

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Université Abou Bekr Belkaid
Tlemcen Algérie



جامعة أبي بكر بلقايد

كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية



مطبوعة بيداغوجية في مقياس:

العمليات البنكية و تمويل المؤسسات

موجهة إلى طلبة السنة الأولى ماستر تخصص " اقتصاد نقدي وبنكي "

قسم العلوم الاقتصادية

من إعداد الأستاذة:

بلحرش عائشة

السنة الجامعية: 2021/2020

محاضرات في مقياس العمليات البنكية (المصرفية) وتمويل المؤسسات

تعريف المقياس:

في هذا المقياس يتم إعطاء فكرة عامة عن العمليات البنكية التي تمثل صور النشاطات المختلفة التي تقوم بها المصارف و البنوك ، نظرا لتعاظم دورها في الأونة الأخيرة ، بسبب ما شاهده الساحة العالمية من تطورات في سوق العمل المصرفي ، حيث سنتعرف عن العمليات المصرفية التي تقوم بها البنوك سواء التقليدية منها أو المعاصرة.

أهداف المقياس:

- التأكيد على تذكير الطالب و استيعابه فيما درسه من قبل في مقياس النقود و البنوك،الاقتصاد البنكي.
- اكتساب الطالب من مؤهلات بعد نجاحه في هذه المادة و جعله قادرا على التحكم في الأدوات المالية التي تساهم في تقديم الائتمان و التمويل للمؤسسات.
- إعطاء صورة للطالب حول العديد من النقاط التي قد تكون لبنة لاختيار موضوع التخرج في اقتصاديات البنوك.

محتوى المقياس:

تحاول هذه المطبوعة تسليط الضوء على مجمل العناصر التي جاء بها مقرر مقياس العمليات البنكية و تمويل المؤسسات مع تغيير بسيط في ترتيب العناصر و ذلك حسب ما نراه منهجيا و مفيدا.ومن هنا فقد تم تقسيم العمل إلى ثمانية محاضرات متكاملة و متوازنة فيما بينها:

- ❖ **المحاضرة الأولى:** مدخل عام لمفهوم العمليات البنكية و تمويل المؤسسات.
- ❖ **المحاضرة الثانية:** عمليات الصندوق و إدارة الحسابات المصرفية.
- ❖ **المحاضرة الثالثة:** تحصيل الشيكات و خصم الأوراق التجارية.
- ❖ **المحاضرة الرابعة:** آليات التمويل البنكي القصيرة الأجل للمؤسسات.
- ❖ **المحاضرة الخامسة:** آليات التمويل البنكي المتوسط و الطويل الأجل.
- ❖ **المحاضرة السادسة:** سياسات و إجراءات منح القروض.
- ❖ **المحاضرة السابعة:** آليات التمويل البنكي للتجارة الخارجية.
- ❖ **المحاضرة الثامنة:** آليات التمويل البنكي الاسلامي.

المحاضرة الأولى: مدخل عام لمفهوم العمليات البنكية و تمويل المؤسسات

تمهيد:

تقوم البنوك من خلال نشاطها بتقديم مجموعة من العمليات والخدمات المصرفية، التي تسعى من خلالها لإرضاء عملائها وتحقيق أكبر قدر ممكن من العوائد لصالحها، إلى جانب تمويل المشاريع والمؤسسات الاقتصادية، هذه الأخيرة التي تسعى إلى الحصول على التمويل بأقل تكلفة ممكنة بهدف زيادة هوامش أرباحها، وتعتبر البنوك أهم المصادر الخارجية للتمويل بالنسبة لها، إلى جانب الأسواق المالية خاصة بالنسبة للدول المتقدمة .

❖ أهداف المحاضرة: تهدف هذه المحاضرة إلى:

- التعريف بالعمليات المصرفية ومختلف تقسيماتها.
- التعريف بمختلف المفاهيم المتعلقة بالتمويل والمؤسسات الاقتصادية.
- توضيح الاحتياجات المالية للمؤسسة الاقتصادية خلال عمرها الإنتاجي.
- تبيان مختلف المصادر التي تعتمد عليها المؤسسة في التمويل والتي تعتبر البنوك من أهمها:

أولاً. ماهية العمليات المصرفية.

1. نشأة العمليات المصرفية:

لقد ظهرت العمليات المصرفية وتطورت مع تطور واتساع النشاط التجاري وتعدد أشكال النقود المتعامل بها، حيث تشير بعض الوثائق التاريخية إلى أن ظهور الفن المصرفي يعود إلى ما قبل الميلاد، وتمتد جذوره إلى العهد البابلي حين ظهرت مجموعة من المؤسسات المصرفية التي تولت تنظيم عمليات السحب والإيداع، وهناك من يرجع ظهور الفن المصرفي إلى عهد الإغريق، ثم انتقل للرومان فيما بعد. وهكذا برزت عمليات البنوك من خلال نشاط الصيارفة والصارفة حين كانوا يقبلون إيداع النقود مقابل إيصالات إيداع، والتي تطورت فيما بعد إلى شيكات، ثم بدأ هؤلاء الصارفة والصيارفة يتلقون عمولات من المودعين مقابل حفظهم لأموالهم. لينتقلوا فيما بعد إلى إقراض جزء من الودائع التي لديهم مقابل فوائد، بعد أن لاحظوا بقاءها راکدة لديهم. ثم أصبحوا يدفعون فوائد للمودعين لتشجيعهم على الإيداع.

وبمرور الوقت زادت ثقة الناس في الصيارفة، فظهرت شهادات الإيداع لحاملها والتي كانتا نواة لكل من الشيك والبنكنوت. وبداية من القرن الرابع عشر سمح الصاغة والتجار البعض عملائهم بالسحب على المكشوف، مما زاد في طلب الائتمان وزاد من موارد الصيارفة. ومع تطور الفن المصرفي أصبحت البنوك التجارية قادرة على خلق نقود تضاف إلى دائرة التداول النقدي، حيث أنها تمنح قروض تفوق قيمتها بكثير قيمة الأموال المودعة لديها، وتسمى هذه الوظيفة خلق النقود.

2. مفهوم العمليات المصرفية

هل يوجد تعريف واضح وشامل لها ؟ هل عمل المصارف مستقر منذ أمد أم أن الصناعة المصرفية بتطور مستمر ؟
البحث عن تعريف قانوني شامل للعمليات المصرفية عمل غير مضمون النتائج خاصة وأن الصناعة المصرفية كمنشأ اقتصادي في تطور مستمر والابتكارات المصرفية مستمرة من يوم إلى آخر. فما هو المقصود بالعمليات المصرفية؟.

2-1- تقليديا

في مدرسة السوابق القانونية Common Law عدد من الاجتهادات التي حاولت تعريف العمليات

المصرفية والمصارف أكثر هذه التعاريف دقة هو التعريف الذي قدمه اللورد ديننغ Lord Denning في الدعوى التي قامت بين United Dominions Trust Ltd . Vs Kirkwood حيث ذهبت المحكمة إلى تحديد الصفات الواضحة للعمل المصرفي التقليدي بقولها : "توجد صفتان عادة في المصارف الحالية --تقبل المصارف الأموال من وتدفع الشيكات للعملاء وتضعها في الاعتمادات الممنوحة لهم.

- يسددون قيمة الشيكات أو أوامر الدفع المسحوبة عليهم من قبل عملائهم هاتان الصفتان تحلمان معهما صفة أخرى تتمثل في مسك الحسابات الجارية أو ما يشاكلها في دفاترهم حيث يتم تسجيل الدفعات الداخلة والخارجة من الحساب. أما في القانون الفرنسي، فقد عرفت المادة الأولى من القانون الصادر بتاريخ 1941.

- المصارف بأنها الشركات والمؤسسات التي تتخذ مهنة لها إيداع الأموال للجمهور واستخدام الأموال لحسابات الغير في عمليات قطع ومنح قروض عمليات مالية".

أما في الفقه فقد تم تعريف "المصرفي" من قبل الفقيهين الفرنسيين Roblot et Ripert كما يأتي : "المصرفي هو تاجر يضارب على الأموال وعلى القروض وهو لا يساهم بشكل مباشر بإنتاج أو توزيع أو انتقال الثروات ولكن يساعد الصناعيين والتجار في استثماراتهم"¹ مما تقدم نستنتج أن عمل المصارف تقليدية يقوم على:

- الحصول على مال من الجمهور .

- إقراض المال للغير . fi..

- تنفيذ أوامر الدفع من شيكات وحوالات وغيرها .

2-2 - حديثا :

الأعمال التقليدية الثلاثة للمصارف التجارية (والتي تدعى بالعامية مصارف المفرق) كانت بعيدة في سوق لندن (أكبر أسواق المصارف بالعالم) عن مصارف الاستثمار التي تعمل في التجارة الدولية وتقوم بتمويل المشاريع وتمنح الضمانات المصرفية للحكومات وغيرها.

¹R. Roblot et G. Ripert: "Droit Commercial" Tome 2- L.G.D.J., 1986, P 251.

في الثمانينات من القرن الماضي بدأت المصارف في مختلف أرجاء العالم وتحت ضغط المصارف الكبرى الأمريكية واليابانية تتأثر بالمدرسة الألمانية، حيث نشطت منذ القرن التاسع عشر المصارف الشاملة وبدأت المصارف في كل أوروبا بتقديم خدمات مصرفية شاملة تشمل العمليات التقليدية وتمويل المشاريع وإقراض الدول واتحاد عدد من المصارف العملية إقراض كبيرة Syndicated loan حتى أنها بدأت بتقديم خدمات التامين إلى جانب الضمانات المالية للحكومات وغيرها من الشركات الكبرى.

هنا بدأت مشكلة تعريف المصرف والعمليات المصرفية حيث أصبح إيجاد تعريف شامل جامع يميز العمليات المصرفية عن غيرها من العمليات المالية والتمويلية... الخ. عمل شائك وبالغ الصعوبة بصفة عامة يمكن القول أن البنوك الشاملة هي البنوك التي لم تعد تنفيذ بالتخصص التقليدي للأعمال المصرفية " بل أصبحت تحد نشاطها إلى كل المجالات والأقاليم والمناطق وتحصل على الأموال من مصادر متعددة² ومنها أعمال الاستثمار هذا التعريف الفقهي لم يجد له أثر في القانون الوضعي حيث لجأت القوانين الحديثة إلى تعداد العمليات المصرفية أو إلى تعريف المصرف على أنه الشخصية الاعتبارية التي تعترف لها السلطة المعنية بالصفة المصرفية. أي أن القوانين الوضعية فشلت في إعطاء تعريف جامع شامل مميز وموضوعي للمصارف والعمليات المصرفية.

3- خصائص العمليات المصرفية:

أمام ضعف التعريف أصبح من الضروري تحديد ميزات العمليات المصرفية والتي يمكن جمعها بالتالي :

- **الصفة التجارية:** فأغلب، إن لم يكن كل دول العالم منحت العمليات المصرفية الصفة التجارية بحكم ماهيتها بغض النظر عن القائم بها.
- أنها ذات صفة تقنية تنظم الإجراءات المتبعة وتستخدم مصطلحات استقرت بالعمل المصرفي، هي ذات معان قد لا تتفق والمعنى اللغوي رغم أنها تقي بالأغراض التي توضح إرادة أطرافها بالموضوع المتفق عليه، عملاً بالقاعدة " العبرة للمقاصد والمعاني لا للألفاظ والمباني".
- إتباع البنوك من حيث الموضوع أسلوب واضحة في النماذج المصرفية كالعقود وغيرها من حيث الشكل والموضوع بحيث تكون العلاقة واضحة بين أطراف التعامل بعيدة عن اللبس والغموض وتصاغ بطريقة يسهل تفسير شروطها وتوضح ما يصبو إليه أطرافها في تعاملهم بطريقة قانونية مبنية على النظم التجارية والأعراف والعادات. أما من حيث الشكل فلها شكل خاص تتبعه كافة المصارف ذات آثار خاصة كالتعامل بالأوراق التجارية وغيرها.
- تعتمد كافة البنوك في نماذجها على أسلوب موحد قد يصفها البعض بأنها عقود إذعان رغم توضيحها لحقوق وواجبات كل من البنك وعملائه.

² السيد أحمد عبد الخالق: " البنوك الشاملة" بحث مقدم في البرنامج التدريبي للمحامين والمصرفيين حول أعمال البنوك - المنامة - البحرين 2002 ص 4.

تأسيسا على الأسلوب الموحد لكافة النماذج ولعدم قيام البنوك بتعديل شروطها بالإضافة لحاجة العملاء السريعة لإتمام التعامل يتم توقيع العملاء لهذه النماذج دون دراسة الشروط أو الدراية بتفاصيلها.

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

- إن العمليات المصرفية تقوم دائما على الاعتبار الشخصي أي على ثقة أطرافها (أو هذا هو المفروض) وهذا يسهل العمليات. فالبنك ينظر إلى أخلاق عميله ومركزه المالي ليطمئن في تعامله معه كما أن الاعتبار الشخصي الذي ينتظره العميل من البنك هو نوع العمل والخدمة وحسن المعاملة والسرعة التي تختلف من بنك لآخر. ونظرا لأهمية هذه الخصائص قامت بعض القوانين التجارية للدول بتقنين العرف المصرفي بالإضافة للقرارات الهامة الناشئة عن اتحادات المصارف التي أصبحت مع الزمن مستقرة وقاعدة يستند إليها بكافة النزاعات في غياب التشريع الخاص بدلا من أحكام القانون المدني أو التجاري.

4- أنواع العمليات المصرفية:

تتم العمليات التشغيلية في البنوك على المدخلات وأهمها: الأموال، الموارد البشرية، المعلومات والنظام الإداري. بينما ينتج عن العمليات التشغيلية مخرجات رئيسية، والتي تمثل مجموع العمليات المصرفية، هذه الأخيرة يمكن تقسيمها حسب الأنشطة التي تمارسها البنوك إلى ثلاث مجموعات:

1.4 الخدمات المصرفية: وهي مجموع الخدمات المتعلقة بالنقود وأعمال الصيرفة الاعتيادية، التي يقدمها البنك لعملائه بهدف إرضائهم وكسب عملاء جدد، تقدم لجميع العملاء، ولا تحتاج إلى دراسة العميل الائتمانية، فهي خدمات مباشرة لا يترتب عليها أي التزام مالي على البنك، وقد تأخذ البنوك عمولات على هذه الخدمات أو لا تأخذ. ومن أهم هذه الخدمات نجد:

- ✓ فتح الحسابات الجارية
- ✓ التحويل المصرفي.
- ✓ صرف العملات الأجنبية
- ✓ تحصيل الأوراق التجارية.
- ✓ تأجير صناديق الأمانات.

2.4 التسهيلات الائتمانية: يعرف الائتمان المصرفي بأنه: " الثقة التي يوليها البنك المتعامل ما حين يضع تحت تصرفه مبلغا من النقود أو يكفله فيه لفترة محددة يتفق عليها بين الطرفين، ويقوم المقترض في نهايتها بالوفاء بالتزاماته، وذلك مقابل عائد معين يحصل عليه

البنك من المقترض يتمثل في الفوائد والعمولات والمصاريف. وبالتالي فإن التسهيل الائتماني عبارة عن إما:

- مبلغ محدد من المال: يتفق عليه ويضعه البنك تحت تصرف العميل لاستخدامه في غرض محدد ومعلوم للبنك، وفق الشروط والضمانات الواردة في تصريح التسهيل الائتماني خلال مدة سريانه، وذلك بهدف تنمية نشاط العميل، مقابل تعهد والتزام العميل برد هذا المبلغ مع الفوائد والعمولات والمصاريف المستحقة من خلال البرنامج الزمني المقرر للسداد.

- وإما تعهد: يصدر من البنك بناء على طلب العميل لصالح طرف آخر هو المستفيد الغرض معين وبمبلغ محدد ولأجل معلوم، كخطابات الضمان مثلا، حيث يصبح البنك متعهدا بأداء قيمته للمستفيد بمجرد إصداره لهذا الخطاب خلال تاريخ استحقاق محدد.

- أنواع التسهيلات الائتمانية:

تتمثل أهم التسهيلات الائتماني التي تقدمها البنوك في:

تسهيلات ائتمانية مباشرة: وهي التسهيلات الائتمانية النقدية وتتضمن:

✓ القروض المصرفية

✓ السحب على المكشوف (الحساب الجاري المدين).

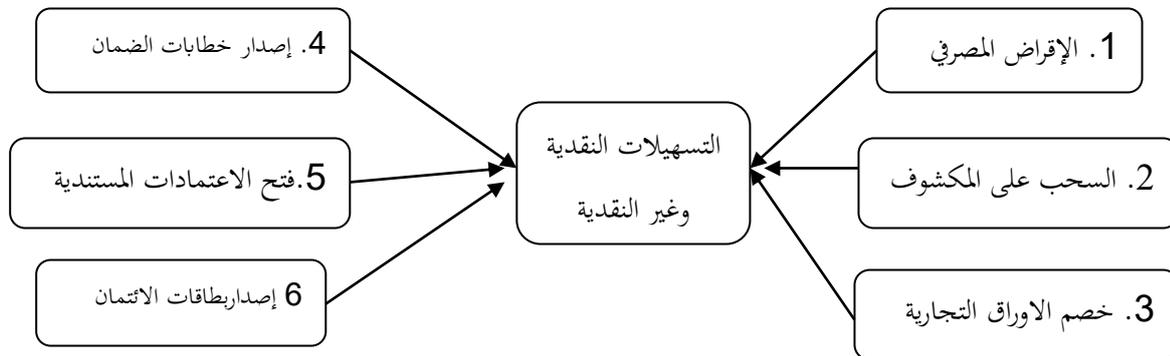
✓ خصم الأوراق التجارية.

تسهيلات ائتمانية غير مباشرة: وهي التسهيلات الائتمانية غير النقدية، وتقوم على عدم تقديم تمويل مباشر للعميل وإنما التيسير له في تنفيذ أعماله، وتتضمن:

✓ إصدار خطابات الضمان.

✓ فتح الاعتمادات المستندية.

✓ إصدار بطاقات الائتمان.



3.4 الخدمات الاستثمارية:

وهي الأوعية التي تنشئها البنوك لغرض تجميع أموال عملائها فيها، ومن ثم تنميتها لهم عبر أساليب التوظيف المختلفة، ويأخذ البنك عمولة أو مصاريف مقابل هذه الخدمة - وقد يقوم البنك بالأعمال الاستثمارية لاستثمار أمواله الخاصة، وهو ما يسمى بمحفظة البنك، وهذه لا تخص المستثمرين بل تخص المساهمين في البنك.

- كما يقوم البنك بالأعمال الاستثمارية لصالح عملائه. حيث يقدم العمل المصرفي الاستثماري المساعدة للشركات الجديدة والقديمة في تأمين رؤوس الأموال، من خلال تحضير وبيع الإصدارات من الأسهم والسندات والاكتتاب فيها أو بيعها للجمهور، بالإضافة الخدمات إدارة عمليات الاندماج والاستحواذ، وعمليات التحوط من مخاطر تقلبات أسعار الصرف، وإعداد الخطط التسويقية الإستراتيجية، ودعم الشركات المصدرة للسندات من خلال تقديم الكفالات والضمانات لهذه الشركات. وبشكل عام يمكن تقسيم الأعمال الاستثمارية إلى:

- ✓ محفظة الأوراق المالية.
- ✓ الصناديق الاستثمارية.
- ✓ الحسابات الاستثمارية.
- ✓ أعمال أمناء الاستثمار.

5- أهم العمليات المصرفية :

تتعدد العمليات المصرفية خاصة في الوقت الراهن، بعدما أن عرفت الصناعة المصرفية تطورا ملحوظا بسبب ما عرفه العالم من تطورا في التكنولوجيا، وزيادة حرية انتقال رؤوس الأموال بين الدول، ولم يعد الائتمان من بين أهم العمليات المصرفية التي تقوم بها البنوك ، بل تعددت وتنوعت العمليات المصرفية وأصبحت في تحدد مستمر. وتنقسم عادة العمليات المصرفية إلى ثلاث طوائف . - عمليات الإيداع و تنصب على إيداع النقد (الوديعة النقدية) "Cash Deposits" أو "Monetary Deposits" و وديعة الأوراق المالية SecuritiesDeposits. - عمليات الأئتمان Credit Operations كفتحاً لاعتتمادات المستندية Documentary Credits والخصم Discount ، و الحساب الجاري Account Call Deposit و التسليف Advance . - عمليات ترتبط بفكرة الوكالة كأعمال تحصيل الأوراق التجارية و تداولها .

أن كل الأعمال السابقة الذكر تتضمن أعمالا تجارية محترفة ، و يكون المصرف أو المؤسسات المصرفية محترفة أما الطرف الآخر قد يكون شخصا عاديا أو قد يكون لديه معلومات أولية . كما يمكن تقسيمها إلى عمليات مصرفية تقليدية وأخرى حديثة (الالكترونية).

ثانيا. مفهوم تمويل المؤسسات الاقتصادية

1- تعريف المؤسسة الاقتصادية:3

عرفتها النظرية الني وكلاسيكية بأنها: وحدة إنتاجية تحول مجموعة من المواد الأولية إلى منتجات نهائية كما عرفها Pierre Lauzel بأنها: وحدة منظمة تتضافر فيها جميع الإمكانيات المادية والمالية والبشرية من أجل استخراج، تحويل، نقل وتوزيع الثروات والسلع والخدمات من أجل بلوغ الأهداف المسطرة.

2- الاحتياجات المالية للمؤسسة الاقتصادية: تحتاج المؤسسة الاقتصادية لعدة أنواع

من التمويلات، تكون مرتبطة بمرحلة التطور التي تمر به في عمرها الإنتاجي كما يلي:

1.2- الاحتياجات المالية في طور التأسيس أو الإنشاء: تبدأ هذه المرحلة منذ استقرار

فكرة المشروع في ذهن صاحبها إلى غاية تجسيدها على أرض الواقع وبداية نموها الأولي، حيث يحتاج صاحب المشروع أثناءها إلى ما يسمى برأس المال المخاطر، ويمكن التمييز هنا بين ثلاثة أنواع من الاحتياجات المالية:

1-1-2 - رأس المال الأولي (التأسيسي): تسمى مرحلة إنشاء المؤسسة بمرحلة الصفر،

وعادة ما يكون هناك صعوبة في الحصول على الأموال من المصادر الخارجية خلالها، حيث يتخوف المستثمرون والممولون والبنوك من هذا النوع من التمويل نظرا لاعتباره ذو مخاطرة عالية لكون المشروع في بدايته، لذلك يقوم صاحب المشروع بإعداد خطة من أجل إقناع المستثمرين لتمويل الانطلاق أو بعث منتج جديد.

2-1-2- تمويل الانطلاق الفعلي للمشروع: وهو التمويل المتعلق بالسنوات الأولى من حياة

المؤسسة، حيث تكون قد أنهت تصميم وتطوير منتج معين، ولكن تكون بحاجة إلى أموال للانطلاق في تصنيعه وبيعه، لذلك يجب توفر الأموال الخاصة لتمويل جزء من المصاريف الأولية مثل: المصاريف الإعدادية، مصاريف حيازة المعدات، مصاريف التشغيل، وغالبا ما تكون نتائج المؤسسة سالبة خلال هذه المرحلة نظرا للتكاليف الثابتة التي تتحملها، مما يضطرها للجوء لمصادر التمويل الخارجية التي يصعب الحصول عليها بسبب ضعف شهرة المؤسسة ونتائجها السيئة وحالات عدم التأكد المحيطة بمستقبلها.

2-1-3- الاحتياجات المالية في طور النمو: هنا تكون المؤسسة قد تجاوزت مرحلة الإنشاء

والانطلاق، حيث تتسم هذه المرحلة بنمو سريع في مستوى الإنتاج والمبيعات والأرباح، وينعكس هذا النمو من الناحية المالية في ارتفاع وزيادة احتياجاتها المالية المرتبطة

3.د.احمد بوراس، تمويل المنشآت الاقتصادية، دار العلوم للنشر و التوزيع،ص10

بالاستثمارات التي يتطلبها التوسع في الإنتاج واحتياجات رأس المال العامل، حيث تحتاج المؤسسة في هذه المرحلة إلى ما يسمى برأسمال النمو.

2-2- الاحتياجات المالية في مرحلة النضج: خلال هذه المرحلة تكون المؤسسة قد وضمت حصة سوقية معتبرة وبلغت أعلى مستويات المردودية الممكنة، واستقرار في نمو المبيعات والأرباح، وتسعى إلى الحفاظ على حصتها من المبيعات، وهو ما يجعلها في احتياج مستمر ولكن بنسبة أقل للتمويل قصير الأجل لتمويل الدورة الاستغلالية، وقليل من التمويل طويل الأجل لتمويل منتجات بديلة أو تطوير منتجات حالية لمواجهة المنافسين. وبشكل عام يمكن القول أن الاحتياجات التمويلية الإضافية تتخفف خلال هذه المرحلة نظرا لإمكانية توفير مصادر تمويل ذاتية، كما أنها ستعرف مشاكل أقل في الحصول على التمويل الخارجي.

2-3- الاحتياجات المالية في مرحلة الانحدار: خلال هذه المرحلة تبدأ مبيعات المؤسسة بالتراجع بسبب الانخفاض في الطلب على منتجاتها نظرا لفقدانها تنافسيتها في السوق، مما يزيد من احتياجاتها التمويلية، خاصة في حالة التوجه نحو طرح منتج جديد، وهنا يبرز دور المؤسسات التمويلية خاصة البنوك في دعم هذه المؤسسات ومساندتها ليس بالتمويل فقط، بل ببرامج متكاملة كعمليات إعادة التأهيل الخاصة بجميع وظائف المؤسسة.

ثالثا: مفهوم التمويل⁴

1-3- تعريف التمويل: هناك مفهوم تقليدي ومفهوم حديث: **❖ المفهوم التقليدي:** هو الحصول على الأموال بغرض استخدامها لتشغيل أو تطوير المشروع.

❖ المفهوم الحديث: هو التركيز على تحديد أفضل مصدر للأموال عن طريق المفاضلة بين عدة مصادر متاحة، من خلال دراسة التكلفة والعائد. ويأخذ قرار التمويل بعين الاعتبار عاملين أساسيين هما: التكلفة والمخاطر.

2-3- أهمية التمويل:

لكل بلد في العالم سياسة اقتصادية وتنموية أو يعمل على تحقيقها من أجل تحقيق الرفاهية لأفراده، وتتطلب هذه السياسة التنموية وضع الخطوط العريضة لها والتمثلة في تخطيط المشاريع التنموية وذلك حسب احتياجات وقدرات البلاد التمويلية.

ومهما تنوعت المشروعات فإنها تحتاج إلى التمويل لكي تنمو وتواصل حياتها. ومن هنا نستطيع القول أن التمويل له دور فعال في تحقيق سياسة البلاد التنموية وذلك من خلال:

* تحقيق المبالغ النقدية اللازمة للوحدات الاقتصادية ذات العجز في أوقات حاجتها إليها.

* تحقيق النمو الاقتصادي والاجتماعي للبلاد مما يساهم في تحقيق التنمية الشاملة.

44.د احمد بوراس، تمويل المنشآت الاقتصادية، دار العلوم للنشر و التوزيع، ص24

* المساهمة في القضاء على البطالة من خلال توفير مناصب شغل جديدة.

* تحقيق الأعراض والأهداف المسطرة من طرف الدولة.

* تحقيق الرفاهية لأفراد المجتمع عن طريق تحسين الوضع المعيشي لهم توفير السكن، العمل، إلخ.

إضافة إلى هذا فإن التمويل يهدف إلى تحسين الوضعية المالية للمؤسسة على المدى القصير وضمان بقائها في الحياة الاقتصادية على المدى الطويل.

1-أنواع التمويل:

يمكن تقسيم التمويل إلى ثلاثة أنواع:

أ- تمويل قصير الأجل:5

ينظم هذا التمويل على أساس سنة واحدة وهي السنة المالية للمؤسسة أو المنشأة وتلجأ إليه المؤسسة لغرض تغطية العجز المؤقت غير الدائم في خزينتها أي تمويل الصندوق، والقصد منه هو تمويل احتياجات التشغيل أو رأس مال التشغيل في المنشآت أو كذلك المعاملات التجارية كبيع البضائع بأجل، وهذا التمويل قائم على الوفاء به وتسديده، وعليه فإن غرض الائتمان قصير الأجل متعددة:

- تمويل الاستيراد والتصدير.
- تمويل التعهدات والاستفادة من الخصم النقدي.
- التوسع الموسمي.

ب- تمويل متوسط الأجل:

توجه القروض المتوسطة لتمويل الاستثمارات التي لا تتجاوز عمر استعمالها 07 سبع سنوات، كالألات والمعدات ووسائل النقل وتجهيزات الإنتاج بصفة عامة، ونظراً لهذه المدة الطويلة فإن البنك يكون معرض لخطر تجميد الأموال ناهيك عن المخاطر الأخرى المتعلقة باحتمالات عدم السداد، والتي يمكن أن تحدث تبعاً للتغيرات التي يمكن أن تطرأ على مستوى المركز المالي لمقترض، لهذا تطلب البنوك ضمانات كافية من الزبون المستفيد من القرض.

ج- تمويل طويل الأجل:

تلجأ المؤسسة التي تقوم باستثمارات طويلة الأجل إلى البنوك لتمويل هذه العمليات نظراً للمبالغ الكبيرة التي لا يمكن تعبئتها لوحدها، وكذلك لمدة الاستثمار وفترات الانتظار الطويلة قبل البدء في الحصول على عوائد.

⁵مرجع سبق ذكره ص35

والقروض طويلة الأجل، الموجهة لهذا النوع من الاستثمارات، تفوق في الغالب سبع 07 سنوات، ويمكن أن تمتد أحياناً إلى غاية عشرين 20 سنة.

وهي توجه لتمويل نوع خاص من الاستثمارات مثل الحصول على عقارات أراضي، مباني، بمختلف استعمالاتها المهنية....

ونظراً لطبيعة هذه القروض المبلغ الضخم والمدة الطويلة، تقوم بها مؤسسات متخصصة لاعتمادها في تعبئة الأموال اللازمة لذلك على مصادر إدارية طويلة، لا تقوى البنوك التجارية عادة على جمعها.

إن طبيعة هذه القروض تجعلها تنطوي على مخاطر عالية، الأمر الذي يدفع المؤسسات المتخصصة في مثل هذا النوع من التمويل إلى البحث عن الوسائل الكفيلة بتخفيف درجة هذه المخاطر، ومن بين الخيارات المتاحة لها في هذا المجال، تشترك عدة مؤسسات في تمويل واحد. أو تقوم بطلب ضمانات حقيقية ذات قيم عالية قبل الشروع في عملية التمويل.

ورغم كل هذه المصاعب، تبقى صيغ التمويل الكلاسيكي من بين الطرق المستعملة بشكل شائع في تمويل الاستثمارات. ولكن ذلك يمنع النظام من تطوير وسائل التمويل بشكل يسمح له يتجاوز عوائق ومصاعب هذه الأنواع من القروض.

4- مصادر التمويل:⁶

أ- مصادر التمويل الداخلية:

1- التمويل عن طريق الأموال الخاصة:

تمثل الأموال الخاصة المصدر الطويل الأجل الأكثر ضماناً، ويقصد بالتمويل عن طريق الأموال الخاصة كل وسائل التمويل التي يساهم بها أصحاب المؤسسة أو أبوقها تحت تصرفها بصفة دائمة وهي مكونة من المجاميع التالية:

رأس المال الاجتماعي + الاحتياطات + نتائج الدورة + المؤونات المنتظرة

لتزيد الأموال الخاصة كل سنة من نتائج الدورة حالة الربح وتنقص في حالة الخسارة، أو عند قيام المؤسسة بتوزيع الأرباح، ويمكن رفع التمويل عن طريق الأموال الخاصة باتخاذ الإجراءات التالية:

أ- حالة عدم توزيع الأرباح:

- * عندما تتعرض المؤسسة إلى خسائر سابقة.
- * عندما تواجه المؤسسة مشاكل خلال السنة الجارية فيما يخص المردودية والاستغلال فإنه من الخطأ توزيع الأرباح خلال 04 أشهر الموالية لغلق الدورة السابقة.
- * كون المؤسسة تشهد نمواً كبيراً في أرقام الأعمال، هذا يؤدي إلى زيادة رأس المال العامل الذي يجب أن يمول عن طريق الأموال الدائمة، وبالتالي توزيع الأرباح يؤدي إلى اختلال التوازن المالي للمؤسسة.
- * عند اتخاذ المؤسسة قرار دخول مشروع استثماري مهم.

⁶مرجع سبق ذكره ص29

ب- حالة توزيع الأرباح:

* وذلك عند غياب الشروط السابقة الذكر أي عندما لا تواجه المؤسسة أي اختلاف في التوازن المالي لها.

* كما قد يكون للمؤسسة وجهة أخرى حيث تقوم بتوزيع الأرباح على الشركاء، أو المساهمين حتى يتسنى لهم الاكتتاب في الأسهم الجديدة للمؤسسة وذلك بغية رفع رأسمالها.

2- التمويل الذاتي:

يتمثل التمويل الذاتي مجموعة الأموال التي أنشأتها المؤسسة بذاتها، وذلك من خلال العمليات الجارية التي تقوم بها، وهذه الأموال تبقى تحت تصرفها بصفة دائمة أو لمدة طويلة نوعاً ما، وبالتالي تشكل مورداً داخلياً لتغطية احتياجاتها من التمويل، وبصفة عامة يعتبر التمويل الذاتي من أهم مصادر التمويل الطويل الأجل بالنسبة لكثير من المؤسسات خاصة في تلك المرحلة التي تلي مرحلة إنشاء المؤسسة وذلك بسبب الصعوبات التي تواجهها في الحصول على احتياجاتها التمويلية من مصادر خارجية وبشروط معقولة.

يلعب التمويل الذاتي دوراً أساسياً في تطوير المؤسسة حيث يسمح لها بضمان زيادة الأصول الاقتصادية دون تحمل تكاليف مالية مباشرة، فهو يعني اعتماد المؤسسة على أموالها في تمويل توسعها، مما يجعلها في غنى عن اللجوء إلى أي طرف خارجي ويحسب التمويل الذاتي بالعلاقة التالية:

$$\text{التمويل الذاتي} = \text{الأرباح قبل الضريبة} + \text{الاهتلاكات} + \text{المؤنات} - \text{ضريبة المؤسسة} - \text{مبلغ الأرباح غير الموزعة.}$$

أو يحسب كما يلي:

$$\text{التمويل الذاتي} = \text{الأرباح الغير موزعة} + \text{الاهتلاكات} + \text{المؤنات.}$$

1- الاهتلاكات:

يعرف الاهتلاك بأنه اقتطاع جزء من الإيرادات التي تحققها المؤسسة والتي لا تعتبر كربح، وتوجه هذه الاهتلاكات إلى تجديد الاستثمارات، ونظراً لتقلبات الأسعار فإنها لا تكفي لتجديد هذه الاستثمارات.

ويمكن قبل تجديد هذه الاستثمارات استغلال الاهتلاك كان المجموعة في تمويل بعض عناصر الأصول الأخرى.

والإهلاك هو تقسيط لا خسارة في قيمة الأصول الثابتة التي تتخفف مع الزمن وهي تشكل من استهلاكات الأصول الثابتة وإطفاء المصاريف الإعدادية.

2- الاحتياطات:

وهي عبارة جزء من أرباح المؤسسة المحققة وغير الموزعة، وإن التمويل بواسطة الاحتياطات من الأرباح هو معمول به من طرف غالبية المؤسسات نظراً لنجاعته.

ويمكن تصنيف هذه الاحتياطات كما يلي:

- احتياطي قانوني: وهو إجباري ويقطع من الربح الإجمالي بنسبة 5%.
- احتياطي نظامي: يشكل بمقتضى أحكام ضريبية.
- احتياطي تأسيسي: يشكل تحت شرط أساسي (السياسة الداخلية للمؤسسة).
- احتياطي تعاقدى: يشكل على أساس شرط عقد خارجي عن التزام المؤسسة.
- احتياطي خيارى: يؤسس بناءً على قرار جمعية الشركات.

2-المؤونات:

تشكلها المؤسسة لمواجهة تكاليف مستقبلية مختلفة أو خسائر متوقعة ناتجة عن الانخفاض في قيمة الأصول أو في قيمة الأوراق المالية من أسهم وسندات، وتتلخص أهمية المؤونة في تعديل قيم الميزانية ونتيجة الاستغلال، لذا يجب تحديدها بدقة لكي لا تأثر سلباً على نتيجة السنة المالية، كما يمكن إعتبارها احتياطاً نظراً لإقتطاعها من الأرباح الموجهة لزيادة الاحتياطات وقد صنفتمؤونات إلى صنفين أساسيين هما:

- **مؤونة التدنى:** وهي تبين القيمة الناقصة لعناصر الأصول المتداولة من مخزونات ومدينون.

- **مؤونات الخسائر والتكاليف:** وهي تمثل مجموعة الأموال المتكونة بقصد مواجهة حادث محتمل مرتبط بنشاط المؤسسة.

❖ إذن، فجمع الاهتلاكات يمكن للمؤسسة من تجديد أصولها، والإحتياطات والمؤونات تشكل فائض نقدياً يمكن للمؤسسة استخدامه عند الحاجة.

ب- **مصادر التمويل الخارجية:**

هي كافة الأموال التي تحصل عليها المؤسسة من مصادر خارجية، وتتمثل هذه المصادر في الأموال التي تحصل عليها المؤسسة بزيادة رأسمالها، وكذلك عن طريق مختلف أنواع القروض والإعانات.

أ- زيادة رأس مال المؤسسة:

- إن زيادة رأس مال المؤسسة هو عبارة عن مساهمة الشريك في جزء من رأس المال، ويستفيد الشريك عندها من الأرباح ويتحمل الخسائر، كما يستفد بجزء من الأصول عند تصفية المؤسسة.
- ويكون زيادة رأس مال شركات المساهمة عن طريق طرح أسهم جديدة للتداول في أسواق رأس المال، ويعرف السهم على أنه وثيقة ذات قيمة إسمية واحدة تطرح للإكتتاب العام، قابلة للتداول وغير قابلة للتجزئة. أما حالة شركات الأشخاص فتكون زيادة رأس مال المؤسسة عن طريق زيادة حصص الشركاء أو إدخال شركاء جدد.

ب- القروض:

القرض هو عقد بموجبه تحصل المؤسسة على أموال من مقرض واحد أو عدة مقرضين لمدة محددة، وتدفع في مقابل ذلك فوائد دورية ثابتة أو متغيرة، وعليها أن تسدد القرض إما في نهاية حياة هذا القرض أو عن طريق دفعات سنوية تحتوي على تسديد جزء من هذا القرض.

وتختلف القروض باختلاف معايير تصنيفها ويمكن أن تميز أربعة معايير هي:

أنواع القروض		المعيار
قرض عادي Indivis	مقرض واحد	عدد المقرضين
قرض غير عادي Obligataire	أكثر من مقرض	
قرض مسدد مرة واحدة	في نهاية مدة القرض	طريق التسديد
قرض مستهلك على عدة سنوات	دفعات سنوية	
قرض بمعدل فوائد ثابتة		حساب الفوائد
قرض بمعدل فوائد متغيرة		
طويل المدى	أكثر من 5 سنوات	
متوسط المدى	أكثر من سنة وأقل من 5 سنوات	
قصيرة المدى	سنة أو أقل	

إذن، تعتبر القروض البنكية المصدر الثاني الذي تعتمد عليه المؤسسات من حيث الأهمية في تمويل دورة الاستغلال، ونتيجة للطبيعة المتكررة لنشاطها، فإنها تحتاج إلى نوع معين من التمويل يتلاءم مع هذه الطبيعة، وهذا ما دفع البنوك إلى اقتراح طرق وتقنيات متنوعة لتمويل هذه النشاطات تماشياً مع السير الحسن لعمليات الإنتاج والتوزيع... إلخ. وتضمن التكيف مع عدم الاستقرار الذي يخضع له النشاط واختلاف المشكلة التمويلية، وتتناسب مع نشاط المؤسسات، من حيث طبيعة الوضعية المالية للمؤسسة أو الهدف من القرض.

ولعل أهم القروض التي تتلقاها المؤسسات هي:

أ- القروض العامة:

توجه هذه القروض لتمويل الأصول المتداولة بصفة عامة، دون تخصيص ما، وتلجأ إليها المؤسسة لمواجهة صعوبات مالية مؤقتة، ويمكن تقسيمها (القروض) إلى:

1- تسهيلات الصندوق.

2- السحب على المكشوف.

3- قروض الموسم.

ب- القروض الخاصة:

خلافاً للقروض السابقة توجه هذه القروض عموماً إلى تمويل أصل محدد بعينه، أو تأخذ أحد الأشكال التالية:

1- تسبيقات على البضائع (السلع).

2- تسبيقات على الصفقات العمومية.

3- الخصم التجاري.

4- القروض بالالتزام (الإمضاء).

وهذا كل ما سوف نتطرق إليه بالتفصيل في محاضراتنا الموالية.

ج- الإعانات:

هي مبالغ تتلقاها المؤسسة من الدولة ولا تقوم بإرجاعها. وتقدم الدولة هذه المساعدات كمعونة لقطاع المؤسسات لتشجيع المؤسسات على إنتاج منتج معين أو من أجل مساعدتها على مواجهة المنافسات الخارجية أو لتدعيم المحافظة على مناصب العمل.

