ، بل هم أغلبية السكان ، لحد انك ترى هذه المحال التجارية خاصة دائماً بالجماهير .

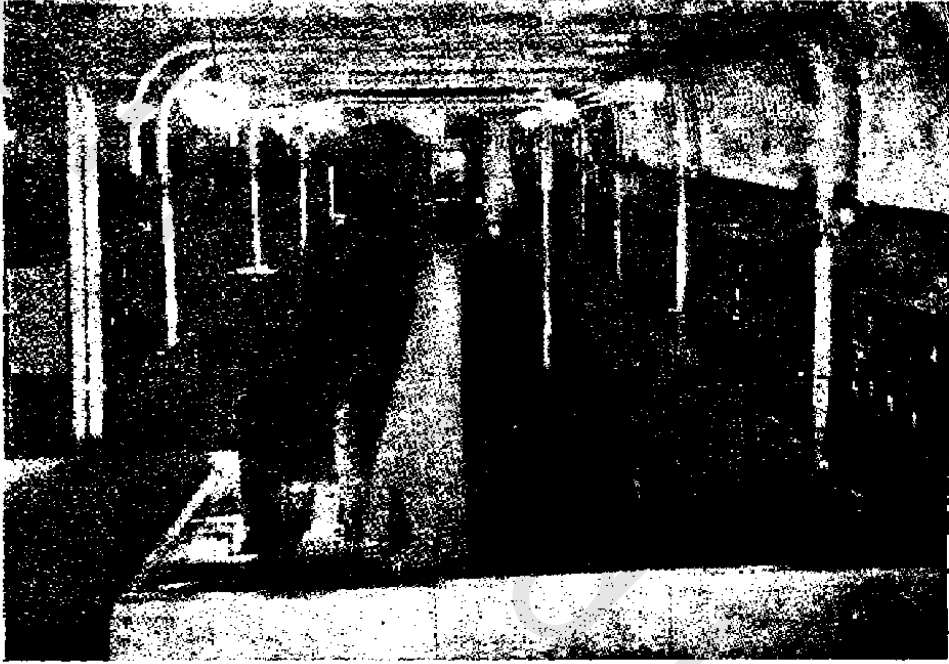
م - بيوت البيع بالبريد :

هذه المؤسسات تشتري السلع بكميات كبيرة من المصانع رأساً ، شأنها في ذلك شأن البيوت المتسلسلة ، غير أنها تبنيها إلى الجمهور عن طريق البريد فقط . ولهذا فانه ليس من المهم أن توجد هذه المحال في الشوارع الرئيسية التجارية مثل غيرها ، بل يكفي أن يعرف الناس عنوانها حتى يرسلونها بالبريد . وهي تعلن عن نفسها بدفاتر البيان (الكتالوجات) التي تصدرها من وقت لآخر وتطبع منها ملايين النسخ لتوزعها في جميع أقطار المعمورة .

وقد سبق الكلام على هذا النوع في الفصل الثاني من الباب الخامس ، ومنه يتضح أن الادارات المهمة في هذه المشروعات هي :

- (١) المراسلات (٢) والكتالوج (اعداده وترتيبه وطبعه وتوزيعه الخ) (٣) الف والف الخ
- (٤) التصدير (٥) المخازن - هذا بجوار الادارات العادية الأخرى كالحاسبة والمستخدمين وغيرها .

وبما أن هذه المؤسسات تدور أعمالها عن طريق البريد أصبحت إدارة المراسلات من أهم الأركان ، وأصبح الاهتمام بتنظيم الأوراق وحفظها من أهم الواجبات . وترامم يحفظون لكل زبون بطاقة تدون عليها جميع عملياته . وهذه الألوف أو الملايين من البطاقات تحفظ بنظام تام في غرفة خاصة كما ترى :



صالة حفظ بطاقات العملاء في مؤسسة تبيع بالبريد

١ - البيوت التعاونية :

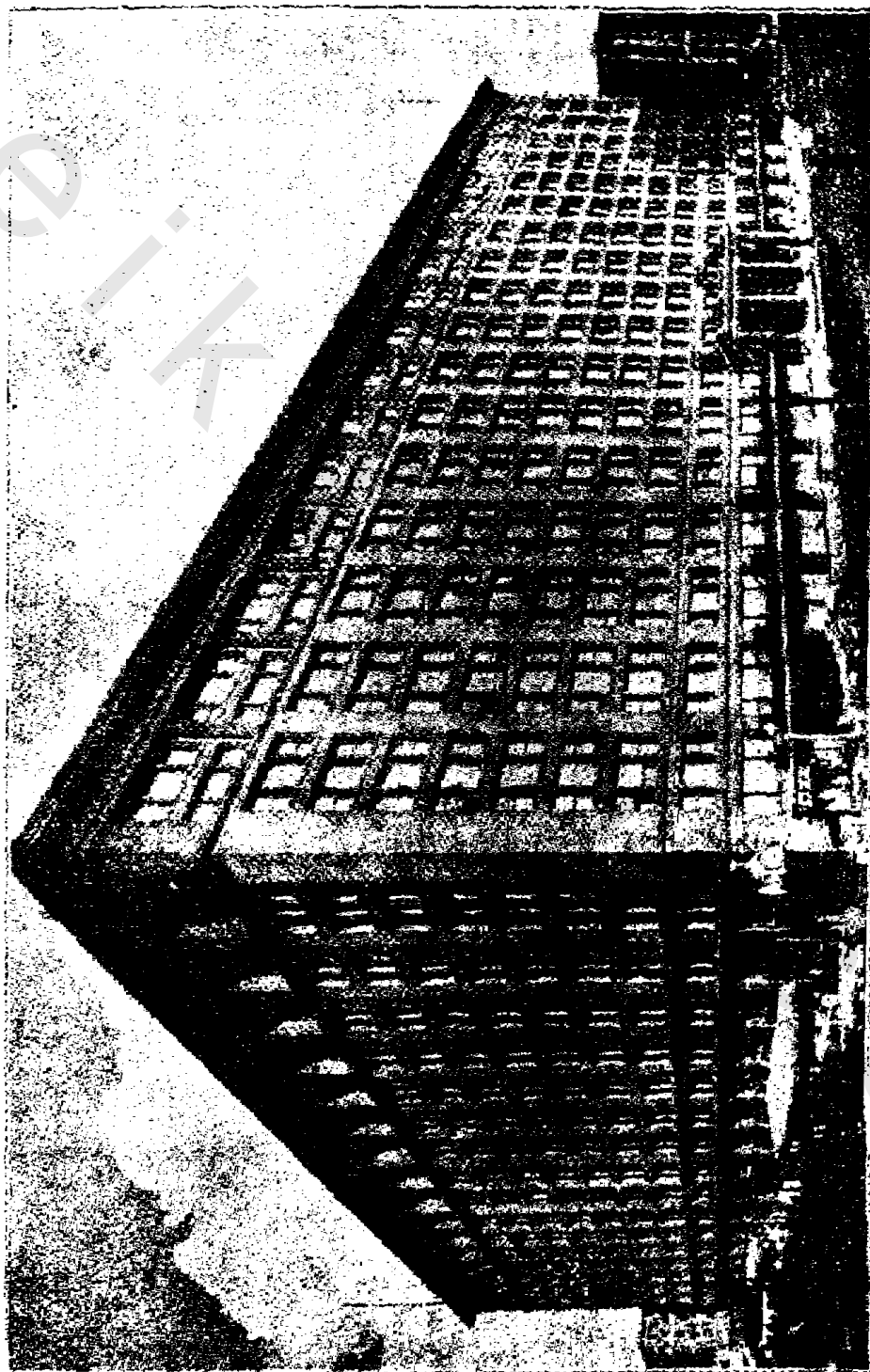
يتكون رأس مال هذه المؤسسات من أفراد عديدين من المستهلكين الذين يرغبون في التمتع بالحصول على بضائع رخيصة ، والذين يتعاونون في تأسيس هذه المحال بقصد شراء الأصناف التي يحتاجون إليها بالجملة ، ثم توزيعها عليهم بربح ضئيل للغاية . وتكون قيمة المسهم هنا عادة صغيرة لتمكين فقراء الناس من الاشتراك . ولهذا السبب فانه من الوجهة القانونية البعثة ، لا ينظر إلى البيوت التعاونية كمؤسسات تجارية خاضعة لأحكام القانون التجاري . ولكن هذه الظاهرة القانونية لا تمنعنا كثيراً لأننا نتكلم عن هذه المشروعات باعتبارها محال تشتري البضائع وتبيعها على الأفراد فهي في حكم المحال التجارية من هذه الناحية .

ونظام العمل فيها لا يختلف كثيراً عنه في الشركات المساهمة العادية . فالجمعية العمومية

للمساهمين هي التي تنتخب لجنة الإدارة ومراقبي الحسابات . ولجنة الإدارة تنتخب من بين أعضائها عضواً أو اثنين للإدارة اليومية وتحدد له أو لها قيمة المرتب أو المكافأة . والأعضاء المتدبون للإدارة هم الذين يتولون عملية التنظيم وكذلك تعيين الموظفين والعمال ، وبالتالي تصرف شتى الأمور تحت مراقبة لجنة الإدارة التي لا بد من الحصول على موافقتها في الأحوال المهمة المقررة في قانون الجمعية . ويتصرفون في الأرباح الناتجة من المتاجرة بتوزيعها على المساهمين ، أو بتكوين احتياطي عام . أو بتخصيصها لأعمال الانشاء أو التوسع .

الجمع بين المحلة والتجزئة :

كثيراً ما يتدرج تاجر التجزئة في التوسع نتيجة لما يصادفه من نجاح مشجع فيفكر في إنشاء قسم لتجارة المحلة أيضاً . أو قد يرى تاجر المحلة من المبررات المحلية ما يحمله على إنشاء قسم لتجارة التجزئة بجوار عمله الرئيسي . وفي كلتا الحالتين ينبغي فصل الإدارتين عن بعضهما فصلاً تاماً لأن لكل منهما أساليب خاصة ونظم مختلفة كما رأينا ، والسبب مهم آخر وهو الوقوف على مدى نجاح كل قسم لوحده ، فإذا تبين أن أحدهما لا ينتج الأرباح التي تنظر منه ، أو أن أعماله تعرقل أعمال القسم الآخر ، وجب إيقافه والاستغناء عنه . إلا أنه بفضل تعامل قسم التجزئة في نفس السلع التي يبيعها قسم المحلة ، نرى أن هذه المؤسسات يصادفها النجاح عادة في أعمالها ، بل وإن كل قسم يساعد القسم الآخر ، وقد غما بعض هذه المشروعات إلى درجة هائلة .



المنظر الخارجى لمحل و مارشال فيلد ، بمدينة شيكاغو لتجارة الجملة والتجزئة

الفصل الرابع

بيوت التصدير والاستيراد

التصدير :

كل من يرسل بضاعة الى خارج قطر فهو مصدر لتلك البضاعة ، غير أن الاصطلاح التجارى يقصر معنى هذه الكلمة على الأشخاص الذين يمارسون التصدير بصفة دائمة وبكميات كبيرة .

ولقد كانت بيوت التصدير فى القرن الماضى وما قبله تتناول أيضاً أعمال الاستيراد ، لكن التخصص فى الأعمال التجارية - الذى يتميز به هذا القرن - أصبح واضحاً للغاية ، بمعنى أنه لا يوجد الآن الا النذر اليسير من تلك المؤسسات القديمة التى تجمع بين التصدير والاستيراد . بل أن التخصص تناول أيضاً أصناف السلع . فأصبحت ترى الآن بيوت التصدير أو بيوت الاستيراد ، وقد اختص كل منها بنوع واحد من البضاعة ، أو فى الكثير بيضة أصناف قليلة تنتمى الى عائلة واحدة من المجموعات السلعية

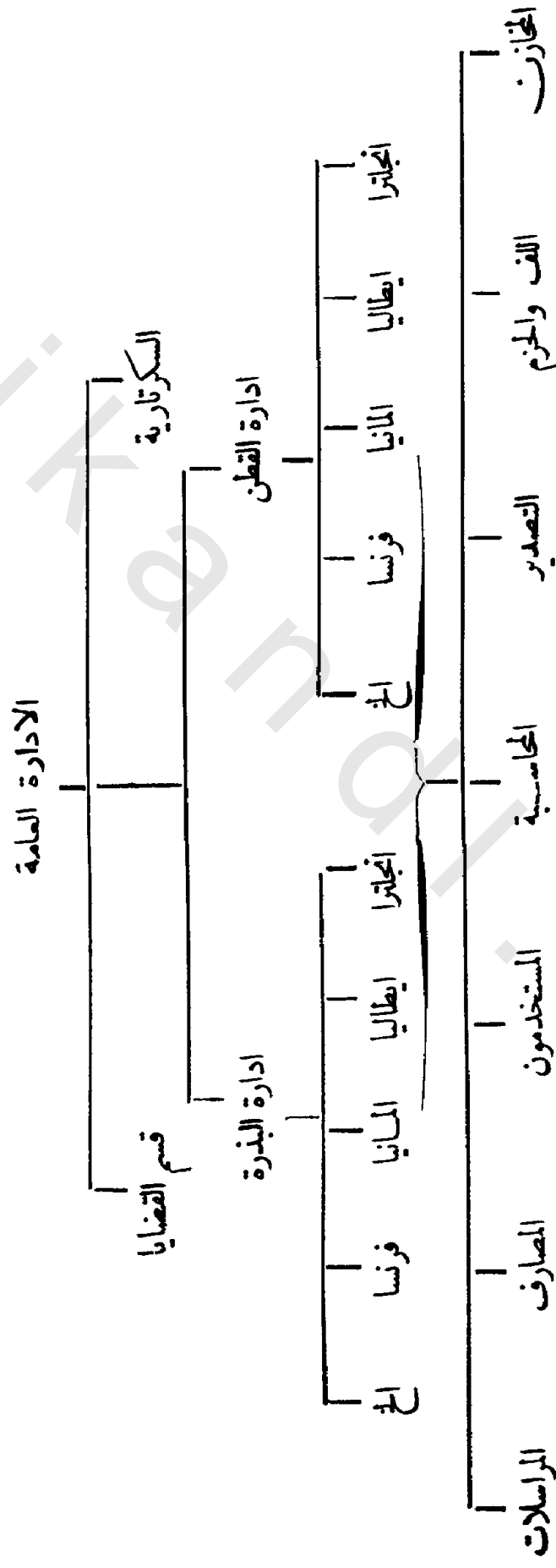
وهذه المؤسسات على نوعين ، نوع يصدر البضاعة لحسابه ، ونوع يصدرها لحساب شخص أو أشخاص آخرين ، فيلعب فى هذه الحالة الثانية دور الوسيط . وقد أشرنا الى ذلك فى الكلام على تصدير البضائع . فإذا كانت من النوع الأول فيكون لها مجوار مكاتبها مخازن واسعة فى الموانئ ، وفروع لهذه المخازن فى المدن الداخلية تخزن فيها البضائع التى تشتريها وتمدها للتصدير . وإذا كانت من النوع الثانى فيقتصر نشاطها داخل المكتب ولا يكون لها مخازن . وكل ما هناك أنها تحفظ لديها عينات مختلفة للبضاعة حتى يتم التعامل على أساسها .

ومن فائض القول أن نذكر أن مكتب التصدير يتعمم أن يكون فى وسط الصنع التجارى فى المدن الكبرى حتى يكتسب احترام متعالميه وحتى يكون اتصاله بالمصارف وشركات النقل وغيرها سهلاً وسريعاً ، ويزداد عدد غرف هذا المكتب

أوبقل تباعاً لكمية العمل ولعدد الادارات التي يتطلبها هذا العمل . فيبوت التصدير الكبرى تشمل فيما عدا الادارات العادية ادارة قضائية وأخرى لأعمال المصارف ، بينما هاتان الادارتان تختفیان في البيوت الصغيرة .

ويتوقف نوع التصدير في قطر ما على نوع إنتاجه ، ففي مصر ترى كثيراً من بيوت تصدير الحاصلات الزراعية - وأهمها القطن . وبذرة القطن ، والبصل ، والبيض والسكر . وفي إنجلترا ترى العكس لأن إنتاجها صناعي . وعلى أساس البضاعة المصدرة تكون الأقسام أو الأدوات ففي بيت يصدر القطن والبذرة يصح أن يكون نظامه الداخلي على الصورة الآتية :-

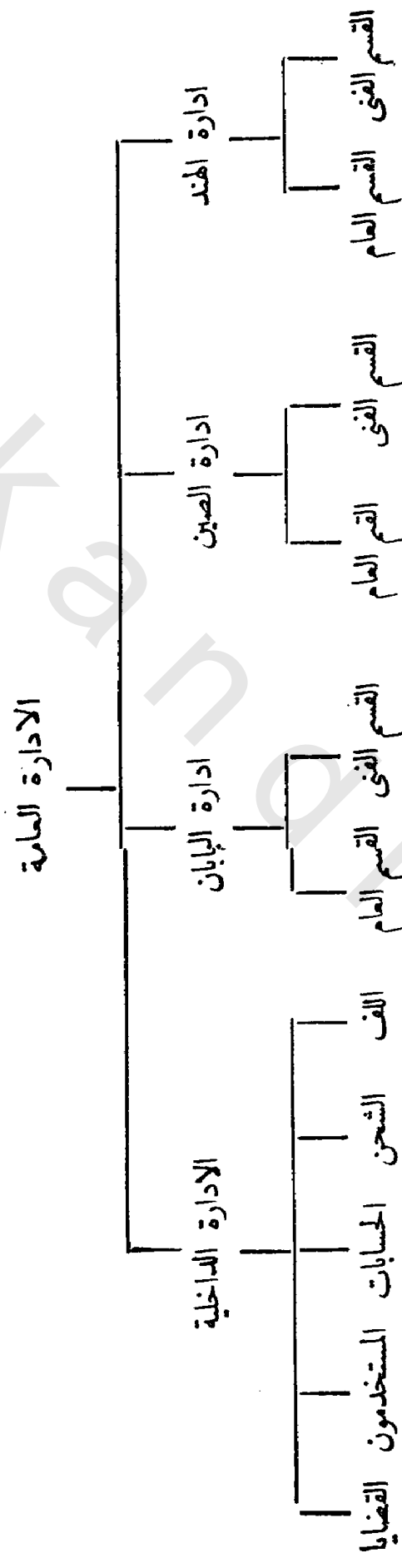
مثال ١ - توزيع العمل بحسب الصنف:



ويقضى هذا النظام بأن المدير العام يتصل رأساً برئيس السكرتارية ورئيس قسم القضايا، وكذلك بمدير القطن ومدير البذرة . ولكن باقى الأعمال تجري تحت إشراف هذين المديرين الفنيين ، فأولهما مدير إدارة القطن يقسم أعماله بحسب المناطق التى يصدر إليها القطن ، فيكون قسماً خاصاً بعلاقات البيت مع إنجلترا وله رئيس خاص به ، وقسماً ثانياً لعلاقاته مع ألمانيا وهكذا . وعلى هذا النمط أيضاً يسير العمل فى إدارة البذرة . وبهذه الطريقة يكون هناك رئيس خاص لكل قطر من الأقطار التى يعاملها البيت ، فيصبح فنياً فى هذا العمل ويتقنه اتقاناً جيداً يسهل عليه البت فى الأمور بطريقة سريعة وصحيحة ، ثم إن كل واحد من هؤلاء الرؤساء له اتصال مباشر بالإدارات التى تنجز الأعمال العادية كالتحازن واللف والتصدير والحسابات وغيرها فيمكنه أن يطلب منها مباشرة نهو الإجراءات الخاصة بقسمه .

ويمكن توزيع العمل بحسب الأسواق ، فتخصص إدارة لكل قطر ، وكل إدارة تقسم إلى أقسام فرعية مختلفة بحيث تصير كل منها مستقلة تقريباً فى عملها عن الإدارات الأخرى كما نرى فى النموذج التالى : -

مثال ٢ - توزيع العمل بحسب المناطق :



وفيفد هذا التوزيع في مسألة اتقان دراسة كل سوق على حدة ، وكل سوق له ظروف خاصة به ، فدير إدارة الهند يمكنه أن يتفرغ لدراسة هذا السوق من حيث معرفة أذواق السكان وعاداتهم ، والوقوف على الخواص التي ينبغي أن تظهر في البضاعة ، حتى تلقى رواجاً بينهم ثم من جهة أخرى دراسة أفضل وأرخص وسائل النقل لتلك المنطقة ، وشروط الشحن والتصدير إليها ، واللائح الحكومية أو العرفية المعمول بها فيها ، ودراسة الأحوال الجوية ، ومدى تأثيرها على التصدير كما يظهر ذلك واضحاً في تجارة الأقمشة والملابس . ويشمل القسم الفني في كل إدارة أقساماً فرعية أخرى تختص بالبضاعة يصح أن تسمى أقلاماً ، مثل قلم التثمين ، قلم درس السوق ، قلم فحص الشكاوى ، قلم تحسين الصنف الخ . . والقسم العام يقوم بالعمليات التجارية العادية الخاصة بالإدارة ، وبه أقلام تقسم لهذا الغرض ، مثل قلم المراسلات ، قلم الحسابات ، قلم الدعاية والاعلان ، قلم الخزينة ، قلم التوكيلات أو الفروع ، وما إلى ذلك . وتنظيم عملية التصدير يحتاج إلى تعيين عملاء أو وكلاء ، في كل قطر من الأقطار التي يراد التصدير إليها . وهذه مسألة دقيقة تحتاج إلى كثير من البحث والاستقصاء ، فلا يعين العميل ، أو الوكيل ، إلا إذا كان مستوفياً لشروط هذه الوظيفة المهمة . وأهم هذه الشروط أن يكون له سمعة ذائعة في وسطه التجاري أو الصناعي ، فتستخدم هذه السمعة في تصريف البضاعة بسرعة . ولا تقدم بيوت التصدير على إعطاء توكيلات أو تعيين عملاء لها من المنكرات التجارية لأن في ذلك مضيعة للوقت والعمال ، حيث لابد من انقضاء عدة أعوام حتى يمكن لهذه النكرة أن تشتهر وتحوز ثقة المتعاملين معها ، وفي هذه الفترة الطويلة قد يتكبّد المصدر خسائر فادحة ، تعرقل نجاحه في المستقبل . وينبغي أن يكون الوكيل أيضاً ذا قدرة مالية تمكنه من مواجهة المسؤولية المادية التي يتحملها ، أو على الأقل ، أن يقدم ضماناً مالياً من مصرف معروف . وبما أن المصارف لا تعطى هذه الضمانات إلا إذا كانت واثقة من متانة المركز المالي لطالب الضمان ، فيتضح من ذلك أنه في كلتا الحالتين لابد وأن يكون الوكيل ذا ثروة معقولة تناسب مع تعهداته المالية .

ووظيفة الوكيل تختلف في طبيعتها عن وظيفة العميل ، فالأول يبيع البضاعة لحساب موكله المصدر ، فهو لا يملكها ، وكل ما في الأمر أنه يتقاضى عمولة على البيع بحسب الاتفاق ، وإذا بارت بضاعة فهي على حساب صاحبها المصدر ، أما العميل فهو يشتري البضاعة من المصدر

ثم يبيعها لحسابه بالأثمان وبالشروط التي يراها ، والبضاعة البائرة أو الزائفة فهو الذي يتحملها لأن البضاعة ملاك له . غير أنه قد يشترط بعض المصدرين على عملائهم أن يبيعوا بالأثمان التي يحددها الأولون حفظاً لسمعة السلعة من كثرة تقاب الأسعار وتفاوتها في المحلات المختلفة مما له الأثر السيئ في تصريف السلع .

وبناء على هذا الفارق بين العميل والوكيل فالشروط التي يتطلبها المصدر تكون أخف بكثير في حالة العميل عنها في حالة الوكيل لأن الأول يشتري البضاعة ويدفع ثمنها ، فيكفي في هذه الحالة أن يكون من ذوي السمعة الحسنة أديباً وتجارياً .

