

## مستخرج من اجتماع اللجنة العلمية للقسم

بخصوص اعتماد مطبوعة بيداغوجية

يشهد رئيس اللجنة العلمية لقسم العلوم الاقتصادية، أن اللجنة العلمية للقسم في إجتماعها المنعقد بتاريخ:

2022 /05/24

اعتمدت المطبوعة العائدة لـ:

د. دريدي بشير  
الموسومة بـ:  
عدد الصفحات:  
الموجهة لطلبة:  
أستاذ محاضر ب  
جامعة الوادي  
محاضرات في مقياس العمليات البنكية وتمويل المؤسسات  
134  
السنة أولى ماستر علوم إقتصادية، تخصص: إقتصاد نقدي وبنكي

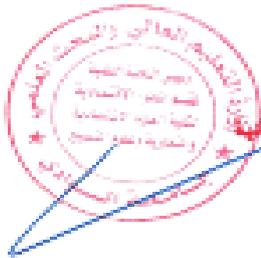
وهذا بعد تحكيمها من طرف الخبراء الآتية أسماؤهم:

- د. أحميمة خالد  
- د. بن عمر لخضر  
- د. موساوي عمر  
أستاذ محاضر أ  
جامعة الوادي  
أستاذ محاضر أ  
جامعة الوادي  
أستاذ محاضر أ  
جامعة ورقلة

سلمت هذه الشهادة للمعني بالأمر، لاستخدامها في حدود ما يسمح به القانون.

حرر بالوادي في: 04 ماي 2022

رئيس اللجنة العلمية



رئيس اللجنة العلمية  
أ.د. رياض ريسي



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي  
جامعة الشهيد حمه لخضر بالوادي  
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
قسم العلوم الاقتصادية

مطبوعة في مقياس:

# العمليات البنكية وتمويل المؤسسات

موجهة لطلبة سنة أولى ماستر علوم اقتصادية تخصص اقتصاد نقدي وبنكي

من إعداد الدكتور: دريدي بشير

السنة الجامعية: 2022/2021

## فهرس الأشكال

- الشكل رقم 01: سير عملية الاعتماد المستندي.....82
- الشكل رقم 02: أهداف المصارف الإسلامية.....97

## فهرس الجداول

- الجدول رقم (01): يومية إنشاء أو سحب الورقة التجارية..... 42
- الجدول رقم (02): يومية تحصيل الورقة التجارية في حالة السداد..... 44
- الجدول رقم (03): يومية تحصيل الورقة التجارية في حالة الرفض..... 45
- الجدول رقم (04): يومية معالجات خاصة بأوراق القبض..... 46
- الجدول رقم (05): يومية خصم الورقة لدى البنك في حالة الدفع..... 47
- الجدول رقم (06): يومية خصم الورقة لدى البنك في حالة عدم الدفع..... 49
- الجدول رقم (07): نسب دالة سكورينغ لبنك فرنسا..... 123
- الجدول رقم (08): متغيرات نموذج ألتمان..... 124

## فهرس المحتويات

فهرس الأشكال.....

فهرس الجداول.....

فهرس المحتويات.....

مقدمة:..... 7

## مدخل للعمليات البنكية

أولا-الوساطة المالية:..... 10

ثانيا-العمليات البنكية:..... 15

## عمليات الصندوق وإدارة الحسابات المصرفية

أولا: عمليات الصندوق (الخزينة):..... 19

ثانيا: إدارة الحسابات المصرفية:..... 22

## خصم الأوراق التجارية وتحصيل الشيكات

أولا-خصم الأوراق التجارية:..... 30

ثانيا-تحصيل الأوراق التجارية والشيكات:..... 39

## آليات التمويل البنكي قصير الأجل للمؤسسات

أولا-اعتمادات الصندوق:..... 51

ثانيا-اعتمادات تحريك الحقوق التجارية:..... 54

ثالثا-الاعتمادات على البضائع:..... 56

رابعاً- القروض بالالتزام (الاعتمادات بالإمضاء): ..... 57

### آليات التمويل البنكي متوسطة وطويلة الأجل للمؤسسات

أولاً- التمويل البنكي متوسط الأجل للمؤسسات: ..... 62

ثانياً- التمويل البنكي طويل الأجل للمؤسسات: ..... 63

ثالثاً- الائتمان الإيجاري crédit-bail كآلية لتمويل المؤسسات: ..... 63

### آليات التمويل البنكي للتجارة الخارجية

أولاً- التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية: ..... 71

ثانياً- التمويل متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية: ..... 87

ثالثاً- الائتمان الإيجاري الدولي كآلية للتمويل: ..... 89

### آليات التمويل البنكي الإسلامي للمؤسسات

أولاً: ماهية المصارف الإسلامية: ..... 92

ثانياً- مصادر واستخدامات الأموال في المصارف الإسلامية: ..... 99

ثالثاً- آليات التمويل والاستثمار المصرفي الإسلامي للمؤسسات: ..... 101

### سياسات وإجراءات منح القروض المصرفية للمؤسسات

أولاً- تكوين ملف القرض ودراسته من الناحية الإدارية: ..... 115

ثانياً- تحليل متغيرات المحيط الداخلي والخارجي للمؤسسة: ..... 116

ثالثاً- دراسة الوضع المالي للمؤسسة: ..... 118

رابعاً- الدراسة المالية للمشروع المراد تمويله: ..... 124

- 127 .....:خامسا-دراسة الضمانات المرتبطة بالقرض
- 128 .....:سادسا-متابعة القروض
- 129 .....:خاتمة
- 130 .....:قائمة المراجع

## مقدمة:

لقد احتل النظام البنكي منذ فترات طويلة أهمية بالغة في مختلف المنظومات الاقتصادية وتزداد أهميته من يوم لآخر مع التطورات العامة التي تطرأ على الاقتصاديات الوطنية من جهة والتحويلات العميقة التي تشهدها البيئة المالية من جهة أخرى.

شهد العمل البنكي تحولات جذرية وتغيرات كبيرة في الوسائل وطرق التعامل مع العملاء والمنتجات والخدمات المقدمة إليهم، مما يتطلب إيلاء أهمية كبيرة إلى تنظيم العمليات البنكية وتطويرها لكي تساهم في رفع كفاءة البنوك، وبالتالي المساهمة في حماية النظام المالي والمؤسسات المالية، والعمل على استقرار النظام المالي والنقدي، وتنظيم عمليات تحويل الأموال من القطاعات ذات الفائض إلى القطاعات ذات العجز، وتحسين عمليات الدفع وتداول الأموال، وحماية العملاء وأموالهم ومنع التعثر المصرفي.

تتعدد مصادر التمويل أمام المؤسسات من أجل تمويل مختلف أنشطتها الاستثمارية والاستغلالية، حيث تسعى المؤسسة ومن خلال الوظيفة المالية بها إلى تحديد مختلف أنواع المصادر المتاحة والمناسبة أمامها من أجل تغطية مختلف الاحتياجات المالية، كما تتيح البنوك أمام هذه المؤسسات العديد من صيغ التمويل في المدى الطويل، المتوسط، والقصير الأجل، بما يضمن استمرارها ونموها، لأنه لا يمكن لأي مؤسسة أو مشروع أن يحقق أهدافه أو يطبق خطته دون عنصر التمويل.

وعلى هذا الأساس قمنا بدراسة العمليات البنكية موضحين كل ما يتعلق بها عبر دراسة تحليلية، وقد قمنا بتقسيم العمل إلى ثمانية محاور أساسية حسب المقرر الدراسي للسنة أولى ماستر نقدي وبنكي، والذي يهدف إلى تعريف الطالب بمختلف العمليات البنكية، وأساليب تمويل المؤسسات القصيرة والمتوسطة، وطويلة الأجل، وكان المقرر كالتالي:

المحور الأول: مدخل للعمليات البنكية.

المحور الثاني: عمليات الصندوق وإدارة الحسابات المصرفية.

المحور الثالث: خصم الأوراق التجارية وتحصيل الشيكات.

المحور الرابع: آليات التمويل البنكي قصير الأجل للمؤسسات.

المحور الخامس: آليات التمويل البنكي متوسطة وطويلة الأجل للمؤسسات.

المحور السادس: آليات التمويل البنكي قصير الاجل للمؤسسات.

المحور السابع: آليات التمويل البنكي الإسلامي للمؤسسات.

المحور الثامن: سياسات وإجراءات منح القروض المصرفية للمؤسسات.

## مدخل للعمليات البنكية

يتعلق المحور الأول بتناول العناصر التالية:

أولاً: الوساطة المالية.

ثانياً: العمليات البنكية.

## أولاً-الوساطة المالية:

العلاقة المالية هي العلاقة بين أصحاب الفائض المالي وأصحاب العجز المالي، وتنقسم إلى علاقة مالية مباشرة وعلاقة مالية غير مباشرة وهي ما تعرف بالوساطة المالية.

## 1.العلاقة المالية المباشرة:

إن إقامة علاقة مالية مباشرة بين أصحاب الفائض المالي وأصحاب العجز المالي أمر ممكن، ولكن وجود مثل هذه العلاقة التمويلية تصادفها مجموعة من الصعوبات بالنسبة للطرفين، ويمكن تلخيص أهم هذه الصعوبات فيما يلي:

- صعوبة تعارف طرفي العلاقة في الواقع، كيف لي أن أعرف أن فلان له فائض مالي ما لم أكن أعرفه معرفة شخصية.
- صعوبة توافق في الرغبات من حيث الزمان والمكان، فمن الوارد أن يكون صاحب العجز يحتاج إلى هذه الأموال في شهر فيفري مثلاً ولكن صاحب الفائض يمكنه توفير المال إلا في شهر جوان. كما أنه ليس من المستبعد أن يكون طرفا العلاقة غير متواجدين في نفس المكان، وهو ما يخلق مشكلة التلاقي بينهما.
- صعوبة توافق الرغبات من حيث المبلغ. فقد يكون صاحب العجز المالي يحتاج إلى مبلغ أكبر من الفائض المالي للطرف الآخر لهذه العلاقة المالية المباشرة. ويصبح من اللازم على صاحب العجز أن يبحث عن شخص آخر لاستكمال حاجته المالية،
- عدم قدرة المقرض على تقدير كل الأخطار المحتملة مما يضعف من فرص التوظيف الجيد للأموال، ويقفل من إمكانيات الاستعمال الأمثل للموارد.
- العلاقة المالية المباشرة تؤدي إلى تجميد الأموال المقرضة إلى غاية تاريخ التسديد، وهو أمر لا يخدم أصحاب الفائض المالي خاصة.

إن هذه الصعوبات لا تسمح بخلق الظروف الملائمة للاستعمالات المثلى لموارد التمويل المتاحة، وتدفع بكل تأكيد إلى التفكير في البحث عن سبل وبدائل وطرق أخرى، من أجل توفير الجو الملائم والأدوات الضرورية لضمان نجاعة أكبر في استعمال الأموال، ولعل أهم البدائل الممكنة هي إقامة علاقة تمويل غير مباشرة تتمثل في الوساطة المالية.

## 2. العلاقة المالية غير المباشرة (الوساطة المالية):

تستجيب الوساطة المالية للحاجات الجديدة لأطراف العلاقة المالية. ويقتضي الأمر من أجل فهم طبيعة هذه العلاقة الإشارة إلى أهم أطرافها، وهي:

- أصحاب الفائض المالي، وهم الذين تفوق مداخيلهم مجموع النفقات التي يقومون بها. وتبعاً لذلك، فهم يمثلون الطرف الذي له القدرة على التمويل، والأهداف التي تحركهم هي محاولة البحث عن أفضل التوظيفات لهذه الفوائض.
- أصحاب العجز المالي، وهؤلاء عكس الطرف الأول، يفوق فيض نفقاتهم في العادة مجموع المداخيل التي يحصلون عليها. وبالتالي يجدون أنفسهم في حاجة مستمرة إلى أموال لتغطية عجزهم، وبالتالي هم في حاجة إلى التمويل.
- الوسيط المالي (البنوك والمؤسسات المالية): وهي البنوك التي تلعب دور الوسيط بين هذين الطرفين وتتلقى عمولات نظير تقديمها لهذه الخدمات.

الوساطة المالية هي تلك الهيئات التي تسمح بتحويل علاقة التمويل المباشرة بين المقرضين والمقترضين المحتملين إلى علاقة غير مباشرة، فهي تخلق قناة جديدة تمر عبرها الأموال من أصحاب الفائض المالي إلى أصحاب العجز المالي، وتقوم هذه الهيئات بتعبئة الادخارات (الفوائض المالية) الخاصة بالأفراد والمؤسسات من جهة والقيام بمنح قروض إلى أطراف أخرى. وبهذه الطريقة، فهي تصل بين طرفين متناقضين في أوضاعهما الحالية وأهدافهما المستقبلية، فالذين يقدمون الأموال هم أصحاب فائض التمويل، والذين يأخذون الأموال هم أصحاب الحاجة إلى التمويل، والوساطة المالية هي الهيئات التي تربط بينهما.

## 3. أهمية وجود الوساطة المالية:

إن وجود الوساطة المالية في اقتصاد اليوم يعد ضرورة حيوية، ليس فقط لكونها متعامل اقتصادي مهم، ولكن لكونها قد سمحت بإيجاد حلول للعديد من المشكلات المرتبطة بالتمويل.

### 1.3. بالنسبة لأصحاب الفائض المالي:

الوساطة المالية سمحت بتحقيق مزايا عديدة، أهمها فيما يلي:

- مصداقية الوسيط المالي مضمونة. وليس السبب في ذلك يتمثل في حجم السيولة التي يسيرها فحسب، ولكن بصفة رئيسية نظرا للقوانين والتنظيمات المعدة خصيصا لحماية المودعين، فأموال المودع في حفظ وأمان.
- وجود الوساطة المالية يتيح لصاحب الفائض المالي إمكانية الحصول على السيولة في أي وقت. فالمؤسسات المالية الوسيطة مجبرة على الاحتفاظ بجزء من الأموال في شكل سائل لمواجهة مثل هذه الاحتمالات.
- يتجنب صاحب الفائض المالي مخاطر عدم التسديد التي تكون كبيرة في حالة الإقراض المباشر. فالمؤسسة المالية الوسيطة لما تتوفر عليه من أموال ضخمة، ولما تتمتع به من مركز مالي قوي، تكون على العموم في وضعية مالية تسمح لها بتنفيذ كل التزاماتها تجاه المودعين
- وجود الوساطة المالية يعني أصحاب الفائض المالي من إنفاق الوقت والجهد في البحث عن المقترضين المحتملين.

### 2.3. بالنسبة لأصحاب العجز المالي:

يستفيد أصحاب العجز المالي من وجود الوساطة المالية في الجوانب التالية:

- توفر الوساطة المالية الأموال اللازمة بشكل كافي وفي الوقت المناسب لأصحاب العجز المالي، وهي تحقق هذه العملية نظرا لما تتوفر عليه من أموال ضخمة تجمعها بطريقة مستمرة.
- وجود الوساطة المالية يجنب المقرض مشقة البحث عن أصحاب الفوائض المالية، فالوساطة المالية باعتبارها هيئة قرض تكون دائما مستعدة لتقديم مثل هذا الدعم.
- وجود الوساطة المالية يسمح، بتوفير أموال بتكاليف أقل نسبيا. فعلاقة التمويل المباشرة تدفع المقرضين إلى فرض فوائد مرتفعة ترتبط بحجم المخاطر العالية وبمدة تجميد الأموال، ولكن بوجود الوساطة المالية، تجعل الفوائد المفروضة على القروض ليست مرتفعة بالشكل الموجود في علاقة التمويل المباشرة.

### 3.3. بالنسبة للوساطة المالية ذاتها:

الوساطة المالية تؤدي كل هذه الخدمات لأصحاب الفائض المالي وأصحاب العجز المالي، وتجنبي الكثير من المكاسب، أهمها فيما يلي:

- تستفيد أولا من الفائدة على القروض. وتعتبر هذه الفائدة من المداخل التي تعظم عائدها، بل لعلها الدخل الوحيد الذي تحققه أو الذي تقوم عليه نشاطاتها.
- استعمال موارد غير مكلفة في الغالب، فالودائع الجارية هي الجزء الغالب في موارد الوساطة المالية. ويجب أن نعلم أن هذا النوع من الودائع لا يكلفها أي شيء حيث أن معظم الأنظمة النقدية العالمية تمنع منح فوائد على هذا النوع من الودائع.
- الحصول على ودائع للوساطة المالية يسمح بتوسيع قدرتها على منح القروض، ويعني هذا أن البنوك تستطيع أن تمنح قروضا أكثر مما تحصل عليه حقيقة من ودائع. وهو، بطبيعة الحال أمر يزيد من إمكانياتها في زيادة الأرباح.

### 4.3. بالنسبة للاقتصاد ككل:

إن الاقتصاد يستفيد من وجود الوساطة المالية في الكثير من الجوانب:

- تفادي احتمالات عرقلة النشاط الاقتصادي لعدم توافق الرغبات بين أصحاب الفائض المالي وأصحاب العجز المالي. والوساطة المالية لها القدرة على إلغاء هذا التناقض،
- يسمح وجود الوساطة المالية بتوفير الأموال اللازمة للتمويل بواسطة تعبئة الادخارات الصغيرة وتحويلها إلى قروض ذات مبالغ كبيرة، خدمة للاقتصاد.
- وجود الوساطة المالية، يؤدي تقليص اللجوء إلى الإصدار النقدي الجديد (ذو الطبيعة التضخمية) بتعبئة السيولة الموجودة. ولكن القدرة على هذه التعبئة ترتبط إلى حد كبير بمدى فعالية الوساطة المالية في تجميع الأموال.

#### 4. مؤسسات الوساطة المالية:

يوجد العديد من المؤسسات التي تلعب دور الوسيط المالي في حدود خصائصه التنظيمية وطبيعته الوظيفية، إلا أننا سنهتم إلا بالوساطة المالية المصرفية، يمكن حصر هذه المؤسسات في نوعين: المؤسسات المالية النقدية؛ والمؤسسات المالية غير النقدية.

#### 1.4. المصارف:

يمكن تصنيف هذه المؤسسات في نوعين:

- **البنك المركزي:** البنك المركزي هو المؤسسة التي تتكفل بإصدار النقود في كل الدول، وهو المؤسسة التي تترأس النظام النقدي ولذلك، يشرف على التسيير النقدي، ويتحكم في كل البنوك العاملة في الاقتصاد، ويعتبر البنك المركزي بنك البنوك وبنك الحكومة، حيث يعودون إليه عندما يحتاجون إلى السيولة، فهو يقوم بإعادة تمويل البنوك عند الضرورة، كما يقوم بتقديم التسيقات الضرورية للحكومة في إطار القوانين والتشريعات السائدة، لذلك يقال أن البنك المركزي هو الملجأ الأخير للإقراض.
- **البنوك التجارية:** البنوك التجارية هي نوع من الوساطة المالية التي تتمثل مهمتها الأساسية في تلقي الودائع الجارية للعائلات والمؤسسات والسلطات العمومية، ويتيح لها ذلك القدرة على إنشاء نوع خاص من النقود هي نقود الودائع، إن وصف هذه المؤسسات المالية بالنقدية لا يعني أنها الوحيدة دون غيرها التي تتعامل بالنقود، ولكن يعني ذلك أن هذه المؤسسات هي الوحيدة المؤهلة لإنشاء نوع النقود الذي أشرنا إليه أعلاه. وتسمى المؤسسات المالية النقدية أيضا البنوك التجارية أو بنوك الودائع،

ومن بين أهم الاستخدامات المتاحة أمام هذه البنوك هي القيام بمنح القروض قصيرة الأجل أو القروض التجارية، انسجاماً مع طبيعة الجزء الأكبر من مواردها، كما أصبح بإمكانها أن تقوم بمنح القروض متوسطة وطويلة الأجل.

#### 2.4. المؤسسات المالية غير النقدية:

إن وصف هذه المؤسسات بأنها غير نقدية لا يعني أنها لا تستعمل النقود، ولكن لكون طبيعة مواردها لا تسمح لها بإنشاء النقود على خلاف المؤسسات المالية النقدية. ولا يمكن، من حيث المبدأ، لهذه البنوك أن تحصل على ودائع جارية من الجمهور، وهذا هو السبب في عدم قدرتها على إنشاء نقود وودائع. وعليه، فإن الجزء الأكبر من مواردها يتشكل بصفة أساسية من رؤوس أموالها الخاصة، ومن الودائع الزمنية التي تقوم عليهما معظم نشاطاتها التمويلية.

وبالتالي فإن هذا النوع من الوساطة المالية يقوم بمنح قروض متوسطة وطويلة الأجل، بالإضافة إلى عمليات التوظيف المالي كإصدار السندات والمشاركة في مختلف المشاريع والمؤسسات بالحصول على أسهم.

#### ثانياً-العمليات البنكية:

هناك العديد من التقسيمات للعمليات أو الأنشطة الأساسية التي تقوم بها البنوك التجارية، وسنعمد على معيار القدم والحداثة، فنستطيع أن نقسمها إلى عمليات مصرفية تقليدية، وعمليات مصرفية حديثة، فالعمليات التقليدية تضم عمليات الصندوق، وعمليات المحفظة وعمليات الائتمان وعمليات التجارة الخارجية (وسنتناولها بالتفصيل في المحاور اللاحقة)، لكن أهم العمليات التي تقوم بها البنوك التجارية سنوجزها في الآتي:

#### 1.العمليات التقليدية: وتتمثل في:

- عمليات الصندوق: سنتطرق لهذا العنصر بالتفصيل في المحور الثاني.
- فتح الحسابات المصرفية: سنتطرق لهذا العنصر بالتفصيل في المحور الثاني.
- تقديم وسائل الدفع للزبائن وإدارتها: وهو منح العملاء وسائل الدفع كالشيكات والسفتجة، والسند الاذني، والبطاقات المصرفية.

- **قبول الودائع:** تعد هذه الوظيفة أول وأهم وظائف البنوك التجارية، وقبول الودائع معناه تلقي البنك التجاري مبالغ بعمليات مختلفة تكون واجبة الدفع أو التأدية عند الطلب أو بعد إنذار في تاريخ استحقاق معين، وهذا حسب نوع الوديعة. وباعتبار الودائع أهم مصادر البنوك التجارية فإن البنك يعمل بطرق مختلفة لجذبها سواء عن طريق خلق أوعية ادخارية جديدة أكثر إغراء للمدخرين أو بالطرق السعرية.
- **عمليات الائتمان:** سنتطرق لهذا العنصر بالتفصيل في المحور الرابع والخامس.
- **عمليات التجارة الخارجية:** سنتطرق لهذا العنصر بالتفصيل في المحور السادس.
- **خلق النقود:** تعتبر وظيفة خلق الودائع من أهم الوظائف التي تقوم بها البنوك التجارية لما لها من تأثير على الاقتصاد القومي، فالبنك التجاري بإمكانه منح قروض تفوق بكثير قيمة الأموال المودعة لديه، مما يتسبب في زيادة كمية النقود في حدود متزايدة، وتحدث عملية خلق نقود الودائع عندما يقوم البنك بإقراض جزء من موارده المالية المتاحة، ثم يقوم المقترض أو المستفيد بإيداع القرض في إحدى المصارف التي يتكون منها الجهاز المصرفي ويطلق على هذه الودائع بالودائع المشتقة تمييزاً لها عن الودائع الأصلية التي تتمثل في قيام أحد العملاء بإيداع نقود أو شيكات حصل عليها من وحدات خارج الجهاز المصرفي.

## 2. العمليات الحديثة:

لم تعد عمليات البنوك التجارية قاصرة على ممارسة الأنشطة التقليدية المتمثلة في أنها وسيط بين المقرضين والمقترضين بل أصبحت تقوم بعمليات حديثة يمكن إيجازها في:

- **القيام بخدمات الأوراق المالية لحساب العملاء (عمليات المحفظة):** يقوم البنك التجاري بإصدار الأوراق المالية في شكل أسهم وسندات نيابة عن عملائه، بما يشمل ذلك عمليات الاكتتاب، وتحصيل الأقساط من المكتتبين ورد الزيادة بالاكتتاب إليهم، كما ينوب عن عملائه في تلقي طلبات الشراء والبيع للأوراق المالية، أي أنه يقوم بشراء وبيع أسهم وسندات لحساب العملاء وحفظها لهم.
- **إصدار خطابات الضمان:** وسنفضله عند تناولنا الاعتمادات بالإمضاء أو التوقيع.
- **تقديم خدمات استشارية للمتعاملين ودراسات الجدوى الاقتصادية:** قد يبدو أن تقديم خدمات استشارية ليس له علاقة مباشرة بطبيعة نشاط البنوك، ولكن التجارب التي مرت بها البنوك أخذت تحت على إدارتها التفهم والإلمام الكامل بهذه الوظيفة، فغالبا ما يجد المسؤول على البنك نفسه كمستشار مالي لمشروع العميل، وبذلك أصبحت معظم البنوك التجارية تشترك في إعداد الدراسات المالية المطلوبة

للمتعاملين معها لدى إنشائهم للمشروعات باعتبار أن الفلسفة المصرفية السليمة تعتبر مصلحة البنك ومصلحة المشروع هي مصلحة مشتركة.

- **تحصيل الأوراق التجارية لصالح العملاء:** سنتطرق لهذا العنصر بالتفصيل في المحور الثالث.
- **القيام بعمليات أمناء الاستثمار لحساب العملاء:** ينشئ البنك التجاري إدارة خاصة مهمتها القيام بعمليات الاستثمار نيابة عن عملائه الذين ليس لهم الوقت أو الخبرة الكافية للقيام بمباشرة هذه العمليات، ومن أهم وظائف إدارة أمناء الاستثمار إدارة الأموال للعملاء وتنفيذ وصاياهم وإدارة تركاتهم ورعاية القصر من أبنائهم وإدارة ممتلكات من يعمل منهم في الخارج... الخ.
- **تأجير الخزائن الحديدية للعملاء:** عقد إيجار الخزائن الحديدية، من الخدمات المصرفية التي يقدمها البنك التجاري لعملائه وتحقق هذه الخدمة فوائد كبيرة سواء للبنك التجاري أو للعميل فالبنك يأخذ أجره ويضم إليه عملاء جدد، والعميل يستعمل الخزينة في سرية ولا يطلع أحد على أسرار وممتلكاته ولا تكون عرضة للسرقة أو الضياع.
- **بيع وشراء العملات الأجنبية:** تقوم البنوك التجارية بعمليات بيع وشراء أوراق النقد والبنكوت الأجنبي إلى جمهور العملاء بهدف توفير قدر كاف منها لمواجهة حاجة عملائه وكذا تحقيق ربح إذا كانت أسعار الشراء أقل من أسعار البيع.
- **إصدار البطاقات الائتمانية وغير الائتمانية:** تعتبر خدمات البطاقات المصرفية من أشهر الخدمات المصرفية التي استحدثتها المصارف التجارية وتتلخص هذه الخدمة في منح الأفراد والمؤسسات بطاقات تمكنهم من القيام بعملياتهم المالية بصورة أفضل.

## عمليات الصندوق وإدارة الحسابات المصرفية

يتعلق المحور الثاني بدراسة العناصر التالية:

أولاً: عمليات الصندوق (الخزينة)

ثانياً: إدارة الحسابات المصرفية

أولاً: عمليات الصندوق (الخزينة):

### 1. تعريف عمليات الصندوق:

تتمثل عمليات الصندوق في عمليات السحب والإيداع والتحويل التي تتم يوميا وبشكل مستمر في البنك، وبالتالي فهي عمليات ترتبط بشكل مباشر بالسيولة الفورية، وقد ترتبط بمصلحة الصندوق عمليات شبيهة كالاكتتاب في أدونات الصندوق وتسيير الخزائن الحديدية، تجرى عمليات الصندوق أساسا على الحسابات الجارية، وتتعلق أيضا بحسابات الادخار وغيرها.

### 2. شبائك عمليات الصندوق:

يشرف على عمليات الصندوق مسؤول مصلحة الصندوق في البنك، وتشمل هذه الأخيرة ثلاثة شبائك تتمثل في:

أ. شباك الدفع: تدفع من خلاله مبالغ الشيكات وتستلم المدفوعات النقدية.

ب. شباك التنفيذ: يتم من خلاله تسجيل العمليات على الكمبيوتر، حيث يجب على الموظف القائم على هذا الشباك قبل تنفيذ أي عملية التأكد من:

• هوية الزبون ومطابقة إمضائه.

• السلامة القانونية للأداة المستعملة في السحب أو الدفع.

• توفر المبلغ المطلوب سحبه في حساب الزبون.

ج. شباك التحويل: ويهتم بعمليات التحويل داخل البنك وخارجه.

تجرى عمليات الصندوق أساسا على الحسابات الجارية (الحسابات تحت الطلب)، كما تتعلق بحسابات الادخار وغيرها، ويعتبر الشيك الأداة الرئيسية المستخدمة في هذه العمليات، بالإضافة لأدوات أخرى كأوامر التحويل ودفاتر الادخار وشيكات السفر وغيرها.

### 3. المبادئ الأساسية لعمليات الصندوق: تتمثل في:

أ. مبدأ الانضباط وحسن المعاملة: وتعني العلاقة التي يجب أن تكون بين موظفي البنك والزيائن، باعتبار

أن الشباك يمثل واجهة البنك، بالإضافة لوجوب سرعة أداء العمليات وتقديم النصح.

ب. مبدأ التحفظ والسرية: أي الالتزام بمبدأ السر المهني.

ت. مبدأ الحيطة: ويعني العناية والدقة في مراقبة وفحص الأدوات والمستندات المستعملة وفي إجراء الحساب.

ث. مبدأ الخزينة: ويعني وضع حد أقصى للسيولة التي يجب أن تتوفر باستمرار في الخزينة (الصندوق)، وكل مبلغ زائد عن هذا الحد ينقل للبنك المركزي.

#### 4. طبيعة ونظام العمل في قسم الخزينة:

يختص قسم الخزينة بعمليات القبض والصرف في البنك، حيث تتم في هذا القسم عمليات الدفع نقدا من ودائع العملاء، وقبض المبالغ الواردة كإيداعات في الحسابات الجارية للعملاء، وبالتالي فهو القسم الذي تتم فيه جميع العمليات النقدية التي تجرى في البنك.

يحتوي كل بنك على:

أ. الخزينة الرئيسية: هي صندوق البنك الرئيسي الذي تتم من خلاله عمليات قبض وصرف النقود، توجد في غرفة محصنة تحفظ فيها موجودات البنك من العملات النقدية والمستندات ذات القيمة المالية كأسهم والسندات، تحفظ مفاتيحها مع اثنين أو ثلاثة من الأشخاص ذوي المستوى الوظيفي العالي منهم أمين الخزينة. لا تتعامل الخزينة الرئيسية مع الجمهور، حيث يقتصر نشاطها على تزويد الخزائن الفرعية (الصناديق الفرعية) بالنقود، واستلام النقد المتجمع في هذه الصناديق في نهاية اليوم، بالإضافة لاستلام المبالغ من البنك المركزي ودفع المبالغ المحولة إليه وإلى باقي فروع البنك الأخرى.

#### • الأنشطة المتعلقة بالخزينة الرئيسية: تتمثل في:

- تمويل الصناديق الفرعية بالنقود عند الحاجة.
- استلام النقد المتجمع في الصناديق الفرعية وإيداعه في الخزينة.
- جرد الخزينة والصناديق الفرعية في نهاية عمل كل يوم ومطابقته مع الأرصدة الدفترية.
- إرسال النقدية إلى خزائن البنك المركزي واستلام النقدية الواردة منه.
- الرقابة على عمل أمناء الصناديق الفرعية.

ب. **صناديق المقبوضات والمدفوعات:** وهي عبارة عن الصناديق الفرعية التي تتم من خلالها عمليات القبض والصرف أثناء التعامل مع الجمهور، ويوجد عادة أكثر من صندوق يخصص بعضها لعمليات القبض وأخرى للصرف أو تؤدي الوظيفتين معا.

• **الأنشطة المتعلقة بالصناديق الفرعية للمقبوضات:** تتمثل أساسا في:

- قبض المبالغ من العملاء.
- إعادة النقد المتجمع للخبزينة الرئيسية في نهاية اليوم.
- تنظيم المستندات وكشف حركة الصندوق.
- إجراء الجرد الفعلي للصندوق وإجراء المطابقة مع السجل وتسوية الفروقات إن وجدت.

• **شرح عمليات القبض:** تكون كما يلي:

○ يقوم أمين الصندوق بإثبات كل عملية نقدية واردة في حساب الصندوق الفرعي حسب الخانات التحليلية في السجل.

○ يستلم أمين الصندوق النقد الوارد إليه من عملاء البنك والناجح عن المعاملات المختلفة مثل: الإيداع في الحساب الجاري، قبض قيمة الأوراق التجارية المسحوبة على العملاء، قبض قيمة العملة المحلية مقابل صرف عملة أجنبية، قبض قيمة الأوراق المالية المباعة.

○ يحرر أمين الصندوق إيصال استلام نقد (قسمة) من أصل صورتين، تسلم الصورة الأولى للعميل مختومة بختم البنك ومؤشر عليها من طرف أمين الصندوق، وترسل الصورة الثانية لمركز حسابات العملاء بقسم الحسابات الجارية للقيود في حساب العميل الجاري إذا كانت العملية تتعلق بالإيداع في حساب العميل، أما الصورة الأخرى فتبقى في قسم الخبزينة للإثبات في سجل الصندوق.

○ في نهاية الدوام اليومي يتم حصر المبالغ المقبوضة وبيان أنواعها وإثباتها في السجل المخصص لهذا الغرض.

• **الأنشطة المتعلقة بالصناديق الفرعية للمدفوعات:** تتمثل أساسا في:

- استلام النقد من الخبزينة الرئيسية في بداية العمل اليومي وعند الحاجة.
- دفع المبالغ للعملاء.
- إيداع النقد المتبقي في الصندوق في الخبزينة الرئيسية.
- تنظيم المستندات وكشف حركة الصندوق في نهاية اليوم.
- إجراء الجرد الفعلي لرصيد الصندوق ومطابقته مع السجل وتسوية الفروقات إن وجدت.

### • شرح عمليات الصرف: تكون كما يلي:

- يتم استلام النقدية كل يوم من الخزينة الرئيسية وتودع في الصندوق الفرعي المدفوعات.
- يتم الدفع للمستفيدين بموجب شيكات مسحوبة على البنك، أو أذونات صرف بعد التأكد من شخصية العميل وسلامة توقيع صاحب الشيك وكفاية الرصيد والتأكد من عدم وجود موانع قانونية تحول دون صرف الشيك.
- يقوم أمين الصندوق بإثبات كافة عمليات الدفع في السجل المخصص لهذا الغرض.
- يقوم أمين الصندوق بتجميع المبالغ المدفوعة والمقيدة في السجل حسب طبيعتها.

### 5. المستندات والسجلات المستخدمة في قسم الخزينة:

تتمثل أهم هذه السجلات والمستندات في:

- الشيكات (الشيك الشخصي أو شيك البنك).
- شيكات السفر.
- إشعارات القيد المدينة والدائنة التي ترد من الأقسام الأخرى.
- قسائم قبض وصرف النقد.
- مستندات إدخال وإخراج النقد.
- أوامر التحويل.
- دفاتر الادخار.
- كشف حركة النقد الوارد والصادر.
- يومية الخزينة المساعدة.
- كشف خلاصة حركة الخزينة.
- سجل مخزون النقد.

### ثانياً: إدارة الحسابات المصرفية:

الحساب هو رمز للعلاقة المالية، التي تربط بين البنك وصاحبه (صاحب الحساب). وهو بهذا المعنى تعبير من التجسيد المادي لهذه العلاقة الموجودة بين الوساطة المالية ومختلف زبائنها، ولذلك من الأهمية معرفة ماهية الحساب، وأنواع الحسابات ومختلف العمليات التي يمكن إجراؤها على هذه الحسابات.

## 1. تعريف الحساب:

يحتاج الأشخاص (طبيعيين كانوا أم اعتباريين) إلى ربط علاقات مع البنوك، من أجل الاحتفاظ بأموالهم لديها في شكل ودائع إذا كان لديهم فائض في التمويل، أو الاستفادة من التسهيلات البنكية في شكل قروض مثلا (إذا كانت لديهم حاجة إلى التمويل). وتجسد هذه العلاقة في قيام شخص معين بفتح حساب في البنك الذي يختاره. ويعتبر الحساب مفتوحا بإعطاء رقم تسلسلي يرمز إلى صاحب الحساب، ويدل على قيام العلاقة بين هذا الأخير والبنك. وبمجرد فتح الحساب يقبل الطرفان على إجراء العمليات المالية بينهما بواسطة هذا الحساب. ومع ذلك، لا يعد الحساب شرطا لإجراء كل العمليات المالية بين البنك وزبونه، إذ هناك بعض العمليات التي يمكن تنفيذها دون اللجوء المسبق لفتح الحساب، ولكن على كل حال، هذه الحالات ليست هي القاعدة، ويبقى فتح الحساب ضرورة لمعظم العمليات البنكية مع الزبائن.

وعلى هذا، يمكن تعريف الحساب من وجهتي نظر. فهو من الناحية المجردة عبارة عن رمز (رقم) تقترن به معظم العمليات المالية لصاحبه في علاقته مع البنك. وهو من الناحية العملية والقانونية عبارة عن معاهدة أو اتفاق بين البنك الذي يفتحه والشخص الذي يفتح لصالحه تنظم بها العمليات المالية القائمة بينهما سواء كانت إيداع أم سحب أو أي عملية أخرى بين الطرفين.

والحساب هو رمز شخصي، لا يمكن لأي شخص مهما كان أن يتصرف فيه إلا صاحبه، أو بأمر منه. ويتجسد هذا الأمر في الإمضاء على وثيقة السحب المتمثلة في الشيك. ومن جهة أخرى، يعطي فتح الحساب الحق لصاحبه الاستفادة من دفتر شيكات يستعملها في عمليات السحب، أو من دفتر خاص تسجل فيه كل عمليات الإيداع والسحب، وذلك حسب نوع الحساب وطبيعته.

ويمكن أن نضيف إلى ما سبق القول أن الحساب يمكن أن يلعب ثلاثة أدوار أساسية:

- عبارة عن وسيلة محاسبية تسمح للبنك بمراقبة العمليات المالية وتسجيلها واستخلاص النتائج المترتبة عن هذه الحركات سواء كانت قرض (الحساب مدين)، أو دين على البنك (الحساب دائن).
- أداة تسوية بين البنك وصاحب الحساب. فالمسحوبات تدفع من هذا الحساب، والودائع تسجل فيه، كما سوف نرى في العمليات على الحسابات.
- وسيلة ضمان بالنسبة للبنك. وتظهر هذه الوظيفة للحساب من خلال العمليات التعويضية للحركات الدائنة والمدينة للحساب. وبالتالي، فإن دور الحساب كوسيلة ضمان تتبع من آلية عمل هذا الحساب ذاتها.