وطبيعة هذه المساعدات متنوعة الأشكال، تختلف بالنظر إلى الهدف من المساعدة، فقد تأتي على كل مساعدات نقدية أو عينية، كما يمكن أن تكون على شكل تخفيضات جبائية وشبه جبائية يكون الغرض الأساسي منها هو التحفيز على الاستثمارات ونمو المؤسسات الحديث

خاتمة:

العمليات المصرفية هي جميع الأنشطة التي تقدمها البنوك لعملائها والتي تسعى من خلالها لإرضائهم وإشباع رغباتهم وتمويل مشاريعهم، ويختلف تعدادها من بلد إلى آخر ومن قانون إلى آخر حسب درجة تطور الاقتصاد، ويمكن تقسيم هذه العمليات إلى خدمات مصرفية، تسهيلات ائتمانية وخدمات استثمارية. وتسعى المؤسسات الاقتصادية لتمويل مشاريعها من خلال مجموعة التسهيلات الائتمانية التي تقدمها البنوك والتي يشترط لطلبها من طرف هذه

الأخيرة أن تكون أقل تكلفة من مصادر أخرى كالأسواق المالية. حيث تختلف الاحتياجات التمويلية للمؤسسة الاقتصادية حسب المرحلة الإنتاجية التي تعيشها والتي تكون كبيرة وصعبة خلال مرحلة الإنشاء، ومنتزيدة خلال مرحلة النمو ومحدودة وسهلة ومنخفضة التكاليف خلال مرحلة النضج لنتزايد في مرحلة التراجع، ولتلبية هذه الاحتياجات تعتمد المؤسسة على عدة مصادر للتمويل تقسم أساسا إلى مصادر ذاتية ومصادر خارجية، هذه الأخيرة التي تعتبر البنوك أهمها.

المحاضرة الثانية: عمليات الصندوق وإدارة الحسابات المصرفية.

تمهيد:

بالإضافة إلى التقسيمات التي رأيناها سابقا للعمليات المصرفية، هناك من قسمها حسب معيار القدم والحدثة إلى عمليات مصرفية تقليدية و عمليات مصرفية حديثة، ويقصد بالعمليات المصرفية التقليدية العمليات الشائعة التي تقوم بها مختلف البنوك التجارية، وعادة ما تقسم العمليات المصرفية التقليدية إلى أربع مجموعات تتمثل في: . عمليات الصندوق (الخزينة). - عمليات المحفظة. - عمليات القروض. - عمليات التجارة الخارجية و بناءا على ما سبق تعتبر عمليات الصندوق من العمليات التقليدية للبنوك، كما أنها تنتمي حسب التقسيم الذي رأيناه سابقا إلى الخدمات المصرفية الاعتيادية.

❖ أهداف المحاضرة: تهدف هذه المحاضرة إلى:

- التعرف بمختلف عمليات الصندوق والحسابات المصرفية.
- الإلمام بمختلف المفاهيم المتعلقة بالعنصرين السابقين.
- معرفة كيفية عمل البنوك فيما يتعلق بعمليات الصندوق وفتح الحسابات

أولا. عمليات الصندوق الخزينة 7

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 أذون الصندوق وتسيير الخزائن الحديدية. تجرى عمليات الصندوق أساسا على الحسابات الجارية، وتتعلق أيضا بحسابات الادخار وغيرها.

2. شبائبك عمليات الصندوق: يشرف على عمليات الصندوق مسئول مصلحة الصندوق في البنك، وتشمل هذه الأخيرة ثلاثة شبائبك تتمثل في:

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

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

- ✓ هوية الزبون ومطابقة توقيعه.
- ✓ السلامة القانونية للأداة المستعملة في السحب أو الدفع.
- ✓ توفر المبلغ المطلوب سحبه في حساب الزبون.
- ج. شبائبك التحويل:** ويهتم بعمليات التحويل داخل البنك وخارجه.

- تجرى عمليات الصندوق أساساً 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: ونعني بها العلاقة التي يجب أن تكون بين موظفي البنك والزملائ، 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 نقداً من ودائع العملاء، وقبض المبالغ الواردة كإيداعات في الحسابات الجارية للعملاء، وبالتالي فهو القسم الذي تتم فيه جميع العمليات النقدية التي تجري 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 كالأسهم 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 الوظائف معا.

الأنشطة المتعلقة بالصناديق الفرعية للمقبوضات: تتمثل أساسا في:

- ✓ قبض المبالغ من العملاء.
- ✓ إعادة النقد المتجمع للخرينة 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 والنتائج 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 (قسيمة) 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 الخزينة 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 الخزينة الرئيسية في بداية العمل اليومي وعند الحاجة.
- ✓ دفع المبالغ للعملاء
- ✓ إيداع النقد المتبقي في الصندوق في الخزينة 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 للمدفوعات.

✓ 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 الشباك).

✓ شيكات السفر.

✓ إشعارات القيد المدينة والدائنة التي ترد من الأقسام الأخرى.

✓ قسائم قبض و صرف 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

1. تعريف الحساب البنكي: هو الوضعية المحاسبية التي تعكس مجموع العمليات التي تكون ما بين البنك والذبون، ويتولى قسم الحسابات الاحتفاظ بودائع العملاء، والتي تشكل المصدر الأساسي لأموال البنوك التجارية.

أو هو: عبارة عن معاهدة أو اتفاق بين البنك الذي يفتحه والشخص الذي يفتح لصالحه، تنظم بها العمليات المالية القائمة بينهما، سواء كانت إيداع أو سحب أو أي عملية أخرى بين الطرفين.

2. إجراءات فتح حساب الودائع: تتمثل هذه الإجراءات فيما يلي:

أ. التأكد من شخصية العميل وأهليته القانونية وصلاحيه ممارسة حقوقه المدنية، بواسطة بطاقة تثبت الهوية بالنسبة للأشخاص الطبيعيين، وتقديم مستخرج من السجل التجاري بالنسبة للأشخاص المعنويين.

ب. تعبئة وإمضاء وثيقتين على مستوى الوكالة البنكية من طرف العميل:

الوثيقة (1): طلب فتح الحساب من طرف العميل، والذي يحوي المعلومات الضرورية الخاصة بصاحب الحساب كاسمه الكامل، عنوانه وتوقيعه، كما تتضمن هذه الورقة نوع الحساب، كيفية عمل الحساب والشروط المرتبطة به كالفوائد والعمولات.

الوثيق (2): هي وثيقة نموذج الإمضاء.

ت. إيداع العميل لمبلغ أدنى في حسابه.

ث. تدوين اسم العميل في الفهرس الخاص بنوع الحساب الذي تم فتحه.

ج. يقوم مسؤول البنك بتوقيع كل مستندات فتح الحساب بعد تدقيقها.

ح. تزويد العميل بدفتر شيكات يمكنه من القيام بعمليات السحب .

خ. إذا كان الحساب حساب توفير يتم تزويد العميل بدفتر التوفير أو بطاقة التوفير الذي يمثل بطاقة كشف للعميل، وإبلاغه بمعدل الفائدة المعطاة لحسابه وتاريخ استحقاق الفائدة

د. إذا كان الحساب المفتوح حساب لأجل ، فعلى العميل التوقيع على النموذج الخاص بذلك موضحاً:

✓ معدل الفائدة المتفق عليه.

✓ تاريخ استحقاق الفائدة للحساب.

✓ رقم الحساب وعنوان العميل.

ذ. أما إذا كان الحساب جاري مدين فإنه بعد موافقة الإدارة العامة للبنك يتم اتخاذ الإجراءات الخاصة بالضمانات والكفالات التي تغطي المبلغ المطلوب، وبعدها يمنح العميل سقفا معيناً لا يسمح بتجاوزه إلا بموافقة الإدارة وضمن شروط محددة.

3. الأشخاص الذين تفتح لهم الحسابات

أ. الشخص الطبيعي (رجلاً أو امرأة): ويقصد به الإنسان الفرد سواء كان رجلاً أو امرأة، بالغاً أو قاصراً، فكل شخص بالغ له حق فتح حساب في أي بنك دون عراقيل، وكذلك للقصر أكثر من 16 سنة يمكنهم فتح حساب والسحب منه دون تدخل ممثلهم القانوني (المادة 172 من قانون النقد والقرض)، أما الأقل من 16 سنة ففتح الحساب لصالحهم وعمليات السحب والإيداع يتم من طرف وصيهم الشرعي.

ب. الشخص المعنوي الاعتباري: يقصد بالشخص المعنوي الشركة أو المؤسسة أو السلطات والدوائر الحكومية أو الهيئات الدبلوماسية، والتي يعتبر القانون أن لها شخصية مستقلة عن شخصية الأفراد الطبيعيين المعنيين بإدارة أمورها، وعلى البنك هنا التأكد من الشخصية القانونية لهذه الشركة (وجودها القانوني، اسمها، عنوانها)، والتأكد من هوية الأشخاص الذين يمثلونها.

4. حركة الحسابات العمليات على الحسابات

1. 4. عمليات الإيداع:

أ. **تعريفها:** عرفت المادة 67 من قانون النقد والقرض الوديعة أنها تعتبر أموالا متلفات من الجمهور، الأموال التي تلقىها من الغير، لاسيما في شكل ودائع، مع حق استعمالها الحساب من تلقاها، بشرط إعادتها.

وتعرف الوديعة لغة: "أنها مأخوذة من فعل أودع، وتعني وضع الشيء عند غير من يملكه لحفظه. فهي إذا إيداع شيء لدى شخص آخر لمدة معينة، على أن يتعهد هذا الشخص برد الشيء نفسه عند الطلب".

وتعرف الوديعة في الاصطلاح القانوني: "أنها عقد يلتزم به شخص أن يتسلم شيئا من آخر، على أن يتولى حفظ هذا الشيء وعلى أن يرده عينا".

وتعرف الوديعة المصرفية أنها: الأموال التي يعهد بها الأفراد أو الهيئات إلى البنك، على أن يتعهد البنك برد مساو لها إليهم، أو نفسها لدى الطلب، أو بالشروط المتفق عليها".

ب. **صور الوديعة المصرفية:** ويمكن أن تأخذ الوديعة المصرفية مجموعة من الصور تتمثل في:

إيداع النقود: وتسمى أيضا الوديعة النقدية المصرفية، فمحل الوديعة هو النقود وهذا النوع من الودائع في الغالب يكون مقابل معدل فائدة يمنحه البنك للعميل صاحب الوديعة .

إيداع الصكوك: وتتمثل في إيداع الأسهم والسندات والأوراق التجارية، حيث يلتزم البنك بردها عند الطلب، ويكون هذا مقابل هذا الحفظ للصكوك من طرف البنك وقيامه بإدارتها كمحفظة مالية للعميل، ويكون مقابل ذلك أجر يدفعه العميل للبنك.

إيداع الأشياء الثمينة أو الشخصية: ويقصد بها إيداع مجوهرات أو مستندات أو أشياء هامة، وتعرف باستخدام الخزائن الحديدية، ويكون ذلك مقابل أجر عمولة) يقدمه العميل للبنك، مقابل هذا الاستخدام. . إجراءات الإيداع في الحساب: حيث تكون في شكل:

الإيداعات النقدية: يقوم العميل بالتوقيع على استمارة الإيداع النقدي التي يقدمها له موظف البنك، ويقوم بعملية إيداع المبلغ في الحساب، وبعد ختم الاستمارة من طرف أمين الصندوق، تسلم نسخة منها للعميل كوصل إيداع والنسخة الثانية تبقى لدى البنك.

إيداعات شيكات مسحوبة على المركز الرئيسي للبنك: حيث يقوم العملاء بإيداع شيكات في حساباتهم مسحوبة على المركز الرئيسي للبنك.

❖ **الإيداع بشيكات مشتراة مسحوبة على فروع البنك:** حيث يقوم العملاء بإيداع شيكات في حساباتهم لدى الفرع الرئيسي للبنك، ومسحوبة على الفروع الأخرى لنفس البنك.

❖ **الإيداع بشيكات مشتراة مسحوبة على مراكز وفروع بنوك أخرى.**

2.4. **عمليات السحب:**⁸

أ. **تعريفها:** هي العملية الثانية من عمليات الصندوق، والتي يتم إجراؤها من خلال الحسابات، فالمسحوبات تعني جميع الاقتطاعات التي يقوم بها الشخص من حسابه،

⁸ سليمان ناصر مرجع سبق ذكره ص 13-

مستعملا في ذلك الشيك أو الدفتر وذلك حسب نوعية الحساب، ويمكن إجراء عملية السحب لصالح صاحب الحساب أو لصالح شخص آخر يؤمر بالدفع لصالحه من طرف صاحب الحساب.

حيث يقدم البنك خدمة الدفع للعملاء وتسهيل الإيفاء بالالتزامات، وتنظيم عمليات انتقال الأموال يوميا بين الأشخاص والشركات والحكومة.

ت. شروط عمليات سحب الودائع:

- ✓ لا يجوز سحب مبلغ الوديعة إلا من فرع البنك الذي أصدر صك الوديعة.
- ✓ صك الوديعة لا يقبل التظهير لتعلقه بعقد موقع بين الطرفين.
- ✓ يسحب مبلغ الوديعة تحت الطلب عند تقديم الصك مباشرة، ويجوز للعميل سحب مبلغ الوديعة لأجل شرط حذف مبلغ الفائدة، لأن الزبون هو من أخل بشروط العقد.
- ✓ في حالة عدم سحب الوديعة لأجل من طرف العميل عند تاريخ استحقاقها، يحول مبلغ الوديعة إلى حساب الودائع المستحقة غير المسحوبة مضافا إليها الفوائد، وذلك بعد مرور يومين على الاستحقاق.
- ✓ يجوز رهن الوديعة ضمانا لتسهيلات مصرفية أو قرض ممنوح للزبون أو الشخص آخر.

✓ في حالة وفاة صاحب الوديعة تبقى الفائدة مستمرة حتى تاريخ الاستحقاق، ثم تحول مع الفوائد إلى حساب المتوفين في شعبة المحاسبة وتسلم للورثة.

ث. إجراءات السحب من الحساب: يتم السحب نقدا من حسابات العملاء بموجب شيكات أو السحب نقدا بواسطة أوامر الدفع:

السحب نقدا بموجب شيكات: يتم السحب نقدا بموجب شيكات مسلمة للعميل سابقا، وهي تحمل اسمه ورقم حسابه، وللعمل الحق بإصدار شيكات الأمر أو لمستفيدين آخرين لحامله) شرط التقيد بالقوانين المحلية للشيك أهمها تحديد المبلغ بالأرقام والأحرف، توقيع الساحب...
- السحب نقدا بموجب أوامر دفع أو تفويض: يمكن للعميل صاحب الحساب أن يسحب نقدا بواسطة أمر دفع خاص، وهنا يتطلب الأمر حضوره شخصيا وتوقيعه على أمر الدفع أمام الموظف المسؤول، أو يمكنه أن يوقع كتاب تفويض موجه إلى الفرع يطلب فيه دفع مبلغ من حسابه الشخص آخر (ليس له حساب بالفرع)، كما يمكن إعطاء تعليمات للفرع بأن يدفع لمستفيد أو أكثر مبلغا خلال فترة معينة أو لحين ورود إشعار آخر موقعا من صاحب الحساب يشير بغير ذلك.

- السحب مقاصة بموجب مسحوبات داخلية: يمكن لصاحب الحساب أن يطلب من الفرع تنفيذ عمليات معينة لصالحه وقيد القيمة على حسابه، ومن هذه العمليات إصدار حوالة للآخرين داخلية أو خارجية.

✓ سداد قيمة كمبيالات مستحقة على العميل.

✓ سداد اعتمادات مستندية أو تأميناتها.

✓ إصدار شيك مصرفي.

✓ شراء شيكات سياحية.

3. 4. عمليات التحويل:

أ. تعريفها: تعرف عملية التحويل بأنها نقل الأموال من حساب إلى حساب آخر داخل البنك نفسه، أو بين حسابين مفتوحين في بنكين مختلفين، سواء كان هاذين الحسابين لشخص واحد أو لشخصين مختلفين. ويكون ذلك من خلال اقتطاع مبلغ معين من حساب المدين وإضافته الحساب الدائن، وتستند هذه العملية إلى أمر التحويل (الحوالة من العميل لبنكك يحدد فيه مبلغ التحويل واسم المستفيد ورقم حسابه ومحلّه).

- **عمليات التحويل الإلكتروني للأموال:** تعرف بأنها عملية تحويل مبلغ نقدي من المال من حساب إلى حساب آخر أو إلى حساب شخص آخر إلكترونياً، باستخدام شرائط ممغنطة أو أسطوانات تسجيل عليها تعليمات التحويل.

- ويتضمن التحويل المصرفي ما يلي:

وجود حسابين مصرفيين سواء لشخص واحد أو لشخصين مختلفين وهذا غالباً، وإلا فقد يتم التحويل إلى أو من من لا حساب له (تتشرط معظم الأنظمة المصرفية وجود حساب لكل من المحول والمستفيد).

وجود أطراف متعددة، بين طرفين وخمسة أطراف كالاتي:

-طالب التحويل (العميل).- المستفيد (المنقول لحسابه). البنك الأمر بالنقل يصدر أمر التحويل نيابة عن العميل)

- البنك الدافع (يصدر إليه الأمر بالنقل ويقوم بتنفيذه، وقد يكون فرعاً للبنك الأمر)

- البنك المغطي (يقوم بدور البنكين الأمر والدافع في حال عدم وجود علاقة بينهما، ليس بينهما حسابات مفتوحة في العملة التي تم التحويل عليها).

- صدور أمر تحويل من العميل قد يتخذ صورة نموذج مطبوع يتم ملأه أو من خلال بطاقة الصراف الآلي أو عبر شبكة الأنترنت.

-قد يرافق التحويل المصرفي أمراً آخر بالصراف، إذا كان التحويل لخارج البلد، حيث يكون المحول مضطراً لشراء العملة الأجنبية التي سيتم بها دفع قيمة الحوالة في البلد الأجنبي.

-ولا يستلزم عقد التحويل المصرفي النقل المادي للأموال، بل يكون بموجب قيود محاسبية ومقاصة بين الحسابات دون نقل فعلي أو مادي للأموال. حيث يقيد المبلغ المطلوب نقله في الجانب المدين للأمر وفي الجانب الدائن للمستفيد.

ت. **أنواع التحويل المصرفي:** تنقسم الحوالات المصرفية حسب عدة اعتبارات إلى:

• **الحوالات الصادرة:** وهي أوامر الدفع التي يصدرها البنك بطلب من عميله إلى بنك آخر

قد يكون فرعا للبنك، وقد يكون بنكا آخر مستقل، ليدفع ذلك البنك المحول إليه مبلغا معيناً من النقود لشخص مسمى، ويتقاضى البنك على الحوالة الصادرة من الأمر مصاريف إجراء العملية، وعمولة تنفيذ العملية والفارق بين العملتين إذا تضمنت تحويل شراء عملة أجنبية وذلك في التحويل الخارجي.

• **الحوالات الواردة:** هي الحوالة التي يستقبلها البنك من بنك آخر أو من فرع آخر للبنك نفسه، ليدفع مبلغاً معيناً لشخص مسمى، ويقوم بتنفيذها حال ورودها بدقة وسرعة.

• **التحويل الداخلي:** وهو الذي يتم ضمن البنك الواحد، إذا كان لكل من الأمر بالتحويل والمستفيد منه حساب في البنك نفسه. وغالبا ما يكون هذا النوع من التحويل مجانياً ما لم يكن هناك تحويل بين العملات.

• **التحويل الخارجي:** وهو الذي يتم بين بنكين عندما يكون حساب كل من الطرفين في بنك مختلف، ويكون مقابل عمولات.

• **التحويل الدولي للأموال:** يتم بين بنوك تنشط في دول مختلفة، وتحت رقابة البنك المركزي، كالتحويل للالتزامات التي يكون البنك طرفاً فيها (الاعتماد المستندي مثلاً)، أو التحويل لصالح عملائه كالمغتربين.

لا تقدم البنوك هذا النوع من التحويل بطريقتين: إما بالاشتراك مع إحدى شبكات تحويل الأموال العالمية، أو تنفيذ التحويلات عبر شبكة المراسلين الخاصة بالبنك. , واكبر شركات التحويلات العالمية هي المستخدمة من طرف شركة ويسترن يونيون Western Union، والتي تقوم بتوفير خدمة التحويل لملايين العملاء في العالم بالتعاون مع البنوك والشركات المالية المحلية باستخدام شبكات اتصال ومراسلين ضخمة. كما تعتبر شبكة سويفت SWIFT في بلجيكا أشهر وأوسع شبكات التحويل استخداماً في العالم.

وتوجد وسائل عدة يتم تنفيذ عملية التحويل الإلكتروني للأموال من خلالها:

الوسيلة الأولى (FEDWIRE): وهي اختصار لكلمة network (network) (federalreservewire) وهو نظام يدار بمعرفة البنك الاحتياطي الفدرالي الأمريكي وتسمى الشبكة الفدرالية للتحويل البرقي.

الوسيلة الثانية (CHIPA): وهي اختصار لـ (Cleaning Inter Bank Payintent)

(System)، وهو نظام الدفع بين البنوك في غرفة المقاصة، حيث يوجد مقر لهذا النظام بمدينة نيويورك الأمريكية، ويتألف من اثني عشر بنكا. ويتيح نظام المقاصة الآلية لملفات أوامر الدفع من التبادل بين المشاركين واحتساب صافي الوضع التبادلي في تسهيل عملية إرسال أوامر الدفع بصورة مباشرة، من أنظمة المصارف إلى النظام المركزي لإتمام عملية التسوية المباشرة.

الوسيلة الثالثة (SWIFT): وهو اختصار لكلمة Society of Worldwide InterFinancialBank Telecommunication، وهو عبارة عن نظام تعاوني بين البنوك.

ويمكن تعريف نظام سويفت بأنه: نظام مركزي عالمي لتنفيذ الحوالات المالية المتبادلة بين البنوك العالمية إلكترونياً، وذلك باعتماد مقاييس دولية، ومن خلال رمز محدد لكل بنك يسمى سويفت كود.

5. أنواع الحسابات المصرفية: تنقسم الحسابات المصرفية إلى صنفين:

أ. حسابات الودائع الجارية: وهي الحسابات التي يمكن السحب منها في أي وقت ومندون إشعار، ولا تدفع عن الودائع الموجودة فيها فوائد، وتتمثل أساساً في الحسابات الجارية للأفراد ويتم إجراء عمليات السحب والتحويل (الدفع) فيها باستخدام الشيكات وبطاقات الائتمان.

. كما تعرف الحسابات الجارية (الودائع تحت الطلب): بأنها تلك الحسابات التي يقوم أصحابها بفتحها في البنك الإيداع أموالهم بغرض حفظها أو لغرض معاملاتهم اليومية دون الاضطرار لحمل النقود. ويلتزم البنك اتجاه هؤلاء العملاء برد أموالهم المودعة في أي وقت يطلبونها، كما أنه للبنك الحق في استثمار هذه الأموال كيفما شاء.

ولأن سحب هذا النوع من الودائع يمكن أن يكون في أي وقت، فالبنوك تحتفظ بموجودات نقدية أو موجودات تكون على درجة عالية من السيولة يمكن تحويلها في أي وقت إلى نقود لمواجهة طلبات المودعين.

ومعظم القوانين المصرفية لا تقرر بدفع فوائد لأصحاب الحسابات الجارية، بسبب عدم وجود أي قيد لسحب هذه الأموال من البنك.

- كما تعرف الحسابات الجارية بأنها: الاتفاق الذي يتم بين طرفين أحدهما يسما للدافع (العميل) والثاني المستلم (البنك)، على نقل ملكية الحقوق فيما بينهما لفترة معين بالطريقة الجارية عليها العرف، بحيث لا تتحدد صفة الدائن والمدين بينهما إلا عند انتهاء هذه الفترة بعد إجراء المقاصة.

والأصل في المدفوعات في الحساب الجاري أن تكون نقوداً، فإذا كانت غير ذلك فلا يدرج في الحساب الجاري إلا قيمته.

❖ أنواع الحسابات الجارية: تنقسم الحسابات الجارية إلى قسمين:

حسابات جارية دائنة: وهي أن يقوم الزبون بإيداع مبالغ مالية تحت رقم الحساب المفتوح له في البنك بعد فتح الحساب. أي هو الحساب الذي يكون رصيده دائناً في العادة، من خلا إيداع العملاء ودائع تحت الطلب في حساباتهم.

حسابات جارية مدينة: وهو الحساب الذي تمثل أرصده الأموال العائدة للبنك، والتي يستعملها العملاء ضمن سقف محدد، وتعتبر نوعاً من أنواع التسهيلات الائتمانية الممنوحة لهم لمدة معينة وضمن شروط معينة، مقابل ضمانات عينية أو شخصية أو مستندية.

- كما تفتح الحسابات الجارية للشركات كما يلي:

✓ حسابات جارية بالعملة المحلية: تستخدمها الشركات في جميع عمليات الشراء والدفع المحلية، كما تستخدمه الإيداع الشيكات والنقد الوارد.

✓ حسابات جارية بالعملة الأجنبية: كالدولار الأمريكي والأورو وغيرها من العملات الرئيسية، تستخدمها الشركات لمواجهة متطلباتها من هذه العملات، مثل تسديد الاعتمادات المستندية الخارجية، عمل حوالة أجنبية... والحساب الجاري ينشأ لأطرافه حقوقاً متبادلة، فأحدهما دائناً وهو من يقوم بالدفع في حساب الآخر ويسمى الدافع، والآخر مدين يتلقى المدفوع ويسمى القابض. > وبالتالي فإن الودائع تحت الطلب هي التي تفتح بها الحسابات الجارية، والتي تتميز بسهولة الحركة من حيث الإيداع والسحب منها متى أراد أصحابها بموجب شيكات أو غيرها. . أهم مزايا الحساب الجاري:

✓ يستفيد الزبون من الخدمات التي يقدمها البنك مثلاً، كصرف الشيكات لتغطية المدفوعات أو العمليات التجارية

✓ الحفاظ على الأموال من السرقة والحرائق.

✓ قد يحصل العميل على فوائد معينة على الودائع الجارية مقابل استثمارها من طرف البنك.

✓ حصول البنك على عوائد من خلال توظيف هذه الودائع، والتي تكون تكلفة الحصول عليها منخفضة

✓ حصول البنك على عمولات مقابل إدارة هذه الحسابات.

• **معدل الفائدة على الودائع تحت الطلب:** من أهم مميزات الودائع تحت الطلب هي أنه يمكن لأصحابها سحبها في أي وقت، وهذا ما يمثل خطورة بالنسبة للبنك، ففي حالة استثمارها يمكن أن يواجه مشكل نقص السيولة وبالتالي عدم قدرته على الوفاء بالتزاماته اتجاه عملائه أصحاب هذا النوع من الودائع، وفي حالة عدم استثمارها فهي تعتبر سيولة معطلة لا تجلب له أي عائد، ويمكن أن يكون عليها تكلفة كتكلفة التأمين عليها مثلاً، لذلك فإن معظم البنوك لا تمنح فوائد على الودائع تحت الطلب، وإن منحت عليها فوائد تكون نسبتها منخفضة جداً. لكن للبنك أن يأخذ عمولة مقابل فتح الحساب الجاري وتشغيله.

ب. **حسابات الودائع غير الجارية:** وهي الحسابات التي لا يمكن السحب منها في أي وقت، وبالتالي لا تستخدم فيها الشيكات وبطاقات الائتمان، بل يتم الإيداع والسحب من خلال وثائق

ومستندات خاصة، حيث تدفع البنوك على الودائع الموجودة فيها فوائد تختلف حسب طبيعة الوديعة وأجلها، ومن أهم الودائع التي توضع في هذا النوع من الحسابات نجد:

- الودائع لأجل (الودائع الثابتة): هي الودائع التي لا يمكن السحب منها قبل حلول الموعد المحدد، وينقسم هذا النوع من الودائع إلى وداائع لأجل تستحق بتواريخ معينة وودائع لأجل بإخطار (اشعار).

ودائع لأجل تستحق بتواريخ معينة: تمثل هذه الودائع الأموال التي يرغب الأفراد والمؤسسات العامة والخاصة في إيداعها في البنوك لمدة محددة مقدما (3 أشهر، 6 أشهر، سنة...)، حيث أنه لا يجوز السحب منها جزئيا أو كليا قبل انقضاء الأجل المحدد عند إيداعها. وتدفع البنوك على هذا النوع من الودائع فائدة أكبر من تلك المدفوعة على نوع آخر من الودائع، بسبب تحديد أجل هذه الودائع، وهذا ما يسمح للبنوك في استثمارها دون اعتبار لعامل السيولة.

وفي حالة الطلب على هذه الودائع قبل حلول الأجل المتفق عليه، فيكون أمام العميل حالتين:

- إما أن يسحب الوديعة ويخسر الفوائد.

أو الاقتراض من البنك بضمان وديعته وبمعدل فائدة أكبر من معدل الفائدة التي يحصل عليها على هذه الوديعة (وداائع لأجل بإخطار مسبق: يقصد بهذه الودائع الأموال التي يضعها الأفراد

والمؤسسات والهيئات لدى البنوك، وهي وداائع غير محددة المدة، يستلزم لسحبها إخطار البنك بمدة معينة أسبوع، شهر...، وعادة ما ترفع معدلات الفائدة على هذه الودائع كلما طالت الفترة بين الإيداع والإخطار. حيث أن الفائدة على هذا النوع من الودائع تكون أعلى من الفائدة على الوديعة الجارية وأقل من الفائدة على الوديعة لأجل.

ويتجه المدخرون إلى هذا النوع من الودائع عندما يكونون في حالة انتظار فرص الاستثمار، فهم يوظفون أموالهم حاليا ويسحبونها في حالة وجود فرصة بديلة أحسن.

يمنح على هذا النوع من الودائع معدل فائدة بسيطة وليست مركبة، ويكون معدل الفائدة عليها مرتفع نسبيا، حيث تختلف نسبتها من بنك لآخر ومن وديعة الأخرى، حسب تاريخ الاستحقاق المحدد وحسب مبلغ الوديعة.

شهادات الإيداع المصرفية: هي عبارة عن عقد اتفاق بين البنك والعميل، الذي يودع مبلغا معيناً لفترة محددة بهدف الحصول على فائدة، تم ابتكارها لمعالجة موضوع حاجة العميل إلى السيولة قبل حلول موعد الوديعة، حيث يمكن تداولها في السوق المالي من طرف حاملها (تداولها)، والحصول على السيولة قبل تاريخ استحقاقها، وتتأثر معدلات الفائدة على هذه الودائع حسب طبيعة السوق النقدي والعرض والطلب على الأموال.

الودائع الادخارية (ودائع التوفير): تمثل هذه الودائع الأموال التي تقوم الوحدات الاقتصادية وخاصة الأفراد بإيداعها لدى البنوك، يحق لمودعها سحبها في أي وقت، تنتسم بصغر

مبالغها، حيث يصدر البنك دفتر توفير للعميل المودع يوضح فيه المبالغ المودعة والمسحوبة في كل مرة، وكذلك معدل الفائدة الممنوح على هذه الوديعة، مع الاحتفاظ بحقوق السحب عليها عند الطلب مثل: ودائع توفير البريد وشهادات الإيداع، وهي تحتل موقع وسط أقرب إلى الودائع الجارية منها الودائع الزمنية (لأجل).

لكن قابلية السحب لديها تكون أقل من الودائع الجارية، نظرا لعدم إمكانية سحبها بواسطة الشيكات، كما تحدد البنوك سقف حقوق السحب الخاصة اليومي عليها دون إخطار مسبق.

الودائع المجمدة: وهي الوديعة التي تم تجميدها ومن ثم لا يمكن لصاحبها السحب منها، على سبيل الضمان أو بسبب حكم قضائي أو قرار سياسي، أو انتهاء صلاحية المستندات القانونية الثبوتية التي تم بموجبها فتح الحساب كبطاقة الهوية (الحسابات الراكدة: وهي حسابات الودائع تحت الطلب وحسابات الادخار التي توقفت حركة الإيداع فيها أو السحب منها لمدة طويلة نسبيا (سنة على الأقل).

الودائع الاستثمارية: وهي الودائع النقدية التي تودعها الوحدات الاقتصادية والأفراد لدى البنوك، ويتفق على عدم استردادها إلا بعد أجل معين، إذ يتمتع البنك بحرية استعمالها، ولذا يكون سعر الفائدة فيها مرتفعا نسبيا. وتنقسم الودائع الاستثمارية إلى:

• **الوديعة الاستثمارية المشتركة:** تستخدم هذه الودائع في العمليات الاستثمارية

التي يقوم بها البنك دون تحديد المجال الاستثماري من طرف المودعين، بل يقوم البنك بتحديدتها ثم يقوم في نهاية كل مدة بتوزيع العوائد المستحقة على أصحابها ويأخذ حصته كمضارب.

• **الوديعة الاستثمارية المخصصة:** هي الودائع التي يتم فيها توجيه الإيداعات للمجالات استثمارية بعينها (محددة مثل: الاتجار في مجال السكن أو الصحة وغيرها). ويوزع العائد على هذه الودائع بالنسبة لكل مجال استثماري على حدى.

ت. شروط والتزامات إيداع مبالغ الودائع: تتمثل فيما يلي:

✓ يتحتم على الطرفين الالتزام بشروط عقد الوديعة خاصة المودع، فمثلا فيحالة الوديعة لأجل لا يحق له سحب المبلغ كله أو جزءه إلا بعد الاستحقاق، وإلا فإنه سيخسر مبلغ الفائدة.

✓ ينظم صك باسم المودع من طرف البنك يتضمن مبلغ الوديعة، مدتها، تاريخ الاستحقاق ونسبة الفائدة، ويقون الصك غير قابل للتظهير لتعلقه بعقد وشروط محدد بين الطرفين.

✓ بدون بوضوح في العقد والصك نوع الوديعة لا يجوز تمديد مدة الوديعة لأجل ابتداء من اليوم التالي للاستحقاق، ويتم الاتفاق على كيفية التصرف بالفوائد سواء تسلم نقد أو توضع في حساب آخر لدى البنك.

6. **إفقال الحسابات:** هناك فرق بين الحساب المرصد والحساب المقفل.

فالحساب المرصد هو الحساب الذي تجمع فيه المبالغ الدائنة والمبالغ المدينة، وإخراج الفرق ووضعه في الجهة التي تحتوي المبلغ الأصغر مع تبيان طبيعته المحاسبية، ويمكن استعماله لعمليات أخرى.

أما الحساب المقفل فهو الحساب الذي يشطب تماما من جدول الحسابات بالنسبة لصاحبه، ولا يمكن استعماله مرة أخرى لإجراء عمليات أخرى لفائدة صاحبه.

ويقفل الحساب لأسباب إرادية و أسباب لا إرادية أ. الأسباب الإرادية: ويقصد بها تلك الأسباب التي يكون الإرادة الطرفين أو أحدهما دور في تحققها.

- **انتهاء المدة المحددة لفتح الحساب:** ينتهي الحساب الجاري بانتهاء المدة المحددة لهم قبل الطرفين سواء كان هذا التحديد صراحة بتاريخ معين أو كان ضمنا كما لو كان هناك عملية معينة بين الطرفين وتم الاتفاق على انتهاء الحساب بانتهائها هذا ولايستطيع احد الطرفين بإرادته المنفردة إنهاء الحساب قبل انتهاء المدة المحددة له.

- **اتفاق الطرفين:** يجوز للطرفين الاتفاق على إنهاء الحساب أثناء سريانه أو الاتفاق على تقصير مدته أو إطالتها لان الحساب مفتوح لمصلحة الطرفين ومن حقهما الاتفاق على تعديل شروطه.

- **إرادة أحد الطرفين:** إذا لم يتفق الطرفان على تحديد مدة معينة للحساب الجاري فيجوز لكلا الطرفين إنهاؤه بإرادته المنفردة، ولكن يشترط أن يكون الإغلاق في وقت مناسب وأن يتم إخطار الطرف الآخر بذلك إذا كان هناك اتفاق على الإخطار أو حسب ما يقتضيه العرف وإلا لم يغلق الحساب ويكون للمتضرر المطالبة بالتعويض.

كما يمكن أن يقفل الحساب من طرف البنك كإجراء عقابي ضد الزبون الذي يظهر سلوكا سيئا في معاملاته يخل بمصداقيته.

• **الأسباب غير الإرادية:** ويقصد بها الأسباب التي تؤدي إلى غلق الحساب بحكم القانون دون أن يكون الإرادة الأطراف أي دور وهي: . انقضاء الشخصية القانونية لأحد أطراف الحساب: فإذا انقضت الشخصية القانونية لأحد طرفي الحساب الجاري فإنه ينتهي فوراً وبقوة القانون، فإذا توفى العميل يغلق الحساب فوراً وإذا كان رصيده دائنة فيعطى لورثته ولا يجوز لهم التعامل مع المصرف إلا بإبرام عقد حساب جديد، وإذا كان العميل شخصا اعتباريا فان انحلاله وتصفيته تؤدي أيضا إلى غلق الحساب بقوة القانون، وكذلك إذا فقد المصرف شخصيته القانونية يغلق الحساب بحكم القانون.

• **فقدان العميل أهليته أو انقضاءها:** يشترط لفتح الحساب الجاري أن يكون العميل متمتعاً بالأهلية الكاملة، وعليه فإذا فقد العميل أهليته أو أصبحت ناقصة فيغلق الحساب بحكم القانون.. - إفلاس أحد الطرفين: يؤدي إفلاس أحد الطرفين إلى غلق الحساب الجاري بحكم القانون وذلك لسببين:

الأول: أن الإفلاس يؤدي إلى منع يد المفضل عن إدارة أمواله والتصرف فيها.

الثاني: أن الإفلاس يؤدي إلى سقوط آجال جميع الديون وهذا يتطلب تصفية الحساب وتسويته..

خاتمة:

تتمثل عمليات الصندوق في عمليات الدفع والسحب وعمليات التحويل التي تقوم بها البنوك لعملائها على مستوى شبائيك قد تكون مجمعة أو متفرقة لكل عملية، وتكون هذه العمليات من خلال فتح حسابات مصرفية متنوعة على مستوى هذه البنوك والتي تسهل القيام بهذه العمليات، وتفتح البنوك للمؤسسات بشكل خاص بعض الحسابات التي تفتح للأفراد كالحساب الجاري مدين، والذي يمكنها من القيام بعمليات الإيداع والسحب بشكل مستمر حتى وإن كان هذا الحساب بدون رصيد لكن مسقف برقم معين من طرف البنك.

المحاضرة الثالثة: تحصيل الشيكات وخصم الأوراق التجارية.

تمهيد:

نظرا للتطور الذي عرفته المبادلات التجارية كان من الضروري ترسيخ فكرة التعامل بالأوراق التجارية لتوطيد الثقة بين التجار وتيسير معاملاتهم، والتي حلت محل النقود نفسها في الوسط التجاري لما لها من قيمة قانونية وعملية، إلى جانب الشيكات التي تعتبر من أكثر وسائل الدفع استخداما. وقد ساهمت البنوك التعامل بهذه الوسائل من خلال تقديم خدمات متصلة بها، تتعلق بتسييل الأوراق التجارية لعملائها ومساعدتهم على تحصيل قيمة الشيكات التي يتحصلون عليها كوسائل دفع وإبراء ناتجة عن نشاطاتهم ومعاملاتهم اليومية.

❖ أهداف المحاضرة: تهدف هذه المحاضرة إلى:

- بيان مفهوم خصم الأوراق التجارية من طرف البنوك وكيفية سير عملية الخصم.
- التعريف بالشيكات وأنواعها وكيفية تحصيلها.

أولا. خصم الأوراق التجارية

1. تعريف الأوراق التجارية: تم إعطاء العديد من التعريفات للأوراق التجارية أهمها:

- هي وثائق شكلية محررة بصيغ معينة لتثبيت دين محدد بمبلغ معين من النقود ذو أجل قصير عادة، يتعهد فيه الموقع أو يأمر شخصا آخر بأدائه إلى شخص ثالث مسمى أو لحاملها، وتكون هذه الأوراق قابلة للتداول، وبالتالي انتهاء الحق بها إلبالغير من خلال التظهير أو المناولة.

- هي صكوك ثابتة قابلة للتداول بطريقة التظهير، تمثل حقا نقديا وتستحق الدفعمجرد الاطلاع عليها أو بعد أجل قصير، وجرى العرف على قبولها كأداة للوفاءبدلا عن النقود.

- هي عبارة عن تعهد غير مضمون بأصول مادية وتباع بخصم عن القيمة الاسمية، تصدره الشركات ذات المراكز الائتمانية والمالية من النوعية العالية، ويكون للمستثمر الحق في الحصول القيمة الاسمية عند الاستحقاق.

✓ غالبا ما تباع الأوراق التجارية بخصم من القيمة الاسمية، وهناك بعض الأوراق التجارية تصدر بمعدل فائدة.

✓ يكون الغرض الأساسي لإصدار الأوراق التجارية من طرفالشركات غير المالية لتمويل احتياجاتها الموسمية أو لتمويل رأسمال التشغيل.

2. العائد على الورقة التجارية: يعتبر العائد على الورقة التجارية أكبر من العائد على أدونات الخزينة وذلك لعدة أسباب منها:

- تعرض المستثمر في الورقة التجارية إلى مخاطر الائتمان.

- الورقة التجارية أقل سيولة من أدونات الخزينة.

- الدخل المحقق من الورقة التجارية غير معفي من الضريبة.

- ضعف أسواقها الثانوية نظرا لاعتماد المستثمر استراتيجيالشراء والاحتفاظ.

3. خصائص الأوراق التجارية: يمكن إجمالها فيما يلي:

✓ الورقة التجارية تمثل حقا شخصيا موضوعه دفع مبلغ معين من النقود.
 ✓ الورقة التجارية تقبل التداول بالطرق التجارية كالتظهير والمناولة، وهي بهذا الخاصية تقوم مقام النقود.

✓ الورقة التجارية تمثل حقا يستحق الأداء بعد أجل قصير أو بمجرد الاطلاع عليه.
 ✓ الأوراق التجارية هي أداة لإبرام عقد الصرف ونقل النقود من مكان إلى آخر.
 ✓ الأوراق التجارية هي أداة وفاء: يعتبر الوفاء بالأوراق التجارية كالوفاء بالنقود بحكم القانون، وهي قابلة عن طريق الخصم في أحد البنوك لأن تتحول فورا إلى نقود

4. الأوراق التجارية أداة ائتمان: فهي عادة تتضمن آجالا للاستحقاق، ويستفيد المدين من هذا الائتمان إذ أنه لا يلزم بالوفاء إلا في ميعاد الاستحقاق، كما لا يضر الدائن أيضا إذ أنه يستطيع أن يخصم الورقة التجارية إذا احتاج إلى نقود عاجلة، كما يستطيع أنيظهرها إلى دائئه فورا.