الاستيراد :

لا تختلف بيوت الاستيراد كثيراً في نظامها الداخلي عن بيوت التصدير لأن الأساس واحد في كليهما وهو التعامل مع الأقطار الخارجية . لكن هناك وظيفة في غاية الأهمية لبيوت الاستيراد وهي وظيفة المشتري الفنى - الذى يتوقف عليه نجاح العمليات التجارية . حقيقة أن المصدرين يستخدمون هم أيضاً عدداً كبيراً من المشتريين المحليين الذين يجوبون المدن أو يفتحون بها مكاتب لشراء البضائع المراد تصديرها كما هو الحال في مصر بالنسبة لتصدير القطن والبنزلة ، ولكن هؤلاء المشتريين المحليين ليست لهم أهمية أو مكانة تجارية كالمشتريين الفنيين في تجارة الوارد ، ذلك لأن المشتري المحلي يعمل في دائرة قريبة من مركز رئيسه تحت إشرافه وبحسب مشورته . وهو في الغالب موظف لدى المصدر ذو مرتب ثابت ، وليس ضرورياً أن يكون من المشهورين في الأسواق أو ممن يملكون ثروة معينة . أما المشتري الخارجى الذى يعمل لحساب المستورد فهو شخصية مختلفة بالمرة ، إذ أنه لا بد وأن يكون فنياً من الدرجة الأولى في الصنف الذى يشتريه لحساب موكله مقابل عمولة متفق عليها ، وهو مستقل في عمله عن هذا الموكل إلا فيما يختص بالكمية والصنف اللذين يجب تحديدهما على وجه الدقة عند إعطاء التعليمات ، وبناء على ذلك يمكن لهذا المشتري - وهو ما يحدث فعلاً - أن يقوم بعملية الشراء هذه لعدة مستوردين في الخارج وفي أقطار مختلفة . ونراه مشهوراً لدرجة كبيرة في السوق التجارى تعطيه شبه سيطرة على هذا السوق لضخامة الكميات التي يشتريها . أضف الى هذا أنه لا بد وأن يكون مالكا لثروة متناسبة مع أعماله التجارية حتى يكون موضع ثقة المتعاملين معه

وبجوز أن يكون هذا المشتري تاجراً معروفاً في موطنه وقد مارس تجارة الصنف زمناً طويلاً ، فتكلفه بيوت الاستيراد في الأقطار الخارجية بشراء البضائع التي تلزمها . وترى أمثلة عديدة لذلك في تجارة البن والمطاط في جنوب أمريكا وفي تجارة الطباقي في البلقان وفي جزر الهند الغربية ، وفي تجارة القطن والبذرة في مصر .

وتفضل بيوت الاستيراد ، وكذلك المصانع ، أن تشتري بوساطة هؤلاء المشتريين الفنين عن طريقة الشراء المباشر . فالشراء المباشر ولو أنه قد يكون أرخص الوسائل إلا أنه كثيراً ما تنتج منه عدة مشاكل تكلف المستورد أو المصنع مالا فادحاً ، أو ارتباكاً جسيماً في العمل يؤدي إلى المساس بالسمعة . ومن ضمن هذه المشاكل التأخير في التسليم أو عدم مطابقة البضاعة المرسله للطلب . فإذا تأخرت بضاعة في الوصول فإن المستورد قد يكون مرتبطاً بتوريدها إلى بعض التجار المحليين بمواعيد محددة . والتأخير عنها يعرضه لغرامات فادحة ينص عنها في عقود الاتفاق . وإذا كان المستورد مصنعاً فإن حركة العمل به لا بد لها من الوقوف ريثما ترد إليه المواد المطلوبة . وكذلك الحال عند ورود بضاعة مخالفة للطلب ، فلا هي توافق المصنع ، ولا يمكن بيعها بشروط موافقة في السوق المستورد ، فهي خسارة في كلتا الحالتين . ثم أن فض مثل هذه المشكلات التي تحدث بين قطر وقطر ليس من الأمور السهلة ، ولا بد من أن تنتهي بتوضيحات كبيرة ، وكل ذلك ناتج من عدم وجود شخصية قوية في السوق الخارجي تدافع عن مصلحة المستورد

لهذه الأسباب المتقدمة التي يعلمها التجار حق العلم ، نجد أن جميع كبار التجار وبيوت الاستيراد والمصانع لها مندوبون دائمون يمثلونها في الأقطار الخارجية لشراء ما يلزمها من البضائع والمواد . وهؤلاء المندوبين على اتصال دائم بهم ، ويحاولون جهد طاقتهم في إرضاء رغباتهم على وجه الدقة فإن في ذلك مصلحة للفريقين . وفي معظم الحالات يرسل المستورد من لدنه رسولا أو أكثر لمندوبه الخارجي حتى يرشده إلى رغبات البيت ويشرح له ما يستعصى عليه من الأمور كلما اقتضت الظروف ذلك .

والتنظيم الداخلي لبيت الاستيراد ينبغي أن يحتوي على إدارة لدرس السوق ، وظيفتها الحصول على المعلومات اليومية الخاصة بالبضاعة . وعلى أساس هذه المعلومات تتصرف الإدارة العامة . وتجمع الأحصائيات عن مقدار المستهلك في السوق الداخلي ، ومقدار الموجود منه ، وما يتصدر منه كل أسبوع ، ومقدار الطلب المنتظر في الموسم المقبل ، وبيانات يومية عن تقلبات

الأسعار ، وبيانات سرية عن حالة المتعاملين في الصنف . وبصل هذه الإدارة كل يوم برقيات عن الأسعار الخارجية وبخاصة إذا كانت من الأصناف التي تدخل في البورصات . كل هذه البيانات وغيرها هي من الأمور الأساسية لهذه المنشآت ، وبدونها يكون عملها من قبيل التخمين والتخبط مما يجزّ عواقب وخيمة .

الفصل الخامس

بيوت الوساطة والنقل والتخزين

فرغنا من الكلام على المنشآت التجارية التي تباع البضاعة وذكرنا أن هناك فريقاً آخر من هذه المنشآت لا يبيع البضاعة ولكنه يساعد في بيعها بطريقة من الطرق ، فمنها ما يتوسط في عملية البيع ، ومنها ما ينقل البضائع ، ومنها ما يقوم بتخزينها ، ومنها ما يؤمن عليها ضد الأخطار الكثيرة ، ومنها ما يعلن عنها لتسهيل تصريفها ، ومنها ما يقدم لها المساعدات المالية . وهذه المنشآت هي بطبيعة عملها وفي نظر القانون بيوت تجارية ، رغم كونها لا تباع البضاعة ، وذلك لأنها تتناول أعمالاً تجارية . وكان لا بد من قيامها نتيجة للنظام الاقتصادي الحاضر ، وسوف تظل قائمة وناجحة طالما إن هذا النظام قائم

أما عن نظام العمل بهذه البيوت فيمكن وصفه إجمالاً بأنه يجري في مكاتب تُنظم بحسب مقتضيات العمل . وتنشأ الأقسام داخل هذه المكاتب وفقاً لعدد العمليات المتجانسة كما هو الحال في إنشاء الإدارات في بيوت التجارة العادية ، ومعنى ذلك أنه إذا تكررت العمليات المتشابهة والمتجانسة وكثر عددها فتنشأ لها إدارة أو قسم ويطلق عليها تسمية خاصة تميزها . ومن الأهمية بمكان أن تكون هذه المكاتب مؤسسة على أحدث طراز ، وبها الوسائل الآلة الحديثة المستخدمة في التجارة للكتابة والمحادثة وإنجاز الأعمال ، ويجب أن نذكر دائماً أن الأثاث الفاخر المراعى فيه حسن الذوق والتنسيق له قيمة خاصة في هذه المؤسسات واليك كلمة موجزة عن كل نوع من أنواع هذه المنشآت :

بيوت الوساطة والسمسة

معلوم أن الوسيط هو من توسط بين البائع والمشتري اللذين يجهلان بعضهما ، مقابل مبلغ

معين يتفق عليه مقدماً ، وان السمسار يؤدي نفس الخدمة مقابل نسبة مئوية يحددها العرف أو القانون ، أو نحدد مبدئياً عند الاتفاق . فالفرق بينهما إذن ليس جسيماً ، سوى أنه في بعض الحالات قد ترسل البضاعة الى الوسيط وهو يبيعها بمعرفة لحساب البائع ، ولكن هذا لا يحصل بالنسبة للسمسار الذي يكتفي بحفظ عينات لديه يحصل التعاقد عليها . وقد لا يكون لديه عينات وتقتصر مهمته على تقديم المشتري للبائع ويتركهما يتناقشان ويتفقدان سوياً ، ولكن لا ترسل اليه البضاعة بحال من الأحوال .

وأهم أنواع الوسطاء التجاريين هو الوكيل بالعمولة Commission-Agent الذي يبيع بضاعة موكله مقابل عمولة تتفق عليها . وفي هذه الحالة ترسل اليه البضاعة وتبقى لديه حتى يتم تصريفها . فاذا ما تم له ذلك أرسل حساباً بالبيع اليه يبين فيه ثمن البيع مخصوصاً منه كافة المصاريف والعمولة المتفق عليها .

وتجد الوساطة منتشرة بوجه خاص في التجارة الخارجية . ففي كثير من السلع المستوردة - كتجارة الحديد والمشروبات الكحولية والعقاقير وغيرها - يوجد وسطاء لكل صنف منها في الأقطار المختلفة ، وهؤلاء يتلقون الطلبات من تجار الداخل . ثم يقوم الوسيط بتبليغ الطلب إلى المنتج أو المصدر الخارجي ، ويرفق الطلب في أول مرة بتقرير عن حالة العميل ومركزه في السوق المحلي . وبالجملة فان الوسيط يكون هو حلقة الاتصال بين الاثنين ، ويتقاضى أتعابه عادة من الطرفين . وعبئاً يحاول المشتري لهذه الأنصاف أن يتصل رأساً بالبائع الموجود خارج قطره لأن هذا الأخير لا يتعامل مع شخص لا يعرفه حق المعرفة .

أما السماسرة فهم منتشرون أينما حلت في الأوساط التجارية ، وهم يلعبون دوراً مهماً في تسهيل عملية البيع لأنهم ينشطون باستمرار لكسب عيشهم ، وهذا الكسب لا يتم إلا بإتمام الاتفاق بين الطرفين ، أما الصفقات التي لا تتم فهي صفقات خائبة بالنسبة للسماسرة لا يجنون من ورائها شيئاً ، ولذلك فانهم يحاولون تذليل العقبات التي تعرض لإتمام الصفقات بكل الطرق الممكنة .

وبجوار هذا الفريق من السماسرة العاديين الذين وجدوا في السوق بسبب الظروف والذين يتخذون هذه الحرفة بحض إرادتهم ، فان هنالك فريقاً آخر من السماسرة الذين تحتم القوانين استخدامهم في نهو الصفقات ، وترى ذلك على الأخص في بورصات الأوراق

المالية وبورصات البضائع ، وكذلك في بيع السلع بالمزاد العلني ، ويمكن أن نسمي هؤلاء بالمساهمة القانونيين .

بيوت النقل والسفن :

حرفة نقل البضاعة أو شحنها من الحرف الشائعة في التجارة ، ولها أكبر الفضل في تسهيل حركة البيع في داخل الأقطار وفي خارجها . وقد تقوم هذه الحرفة على نطاق ضيق كما أنها قد تقوم على أوسع نطاق وتؤلف لها الشركات الكبرى . فبينما نرى الأفراد يحترفون النقل الداخلي لتوصيل البضاعة المحدودة الكمية من مكان إلى آخر برأس مال صغير ، نجد الشركات المساهمة تؤلف برأس مال كبير لتتناول حرفة النقل الخارجي بالبواخر أو بالسكك الحديدية أو بالطائرات ، وكذلك النقل الداخلي بالسكك الحديدية وبالسيارات والبواخر والمراكب النهرية .

وبدبى أن الفرد الذي يقوم بهذه الحرفة برأس مال صغير يقتصر عمله على التوسط لدى أصحاب البضائع المراد نقلها وبين أصحاب وسائل النقل ، وأنه بفضل خبرته في هذا الضمار يمكنه أن ينصح أصحاب البضائع إلى أفضل هذه الوسائل من حيث السرعة أو من حيث التكاليف . وإيراده يأتي عادة من ناحيتين : الأولى عبارة عن العمولة التي يتقاضاها على عمله ، والثانية سمسة خفية يعطيها له أصحاب وسائل النقل من سيارات أو عربات أو مراكب نهرية .

وبدبى أيضاً أن مكتب النقل أو مكتب « التخليص » كما يسمى في السوق ، يجب أن يكون مزوداً بكل وسائل الاتصال السريع ، كالتليفون الداخلي في المدينة والتليفون الخارجي « Trunk » للاتصال بمكاتب وكلاء الشحن في الموانئ ، وأن يكون له عنوان برقي لتسهيل إرسال البرقيات إليه ، ويجب عليه كذلك أن يعنى بنظام حفظ الأوراق في ملفاتها حتى لا تختلط أوراق تاجر بأوراق تاجر آخر ، أو أوراق إرسالية معينة بأوراق إرسالية أخرى لنفس التاجر . أما شركات النقل الكبرى كشركات السكك الحديدية ، أو شركات الملاحة البحرية أو شركات الامنوبيس فتتناول عملية النقل على منوال كبير ، ونكتفي هنا بأن نقول بأنه لولا وجود هذه الشركات لانهار النظام الاقتصادي الحاضر ، لأنه لا خير في إنتاج السلع إذا لم يوجد لها مشتررون ، وحتى تصل البضاعة إلى هؤلاء لا مناص من وجود وسائل سريعة وكافية للنقل كذلك التي نراها الآن .

بيوت التخزين - Warehouses -

تتخلل إنتاج السلع وتوزيعها فترة قد تكون قصيرة وقد تكون طويلة وهي فترة التخزين . والتخزين قد يكون لدى المنتج ، أو لدى تاجر الجملة ، أو تاجر القطاعي ، وقد يكون بعيداً عن كل هؤلاء فيقوم به فرد أو شركة حيث يشيد البناء اللازم وفقاً لشروط معينة سنذكرها فيما بعد ، ثم يقسم هذا البناء من الداخل الى مساحات عديدة تؤجر الى أصحاب البضائع بأجور وشروط يتفق عليها وتختلف بحسب طول مدة التخزين ونوع البضاعة .

وترى هذه الدور بكثرة في الموانئ التي ترسو عليها السفن وكذلك في المدن الرئيسية ، وهي تؤدي خدمات جليلة الى التجار متوسطي الحال ومن دونهم من الذين لا يتيسر لهم تخزين بضائعهم في مخازن يقيمونها لهذا الغرض . وقد اتضح بطريقة لا تقبل الشك انه بالنسبة لهؤلاء التجار يفضل تخزين البضائع في المخازن العامة مقابل أجر زهيد عن إنشاء مخازن خاصة تكلفهم المال الوفير في إقامتها وتجهيزها والتأمين عليها وإدارتها .

هذه المخازن التي تسمى عرفاً « مخازن الاستيداع » ينبغي أن تشيد طبقاً لشروط تملئها عليها الحكومات لسلامة البضائع وسلامة الأبنية المجاورة لها . فلا بد وأن يكون بها أحدث الوسائل الانوماتيكية لمكافحة النيران وحصرها في مساحة ضيقة اذا ما شبت ^(١) ويوجد بها كذلك الآلات والمعدات الخاصة بنقل البضاعة ورفعها ورصها داخل المخازن ، ثم وسائل التهوية ، أو التدفئة للمحافظة على بعض الأصناف من العطب .

ومن التسهيلات التي تؤديها مخازن الاستيداع الى التجار تخزين بضائعهم الواردة من الخارج تحت تصرفهم يأخذون منها ما شاءوا بقدر الحاجة ، وكذلك تخزين البضاعة المصدرة في انتظار البواخر التي تشحن بها .

والأهم من ذلك أنه في حالة ورود بضاعة كبيرة الكمية الى أحد المستوردين الذين لا تمكنهم حالتهم المالية من دفع كل الرسوم الجمركية دفعة واحدة ، فيمكن تخزينها بهذه

(١) الطريقة الشائعة لذلك هي تقسيم المخازن الى غرف من الاسمنت المسلح ولها أبواب من الفولاذ مرتكزة على قطعة من الرصاص التي تسيح من تلقاء نفسها اذا ما ارتفعت درجة الحرارة بسبب النيران أكثر من حد معين ، فتتقفل الأبواب من نفسها . وكذلك يوجد بأسقف هذه الغرف أنابيب كثيرة تنساب منها المياه عند ارتفاع درجة الحرارة

المخازن دون حاجة الى سداد هذه الرسوم ، وفي كل مرة يطلب صاحبها جزءاً منها فهو يدفع الرسوم الخاصة بهذا الجزء فقط ، وفي هذا تسهيل كبير لاستيراد البضائع من الخارج وفي مصر بعض المخازن الأهلية التي يؤجرها أصحابها للتجار ، ولكن تخزين البضائع الصادرة والواردة هو احتكار لشركة « مخازن الاستيداع المصرية » التي ورد ذكرها في موضوع « استيراد البضائع من الخارج » وهي نموذج حسن وحديث لهذا النوع من المنشآت

الفصل السادس

شركات التأمين

مقدمة :

شركات التأمين أصبحت معروفة للخاص والعام ، وأصبحت خدماتها ملموسة الفائدة من الجميع وبخاصة من يحترف التجارة أو الصناعة ، ولولا وجود هذه الشركات لهدى عدد كبير من المؤسسات التجارية ، أو الصناعية أو غيرها من الهيئات التي تؤدي مختلف الخدمات للمجتمع الانساني ، ولولاها أيضاً لحلت بالأفراد وبالعائلات الكوارث والمصائب .

ولسنا هنا في موقف الكلام عن كل نوع من أنواع شركات التأمين ، التي كثر عددها في هذه الأيام ، فهناك شركات للتأمين على الحياة ، وضد الحريق ، والحوادث ، والسرقة ، وأخطار البحار ، وأخطار الطبيعة كالزلازل والصواعق والفيضانات ، وعلى سلامة العمال بالمصانع ، وعلى أرباح المحال التجارية ، وعلى زجاج الفترينات ، وضد البطالة ، وعلى مختلف المسؤوليات المادية .^(١) هذا عدا أنواع التأمين الشخصي مما له علاقة على الأخص بالأفراد الذين يعملون في المسرح أو في السينما .

ونجد الكتب الكثيرة التي نتناول موضوع التأمين رياضياً وعملياً ، بل نجد في هذا الموضوع الكتب الضخمة التي تبحث نوعاً واحداً من أنواعه ، ولذلك فمن العبث محاولة بحث التأمين في مجال كذا . والراغب في الازدیاد عليه أن يرجع الى كتب التأمين المختلفة . والتأمين معناه الاشتراك في تعويض الضرر ، فيشارك نفر من الناس في تكوين هيئة

يدفع اليها كل منهم أقساطاً دورية معينة بحيث اذا أصاب أحدهم ضرر معين عوضوا له هذا الضرر مما دفعوه .

وأنواع هذا الضرر كثيرة . منها الوفاة . والحريق . والفرق . والتلف . والسرقه . وعدم المقدرة على العمل . والبطالة . والحوادث غير المنتظرة وغيرها .

وتقوم بعمليات التأمين المختلفة شركات تختص كل منها بنوع أو أكثر . وأغلب هذه الشركات هي شركات مساهمة عادية ، ما عدا شركات التأمين على الحياة فتتكون أموالها في الغالب من أفساط المستأمنين . وهؤلاء يعتبرون أصحاب الشركات وتوزع عليهم أرباحها . وقد تؤلف شركات التأمين على الحياة على شكل شركات مساهمة أيضاً .

وتتكون أرباح هذه الشركات من استثمار أموالها التي تجمعها من المستأمنين أو المساهمين في طرق التمييز المختلفة ، وأشهرها الأوراق المالية ، ومن أن التعويض الذي يدفع للمستأمنين عند وقوع الضرر يقل بكثير عن المبالغ التي تحصل .

وتقوم الحكومات الساهرة بمراقبة هذه الشركات مراقبة دقيقة وترسل مندوبيها للتفتيش على أعمالها وحساباتها ، وذلك لان تكوين هذه الشركات قد يعرض أموال الجمهور للضياع نظراً لطول مدد التأمين ، ومن أنه قد يقوم بتأليفها جماعة من المحتالين فيجمعون أموالاً طائلة من الجمهور ثم يبدونها

وقد فطنت الحكومة المصرية الى ضرورة مراقبة شركات التأمين فيها وعدم تركها تعمل في مصر بدون أن يكون لها داخل القطر من الممتلكات أو الأموال ما يضمن لتعويض المستأمن في حالة توقفها عن دفع مبالغ التأمين فوضعت أخيراً تشريعاً وافياً لهذا الغرض

وقد رأت أن وضع هذا التشريع من الأمور الضرورية ضماناً لمصلحة المستأمنين وأموالهم ، فانه اتضح من الحوادث أن بعض الشركات ليس لديها من الضمانة ما يكفل حفظ حقوق المتعاملين ، بل كانت هذه الحقوق عرضة للضياع في بعض الأحيان ، ولم يستطع أرباب الحقوق الرجوع على هذه الشركات قضائياً لعدم وجود ضمانات مالية لها في القطر المصري .

وقد صدر قانون ١٩٣٨ منظماً لهيئات التأمين التي تعمل في مصر ، واشترط ان كل هيئة عليها أن تودع لدى أحد البنوك المالية المعتمدة من وزير المالية ضماناً قدره عشرة

آلاف جنيه مصرى عن كل قسم من التأمينات . وإذا زاولت الشركة الواحدة أكثر من ثلاثة أقسام للتأمين فيكون مبلغ الضمان ثلاثين ألف جنيه مصرى .
وسنقتصر هنا على بحث أنواع التأمين التى لها مساس بالتجارة وبشخصية التاجر وهي :

١ - التأمين ضد الحريق

٢ - التأمين البحرى

٣ - التأمين ضد السرقة

٤ - التأمين على الحياة

التأمين ضد الحريق

مقدمة :

التأمين ضد الحريق هو عقد يدفع المستامن بموجبه قسطاً معيناً في مقابل أن يتعهد المؤمن^(١) تعويض الضرر الناتج من الحريق الذى قد يحدث في ظرف مدة معينة بحيث لا يتعدى مبلغاً مقررأ

ينتج من هذا أن التأمين ضد الحريق يقصد منه تعويض الضرر فقط ، فهو من هذه الناحية بخلاف التأمين على الحياة لأنه في الحالة الثانية الوفاة محتمة وعند حدوثها تدفع الشركة المؤمنة قيمة البوليصة . بيد أن الحريق قد يحدث وقد لا يحدث ، فإذا حدث فإن المستامن لا يقبض قيمة البوليصة كلها ولكن قيمة الجزء الذى أثلته النيران فقط وأصبح بسببها غير صالح للبيع أو للاستعمال

فإذا أمنت على منزلك بمبلغ ١٠٠٠ جنيه وحدث حريق التهم جزءاً منه قُدِّر بمبلغ ١٥٠ جنيهًا فانك لا تقبض إلا المبلغ الأخير

ونظارية التأمين ضد الحريق مبنية على تعاون المستامين مع بعضهم لتعويض الضرر الذى يعود على أحدهم من الحريق ، وذلك بأن يدفع كل منهم قسطاً يعين بحسب نوع الخطر المعرض له الشئ المؤمن عليه وبحسب قيمة التأمين

(١) المؤمن هنا هو شركة التأمين

احساب قسط التأمين :

يحتسب قسط التأمين على الحريق على قاعدة تشبه قاعدة احتساب قسط التأمين على الحياة . فكما أن الثاني أساسه الرئيسي حوادث الوفاة كما تظهر في جداول الوفيات ، فحريق الحريق مبنى على حوادث الحريق كما تظهر من الاحصائيات ، ولو أن جداول الوفيات تكون أدق وأقرب الى الواقع من احصائيات الحريق ويزداد القسط بازدياد الخطر ، فحسب التأمين على منزل مبنى بالاسمنت المساح أقل بكثير من منزل مبنى بالحشب والقسط على محل يتاجر فى الحديد أقل من قسط محل يتاجر فى البنزين . كذلك القسط على محل قريب من حنفية الحريق وبداخله الاستعداد الكافى لاطفاء الحريق يكون أقل من القسط على محل مشابه له ليس به هذا الاستعداد . ويضيفون على القسط أيضاً ، كما يفعلون فى التأمين على الحياة ، شيئاً نسبياً من مصاريف الادارة وعمولة الوكلاء والوسطاء الخ . والقسط يزداد طبعاً بازدياد مبلغ التأمين فانك تدفع قسطاً على مبلغ ٢٠٠٠ جنيه ضعف القسط الذى تدفعه على مبلغ ١٠٠٠ جنيه وهكذا

أنواع شركات التأمين على الحريق :

هذه الشركات أغلبها من الشركات المساهمة العادية ، وقد كانت كل شركة تحدد قسط التأمين بحسب ما يترأى لها ، فكان هناك اختلاف بين من هذه الناحية ، وكنت تدفع قسطاً للتأمين على منزل قدره خمسة جنيهات سنوياً لاحدى الشركات وأربعة جنيهات فى شركة أخرى على نفس المنزل ، فمنعاً لهذه الفوضى فى تقدير القسط انضمت أغلب شركات التأمين على الحريق مع بعضها وكوّنت اتحاداً عاماً شبيهاً بالنقابة ووضعوا تعريفة واحدة تسير عليها كل الشركات المنضمة للاتحاد

وتشرف على هذا الاتحاد لجنة تمثل كبريات الشركات وهذه اللجنة تراقب تنفيذ التعريفة بكل دقة . وكذلك تنفيذ شروط الاتحاد لأنه لا يزال يوجد بعض الشركات خارجة عنه ، وهذه تقدر قسط التأمين بحسب ما تقدره هى من الظروف ، وتجتهد فى أن تكون أقساطها أقل فى القيمة من الأقساط التى تفرضها شركات الاتحاد . ولكن أغلب المستأمنين يفضلون التأمين

لدى شركات الاتحاد لمتانة مركزها ، ولهذا السبب فإن الشركات الخارجة عن الاتحاد لا تزال قليلة العدد ضعيفة المركز

الأشخاص الذين يمكنهم طلب التأمين :

يجب أن يكون طالب التأمين له مصلحة أو منفعة مباشرة من التأمين . فيصح لك أن تؤمن على ما تملكه من البضاعة أو العقار أو على منقول أو أوراق ذات قيمة . ويجوز للدائن أن يؤمن على الرهن المقدم له من مدينه : ويجوز للمصارف التي في حيازتها أوراق أو ممتلكات للغير أن تؤمن عليها . ويجوز لأصحاب شون الأقطان والغلال أن يؤمنوا على ما فيها من البضاعة إذا كانت مسئولية الحريق واقعة عليهم (على أصحاب الشون) وقس على ذلك . ومعنى هذا أنه لا يمكنك مطلقاً أن تطلب التأمين على شيء لست لك فيه مصلحة

طلب التأمين :

يقدم طالب التأمين على استمارة خاصة ، ويراعى في الاجابة على البيانات الواردة في الطلب أن تكون صحيحة واضحة ومتوافراً فيها حسن النية التامة ، أما البيانات التي تعطى خطأ بعلم المستامن فتلقى عقد التأمين

وبعد أن تفحص الشركة المؤمنة التفاصيل الواردة بالطلب تعين موضوع التأمين (عقار . محل تجارى . بضاعة الخ) ثم تحدد القسط الواجب دفعه . ويسرى مفعول التأمين من ساعة دفع المستامن لهذا القسط

مدة التأمين :

تكون مدة التأمين عادة لسنة واحدة وفي نهايتها يجدد أو يلغى العقد . ويذكر في البوليصة عادة أنه ان لم يخطر أحد الطرفين الآخر برغبته في إلغاء العقد قبل نهاية المدة بكذا يوم فيكون العقد مجدداً من تلقاء نفسه

ويلغى التأمين من تلقاء نفسه إذا تلاشى الشيء المؤمن عليه بسبب الحريق أو الزلازل أو بسبب آخر

ويمكن لكل من الطرفين إلغاء العقد قبل انتهاء المدة بناء على اخلال الطرف الثاني

بالشروط الواردة به ، كما لو كان المستأمن عديم الأهلية أو أنه قدّم بيانات غير مطابقة للواقع أو إذا لم يدفع القسط
وإذا أُلغى العقد قبل انتهاء مدته فترد الشركة المؤمنة الى المستأمن جزأً من القسط الذي دفعه يتناسب مع المدة الباقية من التأمين الا اذا نص في العقد على عكس ذلك .