## 2. أنواع الحسابات:

يمكن تمييز أربعة أنواع من الحسابات تبعا لطبيعة العمليات التي يقوم بها الأشخاص، وهي شائعة الاستعمال ومشتركة في التطبيق بين الدول، وهي كالتالي:

### 1.2 الحساب للاطلاع **Compte à vue** :

الحساب للاطلاع هو ذلك الحساب الذي تتم فيه العمليات المالية للزبون بدون قيود أو شروط، فلا وقت يفرض عند السحب، ولا إشعار مسبق يطلب من أجل ذلك، فهذا الحساب هو أصلا حساب بدون أجل، يمكن لصاحبه أن يسحب منه في أية لحظة يريد لها وبدون أي عراقيل من طرف البنك. ونظرا لأن كل عمليات السحب على هذا الحساب لا تتم إلا بواسطة الشيك، لذلك يسمى أيضا "حساب الشيكات".

ويفتح هذا الحساب للأشخاص الطبيعيين من أجل تنفيذ عملياتهم المالية العادية، ومن خصائصه الأساسية أن يكون دائما دائما. وهذا يعني أنه لا يمكن السحب على هذا الحساب إلا في حدود الرصيد الموجود فيه.

### 2.2 الحساب الجاري **Compte courant** :

الحساب الجاري له نفس خصائص الحساب للاطلاع ولكنه يفتح لفائدة التجار لاستعماله في عملياتهم المهنية. وينبغي أن تكون هذه الحسابات مفصولة عن حساباتهم الشخصية كأفراد عاديين. ومن خصائصه الأساسية إمكانية أن يكون مدينا تبعا للتدفقات المالية لصاحب هذا الحساب. وهذا يعني أن البنك يسمح له بالسحب على هذا الحساب حتى ولو لم يكن به أي رصيد.

التفرقة بين الحسابين ففي حالة حساب الشيك، القاعدة هي أن يكون الحساب دوما دائما، بينما في حالة الحساب الجاري، ونظرا لطبيعة العمليات التجارية وعمليات التسوية المالية التابعة لها، فإن هذا الحساب يشهد حركة مستمرة، تفوق في العادة الحركات المسجلة على مستوى حسابات الشيك، ويمكن أن يستفيد أصحابها من تسهيلات الصندوق التي تقدمها البنوك، وخاصة في ظل الضمانات التي تقدمها طبيعة الحركة المستمرة لهذا الحساب.

### 3.2 الحساب لأجل **Compte à terme** :

وهو الحساب الذي تحكمه بعض الشروط والقيود عند استعماله. فالأموال تودع في هذا الحساب لفترة معينة ومحددة مسبقا. ولا يمكن لصاحبه التصرف فيها متى شاء. بل لا يمكن أن تسحب إلا بعد انقضاء هذه المدة. إن

تجميد الأموال لا يمكن أن يكون دون مقابل، بل على العكس من هذا سوف يستفيد صاحب الحساب من وراء ذلك على فائدة.

#### 4.2. الحساب على الدفتر *Compte sur livret*:

الحساب على الدفتر لا يتطلب استعمال الشيكات أثناء العمليات القائمة بين البنك وزيونه. وعلى هذا الأساس، فإن كل عمليات السحب والإيداع تسجل في دفتر خاص يسلم لصاحب الحساب عند فتحه.

وهذا الحساب شخصي، حيث لا يمكن صاحبه أن يعطي أمرا لفائدة الغير، وهو مثل حساب الشيك لا يمكن أن يكون مدينا. كما يمكن لصاحبه أن يستفيد من فائدة مثلما هو الشأن في الحساب لأجل.

#### 3. فتح الحساب وشروطه:

إن فتح حساب لفائدة زبون معين يعني بشكل ما إقامة علاقة مالية بين هذا الزبون والبنك، ولكن فتح الحساب يجب أن يخضع إلى بعض الشروط القانونية والتنظيمية. ويمكن أن يفتح الحساب لصالح شخص طبيعي أو لصالح شخص معنوي، مثلا كما يلي:

• يفتح الحساب لصالح الشخص الطبيعي الذي يتمتع بالأهلية القانونية والحقوق المدنية. ويختلف الأمر عند فتح الحساب فيما إذا كان الشخص بالغا أم لا. وعموما، كل شخص بالغ يمكنه أن يفتح حسابا له في أي بنك يختاره دون عراقيل أو شروط ما عدا تلك الشروط المنصوص عليها قانونا.

كما يمكن للقصر (الذين لم يبلغوا سن الرشد القانونية) أن يقوموا بفتح حسابات لهم على الدفتر دون تدخل من ممثلهم القانوني، ويمكنهم أيضا السحب على هذا الحساب، ودون تدخل ممثلهم هذا ولكن فقط إذا تجاوز سنهم 16 سنة (المادة 172 من قانون النقد والقرض).

أما الأشخاص الذين تقل أعمارهم عن 16 سنة، فإن فتح الحسابات لصالحهم يجب أن يتم من طرف وصيهم الشرعي، كما أن عمليات الإيداع أو السحب على هذا الحساب يجب أن تتم أيضا من طرف الوصي الشرعي.

ويحدث أحيانا أن ترفض البنوك القيام بفتح حساب بنكي لشخص ما، ويمكن هذا الشخص في هذه الحالة أن يتوجه إلى البنك المركزي الذي يعين له بنكا يفتح له حساب فيه (المادة 171 من قانون النقد والقرض).

• تفتح أيضا لصالح الأشخاص المعنويين حسابات بنكية، ويجب على البنك قبل إتمام إجراءات فتح مثل هذه الحسابات أن يتأكد من الشخصية القانونية لهذه الشركة (وجودها القانوني، اسمها، وعنوان مقرها الاجتماعي...)، كما ينبغي عليه التأكد من هوية وأهلية الأشخاص الذين يمثلونها.

ويكون عادة الشخص المؤهل لتمثيل الشركة هو مسيرها، ويمكن لمسيري هذه الشركات أن يفوضوا جزء من سلطاتهم فيما يخص التعامل مع البنوك إلى إداريين آخرين يقومون بالعمليات البنكية لصالح الشركات التي يمثلونها وذلك في ظروف معينة وفي فترات محددة خاصة في غياب المسير الأول للشركة، وقبل أن يقبل البنك مثل هذا التفويض ينبغي عليه أن يتأكد بأن الشخص الذي قام بالتفويض يملك الصلاحية القانونية للقيام بذلك.

أما شروط فتح الحسابات المصرفية لصالح الشخص الطبيعي (الراشد أو القاصر) أو لصالح الشخص المعنوي، ويمكن إجمال هذه الشروط فيما يلي:

• إثبات أهلية الشخص القانونية وصلاحيته ممارسة حقوقه المدنية. وإذا تعلق فتح هذا الحساب بالشخص الطبيعي، ينبغي أن يقدم قبل تنفيذ إجراءات فتح الحساب وثيقة تثبت هويته، أما إذا كان الأمر يتعلق بالشخص الطبيعي الذي يمارس حرفة تجارية، يجب عليه أن يقدم مستخرجا من السجل التجاري يثبت تسجيل عمله التجاري.

• إثبات الشخصية القانونية في حالة فتح الحساب لصالح الشخص المعنوي، كما ينبغي إثبات هوية ممثليها وأهليتهم لهذا التمثيل.

• عند الشروع في فتح الحساب، يتم ملء بطاقتين وإنشاء ورقة فتح الحساب. وتتضمن هذه الوثائق كل المعلومات الضرورية الخاصة بصاحب الحساب مثل اسمه ولقبه وعنوانه، كما تتضمن البطاقتان نموذجا لإمضاء صاحب الحساب تسمح بإمكانية اللجوء إلى مراجعة الإمضاء قبل تنفيذ بعض أوامر السحب، كما تتضمن ورقة فتح الحساب كيفية عمله والشروط المرتبطة بذلك مثل الفوائد والعمولات.

• عند الانتهاء من إجراءات فتح الحساب، يعطى لصاحب الحساب دفتر للشيكات. وتتم بواسطة هذه الشيكات كل عمليات السحب إلا في حالات نادرة مثل حالات القصر.

#### 4. إقفال الحساب وحالاته:

يمكن قفل الحساب في الحالات التالية:

• يقفل الحساب عند انتهاء العملية التي فتح من أجلها الحساب مثل الدفع المعتمد (الدفع المعتمد هو قيام البنك بوضع أموال ذات مبالغ معينة بحوزة أحد زبائنه لفترة محددة).

- يقفل الحساب في حالة طلب أحد الطرفين صاحب الحساب أو البنك.
- في حالة وفاة صاحب الحساب يجمد هذا الحساب إلى غاية تسوية مشكلة الوراثة وتعيين خليفة صاحب الحساب المتوفي.
- يقفل الحساب أيضا عندما يتوقف صاحبه عن العمل التجاري أو عند إفلاسه أو لأي أسباب أخرى تؤدي إلى وقف نشاطه التجاري.
- يقفل الحساب كإجراء عقابي ضد الزبون الذي يظهر سلوكا سيئا في معاملاته يخل بمصداقيته، وفي هذه الحالة يتم إخطار البنك المركزي بذلك.

#### 5. الفرق بين الحساب المرصد، الحساب المقفل، وقف الحساب البنكي:

من المفيد أن نذكر بالفرق الموجود ما بين الحساب المرصد والحساب المقفل، وقطع الحساب:

- **الحساب المرصد:** هو ذلك الحساب الذي تجمع فيه المبالغ الدائنة والمدينة وإخراج الفرق ووضعه في الجهة التي تحتوي المبلغ الأصغر مع تبيان طبيعته المحاسبية، والحساب المرصد يمكن استعماله بعد ترصيده لإجراء عمليات أخرى.
- **الحساب المقفل:** هو ذلك الحساب الذي يشطب تماما من جدول الحسابات بالنسبة لصاحبه ولا يمكن استعمال الحساب المقفل مرة أخرى لفائدة صاحبه.
- **وقف (قطع) الحساب:** الوقف يتم عادة في المواعيد المتفق عليها أو كل شهر أو ثلاثة أشهر أو ستة أشهر وفقا للعادات المصرفية. فالعرف المصرفي استقر على قطع الحساب في فترات دورية حيث يتم وقف تشغيله في لحظة معينة ويتم استخراج رصيد هذا الحساب في هذه اللحظة، فقطع الحساب في لحظة معينة تسمح بعمل ميزان مؤقت يكشف عن مركز طرفيه من حيث الدائنية والمديونية واستخلاص الرصيد المؤقت ثم يستأنف الحساب سيره إلى أن يقفل بصفة نهائية.

#### 6. العمليات على الحسابات:

ويمكن لصاحب الحساب إجراء ثلاثة عمليات أساسية على الحسابات وهي الإيداع والسحب والتحويل.

- **الإيداع:** وهي تغذية الحساب بأموال يضعها الزبون في البنك، وتزيد عمليات الإيداع في رصيد حساب الزبون، كما تزيد من موارد البنك وتسمح له بزيادة قدرته على منح القروض.

• **السحب:** وهي العملية الثانية التي يمكن إجراؤها على الحسابات، فالسحب هو عبارة عن جميع الاقتطاعات التي يقوم بها الشخص من حسابه، مستعملاً في ذلك الشيك، أو بتقديم الدفتر في حالة الحساب على الدفتر، وتنقص عملية السحب من رصيد الحساب، ويمكن أن يكون إجراء مثل هذه العملية إما لفائدة صاحب الحساب أو لفائدة أي شخص آخر يأمر صاحب الحساب بالدفع لصالحه.

• **التحويل:** تتمثل عملية التحويل في نقل الأموال من حساب إلى حساب آخر داخل نفس البنك، أو بين حسابين مفتوحين في بنكين مختلفين، سواء كان هذين الحسابين لشخص واحد أو لشخصين مختلفين، وتتجسد هذه العملية باقتطاع مبلغ معين من حساب المدين وإضافته إلى حساب الدائن. وتبعاً لهذه العملية، ينخفض رصيد حساب الشخص المسحوب عليه ويزيد رصيد حساب الشخص المستفيد. وتتم عملية التحويل باستعمال ما يسمى بأمر التحويل أو باستعمال الشيك المسطر.

ويتم التحويل من حساب لآخر داخل نفس البنك بواسطة عملية محاسبية؛ أي مجرد تسجيل محاسبي دون أن يؤثر ذلك على الرصيد الكلي لهذا البنك من النقود المركزية أو القانونية. أما عندما يتم التحويل ما بين حسابين مختلفين في بنكين مختلفين بتحويل حقيقي للأموال، يتأثر رصيد البنكين بذلك؛ حيث يزيد رصيد البنك المستفيد من التحويل، بينما ينقص رصيد البنك الذي سحبت عليه الأموال، وعلى الرغم من ذلك، فإن عملية التحويل هذه لا تؤثر على الرصيد النهائي للنظام البنكي من النقود القانونية، باعتبار أن ما نقص لدى هيئة معينة من هذا النظام قد زاد لدى هيئة أخرى، ويتم ذلك على مستوى البنك المركزي، ويعرف بعملية المقاصة.

## خصم الأوراق التجارية وتحصيل الشيكات

يتعلق المحور الثالث بتناول العناصر التالية:

أولاً: خصم الأوراق التجارية

ثانياً: تحصيل الأوراق التجارية والشيكات

تعد الأوراق التجارية أداة وفاء تقوم مقام النقود فضلا عن أنها أداة فعالة للائتمان التجاري ولذلك فهي تحظى بأهمية كبيرة في المجال الاقتصادي، الأمر الذي جعلها تخضع لأحكام قانونية في غاية الدقة تتميز بتطبيق موحد تقريبا في معظم دول العالم، سنتناول عملية خصم الأوراق التجارية، وتحصيل الأوراق التجارية والشيكات بالإضافة إلى المعالجة المحاسبية للأوراق التجارية عند السحب وتحصيل الورقة التجارية، ومعالجات خاصة بأوراق القبض.

### أولا- خصم الأوراق التجارية:

نظرا لتطور الساحة المالية والاقتصادية كان من الضروري ترسيخ فكرة التعامل بالأوراق التجارية لتوطيد الثقة بين المتعاملين الاقتصاديين وتسيير وتفعيل التعاملات المالية، لذلك فرضت فكرة التعامل بالأوراق التجارية وحلولها محل النقود نفسها في الوسط الاقتصادي لما لها من أهمية.

### 1. تعريف الأوراق التجارية:

هناك العديد من التعريفات للأوراق التجارية منها:

الورقة التجارية محرر شكلي لصيغة معينة يتعهد بمقتضاها شخص أو يأمر شخص آخر فيه في أداء مبلغ معين محدد من النقود في زمان ومكان معينين ويكون قابل للتداول بالتظهير أو المناولة.

كما توجد تعريفات كثيرة للأوراق التجارية ولكن أغلبها يدور حول خصائص معينة لا بد من توفرها في الورقة التجارية وهي محرر مكتوب وفقا لأوضاع شكلية يحددها القانون قابلة للتداول بالطرق التجارية ويمثل حقا موضوع مبلغ من النقود يستحق الوفاء بمجرد الاطلاع أو في ميعاد معين أو قابل للتعيين واستقر العرف على قبولها كأداة لتسوية الديون شأنها شأن النقود.

هي صكوك ثابتة قابلة للتداول بطريقة التظهير تمثل حقا نقديا وتستحق الدفع بمجرد الاطلاع عليها أو بعد أجل قصير.

### 2. خصائص الأوراق التجارية:

من خلال ما ورد من المطلب الأول من تعريف الأوراق التجارية من حيث وظيفتها بأنها صكوك محررة مستوفية لبيانات معينة، وفقا لأوضاع يحددها قانون كل دولة، وتتضمن التزاما تجاريا بدفع مبلغ نقدي واحد مستحق الوفاء في تاريخ محدد مع إمكانية نقل الحق في اقتضائه من شخص إلى آخر، من طريق التظهير أو المناولة.

ويمكن استخلاص العديد من الخصائص التي تميز الأوراق التجارية، والتي تتمثل في:

● **الورقة التجارية محرر مكتوب وفقا لأوضاع شكلية يحددها القانون:**

تتضمن الأوراق التجارية نوعا من الشكلية لا بد منها لسهولة تداولها والاطمئنان إلى استقائها في ميعاد الاستحقاق، وقد استوجبت قوانين الدول الكتابة لتمثل الشكل الذي يجب أن تكون عليه الورقة التجارية، أي أن تكون الورقة صك مكتوب دائما، وتحديد البيانات التي تمثل الحد الأدنى الذي يجب أن تشتمل عليه كل ورقة تجارية، ولذا وضع المشرع نماذج محددة واشترط أن تصاغ الأوراق التجارية وفقا لها وشكلية الورقة التجارية تختلف باختلاف أنواعها، وتستهدف الشكلية تيسير تداول الأوراق التجارية وتوفير على من سيتلقى الورقة مشقة البحث والاستقصاء للتحقق من صلاية الحق المثبت فيها وخلوها من العيوب التي تظهره، فشكلية الأوراق التجارية تجعله يكفي بمجرد إلقاء نظرة عاجلة على الورقة، فيؤكد أنها اشتملت على جميع البيانات اللازمة لقيمتها واستوفت بذلك الشكل المطلوب.

● **الورقة التجارية تمثل حقا موضوعا مبلغ معين من النقود مستحق الوفاء في أجل معين:**

يجب أن يمثل الحق الثابت في الورقة التجارية مبلغ معين من النقود، وعلى ذلك لا يمكن أن يعتبر ورقة تجارية، الصك الذي يكون موضوعه بضاعة كسند الشحن أو صك الإيداع في المخازن العامة إذ أن حامل هذه الصكوك ليطمئن إلى الحصول على مبلغ معين من النقود إلا في تاريخ محدد أو يمكن تحديده. وعليه تكون الورقة التجارية مستحقة الدفع في تاريخ معين أو قابل للتعيين، أو لدى الاطلاع أو مضافة إلى أجل بعد الاطلاع، ولذلك لتمكين الحامل الدائن من ضمان استيفاء الحق الثابت في الورقة التجارية، إضافة إلى ذلك فإن المبلغ الثابت في الورقة التجارية يجب أن يكون معين أو قابل للتعيين وغير معلق على شرط أو مقترن بأجل غير محدد.

● **الورقة التجارية قابلة للتداول بالطرق التجارية:**

تقوم الأوراق التجارية مقام النقود في المعاملات وبذلك فهي تؤدي الوظيفة نفسها التي تؤديها النقود من حيث استخدامها كوسيلة للوفاء بالديون والالتزامات، ولذلك فإنها لا بد من أن تكون ميسرة للتداول بين الأفراد وأن تكون محاطة بالضمانات التي تجعل الأفراد يطمئنون إلى قبولها في تعاملاتهم كوسيلة للوفاء، ويجب إن تضمن الورقة التجارية ما يمكن من تداولها بالتظهير، فإذا كانت لحاملها فإن الحق الثابت ينتقل إلى الدائن الجديد بمجرد المناولة أو تسليم الورقة، أما إذا كانت الورقة بإذن أو لأمر شخص معين فإن الحق الثابت فيها ينتقل إلى المظهر إليه بمجرد كتابة مختصرة على ظهر المحرر تفيد انتقال هذا الحق إلى شخص آخر ومستوفية لتوقيع المظهر.

### • الورقة التجارية يجب أن يقبلها العرف كأداة ائتمان وأداة وفاء بديلا عن النقود:

تقوم الأوراق التجارية بين المتعاملين مقام النقود، وعليه فإنه لا بد أن تكون هناك ثقة عرفية ليقتبل التعامل بها.

### • الورقة التجارية وسيلة لحماية الدائن وكل الموقعين عليها:

تستخدم الورقة التجارية كوسيلة للائتمان عن طريق خصمها والحصول على قيمتها نقدا قبل حلول ميعاد استحقاقها وذلك نظير حصول المصارف على نسبة بسيطة من قيمتها ويعرف ذلك، الإجراء بخصم الأوراق التجارية، الذي يمثل وظيفة رئيسية من الوظائف التي تؤديها المصارف، ولتحقيق وظيفة الأوراق التجارية كوسيلة للائتمان شرعت القوانين في مختلف الدول لتحقيق للدائن حماية خاصة، مما جعل المشرع يلجأ إلى الشدة في معاملة الملتزمين بالورقة التجارية قاصدا من ذلك رعاية حقوق الحامل، وحسن النية.

### 3. اختلاف الأوراق التجارية عن بعض الأوراق المشابهة:

#### • الأوراق التجارية والأوراق النقدية: تختلف الأوراق التجارية عن الأوراق النقدية من عدة جوانب أهمها:

○ الأوراق التجارية تصدر عن الأفراد والمؤسسات، بينما تصدر الأوراق النقدية عن السلطات النقدية ممثلة في البنك المركزي.

○ الأوراق التجارية لها مدة تقادم بينما لا تتقادم الأوراق النقدية بل تلغى بقانون.

○ الأوراق التجارية تصدر بأي مبلغ بينما تصدر الأوراق النقدية بفئات محددة.

○ يعتبر الوفاء بالأوراق التجارية وفاء معلقا على شرط قبض قيمة الورقة أما النقود فلها قوة إبرام مطلقة.

#### • الأوراق التجارية والأوراق المالية: تختلف الأوراق التجارية عن الأوراق المالية أنها غير قابلة للتداول في

الأسواق المالية وهذا بالإضافة إلى أن الأوراق المالية كالأسهم والسندات تصدر عن أنواع من الشركات حددها القانون، بينما تصدر الأوراق التجارية عن الأفراد العاديين والمؤسسات، كما أن الأوراق التجارية تظل قيمتها ثابتة عند التداول.

#### • الأوراق التجارية والقيم المنقولة: القيم المنقولة صكوك قابلة للتداول بالطرق التجارية وتمثل حقا

للمساهمين أو المقرضين وموضوعها مبلغ من النقود ومواعيد الوفاء بالحقوق الثابتة لها طويلة الأجل. الأوراق التجارية تعرفنا عنها من قبل وهي تتشابه معها في كونها قابلة للتداول وتمثل حقا بمبلغ معين من النقود إلا أنها تختلف عنها في عدة أوجه:

○ الأوراق التجارية ديونها تستحق لدى الاطلاع أو بعد أجل قصير من إنشائها، بينما القيم المنقولة استثمارات طويلة الأجل تصدر لمدة حياة الشركة.

○ لا تترتب على الديون التي تمثلها السندات التجارية فوائد حتى تاريخ استحقاق بينما الأسهم تعود بجزء من أرباح الشركة على أصحابها، كما يجني المقرض في سندات القرض وسندات الدين العام فائدة عن استثمار أموالهم.

○ تخضع القيم المنقولة لتقلبات البورصة وإما السندات التجارية فهي ثابتة.

○ تقبل الأوراق التجارية الخصم عكس القيم المنقولة التي يتم بيعها بالبورصة.

○ تصدر الأوراق التجارية بشكل فردي بينما القيم المنقولة فتصدر بالجملة.

○ يمكن إصدار السندات التجارية من شخص طبيعي أو معنوي بينما تصدر القيم المنقولة من طرف الشركات المساهمة والأشخاص المعنويين.

○ يضمن محرر السند التجاري وفاء الدين للحامل بينما لا يضمن المتنازل على أحد أنواع القيم المنقولة يسر الجهة الصادرة عنه أو أن يضمن له الحصول على حصة من أرباح الشركة.

#### ● الورقة التجارية (التظهير) والورقة المدنية (حوالة الحق):

○ في حوالة الحق يجب قبول المدين أو تبليغه لنفاذها بينما في التظهير يتم دون تبليغ أو موافقة الدائن.

○ في حالة الحق لا يسري مبدأ تظهير الدفع فالدفع المتاحة للمحال عليه اتجاه المحيل يستطيع التمسك

بها اتجاه المحال له، بينما في التظهير للحامل حسن النية التمس كقاعدة تظهير الدفع لأنه سيفاجئ بأمر يجهلها.

#### 4. أنواع الأوراق التجارية:

تتمثل الأوراق التجارية في السفتجة أو الكمبيالة، والسند الاذني، الشيك، سند الرهن، وسند الصندوق.

**1.4 السفتجة:** هي محرر مكتوب وفق أوضاع شكلية مذكورة في القانون تتضمن أمرا صادرا من شخص

هو الساحب إلى شخص آخر هو المسحوب عليه بأن يدفع لأمر شخص ثالث هو المستفيد معيننا بمجرد الاطلاع أو في ميعاد معين. وأمام حامل السفتجة الحق في الاحتفاظ بها حتى تاريخ الاستحقاق، أو خصمها لدى البنك، أو استعمالها في تسوية عمليات أخرى عن طريق تظهيرها.

● **شروط إنشاء السفتجة:** يعد إنشاء السفتجة تصرفا قانونيا، يقوم بين كل من الساحب والمسحوب عليه

والمستفيد، ولنفاذ هذا التصرف لا بد من توافر شروط موضوعية وأخرى شكلية:

○ **الشروط الموضوعية:** لصحة الالتزام المصرفي لا بد من أن تتوافر فيه الشروط الموضوعية اللازمة لصحته بصفة عامة، من رضا صادر عن ذي أهلية، وكذلك السبب، ومحل مشروعين غير مخالفين للنظام العام والآداب العامة.

○ **الشروط الشكلية:**

✓ **شرط الكتابة:** تتضمن السفتجة التزاما صرفيا بدفع مبلغ من النقود، غير أن هذا الالتزام المصرفي لا يكون له وجود قانوني إلا إذا تم إفراغه في صك مكتوب، يتضمن بيانات معينة، ولا تعتبر هذه الكتابة شرطا جوهريا منشأ للالتزام المصرفي فحسب، بحيث يترتب على تخلفه بطلان السفتجة كسند تجاري، وإنما أداة ضرورية لإثباته، فإذا لم يوجد المحرر فلا يمكن إثبات وجود السفتجة بأي طريق آخر غير الكتابة، غير أنه يمكن استعمال وسائل الإثبات العادية من أجل اثبات وجود الالتزام الأصلي الذي أدى إلى انشاء السفتجة.

✓ **البيانات الإلزامية:** تتمثل هذه البيانات فيما يلي:

ذكر كلمة سفتجة، توقيع الساحب، اسم المسحوب عليه، أمر مطلق بأداء مبلغ معين، تاريخ إنشاء السفتجة، مكان الدفع، اسم المستفيد، تاريخ الاستحقاق.

✓ **البيانات الاختيارية:** تتمثل هذه البيانات فيما يلي:

- شرط عدم الضمان - شرط الوفاء الاحتياطي - شرط اختيار محل الوفاء - شرط الأخطار أو عدم الأخطار - شرط الرجوع بدون احتجاج أو بدون مصاريف - شرط تعدد النظائر والنسخ - شرط ليست لأمر.

**2.4 السند لأمر أو السند الأذني:** هو عبارة عن محرر مكتوب يلتزم فيه الساحب بان يدفع للمستفيد مبلغ من النقود بمجرد الاطلاع أو في ميعاد معين أو قابل للتعيين، ويختلف السند لأمر عن السفتجة لأنه لا يشتمل إلا على شخصين المحرر المتعهد والمستفيد، فالمتعهد في السند لأمر بمثابة ساحب ومسحوب عليه في آن واحد. وأمام حامل السند الحق في الاحتفاظ به حتى تاريخ الاستحقاق، أو خصمه لدى البنك، أو استعماله في تسوية عمليات أخرى عن طريق تظهيره.

● **شروط صحة السند للأمر:** يشترط لكي يكون السند الإمر سندا صحيحا، أن تتوفر فيه شروط موضوعية وشكلية.

○ **الشروط الموضوعية:** هي الشروط المتعلقة بالرضا والأهلية والمحل والسبب.

○ **الشروط الشكلية:** تتضمن ما يلي:

✓ **البيانات الإلزامية:** تتمثل هذه البيانات فيما يلي:

- شرط الأمر أو عبارة "سند لأمر" أو أي عبارة أخرى تفيد هذا المعنى مكتوبة على متن السند باللغة التي كتب بها.

- تعهد غير معلق على شرط بوفاء بمبلغ معين من النقود.

- تاريخ الاستحقاق - اسم من يجب الوفاء له أو لإمره (المستفيد).

- تاريخ ومكان إنشاء السند - توقيع من أنشأ السند (أي الملزم).

✓ **البيانات الاختيارية:** يتضمن السند لأمر بيانات اختيارية تكون محلا للاتفاق بين أطرافه، فيجوز أن

يدون على متن السند لأمر البيانات الاختيارية السابق التعرض لها في السفتجة.

**3.4 الشيك:** هو محرر مكتوب يتضمن أمرا من الساحب إلى المسحوب عليه بأن يدفع بمجرد الاطلاع

مبلغا من النقود إلى شخص معين وهو المستفيد أو لأمر الساحب نفسه.

أ- **حالات إنشاء الشيك:** ويمكن إنشاء الشيك بالأشكال التالية:

• إنشاء الشيك لفائدة شخص مسمى، يذكر فيه اسم المستفيد صراحة مع ذكر عبارة الأمر أو عدم ذكرها.

• إنشاء الشيك لفائدة شخص مسمى مع عبارة ليس لأمر، يذكر فيه اسم المستفيد مع ذكر عبارة ليس لأمر،

في هذه الحالة يمكن تداول الشيك بطريقة حوالة الحق.

• إنشاء الشيك لفائدة الحامل، يعد الشيك لحامله عندما يذكر فيه اسم المستفيد أو يذكر فيه صراحة أنه

لحامله، ولا يتم تداول الشيك لحامله إلا عن طريق التسليم لقلّة الضمانات فيه.

ب- **أنواع الشيك:**

• **الشيك الضمان:** ويقصد به الشيك الذي يعطيه الساحب لشخص آخر، وهو شيك كامل البيانات وصحيح

ولكنه يتفق معه على أن يبقيه لديه ولا يقدمه للوفاء إلى المسحوب عليه ضمانا لدين أو واقعة معينة حتى إذا لم

يدفع الدين أو لم تحقق الواقعة تقدم إلى البنك لصرف قيمته، ولقد قرر القضاء الجزائري عدم صحة هذه الشيكات

حيث تقرر بأن الشيك هو أداة دفع في حال وليس أداة قرض، وبالتالي فإن إصداره مع الاشتراط عدم صرفه فورا

يشكل في حد ذاته جريمة يعاقب عليها القانون بنفس عقوبة إصدار شيك بدون رصيد.

- **الشيك المسطر:** وهو شيك عادي يوجد به خطان متوازيان على وجهه وفي الزاوية العليا اليسرى، ويتم تحويل رصيده من حساب إلى حساب دون تحويله إلى نقود قانونية، ولا تؤدي قيمته إلا لمصرف معين أو مؤسسة مالية، ويتم تداوله بطريقة التظهير إذا كان لأمر أو للتسليم إذا كان لحامله، والتسطير قد يكون عاما أو خاصا.
- **الشيك المقيد في حساب:** هو الشيك الذي يقوم صاحبه أو حامله بمنع الوفاء به نقدا بل يوصي به عن طريق توثيقه في سجلات البنك لصالح المستفيد تقييده في حسابه ويتم تقييد الشيك في حساب أو بعبارة أخرى منع الوفاء به نقدا، إن الهدف من تقييد الشيك في الحساب ومنع الوفاء به نقدا هو دفع مخاطر السرقة أو الضياع أو التزوير وتقليل تداول النقود.
- **الشيك المؤشر:** الأصل أنه لا وجود للقبول في الشيك لأنه واجب الدفع بمجرد الاطلاع بخلاف السفتجة غير أنه بناء على طلب الساحب أو الحامل يمكن للمسحوب عليه أن يؤشر على الشيك مما يثبت وجود مقابل الوفاء في التاريخ التأشير فحسب، إذا فالتأشير لا يترتب عليه تجميد مقابل الوفاء إلى غاية استثناء الحامل لقيمة الشيك.
- **الشيك المعتمد أو شيك البنك:** هو شيك يقدم للمسحوب عليه بناء على طلب الساحب أو الحامل للتأشير عليه بما يفيد الاعتماد تجميد مقابل الوفاء لصالح الحامل إلى غاية استيفاء قيمة الشيك فيصح الوفاء بالشيك مؤكدا، في الجزائر مدة صلاحية الشيك ثلاث سنوات و20يوما، ويجب التسديد به خلال هذه المدة.
- **الشيك البريدي:** هو أمر من الساحب الذي يملك حسابا في البريد بدفع مبلغ من النقد لصالح مستفيد معين، ويتميز الشيك البريدي أنه لا يقبل التداول، ولا يستحق الدفع للشخص المعين فيه أو نائبة.
- **الشيك الإلكتروني:** هو الشيك الذي ينطبق عليه كافة شروط الشيكات ومواصفاتها، غير أنه ليس ورقيا بل معالج الكترونيا ويتضمن أمرا من الساحب إلى البنك المسحوب عليه، بأن يدفع مبلغا من النقود بإذن شخص ثالث يسمى المستفيد وهو قابل للتداول عن طريق التظهير في الدول المتطورة الكترونيا والتي تعتمد على بطاقات الائتمان والبطاقات الذكية.
- **شيك المسافرين (الشيك السياحي):** الشيكات السياحية يطلبها الأشخاص من عند بنوكهم الذي يمتلكون فيه حسابات مصرفية، والبنوك تصدر هذا النوع من الشيكات بفئات محددة، والهدف من اصدارها تمكين السياح من الحصول على النقود اللازمة لهم في الأماكن التي يزورنها، دون أن يضطروا إلى حمل نقودهم مما يجنبهم مخاطر ضياعها. والآن أصبحت البطاقات المصرفية تحل مكانه.

## 5. أوراق تجارية أخرى:

**1.5. سند الرهن:** فهو عبارة عن وصل أو وثيقة ضمان يمثل بضاعة معينة ومحددة مودعة في مخازن عامة، وتسلمه هذه الأخيرة لصاحب البضاعة وقد عرف أيضا على أنه استمارة ضمان ملحقة بوصل البضائع المودعة بمخازن عامة. وسنراه بالتفصيل الاعتمادات على البضائع.

**2.5. سند الصندوق:** يحدث أحيانا لما يقوم شخص معين بإيداع مبلغ معين من المال لدى البنك، هذا الأخير يمنح له وثيقة يعترف فيها بهذا المبلغ، ويتعهد بتسديده مع الفائدة في تاريخ معين، وهو ما يعرف بسند الصندوق، وأمام حامل السند الحق في الاحتفاظ به حتى تاريخ الاستحقاق، أو خصمه لدى البنك، أو استعماله في تسوية عمليات أخرى عن طريق تظهيره.

## 6. الوظائف الاقتصادية للأوراق التجارية:

تتميز الأوراق التجارية بكونها تسعى لأداء وظيفتين أساسيتين من أجل أن يتم تحقيق الغرض من تداولها، وهاتين الوظيفتين هما كأداة وفاء وائتمان.

### 1.6 الأوراق التجارية كأداة وفاء:

إن كون الأوراق التجارية أداة وفاء بالديون هو تجسيد لأهم الوظائف الاقتصادية التي تؤديها هذه الأوراق، حيث تجيز هذه الأوراق لحاملها الحصول على قيمتها نقدا بمجرد تقديمها الى المصرف أو المسحوب عليه.

تبدو أهمية الأوراق التجارية كأداة للوفاء في قابليتها وكذا قدرتها في القيام بسداد عدة ديون بعملية واحدة، فإذا اشترى أحد التجار من تاجر آخر يستطيع بدلا من دفع المبلغ له نقدا أن يحرر له سندا تجاريا يتضمن المبلغ المساوي لقيمة البضاعة وإحالتها على المسحوب عليه لاستلام قيمة السند منه عند حلول أجل استحقاقه. كما أن لحامل السند تظهير هذا السند بمصلحة تخص شخصا آخر قد يكون دائنا والذي بإمكانه أيضا أن يقوم بتظهير السند لشخص آخر وهكذا يترتب على عملية سحب هذا السند وكذا تظهيره لعدة أشخاص انقضاء عدة ديون بين عدة أشخاص نتيجة لتداولها بينهم. يتضح مما سبق أن الورقة التجارية تقوم بدور النقود في الوفاء بالديون عدة مرات كلما انتقلت من يد إلى أخرى وتحقق الهدف المتمثل في الاستغناء عن صعوبة التنقل بمبالغ كبيرة مع ما يكتنف ذلك الفعل من مخاطر التعرض للسرقة أو ضياع هذه النقود.

## 2.6. الأوراق التجارية كأداة ائتمان:

يمثل الائتمان عماد الحياة التجارية فقد يتحصل الشخص على بضاعة ولا يتمكن من الوفاء بثمنها في الحال فيقوم البائع بتحرير سند يلتزم المشتري بالوفاء به بعد مدة معينة، والبائع باعتباره الدائن لا يتضرر من ذلك لو احتاج إلى نقود عاجلة فما عليه إلا التوجه إلى أحد البنوك من أجل السحب النقدي أو تظهير هذه الورقة إلى دائنيه فيحصل على قيمتها فوراً، وبالتالي يتم تداول السند من شخص إلى آخر لغاية حلول أجل استحقاقه حيث يقوم حامله الأخير بتقديمه إلى المسحوب عليه الذي يوفي بقيمته وتنتهي بذلك الالتزامات المصرفية المتعلقة به وهكذا تؤدي الأوراق التجارية دوراً مهماً في الائتمان المصرفي.

تجدر الإشارة إلى أن الأوراق التجارية لا تؤدي جميعها وظيفة الائتمان بل يقتصر أداء هذه الوظيفة على السفنجة وسند لأمر لأنهما لا يكونان دائماً مستحقي الدفع لدى الاطلاع. أما الشيك فهو أداة وفاء وليس أداة ائتمان ولا يمنح المدين أجالاً لأنه مستحق الوفاء لدى الاطلاع وهذا ما قضت به المادة 500 من القانون التجاري الجزائري بقولها: الشيك واجب الوفاء لدى الاطلاع وكل شرط مخالف لذلك يعتبر كأن لم يكن.

نشير إلى أنه لو أمعنا النظر لوجدنا أن الأوراق التجارية تجمع بين وظيفتين متضادتين فمن ناحية أنها أداة وفاء مما يستوجب الدفع والوفاء بقيمتها فوراً ومن ناحية أخرى هي أداة ائتمان عبر منح أجل للوفاء لكن هاتين الوظيفتين لا يحدث تنافر بينهما بل كل وظيفة تكمل الأخرى فهما بمثابة جوهر وقوام الأوراق التجارية حتى تسير المعاملات التجارية على نحو طبيعي وحتى تقوم بهذه المهمة يجب أن تجمع عناصر الثقة كي يتأكد الوفاء بها عند حلول أجل استحقاقها.