5. أنواع الأوراق التجارية:

أ. السند لأمر (السند الإذني): هو ورقة تجارية تحرر بين شخصين لإثبات ذمة مالية واحدة، فهو عبارة عن وثيقة يتعهد بواسطتها شخص معين بدفع مبلغ معين لشخص آخر في تاريخ لاحق هو تاريخ الاستحقاق. فالسند لأمر هو وسيلة قرض حقيقية، فهناك انتظار من طرف الدائن للمدين ليسددا عليه عند تاريخ الاستحقاق الذي يتفق بشأنه.
 - وفي اصطلاح الاقتصاديين بعد السند إذنيا إذا ذكر فيه اسم المستفيد، ولحامله إذالم يذكر فيه اسمه.

- ويجب توفر مجموعة من البيانات في السند أهمها: تاريخ الإنشاء، مبلغ السند، تاريخ استحقاقه، اسم المستفيد، توقيع المحرر.

- وأمام حامل السند لأمر طريقتان لاستعماله:

- إما أن يتقدم به قبل تاريخ الاستحقاق إلى أي بنك يقبله فيتنازل له عليهمقابل حصوله على سيولة، ويخسر مقابل ذلك جزء من قيمته هو مبلغ الخصم، والذي يعتبر كأجر للبنك للتنازل عن السيولة والحلول محل هذا

الشخص في الدائنية وتحمل متاعب تحصيل السند.

- استعماله في إجراء معاملة أخرى مع شخص آخر سواء في تسديد صفقة تجارية أو تسديد قرض، ويتم ذلك عن طريق تقديمه للدائن الجديد عنطريق عملية التظهير، شرط قبوله من هذا الأخير.

- فالسند لأمر هو ورقة تجارية تتحول لوسيلة دفع بواسطة عملية التظهير وذلك قبل حلول تاريخ استحقاقها.

ب. السفتجة (الكمبيالة): وهي عبارة عن ورقة تجارية، أو صك مكتوب وفق شكلحدده القانون يتضمن أمرا من شخص يسمى الساحب إلى شخص آخر يسمى المسحوب عليه، بأن يدفع مبلغا معيناً من النقود في تاريخ معين، أو قابل للتعيين أو بمجرد الاطلاع، لأمر شخص ثالث هو المستفيد.

✓ فهي تظهر ثلاثة أشخاص في آن واحد، وتسمح بإثبات ذمتين ماليتين في نفسالوقت.
✓ ولحامل هذه الورقة الحق في الاحتفاظ بها حتى تاريخ الاستحقاق، أو خصمها لدالبانك، أو استعمالها في تسوية عمليات أخرى (تجارية أو ائتمانية)، وذلك من خلال تظهيرها للغير. وبذلك فهي تتحول من مجرد وسيلة قرض تجارية إلى وسيلة دفع.

❖ شروط السفتجة .

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

❖ أنواع الكمبيالات

أ. الكمبيالة للاطلاع والكمبيالة لأجل: الكمبيالة للاطلاع هي التي تكون مدفوعةحالاً بوجود المسحوب عليه، أما الكمبيالة لأجل فهي مدفوعة خلال فترة معينةمع اشتراط قبول المسحوب عليه. ب. الكمبيالة البسيطة والكمبيالة المستندية: فالكمبيالة البسيطة هي عندما لا يكونهناك مستند مرفق بالكمبيالة وهي قليلة الاستخدام في التجارة الدولية. أما الكمبيالة المستندية فهي التي تضمن للمصدر بأن المستورد لا يتحصل على البضاعة بدون دفع قيمتها (كمبيالة مستندية للاطلاع) أو بدون اعتراف بدين مكتوب (كمبيالة مستندية لأجل).

• مزايا وسلبيات الكمبيالة:

المزايا	السلبيات
- تصدر من طرف البائع المصدر. - تجسد دين يمكن أن يخصم من طرف البنك - تحدد بشكل دقيق تاريخ الدفع.	- الكمبيالة لا تلغي مخاطر عدم الدفع ومخاطر السرقة والضياع. - تحصيل قيمة الصفقة قد يطول بسبب مدة الانتقال البريدي للمستندات وتدخل عدة مؤسسات المالية

ت. سند الرهن: وهو سند لأمر مضمون بكمية من السلع محفوظة في مخزن عمومي، وهو أيضا ورقة تجارية يمكن استعماله في التداول.

- ويعطى سند الرهن كقابل لإثبات ملكية البضاعة المخزنة في أحد المخازن وتثبت كميتها ومواصفاتها، وقبل بيع هذه البضاعة قد يحتاج صاحبها لسيولة، فيقوم بالاقتراض من أحد التجار أو البنوك مقابل تقديم سند ملكية البضاعة كضمان، أي رهن البضاعة من أجل الحصول على سيولة.

ويمكن لحامل السند الجديد تقديمه للغير لنفس الغرض، فيدخل السند في التداول ويستعمل لتسوية المعاملات.

ش. سند الصندوق: هو سند إذني صادر عن المؤسسات أو البنوك عند حاجتها للتمويل قصير الأجل، ليقوم الأفراد بالاكتتاب فيه، حيث تلتزم الجهة المصدرة بدفع قيمته عند الاستحقاق. وقد يكون هذا السند محرر باسم شخص معين أو الحامل السند. ويمكن لصاحب سند الصندوق تظهيره للغير بهدف تسوية المعاملات، وتكون مدته قصيرة الأجل.

6. أوجه التشابه والاختلاف بين الأوراق التجارية المذكورة

أ. بين الكمبيالة والشيك

الكمبيالة	الشيك
- تقوم بوظيفة الائتمان والوفاء بالديون.	- يقوم بوظيفة الوفاء بالديون.
- لا يشترط وجود رصيد في الكمبيالة.	- يشترط لإصدار الشيك وجود رصيد في البنك الذي يصدره.
- يشترط في الكمبيالة ذكر اسم المستفيد.	- لا يشترط ذلك في الشيك، فيجوز أن يحرر لحامله.
- يجوز أن يكون المسحوب عليه في الكمبيالة بنكا أو شخصا.	- الشيك لا يسحب عادة إلا من البنوك
- قد تذكر في الكمبيالة فائدة.	- لا وجود للفائدة في الشيك نهائيا.

ب. بين الكمبيالة والسند لأمر

الكمبيالة	السند لأمر
يتوقف اعتبار الكمبيالة على قبول	لا يشترط قبول المستفيد الإصدار السند الطرف الثالث وهو المسحوب له
تتضمن الكمبيالة أمرا بالدفع ويحرر من طرف الساحب.	يتضمن السند لأمر تعهدا بالدفع ويحرر من طرف المدين.

ج. الشيك والسند لأمر

الشيك	السند

أطراف الشيك ثلاثة هم الساحب المسحوب عليه والمستفيد.	أطراف السند لأمر إثنان هما محرر السند والمستفيد منه
يتضمن الشيك أمرا بالدفع ويحرر من طرف الساحب، وهو غالبا يكون دائنا. المسحوب عليه وهو البنك.	يتضمن السند تعهدا بالدفع ويحرر من طرف المدين
يجب توفر مقابل للشيك وقت إصداره.	لا يوجد ذلك في السند لأمر، لأن محرر السند هو الذي يتعهد بالدفع مستقبلا، وليس شخصا ثالثا كما هو الحال بالنسبة للشيك.

ح. عقد تحويل الفاتورة: هو عقد تحل بمقتضاه شركة متخصصة تسمى " وسيط " محل زبونها المسمى " المنتمي " عندما تسدد فورا لهذا الأخير المبلغ التام الفاتورة لأجل محدد ناتج عن عقد و تتكفل بتبعية عدم التسديد ، وذلك مقابل أجر (م 543 مكرر 14 ق ت).

❖ مميزات عقد تحويل الفاتورة

- هو عقد ثلاثي الأطراف: الشركة الوسيط والزبون المنتمي، ودائن هذا الزبون المرتبط معه بعقد.

-نقوم الشركة بتسديد فاتورة زبونها إلى دائنة بدلا عنه.
- تنتقل كل التبعات من الزبون إلى الشركة الوسيط فتتحمل تبعية عدم التسديد.
-تتقاضى أجر عن هذا العمل و يتم الاتفاق عليه مسبقا في العقد. لا تعتبر الفاتورة ورقة تجارية إنما هي جزء من عقد تحويل الفاتورة.

7. تظهير الأوراق التجارية: هي طريقة تجارية لتداول الأوراق التجارية، حيث يوضع بيان مختصر على ظهر الورقة التجارية قصد نقل الحقوق الثابتة فيها بشكل يسير وسريع، يستجيب لمقتضيات التجارة التي تقوم على السرعة والائتمان، ويخول التظهير لحامل الورقة التجارية الحصول على المال السائل قبل تاريخ الاستحقاق منال مظهر إليه أو الحامل الجديد. ويتم التظهير الاسمي بكتابة عبارة تدل على انتقالها لشخص آخر مثل " أدفعوا الأمر فلان " و يجب أن يكتب التظهير على السفنجة ذاتها أو على ورقة ملحقة و متصلةبها، ويجب أن يكون مستهلا على توقيع المظهر على ظهر السفنجة. . وتفقد السفنجة صفتها وتصبح غير قابلة للتداول إذا وضع في السفنجة شرط "عدم"

أو "ليست لأمر" (م 396 ق ت)، وقد منح المشرع إصدار سفنجة لحاملها، واشترط ضرورة ذكر اسم من يجب الدفع إليه أي المستفيد، أما التظهير للحامل جائز غير أنه يعد تظهيراً على بياض (م 397 ق ت).

❖ **أنواع التظهير:** ينقسم التظهير إلى ثلاث أنواع: التظهير الناقل للملكية وهو الأكثر شيوعا، والتظهير التوكيلي والتظهير التأميني.

- **التظهير الناقل للملكية:** وهو تظهير تام لأنه ينقل كامل الملكية للحق الثابت فبالسفتجة لصالح المظهر إليه. وتتمثل شروطه الشكلية:

/ كتابة التظهير على ذات السفتجة أو على ورقة ملحقة بها.
/ توقيع المظهر على ظهر السفتجة وإذا تعدد المظهرون وجب توقيعهم جميعا على ذات الورقة أو على ورقة ملحقة بها مع ذكر ملخص السفتجة.
/ ذكر البيانات اللازمة كاسم المظهر و تاريخ التظهير واسم المظهر إليه.

-**التظهير التوكيلي:** وهو قيام المظهر إليه باعتباره وكيلًا بتحصيل الحق الثابت في السفتجة لحساب المظهر، ويجب أن يقترن هذا التظهير بعبارة " والقيمة للتحصيل" أو "القيمة للقبض" أو "التظهير للتوكيل". وهذا النوع من التظهير ما هو إلا تطبيق لأحكام الوكالة، حيث يقوم المظهر إليه بدور الوكيل في سعيه نحو تحصيل قيمة السفتجة، ولا تنتقل إليه ملكيتها ولا تجعل المظهر فيها ضامنا لها.

-**التظهير التأميني:** ويقصد به أن يضمن الحق الثابت في السفتجة دينًا على المظهر للمظهر إليه، ويجب أن يشتمل على أي صيغة تفيد أن التظهير تم على سبيل الرهن مثل: " القيمة للضمان" أو "القيمة للرهن"، ويكون المظهر إليه في مركز المرتهن حيازيًا، وله أن يمارس كل الحقوق المترتبة على السفتجة، ولكن تظهيره لا يعد إلا على سبيل الوكالة (م 401 ق ت).

8. **خصم الأوراق التجارية:** هو أحد أنواع الائتمان المقدم إلى العملاء، حيث يقوم العميل مالك الورقة التجارية بتقديمها للبنك لخصمها وذلك قبل موعد استحقاقها. وهذا يعني أن البنك أقرض قيمة الورقة التجارية للعميل حتى تاريخ استحقاقها مقابل سعر خصم يعادل سعر الفائدة .

-وتستخدم أموال الأوراق التجارية التغذية رأس المال العامل للعميل.
- يستطيع البنك التجاري إعادة خصم الورقة التجارية لدى البنك المركزي مقابل عمولة أقل من العمولة التي يتحصل عليها من عملائه.

-يستطيع العميل تقديم الأوراق التجارية (الكمبيالات) ويقترض بضمانها ويدفع فائدة عن المبالغ المقترضة إلى أن يسدها، ويتم تحديد شروط لخصم الورقة التجارية أو الكمبيالة لضمان استرداد الأموال.

-في حالة العجز في السيولة يتقدم بعض الزبائن إلى البنك لتسيير بعض أوراقهما التجارية قبل تاريخ الاستحقاق، ويقوم البنك بذلك مقابل معدل الخصم، ويتكون من:

/ **الفائدة:** وتحسب على أساس قيمة الورقة (c) ومعدل الفائدة المطبق (1) والمدة (n) والتي تمثل عدد الأيام ما بين تاريخ الخصم وتاريخ الاستحقاق:

$$I = \frac{cxixn}{360}$$

/ **عمولة الخصم:** وهي عبارة عن رسم خدمة يأخذها البنك مقابل عملية الخصم.

/ **عمولة التحصيل:** وهي تعويض عن مصاريف عملية تحصيل الورقة فبتاريخ استحقاقها على مستوى غرفة المقاصة.

- فالبنك عند قيامه بعملية الخصم يدفع قيمتها الحالية للمستفيد، حيث يقوم حامل الورقة التجارية بتظهيرها تظهيراً ناقلاً للملكية، ولا تتم عملية الخصم إلا بوجود العناصر التالية:

- كميالية في يد العميل تستحق الوفاء بعد أجل معين.

- تظهير ناقل للملكية إلى البنك مقابل عوض.

- تعهد من العميل بضمان القيمة في حال امتناع المدين عن الدفع.

المدة المتبقية على الاستحقاق بالأيام

القيمة الحالية للورقة = القيمة الاسمية (1 - سعر الخصم X -----) (1)

360

9. عمليات أخرى على الأوراق التجارية:

أ. تسيير الأوراق التجارية وحفظها: ويقصد بها المتابعة اليومية لهذه الأوراق، ويستخدم في ذلك جداول تشمل اسم المستفيد ورقم حسابه ومبلغ الورقة وتاريخ استحقاقها، حيث تكون لدى البنوك أوراق تجارية قيد التحصيل، وتتكون من: . الأوراق التي يقدمها الزبائن للبنك لتحصيلها نيابة عنهم، حيث يأخذ البنك عمولة

مقابل تحصيلها على مستوى غرفة المقاصة وإضافة قيمتها لحسابهم. . الأوراق التي تم خصمها من طرف البنك وتنتظر التحصيل، وقيمة هذه الأوراق هي حق للبنك.

ب. الأوراق التجارية المقدمة كضمان: حيث تشمل الأوراق التجارية لدى البنك أوراق مقدمة على سبيل ضمان قروض قصيرة الأجل، حيث يتم مراعاة التوافق في الآجال بين أجل القرض وأجل استحقاق الورقة.

ثانياً. تحصيل الأوراق التجارية والشيكات

1. تعريف الشيك: هو عبارة عن وثيقة تتضمن أمر للبنك من طرف صاحب الحساب بالدفع الفوري للمستفيد للمبلغ المحرر عليه، ويمكن أن يكون اسم المستفيد مكتوباً على الشيك، وقد يكون غير مكتوب وذلك في حالة الشيك لحامله .

✓ والأصل في الشيك أنه واجب الدفع فور تقديمه، ومدة صلاحيته في معظم التشريعات تكون قصيرة الأجل (أقل من شهر).

✓ وينص القانون التجاري الجزائري على أنه يجب تقديم صك صادر وقابل للدفع فبالجزائر ضمن عشرين يوماً، أما إذا كان الصك صادراً في الجزائر وقابل للدفع فيها فيجب تقديمه خلال ثلاثين يوماً إذا كان صادراً في أوروبا أو في أحد البلدان المطلة على البحر المتوسط، وسبعين يوماً إذا كان صادراً في أي بلد آخر.

✓ لكن حتى بعد انقضاء صلاحية الشيك يجب على المسحوب عليه استيفاء قيمة الشيك في حالة وجود رصيد.

✓ يمكن للمستفيد تحويل قيمة الشيك لشخص آخر عن طريق التظهير.

ملاحظة: يعتبر الشيك تجاريا إذا حرر لغرض تجاري أو إذا كان محرره تاجرا ولأغراض تجارية.

2. أنواع الشيكات:

- **الشيك العادي:** وهو الشيك الذي تتوفر فيه كل البيانات الإلزامية، ويتم إصدار دفتر الشيكات من البنك لفائدة صاحب الحساب الذي يصبح حقا خالصا لصاحبه، فيستطيع

3. **مفهوم تحصيل الأوراق التجارية والشيكات:** يقصد بها إنابة البنك في قبض الأموال الممثلة في الأوراق التجارية والشيكات من المدينين، وقيدها في حساب العميل أو تسليمها له نقدا

حيث يعهد العميل في الكثير من الأحيان لبنكه تحصيل حقوقه لدى الغير، على سبيل توكيله بقبض قيمتها وتسجيلها في حسابه مقابل حسم عمولة التحصيل.

4. أنواع التحصيل: ينقسم إلى قسمين هما:

في تحصيل محلي: وهو ما يتم في البلد نفسه.⁹

- **تحصيل غير محلي:** تحصيل غير محلي، وهو الذي يكون بلد المسحوب عليه فبعملية التحصيل غير بلد البنك.

يقوم البنك بمطالبة البنك المسحوب بقيمة الورقة التجارية أو الشيك إذا كان التحصيل داخليا من خلال غرفة المقاصة. أما في حالة كون التحصيل خارجيا، فإن البنك يقوم بإرسال الورقة التجارية أو الشيك إلى البنك المراسلة الذي يتعامل معه، ليقوم بدوره بتحصيلها من البنك المسحوب عليه، وفي حالة الرفض يقوم البنك المراسل بإعادتها للبنك المرسل لها.

التقديم خدمة التحصيل لابد للعميل تظهير الورقة التجارية تظهيرا توكيليا²، مما يخول البنك بتحصيل قيمتها من المدين في تاريخ الاستحقاق. وفي حالة رفض المدين الوفاء بقيمة الورقة التجارية فإن البنك يقوم بعمل ما يسمى (بروتستو Protesto) الذي يعني إثبات حالة عدم الدفع وذلك عن طريق المحكمة

5. إجراءات خدمة التحصيل: تتمثل إجراءات خدمة التحصيل في:¹⁰

. يقوم العميل بتسليم جميع الأوراق التجارية والشيكات المراد تحصيلها إلى الموظف المختص بالبنك، الذي يقوم بإعداد كشف تفصيلي لهذه الأوراق يبين فيه قيمتها وأسماء المدينين وتاريخ الاستحقاق. . كما يقوم الموظف بترتيبها في كشف منفصل حسب تواريخها.

- يقوم البنك بالاتصال بالمدينين قبل تاريخ الاستحقاق لإشعارهم بالوفاء بقيمتها.

إذا لم يسدد أحد المدينين فإن البنك يقوم بإخطار العميل بذلك.

⁹- البنوك المراسلة: هي البنوك التي يتم من خلالها تقديم خدمة أو أكثر لبناء آخر لا يقوم بتقديمها بشكل مباشر، كتحويل الأموال وتسوية الشيكات وتمويل التجارة الخارجية والاعتمادات المستندية، فعمليات البنوك المراسلة تعرف على أنها عملية فتح حساب جاري أو حساب التزام آخر، وما يرتبط به من خدمات لصالح مؤسسة أخرى، حيث

يستخدم في عمليات المقاصة النقدية وإدارة السيولة أو الإقراض قصير الأجل أو احتياجات الاستثمار

¹⁰- التظهير: مأخوذ من كلمة ظهر، وذلك لأن العبارة التي يثبت بها التظهير تدون عادة في ظهر الورقة. أما التظهير التوكيلي فيقصد به تكليف المظهر إليه (البنك)

بتحصيل قيمة الورقة عند استحقاقها نيابة عن المظهر (العميل)، ويعتبر البنك في هذه الحالة وكيلًا للعميل.

- بناء على ذلك قد يطلب العميل بعد الاتفاق مع المدينين من البنك تحصيل الورقة فبتاريخ مستقبلي معين، أو يطلب من البنك إجراء البروتستو.

- عندما يقوم البنك بالتحصيل يودعه في حساب العميل وذلك بعد خصم عمولة التحصيل.

6. أهمية تحصيل الشيكات والأوراق التجارية: تكمن هذه الأهمية في:

- اختصار الجهد والوقت الحامل الورقة التجارية أو الشيك، فقد لا يتيسر له تحصيلها لكثرة مشاغله، ولا يجد الوقت الكافي للقيام بإجراءات التحصيل، لذلك يكون في حاجة الإنابة من يقوم عنه بتلك الأعمال.

- حصول البنك على ثقة العميل، وتظهر من خلال إنابته في عملية التحصيل مما يحسن سمعة البنك.

- حصول البنك على عمولة مقابل عملية التحصيل.

ثالثا. تحصيل الشيكات من خلال المقاصة

1. تعريف المقاصة: هي تسوية الديون والحقوق ما بين البنوك، وتتم هذه العملية بشكل يومي في غرفة المقاصة بالبنك المركزي، وكلما تقلصت فترة التسوية كلما تحققت فعالية أكبر في نظام الدفع.

- 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 آخرين (الإيداع بشيكات خارجية).

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

2. تعريف غرفة المقاصة : مكان اجتماعات لمدوبي البنوك، لإجراء التسوية بطريقة المقاصة للحقوق والديون بينهما بسبب عملياتها المصرفية، ولهذا الغرض يقدم كل بنك إلى الغرفة مجموعة من الشيكات والأوراق التجارية، ومبالغ التحويل المصرفي التي يكون دائما بها اتجاه جميع البنوك الأخرى المشتركة في الغرفة، ويكلف الغرفة في الوقت نفسه بأن تدفع جميع الشيكات والأوراق التجارية، ومبالغ التحويل المصرفي التي يكوم مدينا بها اتجاه ذات البنوك، وتقوم الغرفة بإجراء مقاصة بين هذه الحقوق والديون، ومقر غرفة المقاصة هي البنك المركزي.

3. نشأة وتطور غرف المقاصة: كانت البنوك البريطانية ترسل مندوبها إلى البنوك الأخرى لتقديم الشيكات للتحصيل، وقد تطلب ذلك قطع الكثير من المسافات للتنقل بين البنوك، وفي إحدى المرات دخل أحد مندوبي البنوك إلى مقهى فوجد زميلا له هناك، حيث اتفق الاثنان على تبادل الشيكات لتوفير عناء التنقل عنهما. تطور فيما بعد هذا الاجتماع إلى أن أصبح عام 1770 بمفهوم غرفة المقاصة الحالية، حيث تم استئجار غرفة في فندق صغير يسمى (Five Bells) في شارع Lombard بلندن عام 1773 لهذا الغرض. وكان أول بنك أنشأ

غرفة مقاصة هو (First Bank) في لندن عام 1773، وفي نيويورك أسست مقاصة الشيكات في 4 أكتوبر عام 1853، وفي 11 أكتوبر أُنشرك 52 بنك تم فيها تقاص شيكات بقيمة 22 مليون دولار، ثم انتشرت في باقي الولايات ليصل عددها 198 عام 1920، حيث مع تطور البنوك وتزايد عددها كانت عمليات التسوية تتم كل يوم جمعة وفيما يخص مدة القاص فكانت تستغرق ثلاثة أيام بداية من عام 1996 في بريطانيا، حيث يمكن للعميل المودع الاستفادة من حصيلة الشيك في اليوم الثالث من إيداعه، حيث يتم حفظ الشيك الورقة في نقطة ما بدلا من إرجاعه للبنك المسحوب عليه، والاعتماد على البيانات الإلكترونية للتسوية، وفي عام 2001 تم تخفيضها إلى يومين.

4. أنواع غرف المقاصة:

أ. **نظام المقاصة اليدوي:** هي أول طريق تمت بها عمليات المقاصة، حيث يأتي مندوب كل بنك بجميع الشيكات المودعة لديه من طرف عملائه، والتي تكون مسحوبة على البنوك الأخرى، ويتم تبادلها بين كافة المندوبين، العملية حتى هذه المرحلة تسمى **عملية التقاص (Clearing)** أي تبادل الشيكات. من خلال هذه الشيكات يستطيع كل بنك معرفة قيم الشيكات التي قدمها وقيم الشيكات المسحوبة عليه، وبالتالي معرفة صافي نتيجة الجلسة، فإما أن تكون لصالحه (نتيجة دائنة) أو لصالح الآخرين (نتيجة مدينة)، وتسمى هذه العملية التصفية (Netting).

ملاحظة: لا تزال العديد من الدول الأقل تطورا العربية وغيرها تعتمد على هذا النوع من غرف المقاصة

ب. **نظام المقاصة الآلي (Automated Clearing House ACH):** تم تقديمه لأول مرة فيالو.م.أ عام 1970 نظرا لارتفاع الكبير في عدد الشيكات المقدمة، وفي عام 1974 تم إنشاء مراكز للمقاصة الآلية في 12 منطقة في الوم.أ. يقوم هذا النظام على استخدام آلات لفرز وترتيب شيكات مبرمجة ومربوطة بحاسوب رئيسي مهمته استخلاص التقارير، وتصوير الشيكات والاحتفاظ بها في شكل أرشيف إلكتروني. وذلك مع استمرار تبادل الشيكات الورقية وتسليمها للبنك المسحوب عليه ثم تسليمها للعميل مصدرها أو إتلافها حسب الاتفاق.

ت. **نظام التبادل الإلكتروني لمعلومات الشيكات (Truncation):** تعني التقليل، وهي عبارة عن استبدال تسيير معاملات الدفع الورقية كالشيكات إلى معاملات وسجلات إلكترونية، سواء جزئيا أو كليا ومن ثم معالجتها وإرسالها. ويختلف هذا النظام عن ACH في أن معلومات الشيكات أصبحت ترسل لمركز المقاصة عن بعد من خلال الاتصالات، كما تحصل البنوك عن نتيجة جلسة المقاصة أيضا من خلال الشبكة

ث. **نظام المقاصة بالتصوير الضوئي (Check Imaging and Truncation System)**

(CITS): يضيف هذا النظام عن الأنظمة السابقة تبادل صور الشيكات إلكترونيا بين الأطراف المعنية، حيث يمكن هذا النظام البنوك بإرسال صور الشيكات وبياناتها المركز المقاصة، وتم يستطيع كل عضو الاطلاع على كافة الشيكات المسحوبة عليه من كافة

الأعضاء، واتخاذ القرار المناسب بالرفض أو القبول، والحصول على نتيجة التصفية للجلسة
تقرير الجلسة.

5. وظائف قسم المقاصة في البنوك:

- استلام الشيكات المسحوبة على البنوك الأخرى وفروعها، وتنظيم قسائم الإيداع.
- تنظيم الشيكات وترتيبها في المجموعات حسب البنك المسحوب عليه.
- إعداد قائمة إرسالية شيكات مقاصة من نسختين تحتوي بيانات عن الشيكات المسحوبة على
كل بنك كرقم الشيك والمبلغ، ويحتفظ بها ضمن مغلف بداخلها لشيكات المسحوبة لكل بنك
على حده.

- إعداد وتنظيم قائمة موحدة تحتوي على خلاصة الشيكات المسحوبة على البنوك نموذج
تقديم شيكات) تتضمن اسم البنك المسحوب عليه تلك الشيكات وعددها وقيمتها.
- يتم تسليم النسخة الثانية من قائمة الإرسالية إلى مندوب البنك الآخر عند حضوره إلى
غرفة المقاصة ويوقع بما يفيد استلامه إرسالية الشيكات والمغلف المرفق بها.

6. إجراءات عملية المقاصة التقليدية:

- يقوم موظف المقاصة باستلام الشيكات من العملاء المقدمة للمقاصة، ويعبأ نموذج استلام
شيكات مقاصة ويسلم نسخة منه للعميل بما يفيد الاستلام .
-يقوم موظف المقاصة بفرز وتصنيف الشيكات المسحوبة على كل مصرف على حدي.
-يقوم موظف المقاصة في البنك بوضع الشيكات المستلمة و المسحوبة على كل بنكي مغلف
يدون عليه اسم البنك المسحوب عليه، ويرفق معه قائمة إرسالية الشيكات التي توضح ما
يحتويه المغلف من شيكات، كما يقوم في الوقت نفسه بإعداد نموذج تقديم شيكات مقاصة
ويدون به إجمالي الشيكات المسحوبة على كل بنك على حدة في الجانب الأيسر من هذا
النموذج. عند الحضور إلى غرفة المقاصة في البنك المركزي يضع موظف المقاصة (ممثلا
لبنك في غرفة المقاصة) المغلف في الصندوق المخصص للبنك المسحوب عليه. . يقوم
موظف المقاصة لكل بنك بأخذ كافة المغلفات الموجودة في الصندوق الخاص بها في غرفة
المقاصة.

-يفتح الموظف المغلفات ويقوم بمطابقة الشيكات المستلمة (الواردة) مع قائمة الإرسالية
الخاصة بها، ويوقع على النسخة الثانية بما يفيد استلامه للشيكات الموجودة بداخل المغلف
ويعيد النسخة الثانية لموظف البنك المختص. يقوم موظف المقاصة بتعبئة الجزء الأيمن (من
نموذج تقديم الشيكات وذلك بإثبات عدد وقيمة الشيكات المستلمة من البنوك أمام اسم كل بنك.
- يقوم موظف المقاصة بتجميع خانة الشيكات المستلمة ويقارنها بمجموع خانة الشيكات
المسلمة (السابق تعبئتها في البنك قبل حضوره إلى غرفة المقاصة) ويدون الرصيد حيث
يمثل هذا الرصيد دائنيته أو مديونية البنك اتجاه البنوك الأخرى.

- يسلم موظف المقاصة لكل بنك نسخة نموذج التقديم إلى رئيس غرفة المقاصة موظف البنك المركزي)، والذي يقوم بدوره بإعداد جدول التصفية النهائية والذي يحتوي على الخانات التالية :

/ اسم البنك / الشيكات المستلمة. / الشيكات المسلمة. / الرصيد (منه، له).

- يتأكد رئيس غرفة المقاصة من توازن المجاميع وتوازن الأرصدة للبنوك، ويعلن بعدها انتهاء الجلسة ويسمح لموظفي البنوك بالخروج. - يعود ممثل كل بنك إلى بنكه حاملا معه الشيكات المسحوبة عليه والنسخة الثانية من نموذج التقديم حيث يتم بموجبها إجراء القيود المحاسبية اللازمة.

7. إجراءات عملية المقاصة الإلكترونية:

أ. البنك المقدم (الشيكات الصادرة)

- استلام شيكات العميل
- تصوير الشيكات وقراءة بيانات خط الترميز آليا.
- إدخال البيانات اللازمة (رقم حساب المستفيد، تاريخ الشيك، مبلغ الشيك).
- تدقيق البيانات المقروءة والمدخلة.
- القيد في حساب المستفيد أو حساب وسيط.
- إرسال صورة وبيانات الشيك إلى نظام المقاصة الإلكترونية.

ب. نظام المقاصة الإلكتروني

- استلام صور الشيكات وبياناتها من البنك المقدم وتدقيقها آليا وإرسالها إلى البنك الدافع
- استلام رد البنك الدافع وإرساله إلى البنك المقدم
- حفظ صور الشيكات وبياناتها خلال المراحل المختلفة.

خاتمة:

خصم الأوراق التجارية من أهم العمليات التي تقوم بها البنوك لصالح عملائها، ويكون ذلك عندما يحتاج العميل إلى سيولة قبل تاريخ استحقاق الورقة التجارية، فيقدمها للبنك لخصمها مقابل معدل خصم يتحصل عليه البنك، وهناك عدة أنواع للأوراق التجارية كالسفتجة، السند لأمر، سند الخزن وغيرها. كما تقوم البنوك بتحصيل الشيكات لصالح عملائها ويتم ذلك من خلال عملية المقاصة التي تتم بين البنوك على مستوى غرفة بالبنك المركزي، وبعد أن كانت البنوك تستخدم المقاصة التقليدية أصبحت في الكثير من الدول تقوم بالمقاصة إلكترونيا، وهو ما مكنها من تقليل الجهد والوقت.

المحاضرة الرابعة: آليات التمويل البنكي القصيرة الأجل للمؤسسات¹¹

تمهيد:

تسعى المؤسسات للحصول على التمويل بمختلف الطرق المتاحة ولمختلف الأجل، وتختلف هذه الأجل حسب حاجة المؤسسة وحسب الغرض المراد من وراء طلب هذا النوع من التمويل، ويعتبر التمويل قصير الأجل من أهم أنواع التمويل لتمويل دورات الاستغلال للمؤسسات..

❖ أهداف المحاضرة: تهدف هذه المحاضرة إلى:

- تعريف الطالب بمختلف التسهيلات الائتمانية قصيرة الأجل التي تمنحها البنوك للمؤسسات الاقتصادية.

- شروط منح هذه التسهيلات.

1. تعريف التمويل قصير الأجل: هي تلك الأموال التي تحصل عليها المؤسسة من الغير، وتلتزم بردها خلال فترة لا تزيد عادة عن سنة.

ويعرف بأنه: تلك الأموال التي يمكن رصدها من أجل مواجهة النفقات التي تتعلق بالتشغيل الجاري للطاقات الإنتاجية للمؤسسة.

ويعرف بأنه: مجموعة القروض التي تستخدمها المؤسسة من أجل تمويل احتياجاتها المؤقتة في الأصول المتداولة.

2. أنواع التمويل البنكي قصير الأجل للمؤسسات: تتمثل هذه الأنواع في:

أولاً: تسهيلات الصندوق Facilité de caisse

1- تعريف:

تسهيلات الصندوق هي عبارة عن قرض بنكي موجه لسد الاختلال المالية المؤقتة المتعلقة بخزينة المؤسسة، معنى ذلك الوقت الزمني الذي يفرق بين ما تصرفه المؤسسة (مصاريف العمال، تسديد للموردين، ضرائب... إلخ). وبين مداخيلها، أي ما تحصل عليه من أموال (التحصيل من الزبائن) .

هذه الوضعية تحصل في أوقات معينة خاصة في نهاية الشهر أين تكون النفقات واجبة ومعتبرة (تسديد مبالغ الموردين، تسديد الأجور، تسوية الوضعية المالية اتجاه مصالح

¹¹ سليمان ناصر، التقنيات البنكية و عمليات الائتمان، ديوان المطبوعات الجامعية، 2012، صص 29-48

الضرائب، والتأمينات.... إلخ)، بينما تكون مداخيل هذا الشهر ضعيفة مقارنة بالنفقات ولا تسدها.

أو بعبارة أخرى:

هي عبارة عن قروض تمنح من قبل البنك للمنشآت التي تعاني من صعوبات في السيولة المؤقتة أو القصيرة جداً، والتي يمكن أن تنتج عن تأخر الإيرادات عن النفقات أو المدفوعات.

ومن هنا يمكن القول أن هدف هذه التسهيلات هو تغطية الرصيد المدين إلى حيث أقرب فرصة تتم فيها عملية التحصيل لصالح المنشأة، حيث يتم اقتطاع مبلغ القرض (مبلغ التسهيلات). وعادة ما يلجأ إلى هذه التسهيلات في نهاية الشهر أين تكثر وتتعدد مدفوعات المنشأة مثل أجور العاملين، تسديد بعض المصاريف والفواتير،... إلخ.

2- استعمال تسهيلات الصندوق:

إن تسهيلات الصندوق تسمح للمؤسسة بأن يكون حسابها البنكي مدين، ولكن بشرط أن لا يتجاوز السقف المحدد من طرف البنك، وهذا أيام معدودة خلال الشهر، أين تكون الاختلالات المالية للمؤسسة قوية على أن يرجع هذا الحساب دائن بفضل المداخيل المحصلة.

يجب على المؤسسة أن تأخذ كل احتياطاتها للاستعمال الحسن لهذا النوع من القروض وإلا يتحول إلى نوع آخر وهو العجز الدائم (المكشوف Découvert)

3- المبلغ والمدة:

إذا، حساب المؤسسة يعمل بصفة مدينة ودائنة خلال الشهر، يمكن للبنك أن بغض النظر عن بعض التجاوزات الطفيفة نوعاً ما (في بعض الحالات فقط) خاصة وأنه يعلم أنهاهات التجاوزات متعلقة بفترات قصيرة جداً، هنا يكون الخطر المحتمل ضعيف وبأقل الفرص الممكنة للأخطاء.

إن تسهيلات الصندوق يمكن أن تمتد خلال سنوات عديدة مادامت تمتاز بفترات دائنة تبين قدرة ورفاهية المؤسسة.

اعتماداً على ما سبق ذكره، فإن مبلغ تسهيلات الصندوق يكون موازي لما تسجله المؤسسة من مداخيل خلال الشهر.

نظرياً، فإن مبلغ تسهيلات الصندوق لا يمكن أن يتجاوز شهر واحد من رقم الأعمال.

4- ملاحظات:

لهذا النوع من القروض عدة امتيازات هي:

- أ- **بالنسبة للزبون (المؤسسة):**
 - إن هذا النوع من القروض هو جد مرن بما أنه يسمح للزبون باستعمال أموال البنك موازاة مع احتياجاته.
 - إن مصاريف الأجير ajios متعلقة فقط بالمبالغ المستعملة، أي حينما يكون الحساب مدين.

ب- بالنسبة للبنك:

- إن ثبات الأموال عند الزبون يكون ضعيف بما أنه توجد فترات دائنة، هذا ما يسمح له بمتابعة حسنة، وينذر الزبون كل ما رأى استعمال سيء لهذا القرض.
 - في الأخير، وحسب قوانين البنك المركزي، لا يمكن أن يستفيد هذا النوع من القروض من إعادة الخصم (Réescompte)

ج- ملخص الامتيازات:

- الليونة في الاستعمال.
- الفورية في توفير الأموال.
- إمكانية تجديد القرض.
- الكلفة متناسبة ومدة الاستخدام والمبالغ المستخدمة.

ثانياً : الحساب على المكشوف- Le découvert**1-تعريف:**

الحساب على المكشوف هو عبارة عن قرض بنكي لفائدة الزبون يسجل نقصاً في الخزينة ناجم عن عدم كفاية رأس المال العامل.

وفي هذا النوع من القروض الصفة المدنية ثابتة، ومدة ترخيص هذا القرض تتراوح ما بين بعض الأسابيع إلى سنة كاملة.

أمثلة: هناك عدة أمثلة على ذلك منها الظروف التي يتيحها السوق مثل:

انخفاض سعر سلعة معينة، وتريد المؤسسة شراء كميات كبيرة منها، ويكون الدفع نقداً أو في بعض الأحيان تسبيقات على الطلبات، وفي هذه الحالة تلجأ المؤسسة إلى هذا النوع من القروض – الحساب على المكشوف-

2-الشروط الواجب توفها لدى الزبون (المؤسسة):

- أن يكون يتعامل مع هذا البنك لمدة زمنية.

- أن يكون هذا الزبون دائم ووفي.

- أن يقدم ضمانات تمكنه من الحصول على هذا القرض، ومن بين هذه الضمانات رهن بيت، أو تأجير رهن على آلة متحركة.

3-مدة الحساب على المكشوف ومراقبته:

نظراً لمميزات هذا النوع من القروض فعلى الزبون (المؤسسة) تحديد موضوع العجز وشرحه للبنك، وذلك بتقديم طلب كتابي للبنك يطلب منه لفترة زمنية محددة سحباً على المكشوف مقابل دفع عمولة السحب.

ويفرض المصرف فائدة على العميل خلال الفترة التي تسحب فيها مبالغ تفوق رصيده الدائن في الحساب الجاري (وخلال تلك الفترة فقط). ويوقف المصرف فرض الفائدة بمجرد هودة الرصيد من مدين إلى دائن، وتحسب الفائدة على أساس أيام السحب.

إن مبلغ هذا القرض وحسب قوانين البنك المركزي لا يكمن أن يتجاوز 15 يوم من رقم الأعمال، وفي الأخير: وبسبب ثبات الأموال عند الزبائن الناتجة عن هذا النوع من القروض تلجأ البنوك على بنك الإصدار من أجل إعادة الخصم والحصول على سيولة.

4-أهمية السحب على المكشوف:

تتمثل أهمية السحب على المكشوف في توفير السيولة اللازمة من أجل:

* تمويل نشاطات المؤسسة وذلك للاستفادة من الظروف التي يتيحها السوق كإخفاض سعر سلعة معينة.

* تجنب الصعوبات الناجمة عن عدم الانتظام في توريد سلعة معينة مثلاً وذلك بشراء كميات كبيرة منها مادامت متوفرة حالياً.

* تسديد فواتير الشراء في حالة عدم توفر السيولة عن الزبون.

* تسديد التكاليف واستمرارية المشروع.

* توفير رأس المال العامل لتمويل النشاطات التجارية اليومية الخاصة بالمشروع.

5- خصائص السحب على المكشوف:

من خصائص السحب على المكشوف أنه:

* يمتد من 15 يوماً إلى سنة كاملة.

* يحسب على أساس رقم الأعمال السنوي (15 * Montant/12 mois).

* يلجأ صاحب الحساب إلى تجديده كل سنة.

* يبسر قدر من المرونة لكي تتمكن من التعامل مع المستجدات المستمرة.

6- مخاطر وصعوبات الحساب على المكشوف:

إن هذه القروض الغير مغطاة بأرصدة، فالبنك يخصص لكل زبون سقفاً لسحب لا يتعداه ويتغير هذا السقف حسب طبيعة الزبون وطبيعة الظروف والمخاطر التي يواجهها البنك تتمثل في:

* الخطر الحقيقي الذي يتعرض له البنك وهو تجميد أمواله لفترة معينة، وهو ما يؤثر على سيولته وعلى قدرته على القيام بعمليات قرض أخرى.