واجبات المستأمن :

المفروض على المستأمن أن يعمل ما في وسعه لمنع حدوث الحريق ، وفي حالة حدوثه يبذل مجهوداً عظيماً في أطفائه أو تخفيف الضرر الناتج عنه ، وإذا ثبت أن الحريق ناتج عن إهمال جسيم من جانبه أو عن سبق إصرار فيفقد حقه في المطالبة فضلاً عن تعرضه في الحالة الثانية للمسئولية الجنائية

وتحتم بعض الشركات على المحلات التجارية أن تقوم بمجرد ممتلكاتها كل مدة معينة « كل ثلاثة شهور مثلاً » وتحفظ قائمة الجرد في خزائن حديدية أو تسلم للشركة المؤمنة ، وذلك لتسهيل الإثبات عند حصول الحريق

ما يجب عليه عند الحريق :

- ١ - يجب أخطار الشركة المؤمنة في الحال كي ترسل مندوبها للتحريّة
- ٢ - يجب عمل قائمة ببيان المواد التالفة وأثبتتها وتقديم المستندات اللازمة للإثبات اذا أمكن
- ٣ - يجب القيام بهذه الاجراءات في أثناء المدة التي تنص عنها البوليصة ، غالباً ١٥ يوماً . وبعد الاتفاق على الأشياء التالفة تدفع الشركة المؤمنة قيمتها حسب نص البوليصة ونوعها . وإذا لم يتيسر إثبات المواد التالفة بمستندات فيقدر المستأمن قيمتها بحسب ما يعلمه - والغالب أن الشركة المؤمنة تقبل أرقامه اذا استوثقت من أن أسباب الحريق لا يحوم حولها الشبهات وإذا توفرت ثقتها في شخص المستأمن

مسئولية شركة التأمين :

الشركة المؤمنة مسئولة عن تعويض كل الأضرار الناتجة عن الحريق على الأشياء المؤمن عليها بحيث لا يتعدى التعويض مبلغ التأمين

والحريق معناه اشتعال النار فعلا أو انفجار موضوع التأمين أو مادة أخرى قريبة منه ، أو حصول برق شديد . ولكن التلف الناتج من الحرارة الشديدة بدون أن تشتعل النار لا يعد حريقاً . والشركة مسئولة كذلك عن جميع البضائع والمواد التي تلف أثناء اخلاء النار بالماء أو أى شيء آخر ، أو بسبب عمال المطافي .

وتذكر بعض الشركات في بوالسها عدم مسئوليتها عما يحصل من نيران المدافع أو البراكين أو الثورات وما يشبه ذلك . ويحفظ أغلب الشركات لنفسها الحق في استبدال الأشياء التالفة بغيرها جديدة بدون أن تدفع ثمناً لها . وقد قررت نقابة التأمين أخيراً أنه يجوز التأمين على اخطار الحريق الناشئة من الاضطرابات والثورات الأهلية مقابل قسط اضافى قدره ١٨٠ في الألف .

الحرائق التى تنشأ عن فعل الغير :

تنص المادة ١٥١ من القانون المدنى المصرى على ما يأتى :
« كل فعل نشأ عنه ضرر للغير يوجب ملزومية فاعله بتعويض الضرر ، وكذلك يلزم الانسان بضرر الغير الناشئ عن إهمال من هم تحت رعايته أو عن عدم الدقة والانتباه منهم أو عن عدم ملاحظته إياهم » .

يترب على ذلك أن الجار الذى يمتد اليه الحريق من منزل مجاور له يمكنه أن يطالب ذلك الجار بتعويض الأضرار التى سببها الحريق .

فهذه المسئولية يمكن المستأمن أن يلافي أضرارها فى عملية التأمين بأن ينص فى البوليصة أنه إذا امتد الحريق إلى جيرانه فالشركة المؤمنة تقوم بتعويض الأضرار للجيران . وهذا يستلزم طبعاً زيادة معينة فى قسط التأمين .

وتنطبق نفس النظرية على المستأجرين الذين تهترق أمتعتهم بفعل النار التى تنشب فى العقار الذى استأجروه ، فيمكنهم الرجوع على مالك العقار لتعويض الأضرار إذا لم يكونوا هم (المستأجرون) السبب فى شبوب النار . والمالك فى هذه الحالة يجدر به أن يطلب درج هذا الخطر فى البوليصة حتى إذا ما شبت النيران وأتلفت أمتعة السكان فالشركة المؤمنة تقوم بتعويض الأضرار .

التأمينات الاخرى التي تقناولها شركات التأمينات ضد الحريق :

اتسع نطاق أعمال شركات التأمين ضد الحريق في السنوات الأخيرة حتى أنها أصبحت تشمل تأمينات أخرى أهمها ما يأتي :

١ - التأمين على الأرباح :

لا يكتفى أصحاب البيوتات التجارية بالتأمين على سلعهم ومحالهم ، ولكنهم يطمعون أيضاً في ضمان الحصول على أرباحهم العادية رغم الحريق . وهذه المسئلة تهم التجار لحد كبير إذ ربما كان حرمانهم من الأرباح أكبر خطراً عليهم من الناف الذي يسببه حريق أصاب المباني أو جزءاً من البضاعة لأن من هذه الأرباح يدفعون لأصحاب الأسهم أو للشركاء استحقاقهم ، وعايها تتوقف سمعة البيت التجاري وخصوصاً إذا كانت من الشركات المساهمة التي ينتظر المساهمون فيها ميعاد انعقاد الجمعية العمومية السنوية بفارغ الصبر حتى يقبضون ما يخصهم من الأرباح ، ناهيك عما يؤثر مقدار هذه الأرباح في أسعار الأسهم في الأسواق المالية .

لذلك يلجأ القائمون بإدارة هذه البيوتات الى التأمين على هذه الأرباح . والطريقة التي يتبعونها عادة في تقديرها عند حصول الحريق هي أن يتفق الطرفان (شركة التأمين والحل التجاري) عن اختيار أحد الحاسبين الفنيين وتكليفه بإيجاد المعجز في الإيراد أثناء الثلاثة الأشهر التالية للحريق عنها في نفس الشهور في السنة السابقة . ثم تعوض الشركة المؤمنة هذا المعجز بنسبة مبلغ التأمين لقيمة الإيراد السنوي . ويان هذه النظرية بالأرقام يفسرها لنا بطريقة واضحة .

هب أن إيرادك السنوي من مبيعات محلك التجاري ٤٠٠٠ ر.جنيهاً ، وانك أمنت على أرباحك السنوية بمقدار ٤٠٠٠ جنيه أي بنسبة ١٠٪ . وهب أيضاً أنه نشب حريق وثبت أنه في أثناء الثلاثة الشهور التالية له نقصت المبيعات بمقدار ١٢٠٠ جنيه فان الشركة المؤمنة تدفع لك ١٠٪ من هذا المعجز أي ١٢٠ جنيهاً .

٢ - التأمين على إيجارات المباني :

إذا أصاب المباني المعدة للإيجار حريق فإن الوقت اللازم لترميمها أو بنائها حتى تصبح صالحة للسكنى من جديد يضيع في أثناءه قيمة الإيجار على صاحب البناء لذلك وجب على المستأمنين أن يطلبوا إدماج شرط في البوليصة ينص على تعويض هذا الضرر عند حدوثه في مقابل تغطية القسط قليلاً . والتعويض الذى تدفعه الشركة المؤمنة يساوى قيمة الإيجار على ما كان عليه قبل الحريق مباشرة وذلك من يوم حدوث الحريق حتى إعادة البناء للسكنى ثانية .

٣ - بوليصة كل شئ (All-in Policy)

تصدر معظم شركات التأمين ضد الحريق في الوقت الحاضر نوعاً من البوالس يحمى كل الأخطار المعرضة لها المباني والمحال التجارية من حريق وسرقة وفعل الزواجر والأمطار وخيانة العمال والخدم وغيرها . ويحتسب القسط السنوى على هذا النوع بمعدل ١/٢ في الألف من مبلغ التأمين . وهذه البوالس أصبحت كثيرة الانتشار في أقطار العالم المتمدنة

التأمين البحري

عقود النقل البحري :

يمتد صاحب السفينة أو شركة الملاحة التى تملك السفن مع التجار أو الأشخاص الذين يشحنون بضائعهم على هذه السفينة عقوداً تتخذ في العادة شكلاً من اثنين :-

(١) بوليصة الشحن البحرية Bill of Lading

(٢) عقد إيجار السفينة Charter Party

والنوع الأول تراه شائعاً بالنسبة للشحنات الصغيرة . وبمقتضى هذا العقد يمتد صاحب السفينة أو شركة البواخر بنقل الشحنة الى ميناء الوصول ، ويعترف بأنه استلم الطرود في حالة سليمة ظاهرياً . ولكنه يتنصل دائماً مما ينشأ لهذا النقل من الأخطار كالغرق أو الحريق أو البلل أو السرقة أو النقص أو الكسر الخ . ولهذا السبب يلجأ أصحاب البضائع الى التأمين عليها ضد هذه الأخطار .

و بمقتضى النوع الثانى يستأجر صاحب البضاعة - اذا كان لديه شحنة عظيمة - باخرة بأسرها أو جزء منها لسفريه معينه أو لمدة من الزمن . ويتفق فى هذا العقد على شروط كثيرة منها أن صاحب السفينه يقر بأنها صالحة كل الصلاحية للسفريه المتفق عليها وأنها سليمة من كل عيب أو خلل (Tight, Staunch, & Strong) وينعهد المستأجر أن يقدم شحنة كاملة وأن يدفع القيمة المتفق عليها . وأن تكون الطرود فى حالة جيدة ، وأن يدفع الغرامات التى تتوقع على السفينه فى الموانى اذا اجتازت المدة المقررة لها للتفريغ أو الشحن ، وهذه الغرامة يطلق عليها بالانكليزية كلمة : Demurrage

وصاحب السفينه يخشى أن تصاب سفينته بالمطب أو بالغرق أو سطو القرصان أو الحريق أو بفعل الأعداء وغيرها فهو لذلك يؤمن عليها ضد هذه الأخطار ومن هذا يظهر جلياً ان كلا من مالك السفينه وشاحن البضاعة له مصلحة ظاهرة فى التأمين على البواخر نفسها وعلى البضائع التى تنقل فيها .

عملية التأمين :

ويقوم بعملية التأمين شركات التأمين البحرى أو أعضاء جماعة « لويذرز » . والأولى هى كباقي شركات التأمين الكبرى تتخذ فى المادة شكل الشركات المساهمة برؤوس أموال ضخمة . وتقوم بعمليات التأمين على السفن والبضائع بالطريقة العادية ولمبالغ كبيرة فى أغلب الأحيان .

أما جماعة لويذرز (Lloyds) فهم فريق مكون من أعضاء كثيرين ، يقوم كل عضو منهم بعملية التأمين منفرداً وحسابه الخاص لا لحساب الجماعة . ولا تقوم هذه الجماعة بالتأمين كهيئة واحدة . والعضو لا يقبل بها إلا اذا أثبت للباقيين أنه يملك رأس مال يكفى للقيام بعمليات التأمين ودفع تأميناً كبيراً فى صندوق الجماعة كضمان للوفاء بتعهداته لدى المستأمنين . وفوق ذلك يتحتم توافر ميزات أخلاقية عالية به وأن يكون مشهوراً بنزاهته وأمانته .

ويجوز للمستأمنين أن يؤمنوا على بواخرهم أو بضائعهم بمبالغ كبيرة عند عدد من أعضاء لويذرز وذلك بأن يقسموا مبالغ التأمين بين الأعضاء . ويكون كل عضو مسئولاً عن الجزء الذى يخصه فقط . واذا حدثت الخسارة المؤمن ضدها فتوزع نسبياً على أعضاء الجماعة فاذا رغبت فى التأمين على شحنة من ليفربول الى الاسكندرية بمبلغ ٣٥ ألف جنيه مثلاً ،

فتبحث عن سمسار تأمين بحرى وتتفق معه على سعر التأمين (كذا ٪ من قيمة المبلغ) وتحرران مذكرة بهذا الاتفاق . وبعد ذلك يعرض هذا السمسار مذكرة الاتفاق هذه على بعض أعضاء جماعة لويديز ، وكل عضو منهم يوقع عليها بمبلغ معين . وهكذا حتى يتم مبلغ ٣٥٠ ألف جنيه . وقد يكون عدد الأعضاء المؤمنين لهذا المبلغ عشرين أو ثلاثين عضواً . فإذا تم اكتتاب الأعضاء فى المبلغ كله فالسمسار يحرق بوليصة التأمين وتكون من بوالس جماعة لويديز ويرفق بها المذكرة الموقع عليها من الأعضاء المؤمنتين وأمام اسم كل منهم المبلغ الذى يخصه ويكون مسئولاً عنه ، وبذلك تتم عملية التأمين وتعطى البوليصة للمستأمن بعد أن يدفع القسط المطلوب منه ، وهذا القسط يوزعه السمسار على الأعضاء بالنسبة لمبالغهم ، واليك صورة من هذه المذكرة : -

مذكرة بمبلغ ٣٥٠.٠٠٠ من الجنيهات	
ج . ا . اللدون	جنيته ١٥٠.٠٠٠ (خمسة عشر ألفاً من الجنيهات) عنهم كل عضو بقيمة الخمس امضاء (ف . ن جيمس)
ف . ر . جيمس	
ف . ن . تشيزيل	
م . ر . هلسون	
د : مارتين	جنيته ١٠٠.٠٠٠ (عشرة آلاف من الجنيهات) عنهم كل عضو بقيمة الربع امضاء (ف . ن جونس)
ف . ب . جونس	
و . ا . التون	
ب . ح . بارتون	
و . ك . واتس	جنيته ٧٠.٠٠٠ (سبعة آلاف من الجنيهات) عنهم كل عضو بقيمة النصف امضاء (س . سيتون)
س . سيتون	
ب . راتكليف	
ا . ن . سميث	
ج . ه . هارفى	جنيته ٣٠.٠٠٠ (ثلاثة آلاف من الجنيهات) عنهم كل عضو بقيمة الثلث امضاء (ا . ن سميث)
م . موريس	

وفي هذه الحالة توكل كل مجموعة أحدهم للتوقيع بالنيابة عنهم ويكون هذا التوكيل كتابياً ورسمياً . ويجوز أن يوقع كل عضو أمام اسمه

ولنفرض جدلاً أن خسارة أصابت بضاعتك هذه وقدرت بمبلغ ١٧٥٠ جنيهاً ، فتوزع هذه الخسارة على المؤمنين كالتالي :-

$$\text{كل عضو من المجموعة الأولى يدفع : } ١٧٥٠ \times ٣٠٠٠ = \frac{١٥٠ \text{ جنيهاً}}{٣٥٠٠٠}$$

$$\text{جنيه } ١٥٠ \times ٥ \text{ أعضاء} = \frac{٧٥٠}{\text{.....}}$$

$$\text{كل عضو من المجموعة الثانية يدفع : } ١٧٥٠ \times ٢٥٠ = \frac{١٢٥ \text{ جنيهاً}}{٣٥٠٠٠}$$

$$\text{.....} \times ٤ \text{ أعضاء} = \frac{٥٠٠}{\text{.....}}$$

$$\text{كل عضو من المجموعة الثالثة يدفع : } ١٧٥٠ \times ٣٥٠٠ = \frac{١٧٥ \text{ جنيهاً}}{٣٥٠٠٠}$$

$$\text{.....} \times ٢ \text{ عضو} = \frac{٣٥٠}{\text{.....}}$$

$$\text{كل عضو من المجموعة الرابعة يدفع : } ١٧٥٠ \times ١٠٠٠ = \frac{٥٠ \text{ جنيهاً}}{٣٥٠٠٠}$$

$$\text{.....} \times ٣ \text{ أعضاء} = \frac{١٥٠}{\text{.....}}$$

$$\text{مجموع التعميض } \frac{١٧٥٠}{\text{.....}}$$

ويجب ان يكون عقد التأمين قانونياً فالأمين على تهريب ممنوعات ليس له قيمة قانونية ويكون عقد التأمين لاغياً من أصله .

وهناك أركان أخرى خاصة بمقد التأمين البحري نذكر منها :

صلاحية الباخرة للبحار - Seaworthiness - فالباخرة يجب أن تكون قبل بدء السفر في حالة تمكنها من مقاومة الأخطار العادية للبحار كالأموج الشديدة والزوايع ، وأن تكون مجهزة بكل العدد اللازمة وبكل مايلزمها من العمال والوقود الذي يكفيها على الأقل لأول ميناء تخمية ترسو عليها وغير ذلك من لوازم السفر والملاحة .

عدم تغيير الطريق - Non Deviation - لايجوز للباخرة أثناء السفر أن تغير طريقها بدون عذر شرعى ، وإذا هي خالفت ذلك فالمؤمن (الشركة) لا يكون مسئولاً عما يحدث من الأضرار بعد التغيير ، حتى ولو رجعت السفينة الى طريقها الأصلي . وإذا لم يكن ثمة طريق معين مذكور في العقد فعلى الباخرة أن تسلك الطريق العادى المعروف . وإذا كان منصوباً في البوليصة عن ميناء وصول معينة ثم غيرتها السفينة بعد ابتداء الرحلة فالبوليصة لا يكون لها مفعول ابتداء من الوقت الذى تغير فيه برنامج السفر . وإذا تغير هذا البرنامج قبل ابتداء الرحلة فتكون البوليصة لاغية منذ البدء * .

إلا أن تغيير الطريق يكون قانونياً ومقبولاً في حالات استثنائية أهمها مايتأتى :-

(١) إذا نص عن امكان ذلك في العقد

(٢) إذا حدث التغيير نتيجة لقوة لاحول لربان السفينة عليها كنشوب حرب فجائى أو بناء عن أمر حاكم

(٣) إذا كان في التغيير خلاص للسفينة أو لركابها أو للشحنة التى عليها

قامت إحدى السفن الصغيرة من لندن إلى بمباى عن طريق قناة السويس واشترطت في بوليصة التأمين أن يكون لها الحق فى الرسو على الموانئ التى فى الطريق . وبعد أن غادرت مرسيليا عبرت البحر الأبيض إلى تونس لتشحن بضائع أخرى قاصدة ميناء عدن . وحدث انه بعد أن عبرت البحر الأحمر ضلت طريقها فى بحر العرب وظلت تائهة به عدة أيام تلف فى أنائها جزء عظيم من البضائع . ولما طالبت بالتعويض اللازم رفضت شركة التأمين بحجة الغاء التأمين من بعد قيام السفينة من مرسيليا حيث أن تونس ليست إحدى موانئ السفيرة . ولكن أصحاب السفينة رفعوا الأمر للقضاء بحجة أن السفينة عادت إلى طريقها الاصلى بعد تونس وان بحر العرب الذى حدث به التلف هو فى طريقها العادى ، ولكن القضاء حكم بأن التأمين أصبح لاغياً من بعد مرسيليا

(٤) لا تقاذ النفوس البشرية أو لاسعاف باخرة أخرى تكون حياة الأشخاص التي بها في خطر

(٥) للحصول على اسعافات طبية أو جراحية لا بد من الحصول عليها لحياة أشخاص على السفينة ، أو في حالة نفاذ الطعام

(٦) إذا حصل التغيير نتيجة لاعتصاب الملاحين أو العمال أو لمشاجرة عنيفة حصلت بينهم . وعلى كل حال فإذا انتهى العامل الذي سبب تغير الطريق فالواجب على السفينة أن تعود الى طريقها الاصلى .

وأركان العقد هذه سواء ذكرت في البوليصة أو لم تذكر فوجودها مفروض ضمناً ولا بد من احترامها وجميع المحاكم تأخذ بها .

التأمين ضد السرقة

يمكنك أن تؤمن على بضائعك الموجودة في محلك التجارى أو في جهة أخرى وعلى أمتعتك الموجودة بالمنزل الذى تقطنه ضد السرقة والسطو ليلاً ، وكذلك ضد خيانة عمال المحل وخدم المنازل .

ويقسمون المحال التجارية لهذا الغرض الى أربعة أقسام :-

قسم (١) يشمل :

البقالة - الصيدليات - المخازن - المكاتب - أدوات الطعام - المطابخ - الحلوى - التصوير - الأثاث - القبعات وما شاكلها .

قسم (٢) يشمل :

الأقمشة على اختلاف أنواعها والأحذية والملبوسات الجاهزة

قسم (٣) يشمل :

السجائر والتبغ - الدراجات والسيارات - الآلات - الصور الزيتية - وما شاكلها .

قسم (٤) يشمل :

الجواهر - المصاغيات - الفراء - التحف وما شاكلها .

واليك أقساط التأمين بناء على هذا التقسيم :

القسم	إذا كانت مخفورة ليلا	إذا لم تكن مخفورة ليلا
(١)	٠.١ %	٠.١٥ %
(٢)	٠.١٣٥ %	٠.٢٧٥ %
(٣)	٠.٣ %	٠.٦ %
(٤)	بحسب ظروف كل حالة	

ومما يذكر بمناسبة السرقات أنه جاء في تقرير بوليس لندن عام ١٩٣٦ : « أنه يوجد أكثر من ٧٠.٠٠٠ لص محترف معروف في لندن التي يبلغ عدد سكانها ٧.٥ مليون نسمة ، وأنه سرق في تلك السنة ما يزيد قيمته عن ٥٠٠ ألف جنيه »

التأمين على الحياة

عقد التأمين :

التأمين على الحياة هو عقد يدفع المستأمن - طالب التأمين - بموجبه مبلغاً أو مبالغ معينة الى المؤمن في مقابل أن هذا الأخير يدفع له قيمة التأمين في تاريخ محدد أو عند وفاته إلى ورثته و ينتج من هذا أن التأمين على الحياة يختلف عن أنواع التأمين الأخرى في أنه ليس عقد تعويض عن خسارة بل يكون الغرض منه في الغالب الاحتياط للمستقبل ويمكن لأي شخص أن يؤمن على حياته أو حياة شخص آخر تؤثر وفاته عليه كأن يؤمن ضامن على حياة المدين الذي ضمنه ، أو يؤمن رجل على حياة ابنه أو شريك على حياة شريكه .