## 7. خصم الأوراق التجارية:

هو اتفاق يعجل به البنك قيمة الورقة التجارية للعميل طالب الخصم مخصوماً منها مبلغ يتناسب مع المدة الباقية حتى استيفاء قيمة الحق عند حلول أجل الورقة التجارية وذلك مقابل أن ينقل العميل طالب الخصم إلى البنك هذا الحق على سبيل التملك وأن يضمن له وفاءه عند حلول أجله ويحصل البنك في مقابل قيامه بعملية الخصم بما يسمى "الأجيو" ويتكون من ثلاث عناصر وهي:

أ- الفائدة على قيمة الورقة من تاريخ الخصم حتى تاريخ الاستحقاق وتحسب بالمعادلة التالية:

$$\text{القيمة الاسمية للورقة} \times \text{عدد الأيام} / 360 \times \text{معدل الفائدة} / 100$$

ب- عمولة تحصيل نظير قيام البنك بتحصيل الأوراق في تاريخ الاستحقاق وتحسب نسبة مئوية من القيمة الاسمية للورقة دون اعتبار المدة.

ت- مقابل مخاطرة نظير ما قد يتعرض له البنك من أخطار في حالة رفض الأوراق في تاريخ استحقاق الأوراق المخصومة.

يعني ذلك أن يقدم العميل للبنك أوراق تجارية (كمبيالات | سندات) ويقوم بتظهيرها للبنك وهذه الأوراق تستحق في تواريخ آجلة ويحصل العميل على قيمتها الحالية بعد خصم الفوائد والعمولات التي يتقاضاها البنك، وبهذا فإن العميل قد استفاد من حصوله على سيولة نقدية حالية يمكن له تشغيلها واستثمارها في نشاطه التجاري الذي يتم عادة بالبيع الآجل.

أما بالنسبة للبنك فإن هذه الأوراق عادة ما تكون مدتها قصيرة الأجل ومن ثم تتميز بارتفاع درجة سيولتها ويمكن للبنك حسب احتياجه أن يعيد خصمها لدى البنك المركزي قبل حلول ميعاد استحقاقها بمعدل خصم أقل، بجانب حصول البنك على الفوائد والعمولة جراء خصم هذه الأوراق التجارية.

أما بالنسبة للشيك فيتم تداول الشيك من يد إلى يد واستعماله في إجراء المعاملات فإذا كان هذا الشيك محررا باسم معين فإن تداوله يتم بمجرد انتقاله من يد إلى أخرى، ويعد الشيك مستحق الدفع دائما بمجرد الاطلاع -أداة وفاء- ويعتبر الشيك أمرا من صاحب الحساب إلى البنك من أجل دفع مبلغ معين إلى شخص آخر وهو أساس ما يعرف بنقود الودائع بحيث يسمح بتسوية المعاملات دون تحويل أموال حقيقية، بل بمجرد القيام بتسجيلات محاسبية في دفاتر البنك تبعا لاستلامه لهذه الشيكات.

## ثانيا-تحصيل الأوراق التجارية والشيكات:

### 1. مفهوم التحصيل:

المقصود بالتحصيل هو إنابة البنك في قبض الأموال الممثلة في الورقة التجارية من المدينين بها وتسليمها إلى العميل الموكل. تؤدي البنوك هذه الخدمة لعملائها توفيراً لوقتهم وجهدهم إذ يقوم العميل بتظهير الورقة للبنك تظهيراً توكيلاً فيصبح البنك وكيلاً للعميل في تحصيل هذه الأوراق التجارية بأنواعها المختلفة.

وعند حلول ميعاد استحقاق الورقة فإن البنك يطلب من المسحوب عليه أو المحرر الوفاء بقيمة الورقة وإذا تم تحصيل قيمتها تضاف القيمة لصالح العميل ويحصل البنك على عمولة نظير الخدمة وإذا لم يتمكن البنك من

تحصيل قيمة الورقة في ميعاد استحقاقها يتم إجراء. احتجاج عدم الدفع " البرتيستو بالمحكمة، إما بواسطة البنك إذا كان موكلا من العميل بذلك أو يقوم به العميل.

## 2. تحصيل الشيكات من خلال المقاصة:

تتم عملية المقاصة بين مديونية كل بنك تجاه البنك الآخر من خلال ما تملكه هذه البنوك من أرصدة نقدية لدى البنك المركزي ويتم زيادة الرصيد إذا كان للبنك الدائن حقوق على البنوك الأخرى، والخصم من رصيد البنك المدين بما يترتب عليه من التزامات للبنوك الأخرى، وتقوم بتسوية الشيكات المسحوبة على كل بنك والشيكات المسحوبة لصالحه دون أن تنتقل الأموال فعليا من بنك إلى آخر.

### 1.2 مفهوم وإجراءات المقاصة التقليدية:

تستلم البنوك يوميا أعداد كبيرة من الشيكات مسحوبة على فروعها أو فروع البنوك الأخرى، ولغرض تسويتها يقوم قسم المقاصة في البنوك التجارية بتسوية المعاملات المصرفية التي تتم بين البنك والبنوك الأخرى ويتلقى نوعين من الشيكات:

- شيكات مقدمة من عملاء البنك ومسحوبة على عملاء بنوك أخرى (إيداع بشيكات خارجية).
- شيكات مقدمة من بنوك أخرى ومسحوبة على عملاء البنك (سحب بشيكات خارجية).

ويتم تبادل الشيكات في غرفة المقاصة حيث يجتمع مندوبو البنوك لعمل المقاصة بين الشيكات المقدمة من كل بنك وبين الشيكات المسحوبة عليه مع ملاحظة أن مقر غرفة المقاصة هو البنك المركزي.

وتتم تسوية الحسابات بين البنوك عن طريق إجراء قيود يومية وتسويات حسابية فقط، دون حاجة لانتقال الأموال من بنك إلى آخر، مما يؤدي إلى توفير الوقت والجهد والضمان نظرا لعدم انتقال الأموال من بنك إلى آخر، ويمكن توضيح الإجراءات المتعلقة بعملية المقاصة فيما يلي:

أ. يقوم قسم الحسابات الجارية بتجميع الشيكات المقدمة من العملاء المسحوبة على بنوك أخرى ويرسلها إلى قسم المقاصة.

ب. يقوم قسم المقاصة داخل كل بنك بما يلي:

○ فرز هذه الشيكات وتصنيفها وفقا للبنوك المسحوب عليها هذه الشيكات، بحيث تحتوي المجموعة الواحدة

على الشيكات المسحوبة على بنك معين أو على أحد فروعها في البلد.

- تحرير قائمة تتضمن شيكات كل مجموعة من أصل وصورتين لكل مجموعة من هذه الشيكات.
- تسليم الشيكات إلى مندوب البنك مرفقا بها أصل وصورة للقائمة لكي يحملها إلى غرفة المقاصة على أن يحتفظ قسم المقاصة بالبنك بالصورة الثانية من القائمة.
- ت. في غرفة المقاصة بالبنك المركزي يحصل ما يلي:
  - يقوم مندوب كل بنك بتسليم مندوبي البنوك الأخرى مجموعة الشيكات المسحوبة على عملائهم مقابل حصوله على توقيعاتهم بالاستلام على أصل القائمة.
  - يتلقى مندوب كل بنك بالمثل من مندوبي البنوك الأخرى الشيكات المسحوبة على عملاء بنكه ويوقع لهم بالاستلام ويحرر من واقع هذه الشيكات سير خصم من أصل وصورة بقيمة الشيكات المسحوبة على البنك لصالح كل بنك من البنوك الأخرى.
  - يقوم مندوب كل بنك بتسليم قسم المقاصة في البنك نفسه مجموعة الشيكات المسحوبة على عملاء البنك، مرفقا بها أصل قائمة الخصم حيث تتم مطابقة بيانات الشيكات على ما ورد بالقوائم.
  - يقوم مندوب كل بنك بتسليم مراقب غرفة المقاصة صورة من القائمة الإضافية وكذلك صورة من قائمة الخصم.
- ث. يقوم مراقب غرفة المقاصة بإعداد كشف عام لحركة المقاصة من واقع مسيرات الإضافة والخصم المتجمعة لديه ويسلم صورة من هذا الكشف إلى مندوب كل بنك من البنوك وصورة البنك المركزي حيث تتم تسوية الحسابات بين البنوك عن طريق التحويل من أرصدها لدى البنك المركزي.

## 2.2 المقاصة الإلكترونية للشيكات:

هي عملية تبادل المعلومات والتي تشمل بيانات وصور ورموز الشيكات وبياناتها بوسائل الكترونية بين البنوك الأعضاء ومركز المقاصة من خلال البنك المركزي، وتحديد صافي الأرصدة الناتجة عن هذه العملية في وقت محدد، مما أدى إلى تقليص فترة تحصيل الشيكات إلى نفس يوم العمل الذي يتم فيه إيداع الشيكات في حساب المستفيد بدلا من ثلاثة أيام على الأقل في النظام السابق، وهناك غطاء قانوني لتقديم خدمة المقاصة الإلكترونية للبنوك، وعليه أصبحت عملية التسوية يوميا بالنسبة للإيداعات قبل الساعة الثانية عشرة ظهرا، وبعد الساعة الثانية عشرة ظهرا تحصل في جلسة العمل لليوم التالي.

يعد نظام التقاص الإلكتروني للشيكات قفزة نوعية ورائدة في مجال التكنولوجيا المصرفية وسيؤدي تطبيقه إلى تغيير جذري في طرق تنفيذ الأعمال في القطاع المصرفي.

وتتلخص آلية تطبيق المقاصة الإلكترونية للشيكات كما يلي:

يقوم الموظف في البنك المستلم بتصوير (مسح) الشيك الورقي ضوئياً حال استلامه من العميل فتتم عملية إرسال البيانات الموجودة في الشيك تلقائياً كرقم الشيك وتاريخه ومبلغه واسم صاحب الحساب وتوقيعه إلى البنك المركزي ومنه إلى البنك المطالب للمصادقة الفنية والمالية على صرف الشيك، تتم هذه العملية عبر خطوط اتصال سريعة ثم تعود الإجابة الإلكترونية بالموافقة أو الرفض على الصرف من البنك المطالب إلى البنك المركزي ومنه إلى البنك الآخر ليقوم بموجب الرد إما بصرف الشيك أو رفضه.

أما بالنسبة للمدة التي تستغرقها فترة تحصيل الشيكات من خلال اتباع هذا النظام فهي فورية تبدأ من دقائق معدودة وقد تمتد لساعة أو ساعتين كحد أقصى وذلك تبعاً لخصوصيات كل بنك فمن الناحية العلمية تنتقل الصورة الإلكترونية للشيك من الفرع المستلم إلى البنك الدافع وعودة الإجابة إلى البنك المستلم تستغرق ثواني معدودة كما تتفاوت مدة المصادقة الفنية والمالية على الصرف من قبل البنك المطالب من دقائق إلى ساعات وذلك حسب نوع الحساب والتسهيلات المنطوية به ومبلغ الشيك، وبذلك يتم إيداع مبلغ الشيك في حساب الشخص (الشركة) المودعة في ذات يوم الإيداع.

وتجدر الإشارة إلى أن الأجهزة المستخدمة في نظام المقاصة الإلكترونية هي محطة طرفية تتكون من جهاز كمبيوتر زائد مساحة ضوئية يرتبطان بالشبكة المصرفية، ويعتمد النظام على نمط مزود الخدمة الذي يشترط مركزية قواعد البيانات والتطبيقات، إضافة إلى ربط فروع المصارف برئاستها، وربط الرئاسات بمركز الخدمة بغرض تقليل التكلفة وسهولة إدارة النظام والدعم الفني، وتفرغ المصارف لمهامها الأساسية.

### 3. المعالجة المحاسبية لأوراق التجارة:

أ. إنشاء أو سحب الورقة التجارية:

في 1/1 باع محمد بضاعة إلى هشام على الحساب قيمتها 20.000 دج

في 3/1 سحب محمد كمبيالة على هشام سداداً لقيمة البضاعة التي تستحق الدفع في 3/5

الجدول رقم (01): يومية إنشاء أو سحب الورقة التجارية

## المشتري (هشام)

## البائع (محمد)

التاريخ	البيان	دائن	مدين	التاريخ	البيان	دائن	مدين
1/1	من ح/ المشتريات			1/1	من ح/ المدينون (هشام)	20.000	20.000
	إلى ح/ الدائن محمد	20.000	20.000		إلى ح/ المبيعات		
1/3	شراء بضاعة على الحساب		20.000	1/3	بيع بضاعة على الحساب		20.000
	من ح/ الدائن (محمد)	20.000			من ح/ أ.ق.		
	إلى ح/ أ.د.				إلى ح/ المدينون (هشام)	20.000	
	إنشاء ورقة دفع				سحب ورقة القبض		

ب. تحصيل الورقة بواسطة التاجر (الساحب) مباشرة، في ميعاد الاستحقاق:

• في حالة السداد:

في 1/1 باع ياسر بضاعة إلى عدنان على الحساب قيمتها 10.000 دج

في 1/2 سحب ياسر كمبيالة على عدنان سدادا لقيمة البضاعة تستحق الدفع في 3/5

في 3/5 سدد عدنان قيمة الكمبيالة نقدا.

## الجدول رقم (02): يومية تحصيل الورقة التجارية في حالة السداد

## البائع (ياسر)

التاريخ	البيان	دائن	مدين
1/1	من ح/ المشتريات إلى ح/ الدائن (ياسر)	10.0 00	10.000
1/2	شراء بضاعة على الحساب		10.000
	من ح/ الدائن (ياسر) إلى ح/ أ.د. إنشاء ورقة دفع بقيمة الدين المستحق 5/3	20.0 00	
3/5	من ح/ أ.د. إلى ح/ الصندوق سداد قيمة ورقة القبض نقدا	10.0 00	10.000

## المشتري (عدنان)

التاريخ	البيان	دائن	مدين
1/1	من ح/ المدينون (عدنان) إلى ح/ المبيعات	10.0 00	10.000
1/2	بيع بضاعة على الحساب		10.000
	من ح/ أ.ق. إلى ح/ المدينون (عدنان) سحب ورقة قبض تستحق في 5/3	20.0 00	
3/5	من ح/ الصندوق إلى ح/ أ.ق. تحصيل قيمة ورقة القبض نقدا	10.0 00	10.000

## • في حالة الرفض:

من المفروض أن يقوم المسحوب عليه بالسداد ولكن في بعض الأحيان قد يرفض السداد، وعندها يلجأ الساحب إلى إجراء قانوني، ويتكلف في سبيل ذلك مصاريف قضائية يحملها للمسحوب عليه (المدين) وبالتالي يكون المدين مطالب بسداد قيمة الورقة والمصاريف القضائية.

## مثال:

في 3/1 باعت شركة الفيصل بضاعة على الحساب لمحلات سارة بقيمة 25000 دج.

في 3/7 سحبت شركة الفيصل كمبيالة على محلات سارة مقبولة الدفع تستحق في 4/29

في 4/30 توقفت محلات سارة عن الدفع فلجأت شركة الفيصل، للمحكمة وتكلف ذلك 1000 دج سددت

نقدا.

في 5/6 سددت محلات سارة قيمة الكمبيالة بالإضافة للمصاريف نقدا.

الحل:

الجدول رقم (03): يومية تحصيل الورقة التجارية في حالة الرفض

المشتري (سارة)

البائع (فيصل)

التاريخ	البيان	دائن	المدين
1/3	من ح/المشتريات إلى ح/الدائن (فيصل) شراء بضاعة على الحساب	25.000	25.000
7/3	من ح/الدائن (فيصل) إلى ح/أ.د. قبول الكمبيالة لسداد الدين تستحق في 29/4	25.000	25.000
30/4	من ح/أ.د. إلى ح/الدائن (فيصل) اثبات إلغاء الورقة التجارية	1000	1000
30/4	من ح/م. القضائية إلى ح/الدائن (فيصل) اثبات م. قضائية المدفوعة بالنيابة.	26000	26000
6/5	من ح/الدائن (فيصل) إلى ح/الصندوق سداد المستحق للورقة والمصاريف نقدا		

التاريخ	البيان	دائن	المدين
1/3	من ح/المدينون (سارة) إلى ح/المبيعات بيع بضاعة على الحساب	25.000	25.000
7/3	من ح/أ.د. إلى ح/المدينون (سارة) سحب كمبيالة على شركة سارة تستحق في 29/4	25.000	25.000
30/4	من ح/المدينون (سارة) إلى ح/أ.د. اثبات رفض الورقة التجارية	1000	1000
30/4	من ح/المدينون (سارة) إلى ح/الصندوق اثبات تحميل المدينون م. قضائية المسددة نقدا	26000	26000
6/5	من ح/الصندوق إلى ح/المدينون (سارة) تحصيل المستحق من الورقة المرفوضة والمصاريف نقدا		

ت. معالجات خاصة بأوراق القبض:

1- إرسال الورقة للبنك لتحصيلها نيابة عن المؤسسة في تاريخ الاستحقاق، قد تطلب المؤسسة من البنك

تحصيل قيمة ورقة القبض نظير عمولة قد تكون نسبة مئوية من قيمة الكمبيالة.

مثال:

في 3/1 باعت شركة الفيصل بضاعة على الحساب لمحلات سارة بقيمة 25000 دج

في 3/7 سحبت شركة الفيصل كمبيالة على محلات سارة مقبولة الدفع تستحق في 29/29

في 4/28 أرسلت شركة الفيصل الكمبيالة للبنك لتحصيلها عوضا عن المؤسسة.

في 4/30 ورد إشعار من البنك بتحصيل قيمة الكمبيالة بعد خصم عمولة مقدارها 1%

### الجدول رقم (04): يومية معالجات خاصة بأوراق القبض

التاريخ	البيان	دائن	المدين
1/3	من ح/المدينون (سارة) إلى ح/ المبيعات بيع بضاعة على الحساب	25000	25.000
	من ح/أ.ق إلى ح/المدينون (سارة) سحب كمبيالة على شركة سارة تستحق في 4/29	25.000	25.000
7/3	من ح/ أ.ق برسم التحصيل إلى ح/ أ.ق اثبات ارسال الكمبيالة للبنك للتحصيل	25.000	25.000
28/4	من مذكورين ح/ البنك ح/ عمولة البنك إلى / أ.ق برسم التحصيل اثبات تحصيل الكمبيالة عن طريق البنك	25.000	24.750
30/4			250

### ج. خصم الورقة لدى البنك:

قد تحتاج المؤسسة لسيولة نقدية فتقوم بخصم الورقة لدى البنك قبل موعد الاستحقاق وذلك نظير عمولة وعند استحقاق الدفع قد يدفع المسحوب عليه، وفي هذه الحالة لا يحتاج لعمل معالجة للدفع، وقد يرفض وهنا نحتاج لعمل معالجات محاسبية لمعالجة المصاريف القضائية وقيمة الكمبيالة.

مثال:

### • حالة الدفع:

في 3/1 باعت شركة الفيصل بضاعة على الحساب لمحلات سارة بقيمة 25000 دج

في 3/7 سحبت شركة الفيصل كمبيالة على محلات سارة مقبولة الدفع تستحق 4/29

في 3/28 أرسلت شركة الفيصل الكمبيالة للبنك للخصم.

في 30/3 ورد إشعار من البنك بخصم قيمة الكمبيالة وإضافة المبلغ في حساب المؤسسة بعد خصم عمولة مقدارها 2.000 د.ج.

الجدول رقم (05): يومية خصم الورقة لدى البنك في حالة الدفع

التاريخ	البيان	دائن	المدين
1/3	من ح/المدينون (سارة) إلى ح/ المبيعات بيع بضاعة على الحساب	25.000	25.000
7/3	من ح/أ.ق إلى ح/المدينون (سارة) سحب كمبيالة على شركة سارة تستحق في 4/29	25.000	25.000
28/3		25.000	25.000
30/4	من ح/ أ.ق برسم التحصيل إلى ح/ أ.ق اثبات ارسال الكمبيالة للبنك للتحصيل	25.000	23.000
	من مذكورين ح/ البنك ح/ عمولة البنك إلى / أ.ق برسم التحصيل اثبات خصم الكمبيالة عن طريق البنك		2.000

## • حالة عدم الدفع:

في 3/1 باعت شركة الفيصل بضاعة على الحساب لمحلات سارة بقيمة 25000 دج.

في 3/7 سحبت شركة الفيصل كمبيالة على محلات سارة مقبولة الدفع تستحق في 4/29

في 3/28 أرسلت شركة الفيصل الكمبيالة للبنك للخصم.

في 3/30 ورد إشعار من البنك بخصم قيمة الكمبيالة وإضافة المبلغ في حساب المنشأة بعد خصم عمولة

مقدارها 2.000 دج.

في 4/30 ورد إشعار من البنك برفض محلات سارة السداد فقام البنك بخصم قيمة الكمبيالة والمصاريف

القضائية البالغة 100 دج من حساب المنشأة لديه.

## الجدول رقم (06): يومية خصم الورقة لدى البنك في حالة عدم الدفع

التاريخ	البيان	دائن	المدين
1/3	من ح/المدينون (سارة) إلى ح/ المبيعات بيع بضاعة على الحساب	25.000	25.000
7/3	من ح/أ.ق إلى ح/المدينون (سارة) سحب كمبيالة على شركة سارة تستحق في 4/29	25.000	25.000
28/3	من ح/ أ.ق برسم الخصم إلى ح/ أ.ق اثبات ارسال الكمبيالة للبنك للخصم	25.000	25.000
30/3	من مذكورين ح/ البنك ح/ عمولة البنك إلى / أ.ق برسم الخصم اثبات خصم الكمبيالة عن طريق البنك	25.000	23.000 2.000
30/4	من ح/ المدينون (سارة) إلى ح/ البنك رفض المدينون السداد وتحميلهم بقيمة الكمبيالة والمصاريف القضائية.	25.100	25.100

## آليات التمويل البنكي قصير الأجل للمؤسسات

يتعلق المحور الرابع بتناول العناصر التالية:

أولاً: اعتمادات الصندوق

ثانياً: اعتمادات تحريك الحقوق التجارية

ثالثاً: الاعتمادات على البضائع

رابعاً: القروض بالالتزام (الاعتمادات بالإمضاء)

يؤدي عدم التوازن في خزينة المؤسسة وقلة السيولة إلى طلب قروض قصيرة الأجل لا تتجاوز مدتها أصلاً العامين (حسب دورة الإنتاج) وعموماً يمكن إرجاع حدوث هذه الاختلالات في توازن خزينة المؤسسة للأسباب التالية:

- عدم استقرار نشاط المؤسسة بسبب انخفاض معدل الربحية، درجة المنافسة في السوق، تغير أسعار المواد الأولية، تغير الوضعية من رواج إلى كساد.
  - عدم تناسق العلاقة بين معدلي الزيادة في المبيعات والزيادة في الأصول المتداولة
  - تغير التمويل من فترة إلى أخرى ومن مؤسسة مصرفية إلى أخرى.
  - عدم التوازن بين نسبة الأموال المستثمرة في الأصول المتداولة عن تلك المستثمرة في الأصول الثابتة.
- وبالتالي فالمؤسسات تتحصل على هذه الأنواع المختلفة من التمويل حسب حاجياتها والغرض منها، وسنتناول في هذا المحور آليات التمويل البنكي قصير الأجل للمؤسسات باعتبارها الأكثر استعمالاً في البنوك التجارية، وتمنح في معظم صورها على شكل اعتمادات وفي الغالب مدتها سنة واحدة.

#### أولاً- اعتمادات الصندوق:

وتسمى أيضاً اعتمادات الخزينة وهي تمويلات قصيرة الأجل تمنحها البنوك للمؤسسات التي تحتاج إليها بسبب تأخر تحصيل الإيرادات الجارية عن دفع النفقات الجارية، وتستخدم هذه التمويلات عادة لتغطية نفقات الاستغلال كتمويل المخزونات وتسديد فواتير الكهرباء، وبعض أنواع الضرائب... الخ وتكون على عدة صيغ منها:

#### 1. تسهيلات الصندوق:

توجه تسهيلات الصندوق من أجل إعطاء مرونة عمل لخبزينة المؤسسة والسماح لها بمواجهة الاختلالات القصيرة جداً التي لا تتجاوز عادة أشهر أو الشهرين حيث لا تهدف تسهيلات الصندوق لتمويل دورة الاستغلال في المؤسسة وإنما تستعمل لتمويل الصندوق وإزالة التذبذبات الحاصلة بين مدخلات ومخرجات الخزينة، خاصة عندما يحل موعد استحقاق الموردين، دفع الأجور العمال أو دفع الضرائب والرسوم المستحقة... الخ وعليه فهي تهدف إلى تغطية الرصيد المدين إلى حين أقرب فرصة تتم فيها عملية تحصيل لصالح الزبون (المؤسسة)، حيث يقتطع مبلغ القرض، ويكون ذلك وفق عقد مكتوب وإجراءات سهلة.

تحمل تسهيلات الصندوق في حقيقة الأمر خطراً كبيراً يجني من خلاله المصرف خسارة أكيدة إذا ما أفرط المستفيد في استعماله، إضافة إلى هذا فالمصرف من خلال منحه لتسهيلات الصندوق فهو يقتسم مع زبونه الخطر التجاري والمتأاتي من عدم بيع السلع وبالتالي خطر عدم الملاءة الذي يؤدي إلى عدم التسديد.

من هنا فالأجدر بالمصرف الحرص الشديد أثناء منحه لتسهيلات الصندوق والتدخل عند ظهور أي استثناء (خروج عن القياس) وهذا ما يجعل المراقبة بانتظام وبدقة أثناء منح هذا النوع من القروض أمراً ضرورياً.

حيث يستجيب هذا الاعتماد لتمويل الفارق بين المدخلات والمخرجات للمؤسسة والدفع يكون شهرياً من المدخلات المتأخرة والمبلغ المقترض في هذه الصيغة لا يتجاوز عادة رقم أعمال المؤسسة لمدة شهر، أما في الحالات العادية للمؤسسة فيرى الخبراء بأن هذه الصيغة يمكن أن تمول بامتياز الجزء المتغير من الاحتياجات من رأس المال العامل.

## 2. المكشوف:

تلجأ المؤسسة إلى هذا النوع عندما تكون في حالة توسع ولا يرغب المساهمون في تقديم مساهمات جديدة، وهنا يتدخل البنك بوضع المبلغ تحت تصرف المؤسسة وذلك بدفعه على شكل تسبيق في حساب مدين، ولا يقوم البنك بهذا الإجراء إلا عندما يضمن الشركاء التسديد في حالة إفلاس الشرك، ويعطى عادة عندما تكون المؤسسة في انتظار تسلم دفعة من الأموال مقابل صفقة تجارية مثلاً، كما يعطى المكشوف لفترة أطول من تسهيلات الصندوق.

كما هو الحال في تسهيلات الصندوق فإن المؤسسة ترغب عادة في طلب المكشوف المؤكد وذلك مقابل عمولة تساوي في المعدل 1/100 من المبلغ المسموح به.

وتعتبر هذه الطريقة مكلفة جداً لأنها وإن كانت فيها الفائدة لا تحتسب إلا على المبلغ المستعمل، فإنها من حيث المدة تطبق حسب نظام الأيام ذات القيمة، ومعنى ذلك أن المبلغ يعتبر محصلاً عدة أيام بعد تاريخ التحصيل الفعلي، لذلك فإن الفائدة المحسوبة فعلاً على المؤسسة تصبح أكبر من الفائدة المحسوبة على المدة الفعلية.

فوجه التشابه بين تسهيلات الصندوق والمكشوف يتجسد في ترك حساب المؤسسة لكي يكون مديناً، أما وجه الاختلاف بينهما تتمثل في مدة الاعتماد وطبيعة التمويل، فالمدة في تسهيلات الصندوق لا تتجاوز عدة أيام من الشهر، في حين أن المكشوف قد يمتد من 15 يوماً إلى سنة كاملة حسب طبيعة عملية التمويل.

بالإضافة إلى أن المكشوف يستعمل لتمويل نشاط المؤسسة وذلك للاستفادة من الظروف التي يتيحها السوق مثل انخفاض سعر سلعة معينة، أو لتجنب بعض الصعوبات الناجمة عن عدم الانتظام في توريد سلعة معينة. ومنه تسهيلات الصندوق هو مجرد اعتماد يمنح لعدة أيام من أجل مواجهة عدم التوافق في الخزينة، في حين أن المكشوف هو عبارة عن تمويل حقيقي لنشاطات تقوم بها المؤسسة.

### 3. التوطين:

تتم هذه العملية بالنسبة للأوراق التجارية خاصة الكمبيالة والسند الإذني، وتوطين الورقة التجارية يعني تحديد اسم بنك ورقم حساب للمدين لكي يتم منه تسديد قيمتها، ويكون التوطين مطلوباً أكثر في السند الأذني. وتوطين السند يعني ضماناً أكبر للحصول على السيولة في تاريخ الاستحقاق، وبالتالي ففي حالة عدم الدفع في هذا التاريخ فإن حامل السند يمكنه نظرياً طلب سجن صاحب السند لأنه في تاريخ الاستحقاق يصبح شبيهاً بالشيك، والمخالفة هنا هي أشبه بإصدار شيك بدون رصيد.

### 4. قرض الموسم:

تمنح هذه القروض عندما تكون دورة الإنتاج أو دورة البيع موسمية والغرض منها هو مواجهة تكاليف الموارد الأولية والمصاريف الأخرى المرتبطة بالعملية من مصاريف التخزين، النقل والبيع كذلك المتعلقة بجني المحصول في الإنتاج الفلاحي وتعليبه، صناعة الألعاب وبيعها في المناسبات. تنقسم المؤسسات الطالبة لهذا النوع من القروض إلى قسمين: الأولى تتحمل مصاريف كبيرة في بداية دورتها ثم تحقق مبيعات على فترات، أما الثانية فتتحمّل مصاريف خلال فترات طويلة نوعاً ما ثم تقوم ببيع منتجاتها مرة واحدة.

نظراً لطبيعة نشاط هذه المؤسسات فهي تبقى معرضة لاختلالات في الخزينة بين إيراداتها ومصاريفها وبمعنى آخر بين فترة تمويلها وفترة تصريف منتجاتها، حيث لا يمكن لهذه المؤسسات مواجهة هذا الاختلال بمواردها الخاصة، لذلك فهي بحاجة لهذه القروض التي تكون مدتها مرتبطة باحتياجات المؤسسة، تواريخ الدفع المستحقة على الزبائن وكذا رقم أعمالها.

يأخذ القرض الموسمي عدة أشكال فقد يكون عن طريق الصندوق (أي عن طريق الحساب الجاري) كما يمكن أن يأخذ شكل سند عن طريق خصم الأوراق التجارية.

قبل منح البنك لقروض موسمية غالبا ما يطلب الضمانات الكافية كرهن البضائع الموجودة، دراسة الوضعية المالية والتجارية السابقة للمؤسسة وكذا طبيعة الحملة المراد تمويلها .

### 5. قرض الوصل:

هو عبارة عن اعتماد يمنحه البنك للمؤسسة لتمويل عملية مالية في الغالب تحققها شبه مؤكد ولكن هناك فقط أسباب أخرى تحقيقها، مثلا: لتوسعة نشاط المؤسسة قررت الادارة تمويل ذلك بإصدار أوراق مالية جديدة تطرح في سوق الأوراق المالية، ولكن انتظار دخول الأموال الناجمة عن هذا الإصدار سوف تضيع فرص عن هذه المؤسسة، وتجنب ذلك تلجأ المؤسسة إلى بنكها بطلب هذا النوع من الاعتماد لتمويل عملية التوسع.

وبالتالي هذا النوع من الاعتماد يهدف إلى تحقيق الفرص المتاحة أمام المؤسسة في انتظار تحقق العملية المالية الذي يعتبر شبه مؤكد.

### 6. الاعتماد المعتمد:

هذه الطريقة هي إمكانية التصرف بالنسبة للمؤسسة في أموال توضع تحت تصرفها في أحد فروع البنك الذي تتعامل معه أو لدى أحد مراسليه ويكون على نوعين:

أ- اعتماد بسيط: حيث يتم خصم المبلغ مسبقا من حساب المؤسسة ثم ارساله الى الجهة المطلوبة، وبالتالي تصبح العملية عبارة على تحويل للأموال وليست اعتماد.

ب- اعتماد مستمر: حيث يتم الخصم من الحساب بعد استعمال هذه الأموال، ويتم عادة في مثل هذه الحالة تحديد المبلغ والمدة (مثلا 120000 دج لمدة أسبوع) وهنا قد يكون المبلغ قرضا لأن هناك احتمال السحب دون وجود رصيد في الحساب بشكل كاف، وأوضح مثال على هذه الطريقة هو خطاب الاعتماد.

### ثانيا- اعتمادات تحريك الحقوق التجارية:

اعتمادات تحريك الحقوق التجارية هي العمليات التي تسمح للمؤسسة بتحريك ديونها المستحقة على العملاء، والتي تكون ممثلة على شكل أوراق تجارية أو بإثباتات أخرى، وهذا التحريك يعني تحويل هذه الديون إلى سيولة إما بخصم هذه الأوراق لدى البنوك، أو بيع هذه الديون إلى مؤسسات متخصصة، وهناك ثلاث طرق تسمح للمؤسسة بتحريك ديونها:

**1. الخصم التجاري:**

هو شكل من أشكال القروض التي يمنحها البنك للزبون، وتتمثل عملية الخصم التجاري في قيام البنك بشراء الورقة التجارية من حاملها قبل تاريخ الاستحقاق ويحل محلها الشخص في الدائنية إلى غاية هذا التاريخ، فالبنك يقوم إذن بإعطاء سيولة لصاحب الورقة قبل أن يحين أجل تسديدها، وتعتبر عملية الخصم قرصاً باعتبار أن البنك يعطي مالا إلى حاملها، وينتظر تاريخ الاستحقاق لتحصيل هذا الدين، ويستفيد البنك مقابل هذه العملية من ثمن، يسمى سعر الخصم، ويتكون من العناصر التالية:

أ- الفوائد المستحقة عن قيمة الورقة التجارية في الفترة من ميعاد عملية الخصم إلى ميعاد عملية استحقاق الورقة وتحسب بمعدل يسمى سعر الخصم.

ب- العمولات: مبلغ يتقاضاه البنك حسب قيمة الورقة وقدّر المخاطرة والمدة وأحيانا لا تكون له علاقة بهذه الأخيرة.

ت- الرسم على القيمة المضافة: يطبق على مجموع الخصم مضافا إليه العمولات الثابتة والمتغيرة ومجموع هذه المصاريف يسمى بالأجيو.

**2. طريقة Dailly:**

وتنسب هذه الطريقة إلى مبتكرها الفرنسي Etienne Dailly، ومفادها أن المؤسسة يمكن أن تطلب قرصاً من البنك أو مؤسسة مالية مقابل تحويل أو رهن ديونها أو جزء منها لهذه المؤسسة، خاصة تلك التي لا تكون ممثلة بأوراق تجارية، وتتم هذه العملية بطريقتين:

أ- طريقة الخصم: وتتحصل المؤسسة على قيمة أقل من ديونها المستحقة على عملائها، لأن البنك يخصم منها ما يساوي تكلفة الخصم العادي.

ب- طريقة الضمان: وهنا تعتبر الديون المحولة من طرف المؤسسة للبنك مجرد ضمان للحصول على القرض، حيث تقوم المؤسسة بتحصيل ديونها بنفسها ثم تسدده إلى البنك، وفي هذه الحالة يكون مبلغ القرض غالبا أقل أو يساوي حجم الديون.

ومن مزايا هذه الطريقة خاصة الخصم أنها تسمح للمؤسسة بالحصول على أموال عن طريق تحريك ديونها بسهولة أكبر، كما أن القرض يكون حسب احتياجات المؤسسة، لأن العملية مرتبطة برقم أعمالها.

ومن مساوئها أنها ليست طريقة مثلى لتحصيل الديون، بل إن خطر عدم السداد يبقى قائماً وتتحملة المؤسسة صاحبة الديون، بمعنى أن المؤسسة المشتريّة للديون يمكن أن تعود على المؤسسة الأصليّة صاحبة تلك الحقوق وتطالبها بالسداد في حالة ما إذا لم تتمكن من تحصيل ديونها من المدين.

### 3. طريقة L'affacturage:

بموجب هذه الطريقة فالمؤسسة تقوم بتحويل ديونها (لصالحها) إلى مؤسسة معينة (مؤسسة متخصصة) في بريطانيا هذه المؤسسة تسمى **Factor**، وعن طريق الخصم يطرح منها معدل الخصم السائد في السوق وتعطيها مبلغ أقل من قيمة ديونها، وإما تعطيها ورقة تجارية بدورها يتم خصمها لدى البنك.

ومن مزايا هذه الطريقة أنها تضمن حسن النهاية لديون المؤسسة من طرف مؤسسة **Factor**، لأن خطر عدم السداد تتحملة هذه الأخيرة، لكن مساوئ هذه الطريقة:

- أن مؤسسة **Factor**، تختار العملاء الذين تتوفر فيهم معايير معينة وبالتالي تحتفظ بحقها في رفض بعضهم.
  - إن تكلفة هذه العملية تكون أعلى من التقنيات التقليدية لتحريك الحقوق التجارية.
- ونشير في الأخير إلى أن عملية بيع الفواتير يمكن أن تتم على المستوى الوطني أو على المستوى الدولي خاصة في عمليات التجارة الخارجية.

### ثالثاً- الاعتمادات على البضائع:

هذه الاعتمادات تطلبها المؤسسة في حالة احتياجها لتمويل مخزونها، وهي تتم على طريقتين:

**1. التسبيق على البضائع:** المؤسسة التي تمتلك بضائع في مخزنها تستطيع أن تطلب اعتماداً بضمان هذه البضائع والتي توضع كرهن في مخازن المؤسسة إلى غاية تسديد هذا الاعتماد.

**2- خصم سند الرهن:** عندما تحتاج المؤسسة إلى تمويل تذهب إلى البنك، فيطلب هذا الأخير من المؤسسة نقل المخزون محل الرهن إلى المخازن العمومية عوض أن يبقى في مخازن المؤسسة.

عند نقلها لمخزونها إلى المخازن العمومية تعطى لها وثيقتين هما: **الوصل** (يثبت ملكية البضاعة) و**سند الرهن** (يستعمل في حال طلب قرض) فالأول يتضمن كل البيانات التحصيلية، الاسم، البضاعة، المواصفات... الخ أما سند الرهن فنفس البيانات تقريباً.

إذا أرادت المؤسسة طلب اعتماد من البنك بضمان هذه البضائع فإنها تقوم بتظهير السند لصالح البنك وتتعهد بتسديد الاعتماد عند تاريخ الاستخفاف المسجل على السند.

إذا لم يتم تسديد القرض في تاريخ الاستحقاق فإن البنك يستطيع بيع البضاعة ليستوفي حقه كما يستطيع الرجوع على الممضين على السند إذا كانت البضاعة المباعة لم تكف لتسديد القرض.