* عدم التسديد في الوقت المحدد مما يجعل البنك يطلب ضمانات.

* وأمام كل هذه الصعوبات يجد البنك نفسه مضطراً إلى القيام بدراسة جيدة عندما يقدم على منح هذه القروض، ومن بين أهم العوامل التي تدعم قراره في منح هذه القروض هي العائد المرتفع المنتظر من العملية التي يقوم بها الزبون وبالتالي يضمن إلى حد كبير استرداد القرض في الوقت المناسب والتقليل من مخاطر التجميد.

7- إيجابيات وسلبيات السحب على المكشوف:

من خلال ما سبق نستطيع القول أن للسحب على المكشوف إيجابيات مثل:

* توفير السيولة اللازمة من أجل مواجهة أي طارئ.

* تغطية التكاليف الغير المتوقعة.

* تمويل المشروع وعدم الاضطرار إلى التوقف.

ولكن بالرغم من الإيجابيات إلا أن هناك بعض النقاط السلبية التي يجب التوقف عندها قبل اللجوء إلى هذا السحب وهي:

- **الضمان:** دائما ما يتطلب التصديق على المبالغ المسحوبة توافر إحدى الضمانات الشخصية وكذلك قد تحملت فرائد ذات معدلات مرتفعة نسبياً.

- **الرهن:** إن زيادة القيمة الرهنية المفروضة على منزلك من شأنها أن تؤمن لمشروعك التمويل المادي المطلوب بأقل تكلفة ممكنة.

- **الرسوم:** تتحصل البنوك على رسوم نظيرة تنظم عملية السحب على المكشوف إلى جانب حصولها على ضمانات ملزمة وغير ذلك من الأشياء التي قد تتضمنها سياستها البنكية، ويمكن أن تكون تلك الرسوم ضخمة لكنها قابلة للتفاوض.

- **ليست دائمة:** يحق للبنك المطالبة بالمبالغ المسحوبة في أي وقت تهتز فيه ثقة البنك في قدرة المشروع على النجاح، فإنه ينتظر غالباً لحين وصول المشروع إلى نقطة التوازن الإيجابي ثم يبدأ في المطالبة بإسترداد المبالغ التي تم سحبها على الأرصدة المكشوفة.

- **ديون أكثر = أرباح أقل:** إن الفوائد المدفوعة هي مبالغ مستقطعة من الأرباح أي بمعنى خفض قيمة الديون برفع ما يمكن تحقيقه.

- **الشيكات على الحساب المكشوف:** إن أحد أكثر الأمور التي تتسبب في تدمير أي مشروع هو إصدار شيك على حساب مصرفي المكشوف، إذ من شأنه أن يعطي انطباع بعدم القدرة على السيطرة على المشروع.

- **التأمين:** تبع البنوك سندات تأمينية حتى تتمكن من استرداد المبالغ المسحورة في حالة الوفاة أو المرض الشديد بحيث تكون باهضة الثمن بشكل مذهل.

أما من جهة البنك فإن الخطر الحقيقي الذي يمكن أن يتعرض له هو:

- **تجميد أمواله لفترة معينة:** وهو ما يؤثر على سيولته وعلى قدرته على القيام بعمليات قرض آخر، وبما أن العمليات التي تمول بهذا النوع من القرض تتوقف عائداتها وربحيتها على قدرة الزبون على القيام بتصرفاتها، فإنه من الممكن القول أيضاً أن هناك مخاطر عدم التسديد في الوقت المحدد. وما دامت هذه المخاطر قائمة على هذا الشكل فإن البنك يطلب ضمانات من الزبون ويجتهد من أجل ضمان عدم التعرض لخطر التجميد في البحث على وسائل تدعم موقفه مثل البحث على إمكانية تعبئة هذا القرض لدى مؤسسة مالية أخرى أو لدى البنك المركزي، وأمام كل هذه الصعوبات يجد البنك نفسه مضطراً إلى القيام بدراسة جيدة عندما يقدم على منح هذا القرض.

ومن بين الإيجابيات لهذا القرض بالنسبة للبنك: هو العائدات المرتفعة المنتظرة من العمليات التي يقوم بها الزبون وكذلك السرعة العالية لدوران هذه العملية وهو بالتالي يضمن إلى حد كبير استرداد القرض في الوقت المناسب والتقليل من مخاطر التجميد.

ملاحظة:

1- السحب (الحساب) على المكشوف هي طريقة تمويلية يمنحها البنك للمنشأة التي عادة ما تكون من عملائه الدائمين، يسمح من خلالها لهذه المنشأة باستخدام أموال أكبر مما هو موجود في رصيدها لدى البنك. بعبارة أخرى، أن يصبح رصيدها لدى البنك مديناً لمدة زمنية متفق عليها عادة ما تتراوح بين 15 يوماً وسنة. ويستعمل السحب على المكشوف لتمويل نشاط المنشأة وللإستفادة من بعض الظروف الاقتصادية التي قد يتيحها السوق كإجراء بعض السلع بكميات كبيرة نتيجة لانخفاض سعرها في السوق.

2- الوثائق اللازمة للطلب هي:

- تحرير طلب يقدمه صاحب الحساب إلى البنك +
- ميزانية السنة السابقة.
- جدول حساب النتائج.
- بالإضافة إلى الوثائق التي تحددها سياسة البنك (مثل بيان التأمين التي تقدمه المؤسسة التأمينية التابعة لها).

ثالثاً: القروض الموسمية Les crédits de compagne**1-تعريف القروض الموسمية:**

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

أمثلة: ومن أمثلة هذه العمليات نشاطات إنتاج وبيع الأدوات المدرسية إذ أن عملية الإنتاج تمتد على عدة أشهر من السنة لتليها بعد ذلك عملية البيع لمدة قصيرة، كذلك نجد الصناعات الفلاحية كمصبرات، الثمور والتي تمتد عملية إنتاجها على مدة قصيرة لتليها عملية البيع في مدة أطول.

2-المؤسسات المستفيدة من القروض الموسمية:

يمكن الاستفادة من هذا النوع من القروض من طرف كل المؤسسات الفردية كانت أو الجماعية التي تملك دليلاً على نشاطها الموسمي، سواء كانت مؤسسات صناعية (صناعة الألبسة.....)، أو فلاحية (تربية الماشية...)، أو حتى تجارية (بيع الأدوات المدرسية...) وذلك من خلال إحتياجاتها المالية مثل:

- إعداد الأرض وتحضيرها لزراعة موسمية.
- خدمة المحصول.
- شراء مستلزمات الإنتاج النباتي والحيواني.
- تسمين الخراف والعجول.
- وكل النفقات الموسمية الأخرى.

3-الوظائف الموسمية للمؤسسات التي تمولها القروض الموسمية :

هناك بعض الوظائف يتم القيام بها موسمياً حيث استعمال منتج أو استهلاكه يكون في فترات محددة من السنة.

- تنقسم الوظائف الموسمية من حيث الإنتاج والتسويق إلى قسمين.

- 1- يكون الإنتاج خلال عدة أشهر من السنة ولكن البيع أو التسويق يكون في خلال أسابيع فقط (مثل ما هو الحال بالنسبة للأدوات المدرسية والملابس الشتوية والصيفية،...).
- 2- يكون شراء المواد الأولية وتحويلها إلى منتوجاتها خلال وقت قصير بينما يكون التسويق لهذا المنتج خلال عدة أشهر (مصبرات الفواكه، ومصبرات المواد الأخرى).
- تتميز الوظائف الموسمية بالنمط الاستغلالي الكامل (شراء، تحويل، بيع).
- يمكن أن تكون خلال فترات متغيرة 3،6،9 أشهر ويمكن أن تكون سنة.

4- مميزات القرض الموسمي:

- يتميز تمويل الوظائف الموسمية بخاصيتين هما:
- * أن تكون مصاريف الإنتاج هامة وممتدة خلال أشهر وفي المقابل تكون هناك مداخيل هامة خلال فترة قصيرة (إنتاج وتسويق الملابس الشتوية).
- * تكون مصاريف الإنتاج هامة وممتدة خلال أسابيع فقط وفي المقابل تكون هناك مداخيل هامة ولكن خلال أشهر وحسب التسويق (المصبرات).
- وعدم الملائمة في الوقت بين تكاليف الإنتاج ومداخيل التسويق تخلف لدى المتعامل الاقتصادي إختلالات في الخزينة وبالتالي احتياج للمال قد يكون هام خلال فترة فيقوم الموظف البنكي بدراسة مخطط التمويل الخاص بالموسم من أجل تحديد مبلغ القرض، بالنظر إلى المخاطر الناتجة عن هاته القروض (جفاف، فيضانات) يجب على البنك التأكد من القدرات المالية للزبون والضمانات الممكنة.

5- طرق الحصول على القروض الموسمية:

للحصول على قرض موسمي هناك طريقتان هما:

أ- **الحساب القانوني:** هو عبارة عن معاهدة أو إتفاق بين البنك الذي يفتحه، والشخص الذي يفتح لصالحه، تنظم به العمليات المالية القائمة بينهما سواء كانت إيداع، أو سحب، أو أي عملية أخرى بين الطرفين.

ب- **الأوراق المالية:** بحيث يقدم الشخص الذي يريد القرض أوراقاً مالية والتي هي عبارة عن الأسهم والسندات عموماً، وذلك كإثبات ووسيلة ثقة بينه وبين البنك المقرض، إن تقديم مخطط مالي هو أمر ضروري وذلك لتبيين مستوى القرض، وتحديد آجال الدفع من أجل متابعة استعمال القرض.

6- شروط الحصول على القروض الموسمية:

يستعمل القرض الموسمي لمواجهة حاجيات الخزينة الناجمة عن النشاط الموسمي للزبون، ومما تجدر الإشارة إليه أن البنك لا يقوم بتمويل كل التكاليف الناجمة عن هذا النوع من النشاط، وإنما يقوم فقط بتمويل كل التكاليف. بما أن النشاط الموسمي لا يمكن أن يتجاوز دورة استغلال واحدة، فإن هذا النوع يمكن أن يمنح لمدة تمتد عادة إلى غاية 9 أشهر.

كما يطالب الزبون بأن يقدم إلى البنك **مخططاً للتمويل**، يبيّن زمنياً نفقات النشاط وعائداته، وعلى هذا الأساس يقدم البنك هذا النوع من القروض، ويقوم الزبون أثناء تصريف الإنتاج بتسديد هذا القرض وفقاً لمخطط استهلاك محدد سلفاً.

7- المخاطر المترتبة عن منح القروض الموسمية:

إن الخطر هو عنصر ملازم للقرض حيث أنه لا يمكن بأي حال من الأحوال إلغاؤه بصفة نهائية، أو استبعاده إمكانية حدوثه مادامت فترة انتظار قبل حلول آجال استرداده، والقرض الموسمي كبقية القروض الأخرى يشكل خطراً على البنك المقرض.

- ❖ خطر عدم السداد ويظهر هذا النوع من الخطر عندما لا يستطيع المقرض تسديد ما عليه من مستحقات وهذا لعدة أسباب منها:
 - الحالة المالية للزبون لا تسمح بالسداد.
 - خيانة الزبون للثقة أو رفض السداد.
 - وضعية اقتصادية يعيشها البلد ككل أو قطاع النشاط.
 - عدم بيع المخزون أو إمكانية بيعه ولكن بعد مدة طويلة.
- وأمام هذا الواقع الذي لا يمكن بأي حال من الأحوال تجنبه ومن أجل زيادة الاحتياط قد يلجأ البنك إلى طلب ضمانات كافية من المؤسسة التي تطلب القرض.

8- الضمانات الممنوحة للحصول على القروض الموسمية:

أي ضمان يكون مرتبط بشكل مباشر بالقرض المطلوب وعادة يطلب لهذا النوع من القروض نوعين من الضمانات:

الضمان الاحتياطي:

على أنه 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.

الكفالة:

الكفالة هي إحدى الضمانات الشخصية التي يلتزم بموجبها شخص معين بتنفيذ التزامات المدين اتجاه البنك إذ لم يستطيع الوفاء بهذه الالتزامات عند حلول آجال الإستحقاق.

رابعاً: قرض الربط Le crédit de relais

يسمى كذلك قرض الإلحام (Soudure)، ويتعلق بتحقيق عملية تخرج عن وظيفة المؤسسة.

1- تعريف قروض الربط:

هو عبارة عن قرض يمنح إلى الزبون لمواجهة الحاجة إلى السيولة المطلوبة لتمويل عملية مالية في الغالب، تحققها شبه مؤكد ذ، ولكنه مؤجل فقط لأسباب خارجية.

بمعنى آخر:

- هذا القرض يسبق وضع حيز تطبيق عملية مالية أو قرض، وهو أولي وطبيعته تختلف عن التمويل الخاص بموضوع المشروع.

- لأسباب مختلفة، قرض الربط يأتي قبل القيام بعملية مالية (رفع رأس المال)، أو قبل تمويل يكون عادة على شكل قرض.

- يجب أن يكون لهذا المنفذ مخرج أكيد، أي يتأكد البنك من تحقيق العملية، وإلا تغيرت طبيعة القرض.

2- أمثلة:

يمكن أن نفهم أكثر طبيعة هذا النوع من القروض عبر الأمثلة التالية:

مثال 1- لتوسيع طاقة المؤسسة، قرر مجلس الإدارة تمويل ذلك باللجوء إلى إصدار أسهم أو سندات جديدة. ولكن انتظار دخول الأموال الناجمة عن هذه الأخيرة إلى البنك لتطلب منه قرضاً لتمويل هذا التوسع والانتظار إلى غاية دخول الأموال الذي يعتبر مسألة وقت فقط.

مثال 2- مؤسسة لها احتياج استعجالي وهام لشراء آلات مثلاً، ولا تستطيع انتظار مدة دراسة القرض ووضع حيز التطبيق، وبالموازاة مع ذلك تريد بيع آلات هي في غنى عنها ولا تحتاجها، ولكن عملية البيع هاته تتطلب بعض الوقت لإيجاد المشتري، ثم إجراءات التسجيل، مصالح التوثيق... إلخ.

❖ تدخل هذه الأمثلة ضمن طائفة قروض الربط، وهي تهدف إلى تحقيق الفرص المتاحة أمام المؤسسة في انتظار تحقق العملية المالية الذي يعتبر شبه مؤكد. وعلى الرغم من ذلك، فهناك مخاطر مرتبطة بهذا النوع من القروض، مثل خطر عدم تحقق العملية لإلغائها أو لإعادة النظر فيها أو لأسباب أخرى، كما توجد مخاطر استعمال القروض الناجمة عن العملية المالية لأغراض أخرى غير استعمالها في تسديد القرض. ونظراً لما يمتنع به البنك

من خبرة وإمكانيات الدراسة، فإنه يستطيع توظيف ذلك في اتجاه التقليل إلى حد كبير من هذه المخاطر، ولا نقول إلغائها لأنه لا وجود قرض بدون مخاطر مهما كانت إمكانيات الدراسة التي تتوفر عليها البنوك ومهما كانت درجة الثقة في الزبائن ووفائهم لالتزاماتهم. في الجزائر، قرض الربط يستعمل للتكفل باستحقاقات قروض الاستثمار غير الموفاة.

مثال: في/01/01/س، حصلت مؤسسة على قرض استثماري قدره: 10.000.000 دج، على أن يبدأ التسديد بعد 6 أشهر، ولمدة 5 سنوات بفائدة قدرها ب 6% سنوياً، والتسديد يكون ثلاثي، أي:

09/30/س = مبلغ 650.000 دج.

12/31/س = مبلغ 650.000 دج.

وفي 03/31/س+1 = مبلغ 650.000 دج كذلك (القسط الثابت).

لنفرض أن هاته المؤسسة لم تسدد هاته الثلاث أقساط، فبطلب من المؤسسة يقوم البنك البنك بجمع هاته الأقساط وإضافتها إلى الأقساط الباقية التي لم يحن وقتها بعد (Appel de chaine des billets)، ولنفرض أن إجمالي هاته الأقساط الباقية هو: 9000.000 دج فمبلغ قرض الربط هو: 10.950.000 دج.

خامسا: تسبيقات على السلع L'avance sur marchandise**1-تعريف:**

التسبيقات على السلع هي عبارة عن قرض يقدم إلى الزبون لتمويل مخزون معين والحصول مقابل ذلك على بضائع كضمان للمقرض. وينبغي على البنك، أثناء هذه العملية، التأكد من وجود السلعة (البضاعة) وطبيعتها ومواصفاتها ومبلغها إلى غير ذلك من الخصائص المرتبطة بها.

وينبغي على البنك عند الإقدام على منح هذا النوع من القروض أن يتوقع هامشه ما بين مبلغ القرض المقدم وقيمة الضمان، للتقليل أكثر ما يمكن من الأخطار ومن بين التقنيات التي تقدم أكبر الضمانات في حالة هذا النوع من القروض هو التمويل مقابل سد الرهن. وقد أثبتت الوقائع أن هذا النوع من القروض يمنح خاصة لتمويل المواد الأساسية مثل (القهوة، الشاي، الصوف،...) ويستعمل في الجزائر أيضا لتمويل السلع المصنعة ونصف المصنعة.

2-المخازن العامة ووصل Warrant:

Warrant = هو ورقة تجارية خاصة بسلعة مخزنة في مخازن عمومية، هاته الأخيرة هي مؤسسات تضع تحت تصرف الأعوان الاقتصاديين مساحات موجهة لاستقبال سلع للتخزين مقابل حقوق الحراسة وعلاوات التأمين.

- في مقابل تخزين السلع، تحرر هاته المخازن حسب طلب زبونها إما: وسل الإيداع غير قابل للتحويل، أو إيصالات قابلة للتحويل تسمى: "إيصالات Warrants"

أ- **وصل الإيداع:** هو وصل يمنحه المخزن لزبونه (صاحب السلعة) الذي لا يريد رهن سلعته مقابل قرض. ولا يبيعه على حالتها في المخزن، وإنما لسحبها عند حلول ميعاد الاستحقاق.

ت- **وصل warrant:** هو جمع بين وصلين لسلعة واحدة مخزنة في المخازن العمومية وينقسم إلى قسمين:

ب-1- **الوصل:** هو وصل يثبت ملكية السلعة، ويسمح للمالك ببيع سلعته في المخزن العمومي.

ب-2- **warrant:** وهو عقد الرهن، ويسمح للمالك السلعة بالاقتراض سواء من البنك أو من شخص آخر، أي رهن warrant لفائدة الدائن.

تمنح المخازن العمومية وصل أو إيصالات تحمل اسم مالك السلعة، وظيفته، عنوانه، وطبيعة السلعة وقيمتها.

3- استعمال وصل warrant والتمويل البنكي:

- أ- إذا أراد صاحب السلعة المخزنة غير المرهونة بيع سلعته يكفيه تظهير الوصل لفائدة المشتري مع إلصاق warrant غير المستعمل مع هذا الوصل.
- ب- إذا أراد صاحب السلعة المخزنة غير المرهونة سحب سلعته يكفيه إرجاع الوصل لفائدة المخزن مع warrant غير المستعمل.
- ج- إذا أريد سحب السلعة المرهونة، يجب على حامل الوصل أن يجمع الوصلين معاً (الوصل و warrant) اللذان هما مفترقان الآن.
- ❖ إذن في حالة القرض البنكي يتم فصل warrant عن الوصل، ويظهر لفائدة المقترض (البنك)، في هذه الحالة يصبح المخزن العمومي الذي بحوزته السلعة ملزم بعدم تسليم السلعة إلا بموافقة حامل warrant.
- في الأخير يجب التذكّر بأن warrant هو ورقة تجارية قابلة لإعادة الخصم لدى بنك الجزائر.

ملاحظات عامة:

الغرض: تمويل جزئي لشراء بضائع لتكوين مخازن: مواد أولية، بضائع أو منتجات نهائية... لصالح المقاولات التجارية أو الصناعية.

- **التمويل:** من 60% إلى 80% من قيمة البضائع.

- **أشكال الدفع:**

* **دفع تسبيقات على البضائع مع التسليم:** يتم إيداع البضائع في مستودع في مكتبة المؤسسة البنكية أو أحد الأغيار.

* **دفع تسبيقات على البضائع مع التسليم:** يتعلق الأمر ببضائع تم تحديد قائمتها بناءً على قرارات وزارية.

- **السندات:**

بمجرد إيداع البضائع في المستودعات العامة، تتلقى الشركة بالمقابل وثيقتين: سند الخزن أو الرهن warrant وسند الإيداع.

* **سند الرهن التجاري:** عندما يتوصل البنك بالوثائق التي تثبت إيداع البضائع، يتم تحرير الدفع المقدم الذي يصل إلى 80% من قيمة المخزون.

* **سند الرهن الصناعي:** ويهّم المواد الخام أو المنتجات شبه النهائية، ويصل الدفع المقدم فيها إلى 80% وربما إلى 100% إذا ارتبطت بالحبوب ويتمّ التسديد توازياً مع التحويل والبيع.

* إن حاجة التجارة ومتطلباتها، قد تدفع بالتجار إلى الاحتفاظ بالسلع في مخازن عمومية مجهزة حسب طبيعة هذه السلع وذلك قبل بيعها، مقابل شهادة ممنوحة من هذه المخازن تثبت الجهة التي تعود إليها ملكية هذه السلع، ويظهر كميتها ومواصفاتها، وقبل بيع هذه السلع قد يحتاج صاحبها إلى سيولة، فإذا لم يجد هذه السيولة بطرق أخرى، يمكنه الاقتراض من تجار آخرين أو من البنوك مقابل تقديم ملكية البضاعة كضمان، أي رهن هذه البضاعة من أجل الحصول على السيولة، ويمكن لحامل السند الجديد تقديمه إلى الغير لنفس الغرض، وهكذا يدخل في التداول وينقل من يد إلى يد لتسوية المعاملات.

ومما تجدر الإشارة إليه، أنّ البضاعة المخزنة لا تعطي لمالكها، وإنما تعطي لحامل سند الملكية الذي يتحول إلى سند رهن بمجرد تقديمه إلى الغير كضمان للدين.

ولكن هناك بعض الأنظمة التي تحرر فيها المخازن العمومية وثيقتين في آن واحد، الوثيقة الأولى وتعتبر عن ملكية البضاعة، والشهادة الثانية التي تمثل سند الرهن. وفي أثناء المعاملات يقدم صاحب البضاعة سند الرهن كضمان بينما يحتفظ بسند الملكية، ويتم تداول سند الرهن عوض شهادة ملكية السلعة. وفي هذه الحالة، لا يقدم المخزن العمومي السلعة إلا لمن كان يحمل سند الملكية وسند الرهن بإمكانية الحصول على السلعة المخزنة بتقديم إحدى الوثيقتين فقط، بل ينبغي على إحداهما أن يقدم الوثيقتين معا للحصول عليها.

ويعتبر هذا الأمر من الضمانات الكبرى التي تقدمها هذه الصيغة، مما يزرع الثقة في نفوس كل الأطراف التي تتعامل بها.

وسند الرهن مثله مثل الأوراق التجارية الأخرى (السند لأمر والكمبيالة)، ويمكن تقديمه للبنك بغرض الخصم، كما يمكنه تحويله غالى وسيلة دفع بإدخاله في التداول، وانتقاله بين الأفراد (التجار) لتسوية المعاملات.

تعريف الوصل أو سند الإيداع : هو وصل يذكر فيه اسم ومهنة وعنوان المودع، كذلك نوع وكمية وقيمة البضاعة، وهذا الوصل يمكن نقل ملكية (ملكية البضاعة) بالتظهير.

تعريف التظهير: هو طريقة تجارية لتداول الأوراق التجارية، حيث يوضع بيان مختصر على ظهر الورقة التجارية قصد نقل الحقوق الثابتة فيها بشكل يسير وسريع يستجيب ومقتضيات التجارة التي تقوم على دعامة السرعة والائتمان من جهة، ومن جهة أخرى فإن التظهير يسمح لحامل الورقة التجارية من الحصول على المال السائل قبل تاريخ الاستحقاق، هذا عن طريق التنازل عنها لشخص آخر، أي المظهر إليه، أو الحامل الجديد، أو الحامل الأصلي للورقة الرسمية يسمّى بالمُظْهِر.

حتى يستطيع التاجر أن يأخذ تسبيقا على بضاعة من بنك لتمويله مخزونه، يطلب منه البنك رهن المخزون في مخزن عام، فيقوم التاجر بإيداع بضاعته في المخزن العام التي يقوم بتحديد كمية وقيمة المخزون ويقدم له إيصالا مزدوجا أي متكون من جزأين، الجزء الأول يسمى وصل أو سند إيداع، والجزء الثاني هو سند الخزن أو سند الرهن *le warrante*. وهذان الجزآن يمثلان معا البضاعة التي أودعها التاجر في المخزن العام.

أمّا الوصل الذي سلّمه المخزن فيقوم هذا الأخير بنقل ملكية البضاعة من التاجر إلى البنك، فيصبح هذا السند مظهرا، ولكي يقوم التاجر من إخراج بضاعته من المخزن العام، فيجب على البنك في هذه الحالة أن يظهر له السند. وعند بيع التاجر البضاعة فإنه يقدم سند الإيداع المظهر من طرف البنك إلى المشتري فتنتقل له ملكية البضاعة، أمّا التاجر فله حق مطالبة المشتري بوفاء الدين عند ميعاد الاستحقاق، وعند عدم الوفاء فمن حقه بعد مرور 8 أيام على الاستحقاق طلب بيع البضاعة ويستوفي دينه من قيمتها.

التسبيق على المخزون في حالة مخزن الزبون :

تعتبر هذه نادرة جدا إلا إذا ما كنت ثقة البنك كبيرة في التاجر، وذلك من خلال دراسة البنك لملف التاجر الموضع في البنك، والذي يكون متميزا بالتزام التاجر بتسديد كل ما عليه من خلال العمليات الماضية في آجال استحقاقها، هذا ينشأ نوعا من الثقة للبنك، في هذه الحالة عندما يطلب التاجر من البنك التسبيق على مخزون لكن بشرط إيداع البضاعة في مخزنه (مخزن عام) فإنّ البنك يقبل مقابل وجود مفتاحين، واحد لدى التاجر والآخر للبنك، وعند قيام التاجر ببيع البضاعة فيجب حضور الطرفين لفتح المخزن وتحرير سند خزن مظهر، حيث يكون التظهير لصالح البنك، وعند بيع التاجر البضاعة فإنّ قيمتها تدخل إلى البنك حيث يقوم هذا الأخير بأخذ قيمة التسبيق زائد الفوائد، أمّا الباقي فيبقى في رصيد التاجر في البنك.

سادسا: الخصم التجاري Escompte commercial**تمهيد:**

يقوم المورد بإعطاء زبائنه مهلة 30، 60، 90 يوما للتسديد من أجل رفع مبيعاتها، ولكن قد يحتاج هذا المورد سيولة قبل التاريخ الذي يحصل فيه على أمواله، فلا يستطيع اللجوء إلى البنك لطلب السيولة إلا إذا جسد دينه اتجاه زبائنه بأوراق تجارية.

1-تعريف:

هو شكل من أشكال القروض التي يمنحها البنك للزبون، وتتمثل عملية الخصم التجاري في قيام البنك بشراء الورقة التجارية من حاملها قبل تاريخ الاستحقاق، فيقوم بإعطاء السيولة لصاحب الورقة قبل أن يحين أجل تسديدها، فيحل بذلك محلّ هذا الشخص في الدائنية إلى غاية ميعاد الاستحقاق.

2-سعر الخصم :

يستفيد البنك مقابل هذه العملية من ثمن يسمى **سعر الخصم**، ويطبّق معدل الخصم على مدّة الانتظار فقط، وهي عبارة عن الفترة التي تفصل بين تاريخ خصم الورقة التجارية وتاريخ الاستحقاق، وبذلك لا يحصل الزبون على القيمة الاسمية لهذه الورقة كاملة، ولكنه يحصل على مبلغ أقل من القيمة الاسمية بمقدار مبلغ الخصم.

والأوراق التجارية المخصومة هي عموما أوراق تجارية قابلة للخصم لدى بنك الإصدار.

مثال:

في 01/02/02س، قدّم شخص إلى بنك معين ورقة تجارية للخصم قيمتها الاسمية 300.000 دج، فإذا كان تاريخ استحقاقها بعد شهرين من هذا التاريخ، ومعدل الخصم هو 8 % سنويا، فالمطلوب: حساب سعر الخصم ، وصافي المبلغ الذي يحصل عليه هذا الشخص؟

الحل:

$$\text{(مبلغ) سعر الخصم} = \frac{\text{القيمة الاسمية للورقة} \times \text{معدل الخصم}}{\frac{\text{عدد الشهور}}{12}} \times \frac{100}{100}$$

$$\text{سعر الخصم} = \frac{300,000 \times 8}{100} \times \frac{2}{12} = 4000 \text{ دج}$$

صافي المبلغ = القيمة الاسمية للورقة - مبلغ الخصم.

إذن: صافي المبلغ = 300,000 - 4000 = 296000 دج

← يتكون معدل الخصم من ثلاثة عناصر أساسية هي:

* معدل الفائدة : وهو ثمن القرض ويطبق بين التاريخين كما سبقت الإشارة إلى ذلك.

* عمولة التحصيل: وهي عمولة الجهد المبذول والوقت المضى به أثناء تحصيل الورقة.

* عمولة الخصم: وهي أجر البنك من العملية.

3-دراسة ملف القرض:

ككل قرض، يجب على البنك تقييم الخطر وتحديد مبلغ القرض، لهذا فبالإضافة إلى تحليل الوضعية المالية لحامل الورقة يجب أيضا الاهتمام بدراسة الزبائن التي سحبت عليهم هاته الأوراق (محرري الأوراق)، أي الاهتمام بزبائن زبونهم، وللحصول على المعلومات الضرورية يقوم البنك بفتح ملف "معلومات تجارية" مزود من مختلف المصادر: وكالات نفس البنك، بنوك مجاورة، زبائن البنك المتعاملين... الخ.

من أجل تحديد مبلغ القرض ووضعه حيّز التنفيذ على شكل رخصة خصم الأوراق التجارية، يجب مراعاة العناصر التالية:

- رقم الأعمال السنوي للزبون.

- مدة القرض.

مثال:

إذا كان لزبوننا مثلا:

- رقم أعمال سنوي يقدر بـ: 2400.000 دج.

- 25% من المبيعات تتم نقدا.

- الباقي يباع على الحساب أي بكمبيالات مدتها 60 يوما.

* المطلوب : حساب مبلغ القرض المرخص به من طرف البنك؟

الحل:

$$\text{مبلغ القرض} = \frac{2400,000 \times 75 \times 2}{12 \times 100} = 300,000 \text{ دج}$$

4- خصم الشيكات: أنّ الشيك هو وسيلة دفع انية وليس وسيلة قرض. تسديده اذا كان مطروح في مناطق بعيدة يتطلب بعض الوقت 48 ساعة أو 15 يوم أو حتى الشهر (شك من قسنطينة يطلب تسديده في تلمسان مثلا).

لهذا السبب يمكن للبنكي خصم الشيكات المقدمة له من طرف زبائنه ليتمكن من الحصول على السيولة. وخطر البنك هنا كبير لان التخليص غير مضمون.

سابعا: القروض عن طريق الإمضاء Crédit par engagement

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

الضمان الاحتياطي، الكفالة والقبول.

بمعنى آخر: إنّ القرض عن طريق الإمضاء هو تعهد مُعطى من طرف البنك على شكل ضمان احتياطي أو كفالة لدفع دين زبونه إذا عجز على التسديد.

1- الضمان الاحتياطي L'aval:

كما رأينا في دراستنا للخصم التجاري، فإنّ تسديد الورقة التجارية يكون بضمان احتياطي معطى من طرف أشخاص أو من مُمضي الورقة نفسه (محرّرها)، ولكن الذي يهمننا هو الضمان الاحتياطي البنكي المعطى من طرف البنكي لصالح الزبون، في هذه الحالة الضمان الاحتياطي بشكل قرض عن طريق الإمضاء، والذي بفضلله يستطيع الزبون بسهولة الحصول على قروض الموردين.

أي الضمان الاحتياطي هو عبارة عن تعهد لضمان القروض الناجمة عن خصم الأوراق التجارية، وقد يكون الضمان شريطيا عندما يحدّد مانح الضمان شروطا معينة لتنفيذ الالتزام وقد يكون لا شريطيا إذا لم يحدّد أي شرط لتنفيذ الالتزام.

2- الكفالات Les cautions:

تحرّر الكفالات عموما لصالح الإدارة وتخصّ نوعين من العمليات:

- إمّا لتمكين زبون البنك الاستفادة من أجل التسديد ممنوحة من طرف إدارة الضرائب أو الجمارك.
- وإمّا لتمكينه من الحصول على تسبيقات وإعفائه من اقتطاعات الضمان في إطار الصفقات العمومية، وبذلك تكون هذه الكفالات وسيلة مساعدة لخزينة الزبون.

3- القروض بالقبول Les crédits par acceptation:

في هذا النوع من القروض يلتزم البنك بتسديد الدائن وليس زبونه، ويمكن التمييز بين عدة أشكال لهذا النوع من القروض:

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

- القبول المقدم بهدف تعبئة الورقة التجارية.

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

إذن: هذا النوع من القروض يستعمل في التجارة الدولية خاصة، وهو يسمح باستبدال إمضاء البنك لإمضاء الزبون لأنّ البائع أو بنكه لا يثق في إمضاء كل المشتريين لبلاد أخرى خارجية، لهذا يشترط إمضاء بنك هؤلاء المشتريين في الجزائر، الشكل الأساسي المستعمل للقرض بالقبول هو ذلك المتعلق بفتح قرض مستندي أين التحصيل يكون ليس وثائق مقابل الدفع وإنما وثائق بالقبول، في هاته الحالة البائع الأجنبي الذي منح آجال للتسديد لزبونه في الجزائر يسحب منه كمبيالة يستطيع خصمها بسهولة بفضل القبول المسبق للبنك.

يمكن للبائع الأجنبي أن يبعث الوثائق للمشتري على شكل تحصيل مستندي وليس قرض مستندي يطلب فيه قبول المشتري وضمان احتياطي للبنك.

L'avances sur marché public العمومية الصفقات تمويل**تمهيد:**

إنّ الدولة سواء تعلّق الأمر بالإدارة أو الجماعات المحلية (الولاية، الدائرة، والبلديات) تحقق إنجازاتها (شق طرق، بناء مدارس ومستشفيات...) وتموئنها بالمواد المختلفة عن طرق الصفقات العمومية مع مختلف المقاولين أو الموردين.

إنجاز الصفقات العمومية يستوجب بالنسبة للمقاول تمويل هام لمدة طويلة، لأنّ الإدارة عموماً تدفع مستحققاتها بدرجة تأخر كبيرة، لهذا السبب يلجأ أغلب المقاولين إلى البنك لتمويل مشاريعهم، هذا التمويل له مخاطر كثيرة بسبب المشاكل التقنية للإنجاز التي يتلقاها المقاول، صعوبة متابعة طول الأعمال والصعوبات الإدارية المختلفة: ضمانات مطلوبة، تخليص الأعمال... ولكي يكون البنك محمي يجب أن يفوّض له دين المقاول على الإدارة عن طريق الرهن الحيازي للصفقة nartissement du marché.

مفهوم الصفقات العمومية :

الصفقات العمومية هي عبارة عن اتفاقات للشراء أو تنفيذ أشغال لفائدة السلطات العمومية تقام بين هذه الأخيرة ممثلة في الإدارة المركزية (الوزارات...) أو الجماعات المحلية أو المؤسسات العمومية ذات الطابع الإداري من جهة والمقاولين أو الموردين من جهة أخرى، وتنظم هذه الصفقات في الجزائر وتضبط طرق تنفيذها بواسطة قانون الصفقات العمومية.

I-تمرير وتسديد مبالغ الصفقات العمومية:**1- طرق تمرير الصفقات:**

هناك ثلاث طرق يمكن عن طريقها تمرير الصفقات العمومية وهي:

* تمرير الصفقة عن طريق مناقصة سرية Adjudication

* تمرير الصفقة عن طريق مناقصة علنية Appel d'offre

* تمرير الصفقة عن طريق التراضي Gré à gré

أ- تمرير الصفقة عن طريق مناقصة سرية :

هدف هاته الطريقة هو أن يتنافس كل من الموردين أو المقاولين فيما بعضهم للفوز بالمشروع، وذلك بأن يملأ كل مقاول وثيقة تسمى "تعهد Soumission" يذكر فيها شروطه

لإنجاز المشروع والأسعار التي يراها مناسبة، وتعطى للإدارة في ظرف مغلق، وتختار هاته الأخيرة المتعهد الذي اقترح أحسن الشروط.

ب- تمرير الصفقة عن طريق مناقصة علنية:

تستعمل هاته الطريقة عندما يطلب من المتعهدين كفاءات تقنية وقدرات مالية كافية، والعرض المقبول ليس بالضرورة الأقل تكلفة، وإنما ذلك الذي يأخذ في الحسبان السعر، المواصفات التقنية ومدّة الإنجاز.

ج- تمرير الصفقة عن طريق التراضي:

تقوم الإدارة، أو الجماعات المحلية أو المؤسسات والدواوين العمومية بتمرير صفقة مباشرة مع مقاول أو مورد محدد.

يجب الإشارة إلى أنّ هاته الطريقة ليست مرخصة في كل الحالات، وإنما في حدود مبلغ الصفقة المحدد من قبل الصفقات العمومية.

يلجأ إلى هاته الطريقة كذلك عندما تكون هناك حالة استعجالية لبعض الإنجازات.

* لكي تتجنب الإدارة أي حادث أثناء الإنجاز وتتأكد من النهاية الجيدة للمشروع، تفرض على المقاولين أو الموردين تقديم ضمانات مختلفة لصالح الإدارة، تستطيع هاته الأخيرة تسليط عقوبات على المقاولين الذين لا يحترمون البنود المنصوص عليها في دفتر الشروط، أو تفسخ الصفقة مباشرة.

I-2- طرق تسديد مبالغ الصفقات:

إنّ مبدأ الإدارة هو عدم التسديد إلا بعد تحقيق الخدمة "Service fait" ولكن تستطيع في نفس الوقت تقديم تسبيقات المقاولين على إنجاز جزء من الأعمال، أو تقديم الخدمات، وهذا يستوجب عموماً تدخل البنك للضمان بتحرير كفالات مختلفة.

إنّ الطريقة التي تسدّد بها الإدارة مبلغ الصفقة تمرّ بثلاث مراحل:

- تصفية الحساب Liquidation

- التصريح بالدفع l'ordonnancement

- الدفع le paiement.

أ- تصفية الحساب (حقوق الدفع):

تقوم الإدارة بتحديد المبالغ الواجبة الدفع لصالح المقاول صاحب المشروع بعد الاستقبال النهائي أو الجزئي للأعمال أو المواد.

- فيما يخص الأعمال، تقوم المصالح التقنية للإدارة، أو مكتب الدراسات بالاستقبال على مرتين:

* الاستقبال الأولي ويسمى الاستقبال المؤقت provisoire والذي يثبت مطابقة الأعمال لشروط الصفقة (دفتر الشروط)، والذي يسمح بدفع المستحقات مع اقتطاع ممكن (اقتطاعات الضمان Retenue de garantie).

* الاستقبال النهائي ويسمى الاستقبال النهائي والذي يكون عند انتهاء مدة الضمان والتي تكون عادة سنة والتي تسمح للإدارة التأكد من النوعية الجيدة للأعمال المنجزة.

بعد هذا الاستقبال النهائي، تدفع الإدارة للمقاول المبلغ الذي اقتطعته على سبيل الضمان إذا كان هناك اقتطاع، أو تحرر له وثيقة رفع اليد (Main livrée) إذا كانت هناك كفالة ضمان السير الحسن محررة من طرف البنك لتمكنه من استرجاع أمواله من البنك.

ب- التصريح بالدفع l'ordonnancement:

نقول التصريح بالدفع أو أمر بالدفع موجه لمحاسب الإدارة، وربما تكون هذه الإدارة غير قادرة على دفع كل مستحقاتها، فلا بدّ من انتظار الميزانيات الملحقة، وهاته الحالة نجدها خاصة عند مراجعة الأسعار.

لهذا السبب لا يقدم البنك تسبيقات إلاّ في حدود المبالغ الأولية للصفقة.

ج- الدفع lepaiement:

يتمّ الدفع عن طريق تحويل مالي لحساب المقاول صاحب المشروع المفتوح بالبنك أو مركز البريد أو الخزينة العمومية.

عندما تكون الصفقة مرهونة لفائدة البنك (رهن حيازي) لضمان التسبيقات التي يقدمها لزبونه المقاول، تقوم الإدارة بتسديد مبالغ الأعمال المنجزة لفائدة البنك فيقتطع تسبيقاته زائد الفوائد والعمولات، والباقي يحوّل له البنك لحساب زبونه في الجانب الدائن.

I-3- التسبيقات الممنوحة من طرف الإدارة:

قانون الصفقات العمومية يسمح للإدارة بدفع تسبيقات لفائدة المؤسسات المنجزة.

أ- التسبيقات الجزافية Avance forfaitaire :

يمكن للإدارة تقديم تسبيق جزافي للمقاول الحاصل على المشروع دون أي إجراءات إدارية، مبلغ هذا التسبيق لا يمكن أن يتعدى 10 إلى 15% من قيمة المشروع ويأتي هذا التسبيق قبل الانطلاق في الأعمال.

ب- تسبيقات التموين Avances d'approvisionnement :

بالإضافة إلى التسبيق الجزافي، يمكن للمقاول الحصول على تسبيقات التموين من طرف الإدارة إذا برّر ذلك بطلبية يكون موضوعها مثلاً شراء مواد البناء وتكون معترف بها من طرف الإدارة المتعاقدة.

مبلغ هذا التسبيق لا يمكن أن يتعدى 30% من قيمة المشروع.