فوائد التأمين :

من أشهر مزايا التأمين على الحياة ما يلي :

- ١ - أنه يساعد على الادخار
- ٢ - أنه طريقة لا بأس بها من طرق تجميع الأموال
- ٣ - أنه يمد عائلة المتوفى بمبلغ من المال يستعينون به على العيش
- ٤ - أنه يساعد على تكوين رأس مال للأطفال عند بلوغهم سن العمل أو لشبان عند بلوغهم سن الشيخوخة حيث تقل أو تنعدم مقدرتهم على العمل

هـ - انه يمكن المستأمن من الافتراض بضمان البوليسة بسعر منخفض من نفس الشركة المؤمنة أو من أحد المصارف

طلب التأمين :

الشخص الذى يطلب التأمين يقدم طلباً بذلك للمؤمن والأخير يكون عادة شركة . ويقدم على استمارة خاصة تحوى شروطاً عديدة . والواجب عليه أن يعطى أجوبة صحيحة عن نفسه أو عن أفراد عائلته وإلا كان التأمين لاغياً . وأكثر من هذا فالمفروض عليه أن يقدم للشركة من تلقاء نفسه جميع البيانات التى من شأنها التأثير فى التأمين أو زيادة الخطر كأمراض خبيثة غير ظاهرة أو بأنه مهدد بالقتل أو بأنه يحترف مهنة خطيرة كالطيران أو كسائق سيارة أو عامل فى منجم الخ . (أنظر نموذج ١)

الكشف الطبى :

بعد تقديم الطلب يكشف على المستأمن كشفاً طبياً دقيقاً بواسطة طبيب تعينه الشركة المؤمنة ويدون هذا الطبيب نتائج كشفه على الطلب ويقرر صلاحية المستأمن للتأمين أو عدم صلاحيته له

بوليسة التأمين :

إذا كان المستأمن لائقاً من الوجهة الصحية يتعاقد مع الشركة على التأمين اللازم . وذلك بأن يوقع الطرفان على عقد التأمين وهو ما يسمى بالبوليسة ، وتشمل هذه شروط التعاقد المختلفة ونوع التأمين وقيمة البوليسة الأسمية وقيمة القسط السنوى وميعاد دفعه وغير ذلك . (أنظر نموذج ٢)

نموذج (١) صورة طلب التأمين

مؤسسة شركة صن لايف أوف كندا
سنة ١٨٦٥
قيمة البوالس سنة ١٩٢٩
٤٠٠,٠٠٠ ر. ج. ك.
المركز الرئيسي - منريال

- ١ - اسم المستأمن ٢ - إقامته ٣ - صناعته
 - أ - نوع الصناعة بالضبط
 - ب - هل غيرت صناعتك أثناء الخمس السنوات الماضية
 - ج - إذا كان الأمر كذلك ما صناعتك القديمة
 - د - هل كان لك علاقة بصنع أو بيع الخمر
 - هـ - هل في نيتك تغيير وظيفتك الحالية
 - و - هل في نيتك أن تتحرف الطيران
 - ٤ - تاريخ ومكان الولادة ٥ - السن مقدراً لأقرب تاريخ ميلاد
 - ٦ - هل أنت متزوج ٧ - مبلغ التأمين ٨ - نوع البوليصة
 - ج - هل تريد أن تأخذ بوليصة عدم المقدرة على العمل
 - د - قيمة القسط وكيفية دفعه
 - ٨ - أ - لمن تريد أن تدفع قيمة البوليصة عند وفاتك
 - ب - ماهي مصلحتك لهذا المستفيد
 - ج - إذا كانت بوليصة منحة فلن تدفعها إذا كنت على قيد الحياة
 - د - هل في نيتك أن تتنازل عن البوليصة لشخص آخر ولماذا
 - ٩ - أ - هل أنت مؤمن على حياتك في شركة أخرى أو لم يسبق لك التأمين على حياتك بالمرّة
 - ب - إذا كنت مؤمناً في شركة أخرى فاملأ الخانات الآتية : -
 - اسم الشركة قيمة التأمين نوع البوليصة تاريخ عقد التأمين
 - ١٠ - أ - هل قدمت طلبات أخرى للتأمين على حياتك
 - ب - هل رفض أو أجل أو سحب طلب تأمين آخر على حياتك
 - ج - هل أعطى طبيب ما بيانات بعدم لياقتك طبياً
 - ١١ - أ - هل ستدفع بنفسك أقساط التأمين أم ستوكل شخصاً آخر ومن هو
 - ب - هل دفعت جزءاً من القسط ولمن
- أقر واعترف بأن كل البيانات المذكورة في هذا الطلب مطابقة للواقع والتي الآن وفي العادة سالم الجسم وأقبل أن هذه البوليصة لن يكون لها مفعول إلا بعد سداد القسط الأول في حياتي (قبل الوفاة)
وأنه في حالة توقف عن دفع أي قسط فهذه البوليصة تكون مائة إلا في حالة إعطائي مهلة للدفع.
وأنني اعتبر دافعاً لأي قسط عند حصولي على إيصال من الشركة موقعاً عليه من مدير الشركة للعام
أو السكرتير ، وأنني إذا انتحرت في ظرف سنتين من تاريخ هذه البوليصة تصبح لاغية .
حررت هذه البوليصة في في يوم امضاء الشهود امضاء المستأمن

نموذج (٢)

صورة بوليصة التأمين

شركة صن لايف

أوف كندا

المركز الرئيسى فى منتريال

رقم البوليصة _____ عمر المستامن _____
عقد تأمين على حياة حضرة _____ من سكان المدينة والقطر
على مبلغ _____ تدفع الى _____
المستامن فى يوم استحقاق البوليصة _____ أوالى _____
(أسماء المستفيدين) _____ عند وفاته
قيمة القسط _____ (يدفع مقدما)
هذه البوليصة أعطيت بعد دفع القسط البالغ قدره _____
والذى دفع مقدماً فى يوم _____ والتى سيدفع سنوياً فى نفس التاريخ
عدد الاقساط _____
جميع الاقساط تدفع الى فرع الشركة بالقاهرة بالجنيهات المصرية وكذلك تدفع الشركة
المطلوب منها بمضى العملة
جميع الامتيازات والشروط المدونة فى الصفحة الثانية والثالثة تكون جزءاً من هذا
العقد ويرتبط الطرفان بها
توقع على هذه البوليصة وختمت فى منتريال فى يوم _____

ختم الشركة

امضاء المدير العام للشركة

امضاء المراجع

امضاء وكيل الشركة

امضاء السكرتير

ومن الأمور المسلم بها انه في حالة الالتباس في تفسير أى شرط من شروط البوليصة فيكون التفسير في صالح المستأمن . ولا تدفع شركات التأمين قيمة البوليصة في حالة الانتحار أو الحكم بالاعدام من السلطات القضائية الا في حالات استثنائية بحجة

رفع الأقساط :

يحصل هذا على شكل من اثنين : -

- ١ - قسط واحد يدفع مرة واحدة عند التعاقد وهذا نادر
 - ٢ - على أقساط سنوية متساوية . وتقبل شركات التأمين أقساط نصف سنوية أو ربع سنوية أو شهرية ، وتضيف في هذه الحالة فائدة بسيطة عادة ٣ ٪ على الجزء المتأخر ويمنحون شهراً بعد تاريخ القسط كهدية لدفعه
- وقبل استحقاق القسط بثلاثة أسابيع أو أكثر قليلاً ترسل الشركة المؤمنة إلى المستأمن اخطاراً بحلول ميعاد الاستحقاق حتى يستعد لدفعه في الميعاد
- فاذا لم يتم المستأمن بسدادده فترسل اليه الشركة انذاراً مطبوعاً بالمداد الأحمر يقضى بضرورة دفع القسط في الشهر الذى يلى تاريخ الاستحقاق وهذا الشهر هو عبارة عن المهلة التى تسمح بها الشركات لدفع الأقساط المتأخرة فاذا لم يسدد أيضاً في خلال شهر المهلة فأمر من اثنين : -

- ١ - اما أن يكون المستأمن قد دفع سابقاً أكثر من قسطين سنويين وفي هذه الحالة تحسب عليه فوائد مركبة بالسعر الذى تحدده الشركة
- ٢ - أو أنه لم يكن قد دفع القسطين الأولين وفي هذه الحالة تنال البوليصة

التنازل عن البوليصة :

يمكن أن يتنازل المستأمن عن البوليصة لشخص آخر تربطهما اعتبارات هامة كأن يكون قريباً له أو صديقاً أو شريكاً أو زوجاً ولا يتم التنازل الا بموافقة الشركة

اثبات الوفاة :

يجب على المستفيد أو المستفيدين في بوليصة التأمين اثبات وفاة المستأمن عند حدوثها .

والطريقة المتبعة في ذلك هي تقديم شهادة الوفاة الرسمية وإذا تعذر احضارها لأسباب خاصة كأن توفي المستأمن في أقطار نائية فعلى المستفيدين اثبات الوفاة بكل الطرق الممكنة . ويعتبرون أن انقطاع أخبار المستأمن لمدة سبع سنوات قرينة كافية لاثبات وفاته .

أنواع بوالس التأمين :

توجد أنواع كثيرة من بوالس التأمين على الحياة نذكرها فيما يلي :

١ - بوليصة مدى الحياة (Whole Life Policy) . هذه هي أبسط وأرخص البوالس . ولا تدفع الشركة المؤمنة قيمة البوليصة الا عند وفاة المستأمن فيستفيد بها ورثته فقط . ويدفع هو قسطاً واحداً عند التعاقد أو أقساطاً متساوية دورية مدى الحياة . أو أقساطاً دورية متساوية أكبر قليلاً من السابقة حتى يصل سن التعاقد (عادة ٦٠ سنة) أو سنًا معينًا يذكر في البوليصة .

٢ - البوليصة المختلطة أو بوليصة المنحة (Endowment Policy) بموجب هذه البوليصة يمكن للمستأمن أن يقبض قيمتها في حياته ويستفيد هو بمبلغ التأمين بعد مرور عدد معين من السنين (١٥ سنة أو ٢٠ سنة أو ٢٥ سنة أو ٣٠ سنة) وإذا توفي قبل انقضاء الأجل المعين فتدفع قيمة البوليصة الى المستفيدين

فهذا النوع يجمع بين التأمين على الحياة وبين الاحتياط للمستقبل ولهذا السبب فان أقساطه أعلى من أقساط النوع الأول .

٣ - البوليصة المشتركة (Mutual Policy) يمكن لشخص أو أكثر تربطهم صلات وثيقة كالعمل أو الزواج أو البنوة أو الأخوة أن يشتركوا في بوليصة واحدة بحيث لو توفي أحدهم يقبض الباقيون قيمة البوليصة . ففي شركة التضامن مثلاً يمكن للشركاء أن يؤمنوا على حياة بعضهم بوليصة واحدة تدفع عند وفاة أحدهم فيمكنهم الاستمرار في العمل بدلا من حل الشركة . وفي هذه الحالة تدفع أقساط البوليصة من أموال الشركة وتظهر في الميزانية عند الجرد في جانب الأصول . وكذلك يمكن للزوجين أو الشقيقتين أن يفعلوا مثل ذلك

٤ - بوليصة التأمين على حياة الأطفال (Children's Life Policy) يلجأ الآباء والأوصياء الى التأمين على حياة أطفالهم حتى اذا ما بلغوا سن الرشد (٢١ سنة) أو سنًا معينًا آخر

يصرف للطفل قيمة التأمين . والغرض من ذلك أن يستعين الآباء أو الأوصياء على مصاريف تربية وتعليم الأولاد أو ليكوتوا لأولادهم رأس مال يبدأون به حياتهم العملية . والأقساط التي تدفع في هذه الحالة تكون صغيرة . وإذا حدث وفاة للطفل قبل استحقاق البوليصة فترد الشركة الى ولى الأمر الأقساط التي دفعها بدون فوائد ، وإذا توفى ولى الأمر قبل استحقاق البوليصة فيعني الولد من الأقساط الباقية وعند استحقاق البوليصة يقبض قيمة التأمين

الامتيازات الإضافية :

يمكن للمستأمن في مقابل مبلغ اضافى صغير على الأقساط أن يتمتع بمزايا أخرى اذا حصل له طارئ ، أو حادث معين مثل عدم المقدرة على العمل أو الكسر أو البطالة . فاذا حصل شيء من هذا فالشركة تدفع للمستأمن مبالغ يتفق عليها أو تعفيه من الأقساط الباقية

الاشتراك في الأرباح :

يوجد نوعان من البوالس بالنسبة الى الاشتراك في الأرباح

١ - بوليصة تشترك في الأرباح (Participating Policy)

٢ - وبوليصة لا تشترك في الأرباح (Non-Participating Policy)

فالنوع الأول لا يوزع عليه شيء من أرباح الشركة السنوية بل توزع الأرباح على أصحاب البواليس من النوع الثانى كل بوليصة حسب قيمتها ، ولهذا السبب يكون القسط في النوع الثانى أكبر منه في النوع الأول بمقدار ١٢ر٥ ٪ تقريباً .

فئة التسليم :

إذا توقف مستأمن عن دفع الأقساط ، أو اذا رغب لأى سبب من الأسباب في عدم الاستمرار في التأمين ، فإن الشركة لا ترد له جميع أمواله التي دفعها ولكنها ترد نسبة معينة منها ، وتكون عادة من ٧٠ إلى ٧٥ ٪ على البوالس التي لا تشترك في الأرباح و ٦٠ إلى ٦٥ ٪ على البوالس التي تشترك في الأرباح . والباقي في نظير ما دفعته الشركة من عمولة الوكلاء ومصاريف الادارة والعمل ، ولأن نجاح شركات التأمين مبنى على استمرار أصحاب البوالس في دفع أقساطهم الى النهاية . وتسمى القيمة التي تسلم لصاحب البوليصة في هذه الحالة بقيمة التسليم

توزيع الفائض :

يتبع في توزيع الفائض (صافي الربح) الطريقة التي ينص عنها في نظام الشركة . والمتبع في أغلب شركات التأمين على الحياة انها توزع ما لا يقل عن ٩٠٪ من أرباحها على أصحاب البوالس والباقي على أصحاب السندات . واذا كانت الشركة من الشركات المساهمة فيوزعون من ١٠ إلى ١٥٪ على أصحاب الأسهم والباقي على المستأمنين . وتوزع بعض الشركات ٩٥٪ من أرباحها على المستأمنين و ٥٪ على أصحاب السندات

تغيير المستأمن في نصيبه من الفائض السنوي :

وفي نهاية كل عام يمضى على كل بوليصة أو في نهاية كل ٥ سنوات ترسل الشركة الى المستأمنين الذين يدهم بوالس الاشتراك في الأرباح رسالة يبين فيها نصيب كل منهم في أرباح الشركة السنوية وتطلب منهم أن يختاروا أحد الأمور الاربعة الآتية :-

١ - أن يضاف اليه فوائد مقبلة عن باقي مدة التأمين ويعلى على قيمة البوليصة الاسمية ولا تقبض الا عند استحقاق البوليصة

٢ - أن تخفض قيمة القسط التالي بمقدار هذا الربح

٣ - أن يقبض المستأمن تقدماً ما يخصه من الفائض السنوي

٤ - أو ان يتركه في خزانة الشركة ويتقاضى فوائد مركبة بمعدل تحدده الشركة في نهاية كل سنة بحسب أرباحها ويكون المبلغ تحت تصرف المستأمن في أى وقت

الافتراض بفحصه البوليصة :

بعد مضي عامين من يوم التأمين و بفرض انك دفعت القسطين يمكنك أن تقرض بضمان البوليصة من نفس الشركة مبلغاً من المال يساوى ٩٠٪ من قيمة التسليم (٦٥٪) فاذا كان ما دفعته من الأقساط مضافا اليه ما تستحقه من الأرباح ١٠٠ جنيه فتكون قيمة التسليم تقريباً ٦٥ جنيه وتقرضك الشركة ٩٠٪ من هذه القيمة الأخيرة ، وتفرض عليه فوائد معتدلة عادة ٦٪ ويمكنك أن ترد السلفة في أى وقت تشاء وعلى أقساط . وعند القرض تحجز الشركة البوليصة عندها حتى اتمام السداد فلا تتمكنك من الاقتراض عليها مرة ثانية من محل آخر

الفصل السابع شركات الاعلان

ونظفها :

لما ان اتسع نطاق الشركات التجارية وأصبحت ادارتها مرهقة بالأعمال نشأت فكرة تكوين شركات مستقلة تتناول جميع عمليات الدعاية والاعلان بالنيابة عن هذه المؤسسات التجارية ، وبذلك استراحت هذه من هذا العبء الثقيل ، بل من هذا الفن الذي كثيراً ما عجزت عن تأديته على الوجه اللائق به .

والواقع ان الشركات الكبرى قد استفادت كثيراً من شركات الاعلان وأصبحت لا تشغل نفسها في التفكير في رسم برامج للدعاية أو تصميم اعلانات قد تنجح وقد يفشلها الفشل الذريع ، ولا تفكر في أفضل الطرق لاجراء هذه الاعلانات ونشرها على الجمهور .

بهذه الوسيلة تبدد كابوس المسئوليات الخطيرة التي ظلت في عنق رجال الادارة بسبب حملات الدعاية طوال القرون الماضية ، وتبدد القلق الذين كان يساورهم في كل مرة يقذفون فيها بألوف الجنيهات غير عالمين عن مصيرها الا بقدر ما يعلم الانسان عن الغيب . فقد أصبحت هذه العملية الكبيرة الفنية في أيدي اخصائيين قديرين يضطلعون بمشاكلها ويحسنون القيام بها

وأكثر من ذلك ، فان شركات الاعلان تقوم بكل هذه الخدمات الجليلة دون مقابل ، فهي لا تتقاضى شيئاً من المعلن .^(١) وقد تبدو هذه المسألة غريبة لكنها الحقيقة الراهنة . والسري في ذلك ينكشف عندما نعلم ان هذه الشركات تتغذى من العمولة الكبيرة التي تتقاضاها من اصحاب أما كن النشر ، كالصحف ، والمجلات ، والحوائط ، ومحطات الاذاعة ، وغيرها . فاذا كنت تاجراً وكلفت شركة اعلانات برسم برنامج الدعاية لمحللك وتنفيذه ، وكان هذا البرنامج يشمل مثلاً ادراج عشرين اعلاناً بالصحف اليومية تبلغ تسكاليفها ٤٠٠ جنيهاً فان شركة الاعلانات تتقاضى من اصحاب الصحف ٢٠٪ عمولة مثلاً أي مبلغ ٨٠ جنيهاً ، وهذا المبلغ يكفي لسد جميع نفقات شركة الاعلانات ويفيض عليها فوق ذلك برمج جزيل فيما يختص

(١) هذا النظام لا يشمل كل شركات الاعلان في بلدان العالم ، ولكنه هو النظام السائد في أميركا وإنجلترا وبعض بلاد أوروبا الغربية

بهذه العملية . ولسنا في حاجة إلى أن نشير أن نجاح هذه الطريقة مرهونة بأمانة المتعاملين ، وبخاصة أمانة الصحف والمجلات وغيرها من أماكن النشر ، فلا تسمح بعمولة أو بخصم الشركات الاعلان ، فاذا تراخت في ذلك وصمحت للزبون المعلن بنفس العمولة فإن هذا النظام الجليل يقضى عليه في الحال . ولهذا السبب فإن في أمريكا وفي إنجلترا توجد نقابات لشركات الاعلان لتحميها من هذا الخطر وتفرض أشد الجزاءات على المتلاعبين .

أعمالها :

بما أن شركات الاعلان قد تكونت لأغفاء المعلن من عملية الدعاية بأسرها ، فمن الطبيعي أنها تتناول جميع الأعمال التي لها علاقة بهذا الموضوع والتي أهمها :

- ١ - التعاقد مع المعلن على تخصيص مبلغ معين للدعاية
- ٢ - القيام بجميع البحوث التي تتطلبها دراسة السوق
- ٣ - وضع برنامج عام للدعاية يوافق عليه المعلن .
- ٤ - وضع التصميمات اللازمة لجميع الاعلانات
- ٥ - القيام بجميع العمليات الفنية اللازمة لإخراج الاعلانات
- ٦ - الاتفاق مع الصحف والمجلات وأصحاب أماكن النشر الأخرى
- ٧ - مراجعة الاعلانات بعد نشرها للتأكد من أنها نشرت وفقاً للاتفاق
- ٨ - محاسبة أصحاب أماكن النشر ودفع المستحق لهم
- ٩ - اختبار نتائج الاعلانات

١٠ - وضع تقرير نهائي بعد انتهاء العملية يرفع الى المعلن ومحاسبته

وكل هذه العمليات تدخل ضمن نطاق الأعمال الفنية التي لا يتقنها سوى الخبراء فيها والتي لا قوة للوؤسسات التجارية عابها . ولكن رغم هذه الميزات الجليلة التي تقوم بها شركات الاعلان فلا زالت بعض المشروعات الكبيرة تؤثر الاضطلال بهام الاعلان بنفسها ، فتخصص للدعاية بناء فسيحاً وتستخدم عدداً وفيراً من الرسامين والمصورين والخطاطين والحفارين وغيرهم . وتنشئ ضمن هذه الادارة الواسعة قسماً خاصاً بدراسة السوق . هكذا يفعل بنك مصر ومنشأته ، وشركة اتحاد مصانع الصابون - Lever Brothers - بإنجلترا التي خصصت عمارة كبيرة مكونة من ست طبقات واسعة ليس بها شيء سوى إدارة الاعلان عن منتجاتها

الكثيرة، وهكذا تفعل شركة « دنلوب » التي تصنع إطارات السيارات ، وكثير من الشركات الكبرى في أمريكا . غير أن نسبة هذه المؤسسات صغيرة والتيار آخذ فهو استخدام شركات الاعلان

نظامها الداخلي :

يجوز تقسيم شركة الاعلانات بحسب الأعمال الفنية - وهذا ما يسمونه بنظام الأقسام المشتركة - الذي يقضى بتعاون الأقسام كلها في إخراج الاعلانات ونشرها . فهناك قسم وضع برامج الحملات الاعلانية - وقسم التصميم - وقسم الرسم - وقسم التصوير الشمسي - وقسم الخط والكتابة - وقسم الحفر - وقسم المباحث - وقسم المراجعة . هذا بخلاف الإدارات التنظيمية العادية - كأدارة المراسلات ، وإدارة المحاسبة ، وإدارة المستخدمين وغيرها .

وبجوز تقسيمها بحسب أنواع الاعلانات - وهو ما يسمونه بنظام الأقسام المستقلة - فتكون مجموعات منفصلة عن بعضها ، تختص كل مجموعة منها بالاعلان عن أنواع معينة من البضائع . فهناك مجموعة للاعلان عن السيارات مثلاً ، وأخرى لبيوت الأقمشة والملابس الجاهزة ، وثالثة لحلات البقالة والمأكولات ، وغيرها للأدوية والعقاقير - وهكذا . وتقوم كل مجموعة بجميع العمليات اللازمة لدراسة السوق وتصميم الاعلانات وإخراجها ونشرها ، مستقلة في ذلك عن المجموعات الأخرى . وبمعنى آخر فكل مجموعة تشبه في الواقع شركة إعلانات صغيرة . وطبعاً أن استقلال المجموعات عن بعضها لا يتناول إلا الأعمال الفنية السابق ذكرها ، أما الأعمال الادارية والتنظيمية ، كالمراسلات ، والمحاسبة ، والخزينة ، والمستخدمين ، فهي عامة تشرف على جميع المجموعات .

ونظراً لكون النظام الثاني يتكافأ أكثر من الأول ، فإن النظام الأول هو السائد في معظم شركات الاعلان .

ومن المساعد في بعض شركات الاعلان أنها تستأجر خدمات الغير في بعض أعمالها . فنرى مثلاً عملية الحفر - أو اعداد الكليشيهات - ليست موجودة في كل الشركات ، ذلك لأنها تحتاج إلى أجهزة وآلات خاصة وإلى استعمال الأحماض المختلفة وتحتاج إلى كيميائيين وغيرهم من الاختصاصيين . وقد ترى شركة الاعلان أن تحويل هذه العملية على شركة حفر

أرخص لها ، ويوفر عليها كثيراً من العناء ، وأن شركة الحفر أعلم منها بأسرار المهنة ، فهي غالباً ما تحرر نفسها من هذه العملية وتحيل كل أعمال الحفر على هذه المصانع الخاصة بها . وكذلك عملية الطباعة ، فهي عملية واسعة النطاق ومختلفة الأوضاع ولذلك فإن كل عمليات الطباعة تحال على المطابع ، وبخاصة إذا كان الإعلان ملوناً . كما أن الملتصقات لها مطابع خاصة بها نظراً لكبر حجم الملتصق وحجم الحروف التي تظهر عليه .

الشركات الصغيرة :

بجوار شركات الأعلان الكبرى نجد في الأسواق عدداً لا حصر له من شركات صغيرة تقوم كل منها بعملية أو عمليتين من عمليات الاعلان . والسوق المصري بكثرفيه هذا النوع . فتجد شركة صغيرة تقتصر على درج الاعلانات بالصحف فقط ، وأخرى تختص بنشر الملتصقات ، وثالثة للاعلان بالكهرباء ، ورابعة لتصميم الاعلان فقط ، وهكذا . مثل هذه المحلات الصغيرة لا تستطيع مجارة الشركات الكبرى في أعمال الدعاية ، ولا يلجأ إليها إلا المتاجر الصغيرة التي تتوخى التوفير والاقتصار على إعلانات محدودة . ثم أن بعضها لا يتناول الناحية الفنية من الاعلان ، فتكتفي مثلاً بالتوسط بين المعلن وأصحاب وسائل النشر كالصحف والمجلات وأمكنة نشر الملتصقات ، في مقابل عمولة تقاضاها من الطرفين أو من طرف واحد . وقد تعتمد على استئجار مساحات معينة من الحوائط أو المركبات أو المجلات ثم تؤجرها الى المعلنين بأجر مرتفع وتكسب الفرق . غير أن هذه الشركات الصغيرة آخذة في الاندثار بفضل المزايا الجذيلة التي يتمتع بها المعلن في ظل الشركات الكبيرة .