#### رابعاً- القروض بالالتزام (الاعتمادات بالإمضاء):

إن القرض بالالتزام لا يتجسد في قيام البنك بإعطاء أموال للزبون، وإنما يتمثل في الضمان الذي يقدمه له لتمكينه من الحصول على أموال من جهة أخرى، أي أن البنك هنا يعطي ثقته وليس نقوداً، وتجدر الإشارة هنا إلى أن هذا النوع من القروض يعتبر بديلاً للمكشوف، حيث أن البنك يقوم بتقديم خدمة للزبون ليس بإعطائه مالا ولكن بمنحه توقيعه وضماناته اتجاه الغير في حالة عدم تسديده، عادة تمنح هذه الأنواع من القروض عندما يتعلق الأمر بعمليات كبيرة تقوم بها الشركات الكبيرة، في مثل هذا النوع من القروض يمكن أن نميز بين ثلاثة أشكال أساسية هي:

**1. القبول أو التعهد:** يكون عادة من طرف البنك، وذلك عن طريق قبوله بخصمه للكمبيالة، أو يتعهد بخصمها، وقبوله بخصمها يعني استعداده لدفع قيمتها في تاريخ الاستحقاق، ويكون على حالتين:

أ. عندما تريد المؤسسة تمويل مخزونها فإنها تحتاج إلى ثقة البنك تجاه مورديها وهنا يقبل البنك أو يتعهد بدفع ورقة تجارية مسحوبة من طرف البائع على العميل.

ب. إذا كانت المؤسسة محتاجة إلى تمويل، تذهب إلى بنكها وتطلب منه قرض، لكن هذا الأخير لديه نقص في السيولة، في هذه الحالة يمضي البنك ورقة تجارية مسحوبة عليه لصالح المؤسسة بخصمها في بنك آخر.

ويتقاضى البنك عمولة مقابل إقراض توقيعه، وتكون هذه العمولة نسبة معينة من قيمة الكمبيالة يراعى في تحديدها قيمة الخطر، وقد يطلب البنك ضمانات إذا لم يثق في سمعة المؤسسة.

#### 2. خطاب الضمان أو الكفالة المصرفية: خطاب الضمان أو الكفالة المصرفية عبارة عن تعهد كتابي يتعهد

بمقتضاه البنك بكفالة أحد عملائه في حدود مبلغ معين تجاه طرف ثالث أي المستفيد من الخطاب (وهو جهة حكومية عادة)، بمناسبة التزام ملقى على عاتق العميل المكفول، وذلك ضماناً أو وفاء هذا العميل بالتزامه اتجاه

ذلك الطرف خلال مدة معينة، على أن يدفع البنك المبلغ المضمون عند أول مطالبة خلال سريان خطاب الضمان رغم معارضة المدين ويمكن تقسيم خطابات الضمان إلى عدة أنواع:

**1.2 كفالات العطاءات:** وهي الكفالات التي تطلبها المؤسسة من البنك عندما ترغب في إبرام صفقة بيع

أو توريدات أو أشغال عامة وتوجد على أنواع منها:

أ- **خطاب الضمان الابتدائي:** وهو التعهد الموجه من البنك إلى المستفيد من جهة حكومية أو غيرها لضمان دفع مبلغ من النقود من قيمة العملية التي يتنافس طالب خطاب الضمان للحصول عليها من مناقصات ومزايدات عامة، ويستحق الدفع عند عدم قيام الطالب للخطاب باتخاذ الترتيبات اللازمة عند رسو العملية عليه أي أن هذا النوع من الخطابات يتعلق عادة بالعروض أو العطاءات التي تطلب الجهة الحكومية تقديمها لتنفيذ عمليات معينة.

ب- **خطاب الضمان النهائي:** ويسمى أيضا بكفالة حسن التنفيذ وهو التعهد الموجه من البنك إلى المستفيد من جهة حكومية أو غيرها لضمان حسن تنفيذ العقد المبرم بين العميل طالب الخطاب والجهات السابق ذكرها، وغالبا ما يصدر البنك خطابات الضمان النهائية لمدة لا تتجاوز في مجملها العام الواحد قد تمتد إلى عامين كحد أقصى.

ت- **خطاب ضمان الدفعة المقدمة:** ويتم استعماله عند إسناد عملية إنجاز إلى مقاول أو توريدات إلى مورد فيطلب هذا الأخير الحصول على دفعة مالية مقدمة من الجهة صاحبة المشروع لمساعدته على تمويل أعماله في بدايتها، وفي هذه الحالة فإنه عادة ما يطلب من المقاول أو المورد خطاب ضمان من أحد البنوك بقيمة تساوي قيمة الدفعة المقدمة التي يحصل عليها من ذلك المستفيد، وذلك لضمان أن تلك الدفعة قد استخدمت وفقا لما هو متفق عليه وأيضا لاسترجاع المبلغ المدفوع في حالة عدم تمكن المقاول أو المورد من إتمام العمل الموكل إليه .

ث- **خطاب ضمان لتأمين الصيانة:** عن الانتهاء من تنفيذ المشروع وقيام المقاول بتسليمه إلى الجهة صاحبة المشروع تقوم هذه الأخيرة باحتجاز جزء من مستحقات الأول بحيث لا يتسلمه إلا بعد مرور فترة زمنية عادة سنة يتم فيها الاطمئنان على سلامة المشروع من العيوب وإصلاحها إن ظهرت.

لكن قد يحرص المقاول على تسلم تلك الدفعة الأخيرة من مستحقاته والاستفادة منها فوراً وهنا الجهة صاحبة المشروع تقبل بذلك ومن باب الاحتياط تطلب من المقاول خطاب ضمان يطلبه بدوره من البنك ويتعهد فيه هذا الأخير بأن يقوم المقاول بإصلاح كل العيوب التي قد تظهر في المشروع بعد استكمالها، أو التسديد الفعلي لتلك

الدفعة إذا لم تتم الإصلاحات أثناء فترة الضمان وهذا لمدة سنة عادة وقد تمتد أكثر إلى غاية الاطمئنان على سلامة المشروع.

**2.2 كفالات الدفع:** وهي الكفالات التي يطلبها المتعاملون من البنوك لصالح الجهات المستفيدة وذلك ضمانا لتأدية ضرائب أو رسوم مستحقة على طالب الكفالة مثل الضمان الذي تحصل عليه المؤسسة من البنك بالتسديد نيابة عنها في حالة إفلاسها أو عجزها عن التسديد وذلك عند الطلب من بعض الجهات الحكومية مثل مصلحة الضرائب (ضريبة الرسم على القيمة المضافة التي تدفع بشكل دوري)، مصلحة الجمارك (عندما يريد المستورد إخراج بضائعه دون انتظار معرفة مبلغ الضرائب الجمركية)، وهذا الضمان تتراوح مدته بين شهر وأربعة أشهر كحد أقصى وبمبلغ يصل إلى 100% من المبالغ المستحقة كحد أقصى.

**2.3 خطابات الضمان الملاحية:** وتصدر هذه الخطابات لصالح المؤسسات الملاحة البحرية بقيمة البضائع المستوردة وذلك بتعهد البنك بتعويضها عن أي أضرار قد تلحق بها بسبب تسليمها لتلك البضائع عند طلبها من صاحبها قبل وصول المستندات المتعلقة بها، وعند وصول هذه المستندات خاصة وثيقة الشحن إلى البنك فإنه يقوم بتقديمها إلى شركة الملاحة مقابل استرجاعه لخطاب الضمان.

ولإصدار خطابات الضمان أهمية كبرى من الناحية الاقتصادية، فبالنسبة للبنك فإيجابيات هذه العملية تتمثل فيما يلي:

- تقديم الالتزامات بهذه الطريقة لا يؤدي بالضرورة إلى إخراج الأموال.
- لا يرتبط تقديم هذه الالتزامات بالقيود التي تضعها السياسة الائتمانية للبلد وينطبق ذلك على كل الاعتمادات بالإمضاء.

- تسمح للبنك بالحصول على مداخيل سواء على شكل عمولات أو على شكل فوائد إذا اضطر إلى استعمال الأموال كقرض.

وهناك هناك سلبيات لا تخلو منها العملية:

- صعوبة تقييم الخطر وبالتالي تقديم الضمان.
- صعوبة متابعة الالتزامات الممنوحة بهذه الطريقة لأنها تسير ببطيء كما الشأن في كل الالتزامات الناشئة عن الاعتمادات بالإمضاء.

وبالنسبة للعميل طالب الخطاب فإن إيجابيات العملية تتمثل في:

- انخفاض تكلفة العملية وبدلاً من قيام المتعاقد مع جهة حكومية بتقديم التأمينات المطلوبة نقداً مما يؤدي إلى تجميد هذه الأموال، فإن تقديم هذا الخطاب لدى الجهة صاحبة المشروع يعني عن ذلك.
- تحسين صورة المؤسسة لدى الغير عندما تحظى بهذا الخطاب وفي ذلك تقوية لمركزها الائتماني وحافز للفوز بالمشروع.

### 3. الاعتماد المستندي:

يعتبر الاعتماد المستندي صيغة تسوية خاصة بالتجارة الخارجية، إضافة إلى كونه عبارة عن قرض معتمد في هذا المجال، ينشأ فتح الاعتماد بين كل من البنك والعميل بعقد يبرم بينهما يلتزم بمقتضاه البنك أن يضع تحت تصرف عميلة أو شخص آخر يحدده هذا العميل مبلغاً من النقود خلال مدة معينة.

هذا الاعتماد قد يكون بسيطاً حيث ينشأ علاقة مباشرة بين المصارف لصالح البائع المصدر والمشتري المستورد، هنا يكون محددًا بشروط يتأكد منها البنك ويثبت مطابقتها لرغبة فاتح الاعتماد بواسطة هذه الوثائق والمستندات وهنا ما يسمى الاعتماد مستندياً، وسنرى هذه الصيغة بالتفصيل عند التطرق إلى محور آليات التمويل البنكي للتجارة الخارجية.

## آليات التمويل البنكي متوسطة وطويلة الأجل للمؤسسات

يتعلق المحور الخامس بتناول العناصر التالية:

أولاً: التمويل البنكي متوسط الأجل للمؤسسات.

ثانياً: التمويل البنكي طويل الأجل للمؤسسات.

ثالثاً: الائتمان الإيجاري **crédit-bail** كآلية لتمويل المؤسسات.

إن آليات التمويل البنكي المتوسطة وطويلة الأجل للمؤسسات، هي عبارة عن قروض موجهة لتمويل نشاطات الاستثمار، التي تختلف عن نشاطات الاستغلال من حيث طبيعتها ومدتها، وبالتالي فالبنوك مقبلة على تجميد أموالها لمدة طويلة تمتد من سنتين لتصل إلى 20 سنة جراء منحها لهذه الآليات التمويلية، إذا تعلق الأمر بتمويل الحصول على آلات ومعدات مثلاً فالأمر يتعلق بالتمويل متوسط الأجل، أما إذا تعلق الأمر بتمويل عقارات فتكون أمام تمويل طويل الأجل.

### أولاً-التمويل البنكي متوسط الأجل للمؤسسات:

تتراوح مدته من سنتين 02 إلى 05 سنوات (وأحياناً 07) وموضوعه هو في الغالب تمويل شراء معدات ومكننة، أي تمويل استثماري لا تشغيلي والربحية المنتظرة من وراء هذا التمويل تتعين على وفاء القرض. نظراً لطول هذه المدة فإن البنك معرضاً لخطر تجميد الأموال ناهيك عن الأخطار الأخرى المتعلقة باحتمالات عدم السداد والتي يمكن أن تحدث تبعاً للتغيرات التي يمكن أن تطرأ على مستوى المركز المالي للمقرض.

وهذا النوع من التمويل كانت تمارسه مؤسسات متخصصة وتمنحه بفضل رأس مالها الكبير، أو بفضل إصدار البنك لسندات متوسطة الأجل، أو استقطاب الودائع لأجل. لكن لما سمح بنك فرنسا المركزي سنة 1945 للبنوك التجارية بإعادة خصم أوراق متوسطة الأجل رغم أن البنوك كانت تقوم بإعادة خصم أوراق قصيرة الأجل فقط، وبالتالي فتح المجال للبنوك التجارية بممارسة هذا النوع من التمويل. ويمكن في الواقع التمييز بين نوعين من القروض متوسطة الأجل، يتعلق الأمر بالقروض القابلة للتعبئة (قابلة للتحريك)، والقروض غير قابلة للتعبئة (غير قابلة للتحريك).

**1. القروض القابلة للتعبئة (قابلة للتحريك):** ونعني أن البنك المقرض بإمكانه إعادة خصم هذه القروض الممثلة بأوراق متوسطة الأجل لدى مؤسسة مالية أخرى أو لدى البنك المركزي، ويسمح له ذلك بالحصول على السيولة في حالة الحاجة إليها دون انتظار أجل استحقاق القرض الذي منحه ويسمح له ذلك بالتقليل من خطر تجميد الأموال، والوقوع في أزمة السيولة

**2. القروض غير القابلة للتعبئة (غير قابلة للتحريك):** وتعني أن البنك لا يتوفر على إمكانية إعادة خصم هذه القروض لدى مؤسسة مالية أخرى أو لدى البنك المركزي، لأنها غير ممثلة بأوراق متوسطة الأجل، وبالتالي

فإنه يكون مجبراً على انتظار سداد المقترض لهذا القرض، وهنا تظهر كل المخاطر المرتبطة بتجميد الأموال بشكل أكبر وليس للبنك أي طريقة لتفاديها،

بالإضافة إلى خطر السيولة يبقى قائم بشكل كبير، لذلك على البنك أن يحسن دراسة هذا النوع من التمويل بالشكل المطلوب.

### ثانياً- التمويل البنكي طويل الأجل للمؤسسات:

هذا النوع من التمويل أو القروض موجه لتمويل الاستثمارات الدائمة كالعقارات والأراضي والمباني التي تتطلب أموال كبيرة لا يمكن أن تحصل عليها المؤسسات وفق الآليات السالفة الذكر، أو من عند المساهمين والمالكين كمصادر تمويلية. فالحل الممكن هو اللجوء إلى القروض ذات الأمد الطويل، تتراوح مدته بين سبعة (07) سنوات إلى أكثر من عشرين (20) سنة.

نظراً لضخامة المبلغ كما سبق الذكر، فإن البنوك التجارية لا تستطيع منح هذه المبالغ لوحدها، وهو ما أدى إلى بروز مؤسسات مالية متخصصة تتمثل عادة في بنوك الاستثمار تقوم بتقديم هذه القروض بحكم طبيعتها.

ويمكن إعطاء أمثلة عن أهم الاستثمارات التي تمول بهذه القروض (المباني، الأراضي، التجهيزات الثقيلة...).

ولتجنب المخاطر الناتجة عن هذه القروض، فإن أغلب البنوك والمؤسسات المالية المتخصصة تطلب ضمانات حقيقية ذات قيمة سوقية أعلى من المبلغ المقدم على سبيل القرض للحيطه والحذر في اقتصاد يشويه التأكد، ومن أمثلة الضمانات الرهن الرسمي للعقارات، والرهن الحيازي للمنقولات، إضافة إلى الكفالة المصرفية.

### ثالثاً- الائتمان الإيجاري **credit-bail** كآلية لتمويل المؤسسات:

للائتمان الإيجاري مميزات وخصائص تجعله متميزاً عن باقي آليات ومصادر وطرق التمويل الأخرى، وإن التطور والنجاح السريع الذي لقيته هذه التقنية لخير برهان على أهميته بالنسبة للمؤسسات الاقتصادية. هذا النوع يعتبر حالة خاصة من التمويل، لأنه يجمع من حيث المدة ما بين المتوسط وطويل الأجل، فهناك باحثين يدرجونه تحت التمويل المتوسط، وباحثين آخرين يدرجونه تحت التمويل طويل الأجل، لكن الشائع هو حالة خاصة للتمويل.

## 1. مفهوم الائتمان الايجاري:

عقد الائتمان الايجاري هو عبارة عن عقد ايجار مع خيار الشراء. فهو تقنية تمويل باعتبار أن المؤسسة بعد اختيار الاستثمار تتوجه نحو مؤسسة مالية لقرض الايجار وتطلب منها شراء الأصل وتأجيره لها، إذا هناك تحويل لجزء من دور المؤسسة للغير.

الائتمان الايجاري يسمح للمؤسسات باقتناء معدات وتجهيزات الإنتاج دون اللجوء إلى القروض البنكية، الائتمان الايجاري هو عملية تمويلية كاملة هدفها الحصول على الأصول من أجل الاستعمال المهني؛ في هذه العملية المؤجر يحتفظ بملكية الأصل الذي يعتبر كضمان في حالة إخلال المستأجر بشروط العقد.

وعرف أيضا بأنه تقنية التمويل التي بها يقوم البنك أو مؤسسة مالية بشراء أصل منقول أو غير منقول من أجل تأجيره إلى مؤسسة ما، ويمكن لهذه الأخيرة شراء الأصل المؤجر لها بثمن يكون عموماً منخفضاً بعد انتهاء العقد.

أما المشرع الجزائري، فعرف الائتمان الايجاري بأنه عملية تجارية ومالية يتم تحقيقها من قبل البنوك والمؤسسات المالية أو شركة تأجير مؤهلة قانوناً ومعتمدة صراحة بهذه الصفة، مع المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين أو الأجانب، أشخاصاً طبيعيين كانوا أو معنويين تابعين للقانون العام أو الخاص وتكون قائمة على عقد ايجار يمكن أن يتضمن أو لا يتضمن حق خيار بالشراء لصالح المستأجر، وتتعلق فقط بأصول منقولة أو غير منقولة ذات الاستعمال المهني أو بالمحلات التجارية أو بالمؤسسات الحرفية.

## 2. خصائص الائتمان الايجاري:

يمكن استنتاج مجموعة من الخصائص التالية منها:

- إن عقد الائتمان الايجاري يرتكز على علاقة مثلثية تجمع البنك أو المؤسسة المالية التي تقوم بشراء المعدات والتجهيزات من البائع المورد ويقوم بتأجيرها للزبون المستعمل لمدة زمنية محددة.
- عقود الائتمان الايجاري غير قابلة للإلغاء في الغالب والمستأجر بموجب العقد ملزم بدفع جميع الدفعات التي يحددها عقد الايجار ويشمل العقد جميع التكاليف الادارية المصاحبة للدفع بالأقساط وهو محدد المدة.
- يعد عقد الإيجار من عقود المعاوضة لأن كل طرف فيه يأخذ مقابلًا لما يعطي، فمثلاً المؤجر يقدم المنفعة للمستأجر وفي مقابل ذلك يأخذ الأجرة، وهكذا بالنسبة للمستأجر يقدم الأجرة ويأخذ المنفعة.

- التأجير التمويلي وسيلة لتمويل استخدام أصل ما أو معدة وليس وسيلة لتمويل شراؤه أو تملكه إذ أن التملك في نهاية المدة ليس إلا أحد الخيارات التي تكون للمستأجر، ومن ثم فليس المقصد الأول أو الدافع إلى التعاقد بين المؤجر والمستأجر.
- إن عقد الائتمان الإيجاري يقتضي بأن تبقى ملكية الأصل للمؤجر وذلك عند انتقال حق استعماله إلى المستأجر. بالإضافة إلى أن مدة الإيجار يجب أن تغطي على الأقل 75 % من العمر الافتراضي للأصل المؤجر.
- قد يتاح للمستأجر فرصة الشراء الاختياري للأصل في نهاية عقد التأجير بطريقة من الطرق التالية: إما مقابل الجزء المتبقي من تكلفة الشراء الذي لم يغطه عقد التأجير، أو بأسعار تحدد عند بداية العقد بأسعار السوق السائدة عند نهاية العقد.
- بسبب بقاء ملكية الأصل للمؤجر للشركة المؤجرة تقل الحاجة لطلب حجم كبير من الضمانات الإضافية كما هو الحال في التمويل البنكي، حيث يشكل الأصل نفسه ضماناً كافية بالنسبة للمؤجر.

### 3. الأنواع المختلفة للائتمان الإيجاري:

- هناك عدة أنواع للائتمان الإيجاري نظراً لتعدد المعايير التي تصنفه، وسوف نتطرق إلى أنواعه حسب معيار الملكية في نهاية العقد فيوجد نوعين من الاعتماد الإيجاري المالي والتشغيلي.
- 1.3 الائتمان الإيجاري المالي:** ويسمى أيضاً التأجير التمويلي وهو عقد طويل الأجل وغير قابل للإلغاء، ولا يتضمن هذا العقد خدمات الصيانة والتأمين، بل يتحمل تكاليفها المستأجر.
- ففي هذا النوع من الإيجار تقوم الشركة التي ستستخدم هذا النوع من الاستئجار بتحديد الأصل الذي ترغبه ثم تتفاوض مع المنتج في كل الأمور بسعر وشروط التسليم وتوقع على الاتفاق، يلي ذلك قيامها بالاتفاق مع شركة تأجير على أن يقوم هذا الأخير بشراء الأصل من المنتج بالشروط السابقة المتفق عليها ثم تستأجر هذا الأصل بمجرد شراؤه لمدة تأجير محددة مقابل التزام مالي محدد يغطي عادة تكلفة الأصل بالإضافة إلى عائد مناسب لاستثمار المؤجر، أي أن المستأجر يقوم بدفع الأقساط الإيجارية إلى المؤجر خلال فترات متتالية تساوي في مجموعها قيمة شراء الأصل بالإضافة إلى عائد معين.

### 2.3 الائتمان الإيجاري التشغيلي:

ويسمى كذلك التأجير العملي أو التأجير التشغيلي، فالائتمان الإيجاري التشغيلي ليس معناه تمويل شراء المعدات، هو عبارة عن عقد محدد المدة (عقد قصير الأجل) يقوم فيه المستأجر

باستئجار المعدات كسيارات، الشاحنات، التجهيزات... الخ من المؤجر لمدة زمنية محددة مقابل إيجار شهري، وفي ظل عقد التأجير التشغيلي يتحمل المؤجر جميع التكاليف المصاحبة لاستخدام هذه المعدات، بما في ذلك الصيانة، الخدمات، الإصلاح، وجميع التكاليف المصاحبة للدفع بالتقسيط وكذلك تكاليف تأمين المعدات.

يلاحظ أن عقود الائتمان الإيجاري العملي عادة ما تعطي للمستأجر حق إلغاء العقد وإرجاع الأصل قبل انتهاء مدة العقد الأساسية، ويعطي هذا الحق ميزة هامة للمستأجر حيث أنه يستطيع التخلص من الأصل في حالة التطور التكنولوجي وظهور أصول أحدث تؤدي العمل بكفاءة أكبر أو في حالة انتهاء الحاجة إلى هذا الأصل، يمكن أن نستنتج ما يلي:

- إن عقد الإيجار يكون لفترة أقل من العمر الاقتصادي للأصل.
- المؤجر يبقى مالكا للأصل خلال فترة العقد ويغطي جميع تكاليفه بفضل إعادة تأجيره عدة مرات وبيعه في نهاية المطاف.
- هذا النوع من التمويل يجعل المعدات تفقد بسرعة قيمتها وتصبح مهتلكة مع مرور الوقت ولذلك يستحسن أن تقوم المؤسسة باستئجار بدلاً من شراءها نتيجة ظهور معدات أكثر تطوراً منها.

#### 4. إيجابيات وسلبيات الائتمان الإيجاري:

يترتب على نشاط التأجير عدة انعكاسات، منها ما هو إيجابي ومنها ما هو سلبي سواء على المؤجر، أو المستأجر وكذا المورد.

**4.1 إيجابيات الائتمان الإيجاري:** يمكن تحديد أهم المزايا التي يحققها أسلوب الائتمان الإيجاري بالنسبة للمؤجر، والمستأجر وكذا المورد.

☒ **بالنسبة للمؤجر:** إن قيام المؤسسات المؤجرة (البنوك والمؤسسات المالية المتخصصة) بعمليات الاعتماد الإيجاري يوفر لها مجالاً واسعاً للاستثمار بعوائد مناسبة وبضمان كافي دون التخلي عن الأصول المؤجرة؛ ويمكن سرد مجموعة من المزايا التي تتمتع بها المؤسسات المؤجرة:

- يوفر الاعتماد الإيجاري للمؤجر مزايا الاحتفاظ بملكية الأصل وبيع خدماتهم وسلعهم إلى شرائح أوسع من العملاء، بحيث أن التأجير يعتبر كوسيلة تمويل يمكن إضافتها لنطاق الخدمات التي تقدمها المؤسسات المالية لعملائها.

• يدر عليه عائداً مناسباً بالنسبة لأمواله المستثمرة (في شراء الأصل المؤجر) وبضمان جديد يتمثل في ملكيته للأصل المؤجر ذاته، ومن ثم يستطيع استرداده عند الحاجة دون قدرة المستأجر على التصرف فيه أو مشاركة المساهمين له عند إفلاس المستأجر.

• يعتبر تأجير الأصول أفضل للمؤجر من نظام البيع بالتقسيط نظراً لسهولة تطبيقه.

• يؤدي تأجير الأصول إلى زيادة مبيعات المعدات المؤجرة لأنه هناك بعض المستأجرين الراغبين في اقتناء هذه المعدات بعد تجربتها واستخدامها.

• يتيح له إمكانية تخطيط إيراداته المستقبلية، وفي بعض صور التأجير يضمن المؤجر استمرارية التأجير إلى نهاية العمر الإنتاجي للأصل، وكذلك تحميل المستأجر ببعض الضمانات والمخاطر، كما انه في بعض حالات يكون مخرجاً جيداً لتوظيف الأموال دون التفريط في ملكيتها.

• الاستفادة من بعض الميزات الضريبية التي يوفرها له الكثير من القوانين السائدة، ويكون تخفيف العبء الضريبي عن طريق، خصم قيمة استهلاك الأصول المؤجرة من الوعاء الخاضع للضريبة، وإعفاء المؤجر من جزء من الضريبة المستحقة عليه في حدود نسبة معينة من قيمة الآلات المشتراة في السنة الأولى من تشغيلها.

☒ **بالنسبة للمستأجر:** من بين المزايا التي يوفرها هي:

• إن أسلوب الائتمان الاجاري يساعد المشروعات التي تستأجر المعدات، فهو يمكنها من حيازة الأصول الرأسمالية اللازمة لنشاطها دون الحاجة إلى تجميد جزء كبير من أموالها، ويحمي هذه المؤسسات من عوامل التضخم القصير الأجل حيث يتم الاتفاق بشروط محددة لمدة طويلة.

• يمكن الائتمان الاجاري المؤسسات من الحصول على المعدات اللازمة دون الحاجة إلى استثمار مبلغ كبير من رأس المال.

• يستفيد المستأجر من تدني المتطلبات المتعلقة بالضمانات والتاريخ الائتماني وتمويل نسبة أكبر من قيمة الأصل تزيد عن التي تتيحها القروض المصرفية وزيادة عن ذلك فهو يوفر مرونة يمكن مواءمتها بما يتناسب مع احتياجات المستأجر.

• يمنح المؤسسات الاستثمارية فرصة للتغلب على مشكلة التقادم التكنولوجي للآلات والمعدات الصناعية، فهي تقوم باستخدامها وتشغيلها دون الحاجة إلى اقتنائها عن طريق الامتلاك، وهذا يعني إن المؤسسات تقوم باستعمال كل ما هو جديد ومتقدم تكنولوجياً.

• تقسم قيمة الرسم على مدة حياة العقد ويتم دفعها من خلال الأقساط الايجارية، بمعنى إن المؤسسة لا تخصص جزء من أموالها من أجل تسديد الرسم على القيمة المضافة، لأن تسديد هذا الرسم يمتد إلى كامل مدة العقد مما يخفف من ثقل هذا الرسم الذي يعتبر مبلغه كبيراً.

• إن الأقساط الايجارية التي يدفعها المستأجر للمؤجر تعتبر كأعباء استغلال وبالتالي فهي قابلة للخصم من النتيجة الخاضعة للضريبة.

• يخفف العبء الضريبي على عاتق المستأجر حيث أن المشروع تكون حيازته للأموال المؤجرة على سبيل الإيجار.

• يكون الحصول على عقد الإيجار بطريقة سهلة وسريعة في غالب الأحيان بحيث لا يستغرق الحصول للإجابة على الطلب أكثر من 15 يوم، على عكس القرض الكلاسيكي الذي يتطلب وقتاً أطول وهو ليس في صالح المؤسسة.

#### 2.4 سلبيات الائتمان الايجاري: إلى جانب الايجابيات التي يتميز بها الاعتماد الايجاري توجد كذلك

بعض السلبيات، منها:

#### ☒ بالنسبة للمؤجر: نذكر ما يلي:

■ في حالة استرجاع المعدات من المستأجر بعد انتهاء العقد، يمكن أن تكون هذه المعدات غير قابلة للتأجير من جديد بسبب تقادمها أو إهمالها أو مصنوعة حسب طلب المستعمل فيجد المؤجر نفسه تحت رحمة مخاطر السوق، وبالتالي فهو مجبر على بيعها بسعر أقل من سعرها في السوق فيضطر إلى تحمل الخسارة بسبب عدم استرداد ثمنها بالكامل.

■ إذا أشهر المستأجر إفلاسه خلال فترة الإيجار فمن حق المؤجر استرجاع استثماره ثم بيعه في السوق، لكن المشكلة الحقيقية تكمن في أن مبلغ رأس المال المتبقي والغير المهتك من طرف الأقساط الايجارية أقل من القيمة السوقية للاستثمار، وفي هذه الحالة سيتحمل المؤجر الخسارة.

■ في بعض الحالات تطول مدة إعادة بيع التجهيزات المسترجعة وهذا ما يؤدي إلى تحمل المؤجر تكاليف إضافية كتخزين والصيانة مثلاً، وكلما تطول مدة إعادة البيع كلما ازدادت خسارة المؤجر، لأن التجميد لأكثر من ستة أشهر يدخل ضمن الرسم على النشاط المهني.

✘ بالنسبة للمستأجر: من أهم المشاكل التي يطرحها للمستأجر:

• تكلفة الائتمان الايجاري مرتفعة مقارنة مع القروض الكلاسيكية لأن مبلغ الإيجار يضم زيادة على الأقساط الايجارية، الخدمات المقدمة (التمويل الكامل، سرعة التمويل، اهتلاك الاستثمار، تكلفة رأس المال المستثمر، أقساط الإيجار...)، لذلك نجد أن المؤجر لا يقوم بتأجير معداته إلا إلى المؤسسات ذات المردودية الجيدة ورؤوس الأموال العاملة الكافية لمواجهة تكاليف الإيجارات المستحقة دورياً، والتي تعتبر اهتلاكات للأصل المستثمر.

• بالمقارنة مع البنوك والمؤسسات الأخرى المختصة، فإن مؤسسات الاعتماد الايجاري تتحمل مصاريف تسيير إضافية ناتجة عن العلاقة التي تربط بين المورد، المستأجر والمؤجر، وهذا ما يؤدي إلى ارتفاع التكاليف عما عليه في العقود.

• في حالة عدم دفع المستأجر لقسط واحد من الإيجار، يحق للمؤجر أن يستعيد أجهزته وكذلك له الحق للمطالبة بالتعويضات من المستأجر والعمل على مراجعة بنود العقد؛ ويعني ذلك أن أقساط الإيجار يجب أن تدفع حتى ولو كانت وضعية المؤسسة المالية غير جيدة.

• إذا قرر المستأجر فسخ العقد قبل نهايته بسبب عدم توافق المعدات المؤجرة مع عملياته الإنتاجية، فإنه ملزم بمواصلة دفع أقساط الإيجار، إلى غاية نهاية العقد، حتى ولو لم يستعمل المستأجر هذه المعدات، لأن المؤجر غير مسؤول عن العيوب غير ظاهرة في التجهيزات.

## آليات التمويل البنكي للتجارة الخارجية

يتعلق المحور السادس بتناول العناصر التالية:

أولاً: التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية.

ثانياً: التمويل متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية.

ثالثاً: الائتمان الايجاري الدولي كآلية للتمويل.

تلعب التجارة الخارجية دوراً هاماً ورئيسياً في تنمية اقتصاديات الدول وتعد التجارة الخارجية قطاعاً حيوياً لأي مجتمع متقدماً كان أو نامياً وتعتبر من الركائز الأساسية للتطور الاقتصادي. فهي تمكن كل بلد من الاستفادة بمزايا البلد الآخر في سلعة معينة وهكذا لا يمكن أن تعيش بمعزل عن غيرها وهذا مهما اختلفت النظم السياسية ومهما كانت درجة التفاوت الاقتصادي بين الدول، لذا يجب تطوير وتسهيل التجارة الخارجية والتخفيف من العراقيل التي تواجهها والبحث عن أفضل الطرق التي تسمح بتوسيعها فهي تحتاج إلى تمويل دائم لاستمرارها، وعليه أصبح لزاماً أن تلجأ معظم المؤسسات سواء المصدرة أو المستوردة إلى النظام البنكي الذي يمنحها عدة تمويلات من أجل السير الحسن للعمليات التجارية.

تقوم البنوك التجارية بدور كبير في تمويل عمليات التجارة الدولية، وبالتالي فهي تعتمد على عدة آليات لتمويلها، والتي يمكن تصنيفها كما يلي:

### أولاً- التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية:

التمويل قصير الأجل لعمليات التجارة الخارجية يسمح للمصدرين والمستوردين على السواء، بالحصول على مصادر التمويل الممكنة لتمويل صفقاتهم التجارية في أقل وقت ممكن، وفي هذا العنصر سنتطرق إلى أهم بعض الآليات المستعملة في هذا النوع من التمويل، وهي الاعتماد المستندي، التحصيل المستندي، خصم الكمبيالات المستندية.

#### 1. الاعتماد المستندي:

يعتبر الاعتماد المستندي من أهم آليات تمويل التجارة الخارجية، وأكثرها استعمالاً، وسنتطرق إلى مفهومه، ومراحل تنفيذه، وأطرافه، وأنواعه.

#### 1.1 مفهوم الاعتماد المستندي:

قبل التطرق إلى تعريف الاعتماد المستندي لا بد من التعرف على أصل هذه الكلمة، إذ أن لفظ الاعتماد جاء نقلاً عن الترجمة الفرنسية **credit** وهو اصطلاح فرنسي اشتق من كلمة **credere** اللاتينية والتي تعني (الثقة والاطمئنان) فالمقصود في الأساس هو أنه تعهد بالدفع، أما سبب تسميته بالاعتماد المستندي لأنه يشترط وجوب تقديم مستندات تثبت شحن (انتقال ملكية) السلع المتفق عليها بين المستورد والمصدر.

هناك صعوبة في وضع تعريف جامع مانع للاعتماد المستندي وذلك لتعدد صورته وأشكاله، إذ نجد العديد من التعريفات التي أوردتها الأدبيات، إلا أننا سوف نستعرض أبرز تلك التعاريف.

الاعتماد المستندي هو تعهد مكتوب يصدره بنك يسمى البنك فاتح الاعتماد بناء على طلب عميله، يتعهد هذا البنك بمقتضاه لطرف ثالث يسمى المستفيد (المصدر)، بأن يدفع أو يقبل أو يخصم قيمة الكمبيالات المصاحبة لمستندات الشحن طالما كانت تلك المستندات مطابقة لشروط هذا العقد.

من الناحية الاصطلاحية يقصد بالاعتماد المستندي ذلك الاعتماد الذي يفتح البنك بناء على طلب عميله أي كانت طريقة تنفيذه، سواء كان بقبول كمبيالة أو بالوفاء لصالح متعامل الأمر بفتح الاعتماد، وهو مضمون بحيازة المستندات الممثلة للبضاعة في الطريق أو معدة للأرسال، وبعبارة أخرى فهو اعتماد ناشئ عن وساطة بنكية (بنكين) لمتعاملين إثنين، الأول بنك المراسل الذي يتعهد بالدفع، والثاني بنك المصدر الذي يحصل قيمة الصفقة التجارية وذلك في بلدين مختلفين.

أما من الناحية التقنية فالاعتماد المستندي يعني الدفع مقابل المستندات، وهي الوسيلة الأكثر شيوعاً واستعمالاً في مجال التجارة الخارجية، فهو عملية قرض من نوع الالتزام بالإمضاء، بناء على طلب المستورد (مشتري البضاعة) الذي طلب فتح اعتماد مستندي من أحد البنوك في الداخل لصالح المصدر، بعد أن يكون الطرفان قد اتفقا على شروط العقد بكل تفاصيله، مع تحديد نوع الاعتماد الذي فتحه، وبموجب هذا الالتزام يقوم البنك بدفع مبلغ معين للمصدر مقابل حيازة الوثائق المتعلقة بالسلع محل العقد.

إن أحدث إصدار لقواعد الأصول والأعراف الدولية الموحدة نشرة 600 لسنة 2007 إذ نصت المادة (2) منه على تعريف الاعتماد المستندي بأنه: أي ترتيب مهما كانت تسميته أو وصفه ويكون غير قابلاً للنقض ويشكل تعهداً باتاً للمصرف المصدر لإداء إيفاء التقديم المستوفي.

لقد ركز هذا التعريف على نقطتين أولهما أن الاعتماد يكون غير قابل للنقض أي بمعنى أنه غير قابل للإلغاء ويشكل التزام المصرف فاتح الاعتماد التزاماً نهائياً قطعياً لا رجعة فيه أمام الأمر بفتح الاعتماد حتى ولو لم يتضمن الاعتماد على عبارة أو نص أو إشارة على أنه غير قابل للنقض، أي أنه حدد نوعاً من أنواع الاعتماد المستندي التي سوف يتم عرضه فيما بعد، أما النقطة الأخرى فكانت حول مفهوم التقديم المستوفي ويعني التقديم الذي يطابق شروط وأجال الاعتماد والبنود المطبقة ضمن الأعراف والمعايير الدولية للممارسات المصرفية.

## 2.1 أطراف الاعتماد المستندي:

يتضح من التعاريف السابقة أعلاه أن للاعتماد المستندي أطراف مشاركة فيه هي:

• **المشتري (المستورد):** وهي الجهة التي تطلب من مصرفها بفتح اعتماد مستندي وفقاً لشروط تحددها في طلبها، ويسمى أيضاً بطالب (بأمر) فتح الاعتماد.

• **البائع (المصدر):** وهو الطرف الذي يُفتح الاعتماد المستندي لصالحه بصفته المصدر للبضائع (أو للخدمات)، يحق له استلام قيمة الاعتماد إذا ما نفذ الشروط المتفق عليها وقدم المستندات المطلوبة في الاعتماد ويسمى أيضاً بالجهة المستفيدة من الاعتماد "المستفيد".

• **البنك فاتح للاعتماد:** ويقصد به البنك المنشئ للاعتماد ويكون عادة في بلد المشتري، يقوم بإصدار الاعتماد بناءً على طلب من الأمر بفتح الاعتماد، ويلتزم بموجبة بدفع قيمة المستندات التي يقدمها المستفيد في حالة مطابقتها لشروط الاعتماد ويسمى أيضاً بالبنك مُصدر للاعتماد.

مما تقدم أعلاه يمثل الحد الأدنى في حصر أطراف الاعتماد المستندي، وفي الغالب يكون هناك طرف رابع يشكل جزءاً أساسياً من أطراف الاعتماد وهو:

• **البنك المراسل القائم بالتبليغ:** يقوم بإبلاغ بتفاصيل الاعتماد المستندي للبائع (المستفيد) حال استلامها من المصرف فاتح الاعتماد، ويكون عادة في بلد البائع. إذ يقوم بدور الوسيط ما بين المصرف فاتح الاعتماد والمستفيد ودون أن تترتب عليه أية التزامات أو مسؤوليات من جراء ذلك العمل ويسمى أيضاً بالبنك الوسيط.