- تقتطع الإدارة تسبيقاتها الممنوحة لمقاوليها عند تسديدها للمبالغ الجزئية للصفقة، كما هو متفق عليه في العقد.

I-4-الرهن الحيازي للصفقات العمومية:

إذا تدخل البنك وقدم تمويل لزبونه في إطار الصفقات العمومية، فإنه يفعل ذلك بأموال ضخمة مقابل ضمانات لمواجهة الأخطار، هذا الضمان يتمثل في الرهن الحيازي للصفقة، والمقصود بذلك عوض أن تدفع الإدارة مستحققاتها مباشرة للمقاول الذي ينجز لها الأعمال، فإنها تدفع لحساب البنك فيقتطع مستحققاتها في الأول ثم يقوم فيما بعد بدفع الباقي لزبونه (المقاول).

- قد لا يكون للبنك امتياز اقتطاع مستحققاتها الأول إذا كان للمقاول:

* دين اتجاه العدالة.

* دين اتجاه العمال (الأجور).

* دين اتجاه الخزينة العمومية (مصالح الضرائب).

لهذه الأسباب قد يلجأ البنك إلى اشتراط ضمانات حقيقية بالإضافة إلى الرهن الحيازي للصفقة أي رهن عقارات.

أ- النموذج الوحيد L'exemplaire unique :

عادة ما تحرر الصفحة في عدّة نماذج موجهة لمختلف الأطراف المعنية، ويوجد كذلك نموذج خصوصي يحمل اسم النموذج الوحيد، يستعمل لتشكيل الرهن، هذا النموذج يسمح بالرهن الحيازي للصفحة لفائدة البنك.

بعد أن يقوم البنك بتحرير عقد الرهن الحيازي لفائدته والتصديق عليه من طرف الزبون، يقوم الموظف البنكي بإرساله عن طريق البريد أو حمله إلى المحاسب العام المكلف بإجراءات الدفع مرفوقا بنموذج للصفحة يحمل عبارة "وحيد"، وهذا ما يعطي للبنك امتياز الحصول على مستحقاته قبل المقاول.

II-التمويل البنكي للصفقات العمومية:

إنّ تمويل المشروع يتطلب من المؤسسة المنجزة رؤوس أموال محلية كبيرة، فتجد نفسها في الكثير من الحالات مجبرة على طلب رؤوس أموال خارجية، جزء منها يكون على شكل تسبيقات من طرف الإدارة، والجزء الأكبر يكون من طرف البنك سواء على شكل قروض الإمضاء (ضمانات أو كفالات)، أو على شك تسبيقات للانطلاق في الأشغال، لهذا يقوم البنك في الأوّل بتقديم الاحتياج المالي للمؤسسة المنجزة.

1-مخطط التمويل المتوقع Le plan de financement :

تقوم المؤسسة المنجزة بتحرير مخطط التمويل للإيرادات والنفقات المتوقعة للصفحة، هذا المخطط لا يأخذ بعين الاعتبار وسائل التمويل الخاصة للمؤسسة، وإتّما إيرادات ونفقات المشروع طيلة مدّة الإنجاز، هاته المدّة مقسمة إلى عدّة فترات، غالبا ما تكون مدّة الفترة شهر واحد وكل فترة تتضمن العناصر التالية:

- * التسبيقات المقبوضة.
- * الاقتطاعات المقبوضة مستقبلا
- * الرصيد المقبوض.
- * النفقات الخاصة بمراحل الإنجاز (مواد أولية، يد عاملة، مصاريف مختلفة...).
- * التسبيقات الواجبة الاسترجاع.
- * وضعية الخزينة التي تبيّن الاحتياج المالي.

على أساس مخطط التمويل هذا، تتفاوض المؤسسة صاحبة المشروع مع البنك لتحديد الاحتياج المالي أي مبلغ القرض.

2- الضمانات أو الكفالات Les cautions:

يستطيع البنك تحرير ثلاثة أنواع من الكفالات لفائدة الإدارة، ليعطي بذلك تسهيل لميزانية زبونه وهي:

- كفالة الدفع الجزافي: المحررة من طرف البنك تسمح للمؤسسة الحصول على التسبيقات الجزافية.

- كفالة التمويين: تسمح للمؤسسة بشراء ما يلزمها أو دفع ما عليها.

- كفالة ضمان السير الحسن: تجنّب المؤسسة اقتطاع الضمان وتسمح لها بالحصول على المبلغ الكلي للصفقة بعد نهاية الإنجاز (بعد الاستقبال الأولي).

إنّ تحرير الكفالات يعني تعهد البنك اتجاه الإدارة واتجاه الزبون، لهذا السبب يجب أن يتأكد البنك من أنّ المؤسسة لها من الوسائل المالية والتقنية ما يسمح بإنجاز المشاريع وفق دفتر الشروط.

وللتقليل من الخطر، يشترط البنك على زبونه دفع نسبة معينة لضمان الكفالة المحرّرة، هاته النسبة يمكن أن تكون 20 إلى 75% من مبلغ الكفالة. ويمكن أن تكون 100%، وهنا يفقد القرض معناه ولا تعود بالفائدة على الزبون.

3- دفع الحقوق المكتسبة Mobilisation de droits acquis:

عندما ينجز صاحب الصفقة جزءا من الأعمال، نستطيع القول بأنّ هناك حقيقة دين على الإدارة، وأن منح تسبيق من طرف البنك ممكن في انتظار التسديد، هاته التسديدات يمكن أن تأخذ شكلين:

أ- تسبيقات على ديون فعلية غير ملاحظة:

Avancement sur créances nées non constatées :

بالنظر إلى شهادات العمل المنجزة المحررة فقط من طرف الزبون يستطيع البنك منح تسبيق في حدود نسبة معينة من المبالغ الموجودة في هاته الشهادات. في هاته الحالة ضمان البنك ضعيف لأنّه اعتمد عند منحه للتسبيق على تصريحات زبونه فقط، وليس له اليقين من أنّ الإدارة تعترف بهاته المبالغ. فالتسبيقات يجب أن تكون على الأكثر 70% من مبلغ الشهادات المقدمة.

ب- تسبيقات على ديون فعلية ملاحظة:

Avancement sur créances nées constatées :

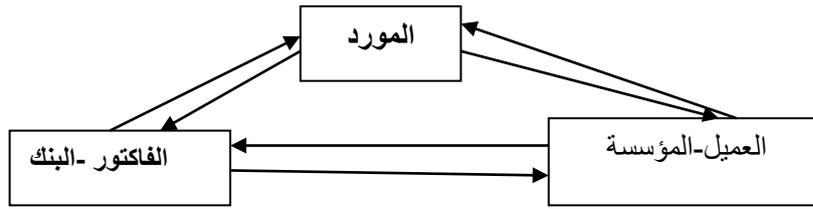
في هاته الحالة تقدم التسبيقات بناء على شهادات الأعمال المنجزة مصادق عليها من طرف المؤسسة (المقاول)، الإدارة ومكتب الدراسات.

في هذا النوع من التسبيقات ضمان البنك أكبر، ويمكن أن يكون مبلغ التسبيق في حدود 80% من مبلغ الشهادات.

تاسعا: الفوترة (عقد تحويل الفاتورة أو الفاكترينج) :

وتعني عقد تحويل الفاتورة، وهي عقد يتم بمقتضاه التنازل عن حقوق الزبائن من خلال تحويل فواتير إلى طرف آخر. فبعدما كانت هذه العملية تقوم بها مؤسسات متخصصة تسمى المفوتر (factor) أو وسيط، سمحت عدة تشريعات للبنوك بتقديم هذه الخدمة خاصة في إطار التحول نحو البنوك الشاملة. حيث تسمح الفوترة بتعبئة الديون على الزبائن، وهي تستخدم في التجارة والتجارة الخارجية عموما. حيث تسمح هذه العملية للمؤسسة المحولة لفواتيرها بتمويل نفسها مقابل التخلي عن جزء من قيمة هذه الفواتير (عمولة)، وهي شبيهة بعملية خصم الأوراق التجارية، إلا أنه في حالة الفوترة يتحمل المفوتر (البنك هنا) خطر عدم السداد.

-**أطراف عقد الفاتورة:** تتطلب الفوترة في التجارة الخارجية ثلاثة أطراف يمكن توضيحها من خلال الشكل:



1. يوم بعميل بتقديم طلبية للمورد.
2. يقوم المورد ببيع سلع ومنتجات معينة للعميل.
3. يوقع العميل على مستندات مديونية بقيمة مشترياته ويرسلها للمورد.
4. يقوم المورد بالاتفاق مع مؤسسة تمويلية (البنك أو الفاكتر) لبيع لها حسابات القبض والذمم.
5. يقوم البنك (الفاكتر) بمنح المورد نسبة معينة من قيمة حسابات أوراق القبض والذمم.
6. يقوم البنك (الفاكتر) بمنح بإخطار عميله (المؤسسة مطالبا إياه بسداد قيمة مستندات المديونية له عند تاريخ الاستحقاق.
7. يقوم العميل (المؤسسة) في تاريخ الاستحقاق بسداد قيمة المستندات التي وقعها المورد إلى الفاكتر (البنك).

خاتمة:

التمويل قصير الأجل هي تلك الأموال التي تحصل عليها المؤسسات والمشاريع وتلتزم بردها خلال أجل أقصاه سنة، ومن التمويلات قصيرة الأجل التي تمنحها البنوك للمؤسسات نجد كل من تسهيلات الصندوق، السحب على المكشوف، القروض الموسمية، ، التسبيقات على البضائع، قرض الربط، الخصم التجاري، التسبيقات على الصفقات العمومية وغيرها.

المحاضرة الخامسة: آليات التمويل البنكي المتوسط و الطويل الأجل للمؤسسات.

تمهيد:

إلى جانب التمويل قصير الأجل الذي تقدمه البنوك والذي تطلبه المؤسسات لغرض تمويل دورات الاستغلال، هناك التمويل المتوسط و طويل الأجل والذي يوجه لشراء التجهيزات وتمويل المشاريع طويلة الأجل.

❖ أهداف المحاضرة:

تتمثل أهداف هذه المحاضرة في:

- تعريف الطالب بالقروض متوسطة الأجل التي تمنحها البنوك للمؤسسات الاقتصادية.
- التعرف بالقروض طويلة الأجل التي تمنحها البنوك للمؤسسات.

أولاً. التمويل البنكي متوسط الأجل للمؤسسات

1. تعريفها: وهي الأموال التي يمنحها البنك للمؤسسات في صورة أموال نقدية أو أصول، والتي عادة ما يكون مدة استحقاقها تتراوح بين سنتين وسبع سنوات. وعادة ما تكون هذه القروض موجهة لشراء وسائل الإنتاج المختلفة، أي لتمويل الاستثمار التشغيلي للمؤسسة . ويمكن أن يأخذ هذا النوع من التمويل صورتين هما:

- القروض القابلة للتعبئة: وهي القروض التي يمنحها البنك للمؤسسات الأعمال، وتكون له فرصة خصمها لدى بنك تجاري آخر أو لدى البنك المركزي. وبالتالي يستطيع البنك المصدر لهذا النوع من القروض الحصول على سيولة في الوقت الذي يحتاج فيه إليها، ويتولى البنك الآخر (الخاص).

تحصيل هذه القروض في تاريخ استحقاقها. , القروض غير القابلة للتعبئة: وهي القروض التي لا يتوفر البنك على إمكانية الحصول على سيولة سريعة قبل موعد الاستحقاق عن طريق خصم هذه القروض، فهو مجبر على الانتظار حتى تسديد المقرض (المؤسسة لهذا القرض، مما يعرضه لمخاطر عدم السداد.

2. أنواع التمويل البنكي متوسط الأجل للمؤسسات:

1.2 قروض المدة: وهي القروض التي أجالها بين ثلاث وسبعة سنوات، حيث توفر للمقرض الاطمئنان نظرا لانخفاض مخاطرها مقارنة بالقروض قصيرة الأجل، تمنحها البنوك التجارية أو البنوك المتخصصة، معدلات الفائدة عليها أعلى من الفائدة على القروض قصيرة الأجل. يسدد هذا النوع من القروض عادة بأقساط دورية متساوية، باستثناء آخر دفعة التي تكون أكبر من سابقتها، ويكون التسديد حسب جدول تسديد القرض يتم الاتفاق يتناسب مع التدفقات النقدية للمؤسسة يعتمد إعداد جدول تسديد القرض على قيمة الدفعة الواحدة، والتي تعتمد بدورها على مجموعة من العوامل تتمثل في: قيمة القرض، المدة الزمنية للقرض، معدل الفائدة وعدد الدفعات.

2. 2. قروض التجهيزات: فعند قيام شركة بشراء آليات أو تجهيزات تستطيع الحصول على تمويل متوسط الأجل بضمانة هذه الموجودات، وتدعي بقروض تمويل التجهيزات، حيث يمول البنك ما بين 70 إلى 80 بالمائة من قيمة التجهيزات، وتبقى 20 إلى 30 بالمائة كهامش أمان للممول تدفع من طرف المقترض.

ويمكن أن تمنح قروض التجهيزات في شكلين:

- عقود البيع المشروطة: وهي عملية بيع التجهيزات والآليات بالتقسيط للمؤسسة، حيث يحتفظ البنك بالملكية إلى أن تقوم المؤسسة المشتري بتسديد كافة الأقساط المطلوبة.

- القروض المضمونة: وذلك باستخدام التجهيزات كضمان للحصول على القرض المصرفي، حيث يتم رهن هذه التجهيزات لصالح البنك الممول (منع المقترض من التصرف فيها)، وفي حالة تخلف المؤسسة المقترضة عن السداد يقوم البنك بالاستيلاء على التجهيزات وبيعها في السوق.

ثانيا. عمليات التمويل البنكي طويل الأجل للمؤسسات :

1. تعريفها: وهي القروض والتسهيلات الائتمانية التي تمنحها البنوك التمويل المؤسسات، ويكون تاريخ استحقاقها أكثر من 7 سنوات وقد يصل ل 20 سنة، وهي توجه لتمويل نوع خاص من الاستثمارات كالحصول على عقارات. ونظرا لطبيعة هذه القروض من حيث ضخامة مبالغها ومدتها الطويلة، تقوم مؤسسات متخصصة بمنحها وتتمثل أساسا في بنوك الاستثمار.

- كما يمكن تعريفها بأنها: القروض التي يفوق مدة استحقاقها سبع سنوات، ويمكن أن تمتد لعشرين سنة، وتلجأ إليها المؤسسات التي تقوم باستثمارات طويلة، نظرا للمبالغ الكبيرة التي لا يمكن تعبئتها لوحدها ومدة الاستثمار الطويلة قبل البدء في الحصول على عوائد. ومن بين هذه الاستثمارات الحصول على عقارات (أراضي، مباني...).

- وعادة ما تقوم مؤسسات متخصصة في منح هذه القروض بنوك الاستثمار، نظرا لأن البنوك التجارية غير قادرة على ذلك بسبب طبيعة ودائعها تحت الطلب.

2. أنواع التمويل البنكي طويل الأجل للمؤسسات¹²

من أهم أنواع التمويل البنكي طويل الأجل للمؤسسات نجد الأسهم العادية والممتازة، والقروض طويلة الأجل في شكل قروض مباشرة أو سندات.

1. 2. الأسهم العادية: وهي أوراق مالية طويلة الأجل (أبدية مادمت الشركة مستمرة) تمثل مستند ملكية

¹²د سليمان ناصر مرجع سابق ذكره ص50

وتساهم البنوك في تمويل المؤسسات الاقتصادية من خلال شراء الأسهم التي تقوم بإصدارها هذه الأخيرة، والتي تمكن البنك من امتلاك جزء من رأسمال هذه الشركات والحصول على أرباح رأسمالية وأرباح موزعة، في حين تحصل المؤسسة في هذه الحالة على تمويل طويل الأجل خاصة رأس المال الدائم، ولا يحمل المؤسسة أعباء كبيرة، فهي غير ملزمة قانوناً بإجراء توزيعات لحملة الأسهم كما هو الحال بالنسبة للأنواع الأخرى (الأسهم الممتازة أو السندات)، إلا إذا حققت أرباحاً وإذا تقرر توزيع هذه الأرباح، والتي تعتبر من أهم مزايا الأسهم العادية من وجهة نظر الشركة، بالإضافة إلى زيادة القدرة الإقراضية للمؤسسة مستقبلاً نظراً لزيادة نسبة الملكية إلى الإقراض.

2. 2. الأسهم الممتازة: يعتبر السهم الممتاز مستند ملكية، فهي تجمع بين سمات الأسهم العادية والسندات. فالسهم الممتاز يشبه السهم العادي في بعض النواحي،

أهمها أنه يمثل مستند ملكية ليس له تاريخ استحقاق، وأن مسؤولية حاملة محدودة بمقدار مساهمته، كما لا يحق لحملة هذه الأسهم المطالبة بنصيبهم من الأرباح إلا إذا قررت الإدارة إجراء توزيعات، وقد يكون لحملة الأسهم الممتازة الأولوية في شراء أي إصدارات جديدة من الأسهم الممتازة. ومن ناحية أخرى تشبه الأسهم الممتازة السندات في أن حاملها له الحق في توزيعات سنوية تتحدد بنسبة مئوية ثابتة في القيمة الاسمية للسهم، وفي حالة تصفية المؤسسة يحصل حاملو الأسهم الممتازة على قيمة أسهمهم من صافي التصفية قبل المساهمين العاديين.

فبالأسهم الممتازة تعتبر كبديل من بدائل التمويل طويل الأجل للمؤسسات، والتي لها العديد من المزايا أهمها:

- المؤسسة غير ملزمة قانوناً بإجراء توزيعات، وأن التوزيعات محدد بمقدار معين فقط .
- ليس لحملة الأسهم الممتازة حق التصويت إلا في الحالات التي تعاني منها المؤسسة من مشاكل عويصة، وبالتالي ليس لهم تمثيل في مجلس إدارة المؤسسة.
- إصدار المزيد من الأسهم الممتازة يسهم في تخفيض نسبة الأموال المقترضة إلى الأموال المملوكة.

لكن للأسهم الممتازة عدة عيوب أهمها:

- ارتفاع تكلفتها نسبياً قد تكون أعلى بكثير من تكلفة التمويل بالدين، نظراً لأن توزيعاتها لا يمكن طرحاً كتكلفة كما هو الحال بالنسبة للفائدة على الدين وذلك الأغراض ضريبية.
- فالأرباح الموزعة على الأسهم الممتازة تدفع من الأرباح الصافية بعد الضريبة، فالمؤسسة لا تحقق من ورائها أي وفورات ضريبية. ،
- حملة الأسهم الممتازة يتعرضون للمخاطر أكثر المقرضين، بسبب حرية المؤسسة في تقرير التوزيعات، عكس المقرضين الذين يحصلون على فوائدهم بشكل دوري.

- في حالة الإفلاس يأتي حملة الأسهم الممتازة بعد الدائنين في الحصول على حقوقهم. وتساهم البنوك في تمويل المؤسسات من خلال هذا النوع من التمويل بشرائها لهذا النوع من الأسهم بهدف حصول على توزيعات الأرباح الناتجة عن الأسهم الممتازة، وأرباح رأسمالية في حالة ما إذا قررت بيعها في السوق المالي.

3.2 الإقراض طويلة الأجل: يعتبر هذا النوع من التمويل مديونية يجب على المؤسسات الوفاء بقيمتها في تاريخ الاستحقاق المتفق عليه. ويأخذ هذا المصدر شكلين أساسيين هما القروض طويلة الأجل والسندات.

2.3.1 القروض طويلة الأجل: هي عبارة عن قروض مباشرة طويلة الأجل (أكثر من 7 سنوات)، تمنحها البنوك للمؤسسات التمويل المشاريع الضخمة وطويلة الأجل، تتوقف عملية سدادها على الشروط المتفق عليها بين البنك والمؤسسة، وخاصة فيما يتعلق بمعدل الفائدة، تاريخ الاستحقاق، طريقة السداد (مرة واحدة أو على دفعات)، وكذا الضمانات المقدمة من المؤسسة المقترضة للبنك.

2 . 3 . 2 . السندات: هي مستندات مديونية تصدرها المؤسسات وتطرحها للجمهور ألاكنتاب فيها، لحاملها الحق في الحصول على القيمة الاسمية لها عند تاريخ الاستحقاق، إلى جانب الحصول على فائدة دورية. يمكن أن يكون السند لحامله وبالتالي يكون قابل للتداول في السوق المالي، أو يكون مسجلاً باسم المستثمر ويكون غير قابل للتداول. ويساهم البنك بتمويل المؤسسات من خلال هذا النوع من التمويل بشراء السندات التي تصدرها وإضافتها لمحفظة المالية، والحصول على عوائد دورية تتمثل في معدلات الفائدة عليها، أو أرباح رأسمالية من خلال إعادة بيعها بسعر أعلى من سعر الشراء.

ثالثاً. الائتمان الإيجاري (التمويل المتخصص)

1. تعريفه: هو عملية يقوم بموجبها بنك أو مؤسسة مالية أو شركة تأجير مؤهلة قانوناً لذلك، بوضع آلات أو معدات أو أصول مادية أخرى بحوزة مؤسسة مستعملة على سبيل الإيجار، مع إمكانية التنازل عنها في نهاية الفترة المتعاقد عليها، ويتم التسديد على أقساط يتفق بشأنها تسمى ثمن الإيجار. ومن الأصول الممكن استئجارها نجد الأراضي، العقارات، الآلات، الشاحنات، السيارات وغيرها. ومن مزايا الائتمان الإيجاري هو رفع خطر التقادم التكنولوجي عن كاهل المؤسسة المستخدمة للتجهيزات وتحمله للبنك المالك لها. وهناك ثلاثة أطراف في الائتمان الإيجاري هم: المورد (البائع)، المؤجر (البنك)، المستأجر (المؤسسة).

2. أنواع الائتمان الإيجاري: هناك عدة أنواع للائتمان الإيجاري من أهمها:

2.3 الاستئجار التشغيلي: ويتمثل في قيام البنك المؤجر بتقديم التجهيزات و ضمان خدمات الصيانة للمؤسسة المستأجرة ونفقات التأمين والضرائب، حيث تكون هذه التكاليف محسوبة

في دفعة الإيجار الدورية، أو يتم التعاقد عليها بشكل منفصل. وتعتبر السيارات والشاحنات والكمبيوتر من التجهيزات التي يمكن الحصول على خدماتها بعقد استئجار من هذا النوع. **- ومن مميزات هذا النوع من الاستئجار:** أنه غالبا ما لا يتطلب إطفاء كامل لقيمة الأصل، أي أن فترة العقد تكون أقل من الحياة الاقتصادية المقدرة للأصل. كما أن هذا النوع من الاستئجار يحتوي على بنك بإمكانية إلغائه من طرف المؤسسة المستأجرة إعادة التجهيزات للبنك المؤجر قبل انتهاء فترة العقد.

2 . 2. الاستئجار التمويلي (الاستئجار الرأسمالي): وهو الاستئجار الذي يتطلب إطفاء كامل لقيمة الأصل خلال فترة العقد، أي أن مجموع دفعات الإيجار يجب أن تغطي كامل تكلفة الأصل المؤجر وتحقق عائدا مناسباً على رأس المال المستثمر.

- من خصائص هذا النوع من الاستئجار: أنها لا تقدم أية خدمات صيانة للتجهيزات، حيث تتكفل المؤسسة المستأجرة بنفقات الصيانة والتأمين والضرائب العقارية. كما أنه لا يمكن إلغاؤه من طرف المستأجر، وإذا أراد إلغائه عليه بدفع كافة دفعات الإيجار المتبقية .

2. تحديد قيمة دفعة الإيجار من طرف البنك:

تحسب دفعة الإيجار من طرف البنك بتطبيق المعادلة التالية:

$$c^I \sum_{t=1}^n \frac{m_t (1 - t)}{1 + r} = \sum_{t=0}^{n-1} \frac{l_t (1 - t)}{(1 + r)^t} + \sum_{t=1}^n \frac{(td)_t}{(1 + r)^t} + \frac{sv}{(1 + r)^n}$$

حيث: c^I : تكلفة الاستثمار الرأسمالي في المعدات.

m_t : تكلفة الصيانة الدورية

l_t : دفعة الإيجار الدورية

td : الاهتلاك السنوي للمعدات.

t : معدل ضريبة الدخل على الاستثمار من طرف المؤجر.

sv : القيمة المتبقية (الخردة) للمعدات.

r : صافي العائد المطلوب على الاستثمار من طرف المؤجر.

n الحياة الاقتصادية المتوقعة للمعدات.

خاتمة:

التمويل متوسط الأجل هو التمويل الذي تحصل عليه المؤسسة وتكون مدة استحقاقه بين سنة وخمس سنوات أو بين سنتين وسبع سنوات، في حين تكون مدة استحقاق التمويل طويل الأجل سبع سنوات فأكثر، وتوفر البنوك لعملائها بشكل عام وللمؤسسات بشكل خاص العديد من آليات التمويل متوسطة وطويلة الأجل، فبالنسبة للتمويل متوسط الأجل نجد قروض المدة، قروض التجهيزات، القروض القابلة للتعبئة وغيرها، في حين تتمثل آليات التمويل طويلة الأجل في الأسهم العادية، الأسهم الممتازة، القروض طويلة الأجل، السندات وغيرها.

المحاضرة السادسة: سياسات و إجراءات منح القروض.

تمهيد:

تتبع البنوك سياسات ائتمانية مختلفة فيما يتعلق بنوعية القروض الممنوحة وحجمها، تعتمد هذه السياسات على مجموعة من العوامل أهمها سياسة البنك المركزي، حجم الودائع والسيولة لديها وكذا نوعية هذه الودائع. كما تتبع مجموعة من المراحل والإجراءات عند تلقيها طلب قروض من طرف عملائها بما يضمن لها تحقيق عوائد معتبرة وفي الوقت نفسه يقيها من المخاطر الائتمانية التي تتعرض لها.

❖ أهداف المحاضرة: تهدف هذه المحاضرة إلى:

- التعريف بالسياسة الإقراضية للبنوك ومختلف المفاهيم المتعلقة بها.
- توضيح الإجراءات التي تتبعها البنوك عند منح القروض.
- تبيان مختلف الجوانب التي يدرسها البنك في المقترض عند تقديم طلب منح القرض.
- التطرق للضمانات التي تطلبها البنوك عند منحها للقروض.

أولاً. إجراءات منح القروض المصرفية

1. تعريف القروض المصرفية بأنها: " تلك التسهيلات الائتمانية المباشرة التي تمنح للعملاء، بموجب اتفاق بين البنك والمقترض، والذي يتم بموجبه قيام البنك بإقراض العميل مبلغاً معيناً من المال لمدة معينة، لغرض تمويل احتياجاته في المدى القصير والمتوسط والطويل، ويتم الاتفاق مع العميل على طريقة سداد مبلغ القرض وفوائده، إما بأقساط شهرية أو ربع سنوية أو نصف سنوية أو سنوية، وقد يتم تسديد القرض دفعة واحدة عند تاريخ الاستحقاق.

. وتختلف القدرة الإقراضية من بنك لآخر، وتعتمد على عدة عوامل أهمها: مجموع الودائع، نسبة الاحتياطي النقدي والإلزامي، رأس مال البنك وقوانين البنك المركزي. رد مفهوم الائتمان المصرفي: هو الثقة التي يوليها البنك لمتعامل ما حين يضع تحت تصرفه مبلغاً من النقود، أو يكلفه فيه لفترة محددة يتفق عليها بين الطرفين، ويقوم المقترض في نهايتها بالوفاء بالتزاماته مقابل عائد معين يحصل عليه البنك من المقترض يتمثل في الفوائد والعمولات والمصاريف.

2. الفرق بين القروض والتسهيلات الائتمانية:

- يقصد بالقروض: استلاف النقود سواء أكان ذلك بالدفع الفعلي أو بالتمكين منه عند اللزوم بناءً على اتفاق مسبق.

- أما التسهيلات المصرفية: فتشمل ما كان من قبيل الكفالات والضمانات التي قد تنتهي إلى قرض بالفعل، وقد لا تنتهي إلى شيء من ذلك.

وبشكل عام: يعتبر القرض جزءاً من التسهيلات الائتمانية.

- مجموعة التسهيلات الائتمانية: تتمثل أهم التسهيلات الائتمانية التي تقدمها البنوك

أ. التسهيلات الائتمانية المباشرة: وهي التسهيلات الائتمانية النقدية، وتتضمن:

- الإقراض المصرفي

- السحب على المكشوف (الحساب جاري مدين).

- خصم الأوراق التجارية.

ب. التسهيلات الائتمانية غير المباشرة: وهي التسهيلات الائتمانية غير النقدية

ويقوم هذا النوع من التسهيلات على عدم تقديم تمويل مباشر للعميل، وإنما

التيسير له في تنفيذ أعماله، وتتضمن:

إصدار خطابات الضمان.

- فتح الاعتمادات المستندية.

. إصدار بطاقات الائتمان.

3. أسس منح التسهيلات الائتمانية: يجب على البنوك مراعاة التوازن بين ثلاثة عناصر

السياسات الائتمانية، وتنظيم العلاقة بين هذه العناصر، وتتمثل هذه العناصر في الربحية السيولة والأمان (الضمان).

1 . 3. الربحية: يعتبر أهم هدف استراتيجي للبنك، ويعتبر كمؤشر لتقييم أداء وفعالية السياسات والاستراتيجيات المصرفية، فمن خلال التوسع في الائتمان والاستخدامات طويلة الأجل تسعى البنوك لزيادة الأرباح وثروة المالكين، لكن ذلك يكون في حدود لا تعرض سيولتها للخطر.

2 . 3. السيولة: يقصد بها إمكانية تحويل أي أصل من أصول البنك إلى نقد بأقصى سرعة وبأقل خسارة، فالسيولة تمكن البنك من مواجهة السحوبات المتوقعة وغير المتوقعة من أرصدة عملائه ومواجهة طلبات الائتمان، لأن حدوث أي تأجيل في مواجهة هذه السحوبات قد يعرض البنك للأزمة سيولة. ويتأثر مستوى السيولة في البنك بأمرين:

- أجل الودائع: فكلما زادت نسبة الودائع لأجل إلى إجمالي الودائع زاد اطمئنان البنك، والعكس صحيح. . أجل التسهيلات الائتمانية الممنوحة: كلما زادت نسبة القروض قصيرة الأجل الإجمالي القروض زادت سيولة البنك، والعكس في حالة زيادة نسبة القروض طويلة الأجل.

3 . 3. الأمان: يقصد به مدي ثقة البنك بأن الائتمان المصرفي الممنوح للعملاء سيتم تسديده في الوقت المحدد، نظرا لأن الموارد الذاتية (حقوق المساهمين) لا تتعدى 10% من إجمالي موجودات كثير من البنوك، والباقي كله يتمثل في الودائع التي تقوم بتوظيفها في شكل ائتمان مصرفي، مما يعرضه لمخاطر ائتمانية كبيرة في حالة عدم السداد.

لذلك عليه دراسة الوضعية المالية للمقترض بشكل جيد قبل منح أي قرض 4. فائدة القرض: هي الثمن الذي يدفعه المقترض مقابل استخدام تمويل البنك المقرض وهي نسبة مئوية وهناك نوعان للفائدة هما البسيطة والمركبة:

- **الفائدة البسيطة:** وهي الفائدة المستحقة على مبلغ القرض في زمن استحقاقه دون اعتبار فوائده المتراكمة، وتحسب وفقا للقاعدة:

أصل مبلغ القرض \times سعر الفائدة \times فترة السداد

أصل مبلغ القرض الفائدة السنوية = -----

100

- **الفائدة المركبة:** هي الفائدة المستحقة لمبلغ القرض في زمن استحقاقه مع اعتبار فوائده، أي إضافة مقدار فائدة كل فترة زمنية إلى أصل القرض. وتحسب كما يلي:

المبلغ الجديد = المبلغ القديم $(1 + \text{سعر الفائدة لفترة})$ الفترة بالسنوات

- **أهم العوامل التي تؤثر في تحديد سعر فائدة القروض¹ هي:**

- سعر الفائدة المعلن من طرف البنك المركزي.

- أسعار الفائدة السائدة على الودائع بين البنوك.

- الفترة الزمنية للقرض (تاريخ استحقاقه).

-الوضع الاقتصادي العام للدولة.

-مستوى الطلب العام على القروض وحجمها.

- نسبة القروض الممنوحة بالمقارنة مع الودائع.

4. معايير منح القروض (آليات أو نماذج تقييم مخاطر الائتمان المصرفي):

تحتاج عملية اتخاذ قرار منح القرض من البنك إلى تقييم مجموعة من العوامل المؤثرة في هذا القرار عملية تحليل الإقراض)، وذلك لتقييم مصادر المخاطر التي يتوقعها البنك، والتي تعوق قدرة المقرض على سداد القروض الممنوحة خلال الفترة المتفق عليها.²

1.4 نموذج C5 5: مفهوم الجدارة الائتمانية أحد المبادئ المستقرة التي يجب توفرها في العميل، ويطلق عليها Cs5 وهي:

شخصية المقرض Character: فكلما كان العميل يتمتع بشخصية أمينة ونزيهة وسمعة طيبة وحريص على الوفاء بالتزاماته في الأوساط المالية، كان أقدر على إقناع البنك بمنحه الائتمان المطلوب الحصول على دعم البنك له. وقياس هذا العامل يكون من خلال الاستعلام الجيد وجمع البيانات والمعلومات عن العميل من محيطه العملي والعائلي.

القدرة على السداد Capacity: وتعني قدرة العميل على تحقيق الدخل، وبالتالي قدرته على سداد القرض والفوائد والعمولات والمصروفات، وذلك من خلال معرفة تعاملاته المصرفية السابقة وتفاصيل مركزه المالي، وكذا المؤشرات التي تعكسها القوائم المالية للعميل.

¹ يعتبر سعر الليبور (معدل الفائدة المعروف من طرف البنوك في لندن) من أشهر أسعار الفائدة المستخدمة في حساب الفوائد على القروض على مستوى العالم. وتم في أغلب دول العالم استخدام معدلا مشابها للايبور كمؤشر لتسعير فائدة القروض بين بنوكها، فنجد مثلا السايبور في سنغافورة وبعض دول شرق آسيا، وكايبور في مصر والايبور في الإمارات المتحدة وغيرها.

رأس المال Capital: والذي يمثل ملاءة العميل المقترض وقدرة حقوق ملكيته على تغطية القرض الممنوح له، وهو الضمان الإضافي في حال فشل العميل عن التسديد، فكلما كان رأس المال كبيرا كلما انخفضت المخاطر الائتمانية والعكس صحيح.

الضمانات Collaterals: يقصد بها مجموعة الأصول التي يضعها العميل تحت تصرف البنك كضمان مقابل الحصول على القرض، ولا يجوز للعميل التصرف في الأصل المرهون حتى يسدد قيمة القرض. ويمكن أن يكون هذا الضمان:

. الضمانات المعنوية: هي عبارة عن تعهد المقترض بتنفيذ التزام أو شرط معين، وهذا النوع من الضمان يعتبر ضمانا إضافيا اتجه الدائن (البنك). ومن أمثلة ذلك: التعهد بالاستثمار في نشاط محدد، التعهد برفع رأس المال، التعهد بإعادة استثمار أرباح نهاية السنة... وغيرها.

. الضمانات الشخصية: هي عبارة عن عقد يتعهد بموجبه شخص ثالث بتسديد مبلغ الدين إذا لم يقم المدين بذلك، ويمكن أن يأخذ هذا النوع من الضمانات الأشكال التالية:

➤ **الكفالة:** وهي عبارة عن تعهد يقدمه شخص يسمى الكفيل بالتزامه بدفع مبلغ محدد نيابة عن المدين (المكفول) إذا لم يلتزم هذا الأخير بالتسديد عند تاريخ الاستحقاق، ويكون الكفيل شخص طبيعي أو معنوي.

ويمكن التفرقة بين نوعين من الكفالة:

1- الكفالة البسيطة: حسب المادة 647 من القانون المدني الجزائري: يجوز كفالة المدين بغير علمه، ويجوز رغم معارضته. ولا تجوز هذه الكفالة أكبر مما هو مستحق على الدين.

2- كفالة التضامن: حسب القانون المدني الجزائري إذا تعدد الكفلاء في دين واحد وكانوا متضامنين فكل كفيل مسؤول عن الدين كله، وهو مطالب بالتسديد في حالة ما طلب الدائن ذلك.

الضمان الاحتياطي: هو تعهد شخصي بدفع مبلغ الدين نيابة عن المدين فيحالة عدم السداد، وذلك من خلال التوقيع على الورقة التجارية، حيث يكون الموقع على الورقة التجارية ملزم بنفس الكيفية التي يلزم بها المدين، وتتمثل الأوراق التجارية التي يسري عليها هذا النوع من الضمان في: السند الأمر، السفتجة والشيكات. فهو شكل من أشكال الكفالة لكنه متعلق بالأوراق التجارية.

خطاب الضمان: هو شكل من أشكال الكفالة يقدمه بنك يضمن فيه زبونه أمام بنك آخر أو مدين آخر.

- تأمين القرض: يكون عادة في المبادلات الدولية، حيث تتولى شركة تأمين ضمان الزبون على قرض.

. **الضمانات العينية (الحقيقية):** وهي أشياء عينية يقدمها المقترض للبنك في شكل رهن، ومثال ذلك الأوراق المالية، الأوراق التجارية، الأراضي، المباني، بضائع، محاصيل، عتاد ومعدات.

. **الظروف المحيطة Conditions:** أي دراسة مدى تأثير الظروف العامة والخاصة المحيطة بالعميل طالب الائتمان على النشاط أو المشروع المطلوب تمويله. ويقصد بالظروف العامة المناخ الاقتصادي العام في المجتمع والإطار التشريعي والقانوني الذي تعمل في إطاره المؤسسة طالبة التمويل (التشريعات النقدية والجمركية وتشريعات أنشطة التجارة الخارجية). أما **الظروف الخاصة** فترتبط بالنشاط الخاص الذي يمارسه العميل، مثل الحصة السوقية لمنتجاته، دورة حياة منتجه، شكل المنافسة و غيرها.

. **4. نموذج السمات الستة 6C's:** وهو يضيف للعناصر الخمسة السابقة عنصر الرقابة الذي يعني: قدرة مدراء الشركة على إدارة مخاطر الأعمال، وذلك من خلال امتلاك الحس السليم لاتخاذ القرارات.

. **3. 4. نموذج PS5:** هناك خمسة عناصر تعتمد عليها إدارة الائتمان في البنك في اتخاذ القرار الائتماني، وتتمثل في:

أ. **نوع العميل people:** ويعني تقييم الوضع الائتماني للعميل من خلال تكوين صورة كاملة وواضحة عن شخصية العميل وحالته الاجتماعية ومؤهلاته وأخلاقياته.

ب. **الغرض من الائتمان Purpose:** والغرض من الائتمان يحدد احتياجات العميل التي يمكن تلبيتها أو التي لا تتناسب مع سياسة المصرف وصلاحياته.

ج. **القدرة على السداد Payment:** أي قدرة العميل على تسديد القرض وفوائده في الموعد المتفق عليه.

د. **الحماية Protection:** أي اكتشاف احتمالات توفر الحماية للائتمان المقدم للعميل وذلك من خلال تقييم الضمانات المقدمة من العميل.

و. **النظرة المستقبلية Perspective:** أي اكتشاف حالة عدم التأكد التي تحيط بالائتمان الممنوح للعميل ومستقبل ذلك الائتمان، أي استكشاف الظروف البيئية والمستقبلية المحيطة بالعميل سواء داخلية أم خارجية.

. **3.4. نموذج PRISM:** يعكس هذا النموذج جوانب القوة والضعف لدى العميل في التحليل الائتمان، ويحوي العناصر التالية:

أ. **التصور Perspective:** ويقصد بالتصور الإحاطة الكاملة بمخاطر الائتمان والعوائد المنتظر تحقيقها من قبل إدارة الائتمان بعد منحه، ومضمون هذه الأداة هي القدرة على:

تحديد المخاطر والعوائد التي تحيط بالعميل عند منحة الائتمان.

- دراسة استراتيجيات التشغيل والتمويل عند العميل.

ب. القدرة على السداد Repayment: ويعني تحديد قدرة العميل على تسديد القرض وفائدته خلال الفترة المتفق عليه، ويتم التركيز هنا على المصادر الداخلية التي تساعد العميل على إعادة تسديد ما بذمته من التزامات.

ج. الغاية من الائتمان Intention or Purpose: بمعنى تحديد الغاية من الائتمان المقدم للعميل والقاعدة أن الغاية من الائتمان يجب أن تكون عنصراً أساسياً " عند منح الائتمان.

د. الضمانات Safeguards: وهو تحديد الضمانات التي تقدم للمصرف ليكون ضامناً الاسترجاع الائتمان لمواجهة احتمالات عدم القدرة على السداد، ويمكن أن تكون الضمانات داخلية وهي التي تعتمد على قوة المركز المالي للعميل أو خارجية كالضمانات العينية

و. الإدارة Management: تركز إدارة الائتمان على تحليل الفعل الإداري للعميل ومضمون الفعل الإداري يشمل:

- العمليات: ومن خلالها يتم التعرف على أسلوب العميل في إدارة أعماله، تحديد كيفية الاستفادة من الائتمان وتحديد ما إذا كان العميل يتسم بتنوع منتجاته أم لا.

- الإدارة: ومن خلالها يتم التعرف على الهيكل التنظيمي للعميل، السيرة الذاتية لمدرء الأقسام وتحديد قدرة العميل على النجاح والنمو.

4.4 نموذج A.A.P.L: ويتكون من عدة عناصر هي:

أ. السيولة Liquidity: سيولة العميل تعود إلى قدرته على تسديد التزاماته قصيرة الأجل عند استحقاقها وهناك مجموعة من الأدوات المالية التي تستخدم في هذا المجال مثل نسبة السيولة، نسبة السيولة السريعة ورأس مال العامل.