نقابات شركات الاعلان :

كان طبيعياً أن تتكون نقابات الاعلان بعد أن ترعرعت أعمال هذه الشركات واتسع نطاقها ونشأت المزاولة بينها ، لتحافظ على مصالحها ، وتهيمن على أعمالها ولكي تقيم ميزان العدالة بينها . هذه النقابات عنيت بسن القوانين التي تربط الشركات ببعضها ، ووضعت شروط الاحتراف بهذه المهنة ، كي تحافظ على كرامتها أولاً وحتى لا يطنى القوى على الضعيف ثانياً . وانضمت كبريات شركات الاعلان تحت لواء هذه النقابات لأن في هذا الانضمام

ربح معنوى لها ، لأنه ينظر إليها نظرة الثقة والاطمئنان ، وهذا الربح المعنوى له بطبيعة الحال أثر مباشر فى أرباحها المادية لأنه يزيد من أعمالها ويكثر من عملائها . أما تلك التى ترفض الانضمام إلى النقابة وتؤثر الاستقلال فى أعمالها فلا تستطيع كسب ثقة المتعاملين بسهولة ، وهذا مما يعرقل تقدمها ، وبخاصة لأن الجمهور يعلم أن النقابة لا تضم إلى حظيرتها إلا الشركات التى تستحق هذه العضوية . فالنقابة تفحص حالة الشركة المالية فحوصاً دقيقاً وتدرس كفاءتها الفنية على القيام بأعمال الاعلان المختلفة ، كما أنها تبحث شهرة مديرها ورؤسائها . كل ذلك تفعله النقابة قبل أن تقرر قبول الشركة كمضو من أعضائها .

غير أن هذا لا يفيد حتماً بأن جميع شركات الاعلان الخارجة عن النقابة هى شركات ضعيفة ، أو أنها ليست جديرة بالاحترام ، بل الواقع أن هناك عدداً من شركات الدرجة الأولى وقد رفضت الانضمام ، لأنها رأت أنها ليست فى حاجة الى الشهرة ، وأنها ليست فى حاجة إلى ثقة الجمهور ، أو لأنها لا توافق على الشروط التى وضعها النقابة . من ذلك أن العضو عليه احترام التسمية التى قررتها النقابة ، وأنه ممنوع من المساهمة فى أية شركة للرسم أو التصوير أو الحفر أو الصحافة ، وليس له أن يفرى موظفاً بشركة إعلانات أخرى ليستخدمه عنده ، وهكذا من الشروط والقيود التى تمنع بعض الشركات من قبولها .

وهذه النقابات أصبحت تسيطر الآن على المهنة الاعلانية فى بلاد الغرب لكثرة وجود شركات الاعلان بها ، ولا غرابة فى عدم وجود مثلها فى مصر الأسباب التى أسلفناها والتى أهمها أنه لا يوجد بمصر شركات إعلانية كبيرة ، وأن كل من يشتغل بهذه المهنة إنما يعمل مستقلاً فى دائرة ضيقة ، فالسوق المصرى لا زال مفتقراً إلى تنظيم هذه الهيئات (١) .

(١) اقرأ كتابنا طرق الاعلان والنشر ، إذا رغبت فى دراسة الاعلان من الناحية العملية أو طرق تصميم الحملات الاعلانية وتنفيذها .

الفصل الثامن البنوك التجارية

أنواع البنوك :

يرتكز النظام الاقتصادي الحاضر الى حد كبير على الخدمات الجارية التي تؤديها البنوك في مختلف النواحي المالية ، والتجارة الحديثة بصفة خاصة مدينة الى هذه البنوك بنجاحها وتقدمها ، فأعمال التصدير والاستيراد ، وسداد الديون الخارجية والداخلية وغيرها لا تتم الآن إلا عن طريق البنوك .

والبنك من حيث تكوينه ما هو إلا شركة مساهمة تجارية تؤسس بقصد الحصول على أرباح توزع على المساهمين الذين تتكون منهم الجمعية العمومية ، وله مجلس إدارته ، وهو كباقي الشركات التجارية ، خاضع لأحكام القانون التجاري .

ولدينا في الوقت الحاضر مجموعة كبيرة من أنواع البنوك ، يختص كل نوع منها بناحية مالية معينة - نذكر منها .

- ١ - البنوك التجارية
- ٢ - البنوك المركزية
- ٣ - البنوك العقارية
- ٤ - البنوك الزراعية
- ٥ - البنوك الصناعية
- ٦ - البنوك التعاونية

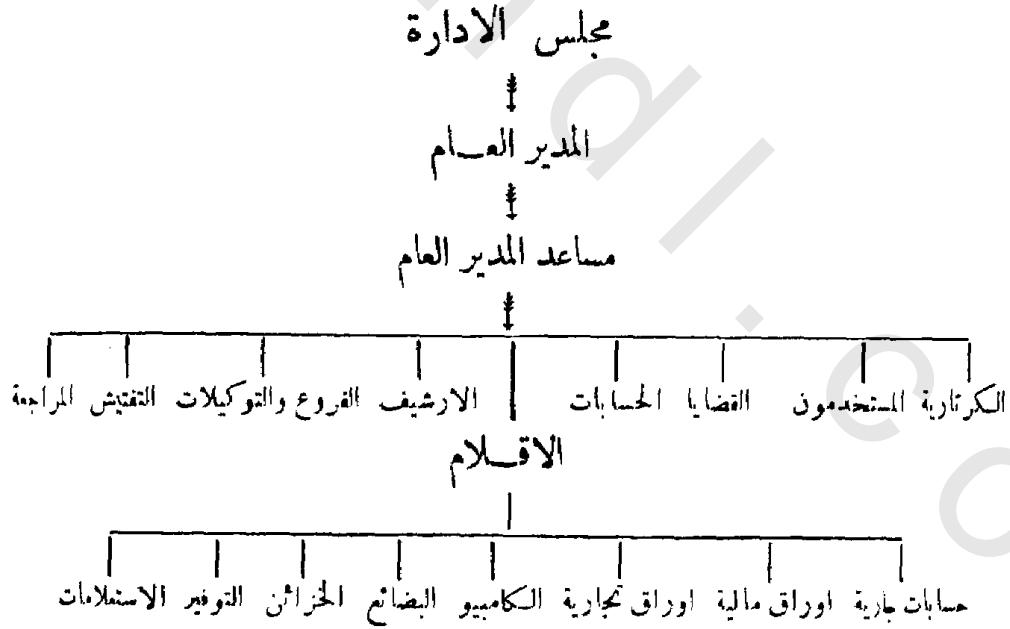
والذي يهمنا في بحثنا هو النوع الأول - البنوك التجارية - الذي سندرد أعماله بالاجمال^(١)

(١) موضوع أعمال البنوك ، من المواد المهمة في كليات التجارة ومعاهدها . ويوجد فيها مؤلفات لا حصر لها بشتى اللغات . ويحسن الرجوع إلى هذه المؤلفات في حالة الرغبة في دراسة الموضوع دراسة مفصلة

أعمال البنوك التجارية :

هذا النوع أكثر عدداً وأوسع انتشاراً من أنواع البنوك الأخرى لأنه يتصل مباشرة بالتجار والصناع وبملايين الأفراد الذين يملكون مالا أو يقومون بعمليات مالية مهما بلغت قيمتها . وبفضل الاتصال المباشر بين هذا النوع والجمهور أصبح لهذه المؤسسات فروع في جميع المدن ، بل قد نجد أكثر من فرع لبنك واحد في مدينة واحدة .

والبنوك التجارية قد توافقت خدماتها في صميم الحياة الحديثة ، فلا غنى للفرد المتمدن عنها . وهذه الخدمات كثيرة ومتنوعة تؤديها أقلام البنك المختلفة التي تمثل الناحية التنفيذية ، أما الناحية الإدارية أو الحسابية فتؤديها أقلام أخرى لا يدخلها الجمهور . والرسم التالي يبين نظام البنك التجاري بصورة مبسطة .



ولسنا بطبيعة الحال محاولين بحث أعمال البنوك التجارية بالتفصيل الكافي ، فهناك مؤلفات خاصة عربية ذات قيمة تحتوي على معلومات خصبة عن البنوك التجارية .^(١) وكل

اقرأ كتاب : « البنوك التجارية » - للاستاذة : السيد طاهر بك ، وفايق كامل ، وعلى شلي
وكتاب : طرق التجارة في الشركات وأعمال البنوك - للاستاذة : كامل الحاروني
والسيد ابو النجا وعيسى عبده . وكتاب : أعمال البنوك ، للاستاذ حسن ليب

ما سنفعله هو سرد أعمال الأقلام المختلفة لمجرد اعطاء القارىء فكرة عن أعمال هذه البنوك
يمكن أن تكون أساساً للمطالعة الخاصة فيما بعد .

أقسام البنوك التجارية :

يتضح من الرسم السابق أن الأقلام الشهيرة في معظم البنوك التجارية هي : -

(١) قلم الحسابات الجارية

(٢) « الأوراق المالية

(٣) « « التجارية

(٤) « الكامبيو

(٥) « البضائع

(٦) « الخزائن

(٧) « صندوق التوفير

(٨) « الاستعلامات

١ - قلم الحسابات الجارية

الحسابات الجارية :

من المعلوم ان المؤسسات التجارية وكذلك الأفراد لا يستبقون أموالهم الزائدة عن
الحاجة اليومية في خزائهم ، ولكنهم يودعونها في البنوك لتكون هناك في أمن من أيدي
الصوص ، ولتكون تحت تصرفهم يسحبون منها ما يشاؤون في أى وقت بواسطة الشيكات .

وعلى من يريد فتح حساب جار أن يقدم طلباً بذلك الى البنك الذى يختاره ، ويكون
هذا الطلب على شكل استمارة بها عدة بيانات يجب عنها الطالب كاسمه وعنوانه وجنسيته
ومهنته الخ . فاذا ما راق الطلب لدى البنك سمح له بفتح حساب . وهذا الحساب يعطى له رقم
خاص يطبع عادة على الشيكات التى تسلم لهذا العميل . وفى كل مرة يودع العميل مالا فى البنك
يأخذ عنه إيصالاً ، وبالعكس فى كل مرة يسحب مبلغاً فإنه يستعمل شيكاً من دفتر الشيكات
ويدون على كعب الشيك قيمة المبلغ .

ويحتوى دفتر الشيكات على ٢٥ شيكا أو ٥٠ ، وبمختلف ثمنه باختلاف العدد ، وعلى العميل ان يعطى صورة من توقيعه الى البنك عند طلب فتح الحساب ، وعليه ان يوقع على الشيكات بنفس هذه الصورة ، والا فان اختلفت ، فالشيك لا يصرف لمقدمه . واذا فقد شيك أو دفتر الشيكات ، فعلى العميل تبليغ البنك فى الحال حتى يوقف صرف هذه الشيكات اذا وقعت فى أيدي غير شريفة .

وموظف الحسابات الجارية لا يوافق على صرف أى شيك الا بعد مراجعة صحة توقيع الساحب ، وان الساحب له رصيد يكفى لصرف الشيك ، وان تاريخ السحب ليس لاحقاً ، ولا بد من أن يكون الشيك نفسه فى حالة جيدة ، وأن يكون المبلغ المدون بالأرقام مطابقاً للمبلغ المدون بالحروف .

والحسابات الجارية على نوعين :

١ - حسابات عادية

٢ - حسابات إيداع

فالأولى هى من نوع الحسابات الحرة التى لا تقيد بقيود ، وكان يعطى عليها فائدة قبل الحرب تتراوح من ١٪ الى ٢٪ - أما الآن فمعظم البنوك لا تعطى فائدة على هذا النوع والثانية تشترط على العميل ايداع مبلغ معين (مثلاً ٢٠٠ جنيه على الأقل) لمدة معينة (ستة شهور أو سنة) لا يجوز له سحب أى مبلغ منه قبل هذه المدة . وفى هذه الحالة يعطيه البنك فائدة قدرها ١٪/٣ أو ٢٪/٣ وربما زادت قليلاً مع زيادة المبلغ وزيادة المدة

السحب على المكشوف :

تسمح البنوك أحياناً لبعض عملائها المعروفين بأن يسحبوا أموالاً أكثر مما لهم بحساباتهم الجارية . وهى تفعل ذلك لثقتها التامة بمركز العميل المالى الذى تعرفه حق المعرفة ، أو بضمان أوراق مالية ، أو بضمان بضائع ، أو بضمان شخص آخر له أموال فى البنك

مطالبات الضمان :

كما أنها تعطى لعملائها خطابات ضمان للمتعهدين والمقاولين لتقديمها للمصالح الحكومية أو للشركات فى حالة الدخول فى مناقصات عامة للقيام بتشديد الأبنية أو بتوريد مهمات معينة .

وهذا الخطاب ينص فيه ان البنك يضمن صاحب الخطاب لغاية مبلغ معين ، وأن يقوم البنك بدفع هذا المبلغ إلى الجهة المختصة اذا امتنع صاحبه عن ذلك . وقد وردت صورة هذا الخطاب ص ٢٧٣ .

مقاصة الشيكات :

تُكلف البنوك التجارية يومياً بتحصيل شيكات لعملائها مسحوبة على بنوك أخرى في المدينة ذاتها أو في خارجها . وعملية التحصيل لو نفذت على شكلها الطبيعي لاستغرقت وقتاً طويلاً ومصاريف كثيرة ، ولكن نظام المقاصة بين البنوك يغني عن كل ذلك . ففي كل يوم وفي ساعة معينة يجتمع مندوبو البنوك كلها في غرفة واحدة ، ويد كل منهم كشوف بالشيكات المسحوبة على البنوك الأخرى ، وبذلك تحصل هذه الشيكات وتسوى قيمتها في الحال . وفي مصر توجد غرفة المقاصة في دار البنك الأهلي بالقاهرة ويجتمع فيها المندوبون من الساعة ١١ صباحاً ، وللبنوك التي لها فروع يكتفي بمندوب مركزه الرئيسي . ويرأس هذه الغرفة محافظ البنك الأهلي أو وكيل عنه ، ولها لائحة داخلية لتنظيم العلاقات بين البنوك وبعضها وتتضمن شروط العضوية بها وغير ذلك .

٢ - قلم الأوراق المالية

أهم أعمال هذا القلم هي :

١ - شراء الأوراق المالية (الأسهم والسندات) وبيعها لحساب العملاء . وتنفذ البنوك هذه العمليات في بورصة الأوراق المالية بواسطة مسمار أو أكثر تعينه لهذا الغرض ، وتتقاضى من العملاء قيمة السمسرة بحسب التعريفة الرسمية وعمولة صغيرة .

٢ - حفظ الأوراق المالية .

يفضل العملاء حفظ أوراقهم المالية في البنك ، ولذلك فإن البنوك تخصص لهذه الأوراق غرفة فسيحة تحفظ فيها أوراق العملاء بصفة أمانة . وغني عن البيان أن هذه الأوراق يراعى في حفظها النظام التام . ويدفع العملاء مقابل هذه الخدمة أجراً بسيطاً

٣ - التسليف بضمان الأوراق المالية :

ينظرون إلى الأوراق المالية الجيدة كضمان حسن للاقتراض ، فتودع هذه الأوراق لدى

المصرف القرض الذى يعطى المفترض أى مبلغ يطلبه بحيث يقل عن قيمة الأوراق الحالية بنسبة معلومة ، أى أن قيمة القرض تكون عادة ٧٠٪ أو ٨٠٪ من قيمة الأوراق .

٤ - تحصيل كوبونات الأسهم والسندات ، وخصمها .

يقوم قلم الأوراق المالية بتنفيذ أوامر العملاء الذين يملكون أوراقاً مالية مختلفة بتحصيل ما يستحق من الكوبونات فى مواعيدها . وتجدر لهذا الغرض لدى البنوك قوائم بمواعيد استحقاق كوبونات السندات ، وهى ثابتة التاريخ ، ومواعيد استحقاق كوبونات أسهم الشركات ، وهى أيضاً معلومة بالتقريب ولو أنها غير محددة ، وبعد تحصيلها تقيد لكل عميل فى حسابه الجارى القيمة المحصلة لحسابه . وتقوم البنوك بهذا التحصيل عادة من تلقاء نفسها حتى بدون أن يخطرها العملاء بذلك

وإذا احتاج عميل إلى قيمة كوبونات أوراقه قبل استحقاقها فيجوز له أن يطلب من مصرفه خصمها له ، أى إعطائه القيمة الحالية ، مثل خصم الأوراق التجارية تماماً

٥ - الاكتتاب فى أسهم الشركات وسنداتها :

ومن ضمن أعمال قلم الأوراق المالية أنه ينفذ أوامر عملائه للاكتتاب فى الأوراق المالية التى تصدرها الشركات أو الحكومات . وكذلك تدعى البنوك لطرح أسهم الشركات على الجمهور للاكتتاب العام فيها ، فتتظم العمالة وتحصل الأموال لحساب هذه الشركات فى مقابل عمولة يتفق عليها

٦ - التأمين ضد استهلاك السندات :

ومن ضمن أعمال قلم الأوراق المالية أيضاً التأمين ضد استهلاك السندات . فبعض السندات ذات الجوائز (النصيب) تزيد قيمتها الحالية كثيراً على قيمتها الاسمية . وإذا ما استهلكت فإن صاحبها يقبض القيمة الاسمية فقط ، فهو يخسر مبلغاً كبيراً فى كل سند . فإذا أراد استبعاد هذه الخسارة فهو يطلب من مصرفه أن يؤمن له عليها ضد الاستهلاك مقابل قسط سنوى معين يدفعه له

٣ - - قلم الأوراق التجارية

من اختصاص هذا القلم تحصيل السكبيالات والسندات الأذنية ، وخصمها ، وتحصيل

الشيكات ، والاقرض بضمان الأوراق التجارية المضمونة ، وكذلك فتح الاعتمادات المستندية بناء على طلب العملاء .

وكل هذه العمليات قد ورد ذكرها في مناسبات سابقة ، فلا حاجة بنا إلى التكرار ، ومن المعلوم أن البنوك تتقاضى عمولة صغيرة على تحصيل الأوراق التجارية ، ولكن في حالة خصمها فانها تتقاضى بجوار العمولة فائدة تبلغ 6% أو 7% من قيمة الورقة الاسمية محسوبة من يوم تقديمها للقطع إلى يوم استحقاقها . وهي تحتسب مثل هذه الفائدة في حالة الاقراض بضمان هذه الأوراق .

ومن المعلوم أيضاً أن البنوك لا تقبل هذه العمليات إلا بالنسبة للكبيالات والسندات المضمونة ، وكثيراً ما ترفض طلبات العملاء التي من هذا القبيل إذا كانت الأوراق المقدمة لا تجتمع فيها أوجه الضمان الكافي .

٤ - قلم الكامبيو

تشاهد أعمال هذا القلم بكثرة في المعاملات الخارجية وسداد الديون الأجنبية . وقد كان اختلاف العملة بين أقطار العالم سبباً في نشاط هذا القلم . فأصبح في الامكان أن ندفع ثمن البضاعة الواردة إلينا من أمريكا بالعملة المصرية لتدفع في أمريكا بالدولارات . ومن ثم نشأت مشكلة سعر المبادلة للنقود - أو سعر الكامبيو . فعندما ندفع في مصر ثمن البضاعة الأمريكية بالعملة المصرية ، وجب علينا أن نعلم قيمة الدولار بالعملة المصرية في يوم الدفع ، فهذه القيمة تتغير تبعاً لنظرية الطلب والعرض على هذه العملة الأجنبية ، وهي تتغير يومياً ، وربما أكثر من مرة في يوم واحد .

ولسنا هنا في موقف يحتم علينا درس العوامل الاقتصادية التي تؤثر في أسعار الكامبيو ، فهذا ولا شك موضعه في مادة الاقتصاد ، ولكننا نقول أن المصارف الرئيسية يصلها كل يوم من الأسواق المالية العالمية أسعار النقود الأجنبية . ونرى لكل عملة سعرين : أولهما سعر الشراء ، وثانيهما سعر البيع . وطبيعي أن البنك يشتري العملات الأجنبية بسعر أقل من السعر الذي يبيعها به ليربح الفرق .

وعلى ذلك فإن المدين في قطر إذا أراد سداد دينه في قطر آخر فإن أسهل طريقة له هي الالتجاء الى قلم الكامبيو بالبنوك التجارية ، فيشتري منه نقوداً أجنبية بعملة المحلية . ويرسل لدائنه شيكاً بالمبلغ مسحوباً على مصرف في مدينته (مدينة الدائن) . وهذه الشيكات المصرفية يعطيها قلم الكامبيو أيضاً إذا ما كانت الدائن والمدين في قطر واحد ولكن في مدينتين مختلفتين .

وبستطيع المدين أيضاً سداد دينه بطريق البرق ، وقلم الكامبيو يجري له هذه العملية محاسباً عليه أجرة البرقية زيادة على المصاريف العادية .

ومن ضمن أعمال هذا القلم أيضاً إعطاء خطابات الاعتماد - Letters of Credit - للأفراد الذين يسافرون إلى الخارج ، فبدلاً من أن يحمل المسافر معه كمية كبيرة من النقود الأجنبية التي قد تتعرض للضياع أو قد تعرضه للخطر ، بدلاً من ذلك فهو يأخذ معه من مصرفه خطاب اعتماد على بنوك في خارج قطره يسحب منها ما يشاء من عملة تلك البلدان في أى وقت يريد قبل انقضاء تاريخ الخطاب . فهذا الخطاب إذن هو عبارة عن تكليف صادر من بنك لبنك آخر في قطر ثان أو لعدة بنوك في أقطار متنوعة بصرف دفعات من المال إلى حامل الخطاب لا تزيد في مجموعها عن القيمة الاجمالية المدونة به . فإذا ما صرف بنك خارجي أية قيمة فانه يثبتها على الخطاب أولاً ويخطر بها البنك الصادر منه الخطاب ثانياً . وتتخذ البنوك الحيلة الكافية لصرف هذه المبالغ إلى أربابها بأن تطلب منهم اثبات شخصياتهم بجواز السفر أو غيره ، وتراعى أن الامضاء تشابه تماماً الامضاء الموجودة في الخطاب والتي وقعها حامل الخطاب عليه في مصرفه قبل السفر .

٥ - قلم البضائع

تدور أعمال قلم البضائع حول المحاصيل الزراعية والبضائع الرئيسية التي يمكن تخزينها لوقت طويل . وتساعد البنوك في شراء هذه البضائع وفي بيعها طبقاً للأوامر التي تتلقاها من العملاء . كما أنها تخصص مساحات واسعة لتخزين المحاصيل والبضائع للأفراد عليها بشروط معينة ، ولهذا السبب فإن جميع البنوك التي تتناول هذه العمليات لها شئون في جميع المدن

الرئيسية ، وبها موظفون لاستلام المحاصيل ، وتخزينها ، والحفاظة عليها ، من السرقة والناف والحريق بشتى الطرق المعروفة والتي أهمها التأمين .

كما أن قلم البضائع وثيق الاتصال ببورصات البضائع . وفي مصر توجد بورصة البضائع الحاضرة في ميناء البصل بالاسكندرية ، وبورصة البيع الآجل (الكنتراتات) للقطن والبنذر في ميدان محمد علي بالاسكندرية أيضاً . وتجدر كثيراً من التجار أو من المزارعين يتعاملون رأساً عن طريق هاتين البورصتين ، والبنوك تتوسط عادة في إتمام هذه العمليات في مقابل عمولة متفق عليها .

وعلى ذلك يمكن تلخيص أعمال قلم البضائع فيما يلي :-

- ١ - شراء المحاصيل الزراعية والبضائع أو بيعها لحساب العملاء .
- ٢ - تقديم سلفيات بضمان هذه المحاصيل أو البضائع .
- ٣ - تنفيذ أوامر العملاء بالشراء أو البيع في بورصتي العقود والبضاعة الحاضرة .

٦ - قلم الخزائن

يشرف هذا القلم على عدد كبير من الخزائن الصغيرة التي تؤجر للعملاء والمخصصة لحفظ الأشياء الثمينة التي يملكها هؤلاء العملاء ، كالمستندات والأوراق المهمة ، والحلى والجواهر ، والأشياء الخاصة التي يخشى عليها من الضياع أو السرقة إذا ما حفظت بالمنزل ، أو أشياء سرية لا يريد صاحبها اطلاع أحد عليها .

هذه الخزائن توجد عادة في بناء مخصص لها في الطابق الأسفل للبنك (البدروم) . وهي على أحجام مختلفة ، كبيرة ، ومتوسطة ، وصغيرة ، ويبلغ إيجار الحجم الكبيرى حوالى ٧ جنيهات في السنة ، والمتوسط حوالى جنيهان ، والصغير حوالى جنيه ونصف . ولكل خزانة مفتاحان ، واحد لدى موظف البنك المختص ، والآخر لدى مستأجر الخزانة ، ولا يمكن فتحها بمفتاح واحد ، بل بالاثنتين معاً . وعلى ذلك ففي كل مرة يريد المستأجر فتح خزانته لابد من وجود موظف للبنك معه . ويتقاضون عادة فوق هذه الأجر تأميناً للمفتاح قدره جنيه واحد ، فإذا أضاع العميل مفتاحه ، فإن هذا التأمين يستعمل في عمل مثيل له .