ولابد من الإشارة إلى أن هناك أطراف أخرى قد تشترك في الاعتماد المستندي وليس شرطاً أو بالضرورة تكون جزءاً من أطراف الاعتماد المستندي إلا أنها قد تدخل ضمن أطراف الاعتماد المستندي، وهذا يختلف من اعتماد لآخر وحسب الاتفاق المبرم ما بين البائع والمشتري نذكر منها:

• **البنك المعزز:** إذ من الممكن أن يقوم البنك المُبلغ أو أي بنك آخر بإضافة تعزيره على الاعتماد فإنه يصبح بنكا معزراً ويعني ذلك أن البنك يضيف تعهده للمستفيد بدفع قيمة المستندات المطلوبة لشروط الاعتماد. فإنه في هذه الحالة يصبح ملتزماً أمام المستفيد بأن يدفع له قيمة الاعتماد المستندي، ويمثل التزامه ضمانه إضافية للمستفيد بجانب التزام المصرف فاتح الاعتماد الذي يتعهد بالأصل بالدفع للمستفيد.

• **البنك الدافع:** ويتولى في محصلة الأمر بدفع قيمة مستندات الاعتماد نيابة عن المصرف فاتح الاعتماد ويسمى أيضاً بالمصرف المغطى، ويلجأ المصرف فاتح الاعتماد إلى المصرف المغطى في حالة عدم وجود حساب له لدى المصرف مشتري المستندات. وتجري عملية التغطية وفق ترتيبات مصرفية ينعقد عليها الاتفاق بين المصرف فاتح الاعتماد والمصرف المغطى، وفي جميع الحالات يحتفظ الأخير بحقه في مطالبة المصرف فاتح الاعتماد بقيمة ما دفعه.

ومن الجدير بالذكر إلى أن العلاقة ما بين أطراف الاعتماد المستندي تخضع للاستقلالية من الناحية القانونية مع تبعية هذه العلاقة بين الأطراف من الناحية العملية، إذ أن التزام كل طرف من أطراف الاعتماد المستندي يختلف بحسب الدور الذي يقوم به في تنفيذ الاعتماد، كما أن الوصول إلى تحقيق الغرض الذي أنشئ من أجله الاعتماد لا يتم إلا إذا أحترم كل طرف تعهداته وأوفى بالتزاماته على الوجه الأكمل بموجب ما نص عليه الاعتماد المستندي.

### 3.1 مبادئ الاعتماد المستندي:

هناك أربعة مبادئ رئيسية يستند إليها الاعتماد المستندي:

• **مبدأ الاستقلالية:** يؤكد أن الاعتماد المستندي بطبيعته عملية مستقلة عن عقد البيع، ولا تكون المصارف بأي حال معنية أو ملتزمة بمثل هذا العقد حتى ولو تم الإشارة إليه.

• **مبدأ الالتزام:** يشير إلى وجوب احترام الشروط المكتوبة في الاعتماد المستندي حرفياً حتى إذا كانت شروطه مغايره لشروط عقد البيع المبرم بين البائع والمشتري.

• **مبدأ التعامل بالمستندات:** ويعني تقديم المستندات المطلوبة بموجب الاعتماد والمتوافقة مع شروطه إذ تتعامل المصارف بالمستندات ولا تتعامل بالبضائع أو الخدمات أو الأداء المتعلق بهذه المستندات.

• **مبدأ المطابقة الظاهرية للمستندات:** ويعني فحص جميع المستندات المنصوص عليها في الاعتماد بعناية معقولة للتأكد فيما إذا كانت تبدو في ظاهرها مطابقة للشروط الاعتماد أم لا.

ولا بد من الإشارة إلى أن المصارف المنشئة للاعتماد لا تلتزم بفحص المستندات غير المنصوص عليها في الاعتماد إذا تسلمت مثل هذه المستندات ويحق للمصرف اهمالها أو إعادتها إلى المستفيد (البائع)، وإذا نص

الاعتماد على شرط معين دون تحديد المستند الذي يؤدي ذلك الشرط يكون للمصرف الحق باعتبار ذلك الشرط غير منصوص عليه.

#### 4.1 وظائف الاعتماد المستندي:

للاعتداع المستندي وظائف أساسية جاءت نتيجة للاستجابة لمتطلبات التجارة الخارجية وهي:

• أداة لإيفاء الالتزامات: بمعنى أنها تحدد حقوق ومسؤوليات كل من البائع (المصدر) والمشتري (المستورد) في تنفيذ الالتزامات التي يضطلع بها كل منها بموجب عقد الاعتماد الذي يؤسس وفق ما يقتضي عليه شروط عقد البيع المبرم بينهما.

• أداة لمنح الائتمان: حيث تمثل الاعتمادات المسندية نوع من السلف ذات ضمان من نوع متميز، تمكن المستفيد من خلالها على تمويل عقد البيع، إذ يحصل البائع (المستفيد) عن طريق المستندات على ثمن البضاعة فور تنفيذها عقد البيع، ولو لم تصل البضاعة إلى المشتري فعلاً.

• أداة لتسوية المدفوعات الدولية: فهي من أهم الوسائل لتغطية المدفوعات المتعلقة بتبادل السلع والخدمات الدولية كونها وسيلة مضمونه الدفع، غير أنه في حالة الغش والتدليس يحق للمصرف منسئ الاعتماد الامتناع تلقائياً عن تنفيذ الالتزام المترتب بذمته بموجب عقد الاعتماد، وذلك بتأجيل تسديد الثمن إلى تاريخ انتهاء النزاع القضائي بمجرد إعلامه بوقوع حالة الغش بصفة عادية أو قضائية.

• أداة ضمان لأطراف التعامل الدولي: إذ تضفي على التجارة نوع مميّز من الثقة والضمان والاستقرار في التبادل التجاري بين دول العالم، ويؤدي بالعلاقة بين أطرافه عن مخاطر كثيرة من التقلبات السياسية والاقتصادية والتغيرات التشريعية في بلادهم، من خلال القواعد والأحكام والاتفاقيات الدولية التي تنظم إجراءاته وهذا ما يترك بظلاله على دعم وتنشيط التجارة الدولية.

#### 5.1 أنواع الاعتمادات المستندي:

تتنوع الاعتمادات المستندية إلى عدة أشكال، وجاء تنوعها نتيجة لتنوع واختلاف احتياجات أطراف الاعتماد المستندي، كما أن هذا التنوع لم يأت كنتيجة لتقسيم علمي في الأصل، إذ أن للعرف دوراً أساسياً في خلق العديد من الأنواع من وقت إلى آخر لتلبية حاجات التبادل الدولي، وبوجه عام ينظر إلى الاعتمادات المستندية على أنها:

- **اعتمادات الاستيراد:** وهي الاعتمادات الصادرة لتمويل عمليات الاستيراد، إذ تقوم المصارف المحلية بفتحها بناءً على طلب المستوردين المحليين لصالح المصدرين في الخارج.
  - **اعتمادات التصدير:** وهي الاعتمادات الواردة لتمويل عمليات التصدير، إذ تقوم المصارف في الخارج بفتحها بناءً على طلب المستوردين الخارجيين لصالح مستفيدين محليين.
- ومهما كانت وجهه نظر المتعاملين مع تلك الاعتمادات (استيراداً كان أم تصديراً)، إلا أن هناك أنواعاً متعددة طبقاً للشروط الواردة بعقود فتح الاعتمادات المسندية، وعليه يمكن تقسيمها إلى الأنواع الآتية:

#### ☒ قوة تعهد المصرف فاتح الاعتماد:

1. الاعتماد غير القابل للإلغاء: وهو اعتماد يلتزم بموجبة فاتح الاعتماد بدفع قيمة الاعتماد، ويكون ملتزماً فيه التزاماً قطعياً غير قابل للرجوع فيه بالسداد، طالما أن المصدر استوفى كافة الشروط المسجلة في الاعتماد، وقد جاء بالمادة (2) و(3) من قواعد الأصول والأعراف الموحد النشرة 600 على أن أي اعتماد مستندي هو اعتماد غير قابل للإلغاء حتى ولو لم ترد إشارة بهذا إلا إذ ذكرت عبارة بخلاف ذلك. يعتبر هذا النوع من الاعتمادات المستندية من أكثر الأنواع استعمالاً وقبولاً إذ لا يحق للمستورد إلغاء الاعتماد أو تعديل شروطه إلا بعد الاتفاق المسبق بين أطرافه.
2. الاعتماد القابل للإلغاء: ويحق وفقاً لهذا النوع من الاعتمادات لأي طرف من أطراف الاعتماد القيام بإلغائه أو تعديل شروطه في أي وقت يشاء وبدون موافقة مسبقة من بقية الأطراف طالما كان ذلك قبل تقديم المستندات. لذا فإن هذا النوع من الاعتمادات لا يوفر الضمانات الكافية لأطرافه، لهذا يندر استخدامه في التطبيق العملي حيث يفقد فاعليته ووظيفته كأداة مضمونه لتمويل العمليات التجارية.

#### ☒ قوة تعهد المصرف المراسل: أي من حيث التأكيد

1. الاعتماد المعزز أو المؤيد: بموجبه يتفق أطراف الاعتماد على الوفاء عن طريق اعتماد معزز من خلال قيام المصرف فاتح الاعتماد بإصدار اعتماد غير قابل للنقض لصالح المصدر (المستفيد) ويطلب من المصرف المراسل في بلد المصدر عادة بأن يتعهد للمصدر بدفع قيمة الاعتماد ويسمى المصرف المراسل الذي يضيف تعهده على الاعتماد إلى جانب تعهد المصرف فاتح الاعتماد بالمصرف المعزز، ويلجأ المستفيد إلى هذا النوع من الاعتماد عندما يتعرض بلد المستورد (المشتري) إلى أزمة سياسية أو اقتصادية أو اجتماعية وغيرها.

يعتبر هذا النوع من أقوى أنواع الاعتمادات وأكثرها ضماناً، لأنه عادة ما يرتبط الاعتماد المعزز مع الاعتماد غير القابل للنقض فهو يوفر للمستفيد ضماناً، إذ يتحمل التزاماً مباشراً ونهائياً لا رجوع فيه من قبل كلا المصرفيين متمثلة بالذمة المالية للمصرف ففتح الاعتماد والذمة المالية للمصرف المعزز.

2. الاعتماد غير المعزز: يتميز هذا النوع من الاعتمادات بأن المصرف المراسل لا يضيف تعهده إلى المصرف ففتح الاعتماد، ويكون دوره مجرد القيام بوظيفة الوسيط بين المصرف ففتح الاعتماد والمستفيد فلا إلزام عليه إذ أخل أحد الطرفين بشرط من الشروط الواردة في الاعتماد إذ أنه لم يضيف تعزيره عليه. ويتسم هذا النوع من الاعتماد كونه يعتمد في المقام الأول على رحابة الثقة والصدقة بين البائع والمشتري وسنوات سابقة من التعاون والتعامل المشترك بينهما.

#### ☒ طريقة الدفع للبائع (المستفيد):

1. اعتماد الاطلاع: يقوم المصرف ففتح الاعتماد أو المصرف المعزز - أن وجد - بدفع كامل قيمة الاعتماد فوراً بمجرد استلامه واطلاعه على المستندات المطلوبة في خطاب الاعتماد، على أن تكون مستوفاة لشروط الاعتماد بعد فحصها والتأكد منها ويسمى هذا النوع من الاعتماد بالاعتماد المنجز.

2. اعتماد القبول: يتم هذا النوع من الاعتمادات عند توفر الثقة والاطمئنان بين المصدر والمستورد إذ لا يتم الدفع فور تقديم مستندات مطابقة للاعتماد، وإنما يحرر المصدر كمبيالة بثمن البضائع المصدرة تستحق الدفع في تاريخ لاحق وفقاً للاتفاق (بين البائع والمشتري) والذي يتطلب ضرورة قبولها وتسديد قيمتها عن استحقاقها ويسمى هذا النوع بالسحب الزمني.

3. اعتماد الدفعات المقدمة: وهو الاعتماد الذي تتضمن شروط الدفع فيه، شرطاً ينص على قيام طالب فتح الاعتماد بدفع مبلغ معين إلى المستفيد مقدماً من أصل قيمة الاعتماد لمساعدته في تمويل بضاعة الاعتماد جزئياً، ويسمى أيضاً بالاعتماد ذات الشرط الأحمر لان هذا الشرط يطبع على الاعتماد المستندي بالحبر الأحمر للفت النظر إليه ولأهميته ولتمييزه عن الشروط الأخرى، وقد جرت العادة أن تدفع الدفعة المقدمة المتفق عليها من قبل المصرف ففتح الاعتماد والمصرف المعزز - إن وجد - مقابل الحصول على إيصال استلام بالمبلغ الذي تم دفعه، بالإضافة إلى كفالة مصرفية صادرة من المصرف المستفيد لصالح طالب فتح الاعتماد.

ولا بد من الإشارة إلى أن هناك نوع آخر يسمى بالاعتماد ذات الشرط الأخضر فهو شبيه بالشرط الأحمر ويحمل المعنى نفسه، إذ يضيف للدفعة المقدمة مصاريف تخزين البضائع وغالباً ما تتردد المصارف في فتح مثل

هذه الاعتمادات خاصة إذا لم يكن المصدر قادراً على إصدار كفالة كما أن معظمها يتطلب تغطية كاملة لقيمة الاعتماد.

#### ☒ طريقة سداد المشتري (الامر):

1. الاعتماد المغطى كلياً: وفقاً لهذا النوع يقوم طالب الاعتماد بتغطية كامل مبلغ الاعتماد مع جميع العمولات المترتبة على عملية إصدار الاعتماد باتجاه المصرف المصدر للاعتماد، وبالتالي لا توجد أية مخاطر من جانب المصرف المصدر للاعتماد، فالمصرف في هذه الحالة لا يتحمل أي عبء مالي لأن طالب الاعتماد قد زوده بكامل النقود اللازمة لفتحه وتنفيذه.

وقد تكون التغطية مقابل ضمانات كالرهونات العينية أو النقدية أو بضمانة البضاعة محل الاعتماد أو كفالة من مصارف موثوقة أو غير ذلك من الضمانات، وبذلك يكون المصرف قد حصل على ضمانات في حال أخل طالب الاعتماد بالتزاماته أو بأي شرط من شروط الاعتماد.

2. الاعتماد المغطى جزئياً: ويقوم طالب الاعتماد بسداد جزء من قيمة الاعتماد، بينما يقوم المصرف بتغطية القيمة المتبقية، وعاد ما تكون هذه التغطية مقابل قرض أو تسهيل ائتماني أو ضمانات إذ يتفق الطرفين على سداد المبلغ كاملاً عند السداد للمصدر أو على أقساط وفي كلا الحالتين فإن المصرف فاتح الاعتماد يقوم بتحصيل عمولة إصدار الاعتماد، واحتساب فائدة مقابل المدة التي تم فيها استمرار التزام المصرف بالدفع، ويمكن أن تحسب فائدة بنسبة أخرى بعد سداد الاعتماد من قبل المصرف، وهذه النسبة عادة ما تكون أعلى من الأولى، نظراً لكون المبلغ قد تم سداه فعلياً.

3. الاعتماد غير المغطى: وفيه لا تتم تغطية مبلغ الاعتماد نقداً من قبل طالب الاعتماد وهذا أمر شائع تمارسه المصارف مع كبار زبائنها، إذ يمكن أن يقوم المصرف بإصدار هذا النوع من الاعتمادات مقابل منح حد ائتماني لطالب الاعتماد، وعادة ما يكون هذا القرض جزءاً من تسهيلات ائتمانية يوزعها المصرف المانح حسب طبيعة العلاقة بينه وبين زبونه من ناحية، وحسب الضمانات لديه ونسبة المخاطر في عملية التمويل. وهذا النوع من الاعتمادات هو الأكثر شيوعاً حيث يستخدمه التجار للاستفادة من حدود الائتمان المخصصة لهم من مصارفهم لتمويل تجارتهم، حيث تحرص المصارف من جانبها لتجزئة المبالغ الممنوحة لزبائنها لضمان أفضل استخدام لها من قبلهم وبما يضمن لهم أكبر قدر من إمكانية سداد هذه التسهيلات.

### ☒ طريقة التنفيذ أو القابلية للتحويل:

1. الاعتماد غير القابل للتحويل: الأصل في الاعتماد أنه غير قابل للتحويل، فالمستفيد يحق له وحدة الانتفاع من الاعتماد وتنفيذ التزاماته دون أي حق في نقل الالتزام إلى آخرين، وعليه فإن وجود نص بعدم قابلية الاعتماد للتحويل أو عدم النص على قابليته للتحويل يجعلان من الاعتماد غير قابل للتحويل.

2. الاعتماد القابل للتحويل: وينص على إمكانية أن يقوم المستفيد بتحويل الاعتماد كلياً أو جزئياً إلى مستفيد آخر أو أكثر، ويقبل فيها المصرف المراسل بناء على طلب المصرف فاتح الاعتماد المستندات المقدمة من مستفيد آخر غير المستفيد الأول (الأصلي) الذي ورد اسمه في الاعتماد. وتكون إرادة المتعاقدين هي الفيصل في تحديد ما إذا كان للمصدر أن يحول الاعتماد لصالح طرف آخر أم لا. ويتم اللجوء لهذا النوع لأسباب عديدة منها أن المستفيد الأول قد لا يملك الكمية الكافية من البضاعة محل العقد مما يدفعه للجوء إلى منتجين آخرين يقومون بشحن الكمية للمشتري على أن تحول القيمة لهم، كذلك الحال عند رغبة المستفيد الأول أن يستفيد من فرق الأسعار في حال اتفاه مع المشتري على سعر أعلى من سعر البضاعة الموجودة لدى المنتجين الآخرين حيث يتم تحويل قيمة البضاعة لهم ويحصل هو على الفرق، ولا يعتبر الاعتماد قابل للتحويل إلا بوجود نص صريح بأنه قابل للتحويل.

3. الاعتماد الدائري (المتجدد): هو ذلك الاعتماد الذي يتجدد تلقائياً من حيث مدة الاعتماد أو من حيث قيمته ويكون ذلك منصوص عليه ضمن شروط الاعتماد المستندي وذلك دون الحاجة إلى تعديل أي شرط من شروط الاعتماد الأخرى، وعليه فإنه ينقسم إلى نوعين:

- اعتماد دائري مرتبط بالقيمة: إذ تكون دورة الاعتماد مرتبطة بالقيمة، بحيث تكون القيمة الإجمالية للاعتماد مساوية لمجموع الدورات.

- اعتماد دائري مرتبط بالمدة: إذ يكون الاعتماد دواراً بعدد الفترات الزمنية سواء تم استغلال هذه الدورة أم لا، ويمكن أن يكون الاعتماد المستندي الدائري زمنياً تراكمياً أو غير تراكمياً، كما يلي:

• اعتماد دائري تراكمي (تجمعي): إذ أن قيمة وكمية الشحنة غير المرسلة في موعدها يمكن إضافتها إلى الشحنات اللاحقة.

• اعتماد دائري غير تراكمي (غير تجمعي): يتم إلغاء قيمة وكمية الشحنة غير المرسلة في موعدها طيلة مدة سريان الاعتماد المستندي.

4. الاعتماد الظهير: يتم إصداره مقابل اعتماد آخر قائم، إذ يطلب المستفيد إصدار اعتماد لصالح مستفيد آخر وعادة ما يكون خارج بلد المستفيد، على أن تتطابق جميع بنود وشروط الاعتماد الجديد مع جميع ما ورد بشأنها في الاعتماد الأصلي، وهي طريقة لتحويل الاعتماد لمستفيد آخر في حال لم ينص على قبول التحويل، إلا أنها تختلف عن حالة التحويل المباشر للاعتماد بإصدار اعتماد جديد بمبلغ أقل ولفترة أقل من صلاحية الاعتماد الأصلي.

☒ من حيث طريقة الشحن:

1. الاعتماد غير القابل للتجزئة: ويقضي أن تصل البضاعة مرة واحدة وأن يدفع ثمنها دفعة واحدة ولا يسمح للمصدر أن يصدر البضاعة على دفعات إذ يتعين عليه تصديرها دفعة واحدة مقابل تسليم المستندات.
2. الاعتماد القابل للتجزئة: وهنا يحق للمصدر أن يقوم بشحن البضاعة على عدة دفعات خلال مدة سريان الاعتماد وحسب الشروط الواردة فيه، وبالمقابل يستطيع المصدر أن يحصل من المصرف المراسل على دفعات مقدمة تسديداً لكل شحنة يتم تصديرها مقابل تسليم مستندات الشحن للمصرف، وهذا النوع من الاعتمادات لا يخلو من المساوئ ومنها أن تخلف جزء من الشحنة يبطل كافة الأجزاء الأخرى ويلغي كما يبرئ المستورد من الالتزام بتسليم الجزء المتبقي مما يستوجب عليه اتخاذ الإجراءات المناسبة لحماية مصالحه، أما محاسنه فهو يستعمل في البضاعة التي تحت التصنيع أو التي تمر بأكثر من مرحلة أو التي تحتاج لأطراف عدة لإنجازها.

### 6.1 مراحل سير الاعتماد المستندي:

يمكن تقسيم مراحل سير عملية الاعتماد المستندي إلى مرحلتين أساسيتين تبدأ عقب إبرام عقد البيع:

#### ☒ مرحلة فتح الاعتماد المستندي:

تستند العلاقة بين الأمر بفتح الاعتماد وبنكه إلى عقد الاعتماد، فهذا الأخير هو الذي يحكم العلاقة بين الطرفين، ويتم فتح الاعتماد المستندي وفق المراحل التالية:

- أ. يوقع الأمر طلب فتح الاعتماد، الذي يوضح فيه بصورة دقيقة وواضحة البيانات الضرورية وفقاً للشروط المتفق عليها مع المصدر في عقد البيع.
- ب. يتحقق البنك من أن عميله يستطيع توفير الغطاء النقدي اللازم، سواء من خلال حسابه المفتوح لديه أو من خلال تسهيلات ائتمانية.

ت. فور قيام العميل بتنفيذ التزامه حول تقديم الضمانات المتفق عليها، يقوم البنك بإبلاغ المستفيد (المصدر) بفتح الاعتماد لصالحه بواسطة بنك المراسل في بلده، وذلك بإرسال خطاب الاعتماد الذي يتضمن كل بيانات وشروط الاعتماد، بالإضافة إلى طلب تأكيد الاعتماد من طرف البنك المراسل في حالة تقديم العميل تعليمات بذلك.

ث. بعد إبلاغ المستفيد من طرف بنكه بفتح الاعتماد لصالحه يتحقق بدوره من أن نص وشروط الاعتماد مطابقة لما تم الاتفاق عليه في عقد البيع.

#### ☒ مرحلة تنفيذ الاعتماد:

بعد موافقة المصدر على الشروط الواردة في خطاب الاعتماد، يشرع كل الأطراف في تنفيذ التزاماتهم العملية كما يلي:

أ. يشحن المصدر البضاعة ويستلم مستند الشحن الذي يمثل الدليل القطعي على شحن البضاعة باتجاه المستورد.

ب. يقدم المصدر لبنكه المستندات المطلوبة خلال المدة المحددة.

ت. بعد الفحص والتدقيق يدفع البنك المؤكد للمستفيد حسب الاتفاق.

ث. يرسل البنك المؤكد المستندات للبنك فاتح الاعتماد الذي يتحقق بدوره من أنها مقدمة ضمن حدود صلاحية الاعتماد وأنها مستوفية لكامل الشروط التي طلبها العميل.

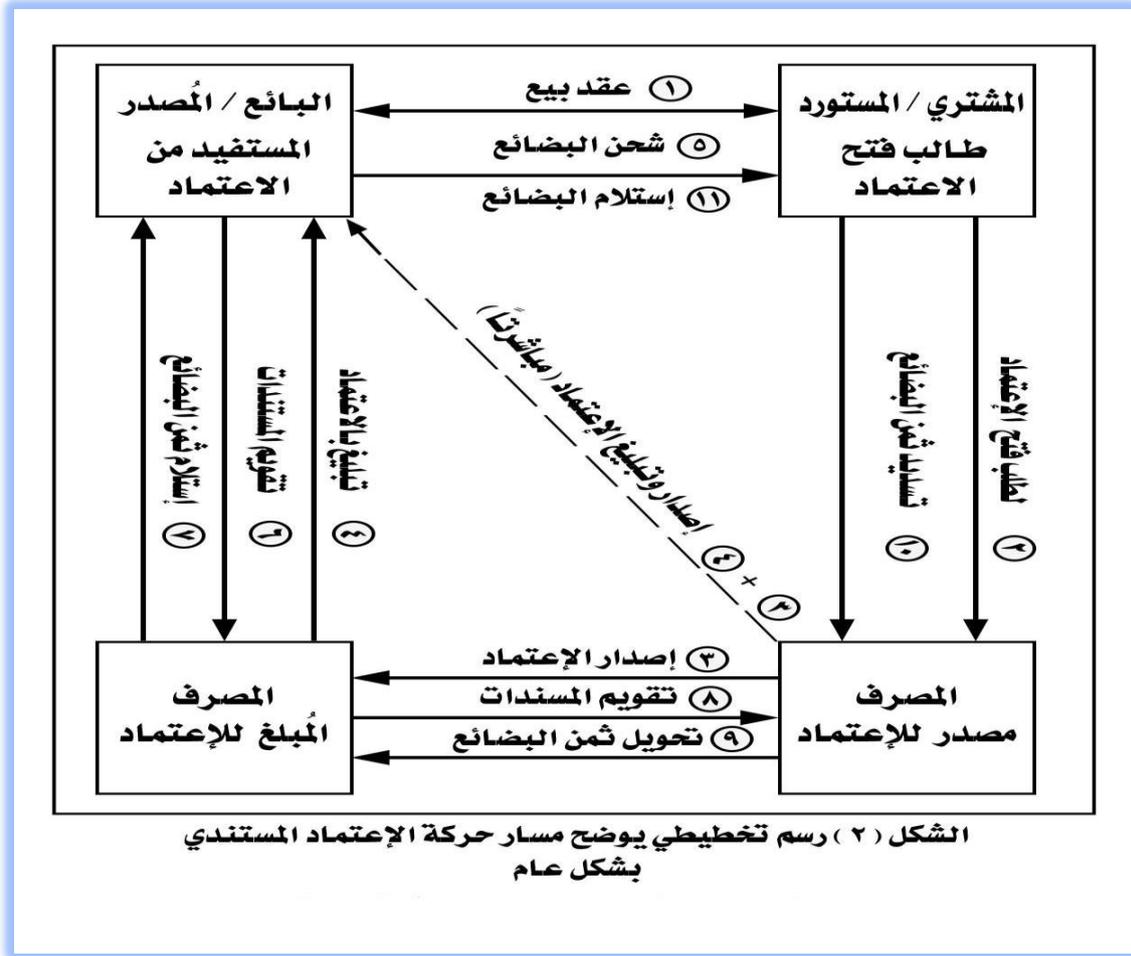
ج. يدفع البنك فاتح الاعتماد للبنك المؤكد حسب الاتفاق.

ح. يسلم البنك فاتح الاعتماد المستندات لعميله حتى يتمكن من تسلم البضاعة ويقوم بالدفع للبنك، علماً بأن

العميل المستورد ملزم بدفع جميع العمولات والمصاريف المتعلقة بتسيير الاعتماد.

والشكل الموالي يوضح مختلف مراحل سير العملية:

## الشكل رقم 01: سير عملية الاعتماد المستندي



## 7.1 أهمية الاعتماد المستندي:

إن أهمية الاعتماد المستندي تكمن أساساً في الدور الحاسم الذي يلعبه هذا النوع من الاعتماد في تمويل التجارة الخارجية، وما يحققه من مصالح أكيدة لكافة أطراف العملية ويمكن إبرازها فيما يلي:

## أ. بالنسبة للمشتري (المستورد):

• يتأكد بأنه سيستلم البضاعة التي اشتراها في الوقت المحدد والمكان المعين وهي مطابقة تماماً لما اتفق عليه مع البائع، وإنه لن يجبر على إيفاء ثمنها إلا بعد استلامه لكافة المستندات التي طلبها ووجودها مطابقة لشروط وبنود الاعتماد.

• يستفيد من تسهيلات بنكية مضمونة بالبضاعة والمستندات، إذ أنه لا يقوم عادة بدفع الثمن فور إتمام الشحن، وإنما غالباً عند تسلمه المستندات من البنك.

• يستفيد من خبرة البنوك التي يتعامل معها وتجاربيها وعلاقاتها الخارجية، ويحقق وفرة في المال والوقت ويؤمن ضمانا بتدخل المصارف لإتمام الصفقة بينه وبين البائع.

• لا ينتقل لإتمام الصفقة بل يتم ذلك تلقائيا عن طريق الوساطة البنكية، وكذلك الحال بالنسبة للمصدر.

#### ب. بالنسبة للبائع (المصدر):

• يحقق الاعتماد المستندي الأمان من خلال إيجاد طرف ثلث حسن السمعة وهو البنك التجاري الذي يلتزم

أمام البائع بدفع قيمة المستندات، لذا يتمكن من قبض أو تحصيل قيمة البضائع الواردة في الاعتماد.

• يحمي نفسه من مخاطر سوء الحالة المالية للمستورد وعدم تمكن هذا الأخير من الدفع.

• يكون على ثقة بأن ثمن بضاعته معروف وغير معرض للخسارة في حالة تدهور أسعار الصرف.

• بوسع البائع أن يقبض ثمن البضاعة بعد تسليمها للشحن وقبل أن تصل إلى المشتري وبذلك تتأمن له

السيولة النقدية التي قد يحتاجها لتمويل عمليات أخرى.

• إن بقاء المشتري بعيدا عن موطن البائع، وإتمام الصفقة بينهما بالمراسلات، يحقق مصلحة للبائع بإبقاء

المشتري المتعاقد معه بعيدا عن المنافسين له من المنتجين الوستاء الآخرين الموجودين في بلد البائع وبذلك

ينحصر التعامل معه.

#### ت. بالنسبة للبنوك المصدرة له:

• يعتبر الاعتماد المستندي من أحد وظائف البنوك التجارية والمتمثلة في عمليات تمويل التجارة الخارجية،

ومن ثم فهو يعمل قدر الإمكان على جلب أكبر قدر من المتعاملين في هذا الميدان لأنه يعتبر مصدرا لدخله وأرباحه.

• تستفيد البنوك من عمليات الاعتماد المستندي بعمولة فتح الاعتماد وتنفيذه، وبفوائد المبالغ التي تدفعها

من تاريخ دفعها إلى البائع (المصدر) لغاية تاريخ استيفائها واستردادها من العميل وكذلك باستثمار الدفعة الأولى

التي يؤمنها المشتري عند فتح الاعتماد.

#### 2. التحصيل المستندي:

عندما تستمر العلاقة تجارية بين المصدر والمستورد تصبح هناك درجة من الثقة، وهذا ما يسمح لهما

باستعمال تقنية مرنة وسهلة لإتمام عملياتهما التجارية تعرف بالتحصيل المستندي.

## 1.2 مفهوم التحصيل المستندي:

التحصيل المستندي هو عملية يقدم فيها المصدر لبنكه المستندات المتفق عليها مع المستورد مصحوبة أولاً بكمبيالة، موجهة للمستورد مقابل دفع هذا الأخير أو قبوله الكمبيالة.

وبهذا التحصيل المستندي يضمن المصدر بأن المستورد لن يحصل على المستندات التي يحتاجها لاستلام السلعة إلا إذا دفع أو قبل الكمبيالة.

فالتحصيل المستندي أمر يصدر من البائع إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري مقابل تسليمه مستندات شحن البضاعة المبيعة إليه، ويتم السداد إما نقداً أو مقابل توقيع المشتري على الكمبيالة، وعلى البنك تنفيذ أمر عميله وبذل كل جهد ممكن في التحصيل، غير أنه لا يتحمل أية مسؤولية ولا يقع عليه أي التزام في حالة فشله في التحصيل، وعلى عميل البنك أن يعطيه المستندات الخاصة بعملية تصدير البضاعة لمطابقتها على أمر التحصيل، إلا أنه لا توجد مسؤولية على البنك في فحص هذه المستندات أو اكتشاف التناقضات الخاصة بنوع أو كمية البضاعة، فهذا أمر تتم تسويته بين طرفي التعاقد.

ويستخدم التحصيل المستندي في مجال التجارة الخارجية في الحالات التالية:

- لدى البائع ثقة في قدرة المشتري واستعداده للسداد.
- استقرار الأحوال السياسية والاقتصادية في بلد المستورد.
- أ. عدم وجود أي قيود على الاستيراد في بلد المستورد، مثل وجود رقابة على النقد أو ضرورة استخراج تراخيص استيراد... الخ.

## 2.2 أطراف عملية التحصيل المستندي

يوجد عادة أربعة أطراف في عملية التحصيل المستندي:

- أ. المصدر أو البائع: وهو الذي يقوم بإعداد مستندات التحصيل ويسلمها إلى البنك الذي يتعامل معه، مرفقا بها أمر التحصيل.
- ب. البنك المحول: وهو الذي يستلم المستندات من البائع ويرسلها إلى البنك الذي سيتولى التحصيل وفقاً للتعليمات الصادرة إليه في هذا الشأن.

ت. البنك المحصل: وهو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة إلى المشتري نقدا ... أو مقابل توقيعه على كمبيالة وفقا للتعليمات الصادرة إليه من البنك المحول.

ث. المشتري أو المستورد، وتقدم إليه المستندات للتحصيل أو الكمبيالة لتوقيعها.

### 3.2 طرق الوفاء للتحصيل المستندي:

يتضمن عقد بيع البضاعة المحرر بين المصدر والمستورد الشروط الخاصة بسداد قيمة البضاعة وهي تكون وفق صيغتين هما:

#### أ. تسليم المستندات مقابل الدفع:

في هذه الحالة يستطيع المستورد أو البنك الذي يمثله أن يستلم المستندات لكن مقابل أن يقوم بالتسديد الفعلي نقدا لمبلغ البضاعة

#### ب. تسليم المستندات مقابل قبول الكمبيالة:

يسمح للبنك المحصل بالإفراج عن المستندات إذا قام المشتري -الكمبيالة المسحوبة عليه -بقبولها والتوقيع عليها، وهذه الكمبيالة تكون مسحوبة عادة لمدة تتراوح بين 30 يوما و180 يوما بعد الاطلاع أو في تاريخ معين في المستقبل. في هذه الحالة يمكن للمشتري حيازة البضاعة قبل السداد الفعلي، ويستطيع بالتالي أن يبيعها لكي يدبر المبلغ اللازم لسداد الكمبيالة، ويتحمل البائع في هذه الحالة مخاطر عدم السداد ولذلك يمكنه أن يطلب من المشتري الحصول على ضمان البنك المحصل أو أي بنك آخر لهذه الكمبيالة وبهذه الطريقة يمكنه القيام بخصم الكمبيالة لدى البنك الذي يتعامل معه، أو يقدمها كضمان مقابل حصوله على تسهيل ائتماني من البنك.

### 4.2 خطوات تنفيذ التحصيل المستندي:

تتم عملية التحصيل المستندي وفقا للخطوات التالية:

- أ. يقوم الطرفان (المستورد والمصدر) بإبرام عقد تجاري، وتحدد طريقة التسديد بواسطة تحصيل مستندي.
- ب. يرسل المصدر البضاعة إلى بلد المستورد.
- ت. يقوم المصدر بتسليم الوثائق التي تثبت إرسال البضاعة إلى بنكه.
- ث. يقوم بنك المصدر بتحويل هذه الوثائق إلى بنك المستورد.
- ج. يقوم المستورد بدفع ثمن البضاعة نقدا أو بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه على مستوى بنكه.

- ح. يقوم بنك المستورد بتسليم الوثائق لعميله.
- خ. يستلم المستورد البضاعة بعد تقديمه الوثائق للشاحن.
- د. يقوم بنك المستورد بتحويل المبلغ إلى بنك المصدر، سواء نقداً أو تحويل الكميالة المقبولة من طرف المستورد.
- ذ. يقوم بنك المصدر بتحويل ثمن البضاعة إلى حساب عميله.

### 5.2 مزايا وعيوب التحصيل المستندي:

توفر عملية التحصيل المستندي عدداً من المزايا لكل من المستورد والمصدر على السواء نذكر منها:

- أ. عملية التحصيل المستندي تتميز بالبساطة وقلة التكلفة.
- ب. تتيح للمشتري (المستورد) الوقت لمعاينة البضاعة المشحونة إليه بعد وصولها أو مراجعة المستندات بدقة قبل سداد ثمنها، كما أن السداد يؤجل إلى حين وصول البضاعة.
- ت. تسليم المستندات للمشتري متوقف على رغبة البائع، إما بحصوله على قيمة المستندات فوراً من المشتري أو إعطائه مدة للدفع مقابل توقيعه على كميالة وهذا يتوقف على مدى ثقة البائع في المشتري.
- غير أن هذه العملية لا تخلو من العيوب كونها لا توفر أي التزام من طرف البنوك لصالح أي من الطرفين، سواء بضمان الدفع لصالح المصدر أو مراقبة مطابقة الوثائق للاتفاق لصالح المستورد، بل يقتصر دور البنوك على تحويل الوثائق مقابل تحصيل ثمنها مما يؤدي إلى:

- أ. تعرض المصدر لمخاطر عدم التسديد أو عدم قبول الكميالة من طرف المستورد بعد إرسال البضاعة.
- ب. في حالة رفض المشتري للبضاعة فإن البائع سوف يتكبد بعض الغرامات والمصاريف مثل غرامة عدم تفريغ البضاعة من السفينة أو سداد مصاريف تخزين وتأمين... الخ.
- ت. كما أنه إذا حدث تأخير في وصول البضاعة فإن البائع سيتأخر بالتالي في استلام قيمة البضاعة.

### 3. خصم الكميالات المسندية:

خصم الكميالة المسندية هي إمكانية متاحة للمصدر، كي يقوم بتعبئة الكميالة التي تم سحبها على المستورد، وإذا كان الأمر في التحصيل المستندي يتمثل في التكاليف الذي يحصل عليه بنك المصدر في تحصيل دين المصدر على المستورد، فإنه في حالة خصم الكميالات المسندية يطلب المصدر من بنكه أن يخصم له هذه

الورقة، أي يقوم بدفع قيمتها له ويحل محله في الدائنية إلى غاية تاريخ الاستحقاق، وتجدر الإشارة إلى أن هذا النوع من القرض لا يخلو من مخاطر مثل القروض العادية.