ب. النشاط Activity: بمعنى مبيعات أكثر تتطلب تمويل أكبر، إما من خلال التمويل بالدين أو بحقوق الملكية، وهناك عدة مقاييس يمكن استخدامها في هذا المجال منها:

- دوران الذمم المدينة = المبيعات / الذمم المدينة.

- معدل فترة التحصيل = الذمم المدينة / المبيعات x 360.

- دوران المخزون = المبيعات / المخزون

- دوران مجموع الأصول = المبيعات / مجموع الأصول.

ج. الربحية Profitability: بمعنى أن الأرباح المناسبة هي التي تشكل أساس البناء أو الهيكل المالي للعميل وهناك عدة مقاييس يمكن استخدامها في هذا المجال منها:

- (العائد على الأصول) = الاستثمار (صافي الدخل / مجموع الأصول).

- هامش الربح = صافي الدخل / المبيعات.

- العائد على حقوق الملكية = صافي الدخل / حقوق الملكية

د. الإمكانيات Potentials: إن إمكانيات الشركة (العميل) يمكن التنبؤ بها في المستقبل، وذلك بفحص قدرة الإدارة والموارد البشرية والموارد المالية.

5. 4. نموذج 18C: يعتبر هذا النموذج مزيج من عوامل النماذج السابقة، بالإضافة لبعض العوامل الجديدة، حيث يعرض ثمانية عشر عام " لتحديد الجدارة الائتمانية للمقترضين وهذه العوامل هي:

أ. الشخصية / الثقافة / Character / Culture : وتتضمن تقييم سلامة المقترض أو قطاع الصناعة الذي يعمل ضمنه وتقييم المخاطر.

ب. الأهلية Competence: ويتضمن دراسة القدرة على طرح منتج جديد محدد والقدرة على تحقيق الأرباح .

ت. استمرارية الإدارة Continuity of Management: وتعني توفر الضمانات الكافية للحماية ضد حالات فقدان الأشخاص الرئيسيين في الجهة الممولة.

ث. القانون الأساسي للشركة Corporate Constitution : أي أن يكون هيكل الشركة واضحاً.

ج. الزبائن والمنافسة Competition & Consumer: ويشمل تقدير الأسواق والظروف السائدة.

ح. ضبط التكاليف الإضافية والنقد Controls Over Costs and Cash: وهي القضايا الرئيسية التي تظهر في حال عدم نمو المبيعات أو تراجعها.

خ. القدرة على التعاقد Capacity to Contract: يجب أن يكون هناك تنويع كاف للأعمال لمواجهة حالات انكشافها (فشل نشاط أو أكثر من أنشطة المشروع).

د. مصداقية الحسابات Creditability of Accounts: يجب أن تتوفر الموثوقية في الحسابات المدققة، وأن تكون سهلة التفسير وأن توفر الوضوح.

ذ. السبب أو الغاية ومدة القرض Term of Loan & Cause or Purpose: وينطوي على دراسة المخاطر المرافقة لمنح القرض وفيما إذا كان واقعية

ر. رأس المال الإجمالي المطلوب Capital Required in Total: وهو ما يقضي بإتباع منهج حذرا لتقدير التكاليف.

ز. مساهمة البنك في رأس المال Capital Contribution of the Bank: ويتضمن الأموال.

المتاحة التي ستكون خاضعة لالتزامات البنوك اتجاه القطاعات المختلفة، والحد الأقصى الذي سيتم إقراضه لمقترض وحيد، ومستوى حقوق الملكية المائل لدى المقترض.

س. المساهمة في أرباح البنك Contribution to Bank Profits: فكلما ازدادت المخاطر ارتفع معدل الفائدة العائدة للبنك وهو ما يتطلب إعداد التنبؤات.

ش. الالتزام Commitment: وهو ما يقتضي توضيح مدى توفر الالتزام لدى المقترضين التقييم احتمالات السداد.

ص. **الطوارئ Contingencies**: ينبغي لجداول السداد أن تشمل جميع الاحتمالات بما في ذلك الالتزامات الطارئة

ض. **التنبؤ الشامل بالتدفقات النقدية Comprehensive Cash flow Projections**: ويجب أن يوضح المخاطر، وأن يثبت قدرة المقترض على سداد كل القروض.

ط. **التجارة الحالية Current Trading**: وهو ما يتطلب دراسة قدرة الإدارة على تحقيق ذلك.
ظ- **ظروف التراجع Conditions of Drawdown**: ينبغي أن ينصب التركيز على التأكد من اكتمال الضمانات قبل سحب الأموال.

ع. **استمرارية التعاقد Continuing Covenants**: أي أن المقترضين سيحتاجون إلى إثبات قدرتهم على تادية عهودهم تجاه قضايا معينة كالربحية والسيولة بشكل مستمر.

5. **إجراءات منح القروض**: هناك خطوتين أساسيتين هما:

1. **5. تقديم ملف طلب القرض من الزبون**: ويشمل الملف أساسا:

- طلب خطى موقع يوضح فيه المبلغ المطلوب ووجهة استخدامه.
- القوائم المالية (الميزانيات وجدول حسابات النتائج لثلاث أو خمس سنوات سابقة (حسب قواعد عمل كل بنك)).

- دراسة الجدوى أو الدراسة التقنية

- الاقتصادية للمشروع المراد تمويله (دراسة تفصيلية).

- نسخة من السجل التجاري.

- وثائق إبراء الذمة اتجاه مصلحة الضرائب.

- عقد الملكية أو عقد إيجار المحل.

- الضمانات المقترحة.

2. **5. الفحص الأولي للملف**: بعد استلام البنك الملف (مصلحة القروض)، يقوم بالتأكد من

شموله لكل الوثائق المطلوبة، وكذا موافقته لشروط ومعايير الإقراض المعتمدة في البنك

3. **5. دراسة طلب ملف القرض من طرف البنك**: تشمل هذه الدراسة الجوانب التالية:

- **شخصية الزبون**: ويقصد بها مكانته في نظر البنك، وسمعته ومكانته في السوق.

- **تحليل المركز المالي للزبون**: وهي تحليل الوضعية المالية لطالب القرض والتأكد من ملاءته

المالية وقدرته على السداد، وذلك بالتركيز على:

- حساب مختلف أنواع رأس المال العامل.

. نسبة التمويل الذاتي

- نسب السيولة

- نسب الاستقلال المالي. نسب الربحية

- **دراسة جدوى المشروع**: والتي تتضمن ثلاثة جوانب هي:

- الدراسة التسويقية: حجم الطلب.

- الدراسة الفنية.
- الدراسة المالية.
- المقابلة والمعاينة مع صاحب المشروع، للاستفسار حول المشروع ومعاينة مقره والمساهمات العينية فيه.
- الضمانات: التي يطلبها البنك مقابل منح القرض، والتي قد تكون عينية أو شخصية.
- التفاوض مع الزبون: على مدة القرض، جدول السداد الأقساط وغيرها.
- 4 . 5. اتخاذ قرار الإقراض:** تتويجا للخطوات السابقة يتخذ مدير البنك قرار منح القرض.
- 5 . 5. صرف مبلغ القرض:** بعد إبرام عقد القرض بين البنك والعميل، يتم تقديم مبلغ القرض إما دفعة واحدة أو على دفعات.
- 6.5. متابعة القرض:** والتي تتعلق بأقساط وتواريخ السداد ومتابعة المشروع الممول من البنك بموجب هذا القرض.
- 7.5. تحصيل القرض:** سواء على أقساط أو دفعة واحدة، وبعد التحصيل الكلي يتم غلق ملف القرض وحفظه.
- 1. تعريف السياسة الائتمانية للبنك¹:** هي عبارة عن مجموعة الأسس والمعايير التي يتم مراعاتها في إطار السياسة الائتمانية العامة، التي يحددها البنك المركزي لإدارة محافظ الائتمان المصرفية بهدف تحقيق النمو الاقتصادي المنشود، وتوفير عوائد مناسبة للبنوك بأقل تكاليف وأدنى مخاطر ممكنة. كما يمكن تعريفها أنها: مجموعة القواعد والإجراءات والتدابير المتعلقة بتحديد حجم ومواصفات القروض ومتابعتها وتحصيلها.
- 2. العوامل المؤثرة في سياسات الإقراض بالبنوك:** تتمثل أهم هذه العوامل في:
 - 1 . 2. سياسات السلطات النقدية: والتي تؤثر على نوعية وحجم القروض الممنوحة من البنوك من البنوك، وما يستخدمه البنك المركزي من أدوات الرقابة على الائتمان الكمية والنوعية
 - 2 . 2. **حجم رأس المال وحقوق الملكية** والذي يؤدي دورا هاما في القدرة على مواجهة الخسائر غير المتوقعة، وعنصر الأمان للمودعين وغيرها.
 - 3 . 2. **حجم الودائع ونوعيتها وطبيعتها**، والتي تؤثر بشكل مباشر في حجم القروض الممنوحة ونوعيتها.
 - 4.2. **تكلفة الموارد:** ويقصد بها بشكل خاص تكلفة الودائع (معدل الفائدة على الودائع) والعمولات والتي تؤثر على تكلفة القروض.
 - 5.2. **حجم الأصول المطلوبة لتشغيل البنك:** ويقصد بها حجم الأصول الثابتة والأصول الأخرى المطلوبة لتزويد البنك باحتياجاته الأولية اللازمة للتشغيل (المباني، الأثاث...)، والتي تؤثر على حجم الموارد المتاحة للإقراض.

¹عبد المطلب عبد الحميد، البنوك والشاملة، عملياتها و ادارتها، الدار الجامعية، مصر، ص 118

6.2. احتياجات السيولة في الأجلين القصير والطويل: فكلما زاد الاحتفاظ بالسيولة (أذون خزانة، أوراق مالية حكومية، نقود...) يقل حجم الأموال المتاحة للإقراض.

7.2. مقدرة وخبرة القائمين على الائتمان والإقراض في البنك: وذلك في مختلف مجالات وأنواع الإقراض، كالإقراض العقاري، الاستهلاكي وغيره، هذه الخبرة تؤثر على سياسة الإقراض للبنك وتوجهاتها.

8 . 2. موقع البنك: ويقصد به موقعه الجغرافي، حيث يؤثر نوعية نشاط المنطقة التي ينشط فيها البنك على نوعية القروض الممنوحة.

3. عناصر الخطر في السياسة الائتمانية قد تتضمن السياسة الائتمانية للمصرف العديد من عناصر الخطر الكامنة فيها ويرجع السبب أو أكثر من الأسباب التالية:
أ- جمود السياسة الائتمانية للمصرف وعدم مسايرتها للمتغيرات وخاصة:
- تعليمات البنك المركزي.

- المنافسة الشديدة التي تعرض لها المصرف.

- ظروف العولمة وعدم التكيف مع مقتضياتها.

- ثورة الاتصالات وعدم الاستفادة منها في معاملات المصرف.

- عدم تحول المصرف إلكترونيا.

- ظروف الدولة والدول المجاورة اقتصاديا وسياسيا.

ب. التشدد الغير المبرر في كل أو بعض ما يلي: - شروط منح الائتمان. . طلب الضمانات.

ج. عدم ملائمة السياسة الائتمانية لظروف السوق المحلي والإقليمي والدولي.

د. التساهل الكبير في شروط منح الائتمان وفي التحصيل وفي طلب الضمانات ، مما يجذب متعاملين غير جيدين ويؤدي إلى الزيادة مخاطر عدم السداد.

ه. الإهمال في وضع المعايير وخاصة معايير السقوف الائتماني، ومعايير الضمانات التي يتم قبولها خاصة في القروض طويلة الأجل، مما يؤدي إلى مخاطر كون هذه الضمانات غير كافية، أو إلى مخاطر عدم القدرة على الاستفادة منها كما يجب عند نشوء الحاجة إلى ذلك .

و. الإهمال في النص على أساليب واضحة لمتابعة القروض الحالية وأوضاع المقترض وسمعته وخاصة في الإقراض طويل الأجل.

خاتمة:

السياسة الإقراضية للبنك هي حجم ونوعية القروض التي يمنحها البنك لعملائه بشكل عام، وتتوقف على مجموعة من العوامل أهمها سياسة السلطة النقدية، حجم الودائع ونوعيتها وما في ذلك، وتتبع البنوك لمنح هذه القروض مجموعة من الإجراءات تتمثل أساسا في تقديم طلب القرض من طرف العميل، الفحص الأولي للملف، دراسة ملف طلب القرض من طرف البنك، اتخاذ قرار الإقراض، ثم صرف مبلغ القرض وتحصي القرض حسب الاتفاق.

ويقوم البنك قبل منح القرض بدراسة العميل من مجموعة من الجوانب حددتها نماذج متعددة أهمها نموذج C's5 نموذج السمات الستة C's6 نموذج PS5 نموذج PRISM.

المحاضرة السابعة: آليات التمويل البنكي للتجارة الخارجية.**تمهيد:**

تؤدي البنوك دورا هاما في ترقية التجارة الخارجية، فهي تتدخل فيها من خلال:

-تمويل العملية: قروض الصادرات (قرض المورد و قرض المشتري)، التمويل الاجاري، التحصيل المستندي، الاعتماد المستندي.

-ضمان الزبون اتجاه المستفيد(الضمانات الدولية مثل خطابات الضمان).

-تحويل الأموال المستحقة.

❖ أهداف المحاضرة: تتمثل أهداف المحاضرة في:

-التعريف بطرق التمويل البنكي للتجارة الخارجية.

-كيفية تقديم هذه التسهيلات الائتمانية من طرف البنوك.

الجزء الأول: : التمويل قصير الأجل لعمليات التجارة الخارجية**أولاً: تعريف الاعتماد المستندي¹**

الاعتماد المستندي هو تعهد مكتوب صادر من بنك (يسمى المصدر) بناء على طلب المشتري (مقدم الطلب أو الأمر) لصالح البائع (المستفيد). ويلتزم البنك بموجبه بالوفاء في حدود مبلغ محدد خلال فترة معينة متى قدم البائع مستندات السلعة مطابقة لتعليمات شروط الاعتماد. وقد يكون التزام البنك بالوفاء نقداً أو بقبول كمبيالة.

ثانياً: أهمية الاعتماد المستندي

ويستعمل الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، وهو يمثل في عصرنا الحاضر الإطار الذي يحظى بالقبول من جانب سائر الأطراف الداخليين في ميدان التجارة الدولية بما يحفظ مصلحة هؤلاء الأطراف جميعاً من مصدرين ومستوردين.

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

¹د. سليمان ناصر التقنيات البنكية و عمليات الائتمان ديوان المطبوعات الجامعية، ص101-113

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

ثالثاً: أطراف الاعتماد المستندي

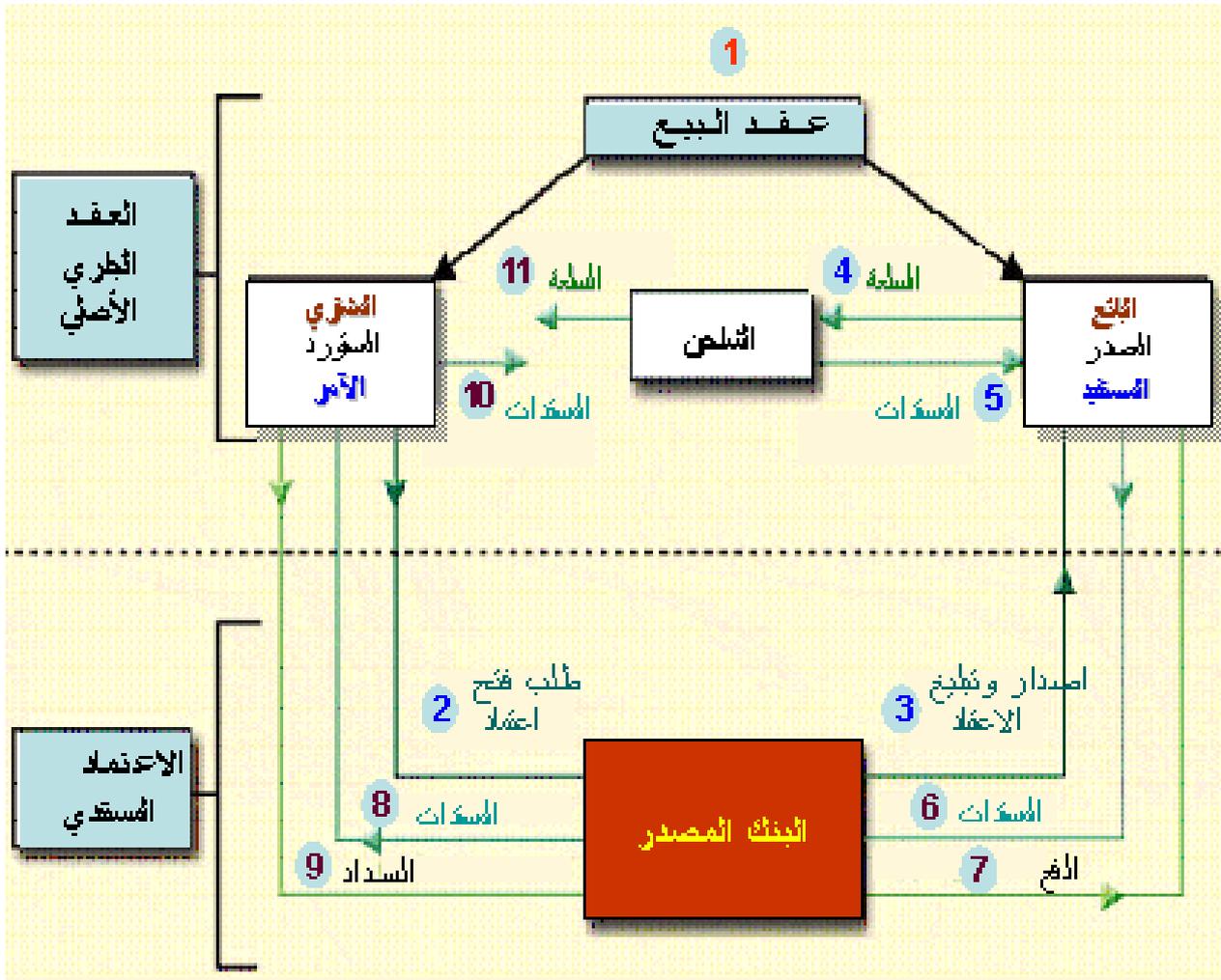
يشترك في الاعتماد المستندي أربعة أطراف هي:

1. المشتري: هو الذي يطلب فتح الاعتماد، ويكون الاعتماد في شكل عقد بينه وبين البنك فاتح الاعتماد. ويشمل جميع النقاط التي يطلبها المستورد من المصدر.
2. البنك فاتح الاعتماد: هو البنك الذي يقدم إليه المشتري طلب فتح الاعتماد، حيث يقوم بدراسة الطلب. وفي حالة الموافقة عليه وموافقة المشتري على شروط البنك، يقوم بفتح الاعتماد ويرسله إما إلى المستفيد مباشرة في حالة الاعتماد البسيط، أو إلى أحد مراسليه في بلد البائع في حالة مشاركة بنك ثاني في عملية الاعتماد المستندي.
3. المستفيد: هو المصدر الذي يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد في مدة صلاحيته. وفي حالة ما إذا كان تبليغه بالاعتماد معززا من البنك المراسل في بلده، فإن كتاب التبليغ يكون بمثابة عقد جديد بينه وبين البنك المراسل، وبموجب هذا العقد يتسلم المستفيد ثمن البضاعة إذا قدم المستندات وفقا لشروط الاعتماد.
4. البنك المراسل: هو البنك الذي يقوم بإبلاغ المستفيد بنص خطاب الاعتماد الوارد إليه من البنك المصدر للاعتماد في الحالات التي يتدخل فيها أكثر من بنك في تنفيذ عملية الاعتماد المستندي كما هو الغالب. وقد يضيف هذا البنك المراسل تعزيزه إلى الاعتماد، فيصبح ملتزما بالالتزام الذي التزم به البنك المصدر، وهنا يسمى بالبنك المعزز.

رابعاً: خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من بنك واحد

1. مرحلة العقد التجاري الأصلي:

إن التزام المشتري بفتح الاعتماد المستندي ينشأ نتيجة إبرامه لعقد تجاري معين مع المستفيد، والغالب أن يكون ذلك العقد عقد بيع، وفيه يشترط البائع على المشتري دفع الثمن عن طريق اعتماد مستندي. وقد يكون ذلك العقد عقد إجارة أو وكالة بأجرة أو غيرها من العقود.



والأصل أن يتفق البائع والمشتري في العقد التجاري المبرم بينهما على كيفية تسوية الثمن، حيث يتفقان على الكيفية التي يقدم بها البنك التزامه للمستفيد من الاعتماد، فقد يكون بالدفع نقدا عند ورود المستندات، وقد تكون بقبول كمبيالة. كما يتفقان على المدة التي يبقى فيها البنك ملتزما أمام المستفيد، والمكان الواجب فيه تقديم المستندات، والذي يتم فيه وفاء البنك بالتزامه، وغيره من التفاصيل التي تهمهم.

2. مرحلة عقد فتح الاعتماد:

بعد إبرام المشتري لعقد البيع وتعهده فيه بفتح الاعتماد، فإنه يتوجه إلى البنك طالبا منه أن يفتح اعتمادا لصالح البائع بالشروط التي اتفق هو عليها مع هذا البائع، والتي يذكرها المشتري في طلبه الموجه إلى البنك كي يقبل البائع تنفيذ التزاماته الناشئة من عقد البيع. ويسمى هذا المشتري: الأمر أو طالب فتح الاعتماد.

وعندما يقبل البنك طلب الأمر ويفتح الاعتماد فإنه ينفذ التزاما عليه هو نشأ أما الأمر من عقد الاعتماد المبرم بينها، ولا علاقة للبنك بعقد البيع الذي لا صلة له به قانونا.

3. مرحلة تبليغ الاعتماد:

يقوم بنك المشتري (الأمر) بإصدار الاعتماد، ويرسل خطاب الاعتماد المستندي إلى المستفيد مباشرة متضمنا الإخطار بحقوق والتزامات كل من البنك المصدر للاعتماد والمستفيد من الاعتماد.

4. مرحلة تنفيذ الاعتماد:

يقوم المستفيد بشحن السلعة، وتقديم المستندات المطلوبة في خطاب الاعتماد إلى البنك الذي يتولى فحصها وقبولها إن كانت مطابقة، ويدفع البنك حينئذ المبلغ الوارد في الخطاب أو يقبل الكمبيالة أو يخصمها بحسب المنصوص عليه في الخطاب.

وبعد ذلك ينقل البنك هذه المستندات إلى المشتري الذي يرد إليه ما دفعه بالإضافة إلى المصاريف إذا لم يكن قد عجل له هذه المبالغ. ويستطيع المشتري عن طريق هذه المستندات تسلم السلعة.

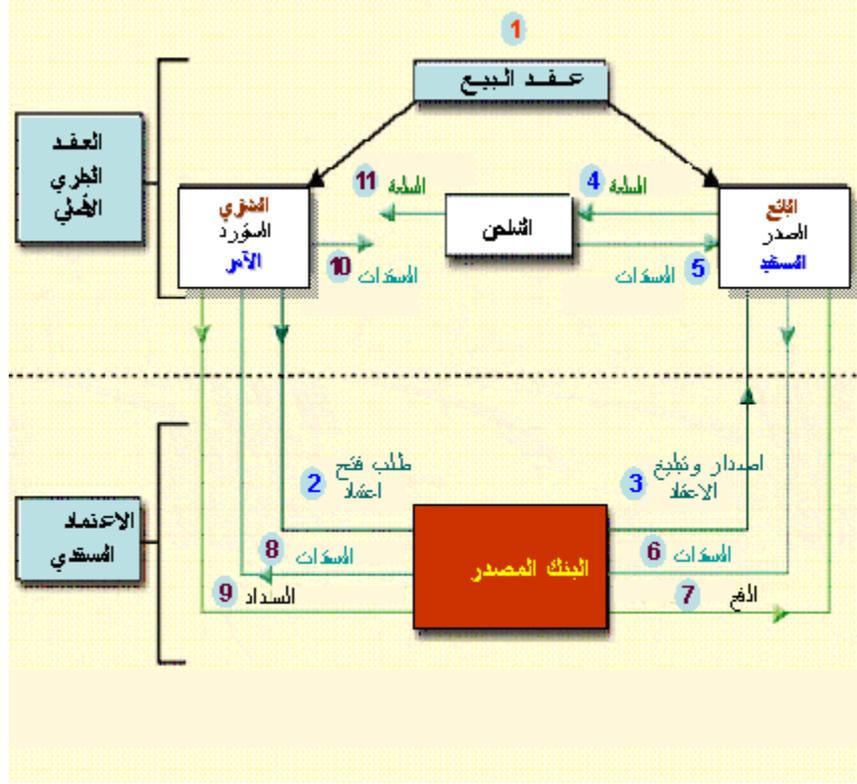
خامسا: خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من بنكين

لا يقوم بنك الأمر في الغالب بتبليغ الاعتماد مباشرة لنفسه للمستفيد، ولكنه يستعين ببنك آخر أو فرع تابع له في بلد البائع لإبلاغ المستفيد به، ويسمى هذا البنك الثاني البنك المراسل أو مبلغ الاعتماد. ففي هذه الحالة تتم عملية الاعتماد المستندي من خلال تداخل بنكين اثنين وليس بنكا واحدا.

ويقوم هذا البنك المراسل بتبليغ الاعتماد على النحو التالي:

- إما أن يقوم بدور الوسيط بين البنك فاتح الاعتماد والبائع دون أي التزام عليه. وقد يقوم بدفع قيمة المستندات إلى البائع عند تقديمها له ضمن شروط الاعتماد.
- أو يقوم بتبليغ الاعتماد إلى المستفيد ويضيف عليه تعزيره. وحينئذ يكفل دفع القيمة للبائع بشرط أن تكون هذه المستندات مطابقة لشروط الاعتماد.

وعلى هذا الأساس تكون الخطوات العملية لإجراء عملية الاعتماد المستندي على النحو التالي:



الخطوات العملية للاعتماد المستندي المنفذ من بنكين

رقم الخطوة	المهمة
(1)	يتعاقد البائع مع المشتري، ويتعهد المشتري دفع الثمن بواسطة اعتماد مستندي.
(2)	يطلب المشتري من بنكه أن يفتح اعتمادا مستنديا لصالح البائع مبينا الشروط التي اتفق هو عليها مع هذا البائع.
(3)	يدرس البنك طلب العميل، وبعد الموافقة وتحديد شروط التعامل، يقوم بإصدار الاعتماد وإرساله للبنك المرسل في بلد البائع.
(4)	يقوم البنك المرسل بتبليغ الاعتماد للبائع المستفيد، مضيفا تعزيره على ذلك عند الاقتضاء.
(5) و (6)	يسلم البائع السلعة إلى ربان السفينة، الذي يسلمه وثائق الشحن
(7) و (8)	يسلم البائع المستندات ووثائق الشحن إلى البنك المرسل الذي يدفع له ثمن سلعته بعد التحقق من تطابق المستندات مع شروط الاعتماد.
(9)	يرسل البنك المرسل المستندات إلى البنك المصدر الذي فتح فيه الاعتماد من طرف المشتري.
(10) و	يسلم البنك المصدر في بلد المشتري المستندات إلى طالب فتح الاعتماد مقابل السداد حسب الاتفاق بينها.

(11)	
(12)	و يسلم المشتري المستندات إلى وكيل شركة الملاحة في ميناء الوصول الذي يسلمه السلعة.
(13)	
(14)	يقوم كل من البنك المصدر والبنك المراسل بترتيبات التغطية بينهما بحيث يتم تصفية العلاقات بشكل نهائي.

سادسا: أنواع الاعتمادات المستندية

1. تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر

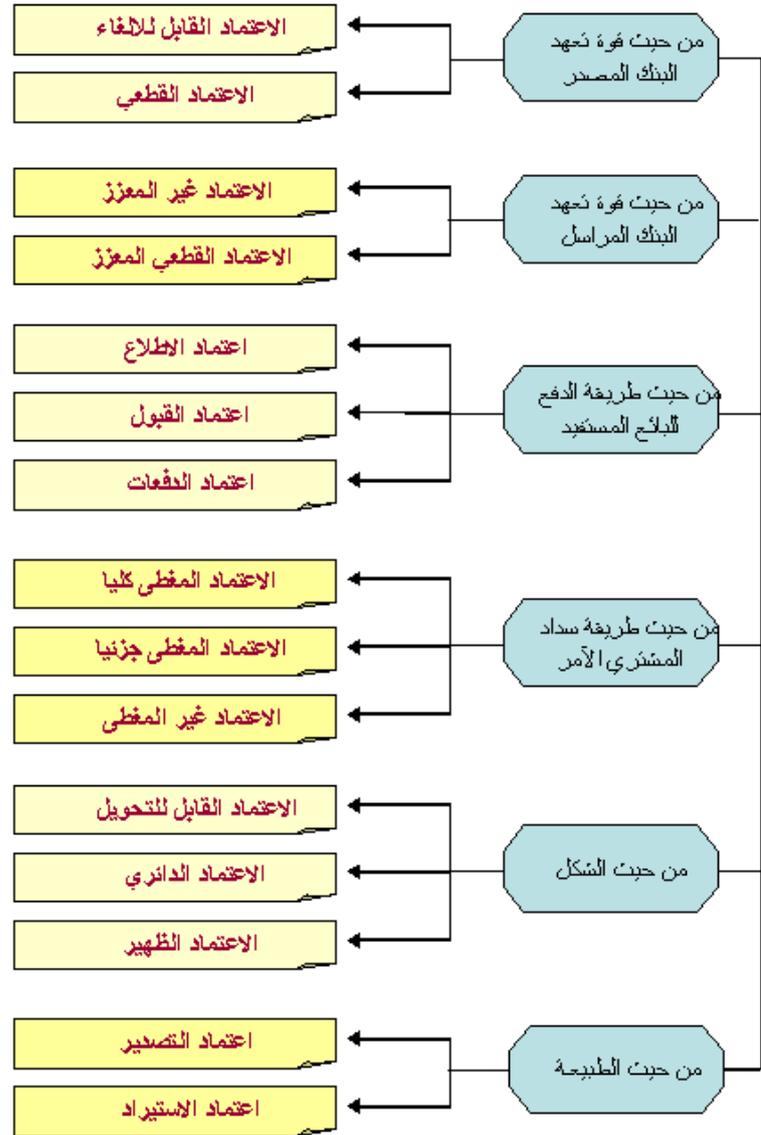
تتخذ الاعتمادات المستندية صورا مختلفة، يمكن تصنيفها من حيث قوة التعهد (أي مدى التزام البنوك بها) إلى نوعين هما الاعتماد القابل للإلغاء والاعتماد القطعي (غير القابل للإلغاء).

❖ الاعتماد القابل للإلغاء

الاعتماد القابل للإلغاء أو النقص هو الذي يجوز تعديله أو إلغاؤه من البنك المصدر له في أي لحظة دون اشعار مسبق للمستفيد. وهذا النوع نادر الاستعمال حيث لم يجد قبولا في التطبيق العملي من قبل المصدرين لما يسببه لهم من أضرار ومخاطرة، ذلك أن الاعتماد القابل للإلغاء يمنح ميزات كبيرة للمستورد فيمكنه من الانسحاب من التزامه، أو تغيير الشروط أو إدخال شروط جديدة في أي وقت شاء دون الحاجة إلى اعلام المستفيد، غير أن التعديل أو النقص لا يصبح نافذا إلا بعد أن يتلقى المراسل الاشعار الذي يوجهه إليه البنك فاتح الاعتماد لهذا الغرض، بمعنى أن البنك فاتح الاعتماد يكون مرتبطا تجاه المستفيد بدفع قيمة المستندات في حال أن هذا الدفع قد تم من قبل البنك المراسل قبل استلام علم التعديل أو الالغاء.

❖ الاعتماد القطعي

الاعتماد القطعي أو غير القابل للإلغاء هو الذي لا يمكن إلغاؤه أو تعديله إلا إذا تم الاتفاق والتراضي على ذلك من قبل جميع الأطراف ذات العلاقة، ولا سيما موافقة المستفيد، فيبقى البنك فاتح الاعتماد ملتزما بتنفيذ الشروط المنصوص عنها في عقد فتح الاعتماد. وهذا النوع من الاعتمادات المستندية هو الغالب في الاستعمال لأنه يوفر ضمانا أكبر للمصدر لقبض قيمة المستندات عند مطابقتها لشروط وبنود الاعتماد.



شكل : أنواع الاعتمادات المستندية

2. تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المراسل

يمكن تقسيم الاعتماد القطعي إلى قسمين اعتماد معزز واعتماد غير معزز.

❖ الاعتماد المستندي غير المعزز

بموجب الاعتماد المستندي غير المعزز، يقع الالتزام بالسداد للمصدر على عاتق البنك فاتح الاعتماد، ويكون دور البنك المراسل في بلد المصدر مجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد نظير عمولة، فلا إلزام عليه إذا أخل أحد الطرفين بأي من الشروط الواردة في الاعتماد.

❖ الاعتماد القطعي المعزز

في الاعتماد القطعي المعزز، يضيف البنك المراسل في بلد المستفيد تعهده إلى تعهد البنك الذي قام بفتح الاعتماد، فيلتزم بدفع القيمة في جميع الظروف ما دامت المستندات مطابقة للشروط، وبالتالي يحظى هذا النوع من الاعتمادات بوجود تعهدين من بنكين (البنك فاتح الاعتماد والبنك المراسل في بلد المستفيد) فيتمتع المصدر المستفيد بمزيد من الاطمئنان وبضمانات أوفر بإمكانية قبض قيمة المستندات.

وبطبيعة الحال لا يطلب البنك فاتح الاعتماد تعزيز الاعتماد من البنك المراسل إلا عندما يكون ذلك جزءا من شروط المصدّر على التاجر المستورد، فقد لا توجد حاجة لذلك إذا كان البنك فاتح الاعتماد هو أحد البنوك العالمية المشهورة لعظم ثقة الناس بها. كما أن البنوك المراسلة لا تقوم بتعزيز الاعتمادات إلا إذا توافرت عندها الثقة بالبنك المحلي فاتح الاعتماد، ويكون ذلك نظير عمولة متفق عليها.

3. تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد

يمكن تقسيم الاعتماد المستندي من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد (تنفيذ الاعتماد) إلى اعتماد اطلاق، واعتماد قبول أو لأجل، واعتماد الدفعات المقدمة.

❖ اعتماد الاطلاع

في اعتماد الاطلاع، يدفع البنك فاتح الاعتماد بموجبه كامل قيمة المستندات المقدمة فور الاطلاع عليها والتحقق من مطابقتها للاعتماد، ويكون الدفع من أموال البنك في حالة اعتماد المرابحة، أما في حالة اعتماد الوكالة فإن البنك يقوم بإبلاغ عميله طالب فتح الاعتماد بوصول المستندات ويطلب منه توقيعها وتسليمها ودفع قيمتها كاملة مع العمولات المضافة (أو ما بقي من قيمتها على افتراض أنه سلم دفعة مقدمة عند فتح الاعتماد) أو يقيد ذلك فورا على حسابه. وهذا النوع هو أكثر الاعتمادات شيوعا.

❖ اعتماد القبول

في اعتماد القبول، ينص على أن الدفع يكون بموجب كمبيالات يسحبها البائع المستفيد ويقدمها ضمن مستندات الشحن، على أن يستحق تاريخها في وقت لاحق معلوم. والمسحوبات المشار إليها أما أن تكون على المشتري فاتح الاعتماد، وفي هذه الحالة لا تسلم المستندات إلا بعد توقيع المشتري بما يفيد التزامه بالسداد في التاريخ المحدد لدفعها. وأما أن تكون مسحوبة على البنك فاتح الاعتماد الذي يتولى نيابة عن المشتري توقيعها بما يفيد التزامه بالسداد في الأجل المحدد لدفعها. أو يسحبها على المشتري ويطلب توقيع البنك الفاتح بقبولها أو التصديق عليها. ويختلف اعتماد الدفع الأجل عن اعتماد القبول في أن المستفيد لا يقدم كمبيالة مع المستندات.

❖ اعتماد الدفعات

اعتمادات الدفعات المقدمة أو الاعتمادات ذات الشرط الأحمر هي اعتمادات قطعية يسمح فيها للمستفيد بسحب مبالغ معينة مقدما بمجرد إخطاره بالاعتماد، أي قبل تقديم المستندات. وتخصم هذه المبالغ من قيمة الفاتورة النهائية عند الاستعمال النهائي للاعتماد، وسميت هذه الاعتمادات بهذا الاسم لأنها تحتوي على هذا الشرط الخاص الذي يكتب عادة بالحبر الأحمر للفت النظر إليه. ويقوم البنك المراسل بتسليم الدفعة المقدمة للمستفيد مقابل إيصال موقع منه إلى جانب تعهد منه بردها إذا لم تشحن البضاعة أو يستعمل الاعتماد خلال فترة صلاحيته، ويلتزم البنك المصدر بتعويض البنك المراسل عند أول طلب منه. فإذا لم ينفذ الاعتماد وعجز المستفيد عن رد الدفعة المقدمة فإن الأمر مسؤول عن التعويض للبنك المصدر. وقد يتم تسليم الدفعة المقدمة مقابل خطاب ضمان بقيمة وعملة الدفعة المقدمة. ويستخدم هذا النوع من الاعتمادات لتمويل التعاقدات الخاصة بتجهيز المصانع بالألات والمعدات وإنشاء المباني، أو التعاقدات الخاصة بتصنيع بضاعة بمواصفات خاصة لا تلائم إلا مستوردها وحده، أو كونها تحتاج لمبالغ كبيرة من أجل تصنيعها.

4. تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة سداد المشتري الأمر بفتح الاعتماد

يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية من حيث مصدر تمويلها، فقد تكون مموله تمويلًا ذاتيًا من قبل العميل طالب فتح الاعتماد، أو مموله تمويلًا كاملاً أو جزئياً من طرف البنك فاتح الاعتماد.

❖ الاعتماد المغطى كلياً

الاعتماد المغطى كلياً هو الذي يقوم طالب الاعتماد بتغطية مبلغه بالكامل للبنك، ليقوم البنك بتسديد ثمن البضاعة للبائع لدى وصول المستندات الخاصة بالبضاعة إليه. فالبنك في هذه الحالة لا يتحمل أي عبء مالي لأن العميل الأمر يكون قد زوده بكامل النقود اللازمة لفتحها وتنفيذها، أو يكون في بعض الحالات قد دفع جزءاً من المبلغ عند فتح الاعتماد ويسدد الباقي عند ورود المستندات، فهذه الحالة تأخذ حكم التغطية الكاملة.

ولكن يظل البنك في الاعتماد المغطى كلياً مسؤولاً أمام عميله عن أي استعمال خاطئ للنقود مثل دفعها للمستفيد إذا لم تكن شروط الاعتماد قد توافرت أو إذا تأخر فيها، كما يسأل عن أي خطأ مهني يرتكبه البنك المراسل في مهمته.

❖ الاعتماد المغطى جزئياً

الاعتماد المغطى جزئياً هو الذي يقوم فيه العميل الأمر بفتح الاعتماد بدفع جزء من ثمن البضاعة من ماله الخاص، وهناك حالات مختلفة لهذه التغطية الجزئية مثل أن يلتزم العميل بالتغطية بمجرد الدفع للمستفيد حتى قبل وصول المستندات، أو الاتفاق على أن تكون التغطية عند وصول المستندات، أو أن يتأخر الدفع إلى حين وصول السلعة.

ويساهم البنك في تحمل مخاطر تمويل الجزء الباقي من مبلغ الاعتماد. وتقوم البنوك التقليدية باحتساب فوائد على الأجزاء غير المغطاة، وهي فوائد ربوية محرمة تتجنبها البنوك الإسلامية باستخدام بديل آخر يسمى اعتماد المشاركة.

❖ الاعتماد غير المغطى

الاعتماد غير المغطى هو الاعتماد الذي يمنح فيه البنك تمويلا كاملا للعميل في حدود مبلغ الاعتماد حيث يقوم البنك بدفع المبلغ للمستفيد عند تسلم المستندات، ثم تتابع البنوك التقليدية عملائها لسداد المبالغ المستحقة حسبما يتفق عليه من آجال وفوائد عن المبالغ غير المسدد. وتختلف البنوك الإسلامية في كيفية تمويل عملائها بهذا النوع من الاعتمادات حيث تعتمد صيغة تعامل مشروعة تسمى اعتماد المرابحة.

5. تصنيف الاعتمادات من حيث الشكل

يمكن أيضا تقسيم الاعتمادات من حيث الصورة والشكل إلى ثلاثة أنواع: الاعتماد القابل للتحويل، و الاعتماد الدائري أو المتجدد، و الاعتماد الظهيري .

❖ الاعتماد القابل للتحويل

الاعتماد القابل للتحويل هو اعتماد غير قابل للنقض ينص فيه على حق المستفيد في الطلب من البنك المَفْوَض بالدفع أن يضع هذا الاعتماد كليا أو جزئيا تحت تصرف مستفيد آخر، ويستخدم هذا النوع غالبا إذا كان المستفيد الأول وسيط أو وكيل للمستورد في بلد التصدير، فيقوم بتحويل الاعتماد بدوره إلى المصدرين الفعليين للبضاعة نظير عمولة معينة أو الاستفادة من فروق الأسعار. وتتم عملية التحويل بإصدار اعتماد جديد أو أكثر لصالح المستفيد الأول أو المستفيدين التاليين، ولا يعني التحويل تظهير خطاب الاعتماد الأصلي نفسه أو تسليمه للمستفيد الثاني. ويشترط لإمكان التحويل موافقة الأمر والبنك المصدر للاعتماد الأصلي والمستفيد الأول.