وغنى عن البيان أن البنوك تتخذ كافة الاحتياطات للمحافظة على هذه الخزائن من كل خطر، بل أنها زيادة في الحيلة تؤمن عليها وعلى محتوياتها لدى شركات التأمين .
وتسمح البنوك أن ينيب المستأجر وكيلًا عنه على شرط أن يقدم بذلك طلبًا بوقع عليه الاثنان معًا (الوكيل والموكل) أمام موظف البنك المختص .

٧ - قلم صندوق التوفير

بعض البنوك تلحق أعمال هذا القلم بالحسابات الجارية ، وبعضها يفصلها عنها . وهو يختص بعمل الاجراءات اللازمة لقبض المبالغ الصغيرة التي يودعها أصحابها على سبيل التوفير ، وصرف ما يحتاجون لسحبها منها . ويصرف لهم دفاتر التوفير التي تدون فيها هذه المبالغ المدفوعة في البنك والمبالغ المنصرفة منه ، ويحسب لهم الفوائد المستحقة على رصدهم الدائنة ، ولو أن معدل هذه الفائدة صغير ، فقد كان قبل الحرب (١٩٣٩) ٣٦٪ فأصبح الآن ١٢٪^(١)

وتضع البنوك قائمة من الشروط لعملية التوفير تحدد فيها مركز العميل تجاه البنك ، وتبين الحد الأصغر للقيمة المودعة والحد الأكبر لها ، وقيمة الفائدة وكيفية احتسابها ، ومصدر المال المدخر في حالة وفاة صاحب الحساب ، وغير ذلك من الشروط ، وتطبع هذه عادة داخل دفتر التوفير .

(١) خفضت مصلحة البريد المصرية سعر الفائدة على دفاتر التوفير الى ١٪

ملحق (١)

العقد الابتدائي لشركة مصرية مساهمة

شركة مصر لغزل ونسيج القطن

فيما بين الموقعين على هذا وهم :

بنك مصر ،

الشركة المساهمة المصرية لتجارة وحلج الاقطان ،

شركة مصر للنقل والملاحة ،

النائب عنها كلها حضرة صاحب العزة محمد طلعت حرب بك نائب رئيسها وعضو مجلس

ادارتها المنتدب ،

سعادة محمد بدر اوى عاشور باشا ،

حضرة صاحب السعادة أحمد مدحت يكن باشا ،

• العزة محمد طلعت حرب بك ،

• الدكتور فؤاد سلطان ،

• محمد شعراوى افندى ،

• صاحب العزة عبد العزيز رضوان بك ،

• صادق قلبنى بك ،

• محمد محمد خليل افندى ،

• عبد المنعم خليل افندى ،

• صاحب العزة محمد بيومى مكرم بك ،

حضرة صاحب السعادة يوسف قطاوى باشا ،

• سيد خشبة باشا ،

• محمد طاهر نور باشا ،

• على اسلام باشا ،

• أحمد شفيق باشا ،

• محمد سلمان الوكيل باشا ،

• العزة عيد الفتاح اللوزى بك ،

حضرة صاحب العزة على المنزل لاوى بك ،

سلطان محمود بهنس بك ،

استماعيل جاد بركات بك ،

جناب المسيو يوسف شيكوريل ،

حضرة صاحب العزة عبد الحى خليل بك ،

على الرفاعى بك ،

محمد أحمد الشريف بك ،

حسين عبد الرازق بك ،

محمد ليبيب البتانونى بك ،

سليمان خليل بك ،

حضرة الحسيب الفسيب السيد حسين القصبي بك ،

صاحبة العصمة السيدة هدى شعراوي هانم ،

صاحب العزة اسكندر مسيحه بك .

عباس بسيونى الخطيب افندى ،

أحمد أبو سيف راضى بك ،

صاحب العزة سلامه مخايل بك ،

صاحب السعادة نعمان الاعسر باشا ،

الجميع مصريون من ذوى الاملاك ومقيمون بالقاهرة .

قد تم الاتفاق على ما يأتى :

أولاً - الموقعون على هذا العقد يؤلفون فيما بينهم جماعة ترمى الى انشاء شركة مساهمة مصرية بتصريح من الحكومة المصرية طبقاً لاحكام القانون الاساسى المرافق لهذا العقد تدعى شركة مصر لغزل ونسج القطن .

ثانياً - الغرض من هذه الشركة هو أن تقوم أصلياً ، سواء لحسابها أو لحساب الغير ، فى مصر والخارج بصناعات الغزل والنسج والتبييض والصباغة والتجهيز النهائى وبكل صناعة أخرى من هذا القبيل تتعلق بالقطن والمواد الليفية الأخرى . وأن تقوم ، تبعاً بتجارة الخيوط والمنسوجات ، وتقوم على الاخص بما يأتى :

(أ) شراء أو بيع هذه المواد الخام فى مصر وفى الخارج ،

(ب) الاتجار بمصنوعات الشركة فى مصر وفى الخارج ،

(ج) انشاء واقامة وشراء مصانع للغزل والنسج والتبييض والصباغة ،

- (د) تأجير واستئجار المصانع واستغلالها ،
 (هـ) وبالجملة مباشرة جميع عمليات المواد النسيجية والغزل والنسيج والمنسوجات التي تنصل مباشرة أو غير مباشرة لأى سبب كان بأغراض الشركة .
 وللشركة أن تهتم أو تشترك بأى وجه من وجوه الاشتراك فى الشركات أو الهيئات التي تعمل أعمالا تشابه أعمالها أو التي تعاون فى تحقيق أغراضها فى مصر وفى الخارج وإن تندمج فيها أو تقتنيتها أو تلحقها بها .
 ثالثاً — مركز ادارة الشركة ومقرها القانونى بالقاهرة .
 رابعاً — مدة الشركة خمسون سنة تبتدىء من تاريخ المرسوم الملكى المرخص بتأسيسها هذا اذا لم تحل قبل هذا الأجل أو تمد الى أبعد منه .
 خامساً — قد حدد رأس مال هذه الشركة بمبلغ ٣٠٠.٠٠٠ (ثلاثمائة ألف) جنيه مصرى مقسمة الى ٧٥٠.٠٠٠ سهم قيمة كل سهم منها ٤ (أربعة) جنيهات مصرية .
 وقد اكتب فى جميع رأس المال بالكيفية الآتية :

رأس المال	عدد الأسهم	الاسم
جنيه مصرى		بنك مصر
١٣٥٠٣٠٠	٣٣٣٨٢٥	
٥٠٠٠٠	١٢٢٥٠	الشركة المساهمة المصرية لتجارة وحليج الاقطان
٥٠٠٠٠	١٢٢٥٠	شركة مصر للنقل والملاحة
٥٠٠.٠٠٠	١٢٢٥٠٠	حضر صاحب السعادة محمد بدرأوى عاشور باشا
٥٠٠.٠٠٠	١٢٢٥٠٠	السيد محمد بدرأوى عاشور باشا
١٠٠.٠٠٠	٢٢٥٠٠	أحمد مدحت يكن باشا
٥٠٠٠٠	١٢٢٥٠	حضرة صاحب العزة محمد طلعت حرب بك
٥٠٠٠٠	١٢٢٥٠	الدكتور فؤاد سلطان
٤٠٠٠٠	١٢٠٠٠	محمد شعراوى بك
٢٢٥٠٠	٦٢٥	صاحب العزة عبد العزيز رضوان بك
٢٠٠٠٠	٥٠٠	صادق قلابى بك
١٢٠٠٠	٢٥٠	محمد محمد خليل افندى
١٢٠٠٠	٢٥٠	عبد المنعم خليل افندى
١٢٢٠٠	٣٠٠	صاحب العزة محمد بيومى مكرم بك
١٢٠٠٠	٢٥٠	السعادة يوسف قطاوى باشا

رأس المال	عدد الاسهم	الاسم
١٠٠٠٠	٢٥٠	حضرة صاحب السعادة سيد خشبه باشا
١٠٠٠٠	٢٥٠	محمد طاهر نور باشا
١٠٠٠٠	٢٥٠	علي اسلام باشا
١٠٠٠٠	٢٥٠	أحمد شفيق باشا
١٠٠٠٠	٢٥٠	محمد سلمان الوكيل باشا
١٠٠٠٠	٢٥٠	العزة عبد الفتاح اللوزى بك
١٠٠٠٠	٢٥٠	علي المنزلاوى بك
١٠٠٠٠	٢٥٠	سلطان محمود بهنس بك
١٠٠٠٠	٢٥٠	اسماعيل جاد بركات بك
١٠٠٠٠	٢٥٠	جناب الميسر يوسف شيكوريل
١٠٠٠٠	٢٥٠	حضرة صاحب العزة عبد الحى خليل بك
١٠٠٠٠	٢٥٠	علي الرفاعى بك
١٠٠٠٠	٢٥٠	محمد أحمد الشريف بك
١٠٠٠٠	٢٥٠	حسين عبد الرازق بك
١٠٠٠٠	٢٥٠	محمد لبيب البتانونى بك
١٠٠٠٠	٢٥٠	سليمان خليل بك
١٠٠٠٠	٢٥٠	السيد حسين القصبي بك
٨٠٠	٢٠٠	صاحبة العصمة السيدة هدى شعراوى هانم
٥٠٠	١٢٥	صاحب العزة اسكندر مسيحة بك
٥٠٠	١٢٥	عباس بسيونى الخطيب افندى
٢٠٠٠٠	٥٠٠	أحمد أبو سيف راضى بك
٢٠٠	٥٠	صاحب العزة سلامه مخائيل بك
١٠٠٠٠	١٥٠	صاحب السعادة نعمان الأعسر باشا
٣٠٠.٠٠٠	٧٥٠.٠٠٠	الجملة

وقد قام المكتتبون المذكورون بدفع ربع قيمة هذه الاسهم وقدره ٧٥٠.٠٠٠ جنيه مصرى كل بمقدار ما يخصه إلى بنك مصر كما يتضح ذلك بشهادة البنك المذكور بتاريخ ١٦ مايو سنة ١٩٢٧

سادساً - يتعهد الموقعون على هذا بالسعى للحصول على مرسوم الترخيص وباتمام جميع الاجراءات اللازمة لتكوين هذه الشركة تكويناً تاماً .

هذا وقد وكلوا جميعهم قلم قضايا بنك مصر ممثلاً في الأستاذ محمد لطفي محمود أو الأستاذ ابراهيم عبد الهادي المحامى بالقاهرة في القيام نيابة عنهم بما يلزم من اجراءات النشر واستيفاء شرائط الصحة الواجبة ولادخال التعديلات التي ترى الحكومة ضرورة إدخالها في القانون الاساسى المرافق لهذا العقد .

سابعاً - يعترف الموقعون على هذا بأنهم قابلون لاحكام القرارات الوزارية الصادرة بتاريخ ١٧ ابريل سنة ١٨٩٩ و ٣ يونيه سنة ١٩٠٦ و ٣١ مايو سنة ١٩٢٧ المنشورة في الوقائع المصرية تباعاً بتاريخ ٦ مايو سنة ١٨٩٩ و ٤ يونيه سنة ١٩٠٦ و ٢٣ يونيه سنة ١٩٢٧ التي تعتبر جزءاً متما لهذا العقد .

وقد تحرر هذا من تسع وثلاثين نسخة ليكون بيد كل من المتعاقدين نسخة واحدة ولتودع بسكرتارية مجلس الوزراء لطلب الترخيص اللازم .

(وتلى الامضاءات مصدقا عليها بقلم العقود الرسمية بمحكمة مصر المختلطة في ١٧ و ١٨ و ١٩ مايو سنة ١٩٢٧ تحت أرقام ٣٨٨ و ٣٩٧ و ٤٠٧) .

ملحق (٢)

معاون الاساسى لشركة مصرية مساهمة

شركة مصر لغزل ونسج القطن

الباب الأول

تأليف الشركة واسمها ، موضوعها ، مدتها ، مركزها

مادة ١ - تألفت بين حملة الأسهم الموضح انشاؤها بعد شركة مساهمة مصرية اسمها :
شركة مصر لغزل ونسج القطن ،

مادة ٢ - الغرض من هذه الشركة هو أن تقوم أصلياً ، سواء لحسابها أم لحساب الغير ، في مصر والخارج ، بصناعات الغزل والنسج والتبييض والصباغة والتجهيز النهائي وبكل صناعة أخرى من هذا القبيل تتعلق بالقطن والمواد الليفية الأخرى ، وأن تقوم تبعياً ، بتجارة الخيوط والمنسوجات ، وتقوم على الأخص بما يأتي :

- (أ) شراء أو بيع هذه المواد الخام في مصر وفي الخارج ،
(ب) الاتجار بمصنوعات الشركة في مصر وفي الخارج ،
(ج) انشاء واقامة وشراء مصانع للغزل والنسيج والتبييض والصباغة ،
(د) تأجير واستئجار المصانع واستغلالها ،
(هـ) وبالجمله مباشرة جميع عمليات المواد النسجية والغزل والنسيج والمنسوجات التي
تصل مباشرة أو غير مباشرة لآى سبب كان بأغراض الشركة .
وللشركة أن تهتم أو تشترك بأى وجه من وجوه الاشتراك في الشركات أو الهيئات التي
تعمل أعمالا تشابه أعمالها أو التي تعاون على تحقيق أغراضها في مصر وفي الخارج وأن تندمج
فيها أو تفتنيها أو تلتحقها بها .

مادة ٣ - مركز ادارة الشركة ومقرها القانونى بالقاهرة وللمجلس الادارة أن يفتى فروعاً
أو وكالات للشركة في مصر وفي الخارج .

مادة ٤ - مدة الشركة خمسون سنة تبتدى من تاريخ المرسوم الملكى المرخص بتأسيسها .

الباب الثانى - رأس المال ، الأسهم

مادة ٥ - رأس مال الشركة محدد بـ ٣٠٠.٠٠٠ (ثلاثمائة ألف) جنيه مصرى مقسمة الى
٧٥٠٠٠ سهم قيمة كل سهم منها ٤ (أربعة) جنيهات مصرية .

مادة ٦ - دفع ربع قيمة كل سهم عند الاكتاب الباقي وينبغى دفعه عند طلب مجلس
الادارة الذى يحدد آجال الدفع وطريقته .

والمبالغ التى تدفع تقيد بالمستندات الدالة على ملكية الاسهم .
وكل سهم لا يقيد به قيداً صحيحاً يفيد أن المبالغ المستحقة قد دفعت يصح من تلقاء ذاته
غير قابل للتداول .

مادة ٧ - تستحق على كل مبلغ يتأخر فوائده لصالح الشركة بواقع ٩٪ تسرى من تاريخ
الموعده المحدد للدفع .

وللشركة الحق فى بيع الاسهم التى تأخر أصحابها عن الدفع بيورصة الأوراق المالية بالقاهرة
لحساب المسام المتأخر ونحت مسؤوليته دون حاجة لسابق انذار أو لاتخاذ أى اجراء من
الاجراءات القانونية وذلك بعد مضى شهر من تاريخ النشر فى جريدتين يوميتين من جرائد
القاهرة (احدهما باللغة العربية والاخرى باللغة الاجنبية) بيان أرقام الاسهم التى حدث
فى شأنها تأخير الدفع .

ويكتفى بالنشر في جريدة واحدة يومية عربية تظهر في القاهرة ما دامت الاسهم اسمية ومحفظاً بها للمصريين .

وتصبح الشهادات أو المستندات الدالة على الاسهم لاغية من تلقاء نفسها ويسلم الشارون مستندات جديدة بعين الأرقام التي كانت مرقومة بها المستندات الملغاة .

وتحجز الشركة من ثمن البيع ما هو مستحق لها أولاً من أصل وفوائد التأخير ومصاريف فان بقي بعد ذلك شيء حفظته للمساهم المبيعة أسهمه وان ظهر عجز كان ملزماً بالفرق .

وطريقة حصول الشركة على حقها بالصورة المتقدم بيانها لاتمتع الشركة في الوقت نفسه أو فيما بعد من استخدام أى حق من الحقوق التي تملكها بمقتضى القانون العام حيال المساهم المتأخر في الدفع .

مادة ٨ - تكون الاسهم اسمية والمساهمون مصريي الجنسية .
ومع ذلك يجوز للجمعية العمومية أن تصرح باصدار أسهم لحاملها بالقيود والشروط التي تراها . وفي هذه الحالة لا يحتفظ بشرط الجنسية .

مادة ٩ - تستخرج الشهادات أو المستندات الدالة على الاسهم من سجل بكعب مرقوم ويوقع عليها اثنان من مجلس الادارة ويصم بختم الشركة .

يكون للأسهم كوربونات بأرقام متتابعة ويوضع فوق كل كوربون رقم السهم .
مادة ١٠ - تداول الاسهم الاسمية بمجرد تنازل يثبت في دفتر خاص بالشركة بناء على تسليها اقراراً موقعاً عليه من المتنازل والمتنازل اليه .

وللشركة أن تحتم على الفريقين أن يثبتا قانونياً صحة توقيعهما وأهليتهما للتعاقد .
وبالرغم من نقل ملكية السهم ومن اثبات هذا النقل في سجل الشركة فان المكتسبين الاصلين والمتنازلين المتتابعين يبقون جميعاً متضامنين مع من تنازلوا اليهم حتى يتم دفع قيمة هذا السهم .

مادة ١١ - تنقل ملكية الاسهم لحاملها بمجرد المناولة .
تتبع الحقوق والالتزامات المترتبة على السهم لحامله المستند الدال عليه في أية يد انتقل اليها .
مادة ١٢ - لا يلتزم المساهمون الا بقدر قيمة كل سهم وعليه لانجوز مطالبتهم بما يزيد على ذلك .
مادة ١٣ - مجرد حيازة السهم يترتب عليه من تلقاء ذاته الموافقة على القانون الاساسي للشركة وعلى قرارات الجمعية العمومية .

مادة ١٤ - كل سهم غير قابل للتجزئة ، ولا تفر الشركة الا بمالك واحد للسهم .
مادة ١٥ - ليس لورثة المساهم أو دائنيه أن يطلبوا الاى سبب من الأسباب وضع الاختام على دفاتر الشركة أو أوراقها المالية أو ممتلكاتها أو يطلبوا قسمتها أو تصفيتها ولا أن يتدخلوا بأي وجه كان في ادارة الشركة بل عليهم عند مباشرة ما لهم من حقوق أن يرجعوا الى كشف جرد الشركة والى قرارات الجمعية العمومية .

مادة ١٦ - كل سهم ، بدون تمييز بين الأسهم ، يخول الحق في حصة مساوية لحصة سهم آخر بالنسبة لممتلكات الشركة ولتوزيع الأرباح كما هي موضحة في الباب الثامن .

مادة ١٧ - آخر مالك للسهم الاسمي مقيد في سجل الشركة هو وحده صاحب الحق في الحصول على المبلغ الموازي لسهمه في حالة قسمة ممتلكات الشركة ولكن الفوائد والأرباح تدفع لحامل الكوبون .

وفي حالة ما تكون الأسهم لحاملها تدفع الفوائد والأرباح السنوية الى حامل الكوبون الخاص بها ، والمبالغ المستحقة عند القسمة الى حامل مستند السهم .

مادة ١٨ - تجوز زيادة رأس مال الشركة باصدار أسهم جديدة بالسعر الاسمي لأسهم التأسيس ويجوز أيضاً تخفيضه .

وفي حالة اصدار أسهم جديدة ينبغي أن لا تكون قيمتها أقل من القيمة الاسمية فاذا أصدرت بقيمة أكبر أضيف الفرق الى الاحتياطي .

وتكون زيادة رأس مال الشركة أو تخفيضه بناء على اقتراح مجلس الادارة بقرارات من الجمعية العمومية للمساهمين . ولا تصح زيادته أو تخفيضه الا بعد أن تكون الأسهم التي سبق اصدارها قد تم اكتاب فيها وانتهى دفع قيمتها بالتام .

الباب الثالث - سندات

مادة ١٩ - للجمعية العمومية أن تصدر سندات من كل نوع بقيمة لا تتجاوز قيمة رأس المال المدفوع والموجود حسب آخر حساب ختامي للشركة . ويحدد مجلس الادارة طرق الاصدار .

الباب الرابع - ادارة الشركة

مادة ٢٠ - يقوم بادارة الشركة مجلس مكون من سبعة أعضاء على الأقل ومن خمسة عشر عضواً على الأكثر .

وبطريق الاستثناء عين المؤسسون أول مجلس ادارة من :

حضرة صاحب السعادة أحمد مدحت يكن باشا ، حضرة صاحب العزة محمد طلعت حرب بك ، حضرة الدكتور فؤاد سلطان بك ، حضرة صاحب السعادة محمد بدرأوى عاشور باشا ، حضرة صاحب العزة عبد الفتاح اللوزى بك ، حضرة صاحب السعادة على اسلام باشا ، حضرة صاحب السعادة سيد خشبة باشا ، حضرة صاحب العزة سلطان محمود بهنس بك ، حضرة صاحب العزة عبد الحى خليل بك .

ويجب أن يكون في مجلس الادارة دائماً ثلاثة على الأقل مصريو الجنسية .

- ويجب أن لا يقل العاملون المصريون في الشركة عن ٥٠ ٪ من مجموع موظفيها وعملها .
- مادة ٢٩ - يعين أعضاء مجلس الإدارة لمدة ثلاثة أعوام .
- غير أن مجلس الإدارة المعين في المادة السابقة يبقى قائماً بأعماله لمدة أربع سنين .
- وفي نهاية هذه المدة يتجدد ثلث الأعضاء في كل سنة ، ويتعين الثلثان الأولان بطريق الاقتراع ، ثم يتجدد الأعضاء بالأقدمية ، وإذا كان عدد أعضاء مجلس الإدارة غير قابل للقسمة على ثلاثة فإن الجزء الباقي يندمج في آخر تجديد .
- ويصح دائماً إعادة انتخاب الأعضاء الذين انتهت مدة عضويتهم .
- مادة ٣٢ - للمجلس الحق في أن يضم إليه أعضاء جدد كلما رأى ذلك مفيداً حتى يبلغ عدده الحد الأقصى وهو خمسة عشر عضواً ويقوم الأعضاء المضمعون إليه في الحال بعملهم .
- على أن تعتمد الجمعية العمومية تعيينهم في أول انعقادها .
- وللمجلس الحق أيضاً في أن يعين بدل الذين تخلو محالهم في المجلس في غضون المدة على شرط اعتماد تعيينهم في أول انعقاد تعقد فيه الجمعية العمومية . ويتحتم على المجلس أن يكمل عدد أعضائه إذا قل بهذا السبب عن سبعة أعضاء .
- مادة ٣٣ - لا يترتب أى تعهد شخصي على قيام أعضاء مجلس الإدارة باعباء وظائفهم وفي حدود وظائفهم وكالهم فيما يتعلق بتعهدات الشركة .
- مادة ٣٤ - يجب على كل عضو من أعضاء مجلس الإدارة أن يخصص لضمان إدارته ٢٥٠ سهماً من أسهم الشركة مدفوعة قيمتها تماماً على أن تبقى غير قابلة للنقل ومودعة في خزانة الشركة مدة عضويته حتى تنتهي وكالته بالتصديق على الحساب الختامي لآخر سنة كان العضو عاملاً فيها .
- مادة ٣٥ - يعين المجلس من بين أعضائه رئيساً ونائب رئيس . وفي حالة غياب الرئيس ونائبه يعين المجلس من بين أعضائه من يقوم مؤقتاً بوظيفة الرئيس .
- مادة ٣٦ - عند الضرورة يستطيع عضو مجلس الإدارة أن ينوب عنه أحد زملائه في المجلس فيكون لهذا الزميل صوتان . ولا يجوز أن ينوب عضو مجلس الإدارة عن أكثر من عضو واحد .
- مادة ٣٧ - يعقد مجلس الإدارة في مركز الشركة كلما دعت مصلحتها الى انعقاده بناء على دعوة الرئيس أو نائب الرئيس أو عضو مجلس الإدارة المنتدب .
- ويصح أيضاً أن يكون الانعقاد خارج مركز الشركة تحت شرط أن يكون جميع أعضائه حاضرين بالجلسة بالذات أو بالإنابة وأن تعقد في القطر المصري .
- مادة ٣٨ - يتحتم حضور ثلاثة من أعضاء مجلس الإدارة على الأقل حتى يكون الانعقاد صحيحاً .

مادة ٢٩ — تؤخذ قرارات مجلس الادارة بأغلبية الاعضاء الحاضرين أو الممثلين وفي حالة تساوى الاصوات يرجح الجانب الذى ينضم اليه الرئيس أو من يقوم مقام الرئيس .

مادة ٣٠ — تثبت مداولات مجلس الادارة فى محاضر جلسات تقييد فى دفتر الشركة الخاص وتشمل أسماء الاعضاء الحاضرين ويوقع عليها الرئيس أو من يقوم مقامه وعضو آخر على الأقل من الاعضاء الحاضرين .