وهناك مخاطر ترتبط بالوضع المالي للمستورد ومدى قدرته على التسديد، وحينما يقبل بنك المصدر خصم الكمبيالات المستندية لفائدة زيونه فهو لا يتفادى تماما مثل هذه المخاطر، ولا تعتبر المستندات ضمانا كليا لتحاشي هذه المخاطر إلا في حالة الصيغة التي ذكرناها سابقا وهي السندات مقابل الدفع، لأن السندات ومهما كانت قيمتها القانونية في إثبات حق المصدر إلا أنها لا ترقى لكي تكون نقودا جاهزة.

وتجدر الإشارة أن هناك طرق للتمويل قصير الأجل منها: التحويل الحر، تحويل الفاتورة، والتسيقات بالعملة الصعبة، القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير، تأكيد الطلبية.

### ثانيا- التمويل متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية:

في بعض الأحيان يكون التمويل قصير الأجل لعمليات التجارة الخارجية صعب التطبيق، مما يتم اللجوء إلى آليات تمويل متوسطة وطويلة الأجل مناسبة لهذه الصفقات، والتي لا تتجاوز 18 شهرا، وأهم هذه الآليات:

#### 1. قرض المورد:

قرض لا تتجاوز مدته الثمانية عشر 18 شهرا بالنسبة للقروض القصيرة الأجل، بينما يصل إلى سبع سنوات بالنسبة للقروض المتوسطة الأجل، أما بالنسبة للقروض الطويلة الأجل فقد يصل مداه إلى 10 عشر أو خمسة عشر سنة وعليه فمدة هذا القرض تتغير حسب نوعية المعدات والتجهيزات أو المواد الاستهلاكية محل التوريد بتعبير آخر هو قرض يمنح للمورد المحلي الذي منح للمستورد الأجنبي آجال للتسديد، حيث يتمكن المورد من تحصيل المبالغ التي يدين له بها المستورد الأجنبي عند تسليم البضاعة (جزئيا أو كليا)، فالبنك إذن يمنح القرض للمورد الوطني، ومن هنا أتت تسمية قرض المورد.

وعليه فقرض المورد هو آلية أخرى من آليات تمويل التجارة الخارجية على المدى المتوسط والطويل، من خلال قيام البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته، ولكن هذا القرض هو ناشئ بالأساس عن مهلة للتسديد يمنحها المصدر لفائدة المستورد، وبمعنى آخر عندما يمنح المصدر لصالح زيونه الأجنبي مهلة للتسديد يلجأ إلى البنك للتفاوض حول إمكانية قيام هذا الأخير بمنحه قرضا لتمويل هذه الصادرات، ولذلك يبدو قرض المورد على أنه شراء لديون من طرف البنك على المدى المتوسط.

ترتبط بهذا النوع من القروض أخطار عديدة (كوارث طبيعية، انقطاع السوق، خطر نقدي، ومالي، إفلاس المستورد...) وهذا ما يجعل البنوك وقبل منحها لهذه القروض تلزم طالبيها بضرورة وجود شركة تتحمل هذه الأخطار وعادة ما تلعب هذا الدور شركات تأمين القروض.

## 2. قرض المشتري (المستورد):

عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر، بحيث يستعمله هذا الأخير لتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر، ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز (18) شهراً ويلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض هذه، فكلتا الطرفين سيستفيدان من هذا النوع من القروض حيث يستفيد المستورد من تسهيلات مالية نسبياً مع استلامه الآني للبضاعة، كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة.

وعلى العكس من قرض المورد، قرض المشتري يسمح للمصدر بأن يعفى كلياً من قيود تحمل أعباء القرض، بما أن المستورد يدفع له من خلال القرض الذي يتحصل عليه.

يحتوي قرض المشتري على عقدين إثنين الأول تجاري ويكون بين البائع والمشتري والثاني مالي ويكون بين المشتري والبنك. ما يمكن الإشارة إليه هنا هو أنه مهما كان نوع العملة المتفق عليها في العقد التجاري فإن قرض المشتري أو المورد (العقد المالي) قد تتم تسويتها بعملات مختلفة ويتم تسديد القرض من طرف المشتري عند نهاية أداء الخدمات أو تبعا لوتيرة الإنتاج.

يمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ خاصة، والسبب في ذلك أن تمويل صفقات يمثل هذه الأهمية بالاعتماد على الأموال الخاصة للمستورد قد تعترضها بعض العوائق، فليس ممكناً على الدوام أن يكون المستورد قادراً على تخصيص مثل هذه المبالغ، كما أن المصدر بدوره لا يمكنه أن ينتظر كل هذه المدة الطويلة خاصة إذا تعلق الأمر بأموال هامة، وعلى هذا الأساس فقرض المشتري يعطي دعماً للمصدر والمستورد على حد سواء.

### 3. التمويل الجزافي:

التمويل الجزافي هو عبارة عن آلية من آليات تمويل التجارة الخارجية، ويتضمن بيع سندات أو كمبيالات من أجل الحصول على تمويل نقدي فوري، وتنشأ هذه الالتزامات المالية نتيجة قيام أحد المصدرين ببيع سلع إلى مستورد في بلد آخر، ورغبة من المصدر في الحصول على تمويل مقابل سندات الدين التي في حوزته، فإنه يقوم ببيعها إلى أحد البنوك أو مؤسسات التمويل المتخصصة دون حق الرجوع من البائع، ويتم هذا البيع بأن يسلم المصدر السندات أو الكمبيالات المباعة والتي تستحق عادة خلال فترة زمنية تمتد إلى (05) سنوات من تاريخ الصفقة إلى مشتري الدين مقابل الحصول على قيمتها فوراً، وبالتالي من خلال هذا التعريف نلاحظ أن التمويل الجزافي يظهر خاصيتين أساسيتين، الأولى: تتمثل في أن هذه القروض تمنح لتمويل عمليات الصادرات ولكن لفترات متوسطة، أما الثانية: أن مشتري هذا النوع من الديون يفقد كل حق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة وهذا مهما كان السبب، ونتيجة لذلك فإن هذا النوع من التمويل يسمح للمصدر:

- التخلص النهائي من دينه المتوسط الأجل الذي يقوم بتسييره البنك المشتري للدين.
- الحصول على هذه القيمة نقداً يسمح للمصدر بتغذية خزينته وتحسين وضعيته المالية.
- تجنب التعرض للأخطار المحتملة التجارية والمالية، والمرتبطة بطبيعة العمليات التجارية.
- تجنب احتمالات التعرض إلى أخطار الصرف الناجمة عن تغيرات أسعار الصرف بين تاريخ تنفيذ الصفقة التجارية وتاريخ التسوية المالية.

### ثالثاً- الائتمان الايجاري الدولي كآلية للتمويل:

هذا النوع يعتبر حالة خاصة من التمويل للتجارة الخارجية، لأنه يجمع من حيث المدة ما بين المتوسط وطويل الأجل، فهناك باحثين يدرجونه تحت التمويل المتوسط، وباحثين آخرين يدرجونه تحت التمويل طويل الأجل، لكن الشائع هو حالة خاصة للتمويل.

### 1. مفهوم الائتمان الايجاري:

قبل التطرق إلى الائتمان الايجاري الدولي سنحاول تقديم تعريف الائتمان الإيجاري بصفة عامة، فالائتمان الايجاري يسمح للمؤسسات باقتناء معدات وتجهيزات الإنتاج دون اللجوء إلى القروض البنكية، الائتمان الايجاري هو عملية تمويلية كاملة هدفها الحصول على الأصول من أجل الاستعمال المهني؛ في هذه العملية المؤجر يحتفظ بملكية الأصل الذي يعتبر كضمان في حالة إخلال المستأجر بشروط العقد.

وعرف الائتمان الاجاري بأنه تقنية التمويل التي يقوم بها البنك أو مؤسسة مالية بشراء أصل منقول أو غير منقول من أجل تأجيله إلى مؤسسة ما، ويمكن لهذه الأخيرة شراء الأصل المؤجر لها بثمن يكون عموماً منخفضاً بعد انتهاء العقد.

## 2. مفهوم الائتمان الاجاري الدولي:

يعتبر الائتمان الاجاري دولياً إذا كان المؤجر في بلد ما والمستأجر في بلد آخر، ويزيد هذا النوع تعقيداً إذا كان الطرف الثالث وهو المورد في بلد ثالث، ومصدر التمويل في بلد رابع. في هذا النوع عقد الائتمان الاجاري يُخضع المتعاملين الاقتصاديين لقوانين مختلفة بسبب تواجد المتعاقدين في دول مختلفة.

أما المشرع الجزائري فقد عرف الائتمان الاجاري "على أساس انه "دولي" في المادة الخامسة من الأمر 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996 عندما يكون العقد الذي يركز عليه: "إما ممضى بين متعامل اقتصادي مقيم في الجزائر وشركة التأجير أو بنك أو مؤسسة مالية غير مقيمة في الجزائر، وإما ممضى بين متعامل اقتصادي غير مقيم في الجزائر وشركة التأجير أو بنك أو مؤسسة مالية مقيمة في الجزائر.

إن صفتي المقيم وغير المقيم في الجزائر هما المحددتان في التشريع والتنظيم المعمول بهما في الجزائر. ويلاحظ أن للائتمان الاجاري الدولي ميزة هامة تتمثل في تحسين ميزان المدفوعات، إذ تقتصر التحويلات للخارج على الأقساط الاجارية فقط، وليس التمويل الكامل لقيمة الأصل.

## 3. إيجابيات وسلبيات التمويل بالائتمان الاجاري الدولي:

- المصدر غير معرض لخطر الصرف وخطر عدم دفع المشتري.
- المستورد ليس عليه أن يجمد الأموال لدفع ثمن المواد المستوردة، يكفي له أن يدفع قيمة الإيجار التي يمكن أن تتعدل في الزمن حسب وضعيته المالية.
- تكاليف الإيجار تكون بصفة عامة مرتفعة عن تكاليف القرض متوسط الأجل الذي يمنحه البنك، وذلك لأن مبلغ الإيجار يتضمن ثمن التجهيزات المؤجرة، أعباء الاستغلال وهوامش الربح لشركة قرض التأجير.
- قد تواجه الشركة المؤجرة مشاكل قانونية وضريبية من جهة، ومخاطر مالية وسياسية من جهة أخرى

## آليات التمويل البنكي الإسلامي للمؤسسات

يتعلق المحور السابع بتناول العناصر التالية:

أولاً: ماهية المصارف الإسلامية.

ثانياً: مصادر واستخدامات الأموال في المصارف الإسلامية.

ثالثاً: آليات التمويل والاستثمار المصرفي الإسلامي للمؤسسات.

لقد أدركت المجتمعات الإنسانية أهمية وظيفة التمويل في نقل رؤوس الأموال من حيث الفائض إلى حيث العجز، من أجل تمويل المؤسسات الاقتصادية المختلفة، وتعد وظيفة الوساطة التمويلية من أهم الوظائف التي تضطلع بها البنوك والمؤسسات المالية بمختلف أنواعها. وسنتناول بحث الأساليب التمويلية المستخدمة في المصارف الإسلامية، وهذا بعد التعرض لماهية المصارف الإسلامية وأهميتها وخصائصها ومصادر واستخدام الأموال في المصارف الإسلامية.

**أولاً: ماهية المصارف الإسلامية:**

### 1-نشأة المصارف الإسلامية:

إن نشأة المصارف الإسلامية لم تكن وليدة الصدفة إنما جاءت تكليلاً " لمسيرة طويلة من العمل الجاد الدؤوب والذي استهدف بث الروح الإسلامية في المعاملات الاقتصادية التي تسيطر عليها المصارف الربوية التي تعمل وفقاً للقوانين الوضعية التي تتنافى مع أحكام الشريعة الإسلامية.

وقد بدأت هذه المسيرة المباركة بعدة محاولات حثيثة استهدفت إحياء الصيغ الإسلامية في مجالات التمويل وذلك في عدد من البلدان العربية والإسلامية كالسودان ومصر وماليزيا وباكستان والسعودية والكويت والإمارات العربية المتحدة وإيران، ثم تطورت تلك المحاولات لتصل المصارف الإسلامية إلى ما هي عليه الآن من مكانة مميزة، ودور متمم لها تعزز على صعيد العالم كله بعد الأزمة المالية العالمية.

وفي دراسة لها في عام 2008 توقعت وكالة التصنيف العالمية ستاندرد آند بورز أن يصل حجم أعمال الصناعة المالية الإسلامية إلى 4 تريليونات دولار في حين ذهبت توقعات آخرين بعيداً، إذ تشير بعض المؤسسات إلى أن المسلمين يمثلون 20 % من سكان العالم، لكن الذين يستخدمون التمويل الإسلامي لا يمثلون سوى 1% وهذه الفجوة تمثل فرصة كبيرة. وبذلك فقد أصبحت المصارف الإسلامية معلمة بارزة من معالم النشاط المالي والاقتصادي العالمي وأمر واقع في الحياة المصرفية الدولية حيث استطاعت أن تشق طريقها وثبتت وجودها بقوة على الساحة المصرفية العالمية، على الرغم من أن هذه الساحة تقوم على أسس وقواعد وآليات وضوابط بعيدة كل البعد عن أسس وفلسفة الصيرفة الإسلامية.

### 2-تعريف المصرف الإسلامي:

لقد تعددت التعريفات التي تناولت المصارف الإسلامية واجتهد الكثير من الباحثين في إيجاد تعريف جامع مانع لها ينطلق من الفلسفة التي تقوم عليها ومن هذه التعريفات:

**المصارف الإسلامية:** هي مؤسسات مصرفية لتجميع الأموال وتوظيفها في نطاق الشريعة الإسلامية بما يخدم بناء مجتمع التكافل الإسلامي وتحقيق عدالة التوزيع ووضع المال في المسار الإسلامي.

**المصرف الإسلامي:** هو المصرف الذي يتضمن عقد تأسيسه ونظامه الأساسي التزاما بممارسة الأعمال المصرفية المسموح بها على غير أساس الفائدة أخذا وعطاءا ووفقا لصيغ المعاملات المصرفية التي لا تتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية سواء في مجال قبول الودائع وتقديم الخدمات المصرفية الأخرى أو في مجال التمويل والاستثمار.

**المصارف الإسلامية:** هي مؤسسات مالية مصرفية، تزاوّل أعمالها وفق أحكام الشريعة الإسلامية.

**المصارف الإسلامية:** هي تلك المؤسسات التي تتعامل وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية وتتمثل وظائفها في قبول الودائع وتمويل الاستثمارات وتقديم الخدمات من غير الاعتماد على الفائدة المصرفية الثابتة، التي تتقاضاها المصارف التقليدية الأخرى كمكافآت للمدخرين أو كثمن لإقراض طالبي التمويل.

**المصرف الإسلامي:** منظمة مالية ومصرفية، اقتصادية واجتماعية، تسعى إلى جذب الموارد من الأفراد والمؤسسات، وتعمل على استخدامها الاستخدام الأفضل، مع أداء الخدمات المصرفية المتعددة، وتعمل على تحقيق العائد المناسب لأصحاب رأس المال كما تسهم في تحقيق التكافل الاجتماعي في المجتمع، وتلتزم بمبادئ ومقتضيات الشريعة الإسلامية وذلك بهدف تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية للأفراد والمؤسسات مع مراعاة ظروف المجتمع.

نلاحظ أن التعاريف السابقة للمصارف الإسلامية تركز على النقاط التالية:

- المصارف الإسلامية مؤسسات مالية تقوم بالوظيفة الأساسية للمصارف المتمثلة بقبول الإيداعات وتوظيفها كما أنها تقدم كافة أنواع الخدمات المصرفية.
- المصارف الإسلامية مؤسسات مالية تلتزم بمبادئ الشريعة الإسلامية في كل تعاملاتها سواء بقبول الإيداعات أو عمليات الاستثمار والتمويل.
- المصارف الإسلامية مؤسسات تنموية اقتصادية واجتماعية تعمل على تنمية المجتمعات التي تعمل فيها وبناء مجتمع التكافل في المحيط الذي تعمل فيه.

• تعمل المصارف الإسلامية على جذب الودائع وتميئتها وتعمل على استثمارها وتحقيق العائد المناسب لأصحابها وللمساهمين فيها بما يسهم في تحقيق النمو المستمر لهذه المصارف وتقوية مركزها وتركز صورتها في أذهان عملائها وملاكها.

مما سبق يمكن تعريف المصارف الإسلامية على أنها: مؤسسات مالية إسلامية تعمل على جذب الودائع وتقديم الخدمات المالية والمصرفية وتقوم بممارسة عدد من الأنشطة الاستثمارية والتمويلية وفق صيغ تمويل واستثمار خاصة بها وبما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية، كما أنها أجهزة تنموية اجتماعية تسعى إلى تنمية الاقتصاد الذي تعمل فيه من خلال دعم المشاريع التي تشكل أولوية له، وتحقيق العدالة الاجتماعية بين أبنائه من خلال صناديق الزكاة والقروض الحسنة وسواها من الخدمات التكافلية التي تتناسب مع أساسها العقدي والفلسفة التي تقوم عليها.

### 3- أهمية المصارف الإسلامية:

إن أهمية المصارف الإسلامية تأتي من أنما أوجدت نوعا من التعامل المصرفي لم يكن موجودة من قبل، فقد أدخلت المصارف الإسلامية أسسا للتعامل بين المصرف والمتعامل تقوم على مبدأ المشاركة في الربح والخسارة (الغنم بالغرم) بالإضافة إلى المشاركة في الجهد والعمل من قبل كل من المصرف من جهة والمتعامل من جهة أخرى، وذلك كبديل موضوعي الأساس التعامل المرتكز على المديونية (مدين ودائن) وتقديم الأموال دون المشاركة في العمل القائم في المصارف التقليدية.

كما أوجدت المصارف الإسلامية أنظمة للتعامل الاستثماري في جميع القطاعات الاقتصادية.

وهي صيغ الاستثمار الإسلامية (المرابحة، المشاركة، المضاربة، الاستصناع، التأجير... الخ) إلى غير ذلك من أنواع صيغ الاستثمار التي تصلح للاستخدام في كافة الأنشطة.

وفي الحقيقة وبناء على ما تقدم يمكن القول إن أهمية وجود المصارف الإسلامية ترجع إلى الأمور التالية:

- تلبية رغبة المجتمعات الإسلامية في إيجاد قنوات للتعامل المصرفي بعيد عن استخدام أسعار الفائدة.
- إيجاد مجال لتطبيق فقه المعاملات في الأنشطة المصرفية.
- تعتبر المصارف الإسلامية التطبيق العملي لأسس وأركان الاقتصاد الإسلامي المتمثلة في حرية التملك والحرية الاقتصادية والتكافل الاجتماعي.

## 4-سمات المصارف الإسلامية:

إن ضرورة الالتزام بأحكام الشريعة الإسلامية، خلق للعمل المصرفي الإسلامي خصائص وسمات تميزه عن العمل المصرفي التقليدي، وفي الحقيقة يمكن تلخيص هذه السمات والخصائص التي تميز عمل المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية عن غيرها من المؤسسات المالية في الجوانب التالية:

أ- الامتناع عن التعامل بالفائدة - الربا المحرم -أخذاً وعطاءً بأي شكل من الأشكال أو تحت أي ظرف من الظروف وذلك امتثالاً لقوله تعالى في الآية القرآنية الكريمة "وأحل الله البيع وحرم الربا"  
 ب- التزام المصارف الإسلامية في كل معاملاتها بقاعدة الحلال والحرام، فلا يجوز للمصارف الإسلامية أن تقدم خدمات أو تمويل أنشطة محرمة وفق أحكام الشريعة الإسلامية كما لا يجوز لها أيضاً أن توظف أموالها في جوانب محظورة أو منهي عنها وفق قواعد الشرع الحنيف إذا ما قامت بتأسيس مشروعات خاصة بما أو ساهمت فيها بأي مقدار كان.

ت- التزام المصارف الإسلامية بالقواعد والموجهات الإسلامية الأخرى المتعلقة بنشاطها ومنها:

- قاعدة الغنم بالغرم التي استنبطها الفقهاء من قول رسول الله صلى الله عليه وسلم "الخراج بالضمان".
- قاعدة الاستخلاف في المال (فالمال ملك الله والبشر مستخلفون فيه والمستخلف يتصرف وفق إرادة المالك الحقيقي وهو الله جل وعلا).

- قاعدة المصلحة العامة (يحددها ولي الأمر).

- قاعدة ترتيب الأولويات من ضروريات وحاجيات وكماليات (وفق مقاصد الشريعة الإسلامية).

ث- توجيه الجهد نحو التنمية الشاملة عن طريق الاستثمارات الحقيقية لا عن طريق منح القروض بفائدة، فلا يكفي المصارف الإسلامية أن تستبعد التعامل بالربا في جوانب أنشطتها المختلفة، بل يجب عليها أن توظف أموالها في أنشطة مثمرة تدر لها الدخل وتحقق لها الربح بواسطة صيغ التمويل والاستثمار المتاحة لها من مضاربات ومشاركات ومرابحات وسواها من الصيغ التي سنوضحها لاحقاً.

ج- ربط التنمية الاقتصادية بالتنمية الاجتماعية، فالمصرف الإسلامي ملتزم بأحكام الشريعة الإسلامية، والإسلام دين الوحدة والتآخي لا تنفصل فيه جوانب الحياة المختلفة عن بعضها، فالنواحي الاجتماعية والإنسانية أصل من أصول الإسلام، والنظر إلى التنمية الاقتصادية بشكل منفصل عن التنمية الاجتماعية قد يوقع المصرف الإسلامي في المحذور، لذلك تعطي المصارف الإسلامية الأولوية في ما تقوم به من عمليات للأنشطة والمشروعات النافعة التي يكون من ضمنها تحقيق مصالح المجتمع المسلم، فهي وإن كانت تسعى إلى تحقيق

الربح إلا أنها لا تغفل الأبعاد التنموية والاجتماعية للاقتصاد الإسلامي وبما يحقق لها وللمتعاملين معها النفع والفائدة.

ح- العمل على تضيق الفوارق بين الطبقات الاجتماعية، وذلك من خلال إحياء نظام الزكاة عن طريق صناديق خاصة لجمع أموال الزكاة ممن تجب عليهم، وإيصالها إلى مستحقيها وكذلك قيامها -أي المصارف الإسلامية- بتوزيع أنشطتها بين القطاعات ذات الأولوية وغير الأولوية بحيث تشمل هذه الأنشطة صغار المستثمرين والمنتجين والمهنيين، فلا يزداد الفقير فقرا ويصبح غني غني فاحشا.

### 5- أهداف المصارف الإسلامية:

إن المصارف الإسلامية ليست مصارف لا تتعامل بالربا وتمتتع عن تمويل السلع والخدمات المحرمة فحسب، إنما هي مؤسسات مالية مبنية على الشريعة الإسلامية وتستمد منها كل مقوماتها ومرتكزاتها، ولهذا فإن لها دورا رئيسيا في التنمية الاقتصادية، من خلال الاستغلال الأفضل للموارد المتاحة بكفاءة وزيادة الطاقة الإنتاجية للمجتمع، إذا فالمصارف الإسلامية لا تهدف إلى تحقيق وتعظيم الربح فقط، إنما تسعى أيضا إلى تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية في المجتمعات التي تعمل، فيها وذلك انطلاقا من القيم الإسلامية السامية، المرتبطة بوظيفة الإنسان في عمارة الأرض وبنائها وأداء رسالته عليها، وعليه يمكن القول إن المصارف الإسلامية تسعى إلى تحقيق جملة من الأهداف:

أ- إعادة بناء النظام الاقتصادي على أسس إسلامية وتطهير المعاملات المالية والمصرفية من الربا وذلك من خلال الالتزام بالقواعد الإسلامية في المعاملات المالية والمصرفية، وتفعيل الدور الاقتصادي والاجتماعي للمال في الإسلام، بالإضافة إلى دعوة الغير إلى تطبيق المنهج الإسلامي في توظيف الأموال وتنميرها من خلال التزامها به أولا ونصحها لهم ثانيا.

ب- تحقيق آمال وتطلعات أصحاب المصرف والعاملين فيه والمتعاملين معه، فالمساهمون والمودعون يطمنون إلى أنهم استثمروا أموالهم بالأسلوب الشرعي الصحيح، والعاملون يقومون بإنجاز أعمال لا حرمة فيها، وكذا الممولون يحصلون على أموال من مصدر مشروع، ولهؤلاء جميعا هدف واحد، وهو تحقيق العائد الطيب والربح الحلال من هذا الاستثمار والعمل.

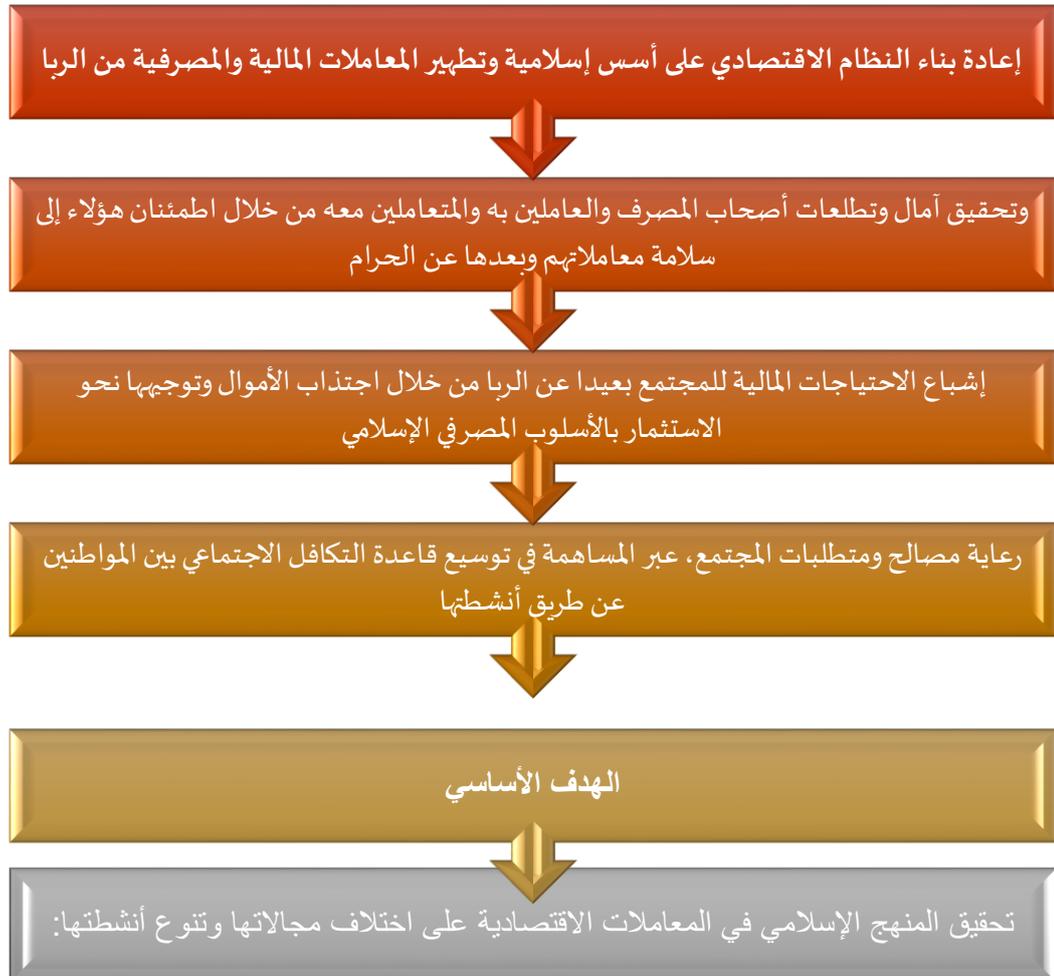
ت- إشباع الاحتياجات المالية والمصرفية للمجتمع بعيدا عن الربا، وذلك من خلال اجتذاب الأموال والمدخرات، وتوجيهها نحو المشاركة في الاستثمار بالأسلوب المصرفي الإسلامي، وتوفير التمويل اللازم للقطاعات

الإنتاجية المختلفة وفق أسس إسلامية، والعمل على توسيع نطاق التعامل مع القطاع المصرفي الإسلامي من خلال تقديم خدمات مصرفية لا مكان للربا فيها.

ث- رعاية مصالح ومتطلبات المجتمع، وذلك من خلال المساهمة في توسيع قاعدة التكافل الاجتماعي بين المواطنين عن طرق الأنشطة المختلفة التي تقوم بها من تقديم قروض حسنة بدون مقابل، وإدارة صناديق الزكاة ودعم وتمويل الأنشطة الضرورية في المجتمع ودراسة مشاكله، والعمل على وضع وتنفيذ الحلول المناسبة لهذه المشاكل ما تملكه المصارف من إمكانيات مالية وخبرات بشرية.

إن المصارف الإسلامية ومن خلال سعيها إلى تحقيق أهدافها إنما تسير باتجاه تحقيق الهدف الأساس للمؤسسات المالية الإسلامية والذي يتمثل في تحقيق المنهج الإسلامي في الاقتصاد، بكل جوانبه وجميع مظاهره، وهذا ما جعلها تتميز عن المصارف التقليدية وتختلف عنها في الكثير من الجوانب مما يستدعي ضرورة تسليط الضوء على الفروق الجوهرية بين هذين النوعين من المصارف والشكل التالي يوضح أهداف المصارف الإسلامية.

### الشكل رقم 02: أهداف المصارف الإسلامية



## 6- الفروق الجوهرية بين المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية:

إذا كانت المهمة الأساسية للمصارف الإسلامية كانت أم تقليدية تتمثل في حشد الموارد في أوعية الجهاز المصرفي المختلفة، ومن ثم البحث عن قنوات استثمارية لهذه الأموال والعمل على إعادة توظيفها، إلا أن كلا النوعين من المصارف له وسائله الخاصة به المستمدة من الفلسفة التي يقوم عليها، والتي يستخدمها في توظيف وتثمين هذه الأموال.

إن الاختلاف في الآليات والأساليب التي تنتهجها المصارف الإسلامية والتقليدية في توظيف أموالها يأتي من التباين في الفلسفة والأسس التي تقوم عليها كل من الصناعة المصرفية الإسلامية والتقليدية، ويمكن أن تلحظ الفروق الجوهرية بين المصارف الإسلامية والتقليدية في عدد من الجوانب منها:

أ- **الأهداف:** إن التباين في الأهداف يعتبر من أبرز الفروق بين المصارف الإسلامية والتقليدية، بينما ينصرف الهدف الأساس للمصارف التقليدية إلى تعظيم ثروة الملاك، إلا أن هذا الهدف وإن وجد في المصارف الإسلامية إلا أنه ليس الهدف الوحيد لها، فهي تهدف أيضا إلى تعظيم العائد المتحقق للمودعين حتى تحافظ على مدخراتهم، كما أنها تسعى إلى تحقيق التنمية الاقتصادية في المجتمع، بالإضافة إلى دورها الاجتماعي المتمثل في توفير سبل التمويل لصغار المنتجين ممن لا تتوفر لديهم ضمانات يقدمونها لمصادر التمويل، إضافة إلى تقديم المعونة للفقراء بالهبات والقروض الحسنة.

ب- **العلاقة بين المصرف وعملائه:** ويمكن أن نلاحظ هذا الاختلاف بشكل أساسي في الجوانب المتعلقة بأسس توزيع الأرباح وتحمل المخاطر الناتجة عن التوظيفات التي يقوم بها المصرف، ففي المصارف الإسلامية مثلا تعتبر الحسابات الجارية (الوديعة الجارية) بمثابة أمانة يلتزم المصرف بردها لصاحبها حين الطلب من غير أن يلزم بدفع مقابل لقاء فترة بقائها في حيازته، أما حسابات الاستثمار المشترك (ودائع التوفير، ودائع تحت إشعار، ودائع لأجل) فالمصرف الإسلامي - وعلى العكس من المصرف التقليدي - غير ملزم بضمان عائد معين لأصحابها، كما أن أصحاب هذه الحسابات يتحملون الخسائر الناجمة عن قيام المصرف باستثمار أموالهم ما دامت الخسارة ليست ناجمة عن سوء إدارة أو تقصير من المصرف، لأن العلاقة بين المصرف وصاحب المال ليست علاقة مدين بدائن إنما علاقة مضاربة (يقدم الطرف الأول أي المودع المال ويقدم الطرف الثاني أي المصرف العمل ويتم اقتسام الربح بالنسبة المتفق عليها).

ت- **تنوع الأنشطة الاستثمارية:** فالأنشطة الاستثمارية في المصارف التقليدية تتركز في ممارسة النشاط الأساسي لها المتمثل في عمليات الإقراض بفائدة، بينما تنتم الأنشطة الاستثمارية في المصارف الإسلامية بالتنوع،

فالمصارف الإسلامية لها الحق في المشاركة في تأسيس أو إنشاء شركات خاصة بها وممارسة أنشطة استثمارية مباشرة من خلالها، وفي كافة المجالات الاقتصادية ما دامت لا تخالف أحكام الشريعة الإسلامية.

**ث- العلاقة مع السلطات النقدية:** بما أن المصارف الإسلامية لا يمكن أن تتعامل بالربا بأي حال من الأحوال فهذا يعني أنها لا تستطيع اللجوء إلى المصرف المركزي لتغطية حاجتها للسيولة عند الضرورة خاصة وأن المصرف المركزي لا يقدم قروضا حسنة، وهذا ما يحرم المصارف الإسلامية من الاستفادة من وظيفة المقرض الأخير التي يقوم بها المصرف المركزي والتي تستفيد منها المصارف التقليدية.

**ج- تحديد العائد وتوزيع الأرباح:** فالمودع في المصرف التقليدي يتقاضى مبلغا مقطوعا محدد سلفا بنسبة مئوية من قيمة وديعته، دون أن يتحمل أية مخاطر ناتجة عن توظيف هذه الأموال، أما في المصارف الإسلامية فتتحدد العلاقة بين المودع والمصرف الإسلامي على أساس المشاركة في ناتج العملية الاستثمارية ربحا كان أم خسارة في حدود مساهمة الطرفين في تمويل العملية.

**ح- الرقابة على أنشطة المصرف:** ففي حين يخضع المصرف التقليدي إلى رقابة من المساهمين (تتمثل في الجمعية العمومية)، بالإضافة إلى رقابة السلطة النقدية ممثلة في المصرف المركزي، فإن المصرف الإسلامي يخضع إلى رقابة إضافية غير هاتين الرقابتين تتمثل في رقابة الهيئة الشرعية التي تستهدف التأكد من أن ما يقوم به المصرف الإسلامي من أعمال لا يخالف الشريعة الإسلامية.

**ثانيا- مصادر واستخدامات الأموال في المصارف الإسلامية:**

### 1- مصادر الأموال في المصارف الإسلامية:

من المعروف أن مصادر الأموال في أي مصرف تقسم إلى قسمين مصدر داخلي ومصدر خارجي وهذان المصدران يشكلان ما يعرف بالهيكل المالي للمصرف الذي يتكون من مجموعة المصادر التي حصل منها المصرف على أموال بهدف تمويل استثماراته وبالتالي فإنه أي الهيكل المالي يتضمن كافة العناصر التي يتكون منها جانب الخصوم في ميزانية المصرف سواء كانت تلك العناصر طويلة الأجل أو قصيرة الأجل، وهي كالتالي:

#### أ- المصدر الداخلي للأموال في المصرف الإسلامي:

يمكن القول إن المصدر الداخلي للأموال في المصرف الإسلامي يتكون بشكل رئيسي من رأس المال والاحتياطيات والمخصصات والأرباح المحتجزة. إن رأس المال هو مجمل الأموال التي يدفعها المؤسسون والمساهمون عند إنشاء المصرف سواء كانت بصورة نقدية أم عينية، ومن المهم في هذا المقام الإشارة إلى أن

الشريعة الإسلامية تشترط أن يكون رأس المال حاضر عند تأسيس المشروع، ولا يجوز أن يكون ديناً. أما الاحتياطات فهي مجموعة الأرباح المحتجزة وغير الموزعة على المساهمين بغية تعزيز المركز المالي للمصرف والمحافظة عليه وضمان سلامة رأس المال، وهذه الاحتياطات تأخذ عدة أشكال في المصارف الإسلامية منها ما يسمى باحتياطي ضمان قيمة الودائع الثابتة والحسابات الجارية والذي يقوم المصرف بتكوينه بغية مواجهة أي تغير سلبي في قيمة ما هو مودع لديه من أموال. وهناك أيضاً ما يعرف باحتياطي معدل الأرباح وهو رصيد المبالغ الذي يقوم المصرف الإسلامي بتخصيصه من إجمالي دخل المضاربة، قبل اقتطاع حصة المضارب من أجل المحافظة على مستوى معين من العائد على الاستثمار لأصحاب حسابات الاستثمار ولزيادة قيمة حقوق المالكين. كذلك تشكل المصارف الإسلامية احتياطياً لمخاطر الاستثمار وهو المبلغ الذي يخصص من دخل أصحاب حسابات الاستثمار بعد اقتطاع حصة المضارب من أجل توفير الوقاية من خسائر الاستثمار المستقبلية التي يمكن أن يتعرض لها أصحاب حسابات الاستثمار. أما المخصصات فهي تلك المبالغ التي تستقطع من مجمل الربح (أي قبل اقتطاع حصة المضارب) وذلك بغية مواجهة مخاطر محتملة الحدوث، إلا أن مقدارها وتوقيتها غير معلوم، والمخصصات هذه لا تعتبر حق من حقوق الملكية، لأنها قد اقتطعت من مجمل الربح وبالتالي إذا ما تم استثمارها وتولد عنها دخل، أضيف هذا الدخل إلى وعاء التوزيع الكلي لتوزع بين المساهمين والمودعين. أما فيما يتعلق بالأرباح المحتجزة فهي ذلك الجزء من الأرباح الخاص بالمساهمين والذي لم يتم توزيعه عليهم، إنما اقتطعتها إدارة المصرف من حصة المساهمين من الأرباح وقامت بترحيلها الأعوام قادمة لإعادة استخدامها مرة أخرى، وهي تظهر في الميزانية باسم أرباح مرحلة أو غير موزعة.

#### ب- المصدر الخارجي للأموال في المصرف الإسلامي:

يتكون المصدر الخارجي للأموال في المصرف الإسلامي بشكل رئيسي من الودائع التي تشكل المصدر

الأهم للتمويل الخارجي وهي تأخذ عدة أشكال من أهمها:

- الودائع الثابتة أو ودائع لأجل.
- الودائع بإشعار.
- ودائع التوفير أو الادخار.
- الودائع الجارية أو تحت الطلب.

هناك مصادر أخرى بالإضافة إلى الودائع تعتبر في خانة المصادر الخارجية للأموال في المصرف

الإسلامي وتتمثل هذه المصادر في أموال الزكاة، والهبات والتبرعات، والودائع العينية،

## 2- استخدامات الأموال في المصارف الإسلامية:

إن المصارف الإسلامية -وعلى العكس من المصارف التقليدية التي تستخدم معظم أموالها في عمليات الإقراض- تستخدم الأموال المتاحة لها في مجالات متعددة تتمثل فيما يلي:

أ- تكوين الاحتياطي النقدي لمتطلبات السيولة اللازمة لمقابلة طلبات السحب على الودائع وخصوصا الطلبات من قبل أصحاب الودائع الجارية.