❖ الاعتماد الدائري أو المتجدد

الاعتماد الدائري أو المتجدد هو الذي يفتح بقيمة محددة ولمدة محددة غير أن قيمته تتجدد تلقائيا إذا ما تم تنفيذه أو استعماله، بحيث يمكن للمستفيد تكرار تقديم مستندات لعملية جديدة في حدود قيمة الاعتماد، وخلال فترة صلاحيته، وبعدد المرات المحددة في الاعتماد. وقد يكون تجدد الاعتماد على أساس المدة أو على أساس المبلغ. أم تجدده على أساس المبلغ فمعناه أن تتجدد قيمة الاعتماد حال استخدامه بحيث يكون للمستفيد أن يحصل على مبلغ جديد كلما قدم مستندات بضاعة جديدة خلال مدة سريان الاعتماد. أما تجدده على أساس المدة فمعناه أن يفتح هذا الاعتماد بمبلغ محدد، ويتجدد مبلغه تلقائيا لعدة فترات بنفس الشروط، فإذا تم استعماله خلال الفترة الأولى تجددت قيمته بالكامل ليصبح ساري المفعول خلال الفترة

التالية وهكذا. وهذا النوع قليل الاستخدام ولا يفتح في العادة إلا لعملاء ممتازين يثق البنك في سمعتهم، ويستعمل خصوصا لتمويل بضائع متعاقد عليها دوريا.

❖ الاعتماد الظهير

الاعتماد الظهير (أو الاعتماد مقابل لاعتماد آخر) يشبه الاعتماد القابل للتحويل حيث يستعمل في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي وسيطا وليس منتجا للبضاعة كأن يكون مثلا وكيلًا للمنتج، وفي هذه الحالة يقوم المستفيد بفتح اعتماد جديد لصالح المنتج بضمانة الاعتماد الأول المبلغ له. ويستخدم هذا الأسلوب خصوصا إذا رفض المستورد فتح اعتماد قابل للتحويل أو في حالة طلب المنتج شروطا لا تتوفر في الاعتماد الأول، وعادة ما تكون شروط الاعتماد الثاني مشابهة للاعتماد الأصلي باستثناء القيمة وتاريخ الشحن وتقديم المستندات التي تكون في الغالب أقل وأقرب ليتيسر للمستفيد الأول إتمام العملية وتحقيق الربح من الفرق بينهما.

6. تصنيف الاعتمادات من حيث طبيعتها

يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية باعتبار طبيعة الاعتماد إلى اعتماد تصدير واعتماد استيراد.

❖ اعتماد التصدير: هو الاعتماد الذي يفتحه المشتري الأجنبي لصالح المصدر بالداخل لشراء ما يبيعه من سلع محلية.

❖ اعتماد الاستيراد: هو الاعتماد الذي يفتحه المستورد لصالح المصدر بالخارج لشراء سلعة أجنبية .

سابعاً : تطبيقات البنوك الإسلامية للاعتماد المستندي

تعتبر الاعتمادات المستندية من الأهمية بمكان لأنها أساس التجارة الخارجية، وسبيل تسهيلها . والبنوك الإسلامية تتعامل مع الاعتمادات المستندية بعد أن خلصتها من الفوائد المحرمة التي تمارسها البنوك التقليدية، وهي على هذا الأساس تقدم ثلاثة أنواع من الاعتمادات هي : اعتماد الوكالة، واعتماد المرابحة، واعتماد المشاركة .

1. اعتماد الوكالة

تطبق البنوك الإسلامية اعتماد الوكالة في حالة قيام العميل الأمر بفتح الاعتماد بتقديم تغطية كاملة للاعتماد أي أن المعاملة لا تتضمن تقديم تمويل من قبل البنك. فما يؤديه البنك من خدمات في هذا الموضوع إنما يكون بتقويض من قبل العميل، وهو يقوم بها كوكيل عنه . لذلك فإن البنك بالنسبة لفتاح الاعتماد هو كالكيل بالنسبة لموكله فيما يقوم به ويرجع عنه، وإن كانت هذه الوكالة نظرا لتعلقها بحق الغير (وهو المستفيد) تصبح غير قابلة للنقض إلا بموافقة المستفيد من الاعتماد، وهو ما لا يتعارض من الأسس والقواعد الشرعية حيث تذكر

كتب الفقه أنه لا يصح عزل الوكيل إذا تعلق بالوكالة حق الغير، ويعلل الكاساني ذلك بأن العزل في هذه الحالة فيه إبطال حق الغير " من غير رضاه ولا سبيل إليه .

وهنا يجمع البنك بين صفتي الوكيل والكفيل، ولا يحق له أخذ أجر مقابل الكفالة ذاتها لأن الإجماع منعقد على عدم جواز الأجر على الضمان، ولكن يطيب له أخذ الأجر مقابل الخدمات التي يقدمها بما في ذلك التكلفة التي يتحملها عند إصدار خطاب الاعتماد وما يسبق ذلك من جهد مبذول لدراسة وتقييم أوضاع العميل المالية للتثبت من ملائته وقدرته على الوفاء بالتزاماته.

وعليه يجوز للبنك أخذ الأجر في اعتماد الوكالة سواء كان محددًا بمبلغ مقطوع أو بنسبة من مبلغ الاعتماد، أما التزامه تجاه المستفيد فهو من قبيل الضمان لكنه يحصل تبعًا ولا يخصص له مقابل بصورة مستقلة مباشرة.

والخطوات العملية لتنفيذ اعتماد الوكالة من قبل البنوك الإسلامية لا يختلف عن الخطوات المعتادة المطبقة بشكل عام والتي تم الإشارة إليه سابقًا

2. اعتماد المراجعة

كثيرًا ما تطبق البنوك الإسلامية اعتماد المراجعة في حالة طلب العميل فتح الاعتماد المستندي دون قدرته على تغطية المبلغ كليًا، فيحتاج حينئذ الحصول على تمويل كامل من البنك لشراء ما يحتاجه من السلع والأصول المتوافرة في السوق الخارجي . ويستند اعتماد المراجعة على عقد المراجعة للواعد بالشراء المعروف بالمراجعة المصرفية .

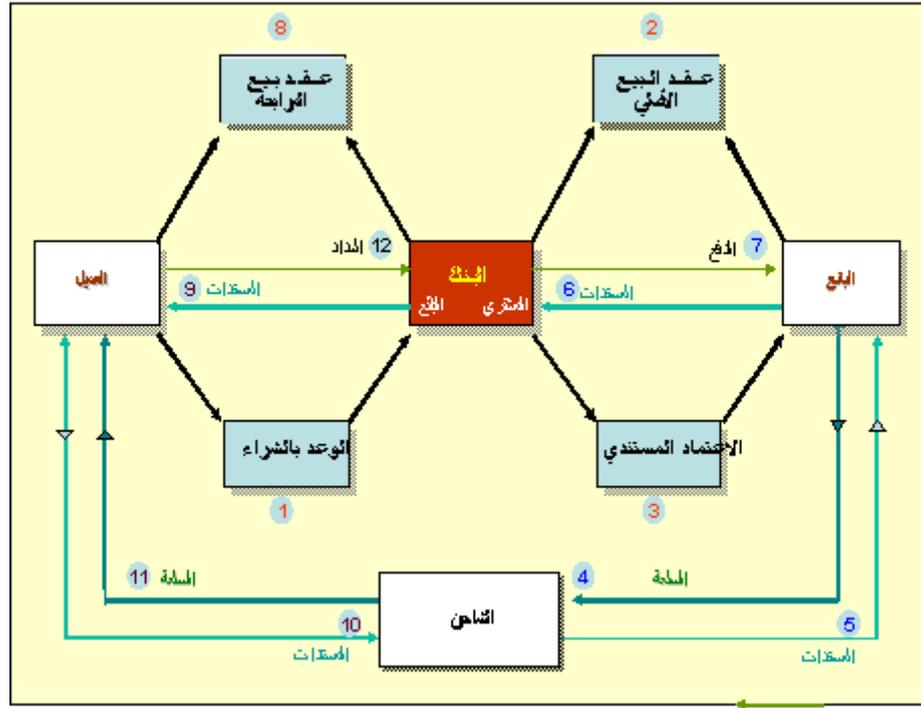
ويشترط في اعتماد المراجعة عدة ضوابط يجب مراعاتها لكي تكون المعاملة مشروعة منها:

- يجب أن يطلب العميل التمويل من البنك بأسلوب اعتماد المراجعة قبل فتح الاعتماد باسمه، وقبل أن يبرم عقد البيع الأصلي مع البائع المصدر.
- يصدر العميل وعدًا بالشراء للبنك في بداية التعامل، يقوم البنك على أساسه بالاتصال بالبائع لإجراء عملية استيراد السلعة وتملكها.
- يجب أن يكون التعاقد لشراء السلعة من البائع مع البنك نفسه، كما يشترط أن يتم فتح الاعتماد باسم البنك لأنه هو المشتري من البائع وليس العميل.
- يجب أن تم إبرام عقد بيع المراجعة بين البنك والعميل الواعد بالشراء بعد وصول السلعة وتسلم المستندات من قبل البنك.
- يجوز قيام البنك بتظهير مستندات الشحن للعميل المشتري بالمراجعة لكي يتمكن من تسلم السلعة.
- لا يجوز للبنك أن يطالب العميل الواعد بالشراء بدفع عمولة عن فتح الاعتماد في حالة اعتماد المراجعة القائم على الأمانة، لأن البنك يفتح الاعتماد لصالحه بصفته المشتري للسلعة . ولكن يمكن للبنك إضافة التكاليف الفعلية المتعلقة بفتح الاعتماد إلى جملة المصروفات، كما يمكنه تحميل المشتري عمولة فتح الاعتماد من خلال إدراجها في التكلفة إذا تم فتح الاعتماد لدى بنك آخر .

أما الخطوات العملية لتنفيذ اعتماد المراجعة فهي تكون على النحو التالي:

الخطوات العملية لتنفيذ اعتماد المراجعة

المهمة	رقم الخطوة
يصدر البنك اعتماد مستندي لصالح البائع ويبلغه به مباشرة أو عن طريق بنك مراسل حسب ما يتم الاتفاق عليه.	(3)
يسلم البائع السلعة إلى ربان السفينة، الذي يسلمه وثائق الشحن.	(4) و (5)
يسلم البائع المستندات ووثائق الشحن إلى البنك الذي يدفع له ثمن سلعته بعد التحقق من تطابق المستندات مع شروط الاعتماد.	(6) و (7)
يبرم البنك عقد بيع المراجعة مع العميل الواعد بالشراء طبقاً لما اتفق عليه في وثيقة الوعد. ويظهر للعميل المشتري مستندات الشحن .	(8) و (9)
يسلم المشتري المستندات إلى وكيل شركة الملاحة في ميناء الوصول الذي يسلمه السلعة .	(10) و (11)
يقوم المشتري بسداد ثمن السلعة التي اشتراها بالمراجعة في الأجل المتفق عليها .	(12)



شكل: الخطوات العملية لاعتماد المراحة

3. اعتماد المضاربة

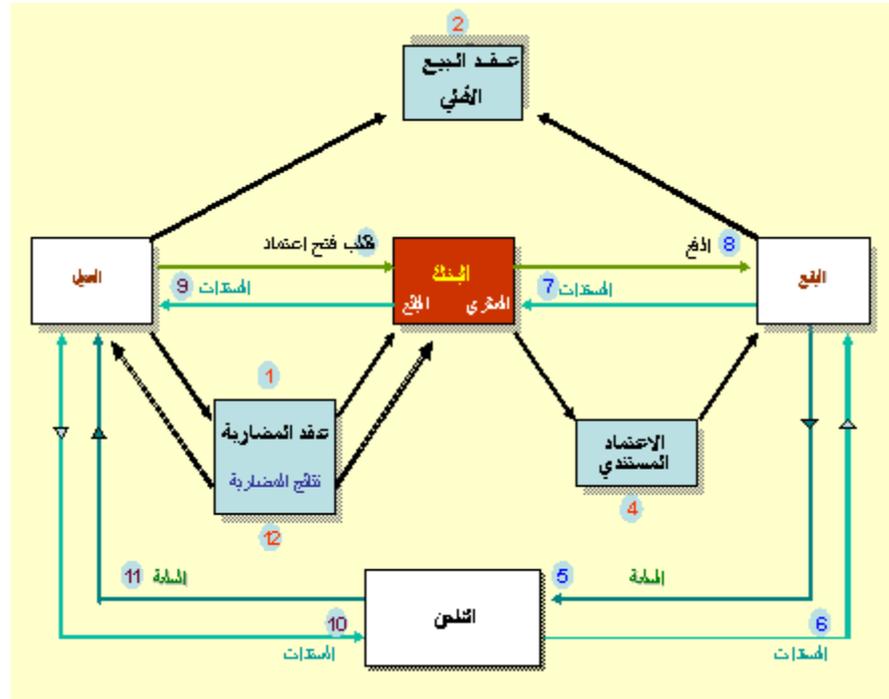
بالرغم من قلة تطبيق البنوك الإسلامية لصيغة اعتماد المضاربة، فإنها تصلح بشكل خاص في تمويل العملاء الذين لديهم القدرة على العمل وتنفيذ الصفقات التجارية دون أن يكون لهم رأس المال أو الموارد الذاتية اللازمة، ومثال ذلك رغبة العملاء في استيراد سلع ومنتجات لهم القدرة على ترويجها محليا وتحقيق مكاسب مادية منها .

ففي هذه الحالة يمكن للبنك تشجيع هؤلاء التجار بتمويلهم عن طريق اعتماد المضاربة بحيث يقدم البنك كامل رأس المال اللازم لشراء السلع موضوع المضاربة، ويتولى العميل تسويقها وتحقيق الربح الذي يوزع بين الطرفين بنسب متفق عليها . وبهذا الأسلوب لا يحتاج العميل إلى تقديم أي غطاء نقدي للاعتماد المستندي المطلوب فتحه لاستيراد السلع كما في حالة اعتماد المراحة .

ويشترط في اعتماد المضاربة عدة ضوابط يجب مراعاتها لكي تكون المعاملة مشروعة، منها:

- يجب أن يطلب العميل التمويل من البنك بأسلوب اعتماد المضاربة قبل أن يبرم عقد البيع الأصلي مع البائع المصدر.
- يجب أن يكون التعاقد لشراء السلعة من البائع مع العميل نفسه بصفته المضارب الذي يتمتع بكامل الصلاحيات في إدارة أموال المضاربة. ويتم فتح الاعتماد في هذه الحالة باسم العميل خلافا لاعتماد المراحة الذي يشترط فيه فتح الاعتماد باسم البنك.

- يوزع الربح الناتج عن هذه الصفقة الممولة باعتماد المضاربة بحسب ما هو متفق عليه بين الطرفين بنسب مئوية شائعة بينهما، أما الخسارة فيتحملها البنك بالكامل باعتباره رب المال الممول .



شكل:الخطوات العملية لاعتماد المضاربة

أما الخطوات العملية لتنفيذ اعتماد المضاربة فهي تكون على النحو التالي:

الخطوات العملية لتنفيذ اعتماد المضاربة

المهمة	رقم الخطوة
يبيدي العميل رغبته في تنفيذ عملية مضاربة مع البنك بحيث يقدم البنك رأس المال اللازم لتنفيذ شراء سلع معينة ويقوم العميل بصفته المضارب بتسويقها وتحقيق الربح منها. وبعد موافقة البنك وتحديد شروط التعامل يبرم الطرفان عقد المضاربة ويفتح البنك حسابا خاصا لعملية المضاربة تحت تصرف العميل المضارب.	(1)
يقوم المضارب بإتمام الإجراءات اللازمة لشراء السلعة التي سيتم المتاجرة فيها، ويبرم عقد البيع مع البائع الأصلي في الخارج ويتفق معه على شروط الاعتماد المستندي.	(2)
يطلب العميل المضارب من البنك فتح اعتماد مستندي لصالح البائع الأصلي طبقا للشروط المتفق عليها.	(3)
يصدر البنك اعتماد مستندي لصالح البائع ويبلغه به مباشرة أو عن طريق بنك مراسل حسب ما يتم الاتفاق عليه.	(4)
يسلم البائع السلعة إلى ربان السفينة، الذي يسلمه وثائق الشحن.	(5) و (6)
يسلم البائع المستندات ووثائق الشحن إلى البنك الذي يدفع له ثمن سلعته بعد التحقق من تطابق المستندات مع شروط الاعتماد.	(7) و (8)
يظهر البنك للعميل المضارب مستندات الشحن لتمكينه من تسلم السلعة.	(9)
يسلم المضارب المستندات إلى وكيل شركة الملاحة في ميناء الوصول الذي يسلمه السلعة.	(10) و (11)
يقوم المضارب بتسويق السلعة، ويصفي عملية المضاربة في نهاية المدة المحددة، ويتم توزيع ما تحقق من أرباح بين الطرفين حسب النسب المتفق عليها.	(12)

4. اعتماد المشاركة

يختلف اعتماد المشاركة عن اعتماد المضاربة حسب نوعية التعامل المطلوب بين البنك وعميله، فإذا كان اعتماد المضاربة يحقق تمويل صفقات محددة للمحتاجين القادرين على العمل وتسويق المنتجات دون أن تكون لهم الموارد اللازمة، فإن اعتماد المشاركة يستهدف فئة أخرى من العملاء، وهم أولئك الذين يحتاجون إلى الأصول والمعدات لاستخدامها في نشاطهم ومشروعاتهم القائمة، ولكن ليست لهم الموارد الكافية لاستيرادها.

ففي هذه الحالة يسهم العميل بجزء من قيمة الاعتماد ويسهم البنك بالباقي .

ويتم تنفيذ اعتماد المشاركة بمراعاة الضوابط التالية :

- يجب أن يطلب العميل التمويل من البنك بأسلوب اعتماد المشاركة قبل أن يبرم عقد البيع الأصلي مع البائع المصدر.

- يجوز أن يتم التعاقد لشراء السلعة من البائع وكذلك فتح الاعتماد باسم أي من الطرفين لأنه يحق للشريكين في عقود المشاركة المساهمة بالعمل بالإضافة إلى تقديمهما حصة من رأس المال خلافا لواقع المضاربة التي ينفرد فيها المضارب بالعمل.
- يتم تحديد موضوع المشاركة بين الطرفين، فقد يتفق على تأجير الأصل المشتري بالمشاركة إلى العميل، ويكون ربح المشاركة حينئذ عائد الإجارة الذي يوزع بين الطرفين بحسب نسبة مساهمتها في شراء الأصل . وقد يتفق الطرفان على أن يبيع البنك نصيبه لطرف ثالث أو لشريكه العميل مرابحة عاجلا أو آجلا، فيكون ربح المشاركة حينئذ ما زاد عن حصة البنك من ثمن البيع، ولكن يشترط في هذه الحالة ألا يكون البيع للشريك بوعده ملزم ولا مشروطا في عقد المشاركة حتى لا تؤول المعاملة إلى ضمان الشريك لشريكه الممنوع شرعا . أما الخسارة فتقسم بين الطرفين بحسب نسبة المساهمة من كل طرف .
- ولا تختلف الخطوات العملية لتنفيذ اعتماد المشاركة عن خطوات اعتماد المضاربة في مشاركة الطرفين في تقديم حصة من رأس المال وتحملها الخسارة بقدر مساهمة كل منهما.

5. اعتمادات التصدير

بالإضافة إلى استخدام البنك اعتماد المضاربة المشاركة في تمويل عملائه الراغبين في استيراد سلع وأصول لاستخدامها في نشاطهم ومشروعاتهم القائمة من أجل تسويقها محليا وتحقيق الربح . فإن البنك يستخدم أيضا أسلوب اعتماد المضاربة والمشاركة في تمويل عملائه في عمليات تصدير، وذلك في حالة تسلم البنك إشعار بفتح اعتماد مستندي لصالح عميله لتصدير نوع معين من السلع .

وينفذ اعتماد التصدير بالمضاربة أو المشاركة إذا كان العميل المستفيد من الاعتماد يحتاج إلى تمويله بجزء معين من تكلفة العملية أو بالقيمة كاملة نظرا لعدم توافر السيولة اللازمة لديه. وعند ذلك يقوم البنك بعد دراسة العملية بتوفير التمويل اللازم للمصدر والمشاركة معه في العملية.

وفي هذه الحالة يتم تنفيذ اعتماد التصدير طبقا للخطوات الأساسية التالية :

- يطلب البنك من العميل تقديم دراسة تقديرية للتكلفة المنتظرة لتنفيذ هذا الاعتماد مؤيدة كلما أمكن بالمستندات، ويضاف إلى هذه التكلفة عمولات ومصروفات البنك.
- يتم مناقشة البنك بدراسة التكاليف والإيرادات المنتظرة حيث إن قيمة الاعتماد تمثل الإيرادات المنتظرة، ومن ثم تقدير ربحية العملية والعائد المنتظر على الاستثمار.
- يتم مناقشة العميل في حجم التمويل الذي يطلبه من البنك وبرنامجه، ومن ثم نسبة هذا التمويل إلى التكلفة الكلية للعملية (ومن ثم تحديد حصص الشريكين).
- يتم توزيع العائد المنتظر وفقا للآتي: نسبة مئوية للمصدر مقابل عمله وخبرته وإدارته يمكن أن تتراوح بين 30 إلى 40% أو أكثر حسب العملية.

- تحمل العمولات والمصرفيات البنكية على العمليات وتخصم على حساب التمويل لدى البنك قبل الوصول إلى صافي الربح .
- يراعي البنك أخذ الضمانات المناسبة على العميل للالتزام بشروط المشاركة وشروط الاعتماد.
- مدة المشاركة تحتسب من تاريخ منح التمويل للمصدر إلى تاريخ الخصم على حساب المراسل أو الإضافة إلى الحساب طرفه أيهما أولاً.
- بورود إشعار الإضافة إلى حساب البنك طرف البنك المراسل (أو بعد الخصم على حساب المراسل) بقيمة الاعتماد تتم تسوية العملية بين البنك والعميل المصدر . واحتساب نتائجه وذلك بتوزيع صافي الأرباح النهائية (الفرق بين قيمة الاعتماد والتكاليف التي صرفت عليه) وذلك وفقاً لقواعد التوزيع المتفق عليها في شروط المشاركة.

ثامناً: الضوابط الشرعية للتعامل بالاعتمادات المستندية

- يجوز للبنك أن يأخذ أجرة على قيامه بالخدمات المطلوبة في اعتمادات الوكالة سواء أكانت مبلغاً مقطوعاً أم بنسبة من مبلغ الاعتماد.
- لا يجوز أن يتقاضى البنك عمولة عن فتح الاعتماد في اعتماد المرابحة لأنه يفتح الاعتماد لنفسه، ولكن عندما يجري البنك المرابحة مع العميل يحق له إضافة نفقات الاعتماد إلى تكلفة السلعة محل المرابحة.
- يجوز أن يتقاضى البنك عمولة عن فتح الاعتماد في اعتماد المضاربة والمشاركة، وتخصم من مصروفات المضاربة أو المشاركة باعتبارها أعمال خارجة عن العقد المبرم بين الطرفين.
- يجوز وضع جدول عمولات لفتح الاعتماد متفاوتة المقدار تبعاً لتفاوت مبلغ الاعتماد إذا كانت عمليات الاعتماد تتضمن مهام تختلف تبعاً لاختلاف قيمة الاعتماد.
- لا يجوز تقاضي عمولة لفتح الاعتماد على أساس مدة الاعتماد.
- يجوز تقاضي عمولة عن تمديد صلاحية الاعتماد، ولكنها لا تحسب على أساس المدة أسوة بما هو وارد على عمولة فتح الاعتماد، ويمكن تحصيلها بمبلغ محدد مقطوع عن كل تعديل.
- لا يجوز تقاضي عمولة بنسبة مئوية في حالة تعزيز الاعتماد الصادر عن بنك آخر، ويقتصر في هذه الحالة على تحديد مبلغ يغطي المصروفات الفعلية لعملية التعزيز لأن تعزيز الاعتماد هو ضمان محض.
- لا يجوز أخذ نسبة على المبلغ غير المغطى من قيمة الاعتماد لأنه مبلغ يؤخذ مقابل القرض الذي تقدمه هذه البنوك للعميل بتغطية ما تبقى من قيمة الاعتماد وهو ربا ممنوع، ويستعاض عن ذلك بإجراء اعتمادات مرابحة ومضاربة ومشاركة.
- لا يجوز للبنك إجراء تداول للمستندات مؤجلة الدفع أو لكمبيالات القبول أي شراؤها (دفع قيمتها) بأقل من قيمتها الاسمية قبل تاريخ استحقاق الدفع الوارد فيها لأنه من قبيل الصور الممنوعة في بيع الدين. كما لا يجوز للبنك أن يكون وسيطاً في ذلك بين المستفيد والبنك المصدر أو البنك المعزز سواء بالدفع أو بالتبليغ.

الجزء الثاني: التمويل قصير الأجل لعمليات التجارة الخارجية

يمكن أن نصنف عمليات التمويل الخارجية إلى عمليات تمويل قصيرة الأجل وعمليات متوسطة وطويلة الأجل، وترتبط عمليات التمويل هذه مع طبيعة النشاطات المراد تمويلها. وفي هذه المحاضرة نتطرق إلى بعض التقنيات المستعملة في التمويل قصير الأجل، حيث يسمح هذا النوع للمصدرين والمستوردين على السواء بالحصول على مصادر التمويل الممكنة لتمويل صفقاتهم التجارية في أقل وقت ممكن.

أولاً: التحصيل المستندي Encaissement Documentaire

عادة عندما تستمر علاقة تجارية بين مصدر ومستورد تصبح هناك درجة من الثقة، وهذا ما يسمح لهما باستعمال تقنية مرنة وسهلة لإتمام عملياتهما التجارية تعرف بالتحصيل المستندي.

1- تعريف التحصيل المستندي :

هو عملية يقدم فيها المصدر لبنكه المستندات المتفق عليها مع المستورد ومصحوبة أولاً بكمبيالة، موجهة للمستورد مقابل دفع هذا الأخير أو قبوله الكمبيالة. بهذا 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 الشحن الخاصة بالبضاعة المباعة إليه : ويتم السداد إما نقداً أو مقابل توقيع المشتري على الكمبيالة.

2- أطراف عملية التحصيل المستندي :

- يوجد عادة أربعة أطراف في عملية التحصيل المستندي وهي :
- الطرف المنشئ للعملية [المصدر أو البائع] وهو الذي يقوم بإعداد مستندات التحصيل ويسلمها إلى البنك الذي يتعامل معه، مرفقا بها أمر التحصيل.
 - البنك المحول: وهو الذي يستلم المستندات من البائع ويرسلها إلى البنك الذي سيتولى التحصيل وفقاً للتعليمات الصادرة إليه في هذا الشأن.
 - البنك المحصل: وهو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة إلى المشتري نقداً أو مقابل توقيعه على كمبيالة وفقاً للتعليمات الصادرة إليه من البنك المحول.
 - المشتري أو المستورد: وتقدم إليه المستندات للتحصيل أو الكمبيالة لتوقيعها.

3- تنفيذ التحصيل المستندي :

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

أ- المستندات مقابل الدفع : Document Contre Paiement

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

ب- المستندات مقابل قبول الكمبيالة : Document Contre Acceptation

حسب هذه الصيغة، يمكن للمستورد أن يستلم المستندات ولكن ذلك لا يتم إلا بعد قبوله الكمبيالة المسحوبة عليه. وتسمح هذه الطريقة للمستورد بالاستفادة من مهلة التسديد.

4- **سير عملية التحصيل المستندي:** تتم عملية التحصيل المستندي وفقا للمراحل التالية :

- يقوم الطرفان [المستورد والمصدر] بإبرام عقد تجاري، وتحدد طريقة التسديد بواسطة تحصيل مستندي.
- يرسل المصدر البضاعة إلى بلد المستورد.
- يقوم المصدر بتسليم الوثائق التي تثبت إرسال البضاعة إلى بنكه.
- يقوم بنك المصدر بتحويل هذه الوثائق إلى بنك المستورد.
- يقوم المستورد بدفع ثمن البضاعة نقدا أو بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه على مستوى بنكه.
- يقوم بنك المستورد بتسليم الوثائق لعميله.
- يستلم المستورد البضاعة بعد تقديمه الوثائق للشاحن.
- يقوم بنك المصدر بتحويل ثمن البضاعة إلى حساب عميله.

5- **مزايا وعيوب التحصيل المستندي :**

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

- ✓ عملية التحصيل المستندي تتميز بالبساطة وقلة التكلفة .
- ✓ 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.
- ✓ تسليم المستندات للمشتري متوقف على رغبة البائع، إما بحصوله على قيمة المستندات فورا من المشتري أو إعطائه مدة للدفع مقابل توقيعه على كمبيالة 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:
- ✓ تعرض المصدر لمخاطر عدم التسديد أو عدم قبول الكمبيالة من طرف المستورد بعد إرسال البضاعة.
- ✓ في حالة رفض المشتري للبضاعة فإن البائع سوف يتكبد بعض الغرامات و المصاريف مثل غرامة عدم تفريغ البضاعة من السفينة أو سداد مصاريف تخزين وتأمين... الخ.
- كما أنه إذا حدث تأخير في وصول البضاعة فإن البائع سيتأخر بالتالي في استلام قيمة البضاعة.

ثانيا: **تحويل الفاتورة Laffacturage–Factoring**

تعتبر عملية تحويل الفاتورة أداة من أدوات التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية خاصة في السلع الاستهلاكية.

1- مفهوم عملية تحويل الفاتورة

تحويل الفاتورة هي آلية تقوم بواسطتها مؤسسة متخصصة - تكون في غالب الأمر مؤسسة قرض - بشراء الديون التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين وضمان حسن القيام بذلك، وبهذا فهي تحل محل المصدر في الدائنية وتبعا لذلك فهي تتحمل كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد، ولكن مقابل ذلك فإنها تحصل على عمولة مرتفعة نسبيا قد تصل إلى 4 % من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير.

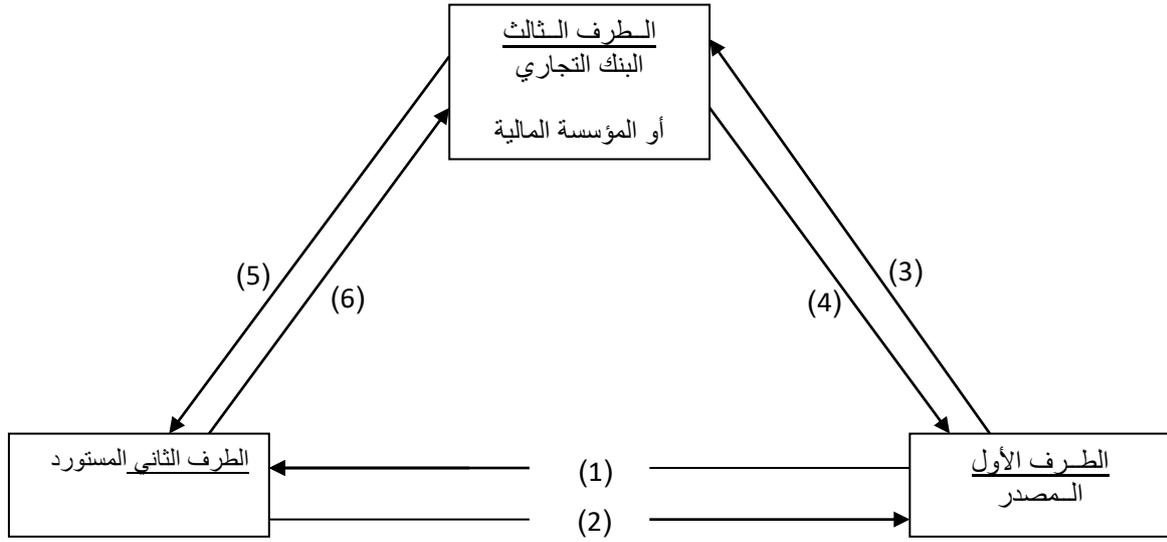
وعملية تحويل الفاتورة هي عبارة عن ميكانيزم للتمويل قصير الأجل باعتبار أن المصدرين يحصلون على مبلغ الصفقة مسبقا من طرف المؤسسات المتخصصة التي تقوم بهذا النوع من العمليات قبل حلول أجل التسديد الذي لا يتعدى عدة أشهر. وقد نشأ هذا النظام في إنجلترا منذ أوائل القرن التاسع، وانتشر بين تجار المنسوجات البريطانيين الذين كان لهم نشاط كبير في التعامل مع الولايات المتحدة الأمريكية و ما لبث أن امتد إلى صناعة الجلود ثم أنتشر بعد ذلك ليشمل العديد من الصناعات الاستهلاكية الأخرى.

2- أطراف عملية تحويل الفاتورة

تتطلب عملية تحويل الفاتورة وجود ثلاثة أطراف تنشأ فيما بينها علاقة تجارية :
 الطرف الأول: وهو التاجر أو الصانع أو الموزع، وهو الطرف الذي يكون في حوزته الفاتورة التي تشتريها المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط، أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة المصرفية.
 الطرف الثاني: وهو العميل ويقصد به الطرف المدين للطرف الأول.
 الطرف الثالث: وهو المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة والتي يعهد إليها بهذا النشاط.

والشكل الموالي يوضح العلاقة بين الأطراف الثلاثة.

شكل : سير عملية تحويل الفاتورة.



المصدر: مدحت صادق: مرجع سابق، ص 46.

- (1) المصدر يبيع منتجاً استهلاكياً معيناً إلى المستورد.
 - (2) يوقع المصدر على سندات مديونية بقيمة المنتج المباع و إرسالها إلى المصدر .
 - (3) يقوم المصدر ببيع الفاتورة إلى البنك التجاري أو المؤسسات المالية المتخصصة.
 - (4) البنك التجاري يمنح المصدر نسبة معينة من قيمة الفاتورة – تصل إلى 80% -.
 - (5) يقوم البنك التجاري بإخطار المدين مطالباً إياه بسداد سندات المديونية إليه في تاريخ الاستحقاق.
 - (6) يقوم المستورد بسداد قيمة سندات المديونية في تواريخ استحقاقها.
- وتتلخص المراحل والخطوات التي تؤدي من خلالها هذه الخدمة فيما يلي :
- ✓ يقوم البائع (المصدر) فور تسليم البضاعة بإرسال الفاتورة إلى البنك التجاري أو المؤسسة المالية المتخصصة وليس إلى المشتري (المستورد) كما هو متبع.
 - ✓ يقوم البنك بسداد نسبة معينة من قيمة الفاتورة – تصل إلى 80% - إلى البائع و هذا هو الجانب التمويلي من الخدمة
 - ✓ في موعد استحقاق قيمة الفاتورة يقوم البنك بتحصيل 100% من قيمة الفاتورة من المشتري ويتم سداد النسبة المتبقية للبائع بعد خصم المصاريف و العملات مضافة إلى سعر الفائدة الأساسي ، مقابل الخدمة التمويلية عن الفترة ما بين سداد نسبة 80% إلى البائع و تاريخ تحصيلها من المشتري.

3- مزايا عملية تحويل الفاتورة

✓ إن تحويل الفاتورة يسمح للمؤسسات المصدرة من تحسين هيكلتها المالية وذلك بتحويل ديون آجلة إلى سيولة جاهزة.

✓ تخفيف العبء الملقى على المؤسسة المصدرة فيما يخص التسيير المالي و المحاسبي والإداري لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن، وذلك بأن تعهد بهذا التسيير إلى جهة أخرى هي المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النوع من العمليات.

✓ توفير وقت المؤسسات المصدرة لعمليات الإنتاج و البيع، وترك عمليات التحصيل والتزاماتها القانونية على البنك، خاصة إذا كان العمل يغطي مناطق متباعدة عن مكان وجود المؤسسة المصدرة.

✓ إمكانية حصول المؤسسة المصدرة على قروض تصل إلى 80 % من قيمة الفواتير الجاهزة للتحصيل بأسعار فائدة مقبولة دون الانتظار لعمليات التحصيل الفعلية.

✓ يتحمل البنك المخاطر التجارية عند شرائه سندات المديونية، إذ أنه يضمن سداد المستحقات المالية المطلوبة من مديني المؤسسة المصدرة، حتى في حالة عجزهم عن الوفاء بديونهم، وبذلك تعفي المؤسسة المصدرة من تجنب مخصصات مالية للديون السيئة المشكوك في تحصيلها، يحقق البنك لنفسه فوائد مهمة ، فهو فضلا عن العمولات و الفوائد التي يتقاضاها من عملائه، فإنه يحقق أيضا الاحتفاظ بعدد كبير من العملاء.

ثالثا: أساليب أخرى للتمويل قصير الأجل

بالإضافة إلى أساليب التمويل سابقة الذكر هناك طرق أخرى للتمويل قصير الأجل

منها :

1- خصم الكمبيالة المستندية Escompte de la traite documentaire

تمثل الكمبيالة المستندية أمرا من الساحب إلى المسحوب عليه بأداء القيمة في التاريخ المحدد لشخص ثالث يسمى المستفيد، وأحيانا يكون هذا التاريخ لاحقا لموعد استلام البضاعة بما يتيح للمشتري تصريفها وسداد القيمة في التاريخ المذكور، ويستطيع البائع في حالة حاجته للسيولة قبل الموعد المحدد لاستحقاق الكمبيالة أن يقوم بخصمها لدى أحد بيوت الخصم أو البنك الذي يتعامل معه ، وتتمثل أنواع الكمبيالات المستخدمة في هذا المضمار فيما يلي:

أ - الكمبيالة المستحقة في تاريخ معين : ويتميز هذا النوع من الكمبيالات بأنه يشترط سداد القيمة المستحقة بموجبه ، خلال فترة معينة بعد تاريخ ثابت وظاهر على المستند ، وتتراوح الفترة بين 30 أو 60 أو 90 يوما، ولذا يمكن القول أن هذا النوع من الكمبيالات يمتاز بثبات كبير في مواعيد الاستحقاق.

ب- الكمبيالة المستحقة بمجرد الإطلاع : وتتم هذه الكمبيالات باستحقاقها للدفع فورا عند الإطلاع عليها، ويعني الإطلاع هنا إن يكون المشتري (المستورد) قد اطلع عليها وقبلها، وهناك نوع آخر منها يسمى المستحقة بعد الإطلاع، وهذا يعني أن المشتري يدفع قيمتها بعد فترة تتراوح بين 30 أو 60 أو 90 يوما من تاريخ الإطلاع عليها وقبولها حيث يكون بذلك قد قبل الالتزام بالدفع في أحد هذه التواريخ.

ج- الكمبيالة المستحقة عند وصول البضاعة: ويرتبط هذا النوع من الكمبيالات بمواعيد وصول البضاعة موضوع التبادل التجاري إلى المستورد، وحيث أن مواعيد وصول البضائع من الصعب تحديده على وجه الدقة، فإنه بالتالي لا يمكن وضع تاريخ محدد لاستحقاق هذا النوع من الكمبيالات، ولذا فهي لا تستخدم إلا في النادر، بل وتعتبر من وجهة نظر بعض الدول غير قانونية.

إن خصم الكمبيالة المستندية إمكانية متاحة للمصدر، كي يقوم بتعبئة الكمبيالة 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 الكمبيالات المستندية 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. وأهم هذه المخاطر ما يرتبط بالوضع المالي للمستورد ومدى قدرته على التسديد، وحينما يقبل بنك

المصدر خصم الكمبيالات المستندية لفائدة زبونه 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.

2- القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير

Crédit mobilisation des créances nées à l'exportation

يقترن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي لبلد المصدر، وتسمى بالقروض الخاصة بتعبئة الديون لكونها قابلة للخصم لدى البنك، ويخص هذا النوع من التمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزبائنهم أجلا للتسديد لا يزيد عن 18 شهرا كحد أقصى، وأكثر الأنظمة ارتباطا بهذا النوع من التمويل هو النظام الفرنسي، ويشترط البنك عادة تقديم بعض المعلومات قبل الشروع في إبرام أي عقد خاص بهذا النوع من التمويل وتنفيذه، وهذه المعلومات هي على وجه الخصوص:

- ✓ مبلغ الدين .
- ✓ طبيعة ونوع البضاعة المصدرة .
- ✓ اسم المشتري الأجنبي وبلده.
- ✓ تاريخ التسليم وكذلك تاريخ المرور بالجمارك.
- ✓ تاريخ التسوية المالية للعملية.

3- التسيقات بالعملة الصعبة Avance en devises

يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية تصدير -مع السماح بأجل التسديد لصالح زبائنهم - أن تطلب من البنك القيام بتسيقات بالعملة الصعبة، وبهذه الكيفية تستطيع المؤسسة المصدرة أن تستفيد من هذه التسيقات في تغذية خزينتها، حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية، وتقوم هذه المؤسسة بتسديد هذا المبلغ إلى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من الزبون الأجنبي في تاريخ الاستحقاق، وتتم

هذه العملية بهذه الكيفية إذا كان التسبيق المقدم قد تم بالعملية الصعبة التي كانت هي العملة التي تمت بها عملية الفوترة (أي التي تمت بها الصفقة).

أما إذا كان التسبيق يتم بواسطة عملة صعبة غير تلك التي يقوم الزبون الأجنبي بتسوية دينه بها، فإن المؤسسة المصدرة يمكنها دائما أن تلجأ إلى تغذية خزينتها بالكيفية التي رأيناها سابقا، ولكن يجب عليها أن تتخذ احتياطاتها، وأن تقوم بعملية تحكيم على أسعار الصرف في تاريخ الإستحقاق.

وتجدر الإشارة إلى أن مدة التسبيقات بالعملية الصعبة لا يمكن أن تتعدى مدة العقد المبرم بين المصدر والمستورد، ولا يمكن من جهة أخرى أن تتم هذه التسبيقات ما لم تقم المؤسسات بالإرسال الفعلي للبضاعة إلى الزبون الأجنبي، ويمكن إثبات ذلك بكل الوثائق الممكنة وخاصة الوثائق الجمركية الدالة على ثبوت عملية التصدير.