يوقع الرئيس أو من يقوم مقامه على صور قرارات المجلس أو المقتبسات المأخوذة منها المراد تقديمها للقضاء أو سواء ويشهد بأنها مطابقة الأصل .

مادة ٣١ — يمثل رئيس المجلس الشركة أمام القضاء مدعياً أو مدعى عليه .

مادة ٣٢ — يجوز لمجلس الادارة أن يحول لعضو أو أكثر من أعضائه كل أو بعض السلطة أو بعض السلطة المعطاة له سواء أكان ذلك لمدة معلومة عن الأشغال جميعها أم عن بعض مسائل معينة مع تحديد المكافأة المقررة على هذا العمل .

مادة ٣٣ — يملك التوقيع عن الشركة منفرداً الرئيس أو نائب الرئيس أو أعضاء مجلس الادارة المنتدبون أو كل عضو مجلس ادارة يعينه المجلس .

مادة ٣٤ — لمجلس الادارة أوسع سلطة لادارة أعمال الشركة ويجوز له على الأخص أن يدفع كافة الرسوم والمصاريف الابتدائية اللازمة لتأسيس الشركة من تسجيل وغيره ومباشرة تنفيذ الشروط المدونة بعقد الشركة والقيام بكل الاجراءات القانونية اللازمة لذلك وتحديد المصاريف العمومية للادارة وسن اللوائح والقوانين اللازمة لترتيب العمل وادارة أعمال الشركة وتعيين أو رفت المدير أو المديرين أو رؤساء العمل أو العمال أو الوكلاء وتحديد عمل كل منهم وتعيين رواتبهم وإذا لزم الحال الى تحديد قيمة الضمانات الواجب تقديمها منهم والتصريح بسحبها وفى مشتري أو بيع المنقولات والعقارات وجميع الحقوق والامتيازات منقولة أو ثابتة والاستئجار والتأجير واقتراض نفود برهن عيني أو غيره وبالاختصار القيام بكل ما يلزم لمباشرة أو معاطاة كل عمل يدخل فى غرض هذه الشركة والتصريح بسحب وتحويل وبيع الأموال والأوراق المالية ملك الشركة والتصريح برفع كل دعوى والدفاع عن مصلحة الشركة أمام القضاء سواء أكانت الشركة مدعية أم مدعى عليها وعمل المعاهدات والمصالحات والتحكيم والتنازع عن كل حق متوقع تحت يد الغير وشطب الرهنيات وابطال المعارضات والتنازل عن حقوق الامتياز سواء أكان التنازل بمقابل أم بلا مقابل وتقرير كيفية استعمال أموال الشركة بما فى ذلك مالها الاحتياطى .

وبالاجمال ادارة كافة أعمال الشركة والنظر فى كل صوالحها .

مادة ٣٥ — يتكوّن مقابل أتعاب مجلس الادارة من العشرة فى المائة الوارد ذكرها فى

المادة ٥٧ ومن قيمة بدل الحضور في الجسات كما تحددها الجمعية العمومية وهي قيمة تدخل ضمن حسات المصروفات العامة .

الباب الخامس - المراقب

مادة ٣٦ - يكون للشركة مراقب تعينه الجمعية العمومية التي لها الحق في اختياره حتى لو لم يكن من المساهمين في الشركة .

مادة ٣٧ - المراقب مكلف بالسهر على مراعاة القانون الاساسى .
وهو يراجع الجرد والحسابات الختامية السنوية ويقدم في هذا الموضوع تقريره إلى الجمعية العمومية .

ويذنبى أن تقدم له دفاتر الحسابات وبالجملة جميع أوراق الشركة ومستنداتها التي يطلب الاطلاع عليها .

وله أن يراجع في كل وقت حالة الصندوق ومحفظه الأوراق المالية .

وله أن يعقد الجمعية العمومية غير العادية طبقاً للمادة ٥٢

مادة ٣٨ - إذا خلا محل المراقب في غضون المدة وجب على مجلس الادارة أن يعين في خلال ثمانية أيام مراقباً جديداً لنهاية المدة الجارية .

مادة ٣٩ - يقوم المراقب بأعباء وظيفته لمدة سنة واحدة ويجوز دائماً إعادة انتخابه .

مادة ٤٠ - يتناول المراقب مكافأة سنوية تحددها الجمعية العمومية .

ويحدد مجلس الإدارة أتعاب أول مراقب يعينه المؤسسون .

الباب السادس - الجمعية العمومية

مادة ٤١ - متى انعقدت الجمعية العمومية بصفة قانونية كانت ممثلة لعموم المساهمين ولا يجوز انعقادها إلا في القاهرة .

مادة ٤٢ - لا يقبل بالجمعية العمومية إلا المساهمون الذين يملكون عشرين سهماً على الأقل لكل مساهم توافرت فيه الشروط اللازمة لحضور الجمعية العمومية أن ينبى عنه مساهمها آخر كون عضواً من أعضاء الجمعية .

لكل عضو من أعضاء الجمعية العمومية ولكل واحد من موكله صوت واحد عن كل عشرين سهماً متى كان عدد الأسهم التي يمتلكها كل منهم أقل من مائة سهم وصوت واحد عن أربعين سهماً فيما زاد عن المائة . وقل عن الألف وصوت واحد عن كل مائة سهم فيما اد عن ألف سهم .

مادة ٤٣ - للاشتراك في الجمعية العمومية يجب على المساهمين إذا كانت الأسهم لحاملها أن يثبتوا إيداع أسهمهم في مركز الشركة أو في أى بنك من البنوك في مصر أو في الخارج حسب مايعين في إعلان الدعوة قبل انعقاد الجمعية العمومية بثلاثة أيام كاملة على الأقل . ولا يجوز أن يثبت في دفاتر الشركة نقل ملكية أى سهم من الأسهم الاسمية من يوم إعلان الدعوة لانعقاد الجمعية إلى آخر وقت من انعقادها .

مادة ٤٤ - تكون الدعوة إلى الجمعية العمومية بواسطة اعلان ينشر في جريدتين من الجرائد اليومية (إحداهما باللغة العربية والأخرى باللغة الأجنبية) تظهران في البلدة التي تنعقد فيها الجمعية ويكون النشر على دفعتين يفصل كل دفعة عن الأخرى ثمانية أيام كاملة على الأقل وينبغي أن يكون النشر في الدفعة الثانية قبل انعقاد الجمعية بثمانية أيام كاملة على الأقل وينبغي أن يشمل إعلان الدعوة جدول الأعمال .

ويكتفى بالنشر في جريدة واحدة يومية عربية تظهر في القاهرة ما دامت الأسهم اسمية ومحتفظاً بها للصيرين .

مادة ٤٥ - لاتداول الجمعية العمومية إلا في المواضيع الواردة في جدول الأعمال المذكورة في اعلان الدعوة .

مادة ٤٦ - يرأس الجمعية العمومية رئيس مجلس الإدارة وفي غيابة نائب الرئيس أو عضو مجلس الإدارة الذى ينوب عنه مؤقتاً .

ويعين الرئيس السكرتير وفاحصين تحت موافقة الجمعية العمومية .

مادة ٤٧ - إذا استثنى ما جاء بالمادة ٤٥ فإن الجمعية العمومية تنعقد انعقاداً صحيحاً متى كانت تمثل على الأقل ربع رأس مال الشركة .

وإذا لم يتحقق هذا الحد الأدنى بناء على الدعوة الأولى فإن الجمعية العمومية تنعقد بناء على دعوة ثانية في الثلاثين يوماً التالية ويعتبر انعقادها صحيحاً مهما كان عدد الأسهم الممثلة فيها . وتؤخذ القرارات بأغلبية الأصوات وعند تساوى الأصوات يرجح الجانب الذى فيه صوت رئيس الجمعية .

مادة ٤٨ - تدون مداولات الجمعية العمومية في محضر جلسات تثبت في دفتر خاص ويوقع عليها رئيس الجمعية والسكرتير وفاحص واحد على الأقل .

ويلحق بمحاضر الجلسات قائمة للحضور تشمل أسماء المساهمين الحاضرين وعدد الأسهم التي يمثلونها وتشمل توقيعاتهم عليها كما يلحق بمحاضر الجلسات نسخ الجرائد الدالة على اعلان الدعوة . ويكون اثبات مداولات الجمعية العمومية أمام القضاء أو غيره بتقديم صور محاضر الجلسات أو مقتبسات منها يشهد رئيس المجلس أو عضو مجلس الإدارة الذى يقوم مقامه بأنها مطابقة للأصل .

مادة ٤٩ - قرارات الجمعية العمومية الصادرة طبقاً للقانون الاساسى تلزم جميع المساهمين حتى الغائبين والمخالفين وعديمى الاهلية .

مادة ٥٠ - تعقد الجمعية العمومية العادية سنوياً فى ستة الأشهر التالية لنهاية السنة المالية للشركة فى المكان واليوم والساعة المحددة فى اعلان الدعوة لسماع تقرير مجلس الادارة عن حالة الشركة وتقرير المراقب وللنظر فى التصديق على الحساب الختامى وحساب الأرباح والخسائر وفى تحديد حصة الأرباح الواجب توزيعها على المساهمين وفى اختيار المراقب وتحديد أتعابه وفى انتخاب أعضاء مجلس الادارة ان كان هناك داع لهذا الانتخاب .

مادة ٥١ - تعقد الجمعية العمومية بصفة غير عادية كلما رأى مجلس الادارة من الضرورى استدعاءها أو كلما طلب منه عقدها ، لموضوع معين ، المراقب أو جماعة من المساهمين يمثلون على الأقل عشر رأس المال وفى هذه الحالة الأخيرة يجب على هؤلاء المساهمين قبل ارسال الدعوة أن يثبتوا ايداعهم أسهمهم فى مركز الشركة أو فى بنك من بنوك القطر المصرى بحيث لا يستطيعون سحبها الا بعد الانتهاء من الجمعية العمومية .

مادة ٥٢ - للمراقب فى حالة الاستعجال القصى أن يدعو الجمعية العمومية الى الانعقاد وأن يضع هو جدول الأعمال ويتولى نشره بنفسه .

مادة ٥٣ - للجمعية العمومية الحق فى ادخال أى تعديل فى القانون الاساسى ولها خصوصاً الحق فى زيادة أو نقص مقدار رأس مال الشركة بالشروط المبينة فى المادة ١٨ وفى اطالة أو تقصير مدة الشركة وفى تقرير استمرارها رغم فقدها نصف رأس المال وفى تقرير اندماجها فى شركة أخرى وفى الاستيلاء على شركات أو هيئات مماثلة لها فى أعمالها سواء فى مصر أو فى الخارج وفى الاشتراك فى أى امتياز أو أى عمل يدخل ضمن أغراضها ولكنها ليس لها الحق بأى حال من الأحوال فى تغيير موضوع الشركة الجوهرى .

مادة ٥٤ - ينبغى أن يكون القرار بأى تعديل فى القانون الاساسى صادراً من جمعية عمومية ممثلة بثلاثة أرباع رأس المال حضوراً أو نيابة وكل قرار بالتعديل ينبغى أن يكون صادراً بموافقة نصف رأس مال الشركة .

على انه اذا اجتمعت الجمعية ولم يحضرها عدد من حملة الاسهم يمثل ثلاثة أرباع رأس المال فان لها أن تتخذ بأغلبية أصوات الحاضرين بأنفسهم أو بالانابة قراراً موقتاً وفى هذه الحالة ينبغى أن تدعى جمعية عمومية جديدة الى الانعقاد وأن تشمل الدعوة القرارات الموقفة التى أقرتها الجمعية الاولى وهذه القرارات تصبح نهائية ونافاذة إذا أقرتها الجمعية العمومية الجديدة متى حضرها عدد من المساهمين يمثل ربع رأس مال الشركة على الأقل .

وينشر كل تعديل للقانون الاساسى فى الجريدة الرسمية وفى جريدتين من الجرائد اليومية التى تظهر فى مكان انعقاد الجمعية إحداهما باللغة العربية والاخرى باللغة الاجنبية .

الباب السابع

السنة المالية ، الجرد ، الحساب الختامى ، الاحتياطى ، توزيع الأرباح .
مادة ٥٥ — تبدأ السنة المالية للشركة فى أول يناير وتنتهى فى ٣١ ديسمبر من كل عام .
وتشمل السنة المالية الاولى للشركة المسدة الواقعة بين تاريخ تأسيسها و ٣١ ديسمبر سنة ١٩٣٠

وتعقد الجمعية العمومية العادية الاولى عقب انقضاء هذه المدة .
مادة ٥٦ — يباشر مجلس الإدارة ويقر فى نهاية كل سنة مالية عملية الجرد التى تشمل ما للشركة وما عليها .

ويوضع الحساب الختامى وحساب الأرباح والخسائر المنوى تقديمهما إلى الجمعية العمومية لإقرارهما تحت نظر المساهمين بمرکز الشركة قبل الموعد المحدد لانعقاد الجمعية بخمسة عشر يوماً على الأقل .

تنشر بأكملها المستندات الدالة على حالة الشركة السنوية (الحساب الختامى وحساب الأرباح والخسائر وتقرير مجلس الإدارة وتقرير المراقب) فى جريدتين يوميتين (إحداهما باللغة العربية والاخرى باللغة الاجنبية) من الجرائد التى تصدر فى الجهة التى تعقد فيها الجمعية العمومية ويكون النشر قبل تاريخ انعقادها بخمسة عشر يوماً على الأقل .

ويكتفى بالنشر فى جريدة واحدة يومية عربية تظهر فى القاهرة ما دامت الأسهم اسمية ومحفوظاً بها للمصريين .

مادة ٥٧ — يوزع صافى أرباح الشركة السنوية بعد خصم جميع المصروفات العمومية والتكاليف الاخرى بالكيفية الآتية :

(ا) يخصص أولاً مبلغ يوازى عشرة فى المائة من الأرباح لتكوين احتياطى ويكف عن حجز هذا المبلغ متى بلغ مجموع الاحتياطى ما يساوى رأس مال الشركة . وإذا نقص الاحتياطى يرجع للأخذ ثانياً من الأرباح :

(ب) ثم يخصم مبلغ كاف لتوزيع ٥ ٪ للمساهمين من قيمة أسهمهم المدفوعة ولكنه إذا لم تسمح أرباح سنة من السنين بتوزيع هذه الفائدة فلا تجوز المطالبة بها فى السنين القادمة . ويخصم بعد ذلك من الباقى عشرة فى المائة لأعضاء مجلس الإدارة مقابل أنعابه .

والباقى بعد كل ما تقدم يوزع على المساهمين أو يرحد بناء على طلب مجلس الإدارة إلى السنة المقبلة أو يستخدم فى إنشاء احتياطى آخر للطوارئ أو لاستهلاك خارق للعادة .
مادة ٥٨ - يستخدم الاحتياطى حسب قرار مجلس الإدارة فى أفضل الطرق لاستخدامه فى مصلحة الشركة .

مادة ٥٩ - تدفع الأرباح للمساهمين فى المكان وفى المواعيد التى يحددها مجلس الإدارة .
كل أرباح لا يطالب بها فى خمس السنين التالية للتاريخ المحدد لدفعها تسقط بمضى المدة لصالح الشركة .

الباب الثامن - الحل ، التصفية

مادة ٦٠ - فى حالة خسارة نصف رأس المال تحل الشركة قبل ميعادها ما لم تقرر الجمعية العمومية غير العادية خلاف ذلك .

مادة ٦١ - فى حالة انتهاء مدة الشركة أو فى حالة حلها قبل الميعاد تقرر الجمعية بناء على اقتراح مجلس الإدارة طريقة تصفية الشركة وتعين مصفىاً أو عدة مصفين وتحدد سلطتهم .
ويتعين المصفين تنتهى وكالة مجلس الإدارة .
وتستمر سلطة الجمعية العمومية قائمة طول مدة التصفية حتى تحل المصفين من مسئوليتهم .

الباب التاسع - المنازعات

مادة ٦٢ - المنازعات التى تمس مصلحة الشركة العامة والمشاركة لا يمكن توجيهها ضد مجلس الإدارة أو ضد واحد أو أكثر من أعضائه إلا باسم مجموع المساهمين وبمقتضى قرار صادر من الجمعية العمومية .

وعلى المساهم الذى يريد أن يثير منازعة من هذا القبيل إخطار مجلس الإدارة بما ينوى اقتراحه قبل شهر على الأقل من موعد انعقاد أول جمعية عمومية وهذا بخلاف حق المساهم الناشئ عن تطبيق المادة ٥٩

وعلى مجلس الإدارة أن يثبت اقتراح المساهم فى جدول أعمال الجمعية .
ولا يصح لآى مساهم أن يستعيد هذا الاقتراح باسمه الشخصى فى حالة ما تقرر الجمعية رفضه . أما إذا قررت قبوله فهى تعين مندوباً أو مندوبين يتولون الخصامة وإليهم توجه جميع الاعلانات .

الباب العاشر - أحكام ختامية

مادة ٦٣ - قرارات مجلس الوزراء الصادرة فى ١٧ إبريل سنة ١٨٩٩ و ٣ يونيه

سنة ١٩٠٦ و ٣١ مايو سنة ١٩٢٧ المنشورة تباعاً في الجريدة الرسمية بتاريخ ٦ مايو سنة ١٨٩٩ و ٤ يونيه سنة ١٩٠٦ و ٢٣ يونيه سنة ١٩٢٧ تعتبر جزءاً متمماً لهذا القانون الاساسى .
مادة ٦٤ - يودع هذا القانون الاساسى وينشر طبقاً للقانون .
المصاريف والمبالغ المدفوعة بصفة أتعاب فى سبيل تأسيس الشركة تمديد بحساب مصروفاتها العامة ،

(وتلى الإمضاءات مصدقا عليها من قلم العمود الرسمية بمحكمة مصر المختلطة فى ١٧ و ١٨ و ١٩ مايو سنة ١٩٢٧ تحت أرقام ٣٨٩ و ٣٩٨ و ٤٠٨) .

ملحق (٣)

المرسوم الملكى

بتأسيس شركة مساهمة تدعى « شركة مصر لغزل ونسيج القطن »

نحن فؤاد الاول ملك مصر
بعد الاطلاع على عقد الشركة الابتدائى المحرر بصفة عرقية بالقاهرة فى ١٧ و ١٨ و ١٩ مايو سنة ١٩٢٧ بين :

بنك مصر ، والشركة المساهمة المصرية لنجارة وحليج الاقطان ، وشركة مصر للنقل والملاحة ،
النائب عنها كلها محمد طلعت حرب بك بصفته المينة بعد ، ومحمد بدر اوى عاشور باشا ،
والسيد محمد بدر اوى عاشور باشا ، وأحمد مدحت يكن باشا ، ومحمد طلعت حرب بك ،
والدكتور فؤاد سلطان ، ومحمد شعراوى افندى ، وعبد العزيز رضوان بك ، وصادق قلبنى بك ،
ومحمد محمد خليل افندى ، وعبد المنعم خليل افندى ، ومحمد بيومى مكرم بك ، ويوسف قطاوى
باشا ، وسيد خشبه باشا ، ومحمد طاهر نور باشا ، وعلى اسلام باشا ، وأحمد شفيق باشا ، ومحمد
سلمان الوكيل باشا ، وعبد الفتاح اللوزى بك ، وعلى المنزلاوى بك ، وسلطان محمود بهنس بك ،
واسماعيل جاد بركات بك ، والمسيو يوسف شيكوريل ، وعبد الحى خليل بك ، وعلى الرفاعى
بك ، ومحمد أحمد الشريف بك ، وحسين عبد الرازق بك ، ومحمد لبيب البتانونى بك ، وسليمان
خليل بك ، والسيد حسين القصبي بك ، والسيدة هدى شعراوى هانم ، واسكندر مسيحه بك ،
وعباس بسيونى الخطيب افندى ، وأحمد أبو سيف راضى بك ، وسلامه مخائيل بك ، ونعمان
الاعصر باشا ، الجميع مصريون ومن ذوى الاملاك ومقيمون بالقاهرة ،

لأجل تأسيس شركة مساهمة تدعى « شركة مصر لغزل ونسيج القطن » ،

وبعد الاطلاع على نظام الشركة المساهمة المذكورة ،
وبعد الاطلاع على المادة ٤٠ من قانون التجارة الأهلى والمادة ٤٦ من قانون التجارة المختلط ،
وبناء على ما عرضه علينا وزير المالية ، وموافقة رأى مجلس الوزراء ،

رسمنا بما هو آت :

مادة ١ - يرخص لبنك مصر والشركة المساهمة المصرية لتجارة وحليج الاقطان وشركة مصر للنقل والملاحة ومحمد بدر اوى عاشور باشا والسيد محمد بدر اوى عاشور باشا وأحمد مدحت يكن باشا ومحمد طلعت حرب بك والدكتور فؤاد سلطان ومحمد شعراوى افندى وعبد العزيز رضوان بك وصادق قلبنى بك ومحمد محمد خليل افندى وعبد المنعم خليل افندى ومحمد بيومى مكرم بك ويوسف قطاوى باشا وسيد خشبه باشا ومحمد طاهر نور باشا وعلى اسلام باشا وأحمد شفيق باشا ومحمد سلمان الوكيل باشا وعبد الفتاح اللوزى بك وعلى المنزلاوى بك وسلطان محمود بهنس بك واسماعيل جاد بركات بك والمسيو يوسف شيكوريل وعبد الحى خليل بك وعلى الرفاعى بك ومحمد أحمد الشريف بك وحسين عبد الرازق بك ومحمد لبيب البتانونى بك وسليمان خليل بك والسيد حسين القصبي بك والسيدة هدى شعراوى هانم واسكندر مسيحه بك وعباس بسيونى الخطيب افندى وأحمد أبو سيف راضى بك وسلامه مخائيل بك ونعمان الأعر باشا ، بأن يؤسسوا على ذمتهم ونحت مسؤوليتهم فى القطر المصرى شركة مساهمة تدعى " شركة مصر لغزل ونسج القطن " بحيث لا يترتب على هذا الترخيص أدنى مسؤولية تعود فى أية حال من الأحوال على الحكومة ، وبشرط أن يتبع المذكورون فى ذلك قوانين البلاد وعاداتها ونصوص النظام المرفقة نسخة منه بهذا المرسوم موقعا عليها منهم .

مادة ٢ - لا يترتب على اعطاء هذه الرخصة أدنى مسؤولية أو احتكار أو امتياز من الحكومة أو عليها .

مادة ٣ - على وزير المالية تنفيذ مرسومنا هذا ؟

صدر بدار المفوضية الملكية المصرية بباريس فى ٢٦ أغسطس سنة ١٩٢٧

فؤاد

بأمر حضرة صاحب الجلالة

رئيس مجلس الوزراء

عبد الخالق ثروت

وزير المالية (بالنيابة)

أحمد محمد خشبه

(ترجمة)

ملحق (٤)

قانون رقم ١٣٨ لسنة ١٩٤٧

بشأن بعضه اللوائح الخاصة بالشركات المساهمة

نحن فاروق الأول ملك مصر

قرر مجلس الشيوخ ومجلس النواب القانون الآتى نصه ، وقد صدقنا عليه وأصدرناه : -

مادة ١ - لا يجوز الجمع بين وظيفة من الوظائف العامة التى يتناول صاحبها مرتباً وبين عضوية مجلس إدارة احدى الشركات المساهمة أو الاشتراك فى تأسيسها أو القيام بعمل من أعمال الادارة أو الاستشارة فيها ، سواء أكان ذلك بأجر أم بغير أجر

ويعتبر الموظف الذى يخالف هذا الحظر مفصولاً من وظيفته ، بمجرد قبوله العمل فى الشركة أو استمراره فيها بعد تعيينه فى وظيفته الحكومية .

ومع ذلك يجوز لمجلس الوزراء ، استثناء من حكم الفقرة الاولى ، أن يرخص للموظفين الذين يندبهم فى أن يشغلوا عضوية مجلس إدارة الشركات المساهمة التى يكون للحكومة فيها أسهم أو مصالح ، وفى هذه الحالة لا يمنح هؤلاء الموظفون أجوراً أو مكافآت لا من الشركات ولا من الحكومة ، ويؤدى ما كان يخصهم من أجور أو مكافآت لوزارة المالية .

مادة ٢ - لا يجوز للوزير أو لآى موظف فى درجة مدير عام فما فوق قبل انقضاء ثلاث سنوات من تركه للوزارة أو الوظيفة ، أن يعمل كدير أو عضو مجلس إدارة أو خبير أو مستشار فى شركة من الشركات المساهمة التى تكفل لها الحكومة مزايا خاصة عن طريق الاعانات أو الضمان ، أو التى ترتبط مع الحكومة بعقد من عقود الاحتكار أو الاشغال العامة أو الالتزام بمرقق عام

ويعاقب كل من يعمل بالشركات المساهمة مخالفاً حكم هذه المادة بغرامة لا تقل من مائتى جنيه ولا تزيد عن خمسمائة جنيه عن كل مخالفة مع رد المكافآت المصروفة له الى وزارة المالية .

ويعاقب كل عضو من أعضاء مجلس الادارة اشترك فى هذه المخالفة بمثل هذه الغرامة .