ب- توظيف الأموال في مجالات إنتاجية واستثمارية متعددة وهذا التوظيف قد يأخذ صورة أو أكثر من

صور التوظيف التالية:

• الاستثمار المباشر.

• المشاركة المنتهية بالتمليك.

• المضاربة.

• البيع بالمرابحة.

• البيع التأجيري.

• الاستصناع.

• .... الخ

## ثالثا- آليات التمويل والاستثمار المصرفي الإسلامي للمؤسسات:

إن الاستثمار في العمل المصرفي الإسلامي يقوم على المزاجية بين رأس المال وخبرة العمل بهدف تحقيق الربح الحلال للمستثمرين ودفع عجلة التنمية الاقتصادية للمجتمع قدما إلى الأمام، وتتنوع أشكال هذا الاستثمار في المصارف الإسلامية إلا أنها جميعا تنصهر في بوتقة واحدة هي ما يسمى في الفقه الإسلامي "بالوسائل المشروعة"، أي أن الاستثمار المصرفي الإسلامي يستبعد أسلوب الاستثمار في المصارف التقليدية المرتكز أساسا على سعر الفائدة.

إذا إن المصارف الإسلامية تقوم بخلق علاقة مشاركة بين صاحب رأس المال المستثمر والمضارب الذي يقوم باستثمار هذه الأموال بالنيابة عن صاحبها الأصلي وبما يحقق مصلحة الطرفين، وعموما يمكن القول إن الأساليب التمويلية والاستثمارية التي تنتهجها المصارف الإسلامية لصالح المؤسسات الاقتصادية، تتمثل فيما يلي:

- 1-المرابحة 2-المضاربة 3-المشاركة 4-الاستصناع  
5-السلم 6-الإجارة 7-المزراعة 8-المساقاة

سننظر فيما يلي للأساليب الستة الأولى، أما فيما يتعلق بالمزراعة والمساقاة لأنها أقل استخداماً من الصيغ الأخرى.

### 1-المرابحة:

تعرف المرابحة بأنها البيع برأس المال وربح معلوم، وقد ثبتت مشروعيتها في القرآن الكريم بقوله تعالى: (وأحل الله البيع وحرم الربا). وفي السنة بالحديث الذي أخرجه الإمام أحمد ومسلم والنسائي وابن ماجه من حديث عبادة بن الصامت بلفظ (الذهب بالذهب والفضة بالفضة والبر بالبر والشعير بالشعير والتمر بالتمر والملح بالملح مثلاً بمثل. سواء بسواء يدا بيد، فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يدا بيد) وبيع المرابحة داخل تحت قوله صلى الله عليه وسلم فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يدا بيد

#### أ- شروط صحة المرابحة:

- أن يكون ثمن السلعة معلوماً.
- أن يكون الربح معلوماً من البائع والمشتري.
- أن يلزم البائع ببيان ما أنفق على المبيع زيادة في الثمن.
- أن يكون المبيع عرضاً، فلا يصح بيع النقود مرابحة
- أن يكون الثمن مثلياً، كالجنيه والدينار أو غيرها من المكيلات أو الموزونات أو المعدودات المتقاربة.

#### ب- صور المرابحة:

تأخذ المرابحة إحدى الصورتين التاليتين:

- **الصورة الأولى:** هي المرابحة البسيطة (أو المرابحة الفقهية) وتتمثل في أن يشتري المصرف السلعة ثم يعرضها للبيع من دون أن يكون هناك وعد مسبق من عميل محدد بشراء هذه السلعة، ثم يعرضها بعد ذلك للبيع مرابحة بربح يتم الاتفاق عليه، وهذه المرابحة وجهان الأول أن يساوم المشتري البائع فيعطيه ربحاً عن كل مئة وحدة مثلاً عشر وحدات ربحاً أو أكثر أو أقل، أما الوجه الثاني فتتمثل في أن يبيع البائع السلعة بربح معين على مجمل الثمن، كأن يقول البائع للمشتري بعثك هذه السلعة بثمنها وربح قدره عشرون مثلاً.

• **الصورة الثانية:** هي المرابحة المركبة (أو المرابحة للأمر بالشراء أو المرابحة المصرفية) وتتمثل في أن يشتري المصرف سلعة ذات مواصفات محددة بناء على وعد مسبق من عميل محدد بشراء هذه السلعة، ثم يقوم المصرف بعد ذلك ببيع هذه السلعة ذات المواصفات المحددة للعميل طالب الشراء بثمن الشراء مضافا إليه المصاريف التي دفعها المصرف على عملية الشراء مع هامش ربح متفق عليه سلفا بين الطرفين.

## 2- المضاربة:

تعرف المضاربة بأنها اتفاق بين طرفين يقدم أحدهما المال بينما يقدم الآخر جهده ونشاطه في الاتجار والعمل بهذا المال، على أن يتم اقتسام الأرباح بينهما بالنسبة المتفق عليها، وإذا لم ترح الشركة (في حالة الخسارة)، يتحمل المضارب بالمال (صاحب المال الخسارة المالية، في حين يخسر المضارب بالعمل جهده ونشاطه، ولا يشارك المضارب بالعمل المضارب بالمال في تحمل جزء من الخسارة المالية إلا إذا كانت هذه الخسارة ناتجة عن تقصير وإهمال منه.

### أ- شروط صحة المضاربة:

إن الشروط العامة لانعقاد العقد في المضاربة هي ذات الشروط المطلوبة في غيرها من العقود والمتعلقة في أهلية العاقدين والمحل والصيغة فهي من هذه الناحية كشروط الوكالة. أما الشروط الخاصة بصحة المضاربة فهي تلك المتعلقة برأس المال وتوزيع الربح وإجراءات التنفيذ (أو العمل).

#### • الشروط المتعلقة برأس المال:

- أن يكون رأس المال نقدا.
- أن يكون رأس المال معلوم القدر والجنس والصفة عند التعاقد.
- أن يكون رأس المال عينا أي حاضرا-لا دينيا في ذمة المضارب.
- تسليم رأس المال إلى المضارب ليتمكن من تحريكه وتثمينه.

#### • الشروط المتعلقة بتوزيع الربح:

- تحديد حصة كل من المضارب بالمال والمضارب بالعمل بنسبة معينة من الربح.
- أن يكون الربح مشتركا بين كل من المضارب بالمال والمضارب بالعمل فلا يجوز أن يكون الربح لأحدهما دون الآخر.

- لا يجوز أن يشترط أحد المضاربين (بالمال أو العمل) لنفسه مبالغ معلومة من الربح.

○ أن تكون النسبة المشروطة لكل من صاحب المال والعمل حصة شائعة من الربح لا من رأس المال لأن المضاربة شركة في الربح وحده.

○ يتحمل رب المال الخسارة ما لم يكن هناك تقصير وتعد من المضارب بالعمل، أي أن المضارب بالعمل لا يضمن أموال المضاربة إلا عند التعدي والتقصير ومخالفة شروط العقد، لأن القاعدة العامة في الفقه الإسلامي أن المضارب أو الشريك من حيث المبدأ أمين غير ضامن.

#### ● الشروط المتعلقة بالتنفيذ (أو العمل):

- أن يقدم رب المال ما تم الاتفاق عليه من رأس المال للمضارب بالعمل لتمكينه من العمل.
- نطاق المضاربة: حيث يجوز لصاحب المال أن يشترط على المضارب بالعمل، العمل في بلد معين أو منتجات معينة، أو غيرها من الشروط التي يكون فيها مصلحة للطرفين.
- نشاط المضارب: يجوز للمضارب ممارسة كل الأنشطة طالما أنها لا تتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية ما دام لم يتم تحديد نطاق المضاربة في إطار محدد.
- حدود المضاربة: لا يحق للمضارب القيام ببعض الأعمال مثل إقراض مال المضاربة أو منح هبة منه لطرف ما، فهو مؤمن في عمل المضاربة، ومؤتمن على أموالها المودعة لديه.
- جزاء المضارب إذا خالف الشروط المتفق عليها للتنفيذ: في هذه الحالة يعتبر المضارب ضامن المال المضاربة لا أمينا عليها، إذ لا ضمان على المضارب إلا إذا أهمل أو قصر في حفظ المال أو ظهرت خيانتة في العمل.

#### ب- أنواع المضاربة:

تأخذ المضاربة أشكالاً متعددة بحسب الزاوية التي يتم من خلالها النظر إلى المضاربة، فإذا نظرنا إليها من جهة نطاق المضاربة فهي تقسم إلى مضاربة مطلقة ومضاربة مقيدة أما إذا نظرنا إليها من جهة الأطراف المشتركين في عملية المضاربة فهي تقسم إلى مضاربة فردية ومضاربة جماعية وفيما يلي بيان لكل منها:

#### ● أنواع المضاربة من جهة نطاق المضاربة:

- المضاربة المقيدة: تكون المضاربة مقيدة إذا اشترط المضارب بالمال على المضارب بالعمل أن يضارب في مجال معين، كأن يشترط عليه أن يتجر في سلعة معينة أو في مكان معين أو في وقت معين، وكذلك أن ينهيه عن الاتجار بسلعة معينة أو مكان معين أو وقت معين. كذلك يمكن أن يشترط عليه ألا يسافر بالمال.

○ **المضاربة المطلقة:** وهي المضاربة التي لا يتم فيها تقييد العمل بزمان أو مكان أو نوع معين، كأن يقول المضارب بالمال للمضارب بالعمل خذ هذا المال واعمل به مضاربة وما كتب الله من ربح فهو قسمة بيننا مناصفة مثلا.

#### • أنواع المضاربة من جهة الأطراف المشاركين فيها:

○ **المضاربة الفردية:** وهي المضاربة التي تتكون من طرفين: الطرف الأول هو المضارب بالمال والطرف الثاني هو المضارب بالعمل أي أن طرفيها هما الممول والعاقل.

○ **المضاربة الجماعية:** في هذه الحالة يمكن أن تكون المضاربة بين صاحب مال واحد، وعدة مضاربين بالعمل، كما يجوز أن يضارب شخص واحد بأموال متعددة لعدة أشخاص فيصير عاملا مشتركا في المضاربة.

### 3- المشاركة:

تقسم أنواع الشراكة في الاقتصاد الإسلامي إلى ثلاثة أنواع هي: الإباحة والملك والعقد، وهذه الأخيرة تختلف الفقهاء في تحديد أقسامها فبعضهم يرى أنها أربعة أقسام والبعض الآخر يرى أنها خمسة أقسام وآخرون يرون أنها سبعة أقسام، إلا أن أكثر الأنواع انتشارا هو:

#### 1- شركة الأموال 2- شركة الأعمال 3- شركة الوجوه 4- شركة المضاربة

وما يهمنا هنا هو شركة الأموال والتي هي اشتراك اثنين أو أكثر في مبلغ من المال لاستثماره بالعمل فيه، ولكل واحد منهما جزء معلوم من الربح، وتنقسم شركة الأموال إلى فرعين هما شركة العنان وشركة المفاوضة، حيث تعتبر شركة العنان أنسب هذين النوعين لعمل المصارف الإسلامية، إذ إنها تمكنها من المشاركة في مشاريع قائمة أو مستقبلية وتفويض الشريك أو الشركاء بالقيام بكافة المهام الاستثمارية ويكتفي المصرف بالقيام بدور المراقب والمتابع ليتدخل عند اللزوم.

بناء على ما سبق يعرف مفهوم التمويل بالمشاركة على أنه: عقد بين اثنين أو أكثر يشترك كل منهما بحصة من المال للقيام بعمل أو نشاط معين، وقد يقوم أحدهم بالعمل بمفرده، كما يمكن أن يشتركوا جميعا في العمل إذا ما تم الاتفاق على ذلك.

#### أ- شروط التمويل بالمشاركة:

• أن يكون رأس المال من النقود المتداولة، وأن يكون معلوم القدر والجنس والصفة ومحددا تحديدا ينفي الجهالة، وإذا كانت حصة بعض الشركاء عينية فيجب تقييمها بدقة مراعاة للعدل في تقدير وتقييم حصص الشركاء.

- ألا يكون رأس مال الشراكة دينا في ذمة أحد الشركاء، فالشراكة في أموال غائبة أو دين لا تصح، لأن القصد من الشراكة هو تحقيق الربح من خلال التصرف، والتصرف في الدين أو المال الغائب لا يمكن.
- لا يشترط تساوي حصص الشركاء في رأس المال، بل يمكن التفاضل في الحصص بينهم.
- لا يجوز أن ينص العقد على منع أحد الشركاء من العمل في المشروع، لأن الشركة تبنى على الوكالة، وبالتالي يحصل كل شريك ضمنا من الشركاء الباقين على وكالة بالتصرف في المال والعمل فيه، علما أن هذا الأمر لا ينفي حق الشركاء في أن يفوضوا أحدهم للنهوض بشؤون العمل ومسؤولياته.
- إن الشريك وكيل ومؤمن على أموال الشراكة، يجوز له أن يقوم بكل ما تتطلبه طبيعة العمل من تصرفات (شراء، وبيع حاضر وآجل)، وبالمقابل لا يجوز له أن يدخل في عملية مضاربة مع الغير أو توكيل غيره بالعمل أو أن يخلط ماله الخاص (من غير حصته) من غير إذن شركائه الآخرين، ولا تجوز الهبة أو القرض.
- يجب تحديد مقدار الربح الخاص بكل شريك بصورة لا لبس فيها على أن تكون الحصة نسبة شائعة من الربح، وليس مبلغ محدد سلفا.

- يتحمل الشركاء الخسارة كل بنسبة حصته في رأس المال، فلا يجوز الاتفاق على تحمل الخسارة بنسب لا تتوافق مع حصة كل شريك.
- إن الشركة عقد جائز وليس لازما، وبالتالي يحق لأي من الشركاء أن يطلب فسخ عقد الشراكة على أن يكون ذلك بعلم الشركاء الآخرين.

#### ب- أنواع المشاركة:

تتعدد أنواع المشاركات التي تقدمها المصارف الإسلامية وفقا لمجال الاستخدام ونوع النشاط وتتمثل في الأنواع التالية:

- ✓ المشاركة الدائمة (الثابتة).
- ✓ المشاركة المتناقصة (المنتهية بالتملك).
- ✓ المشاركة المتغيرة (البديل الشرعي للجاري المدين).
- المشاركة الدائمة (الثابتة):

تعرف المشاركة الدائمة على أنها قيام المصرف الإسلامي بالاشتراك مع طرف أو أكثر في مشروع تجاري معين، عن طريق تمويل جزء من رأس مال المشروع، مما يترتب عليه أن يكون المصرف شريكا في ملكية هذا

المشروع، وبالتالي فهو يشارك في إدارة المشروع والإشراف عليه. وقد سميت هذا المشاركة بالدائمة لأنها مرتبطة بالمشروع فهي تبقى ببقائه وتنتهي بانتهائه.

#### • المشاركة المتناقصة (المنتهية بالتملك):

تعرف المشاركة المتناقصة أو المشاركة المنتهية بالتملك على أنها تلك المشاركة التي يكون من حق الشريك فيها أن يحل محل المصرف في ملكية المشروع تدريجياً إما دفعة واحدة أو على دفعات وفق الشروط المتفق عليها وطبيعة العملية. وتأخذ المشاركة المتناقصة عدة صور منها:

○ أن يتم الاتفاق بين المصرف والشريك على أن يكون إحلال هذا الأخير محل المصرف بعقد مستقل يتم بعد إتمام التعاقد الخاص بعملية المشاركة بحيث يكون للشريكين حرية كاملة في التصرف ببيع حصته لشريكه أو لغيره.

○ أن يتم الاتفاق بين المصرف والشريك على المشاركة في التمويل الكلي أو الجزئي لمشروع له دخل متوقع، وذلك على أساس حصول المصرف على حصة نسبية من صافي الدخل المحقق فعلاً مع حقه في الاحتفاظ بالجزء المتبقي من الإيراد أو أي قدر منه يتفق عليه ليكون ذلك الجزء مخصصاً لتسديد أصل ما قدمه المصرف من تمويل، وعندما يقوم الشريك بتسديد ذلك التمويل، تؤول الملكية له وحده.

○ أن يتم تحديد نصيب كل شريك كحصة أو أسهم يكون لكل منهم قيمة معينة منها ويمثل مجموعها إجمالي قيمة المشروع أو العملية وللشريك إذا شاء أن يفتني من هذه الأسهم المملوكة للمصرف عدداً معيناً كل سنة، بحيث تتناقص أسهم المصرف بمقدار ما تزيد أسهم الشريك إلى أن يمتلك كامل الأسهم فتصبح ملكيته كاملة، وهذه الصورة هي الأكثر استخداماً من المصارف الإسلامية.

#### • المشاركة المتغيرة (البديل الشرعي للحساب الجاري المدين):

يقصد بالمشاركة المتغيرة قيام المصرف الإسلامي بتوفير السيولة اللازمة لعملائه وذلك من خلال توفير التمويل اللازم له بدفعات نقدية متغيرة وفق احتياجاته، على أن يتم احتساب الأرباح الفعلية في نهاية العام بعد إعداد المركز المالي ووفق النتائج الفعلية عن طريق محاسب قانوني محايد للطرفين لاستخراج نتائج النشاط وتحديد نسبة أرباح المشروع لتلك المدة، ويقوم المصرف بأخذ حصته من الأرباح وفق المبالغ التي قام بدفعها والمدة التي استفاد منها المشروع وذلك على النحو التالي:

العائد من تمويل المشروع = (المبلغ المستخدم في التمويل) × (المدة الفعلية للتمويل) × (نسبة أرباح المشروع الفعلية والمستخرجة من القوائم المالية آخر المدة)]

ويعتبر هذا النوع من المشاركة هو البديل الشرعي لعملية الاقتراض من المصارف التقليدية أو استخدام الحساب الجاري المدين لتمويل السيولة النقدية للمتعاملين.

تمر عملية المشاركة في المصارف الإسلامية بعدة مراحل، ابتداء من طلب التمويل وإعداد الدراسات المتعلقة بجدوى المشاركة وصولاً إلى تنفيذ عملية المشاركة وتوزيع العوائد.

#### 4- الاستصناع:

يعرف الاستصناع بأنه اتفاق يتعهد فيه أحد الأطراف بصناعة عين غير موجودة أصلاً، وفقاً للمواصفات التي تم تحديدها، ويلتزم بها الصناع بموجب هذا الاتفاق، مقابل دفع ثمن معلوم للعين المصنوعة.

##### أ- شروط عقد الاستصناع:

- أن يكون محل العقد (المصنوع) معلوم الجنس والنوع والصفة والقدر، فمعلومية ما سلف شرط أساسي لجواز هذا العقد لأنه لا يبقى سبب للتنازع والخلاف.
- أن يكون محل عقد الاستصناع مما يجري فيه التعامل بين الناس استصناعاً، أما إذا كان العقد على شيء لا يجري التعامل فيه بين الناس استصناعاً فهو فاسد. ويمكن درء المفسدة بطلب هذا الشيء بعقد السلم، أي يدخل في نطاق الاستصناع ما تدخل فيه الصناعة، ولا يجري على القمح والذرة والحبوب عموماً إذ يندرج التعاقد على هذه الأنواع في إطار بيع السلم.
- تكون قيمة السلعة المباعة في الاستصناع ديناً ثابتاً في الذمة، وهذا يعني أنه يجوز أن تكون هذه السلعة من الأموال القيمة التي تصنع وفقاً لمتطلبات الزبون المصنوع، بشرط أن تحدد أوصافها لأنها ستخضع للصنع وذلك على عكس المواد في بيع السلم التي تكون من الأموال المثلية.
- يجب أن تكون المواد الداخلة في صناعة السلعة مقدمة من الصانع، فلو أنها كانت مقدمة من المصنوع لتحول العقد إلى عقد إجارة.
- يلتزم الصانع بتقديم العين الموصوفة في عقد الاستصناع مطابقة للمواصفات، ولا يسأل عن قيامه فعلاً بصناعتها بعد تحرير العقد، وبالتالي يمكن أن تكون هذه العين مصنوعة من غيره أو من صنعه هو نفسه قبل العقد.

- يعتبر عقد الاستصناع ملزماً لكلا الطرفين، ولا يجوز الرجوع عنه إلا في حال وجود ما ينفي العقد أصلاً، ومن قبيل ذلك عدم التطابق بين ما طلبه المستصنع وقدمه الصانع، وفي مثل هذه الحالة يكون المستصنع (المشتري) صاحب الخيار (سواء كان خيار فوات الوصف أو خيار فوات الشرط).
  - بعد توقيع العقد تنتقل ملكية السلعة التي سيتم تصنيعها إلى المشتري، وكذلك يثبت حق الصانع (البائع) في ثمنها ولا يحتاج إلى إبرام عقد التسليم.
  - يؤدي الثمن في عقد الاستصناع بحسب الاتفاق، فلا يشترط شرعاً تعجيل الثمن في هذا العقد، وقد جرى العرف على دفع جزء من ثمن الشيء المستصنع عند التعاقد وتأخير ما تبقى لحين التسليم.
  - إذا كانت السلعة التي تم التعاقد عليها استصناعاً تتطلب مصاريف تحميل ونقل، ففي هذه الحالة من الضروري تعيين مكان التسليم.
  - يشترط تعيين موعد التسليم طال أم قصر وذلك خشية الدخول في منازعات بين الطرفين
- ب- أنواع الاستصناع:

- يأخذ الاستصناع صورة وأشكالا متعددة، فقد يكون المصرف مستصنعا، وقد يكون صانعا، وقد يعقد عقد استصناع مواز مع غيره لتنفيذ ما يطلبه منه العميل لكونه غير قادر على تنفيذ المشروع بذاته، وقد يقوم المصرف الإسلامي بطرح سندات استصناع في الأسواق لاستصناع مشروع معين وفيما يلي إيضاح لما سلف.
- **أن يكون المصرف مستصنعا:** هذا يعني أن يقوم المصرف الإسلامي (كونه مستصنع بطلب منتجات صناعية ذات مواصفات خاصة، والمصرف الإسلامي قد يلعب هذا الدور ممولا لما طلبه من ماله الخاص، أو من أموال المودعين الاستثمارية، وقد تصبح هذه المصنوعات ملك للمصرف يتصرف فيها كيف ما يشاء (بيعا، أو تأجيرة، ... الخ).
  - **أن يكون المصرف صانعا:** هذا يعني أن يقوم المصرف الإسلامي (كونه صانع) بلعب دور الصانع أو العامل في عقد الاستصناع، وذلك بالقيام بتصنيع ما تطلبه منه الشركات والمؤسسات من منتجات صناعية معينة، ذات مواصفات محددة وفق ما تحتاجه تلك الشركات أو المؤسسات. ويقوم المصرف الإسلامي بتصنيع هذه المنتجات من خلال ما يمتلكه من شركات ومصانع أو يقوم بالتعاقد مع غيره على صنع تلك المصنوعات (الاستصناع الموازي)، وفي كلتا الحالتين يمول المصرف هذه العملية موظفا ما لديه من أموال. وإذا قام المصرف الإسلامي بالاستصناع بنفسه يمكن له أن يبيع المواد التي استصنعها بكافة العقود المشروعة.

• **الاستصناع الموازي:** وفيه يقوم المصرف الإسلامي بإحالة عملية التصنيع للمنتجات المطلوبة وبالمواصفات المحددة على جهة أخرى مختصة -أي لا يباشر المصرف عملية الاستصناع بنفسه- وتكون هذه الجهة المختصة مسؤولة عن حسن التنفيذ، أما المصرف فيكون هو الآخر بدوره مسؤولاً أيضاً عن حسن التنفيذ أمام العميل.

• **سندات الاستصناع:** هي سندات تصدرها المصارف الإسلامية (أو الحكومات) وتطرحها في الأسواق من أجل استصناع مشروع معين. كما قد تقوم بعض الشركات بطرح سندات استصناع في الأسواق، على أساس أن يشتري المكتتبون ما يرغبون من هذه السندات بنفس طريقة بيع المرابحة للأمر بالشراء، وتتعهد هذه الشركات بشراء المصنوع بالربح الذي تعرضه، وبالشروط التي تناسبها من أجل سداد الأقساط.

### 5- السلم:

يعرف السلم بفتح السين واللام على أنه بيع شيء موصوف في الذمة بيع مؤجلاً لأجل معلوم يوجد فيه جنس البيع عند حلوله غالباً بثمن معجل، وبمعنى آخر يمكن القول بأن السلم هو اتفاق بين طرفين يقدم فيه أحدهما رأس المال (الثمن) مقدماً، ويقدم الآخر السلعة (المثمن) ويكون مؤجلاً بشروط مخصوصة. ويتم استخدام بيع السلم في تمويل القطاع الزراعي سواء عن طريق شراء المنتجات الزراعية سلماً من المزارعين أو بتمويل الصناعات الزراعية، من خلال إنشاء محفظة استثمار عن طريق السلم.

### أ- شروط بيع السلم:

إن الشروط العامة لانعقاد العقد في السلم هي ذات الشروط المطلوبة في غيرها من العقود والمتعلقة في الإيجاب والقبول وأهلية العاقدين والمحل والصيغة إلا أنه يشترط لصحة السلم أيضاً ما يلي:

- يجب أن يتم بيان جنس المسلم فيه (أي المبيع) ونوعه وصفته ومقداره.
- معرفة أماكن وجود المسلم فيه ملك البائع عند حلول الأجل.
- أن يكون الثمن معلوماً حال العقد مقبوضاً في المجلس (أي مجلس العقد).
- أن يكون الأجل للمسلم فيه معلوماً ويصح تعجيل المسلم فيه قبل حلول الأجل.
- تحديد مكان إبقاء المسلم فيه عند حلول الأجل إذا كان له حمل ومؤونة.
- أن يخلو البدلان (أي المبيع أو المسلم فيه والثمن المسلم أو رأس المال المسلم من على الربا وهما اتحاد القدر والجنس).

- إذا انقطع المسلم فيه (أي المبيع) بعد حلول الأجل كان للمسلم (أي المشتري) الخيار بين فسخ السلم أو انتظار وجوده حتى يكون بالإمكان تسليمه له.
  - لا يجوز التصرف في رأس مال السلم قبل قبضه.
  - يمنع التصرف في المسلم فيه قبل قبضه لأنه مبيع والتصرف في المبيع قبل قبضه لا يجوز وفي هذا يقول الرسول الكريم محمد صلى الله عليه وسلم لا تأخذ إلا سلمك أو رأس مالك)
- ب- أنواع بيع السلم:**

يأخذ السلم أشكالاً متعددة يمكن بيانها على النحو التالي:

- **بيع السلم البسيط:** يمكن استخدام هذا العقد في تمويل الصناعات الزراعية، كإنشاء محطة استثمارية عن طريق السلم التمويل صناعة السكر أو القطن أو غيرها من المحاصيل الزراعية القابلة للتصنيع، كما أن هذا النوع من السلم يتم التعامل به مع المزارعين الذين يتوقع أن تكون لديهم السلعة في موسم الحصاد من محاصيلهم أو من محاصيل غيرهم، حيث يقوم المصرف بشراء المحاصيل من هؤلاء المزارعين سلم ثم يقوم ببيعها في المناطق التي لا تنتج فيها هذه الأنواع من المحاصيل.
- **السلم الموازي:** يقصد بالسلم الموازي أن يبيع المصرف إلى طرف ثالث بضاعة من نفس جنس ومواصفات البضاعة التي اشتراها سلماً من الطرف الثاني بيع مؤجج، ويستلم الثمن مقدم من هذا الطرف الثالث وهنا يكون دور المصرف دور المسلم إليه (أي البائع)، فإذا تسلم المصرف البضاعة من الطرف الثاني (الطرف الذي اشترى منه المصرف المحصول سلم سلمها إلى الطرف الثالث الطرف الذي باع المصرف المحصول سلم) في الوقت المتفق عليه، وإن لم يتسلمها من الطرف الثاني وفرها للطرف الثالث من السوق، طبعاً بالمواصفات المتفق عليها.

نلاحظ أنه في السلم الموازي هناك أطراف ثلاثة: هما المصرف والبائع والمشتري الذي يقوم المصرف بتوفير البضاعة له.

- **السلم المقسط:** يعني أن يتم الاتفاق بين المصرف والمشتري وبين البائع على أن يشتري المصرف سلماً 100 طن من القمح بثمن قدره 100,000 و.ن تدفع على أربعة دفعات يدفعها المصرف قبل أن يتسلم كل دفعة من القمح.

## 6-الإجارة:

تعرف الإجارة على أنها عقد يتم بموجبه شراء منفعة الشيء (من قبل المستأجر) دون امتلاكه أو هي العملية التي يكون محلها بيع المنفعة دون التصرف بالعين، ويمكن أن يتضمن عقد الإيجار التزاما من المؤجر بشراء الأصل المستأجر بعد انقضاء مدة متفق عليها مسبقا.

## أ- شروط العين المؤجرة:

يجب أن تتوفر في الأصل محل عقد الإجارة مجموعة من الشروط وذلك تحقيقا لغرض عقد الإجارة ومنها ما يلي:

- قدرة المؤجر على تسليم العين المؤجرة للمستأجر، ليتمكن هذا الأخير من الاستفادة منها.
- بقاء العين المؤجرة بعد استيفاء المنفعة التي عقدت عليها من غير أن يؤدي استيفاء هذه المنفعة إلى فناء العين المؤجرة أو جزء منها، فالأصل في عقد الإجارة أنه عقد على المنافع لا على الأعيان، فالعين لا تمتلك ولا تستحق بإجارة.
- أن تكون هناك إمكانية للاستفادة أو الانتفاع من العين المؤجرة، فالإجارة على أرض عقيم لا تنبت زرا غير صحيحة.
- يجب أن تكون العين المؤجرة محددة معلومة علما يمنع المنازعة بين الطرفين ويمنع الوقوع في الغرر ويرفع الجهالة عنهما.

## ب- أنواع الإجارة:

تقسم الإجارة إلى نوعين أساسيين يتمثلان في الإجارة على الأعمال والإجارة على المنافع، إن الإجارة على الأعمال والتي تعقد على أداء عمل لقاء أجر محدد تأخذ أحد الشكلين هما: إما إجارة خاصة وهي الحالة التي يعمل فيها الأجير لدى مستأجره فقط طيلة فترة إيجاره (أي لا يحق له العمل عند غير أجيره طيلة الفترة)، أو إجارة مشتركة وهي الحالة التي يمكن فيها للأجير أن يعمل لعامة الناس من غير أن يحق لمستأجره منعه من أن يعمل لدى الغير.

أما الإجارة على المنافع فهي ذلك النوع من الإجارة التي يقدم فيها مالك العين منفعتها للاستفادة منها لقاء بدل معلوم، وبالتالي فهي إجارة تقع على الأعيان، وهي تأخذ أيضا إحدى الصورتين التاليتين: إما إجارة على الأعيان المنقولة كأجهزة ومعدات، أو إجارة على الأعيان الثابتة: كالأراضي والأبنية.

إن أسلوب الإجارة الذي تقدمه المصارف الإسلامية في عملياتها الاستثمارية هو أسلوب الإجارة على المنافع، فالمصارف الإسلامية تقوم باقتناء الأصول المتنوعة ومن ثم تقوم بتأجيرها لعملائها لقاء بدل يتم الاتفاق عليه، وتحت هذا النوع من الإجارة تقدم المصارف الإسلامية خدماتها التأجيرية التي تأخذ إحدى الصورتين التاليتين:

• **الإجارة المنتهية بالتملك:** وهي أن يقوم المصرف الإسلامي بتأجير عين محددة الشخص محدد المدة معينة بأجرة معلومة قد تزيد عن أجرة المثل، على أن يملك المصرف العميل العين محل العقد بعد انقضاء المدة ودفع جميع الأقساط ولكن بعقد جديد.

في الحياة العملية تأخذ الإجارة المنتهية بالتملك صورتين اثنتين، الأولى تتمثل في إبرام عقد الإيجار مع الوعد كمية العين المؤجرة في نهاية فترة الإيجار، والثانية تتمثل في إبرام عقد الإيجار مع التعهد ببيع العين المؤجرة لقاء مبلغ رمزي أو حقيقي يدفعه المستأجر في غاية مدة الإيجار بعد أن يكون قد قام بسداد جميع الأقساط المترتبة عليه.

• **الإجارة التشغيلية:** هي العقد الذي يقوم بموجبه المصرف الإسلامي بتأجير العميل عينا متفق عليها لقاء أجر يتم الاتفاق على مقداره وفترات سداه بين الطرفين، مع التزام المصرف بالقيام بكافة خدمات الصيانة التي تحتاجها العين المؤجرة، وتحمله لمسؤولية كافة الأعطال أو الأضرار التي تصيبها طيلة مدة العقد.

## سياسات وإجراءات منح القروض المصرفية للمؤسسات

يتعلق المحور الثامن بتناول العناصر التالية:

أولاً: تكوين ملف القرض ودراسته من الناحية الإدارية.

ثانياً: تحليل متغيرات المحيط الداخلي والخارجي للمؤسسة.

ثالثاً: دراسة الوضع المالي للمؤسسة.

رابعاً: الدراسة المالية للمشروع المراد تمويله.

خامساً: دراسة الضمانات المرتبطة بالقرض.

سادساً: متابعة القروض.

لكل بنك سياسته واجراءاته الخاصة المتعلقة بالإقراض وكذا الاستعلام، حيث يتم إقرار هذه السياسة واعتمادها من قبل الإدارة العليا للبنك والمتمثلة في مجلس إدارة البنك، ويتسم قرار الائتمان في العادة بنوع من التعقيد والصعوبة، ومرجع ذلك يعود إلي أن نتائج القرار الائتماني كما هو معروف لإدارة الائتمان بشكل خاص ولإدارة البنك التجاري بشكل عام حيث لا تظهر إلا بعد فترة زمنية غير قصيرة بسبب حالة اللاتأكد في المستقبل.

محور قرار الاقراض يدور حول اتخاذ قرار الموافقة بمنح القرض عندما تطلبه المؤسسة أو رفض الطلب، وهنا تكمن الخطورة والتعقيد في قرار منح القرض، لذلك سياسة الاقراض يجب أن تكون مرنة غير جامدة بحيث تبحث في العموميات ولا تدخل في التفاصيل المقيدة. لذا على البنوك قبل اتخاذ قرار منح الائتمان من عدمه، أن تقوم بدراسة مستفيضة تتضمن تحليل عناصر المحيط الداخلي للمؤسسة، وعناصر المحيط الخارجي الذي تنشط فيه، بالإضافة إلى تحليل الوضع المالي للمؤسسة طالبة القرض، وكذا الدراسة المالية للمشروع المراد تمويله، ودراسة الضمانات المرتبطة بهذا القرض لمواجهة مخاطر عدم التسديد، ومتابعة القروض لضمان تسديدها في مواعيدها المستحقة، وعموما خطوات عملية منح الائتمان كما سنراه في هذا المحور.

#### أولاً- تكوين ملف القرض ودراسته من الناحية الإدارية:

وهي المرحلة التي يتم فيها جمع معلومات خاصة بالمقترض والقرض ذاته، قصد تكوين ملف القرض المزمع تقديمه ودراسته ومنحه، ويعتبر الطلب المقدم من العميل مؤشرا لبداية التسهيل الائتماني.

#### 1. مكونات ملف القرض: يتكون الملف النموذجي للقرض عادة من الوثائق التالية:

- **طلب القرض:** يقوم العميل الراغب في الحصول على الائتمان بتقديم طلب خطي سواء يقوم بتحريه بنفسه أو في شكل نموذجي مسحوب من البنك ذاته؛
- **عقد القرض:** وهو عقد بموجبه يتفق الطرفان على جميع شروط القرض، وأهم ما يتضمنه: مبلغ القرض ومدته وطريقة تسديده، معدل الفائدة، طريقة صرف القرض أو سحبه من قبل المقترض، الهدف الذي سيوجه إليه القرض، طبيعة ونوع الضمانات المقدمة مقابل الحصول على القرض، تحديد فترة السماح أي الفترة التي يتم فيها إعفاء المقترض من سداد الفوائد، وكذا الفترة التي يسمح فيها للمقترض عدم سداد أقساط الدين؛
- **مستند الكفالة:** تظهر هذه الوثيقة في حالة القرض المكفول بضمان شخصي؛
- **وثائق الرهن:** تظهر هذه الوثيقة في حالة كون القرض مكفول بضمان عيني، حيث يتطلب الأمر تقديم بيانات تثبت ذلك؛

ولابد من الإشارة أن هناك اختلاف في مكونات ملف القرض إذ تظهر وثائق ضرورية بالنسبة لقروض معينة، فمثلا إذا كان القرض المطلوب موجه لتمويل استثمار معين فينبغي أن يشمل وثائق أخرى مرفقة لطلب القرض وهي:

الدراسة التقنية والاقتصادية للمشروع، الميزانيات وجدول حسابات النتائج نسخة من السجل التجاري، فاتورة شكلية ومخطط تمويل للأشغال والبناءات والتهيئة المزمع إنجازها، سندات الملكية للمباني الصناعية والأراضي في طور البناء... الخ

**2. الدراسة القانونية والإدارية للملف:** من خلال هذه الدراسة يتم التأكد والتدقيق حول صحة الوثائق المقدمة وقانونيتها ومدى قانونية الأطراف المخول لهم التعاقد باسم المؤسسة أو المتعامل مع البنك، وكذا التأكد من صحة البيانات المالية والمحاسبية المقدمة للبنك.

### ثانيا- تحليل متغيرات المحيط الداخلي والخارجي للمؤسسة:

بعدما تقدم المؤسسة ملف طلب القرض إلى بنكها، وكان قد درسه إداريا من حيث صحة الوثائق المقدمة، الأمر الثاني هو معرفة وتحليل وضع متغيرات المحيط العام الذي تنشط فيه هذه المؤسسة، والتي بإمكانها أن تمارس تأثيرا عميقا ليس على نشاط المؤسسة فحسب بل على الصناعة والاقتصاد ككل.

### 1. تحليل متغيرات المحيط الاقتصادي: وهي دراسة الأوضاع الاقتصادية الوطنية أو الدولية لما لها من

تأثير على نشاط المؤسسة وهي:

- الدخل الوطني والنمو الاقتصادي لمعرفة الأوضاع المستقبلية لهذا الاقتصاد؛
- دراسة معدلات التضخم لان لها تأثير على أسعار الفائدة،
- أخذ بعين الاعتبار مخاطر القطاع، ومخاطر البلد التي تشتمل على المخاطر القانونية، والمخاطر السياسية، ومخاطر العملة.

### 2. العامل البشري: يعتبر عنصر الثقة أهم عنصر في العامل البشري، فالثقة بين المقرض والمقترض هي

أساس منح القروض، يقصد بالثقة هنا الصدق، والوفاء بتسديد القروض الممنوحة في تاريخ استحقاقها، يتكون عنصر الثقة نتيجة علاقات أو معاملات وعقود سابقة بين طالب القرض والبنك، الشيء الذي يسمح لهذا الأخير بأن يحكم على مدى جدية وكفاءة هذا الزبون كما يتسنى للبنك معرفة ذلك من خلال دراسة تحليلية لحركات الحساب البنكي للزبون خلال الفترات السابقة.