مادة ٣ - لا يجوز لأحد بصفته الشخصية أو بصفته ممثلاً الغير أن يجمع بين عضوية مجالس ادارة أكثر من عشر شركات من شركات المساهمة أو أن يكون عضواً منتدباً بمجلس ادارة فى أكثر من اثنتين منها .

ويسرى هذا الحظر الأخير على رئيس مجلس الإدارة متى كان يقوم بالإدارة الفعلية .
ويعمل بذلك بعد انتهاء السنة المالية للشركة التي يصدر في خلالها هذا القانون .
وكل من يخالف هذا الحظر تبطل عضويته في المجالس التي تزيد على الحد الأعلى المصرح به
قانوناً ، ويعاقب بغرامة توازي قيمة المكافأة التي استحقها عن عضويته في المجالس الزائدة فضلاً
عن رد ما يكون قد قبضه من الشركات المذكورة .

مادة ٤ — يجب أن يكون ٤٠ ٪ على الأقل من أعضاء مجلس إدارة أية شركة مساهمة من
المصريين ، وإلا بطلت جميع قراراته ، فضلاً عن جواز الحكم على الشركة بغرامة لا تزيد على ألفي جنيه .
ومع ذلك يجوز لمجلس الوزراء أن يتجاوز عن هذا الشرط فيما يتعلق بالشركات التي يكون
نشاطها موجهاً بصفة خاصة إلى الاشتغال المالي في مؤسسات أغلبها في الخارج .

مادة ٥ — يجب ألا يقل عدد المصريين المستخدمين في الشركات المساهمة عن ٧٥ ٪ من
مجموع المستخدمين ، ولا يقل مجموع ما يتقاضونه من أجور ومرتبات عن ٦٥ ٪ من مجموع
الاجور والمرتبات التي تدفعها الشركة .

ويقصد بكلمة مستخدم كل شخص قائم بعمل إداري أو فني أو كتابي أو حسابي يتقاضى مرتباً
أو أجراً من الشركة عن عمله .

كذلك لا يجوز أن يقل عدد العمال المصريين عن ٩٠ ٪ من مجموع العمال ، ولا أن يقل
مجموع ما يتقاضونه من أجر عن ٨٠ ٪ من مجموع أجور العمال التي تدفعها الشركة .

ويجب استيفاء هذه النسب المقررة في مدى ثلاث سنوات ابتداء من تاريخ العمل بهذا القانون
بحيث ينفذ منها الثلث على الأقل كل عام إلى أن تتم .

يجوز لوزير التجارة والصناعة أن يأذن باستخدام مديري فنيين ومستشارين إخصائيين من
الأجانب في حالة تعذر وجود مصريين ، وذلك للمدة التي يحددها ، ولا يدخل هؤلاء الفنيون في
حساب النسب المقررة .

وتسرى هذه الأحكام على ما يوجد في مصر من فروع أو وكالات أو مكاتب لشركات
مساهمة منشأة في الخارج .

ويعاقب بغرامة لا تزيد عن مائة جنيه عضو مجلس الإدارة المسئول عن إدارة الشركة
وكذلك المسئول عن إدارة الفرع أو التوكيل أو المكتب للشركة المنشأة في الخارج في كل حال
ثبت فيها مخالفتها أحكام هذه المادة ، ويعفى من العقوبة إذا ثبت وقوع المخالفة بسبب خارج إرادته .

مادة ٦ — يجب تخصيص ٥١ ٪ على الأقل من أسهم الشركة المساهمة للمصريين سواء عند
تأسيس الشركة أو عند زيادة رأس المال .

ولا يدخل في حساب هذه النسبة الأسهم التي تكتتب بها الاشخاص المغنوية .
واذا لم يكتتب بالنسبة المذكورة في المدة المحددة للاكتتاب على ألا تقل عن شهر ، جاز لوزير
التجارة والصناعة مد أجل الاكتتاب لمدة أخرى لا تزيد عن شهر ، أو تتجاوز عن هذه النسبة
كلها أو بعضها .

ويجوز لوزير التجارة والصناعة بموافقة مجلس الوزراء أن يقرر نسبة أكبر من النسبة المقررة
فيما يتعلق بالشركات التي تزاوّل أعمالاً ذات صبغة قومية خاصة .
وتسرى أحكام هذه المادة في حالة طرح الأسهم للاكتتاب العام ، أو في حالة اكتتاب
المؤسسين في رأس مال الشركة .

ولا تسرى على الشركات التي تأسست قبل صدور هذا القانون إلى أن تنتهى مدتها ، على أن
تراجعى في حالة تجديدها .

مادة ٧ — يجب التحقق دائماً بما إذا كانت الحصص العينية في الشركات المساهمة قدرت
بتقدير أصحیحاً ، وتعين المحكمة المختصة خبيراً أو أكثر للقيام بذلك .

ويحظر — فيما يتعلق بهذه الشركات — تداول حصص التأسيس والأسهم التي تعطى مقابل
الحصص العينية قبل نشر حساب الأرباح والخسائر عن سنتين كاملتين على الأقل من تاريخ
صدور مرسوم التأسيس .

ويحظر كذلك فصل هذه الأسهم من قسائمها الأصلية ويوضع عليها طابع يدل على نوعها
وتاريخ تأسيس الشركة طوال هذه المدة .

مادة ٨ — لا يجوز فيما يتعلق بشركات المساهمة — تداول شهادات الاكتتاب ولا الأسهم
بأزيد من قيمتها الاسمية ، مضافاً إليها عند الاقتضاء مقابل نفقات الإصدار وذلك في الفترة السابقة
على صدور مرسوم تأسيس الشركة ، بالنسبة لشهادات الاكتتاب ، أو في الفترة التي تلى صدور
مرسوم التأسيس إلى نشر حساب الأرباح والخسائر عن سنة مالية كاملة بالنسبة للأسهم .

مادة ٩ — يقع باطلاً كل تعامل في الأوراق المالية يتم مخالفاً لأحكام هذا القانون ، ويجازى
فاعله بغرامة لا تقل عن عشرين جنيه ولا تزيد على مائة جنيه .

وإذا كان البائع من أعضاء الشركة المؤسسين أو من أعضاء مجلس الإدارة يعاقب بالحبس
مدة لا تزيد على ستة أشهر وبغرامة لا تقل عن مائة جنيه ولا تزيد على ألف جنيه أو باحدى
هاتين العقوبتين .

مادة ١٠ — يشترط في عضو مجلس إدارة أية شركة مساهمة أن يكون مالكا لعدد من أسهم
الشركة يوازي جزءاً من خمسين من رأس مال الشركة ضماناً لإدارته . ومع ذلك يجوز أن ينص

نظام الشركة على عدم زيادة القيمة الاسمية للاسهم التي يودعها كل عضو على ألف جنيه مصرى وتخصص الاسهم التي يملكها عضو مجلس الإدارة لضمان ادارته ويجب ايداعها احد المصارف المعتمدة من وزارة المالية لهذا الغرض . فاذا لم يقدم الضمان على الوجه المتقدم بطلت عضويته ويستمر ايداع هذه الاسهم مع عدم قابليتها للتداول حين انتهاء مدة وكالة العضو والتصديق على الحساب الختامى لآخر سنة مالية قام فيها بأعماله

مادة ١١ - يكون للموظفين الذين يندبهم وزير التجارة والصناعة صفة رجال الضبطية القضائية في اثبات الجرائم التي تقع بالمخالفة لأحكام هذا القانون والقرارات الصادرة تنفيذاً له ولهم كذلك في سبيل مراقبة تنفيذ أحكام هذا القانون حق الاطلاع على السجلات والدفاتر وعلى مديرى الشركات والمسؤولين عن ادارتها أن يقدموا لهم البيانات التي يطلبونها لهذا الغرض .
مادة ١٢ - على وزراء التجارة والصناعة والشؤون الاجتماعية والمالية والعدل تنفيذ هذا القانون ، كله فيما يخصه ، ويعمل به بعد مضي ثلاثة اشهر من تاريخ نشره فى الجريدة الرسمية ، ويصدر وزير التجارة والصناعة القرارات اللازمة لتنفيذه .
نأمر بان يصم هذا القانون بخاتم الدولة ، وان ينشر فى الجريدة الرسمية وينفذ كقانون من قوانين الدولة .

(٢٩ يوليه سنة ١٩٤٧)

(صدر بقصر القبة ١١ رمضان سنة ١٣٦٦)

فاروق

بأمر حضرة صاحب الجلالة

رئيس مجلس الوزراء (بالنيابة)

أحمد محمد خشبه

وزير الشؤون الاجتماعية

وزير العدل

احمد محمد خشبه

وزير التجارة والصناعة (بالنيابة)

عبد المجيد بدر

وزير المالية

عبد المجيد بدر

بعض المراجع في إدارة الأعمال

White	: Business Management.
Donald	: Handbook of Business Administration.
Bolling	: Commercial Management.
Stephenson	: The Bedrock of Modern Business.
Lee	: Management.
Dutton	: Business Organisation & Management.
Sparling	: Business Organisation.
Dicksee	: Business Organisation.
Robinson	: Fundamentals of Business Organisation.
Crew	: The whole Duty of a Director.
Dicksee & Blain	: Office Organisation & Management.
Sheldon	: Philosophy of Management.
Willamoro	: Business Budgets & Budgetary Control.
Hepner	: Psychology in Modern Business.
Wallace	: Business Forecasting.
Taylor	: Financial Policies of Bus. Enterprises.
Webster	: Business Administration.
Whitehead	: Administration of Marketing & Selling.
Plant	: Some Modern Business Problems.
Wissler	: Business Administration.
Cailteaux	: La Direction des Entreprises.
Vaes	: La Technique du Financement des Entreprises.
Pethoud	: Principes Modernes d'Organisation Commerciale.
Chevalier	: La Technique de l'Organisation des Entreprises.
P. Savary	: Comment on organise une affaire commerciale.
Outjar	: Le Commerce et les Commerçants.
Campion	: Traité des Entreprises Privées.
Roumagnac	: Correspondance Commerciale.
Bolling	: Sales Management.
Casborne	: Modern Business Routine.

Foster	:	Modern Office Machinery.
Dickee	:	Office Machinery.
Stephenson	:	Principles & Practice of Commerce.
Knight	:	Training For More Sales.
Corbion & Grimsdale	}	Salesmanship.
Simpson	:	Modern Office Management.
Nelson	:	Handbook of Window Display.
Whitehead	:	Administration of Marketing & Selling.
Strong	:	Psychology of Selling & Advertising.
Hepner	:	Psychology in Modern Business.
Simmat	:	The Principles & Practice of Marketing.
Beeching	:	Retail Shop.
Hammond	:	Multiple Shop Organisation.
Cosway	:	Buying & Selling.
Simons	:	Successful Buying.
Bull	:	Buying Goods.
Hysell	:	The Science of purchasing.
Richardson	:	Business Forecasting.
Compbell	:	Wholesale & Retail Trade.
Picard	:	Méthodes Nouvelles des Entreprises Commerciales.
Urwick	:	L'Organisation d'un Service de Vente.

المشروعات الصناعية	:	دكتور عبد العزيز عبد الكريم
طرق التجارة والسكرتارية — جزءان	:	الحاروني وأبو النجا وعيسى عبده
البنوك التجارية	:	الطاهر بك وفائق كامل وعلى شلبي
طرق الاعلان والنشر	:	مليكه عريان
فن البيع	:	مليكه عريان
الرقابة العليا في المشروعات التجارية	:	مليكه عريان

فهرس

كتاب المشروعات التجارية

صفحة	كلمة المؤلف
٣	مقدمة : مادة الأعمال التجارية : مباحثها — المؤلفات — قيمة التجارب العملية في تكوين هذه المادة — تنظيم الأعمال وإدارتها .
٥	الباب الأول — إنشاء المشروعات التجارية
٨	مقدمة
٩	الفصل الأول — دراسة احتمالات النجاح :
١٤	الآمل في النجاح — بحث عوامل النجاح — الانتفاع بالمعلومات — الكفاية الإدارية — العنصر التجاري في الإدارة
٢٣	الفصل الثاني — اختيار الشكل القانوني للمشروع القانون وتحديد المسؤوليات — الملكية الفردية — شركة التضامن — شركة التوصية البسيطة — الشركات المساهمة — شركة التوصية بالأسهم — شركة المحاصة .
٢٦	الفصل الثالث — اختيار الموقع : وجود المحل في وسط حيّ الأعمال — قربه من منافسيه — قربه من طرق المواصلات — أن يكون في الشوارع الرئيسية لا الفرعية .
٣٢	الفصل الرابع — تقدير المال اللازم : طريقة التقدير — مصاريف التأسيس — رأس المال الثابت — رأس المال العامل — المصاريف الجارية — احتياطي الأمان — المغالاة أو النقص في التقدير .
٣٦	الفصل الخامس — إيجاد المال اللازم : أفضل الطرق — في البيوت المملوكة لفرد أو شركة أشخاص — في الشركات المساهمة — التمويل المؤقت .
٤٠	الفصل السادس — إجراءات التنفيذ : استشارة الفنيين — الخبرة القانونية — الخبرة الهندسية — الخبرة التجارية — الخبرة الحسابية — المحافظة على مالية المشروع — ضرورة اشتراك المؤسسين في القرارات .
	الفصل الرابع — الاجراءات المتممة : ما يجب مراعاته أثناء التنفيذ — الاشتراطات الحكومية — الجهات التي ينبغي اخطارها — التسجيل التجاري .

الباب الثاني - تنظيم المشروعات

- ٤٦ صحيفة الفصل الأول - القواعد العامة للتنظيم :
- ٤٨ القاعدة الأولى - وضع سياسة واضحة وثابتة للمشروع : السياسة العامة - سياسة العمل - سياسة الادارات - خواص السياسة الحسنة - أهمية وضع السياسات - طريقة وضع السياسات - التجربة .
- ٦٣ القاعدة الثانية - تقسيم العمل : عملية التقسيم الحديث - الادارة - التنفيذ - أعمال المباحث والتصميم - ما ينبغي ملاحظته في التقسيم - فوائد التقسيم المنظم .
- ٧٤ القاعدة الثالثة - وضع كل شخص في المكان الذي يلائمه : تطور - الاختلاف في الأشخاص - الاختلاف في الأعمال - مزايا وضع كل شخص في العمل الذي يلائمه - السبل لمعرفة العمل الذي يلائم كل شخص - لجنة الاختبار - تربية الموظفين داخل البيت .
- ٨٣ القاعدة الرابعة - تحديد السلطة والمسئولية : المركزية واللامركزية - حسن اختيار الرؤساء - عدم التغالى في تطبيق اللامركزية - سياسة الباب المفتوح - الأعمال الاستثنائية - متى تكون المركزية مطلوبة - منح السلطة بقدر المسئولية .
- ٩٢ القاعدة الخامسة - الرقابة والمراجعة : الحاجة إلى الرقابة - الرقابة على الأشخاص - الرقابة على الأعمال - أثر تنظيم الرقابة في الموظفين - في تحسين العمل - الفرق بين الرقابة والتفتيش - المراجعة - شروط المراجعة .
- ٩٧ القاعدة السادسة - التشجيع والترغيب : الحالة النفسية للموظفين والعمال - وسائل الترغيب والتشجيع - البيانات الشخصية - العدالة المطلقة - حسن المعاملة - التشجيع المالي - تجنب الارهاق - تهيئة الجو الصالح - العمل اللائق - خلاصة .
- ١٠٣ الفصل الثاني - أعمال الادارات المختلفة :
- تكوين الادارات وتحديد اختصاصاتها - إدارة السكرتارية - إدارة المستخدمين - إدارة المبيعات - إدارة المحاسبة - إدارة المشتريات - إدارة الخزينة - إدارة المخزون - إدارة الدعاية والاعلان .

الباب الثالث - إدارة المشروعات

- ١٣٣ الفصل الأول - الادارة كما ينبغي أن تكون :
- الادارة بمعناها الحديث - الخطأ السائد - الادارة كما يجب أن تفهم - كيف يمكن تغيير الأنظمة والقوانين - احكام القيادة - مزايا هذه الطريقة .
- ١٣٩ الفصل الثاني - المدير العام :
- شخصيته - المثل الأعلى للمدير العام - مكتب المدير - سكرتارية المدير .

- ١٤٤ الفصل الثالث - علاقة الادارة بالموظفين :
الاحترام المتبادل - العمل على تحقيق آمال الموظفين - ترقية أحوالهم المعيشية - الأوامر
المكتوبة - الأوامر الشفوية - التعليمات التي يجب أن تكتب .
١٥١ الفصل الرابع - الناحية الفنية من الإدارة :
وظائف الادارة الرئيسية - التصميم ووضع الخطط - الاشراف على التنفيذ -
مراقبة النتائج .

الباب الرابع - تمويل المشروعات

- ١٥٧ مقدمة
١٥٨ الفصل الأول - الأسهم :
الاكتتاب في جميع الأسهم - طرح الأسهم للاكتتاب - أنواع الأسهم .
١٦٥ الفصل الثاني - زيادة رأس المال أو انقاصه :
التمييز بين أنواع المشروعات - متى ينظر في زيادة رأس المال - زيادة رأس المال
بقيودات حسابية - زيادة رأس المال بتعديل قيم الموجودات - انقاص رأس المال -
طريقة الانقاص .
١٧٥ الفصل الثالث - مالية المشروع عند وجود خسائر :
الآخطار التي تهدد المشروع في حالة الخسارة - السبيل لاستبعادها - التخفيض في دقاتر
الشركة - طريقة أخرى - طريقة ثالثة - عمل غير قانوني - طريقة رابعة .
١٨٢ الفصل الرابع - استهلاك رأس المال :
ماهو الاستهلاك - الاستهلاك والتخفيض - طرق الاستهلاك - في مشروعات الامتياز
أو الاستغلال .
١٨٧ الفصل الخامس - الاقتراض :
الأموال الأجنبية - خطر الاقتراض في فترة التأسيس - الأموال المقترضة تضم إلى
رأس المال العامل - ضمان القرض - الاقتراض التجاري - الاقتراض من المصارف -
الضمان العقاري .
١٩٧ الفصل السادس - اصدار السندات :
ما ينبغي معرفته عند الاصدار - الشروط القانونية للاصدار - قيمة الاصدار - أنواع
السندات - استهلاك السندات - استبدال السندات .
٢٠٥ الفصل السابع - الرقابة المالية :
الادارة المالية - مشروع الميزانية - التقارير المالية - الرقابة على الأموال - زيادة
الايادات والتوفير في النفقات - إصدار الأسهم والسندات - توزيع الأرباح .

الباب الخامس - بيع البضائع

- صفحة
٢١٢ مقدمة
٢١٤ الفصل الأول - إدارة البيع :
وضع الخطط اللازمة للاكتثار من البيع - وضع نظام البيع - عرض البضاعة للجمهور -
وضع نظام لمراجعة المبيعات - عمال البيع .
٢٢٥ الفصل الثاني - طرق البيع :
إنشاء أقسام خاصة بالمبيعات تابعة للمصانع - البيع إلى بيوت الجملة - البيع لتجار التجزئة -
البيع مباشرة للمستهلكين - البيع بالوساطة - البيع بالأقساط - البيع بالبريد - البيع
بالمزاد العلني .
٢٢٧ الفصل الثالث - درس السوق تمهيداً للبيع :
الأغراض الأساسية لدرس السوق - من الذي يقوم بالدرس - درس خواص السلعة -
طرق أخرى للدرس - الانتفاع بالمعلومات - السلع الجديدة - المنافسون الناجحون -
تقارير البيع .
٢٤٨ الفصل الرابع - فن البيع :
تعريف - المؤهلات الواجب توافرها في عامل البيع - تعيين عمال البيع - مراقبة عمال
البيع - تدريب عمال البيع .
٢٥١ الفصل الخامس - تعيين الثمن .
أثر الثمن في حركة البيع - المساومة محطة بكرامة البيت - العناصر المكونة لثمن البيع -
طريقة تعيين الثمن - حدود تعيين مقدار الربح - الخصم من الثمن - تحديد الثمن
بواسطة الصانع - علاقة الخدمة بعد البيع بالثمن - البيع بأقل من نفقة الإنتاج .

الباب السادس - شراء البضائع

- ٢٦٠ الفصل الأول - تنظيم الشراء ونجاح المشرع :
عناصر عملية الشراء - موارد الشراء - رخص الثمن ليس كل شيء - الكمية التي ينبغي
شراؤها - مراجعة فواتير المشتريات - فحص البضاعة عند ورودها - دفع الثمن -
خلاصة .
٢٧٠ الفصل الثاني - الشراء بطريق المناقصات العامة .
٢٧٤ الفصل الثالث - المعلومات الفنية في الشراء :
علاقة المشتريات بالتنظيم العام للبضائع المشتراه من الناحية الفنية - الحصول على المعلومات .

الباب السابع - الناحية العملية من البيع

صفحة

- ٢٧٨ الفصل الأول - المستندات والأجهزة المستعملة في البيع :
عقد البيع - التسعيرة - رسالة طلب البضاعة - استخدام الآلات في كتابة الرسائل -
الفاتورة - مذكرة الخصم - مذكرة الإضافة - كشف الحساب - استخدام
الآلات الحاسبة - الشيك - الشيك المصرفي - الكبيالة - السند الأذني - الإيصال.
- ٣١١ الفصل الثاني - استيراد البضائع من الخارج :
اتفاق المصدر والمستورد - تنفيذ الطلبات - اللف والحزم - النقل إلى الميناء - رسوم
الجرمك - الشحن - مستندات الشحن البحرية - فاتورة البيع الخارجية - بوليصة
الشحن البحرية - بوليصة التأمين - شهادة أصل البضاعة - الفاتورة القنصلية - خطاب
التفويض - وكلاء الشحن - التخليص الجمركي - مخازن الاستيداع - النقل لتاجر
المشتري - فاتورة التولون .
- ٣٣٠ الفصل الثالث - تصدير البضائع :
من هم المصدرون - التصدير المباشر وغير المباشر - عملية التصدير - تجهيز الطرود
وشحن البضاعة .
- ٣٣٥ الفصل الرابع - نظام الجمارك المصرية في استيراد البضائع :
النظام العام - شروط مزاولة حرفة التخليص - الاجراءات الجمركية - المسموحات
الجمركية - الرسوم والعوائد المختلفة - الدورباك .

الباب الثامن - أنواع المتاجر الحديثة

٣٤٤ مقدمة

- ٣٤٥ الفصل الأول - المصانع :
العمل في المصنع - مثال لعملية في مصنع - نظام العمل في مصنع متوسط .
- ٣٥٠ الفصل الثاني - بيوت البيع بالجملة :
بائع الجملة - تجارة الجملة مفيدة للصانع - ولتاجر التجزئة - تاجر الجملة والمستهلك -
هل يمكن الاستغناء عن تجارة الجملة - النظام الداخلي .
- ٣٥٦ الفصل الثالث - بيوت البيع بالتجزئة :
المتاجر الصغيرة - بيوت التجزئة الكبرى - البيوت ذات الأقسام المختلفة - البيوت
المتجانسة أو المتسلسلة - بيوت البيع بالبريد - البيوت التعاونية - الجمع بين الجملة والتجزئة .

- ٣٦٥ الفصل الرابع — بيوت التصدير والاستيراد :
- التصدير — الاستيراد .
- ٣٧٣ الفصل الخامس — بيوت الوساطة والنقل والتخزين :
- بيوت الوساطة والسمسة — بيوت النقل والشحن — بيوت التخزين .
- ٣٧٧ الفصل السادس — شركات التأمين :
- مقدمة — التأمين ضد الحريق — التأمين البحري — التأمين ضد السرقة — التأمين على الحياة .
- ٣٩٩ الفصل السابع — شركات الاعلان .
- وظيفتها — نظامها الداخلي — الشركات الصغيرة — نقابات الاعلان .
- ٤٠٤ الفصل الثامن — البنوك التجارية ؛
- أنواع البنوك — أعمال البنوك التجارية — الحسابات الجارية — الاوراق المالية — الاوراق التجارية — الكامبيو — البضائع — الخزائن — صندوق التوفير .
- ٤١٤ ملحق (١) — العقد الابتدائي لشركة مصرية مساهمة
- ٤١٨ ملحق (٢) — القانون الاساسى لشركة مصرية مساهمة
- ٤٢٩ ملحق (٣) — المرسوم الملكى باانشاء شركة مصرية مساهمة
- ٤٣١ ملحق (٤) — التعديلات الجديدة الخاصة بالشركات المساهمة (قانون رقم ١٣٨ لسنة ١٩٤٧) .

لنفس المؤلف

- الرقابة العليا فى المشروعات التجارية — الطبعة الأولى
طرق الاعلان والنشر — « الثالثة
فن البيع — « الثانية
القاموس الاقتصادى والتجارى — بالعربية والانكليزية والفرنسية
التأمين من الوجهة العملية — الطبعة الأولى
البورصات — « الثانية

منهرا التوزيع :

- مكتبة النهضة المصرية شارع عدلى باشا رقم ٩ بالقاهرة — ت ٥١٣٩٤
« الانجلو المصرية شارع قصر النيل رقم ٣٣ — ت ٥٠٣٣٧