إذا كان منح الثقة يفرض وجود علاقات مسبقة بين البنك والمؤسسة فهذا معناه أن الحصول على قرض لأول مرة يعتبر أمرا صعبا إن لم نقل مستحيلا في بعض الأحيان، يتعلق منح هذه الثقة كذلك بحجم وتنظيم المؤسسة، حيث تزداد الصعوبة بالنسبة للمؤسسات التي يتعدد فيها المسؤولون والمسؤوليات وتقل بالنسبة للمؤسسات التي يملك فيها رب العمل أو المسير القرار الأول والأخير.

**3.دراسة السوق والمنتج:** يقصد بدراسة السوق والمنتج هنا، معرفة وضعية المؤسسة وتقدير حصتها في السوق مقارنة بالقطاع الذي تنشط فيه، معرفة وضعية ومستقبل هذا القطاع بالنسبة للاقتصاد الوطني وكذا معرفة تطور رقم أعمال المؤسسة ووضعيتها في الاقتصاد الوطني والدولي كما تتطلب دراسة السوق أيضا معرفة حجم زبائن المؤسسة الحاليين والمحتملين،

**4.دراسة وظيفة الإنتاج:** هذا النوع من الدراسة يتعلق بتحليل وسائل العمل المستعملة، طرق ونوعية الإنتاج، مدى تطور التقنيات المستعملة، كما تتعلق كذلك بنوعية قدرة وتطور الآلات التي ينوي طالب القرض شراءها من خلال طلبه، مدى مسايرة المؤسسة للتطور التكنولوجي الذي يميز قطاع الصناعة.

**5.تحليل الوظيفة التجارية:** قدراتها التسويقية، مدى معرفة المؤسسة لمنافسيها...

**6.تحليل الوظيفة الادارية:** مدى قدرة الإدارة على استثمار الفرص المتاحة، هل للمؤسسة تنظيم جيد؟ هل تملك المؤسسة نظرة بعيدة المدى في تحليلها للأوضاع، وفي القرارات التي اتخذتها؟

**7.الظروف الاجتماعية:** قد تراعي البنوك في بعض الأحيان الظروف الاجتماعية فنقوم بمنح القروض رغم ما تحمله هذه الأخيرة من أخطار كثيرة وذلك تبعد عن هذه المؤسسات الصعوبات الكبيرة والمشاكل الاجتماعية المتنوعة التي تتجم عن غلق أو توقف هذه المؤسسات عن النشاط خاصة منها مشكل البطالة.

**8. المحيط النقدي:** تتركز دراسة السياسة النقدية على مجموعة من العوامل كحجم القروض الموزعة ومعدل الفائدة المطبق عليها، تزداد أهمية القرض في المحيط النقدي كونه يعمل على تجنب التوسع الكبير في الكتلة النقدية الذي يؤدي إلى تضخم، لذا نجد السلطات المكلفة بتسيير النقد تلعب دورا كبيرا في تحديد سياسة وحجم الإقراض.

**9. رأس مال البنك:** تتأثر السياسة الإقراضية للبنك بحجم رأس ماله وذلك من خلال:

• أن رأس المال في البنوك التجارية يمثل خط الدفاع، كلما زاد رأس المال زادت قدرته على تحمل الخسائر؛

• أن قواعد الحيطة والحذر تمنع البنك أن يمنح ائتمانا لعميل واحد بما يتجاوز 25% من حجم رأس ماله وذلك لتوزيع المخاطر؛

• أن رأس المال البنك له دور نفسي لدى المودعين، بقدرته على حماية أموالهم من الخسائر.

**10. تحديد حجم الودائع ونوعيتها وتكلفتها:** حجم الودائع في البنك بشكل مطلق لا يعتبر مؤشرا كافيا لقدرة البنك على الإقراض، إذ لا بد إلى أنواعها الأساسية ومقابلة القروض الطويلة بالودائع طويلة الاجل وهكذا، كما ينبغي تحديد تكلفة هذه الودائع.

وبالتالي عندما يقوم البنك بتحليل كل متغيرات المحيط العام للمؤسسة، فهذا يعني توقع مختلف عناصر التهديد المحتملة التي من الممكن أن تؤثر على نشاط المؤسسة أو القطاع الذي تعمل فيه، بالإضافة الى معرفة نقاط القوة والضعف بالنسبة للمؤسسة طالبة القرض.

### ثالثا-دراسة الوضع المالي للمؤسسة:

التحليل المالي يهدف إلى قراءة الوضع المالي للمؤسسة، أي اكتشاف نقاط قوتها من الناحية المالية ونقاط ضعفها، ومن شأن ذلك أن يساعد البنك على اتخاذ قرار منح القرض، ويتم ذلك باستخدام خطوات وهي: التحليل بواسطة مؤشرات التوازن المالي، والتحليل بواسطة النسب المالية، والتحليل بواسطة مقارنة الميزانيات، التحليل بواسطة جداول حسابات النتائج.

والتحليل إما يكون ساكنا(رأسيا)، أو تحليل ديناميكي (أقوي).

### 1. دراسة مؤشرات التوازن المالي للمؤسسة:

التوازن المالي للمؤسسة هو إيجاد تقابل قيمي وزمني بين موارد المؤسسة واستخداماتها، معرفة التوازن المالي للمؤسسة بصفة دقيقة تستوجب عدم الاكتفاء بدراسة رأس المال العامل وإنما التطرق أيضا لاحتياجات رأس المال العامل والخزينة.

#### 1.1 رأس المال العامل:

يحسب رأس المال العامل كما يلي:

من أعلى الميزانية: رأس المال العامل = أموال دائمة-أصول ثابتة.

من أسفل الميزانية: رأس المال العامل = أصول متداولة - خصوم متداولة.

حيث في حالة وجود رأس المال العامل سالب هذا يعني أن جزء من الأصول الثابتة ممول بديون قصيرة الأجل وهذا خطر على مستقبل المؤسسة وبالتالي على مستقبل البنك أما إذا كان رأس المال العامل موجب فمعناه أن المؤسسة تتوفر على هامش أمان يمكن أن تواجه به مختلف الأخطار المحتمل وقوعها في عناصر الأصول والخصوم المتداولة، كما يسمح هذا الهامش بتوفير خزينة لا بأس بها، إلا أن وجود رأس مال عامل موجب وكبير يعني أن هناك جزء كبير من الأصول المتداولة مغطاة بديون طويلة أو متوسطة الأجل هذه الوضعية تعتبر مكلفة وقد تصبح خطيرة بالنسبة للمؤسسة إذا أفرط في استعمالها.

### 2.1 احتياجات رأس المال العامل:

هذا النوع من التوازن المالي غير مستقر وهو يعكس التوازن الجاري، حيث أن الاحتياجات الدورية للدورة الاقتصادية تدفع بالمؤسسة للبحث عن موارد دورية يمكن حساب احتياجات رأس المال العامل بالعلاقة التالية:

احتياج رأس المال العامل = الاحتياجات الدورية - الموارد الدورية.

$$= (\text{قيم الاستغلال} + \text{قيم قابلة للتحقيق}) - (\text{ديون قصيرة الأجل} - \text{تسبيقات بنكية})$$

### 3.1 الخزينة:

هي العلاقة التي تربط رأس المال العامل، والاحتياجات رأس المال العامل، حيث تلعب دورا هاما في تحقيق التوازن قصير الأجل، وتحسب بالعلاقة التالية:

$$\text{الخزينة} = \text{ر.م.ع} - \text{احتياجات ر.م.ع} \text{ أو الخزينة} = \text{القيم الجاهزة} - \text{التسبيقات البنكية.}$$

يمكن أن نميز هنا بين ثلاث حالات للخزينة، فإما أن تكون الخزينة تساوي الصفر وهي الوضعية المثالية، حيث لا إسراف فيها ولا تبذير مع عدم وجود أي احتياجات أو أن تكون الخزينة موجبة وهي وضعية حسنة، أما الوضعية التي تكون فيها الخزينة سالبة فهي أصعب وأخطر وضعية حيث أن الفائض من الموارد الدائمة غير كافية لتمويل احتياجات ر.م.ع.

## 2. التحليل عن طريق النسب المالية:

تعتبر النسب المالية أدوات مفيدة تساعد المصرفي على تشخيص حالة المؤسسة إذا ما استخدمت بالعناية الكافية، حيث تسمح بمعرفة مدى توافق الأرقام الموجودة بالميزانية المحاسبية الختامية مع الوضعية المالية الحقيقية للمؤسسة، خاصة إذا درست هذه النسب دراسة ديناميكية (خلال الزمن) وقورنت مع نسب مؤسسات أخرى تنشط في نفس القطاع الاقتصادي، وأهم هذه النسب:

### 1.2. نسب الهيكل المالية:

هذه النسب تبين مدى استقلالية أو مديونية المؤسسة، والاستعمال الجيد لأموالها وأهم النسب:

• نسبة هيكل الأصول = (الأصول الثابتة / مجموع الأصول)

= (الأصول المتداولة / مجموع الأصول).

• نسبة هيكل الخصوم = (الأموال الخاصة / مجموع الخصوم)، (الأموال الدائمة / مجموع الخصوم).

• نسبة التمويل الذاتي = (الأموال الخاصة / الأصول الثابتة).

• نسبة التمويل الدائم = (الأموال الدائمة / الأصول الثابتة).

• نسبة الاستقلالية المالية = (الأموال الخاصة / مجموع الديون) تمثل هذه النسبة مدى استقلالية المؤسسة

اتجاه المدينين.

• نسبة التمويل الخارجي = (الديون / مجموع الأصول) تمثل درجة تغطية أصول المؤسسة بالأموال الخارجية

وتبين قدرة المؤسسة على طلب القروض.

• نسبة السيولة العامة = الأصول المتداولة / ديون قصيرة الأجل

• نسبة السيولة الجاهزة = القيم الجاهزة / الديون قصيرة الأجل

### 2.2. نسب التسيير (الدوران):

إذا كانت نسب السيولة المالية تسمح للمصرف بأخذ فكرة عن تطور السيولة فإنه يمكن تكملة هذه بتحليل

سرعة تحليل العناصر الحقيقية (المخزونات) إلى عناصر مالية، من أهم هذه النسب:

☒ نسبة دوران المخزون وتحسب كما يلي:

• في مؤسسة تجارية = (المخزون الوسطى للبضائع / تكلفة شراء البضائع المباعة)  $\times 360$

- في مؤسسة صناعية = (المخزون الوسطى للمواد/ تكلفة شراء المواد الأولية المستهلكة)  $\times 360$
- في مؤسسة صناعية = (المخزون الوسطى للمنتجات التامة/ تكلفة إنتاج السلع المباعة)  $\times 360$
- ☒ **نسبة دوران الحقوق** وتحسب كما يلي:
- (ح. الزبائن + ح. أوراق قابلة للتحويل / رقم الأعمال "TTC")  $\times 360$
- ☒ **نسبة دوران الموردين** وتحسب كما يلي:
- في مؤسسة تجارية: (الموردون + أوراق الدفع/ سعر تكلفة شراء البضاعة)  $\times 360$
- في مؤسسة صناعية: (الموردون + أوراق الدفع/ تكلفة المواد واللوازم)  $\times 360$

### 3.2 نسب المردودية:

تهدف دراسة مردودية المؤسسة لمعرفة مدى قدرتها على تحقيق الأرباح المتوقعة وأهداف الاستمرارية والتطوير كما تقيس مدى فعالية الموارد المتاحة، أهم هذه النسب:

- نسبة المردودية المالية = (النتيجة الصافية / الأموال الخاصة)  $\times 100$
- = (النتيجة الصافية / أموال دائمة)  $\times 100$
- نسبة ربحية الاستغلال = (نتيجة الاستغلال/ رقم الأعمال)  $\times 100$
- نسبة مردودية النشاط = (النتيجة الصافية / رقم الأعمال)  $\times 100$

### 3. التحليل بواسطة مقارنة الميزانيات:

إن تحليل ميزانية مالية واحدة بواسطة مؤشرات التوازن المالي أو بالنسب المالية يعتبر تحليلاً ساكناً وغير مجدي إذا لم يصاحبه تحليلاً أفقياً أي تحليل ديناميكي، وهذا يكون بمقارنة الميزانيات لسنوات متتالية لنفس المؤسسة، حيث يتم حساب النسب المالية ورؤوس الأموال العاملة والتعليق عليها.

## 4. التحليل بواسطة حسابات النتائج:

أي تقديم تحليل ديناميكي بمقارنة جداول حسابات النتائج والتعليق عليها، مثل مقارنة الميزانيات لسنوات متتالية.

## 5. تحليل دييون: وهو يعتمد على توظيف النسب المالية بطريقة معينة، مثلا:

معدل العائد على الأصول = معدل هامش الربح × معدل دوران الأصول

= (صافي الربح/ رقم الأعمال) × (رقم الأعمال/ اجمالي الأصول) × (صافي الربح/ اجمالي الأصول)

وبالتالي أساليب التحليل المالي التي تناولناها لدراسة الوضعية المالية للمؤسسة طالبة القرض تعتبر أساليب تقليدية، وهناك أساليب غير تقليدية توظف الأدوات الرياضية والإحصائية في عمليات التحليل المالي، وهي دراسة الجدوى المتكاملة، طريقة القرض التنقيطي، نموذج التمان، نموذج شيورود... الخ وهي نماذج كمية، وتوجد نماذج غير كمية لدراسة مخاطر القروض المصرفية، منها نموذج **LAAP**، **5'P**، **5'C**. ومنه سنقدم لمحة عن بعض النماذج الكمية، منها:

## ● طريقة القرض التنقيطي (معادلة سكورينغ لبنك فرنسا):

استخدم بنك فرنسا قبل بداية التسعينات من القرن الماضي دالة سكورينغ، وذلك من أجل تحليل وتمييز خطر القروض الممنوحة إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية فقط، هذه الدالة تتكون من ثمان نسب متميزة تم اختيارها من مجموعة تسعة عشر نسبة. والجدول الموالي يوضح النسب المختارة.

الجدول رقم (07): نسب دالة سكورينغ لبنك فرنسا

المعامل	تعيين النسبة		النسب
	مقام النسبة	بسط النسبة	
-1,255	النتيجة الاقتصادية الصافية	تكاليف مالية	R <sub>1</sub>
2,003	رؤوس الأموال المستثمرة	موارد ثابتة	R <sub>2</sub>
-0,824	الديون الإجمالية	الأموال الذاتية	R <sub>3</sub>
5,221	رقم الأعمال خارج الرسم	النتيجة الاقتصادية الصافية	R <sub>4</sub>
-0,689	مشتريات متضمنة الرسم	القروض التجارية	R <sub>5</sub>
-1,164	القيمة المضافة للسنة الأولى	الفرق بين القيمة المضافة لسنتين متتاليتين	R <sub>6</sub>
0,706	قيمة المنتجات	(قروض تجارية + أعمال قيد الانجاز - سلف) × 360	R <sub>7</sub>
1,408	القيمة المضافة	متوسط الاستثمارات في الأصول المادية	R <sub>8</sub>
-85,544	الثابت		B

الجدول يوضح النسب التي يقوم عليها نموذج التوقع بخطر القروض لبنك فرنسا، يمكننا أن نكتبه في شكل

دالة كما يلي:

$$100Z = -1,255R_1 + 2,003 R_2 - 0,824 R_3 + 5,221 R_4 - 0,689 R_5 - 1,164 R_6 + 0,706 R_7 + 1,408R_8 - 85,544$$

حيث أن قيمة التابع  $Z$  تسمح بتصنيف المؤسسات في ثلاثة مجالات مختلفة على النحو التالي:

$Z \leq -0,25$  منطقة غير مقبولة، المؤسسات تحمل مميزات المؤسسات العاجزة خلال السنوات الثلاثة الأخيرة؛

$-0,25 \leq Z \leq 0,125$  منطقة شك، في هذه الحالة يصعب تصنيف المؤسسة وعلى البنك القيام بدراسات

معمقة للوضع المالية لها؛

$Z \geq 0,125$  منطقة مقبولة، تنتمي إلى هذا المجال المؤسسات التي هي في وضعية جيدة أو مقبولة

• نموذج ألتمان:

يعتبر نموذج ألتمان **Altman** من أقدم النماذج التي استخدمت في التوقع بعجز المؤسسات ومن ثم التوقع

بخطر القروض الموجهة لها وذلك سنة 1968. لقد قام ألتمان بجمع عينة تتكون من 66 مؤسسة، منها 33

مؤسسة عاجزة و33 مؤسسة غير عاجزة، وعن طريق الربط بين التحليل المالي والتقنيات الإحصائية المختلفة توصل إلى دالة تتكون من 5 متغيرات تعبر عن 5 نسب مالية وهذا ما يوضحه الجدول الموالي:

الجدول رقم (08): متغيرات نموذج ألتمان

قيمة المعامل	تعيين النسبة		المتغيرات حسب قدرتها التمييزية
	مقام النسبة	بسط النسبة	
0,033	مجموع الأصول	الفائض الإجمالي للاستغلال	X <sub>1</sub>
0,999	مجموع الأصول	رقم الأعمال خارج الرسم	X <sub>2</sub>
0,006	مجموع الديون	الأموال الخاصة	X <sub>3</sub>
0,014	مجموع الأصول	احتياطات	X <sub>4</sub>
0,012	مجموع الأصول	رأس المال العامل	X <sub>5</sub>
-2,675	الثابت		

الجدول أعلاه، يوضح المتغيرات التي يتكون منها نموذج ألتمان والنسب المالية المرفقة لها، ويمكن صياغة معطيات الجدول في شكل دالة على النحو التالي:

$$Z = 0,033 X_1 + 0,999 X_2 + 0,006X_3 + 0,014 X_4 + 0,012 X_5 - 2,675$$

حيث أن التابع Z يعبر عن درجة عجز المؤسسة، ويتم الحكم على المؤسسات على النحو التالي:

إذا كان:  $0 \geq Z$  فإن المؤسسة تعتبر عاجزة باحتمال قدره 50% لما  $0=Z$ ؛

$0 < Z$  المؤسسة تعتبر سليمة.

ولقد أثبت الاختبار الذي قام به ألتمان مصداقية ودقة النموذج المحصل عليه للتوقع بالعجز وذلك بنسبة 95% من عينة المؤسسات المدروسة.

رابعا- الدراسة المالية للمشروع المراد تمويله:

يقوم البنك بدراسة وتقييم المشروع المراد تمويله من قبل المؤسسة طالبة القرض، يختلف التقييم المالي

للمشاريع الاستثمارية باختلاف الطرق المعتمدة والتي من أهمها:

### 1. طريقة صافي القيمة الحالية (VAN):

يعتبر المشروع ذو مردودية بهذه الطريقة إذا كان صافي قيمته موجبا، لتتم المفاضلة فيما بعد بين المشاريع الموجبة القيمة ويؤخذ أكبرها في صافي القيمة كأحسن مشروع.

تعرف ربحية المشروع هنا على أنها فائض في السيولة، أي أن مجموع تدفقات الإيرادات المحققة أكبر من مجموع تكاليف الاستثمار.

هذا المعيار يسمح بمقارنة قيمة الاستثمار ومجموع التدفقات النقدية المستحدثة على مدى حياته، يعبر عنه رياضيا بالعلاقة:

$$V.A.N = \sum_{p=1}^m R_p (1+i)^{-p} - I_0$$

حيث أن:

$I_0$  : يمثل تكلفة الاستثمار.

$R_p$  : التدفقات النقدية.

$i$  : معدل الاستحداث (الذي يقيس تكلفة رأس المال وهو معدل المردودية الأدنى المطلوب من المؤسسة).

$P$  : الزمن.

### 2. طريقة مدة استرداد رأس المال:

مدة الاسترداد لرأس المال المستثمر هو عدد السنوات اللازمة لتغطية تكلفة الاستثمار بواسطة الإيرادات المتراكمة، حيث تأخذ هذه الطريقة أساسا بعامل الزمن، لذا فالمستثمر والمصرف يسعيان لاسترداد أموالهما المستثمرة بأقصى سرعة ممكنة وذلك تجنباً للأخطار المحتملة التي قد تحول دون استرجاع هذه الأموال.

### 3. طريقة معدل العائد الداخلي (T.R.I):

تقاس مردودية المشروع بهذه الطريقة بمعدل الربحية، حيث يكون هذا المشروع أعظما عندما يكون صافي القيمة الحالية (V.A.N) معدوماً، أي أن القيمة الحالية لصافي الإيرادات تساوي القيمة الأصلية للاستثمار، فهو بالتالي لا يوفر أي فائض بل يشير إلى معدل فائدة متوسط مأخوذ على طول الحياة الاقتصادية للمشروع وبحسب بالعلاقة التالية:

$$I_0 = \sum_{p=1}^m R_p (1+i)^{-p}$$

يكون المشروع مقبولا طبقا لهذه الطريقة إذا كان (T.R.I) أكبر من معدل ربحية الأموال المشغلة في مواقع أخرى ظروفها أحسن خاصة من ناحية المخاطرة.

#### 4. طريقة معدل العائد المتوسط (T.M.R):

يعطي هذا المعدل كما يلي:

$$\text{معدل العائد متوسط} = (\text{متوسط صافي الإيراد السنوي} / \text{قيمة الاستثمار الأصلية}) \times 100$$

بحيث أن:

$$\text{متوسط صافي الإيراد السنوي} = \text{مجموع الإيرادات السنوية الصافية} / \text{عدد السنوات}$$

يقارن هذا المعدل مع معدل الفائدة السائد في السوق فإذا كان الفرق بينهما موجبا يقبل المشروع مبدئيا ليختار المشروع الذي يحقق أحسن معدل متوسط للعائد.

#### 5. مؤشر الربحية:

يقيس مؤشر الربحية ما تنتجه كل وحدة مستثمرة من الأرباح الناتجة عن الاستثمار خلال حياته وما تبقى في نهاية استعماله، فإذا كان المؤشر أكبر من الواحد يقبل المشروع تجاريا، وإذا لم يصل إلى الواحد فهذا يعني أن الإيرادات الصافية لا تغطي تكلفة الاستثمار.

يعطي مؤشر الربحية بالعلاقة التالية:

$$IP = (VAN/R) + 1$$

## خامسا-دراسة الضمانات المرتبطة بالقرض:

يبقى الخطر في منح الثقة التامة للمؤسسة أمرا قائما ولتفادي خطر عدم التسديد أو التقليل منه، يشترط البنك تقديم ضمانات تهدف لعدم الوقوع في الأخطار الأخرى لا علاقة لها بالبنك، وتتخذ هذه الإجراءات بقصد إيجاد مصدر للتعويض في حالة عجز المؤسسة عن السداد.

**1. الضمانات:** تبدي المؤسسة استعدادها لتقديم الضمانات للبنك، مقابل الحصول على القرض ولا يجوز للمؤسسة التصرف في الأصل المرهون بأي نوع من أنواع التصرف وفي حالة فشلها في سداد القرض أو الفوائد يصبح من حق البنك بيع الأصل المرهون لاسترداد مستحقاته، وعادة ما يتضمن طلب الاقتراض الأصل الذي تبدي المؤسسة استعدادها لتقديمه كضمان للقرض وبصفة عامة تقسم هذه الضمانات إلى:

**1.1 الضمانات الشخصية:** هي تعهد شخص أو مجموعة من الأشخاص بالتسديد مكان المدين في حالة العسر أو الإفلاس، وما يميز هذه الضمانات هو سرعة وبساطة وضعها، أما عيبها فهو صعوبة تقييم ذمة الضامن وكذا من الصعب التأكد ما إذا كان الضامن غير متعاقد بالالتزامات أخرى من هذا النوع اتجاه دائنين آخرين، أو ما إذا كان هو نفسه في وضعية مدين رئيسي.

ويمكن أن يمكن بين نوعين من الضمانات الشخصية، الكفالة وهي نوع من الضمانات الشخصية التي يلتزم بموجبها شخص معين بتنفيذ التزامات المدين تجاه البنك إذا لم يستطيع الوفاء بهذه الالتزامات عند حلول آجال الاستحقاق، والضمان الاحتياطي هو التزام مكتوب من طرف شخص معين يتعهد بموجبه على تسديد مبلغ ورقة تجارية أو جزء منه في حالة عدم قدرة أحد الموقعين عليها على التسديد.

**2.1 الضمانات الحقيقية:** هذه الضمانات تقوم على مبدأ تخصيص ملكا ما أو شيء له قيمة لفائدة الدائن كضمان لتسديد دينه، أي أنها تقوم بتغطية حقيقية وملموسة للدائن وذلك من خلال رهن سلع، عقارات، آلات... الخ، وتكون:

• **رهن عقاري (رسمي):** هو عقد كتابي رسمي يرهن من خلاله المدين أو يضع تحت تصرف الدائن عقارا يعتبر كضمان لدينه ليستوفي من هذا الأخير حقه في حالة عجز المدين عن السداد.

• **رهن حيازي:** ينصب هذا الرهن على الآلات، معدات، سلع... الخ

**3.1 ضمانات أخرى:** مثلا رهن أوراق مالية قابلة للتداول، تحرير أوراق تجارية من طرف المؤسسة لصالح

البنك.

## 2. التأمين على القرض: بالإضافة إلى الضمانات يلجأ البنك لتأمين القرض لدى مؤسسة التأمين لمواجهة

مخاطر عدم التسديد.

### سادسا-متابعة القروض:

عند صدور قرار منح القرض والبدء في عملية صرفه تبدأ مراحل القرض الأكبر خطورة ألا وهي متابعة نشاط المؤسسة، والتي تنتهي بتمام سداد قيمة القرض.

حيث تعرف متابعة القرض بالمراجعة الدورية للعملية الائتمانية، للتحقق من مدى الالتزام بالسياسات والإجراءات والمعايير الائتمانية وتقييم مدى التعرض للمخاطر الائتمانية، وتقديم تقارير على ذلك إلى الإدارة العليا بالمصرف. وتقوم إدارة البنك بتجميع كل الوثائق والوسائل المستخدمة قصد متابعة تسديد عملائها في الوقت المحدد، حيث يتم ذلك عن طريق إعداد ملفين، الأول يشتمل على قيمة القرض ومواعيد الاستحقاق مع الفوائد، والثاني يشتمل على التسديدات الفعلية للعميل بالقيمة والتاريخ. ويتولى الحاسب المقارنة بين الملفين، حيث تستمر هذه المتابعة إلى غاية استيفاء أصل القرض والفوائد.

وتهتم الإدارة بمراقبة نشاطات عملائها وكيفية استغلالهم للقرض الممنوح في الغرض الموجه إليه، كما تقوم باكتشاف الأسباب المؤدية إلى عدم سداد العميل، ويحاول الحاسب معالجتها في أسرع وقت، وذلك بمتابعة أصول العميل المقدمة كضمانات للحصول على قرض.

وبالإضافة إلى متابعة البنك للقروض الممنوحة إلى حين أجل استحقاقها يقوم أيضا بمعالجة القروض المتعثرة، ولكن هذا وليد أمرين:

- حالة رغبة العميل في المماثلة عن السداد: وهذا يعني الاتصال به شخصيا لإقناعه بالسداد بل يجب اتخاذ قرار مشدد عليه إذا اقتضى الأمر ذلك.

- أما في حالة تأخر العميل عن السداد بسبب عدم قدرته، فإن الأمر يحتاج إلى قدر من الحكمة لمعالجة الأمور، وفي حالة ملاحظة البنك تعذر أحد العملاء في سداد الالتزام يلجأ إلى أحد الإجراءات اللازمة للمحافظة على حقوقه.

## خاتمة:

يلعب النظام البنكي دورا فاعلا في خدمة الاقتصاد الوطني بكافة قطاعاته الإنتاجية والمالية، من خلال تجميع المدخرات بهدف تمويل التنمية، والعمل على تشجيع الادخار والاستثمار. ولهذا من الضروري إدارة العمليات البنكية التي تعتبر وسائل فعالة تساهم في نجاح واستمرارية البنوك خاصة في ظل المتغيرات الحديثة التي أفرزتها الساحة المالية، كالمنافسة وتحرير الخدمات المالية.

ومن خلال المحاور التي تناولناها في هذه المطبوعة التي توافق المقرر الدراسي، خلصنا أن البنوك تقوم بعمليات مصرفية تقليدية وأخرى حديثة لتلعب دور الوسيط بين أصحاب الفائض وأصحاب العجز المالي، ولتنظيم وتجسيد هذه العلاقة غير المباشرة تفتح أنواع مختلفة من الحسابات البنكية، إلى جانب خصم وتحصيل الأوراق التجارية المستوفية الشروط نيابة عن العملاء، وخلق وسائل متعددة للدفع بدل النقد كالشيكات المصرفية وبطاقات الائتمان، وإدارة المحافظ المالية لصالحها أو لعملائها، تقديم خدمات استشارية للمتعاملين، بيع وشراء العملات الأجنبية.

كما تساهم في منح قروض قصيرة الأجل للمؤسسات، التي تعتبر الأكثر استعمالا، وفي معظم صورها على شكل اعتمادات، وغالبا مدتها سنة واحدة، وتتمثل في تسهيلات الصندوق، والمكشوف، واعتماد الموسم، اعتماد الربط، اعتمادات تحريك الحقوق التجارية، الاعتمادات على البضائع، الاعتمادات بالإمضاء أو القروض بالالتزام. إضافة إلى منحها قروض متوسطة وطويلة الأجل للمؤسسات، والمساهمة في تمويل التجارة الخارجية بتقديم تقنيات تسوية، كالاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، والتمويل الجزافي والائتمان الايجاري الدولي. لذا على البنوك قبل اتخاذ قرار منح القروض من عدمها، أن تقوم بدراسة مستفيضة تتضمن تحليل عناصر المحيط الداخلي للمؤسسة، وعناصر المحيط الخارجي الذي تنشط فيه، بالإضافة إلى تحليل الوضع المالي للمؤسسة طالبة القرض، وكذا الدراسة المالية للمشروع المراد تمويله، ودراسة الضمانات المرتبطة بهذا القرض لمواجهة مخاطر عدم التسديد، ومتابعة القروض لضمان تسديدها في مواعيدها المستحقة.

البنوك الإسلامية كغيرها تقوم بنفس العمليات البنكية تقريبا، لكن وفق الشريعة الإسلامية، فهي تقدم صيغ تمويلية بخلق علاقة مشاركة بين أصحاب رأس المال المستثمر والمضارب، الذي يقوم باستثمار هذه الأموال بالنيابة عن صاحبها الأصلي وبما يحقق مصلحة للطرفين، وأهم الصيغ تتمثل في المضاربة، المشاركة، المرابحة، الاستصناع، السلم، الإجارة.

## قائمة المراجع:

## 1. قائمة المراجع باللغة العربية:

1. أحمد هني، العملة والنقود، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992.
2. أنطوان الناشف و خليل الهندي، العمليات المصرفية والسوق المالية، المؤسسة الحديثة للكتاب، بيروت، لبنان 2000.
3. بخزار يعدل فريدة، تقنيات وسياسات التسيير المصرفي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000.
4. بن علي بلعزوز، محاضرات في النظريات والسياسات النقدية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2004.
5. بسام حمد الطراونة، باسم محمد ملحم، شرح القانون التجاري، الأوراق التجارية والعمليات المصرفية، الطبعة الثانية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2014.
6. بن إبراهيم الغالي، أبعاد القرار التمويلي والاستثماري في البنوك الإسلامية، ط1، دار النفائس للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2012.
7. جعفر الجزار العمليات البنكية، مبسطة ومفصلة، الطبعة 1، دار النفائس، بيروت، 1996.
8. حمزة محمود الزبيدي، إدارة الائتمان المصرفي والتحليل الائتماني، دار الوراق للنشر والتوزيع عمان، الأردن، 2002.
9. خالد أمين عبد الله، العمليات المصرفية والطرق المحاسبية الحديثة، ط2، دار وائل للنشر والتوزيع والطباعة، مصر، 2000.
10. خالد أمين عبد الله وآخرون، العمليات المصرفية الإسلامية، دار وائل للنشر، مصر، 2008.
11. خالد وهيب الراوي، العمليات المصرفية الخارجية، ط2، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2000.
12. دريد كامل آل شبيب، إدارة العمليات المصرفية، ط1، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2015.
13. رضا رشيد عبد المعطي، إدارة الائتمان، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 1999.
14. زياد سليم رمضان، محفوظ أحمد جودة، إدارة البنوك، الطبعة 2، دار الميسر للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 1996.

15. سعد بن عبد العزيز مهدي السلمي، شركة المضاربة في الفقه الإسلامي، مطابع جامعة أم القرى، الرياض، 1997.
16. سعيد عبد العزيز عثمان، دراسات جدوى المشروعات بين النظرية والتطبيق، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2000.
17. سليمان ناصر، التقنيات البنكية وعمليات الائتمان، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012.
18. سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي الطبعة الأولى، مكتبة مطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، مصر، 2001.
19. شاكر القزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ط2، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992.
20. الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، الطبعة 6، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007.
21. الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، الطبعة 7، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2011.
22. عبد الحق بوعتروس، الوجيز في البنوك التجارية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، 2000.
23. عبد القادر بحيج، الشامل في التقنيات أعمال البنوك، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2013.
24. العيساوي محمد الطاهر، الوجيز في شرح الأوراق التجارية، الطبعة 4، دار هومة الجزائر، 2012.
25. فادي محمد الرفاعي، المصارف الإسلامية، ط1، منشورات حلبي الحقوقية، لبنان، 2004.
26. فريد راغب النجار، إدارة الائتمان والقروض المصرفية المتعثرة، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2000.
27. قادري محمد الطاهر، المصارف الإسلامية بين الواقع والمأمول، ط1، مكتبة حسين للطباعة والنشر والتوزيع، لبنان، 2014.
28. قتيبة عبد الرحمن العاني، التمويل ووظائفه في البنوك الإسلامية والتجارية دراسة مقارنة، ط1، دار النفائس للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2013.
29. مازن عبد العزيز فاعور، الاعتماد المستندي والتجارة الالكترونية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2006.
30. محمد المتولي الموجي، التأجير التمويلي والتأجير التشغيلي ودور البنوك التجارية في هذا المجال، البنك الأهلي المصري، القاهرة، مصر، 1997.
31. محمد خليل كمال الحمزاوي، اقتصاديات الائتمان المصرفي، ط2، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 2000.

32. محمد مطر، التحليل المالي والائتماني، ط1، دار وائل للنشر، الأردن، 2000.
33. محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، المصارف الإسلامية، ط5، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2014.
34. محمود حميدات، مدخل للتحليل النقدي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1996.
35. محمود سحنون، الاقتصاد النقدي والمصرفي، ط1، دار البهاء الدين للنشر والتوزيع، قسنطينة، الجزائر، 2003.
36. مصطفى رشدي شيحة، الاقتصاد النقدي والمصرفي، دار المعرفة الجامعية، الاسكندرية، مصر، 1995.
37. مصطفى كمال طه، علي البارودي، عمليات البنوك، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2001.

## 2. قائمة المراجع باللغة الأجنبية:

1. *Amour Ben Halima, Le system bancaire Algérienne, Ed DAHLEB ALGER, 1996.*
2. *Amour Ben Halima, Monnaie et regulaion monétaire, Ed DAHLEB ALGER ,1997.*
3. *Pierre-charles Pupion, Economies et Gestion Bancaire, Dunod, Paris, 1999.*
4. *Sicialom Laurence, Economie Bancaire, la Decouverte, Paris, 2000*
5. *Bernet-Rollande, Le Principes de technique bancaire, Dunod, Paris, 2002.*
6. *Garrido, Le crédit-bail Outils de financement structurel et d'ingénierie commerciale, Revue Banque Edition, Paris, 2002.*
7. *Josette Payread, Analyse Financière, Librairie Vuibert, 8<sup>ème</sup> Edition, Paris, 1999.*
8. *Hasan, Zubair, et al. Islamic banking and finance: an integrative approach. OUP Catalogue, 2014.*
9. *Bakari, Mohammed, Implementing Lean tools to streamline banking operations: A case study of a small Lebanese bank, Management Studies and Economic Systems, 2019.*
10. *BURHONOV, Jahongirbek, Islamic banking operations of commercial banks under Islamic banking scheme (IBS) of Malaysia: The performance analysis, Faculty of Economics, Thammasat University, 2006.*
11. *MIGDADI, Yazan Khalid Abed-Allah, Proposed typologies of banking operations strategy. International Journal of Services and Operations Management, 2013.*
12. *SOTERIOU, Andreas, ZENIOS, Stavros A, Operations, quality, and profitability in the provision of banking services. Management science, 1999.*
13. *NAGURNEY, Anna; MASOUMI, Amir H.; YU, Min. Supply chain network operations management of a blood banking system with cost and risk minimization, Computational management science, 2012.*
14. *MIGDADI, Yazan Khalid Abed-Allah. Proposed typologies of banking operations strategy. International Journal of Services and Operations Management, 2013.*
15. *WU, Desheng Dash, et al. Bi-level programing merger evaluation and application to banking operations. Production and Operations Management, 2016.*
16. *AGBOOLA, Akinlolu. Information and communication technology (ICT) in banking operations in Nigeria: An evaluation of recent experiences. Retrieved December, 2006.*
17. *OAKLAND, John S. Systematic quality management in banking. The Service Industries Journal, 1986.*
18. *MATTHEWS, Kent Gerard Patrick; THOMPSON, John. The economics of banking. Wiley, 2008.*
19. *ABENSUR, Eder Oliveira. Banking operations using queuing theory and genetic algorithms. Produto & Produção, 2011.*

20. BUCKLEY, Ross P.; GAO, Xiang. *Development of the fraud rule in letter of credit law: The journey so far and the road ahead.* U. Pa. J. Int'l Econ. L., 2002.
21. HARFIELD, Henry. *Identity crises in letter of credit law.* Ariz. L. Rev., 1982.
22. DOLAN, John. *The Law of Letters of Credit.* THE LAW OF LETTERS OF CREDIT, 4th edition, John F. Dolan, AS Pratt & Sons, 2007.
23. STOUFFLET, Jean. *Fraud in Documentary Credit, Letter of Credit and Demand Guaranty.* Dick. L. Rev., 2001.
24. LARYEA, Emmanuel T. *Payment for paperless trade: are there viable alternatives to the documentary credit.* Law & Pol'y Int'l Bus., 2001.
25. WRIGHT, Christopher. *Global banks, the environment, and human rights: The impact of the Equator Principles on lending policies and practices.* Global Environmental Politics, 2012.
26. THOMPSON, Paul. *Bank lending and the environment: policies and opportunities.* International Journal of Bank Marketing, 1998.
27. HACINI, Ishaq. *The evolution of the Algerian banking system.* 2018.
28. BAKHOUCHE, Ouafa. *Impacts of bank lending and credit guarantee scheme on SMEs in Algeria.* PhD Thesis. KDI School, 2014.