4- تأكيد الطلبية confirmation de commande

بموجب هذه الآلية يقدم البنك التزامه إلى المصدر حيث يقوم بناء على هذا الالتزام بتسديد مبلغ البضائع المصدرة، ولا يحق للبنك بعد تقديمه لهذا الالتزام أن يقوم بأي متابعة ضد المصدر أو أن يتراجع عن التزامه هذا، حتى ولو امتنع المستورد عن تسديد قيمة هذه الواردات لأي سبب من الأسباب كما في حالة إعساره مثلا، ولكن أمام هذا الالتزام الحاسم والمحفوف بالمخاطر، فإن البنك وهذا في حالة وجود اتفاق ثنائي بينه وبين المصدر فقط، لا يقوم بالدفع لصالح هذا الأخير إلا إذا تحصل على الكمبيالة وقد تم قبولها من طرف المستورد.

كما يقوم زيادة على ذلك بجمع كل المعلومات الضرورية والتي تبين له حدود الملاءة المالية

(solvabilité) لهذا المستورد (قدرة المستورد على السداد).

وآلية تأكيد الطلبية هذه، باعتبارها عملية شراء لدين المصدر على المستورد، تشبه إلى حد كبير آلية تحويل الفاتورة التي ذكرناها سابقا، ولا يختلفان إلا في كون تقنية تأكيد الطلبية لا تمنح إلا في بعض الأعمال المحددة و المدروسة.

الجزء الثالث: التمويل متوسط وطويل الأجل لعمليات التجارة الخارجية

في بعض الحالات يكون التمويل العاجل لعمليات التجارة الخارجية صعب التحقيق، مما يحتم اللجوء إلى أساليب تمويل متوسطة وطويلة الأجل مناسبة لهذه الصفقات، وهناك العديد من التقنيات التي تستعمل في هذا المجال والهدف منها هو توفير وسائل التمويل الضرورية التي تسمح بتسهيل وتطور التجارة الخارجية، وسوف نحاول التعرف في هذا المبحث على أهم التقنيات المستعملة في التمويل متوسط وطويل الأجل .

أولاً: قرض المورد crédit fournisseur

إن هذا القرض برز بشكل جلي في ظروف المنافسة الدولية بين المتعاملين الاقتصاديين، الذين يريدون كسب أسواق جديدة أو الحفاظ على أسواقهم وذلك بلجوئهم إلى تقديم خدمات معينة ممثلة في تسهيلات عملية تسديد قيمة الصفقة التجارية، من أجل ربح أكبر عدد من المتعاملين (الأسواق).

1- تعريفه

هو قرض يمنح للمورد المحلي الذي منح للمستورد الأجنبي أجل للتسديد، حيث يتمكن المورد من تحصيل المبالغ التي يدين له بها المستورد الأجنبي عند تسليم البضاعة (جزئياً أو كلياً) ، فالبنك إذن يمنح القرض للمورد الوطني، ومن هنا أتت تسمية قرض المورد. وعليه فـقرض المورد هو آلية أخرى من آليات تمويل التجارة الخارجية على المدى المتوسط و الطويل، 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 زبونه الأجنبي مهلة للتسديد يلجأ إلى البنك للتفاوض حول إمكانية قيام هذا الأخير بمنحه قرضاً لتمويل هذه الصادرات، ولذلك يبدو قرض المورد على أنه شراء لديون من طرف البنك على المدى المتوسط.

تصل مدة هذا القرض إلى (07) سنوات في حالة المدى المتوسط، و(10) سنوات في حالة المدى الطويل، ويتم ضمان هذا النوع من القروض من طرف هيئات متخصصة مثل (COFACE) في فرنسا و(HERMES) في ألمانيا ، و(SACCE) في إيطاليا . وتقوم هذه الأخيرة بتغطية الأخطار السياسية ، وأخطار الكوارث الطبيعية ، وكذلك مخاطر عدم التحويل .

2- خصائصه

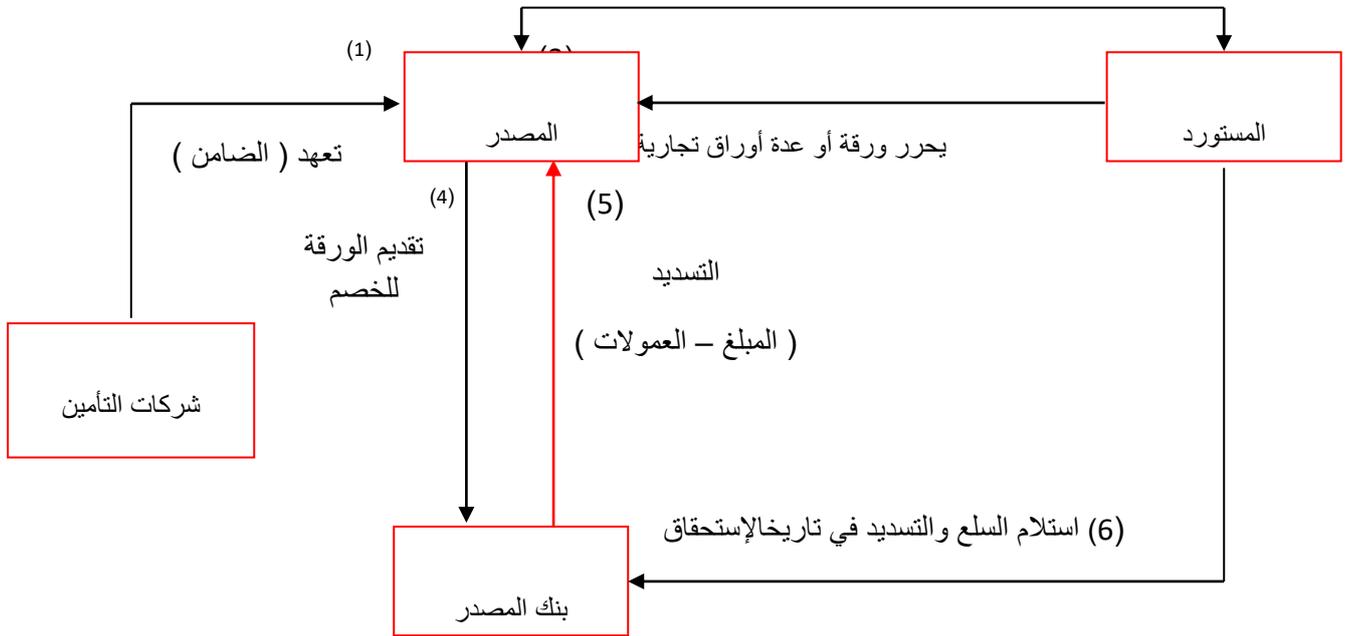
- ✓ قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد ، يتضمن بالإضافة إلى الجانب التجاري للصفقة شروط وطرق تمويلها ، وهذا يعني أنه يتضمن عقداً مالياً أيضاً .
- ✓ يمنح قرض المورد إلى المصدر الذي منح مدة تسديد للمستورد.

3- سير العملية

يمكن توضيح سير عملية قرض المورد بواسطة الشكل التالي :

شكل: سير عملية قرض المورد .

(2) التعاقد (عقد تجاري بين الطرفين)



4- مزايا وعيوب قرض المورد

- ✓ يتم قرض المورد بإصدار وثيقة واحدة وبذلك يكسب الوقت.
- ✓ يتمتع المورد بحرية التصرف بما أنه الشخص الوحيد الذي يفاوض المستورد.
- ✓ يتحمل المستورد تكاليف التأمين و التحويل.
- ✓ يواجه المورد مخاطر أهمها مخاطر عدم التسديد من طرف المستورد.
- ✓ لا يمكن للمستورد فصل شروط التمويل عن شروط العقد التجاري، حيث أن الكثير من المستوردين يعطون أهمية أكبر لشروط التمويل مقارنة بعناصر العملية الأخرى.

ثانيا : قرض المشتري Crédit acheteur

إن هذه التقنية أكثر سهولة من الناحية العملية مقارنة بقرض المورد ، فهو قرض يمنح مباشرة من طرف مؤسسة مصرفية توجد ببلد المصدر للمشتري الأجنبي بهدف تشجيع الصادرات .

1- تعريفه

هو 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 نسبية 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 .

2- خصائصه

يتم هذا النوع من القروض بإمضاء عقدين مستقلين :

أ- العقد التجاري

يبين فيه نوعية السلع ومبالغها وشروط تنفيذ الصفقة ، فهو يحدد شروط البائع وإجراءات الدفع الفوري للبائع من طرف المشتري .

ب- عقد القرض

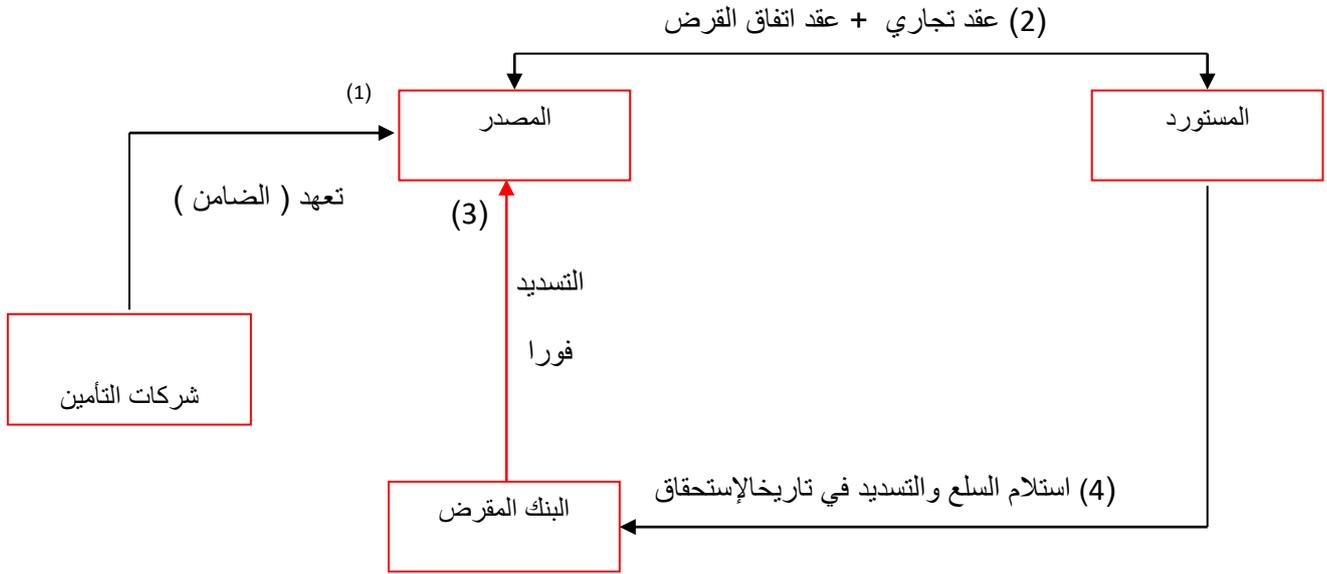
يبين فيه شروط إتمام القرض وإنجازه مثل فترة القرض وطريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة ، فهو يسمح للبنوك بوضع – في الوقت اللازم وتحت بعض الشروط - المبالغ الضرورية – حسب التزامات المشتري بالدفع – تحت تصرف هذا الأخير . يمكن للتدفقات المالية أن تكون بالتدرج وتتوزع حسب ما حققه المصدر من التزاماته في العقد، أي أن كل إرسال جزئي يقابله دفع لجزء من المبلغ الإجمالي.

ويتم ضمان هذا النوع من القروض، كذلك من طرف الهيئات المتخصصة السابقة .
يمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ خاصة ، والسبب في ذلك أن تمويل صفقات بمثل 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- سير العملية

يمكن توضيح سير عملية قرض المشتري بواسطة الشكل التالي:

شكل : سير عملية قرض المشتري

**4 - خطوط القرض (البروتوكولات)**

تعتبر البروتوكولات (خطوط القرض) الحكومية والبنكية شكلا مهما لقرض المشتري ، والتي توجه لتمويل صادرات التجهيزات التي تخص المشاريع الضخمة مثل السدود والسكك الحديدية .

أ. البروتوكولات الحكومية (خطوط القرض الحكومية)

تمنح حكومة البلد المقرض لبلد أجنبي قروضا لتسهيل شراء المنتجات والمعدات، هذه القروض تكلفتها منخفضة .

ب. البروتوكولات البنكية (خطوط القرض متعددة الأطراف)

عندما يمضي بروتوكول حكومي يتفق بنك أو عدة بنوك على بروتوكول ما بين البنوك ، يتم فيه تحديد إجراءات التمويل اللازمة للاستعمال ، فترة القرض ، طريقة التمويل المتفق عليه ، شروط الدفع ، استحقاقات الدفع ، تكلفة القرض والضمانات والكفالات المطلوبة ، إلى جانب هذه البروتوكولات المنعقدة، يمكن أن تتم عدة اتفاقيات بنكية ممضاة بصفة مستقلة عن البروتوكولات الحكومية السابقة .

وفي هذا الإطار لقد سمح للمتعامل الجزائري أن يمول وارداته بإدراجها ضمن خط قرض متعدد الأطراف ، أو خط قرض حكومي وذلك حسب المادة رقم 07 من التعليمات رقم 20/94 الصادرة عن بنك الجزائر والمحددة لشروط عمليات الاستيراد .

5- مزايا وعيوب قرض المشتري

- ✓ مدة التفاوض لموافقة العقدين طويلة مقارنة بقرض المورد.
- ✓ يتحصل المورد على المبلغ نقدا وفقا للشروط المتفق عليها في العقد ، وبذلك فهو معفى من مخاطر القرض لأن خطر عدم الدفع يتحمله البنك المقرض .

✓ خطر عدم قبول المشتري للسلعة يتحمله البائع .

ثالثاً : أساليب أخرى للتمويل متوسط وطويل الأجل

بالإضافة إلى تقنيات التمويل سابقة الذكر، هناك أساليب أخرى للتمويل متوسط وطويل الأجل منها:

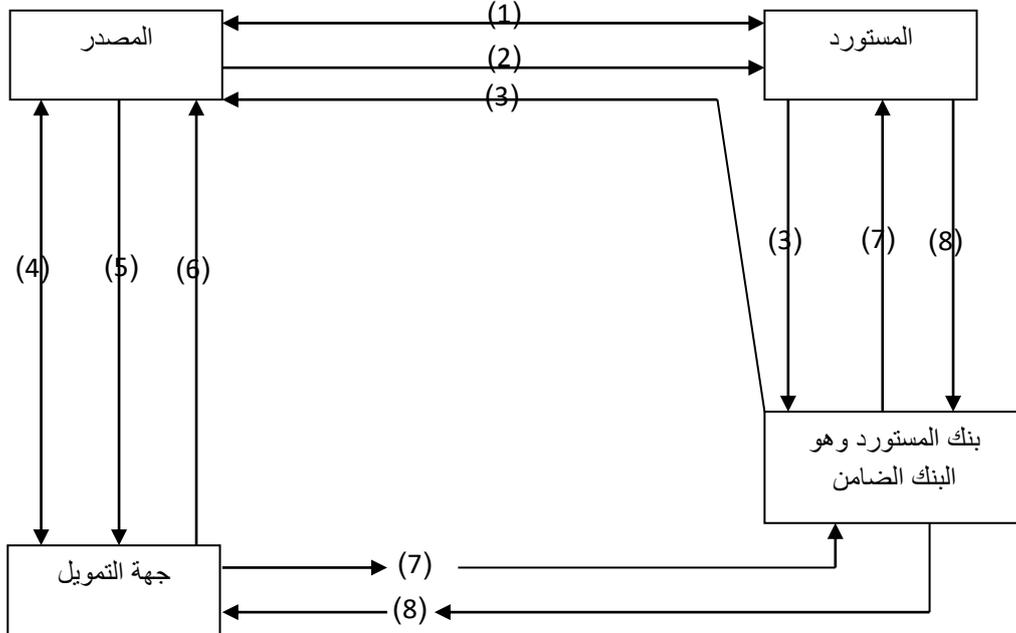
1- التمويل الجزافي le financement forfaitaire

تعتبر هذه التقنية أداة من أدوات تمويل التجارة الخارجية ، وتتضمن بيع سندات أو كمبيالات من أجل الحصول على تمويل نقدي فوري ، وتنشأ هذه الإلتزامات 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 . من خلال هذا التعريف نلاحظ أن التمويل الجزافي يظهر خاصيتين أساسيتين :

الأولى : وتتمثل في أن هذه القروض تمنح لتمويل عمليات الصادرات ولكن لفترات متوسطة.

الثانية: أن مشتري هذا النوع من الديون يفقد كل حق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة (أي ممتلكو هذا الدين) وهذا مهما كان السبب. والشكل الموالي يوضح سير العملية.

شكل: سير عملية التمويل الجزافي



المصدر: مدحت صادق: مرجع سابق، ص 37.

- (1) عقد بيع السلعة الرأسمالية بين المصدر والمستورد.
 - (2) تسليم السلعة المباعة للمستورد.
 - (3) تسليم السندات الإذنية للمصدر.
 - (4) عقد التمويل الجزافي بين المصدر وجهة التمويل.
 - (5) تسليم السندات الإذنية لجهة التمويل.
 - (6) سداد قيمة للمصدر ناقص نسبة الخصم.
 - (7) تقديم السندات الإذنية لبنك المستورد لتحويلها عند الإستحقاق.
 - (8) سداد قيمة السندات في تواريخ الإستحقاق .
- إن التمويل الجزافي يتيح للمصدر التمتع بعدد كبير من المزايا يمكن أن نذكر أهمها فيما يلي:

- ✓ إن المبيعات الآجلة التي قام بها المصدر يستطيع أن يحصل على قيمتها نقدا.
- ✓ إن الحصول على هذه القيمة نقدا يسمح للمصدر بتغذية خزينته وتحسين وضعيته المالية.
- ✓ تسمح للمصدر أيضا بإعادة هيكلة ميزانيته وذلك بتقليص رصيد الزبائن مقابل زيادة رصيد السيولة الجاهزة .
- ✓ التخلص من التسيير "الشائك" لملف الزبائن، حيث يتعهد بهذا التسيير البنك الذي قام بشراء الدين.
- ✓ 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.

2- قرض الإيجار الدولي Le leasing international

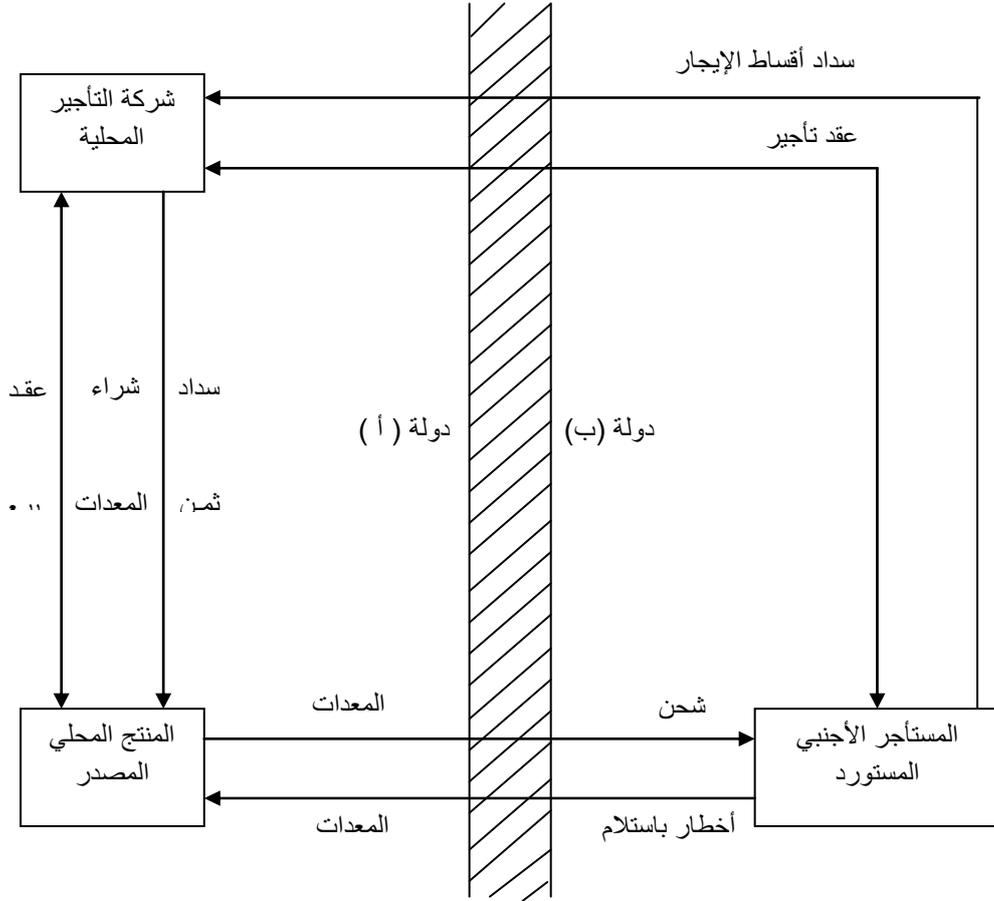
هو عبارة عن آلية للتمويل متوسط الأجل للتجارة الخارجية ، ويتمثل مضمون هذه العملية في بيع مصدر في دولة ما بعض المعدات التي ينتجها لشركة تأجير في نفس الدولة ، وقامت هذه الأخيرة بتأجير هذه المعدات إلى مستأجر أجنبي في دولة أخرى ، غير أنها تظل مملوكة لشركة التأجير طوال مدة عقد الإيجار ، وفي معظم الأحوال يقوم المستأجر بشراء المعدات المؤجرة بسعر منخفض في نهاية فترة التأجير ، وبهذا تعتبر عملية التأجير هذه كأنها تصدير معدات استغرقت سداد قيمتها مدة عقد الإيجار ، ويحدث التأجير التمويلي عبر الحدود في حالة السلع الرأسمالية ، كما هو الحال بالنسبة للطائرات والبواخر التي تستأجرها بغض الدول من دول أخرى.

كما تستخدم هذه الإعتمادات في تمويل العمليات العالمية الكبيرة مثل تمويل أنابيب النفط والغاز وبناء السفن.

وفي هذا الإطار جاء في قانون المالية لسنة 1996 إنشاء قرض الإيجار الدولي للمواد المتنقلة ذات الاستعمال المهني ، تخضع هذه العملية لنظام جمركي يعفي الحقوق والرسوم الجمركية عند القبول المؤقت لهذه المواد .

في نهاية فترة الإيجار وفي حالة اختيار شراء التجهيزات عن طريق قرض ، يلجأ المستورد إلى التخليص الجمركي.
والنظام 96-09 الصادر بتاريخ 03 جويلية 1996 لبنك الجزائر ، يضع الأسس العامة التي تحكم القرض التأجيري الدولي .
والشكل الموالي يوضح سير عملية قرض الإيجار الدولي.

شكل: سير عملية قرض الإيجار الدولي.



المصدر : مدحت صادق : مرجع سابق ، ص 61 .

مزاياه وعيوبه

- ✓ 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 الإستغلال وهوامش الربح لشركة قرض التأجير .

✓ قد تواجه الشركة المؤجرة مشاكل قانونية وضريبية من جهة ، ومخاطر مالية وسياسية من جهة أخرى.

3- قروض التمويل المسبق credits de prefinancement

يساهم البنك في تزويد المؤسسة المصدرة بقروض تمويل مسبق ، حتى تتمكن من تمويل نفقاتها الجارية أو الاستثنائية الناتجة عن نشاطها التصديري .

فهذا النوع من القروض يوجه لتسهيل تجهيز وإعداد طلبيات هامة موجهة لسوق أجنبية ، وتكون هذه القروض في بعض الأحيان بمعدل ثابت ، وهي ما يعرف بقروض التمويل المسبق بمعدل مستقر .

وتظهر أهمية هذا النوع من التمويل ، كون التسبيقات التي يقبضها المصدر عند توقيع العقد أو خلال فترة الإنتاج أو إعداد الخدمات لا تغطي عادة إلا جزءاً من نفقات إنجاز العقد ، مما يؤثر سلباً على خزينة المصدر ، حيث تمكن هذه الطريقة من تغطية هذه الآثار .

خاتمة:

تعتمد البنوك العديد من الآليات لتمويل التجارة الخارجية من أهم هذه الآليات نجد الاعتماد المستندي، التمويل الجرافي، شراء أو خصم الديون بالجملة ، قرض المشتري ، قرض البائع و القروض المجمعة.

المحاضرة الثامنة: آليات التمويل البنكي الإسلامي.

تمهيد:

لا أحد يستطيع أن ينفي التطور الهائل الذي حققته الصيرفة الإسلامية منذ بدايتها في السبعينات من القرن الماضي، فقد برزت المصارف الإسلامية كظاهرة اقتصادية جديدة ميزت الثلث الأخير من القرن العشرين. وعليه لقد فرق الباحثون و الفقهاء في الاقتصاد الإسلامي بين الوديعة و القرض من حيث المضمون الفعلي، فعند الوديعة لا يتم نقل ملكية الشيء المقترض إلى المقترض على أن يرد مثله لا عينه عند إرجاع القرض. حيث ينتفع المودع عنده بالشيء المودع إنما يلتزم بحفظه حتى يرده لصاحبه. و إذا كانت الوديعة مثلية كالنقود و انتفع بها المودع عنده أصبحت قرضا مضمونا في ذمته بأجر.، حيث يجوز أن يكون الإيداع باجر، لكن القرض لا يجوز أن يكون بأجر.

❖ أهداف المحاضرة: تهدف هذه المحاضرة:

- التعريف بالبنوك الإسلامية.
- التنطرق لمختلف آليات و طرق التمويل التي تعتمدها البنوك الإسلامية في تمويل المؤسسات الاقتصادية.
- تبيان كيفية عمل هذه الآليات و شروطها.

أولاً: مفهوم البنوك الإسلامية

تعتبر البنوك الإسلامية حدثاً متميزاً وجديداً في المجتمع الإسلامي بصفة خاصة، وفي العالم بصفة عامة حيث مرت هذه البنوك بمجموعة من المراحل التي تخللها جهود عظيمة ثم بفضلها إعطاء عدة تعاريف لها.

1-: تعريف البنوك الإسلامية

أعطيت للبنك المركزي عدة تعاريف التي على الرغم من اختلافها في التعبير إلا أنها تجتمع معظمها في المضامين الأساسية، ومن بين هذه التعاريف نجد:

أولاً): المصرف الإسلامي هو مؤسسة مصرفية لا تتعامل بالفائدة أخذاً وعطاءً، فالمصرف الإسلامي يتلقى من الأفراد نقودهم دون أي التزام أو تعهد من أي نوع بإعطاء فوائدهم وحينما يستخدم هذه النقود في نشاطاته الاستثمارية والتجارية إنما يكون ذلك على أساس المشاركة في الربح والخسارة⁽¹⁾.

ثانياً): المصارف الإسلامية هي البنوك أو المؤسسات المالية التي ينص قانون إنشائها ونظامها الأساسي صراحة على الالتزام بمبادئ الشريعة الإسلامية، وعلى عدم التعامل بالفائدة أخذاً وعطاءً⁽²⁾.

ثالثاً): المصرف الإسلامي هو مؤسسة مالية مصرفية وسيطة تهدف إلى تحقيق الربح وتلتزم في جميع أعمالها وأنشطتها بأحكام الشريعة الإسلامية ومقاصدها⁽³⁾.

¹ فادي محمد الرفاعي. المصارف الإسلامية، ط (01)، لبنان: منشورات الحلبي الحقوقية، 2004، ص: 19-20.

² فليح حسن خلف. مرجع سبق ذكره، ص: 92.

³ أحمد سليمان حضاونه. المصارف الإسلامية -مقررات لجنة بازل تحديات العولمة، استراتيجية مواجهتها، ط (01)، الأردن: عالم الكتب الحديث، 2008، ص: 61.

رابعاً): يعرف البنك الإسلامي بأنه مؤسسة مالية تعمل في إطار إسلامي، تقوم بأداء الخدمات المصرفية والمالية كما تباشر أعمال التمويل والاستثمار في المجالات المختلفة في ضوء قواعد وأحكام الشريعة الإسلامية، بهدف غرس القيم والمتمثل في الأخلاق الإسلامية في مجال المعاملات المالية، والمساعدة في تحقيق التنمية الاجتماعية والاقتصادية من تشغيل الأموال بقصد المساهمة في تحقيق الحياة الكريمة للشعوب الإسلامية⁽¹⁾.

خامساً): المصارف الإسلامية منظمات مالية إسلامية، تسعى إلى تحقيق رسالة اقتصادية واجتماعية وذلك في نطاق وإطار تعاليم الإسلام الحنين، بحيث تساهم في دعم المجتمع، وبناء مجتمع إسلامي متكاتف قوي ومتعاون من أجل الخير وإنماء⁽²⁾.

سادساً): وكتعريف شامل للبنك الإسلامي هو مؤسسة مصرفية لتجميع الأموال وتوظيفها في نطاق الشريعة الإسلامية مما يخدم بناء مجتمع التكافل الإسلامي، ويحقق عدالة التوزيع ووضع المال في المسار الإسلامي.

2- خصائص البنوك الإسلامية

تتفرد البنوك الإسلامية بمجموعة من الخصائص، تميزها عن غيرها من البنوك ومن أهم هذه الخصائص نجد⁽³⁾:

أولاً): استبعاد التعامل بالفائدة: لما كان سعر الفائدة الذي تتعامل به البنوك التقليدية هو عبارة عن ربا فإنه كان لزاماً على البنوك الإسلامية عدم التعامل به لأنه محرم وهذا يعني أنها لا تتعامل بالفائدة سواء كانت ظاهرة أو مخفية، ثابتة أو متحركة؛

ثانياً): تصحيح وظيفة رأس المال في المجتمع: ترفض البنوك الإسلامية المتاجرة في النقود، فهي لا تقترض أن تقرض نقوداً، وإنما تقدم تمويلاً عينياً بحيث لا مجال لاستخدامه في غير الغرض الذي طلب من أجله، لتساهم بذلك في تحريك النشاط الاقتصادي من خلال الاستثمارات الحقيقية معتمدة في ذلك على المشاركة وليس على القرض، وتمكن هذه الخاصية من جعل العلاقة الموجودة بين البنك وعملائه تقوم على أساس الشراكة وليس على أساس دائن ومدين؛

ثالثاً): التمسك بالقاعدة الذهبية: تتمثل هذه القاعدة في قاعدة الحلال والحرام حيث تعمل البنوك الإسلامية على تطهير معاملاتها المصرفية من كل ما يخالف الشريعة الإسلامية مع الالتزام بالموجهات الإسلامية الأخرى والتي تتمثل في:

1. قاعدة الغنم بالغرم: أي أن الحق في الربح بقدر الاستعداد لتحمل المخاطر؛
2. الالتزام بقاعدة الخراج بالضمان: أي أن الذي يضمن أصل الشيء جاز له أن يحصل على ما تولد عنه من عائد؛

3. قاعدة الاستحقاق في المال: المال مال الله والبشر مستخلفين فيه، لذا كان لا بد على البشر أن يتصرفوا في هذا المال وفقاً لإدارة مالكه وهو الله عز وجل.

رابعاً): بنوك متعددة الوظائف: فهي تلعب دور البنوك التجارية، بنوك الأعمال، الاستثمار وبنوك التنمية، إذ لا ينحصر نشاطها في العمليات المصرفية قصيرة الأجل كالبنوك التجارية ولا على الأجل المتوسطة والطويلة كالبنوك غير التجارية؛

¹ سحنون محمود. مرجع سبق ذكره، ص: 96.

² عبد الرحيم نادية. مرجع سبق ذكره، ص: 92.

³ عيشوش عبدو. تسويق الخدمات المصرفية في البنوك الإسلامية -دراسة حالة الجزائر، (رسالة ماجستير)، تخصص تسويق، جامعة باتنة، الجزائر، 2008/2009، ص: 7.

خامساً: ربط التنمية الاقتصادية بالتنمية الاجتماعية: لا يمكن تحقيق التنمية الاقتصادية دون الأخذ بعين الاعتبار التنمية الاجتماعية، فالهدف الأسمى لهذه البنوك وترقية المردود الاجتماعي لصالح الأمة الإسلامية؛

سادساً: خضوع المعاملات المصرفية الإسلامية للرقابة الشرعية: تعرف على أنها التأكد من مدى مطابقة أعمال المؤسسة المالية الإسلامية لأحكام الشريعة الإسلامية حسب الفتاوى الصادرة والقرارات المعتمدة من جهة الفتوى؛

سابعاً: الالتزام بالسعي لتحقيق عناصر التكافل الاجتماعي بين أفراد المجتمع: تشمل هذه الخاصية على تمويل الأنشطة الاجتماعية التي تهدف إلى تعميق معنى ومضمون التعاون الإيجابي والمشاركة الفعالة بين المواطنين، ومن أهم الخدمات الاجتماعية:

1. خدمة جمع وتوزيع الزكاة سواء كانت زكاة مال البنك أو زكاة المتعاملين معه لمن فوضوا له ذلك؛

2. تقديم القروض الحسنة، حيث يعرف القرض الحسن على أنه قرض بدون مقابل أو فائدة؛

3. المساهمة في المشروعات الاجتماعية والتي تشمل على أعمال خيرية لا تسعى البنوك الإسلامية إلى تحقيق ربح من ورائها، وإنما تهدف إلى تقديم خدمات اجتماعية مثل بناء دور المسنين، المساجد... الخ.

3- التطور التاريخي لنشأة البنوك الإسلامية

ظهرت فكرة البنوك الإسلامية منذ منتصف الثلاثينيات من القرن العشرين حيث كانت ثمره للصحة الإسلامية والتي دعت إلى ضرورة التخلي عن التعامل مع البنوك التقليدية التي يركز نشاطها أساساً على الربا كما أنه لا يجوز للمسلمين التعامل مع مؤسسات لا تعباً باستثمار أموال عملائها في أنشطة حرمها الشريعة الإسلامية، وفي هذا الإطار كانت هناك محاولات جادة لوضع نموذج للبنك الإسلامي وذلك بالاستفادة من خبرات البنوك التقليدية في مجالات لا تتعارض مع الشريعة الإسلامية، ومن أهم المراحل التي مرت بها هذه البنوك في إنشائها وتطورها إلى الشكل الحالي مرحلتين هما (1) :

أولاً: المرحلة الأولى من عام 1963 إلى عام 1975

تميزت هذه المرحلة ببطء نمو وانتشار البنوك الإسلامية، حيث ظهرت في هذه المرحلة أربعة بنوك إسلامية فقط، وقد يرجع السبب في ذلك إلى كون الفكرة الحديثة، ويلزمها الوقت من أجل تقيلها واستيعابها هذا من جهة، والخبرة من جهة ثانية، وذلك من أجل تجسيدها بالشكل المناسب على أرض الواقع، حيث شملت هذه المرحلة المحطات التالية:

1. كانت أول تجربة للبنوك الإسلامية هي تجربة بنوك الادخار المحلية سنة 1963 بمدينة ميت غمر التابعة لمحافظة الدقهلية بمصر، وتمت هذه التجربة تحت إشراف الدكتور أحمد النجار حيث قامت فكرة هذه البنوك على جمع الأموال من المزارعين المصريين واستثمارها في بناء السدود واستصلاح الأراضي بغية تقاسم الأرباح بين الأطراف المشاركة.

استطاعت هذه البنوك أن تحقق نجاحاً كبيراً حيث بلغ عدد فروعها تسعة فروع رئيسية وأكثر من عشرين فرعاً صغيراً وذلك على الرغم من قصر حياتها التي دامت أربع سنوات فقط، حيث ساهمت القوى السياسية المناهضة للإسلام آنذاك في فشل هذه التجربة

¹عيشوش عبدو. مرجع سبق ذكره.

2. تزامنت هذه التجربة أيضا مع تجربة أخرى قام بها الشيخ أحمد إرشاد في باكستان بدعم من الملك فيصل وسماحه الشيخ أمين الحسيني رحمهما الله، حيث تلخصت فكرة هذه التجربة في محاولة تحويل البنوك التجارية إلى بنوك لا ربوبية مع الاحتفاظ بالميكانيزمات المعمول بها في هذه البنوك، إلا أنها لم تكن أوفر حظا من سابقتها حيث دامت عدة شهور فقط؛
3. في عام 1970 تقدم وفد من مصر وباكستان كل على حدا إلى المؤتمر الثاني لوزراء الخارجية الإسلامي المنعقد في كراتشي (باكستان) باقتراح إنشاء بنك إسلامي دولي أو اتحاد دول للبنوك الإسلامية، وقد قام خبراء من 18 دولة إسلامية بدراسة المشروع وتقديم تقرير ينص على ضرورة تطوير نظام إسلامي بديل للنظام الربوي؛
4. في عام 1971 تم تأسيس بنك ناصر الاجتماعي حيث نص قانون إنشائه على عدم التعامل بالربا أخذا أو عطاء، وقد نالت التجربة اهتماما كبيرا لدرجة إدراجها على جدول أعمال اجتماع وزراء خارجية الدول الإسلامية عام 1972؛
5. في عام 1973 طرحت فكرة إقامة بنوك إسلامية تقوم بتقديم خدمات مصرفية متكاملة في اجتماع وزراء الدول الإسلامية، وقد نالت هذه الفكرة القبول في هذا الاجتماع، حيث تقرر وضعها خير التنفيذ، وقد ساهمت الندوات الأكاديمية لنيل الماجستير والدكتوراه، والكتب الجامعية في إثراء هذه التجربة وإرساء قواعدها أثناء تنفيذها؛
6. في عام 1975 تم تأسيس بنكين إسلاميين الأول هو بنك دبي الإسلامي الذي يعتبر البداية الأولى للعمل المصرفي الإسلامي، حيث صدر المرسوم الأميري بتأسيسه في 12 مارس 1975، أما الثاني فهو البنك الإسلامي للتنمية، والذي تم اتخاذ قرار بافتتاحه رسميا في أكتوبر 1975.

ثانياً): المرحلة الثانية من عام 1977 حتى الآن.

تميزت هذه المرحلة بالنمو المتزايد والسريع للبنوك الإسلامية، فأصبح لا ينقضي عام إلا وتأسس بنك إسلامي على الأقل، حيث كانت بداية هذه المرحلة بإنشاء بنك فيصل الإسلامي المصري، وبنك فيصل الإسلامي السوداني، وبيت التمويل الكويتي في سنة 1977، ثم تلاها البنك الإسلامي الأردني للتمويل والاستثمار عام 1978، وتم إنشاء البنك العربي الإسلامي الدولي عام 1997.

وما يلاحظ الآن أن الصناعة المصرفية في تزايد مستمر، حيث وصل عدد البنوك والمؤسسات المالية إلى أكثر من 267 مؤسسة في عام 2001 في حين بلغ حجم الأصول في المصارف الإسلامية وشركات الاستثمار فقط حوالي 262 مليار دولار حسب بيانات صادرة عن المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية.

ووفقا لتقرير التنافسية الدولية لعام 2005، فإن المصارف الإسلامية استمرت في النمو خلال عام 2004 بسرعة أكبر بكثير من المصارف التقليدية، ويتوقع الأمين العام للمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية عز الدين خوجة أن ترفع موجودات المصارف الإسلامية في العالم إلى نحو 1.84 تريليون دولار بحلول عام 2013.

إن التطور الذي شهدته الصناعة المصرفية شجع الكثير من البنوك التقليدية على فتح فروع تقوم بتقديم خدمات مصرفية تقوم على أسس إسلامية مثل City Bank في أمريكا، HSCB و مصرف باركليز، البنك المتحد السويدي و Golden Sachs في أوروبا.

إن فتح فروع إسلامية من طرف هذه البنوك لم يكن بسبب حبها للإسلام وإنما هدفها كان تطوير خدماتها لتلبي حاجات شريحة معينة من العملاء وهم المسلمون المغتربون، وذلك نتيجة لرغبة تلك الشريحة في التعامل مع مصارف تلبي رغبتها في التمويل الإسلامي خاصة أصحاب الشركات والمؤسسات.

4- أهداف وأهمية البنوك الإسلامية

تعدد أهداف وأهمية البنوك التجارية ومن بينها ما يلي:

أولاً: الأهمية

ترجع أهمية وجود البنوك الإسلامية إلى ما يأتي (1):

1. تلبية رغبة المجتمعات الإسلامية في إيجاد قنوات للتعامل المصرفي بعيدا عن استخدام أسعار الفائدة؛
2. إيجاد مجال لتطبيق فقه المعاملات في الأنشطة المصرفية؛
3. تعدد المصارف الإسلامية التطبيق العملي لأسس الاقتصاد الإسلامي.

ثانياً: الأهداف

ولغرض تحقيق رسالة المصرف الإسلامي في تقديم الخدمات المصرفية والاستثمارية في ضوء الشريعة الإسلامية لا بد من الوصول إلى أهداف عديدة منها:

1. الأهداف المالية:

- المصرف الإسلامي يقوم بدور الوساطة المالية بمبدأ المشاركة ولغرض النجاح فهذا الدور لا بد من تحقيق بعض الأهداف:
- (أ) استثمار الأموال: حيث تعد الاستثمارات ركيزة العمل في المصاريف الإسلامية والمصدر الرئيسي لتحقيق الأرباح سواء للمودعين أو المساهمين؛
 - (ب) جذب الودائع وتنميتها: جاء هذا الهدف تطبيقاً للقاعدة الشرعية بعدم تعطيل الأموال واستثمارها بما يعود الأرباح على المجتمع الإسلامي وأفراده؛
 - (ت) تحقيق الأرباح: وهي الأرباح المحصلة الناتجة من نشاط المصرف الإسلامي وتعد من أهدافه الرئيسية كي يستطيع المصرف المنافسة والاستمرار في السوق المصرفي.

2. أهداف خاصة بالمتعاملين:

- ينبغي على المصرف الإسلامي الحرص على أهداف المتعاملين معه ومنها:
- (أ) تقديم الخدمات المصرفية: عندما تكون هذه الخدمات ذات جودة عالية فهي الشهادة على نجاح المصرف الإسلامي وهدفا رئيسيا لإدارته؛
 - (ب) توفير التمويل للمستثمرين: من خلال توفير الأموال للمستثمرين أو استثمار الأموال من خلال شركات تابعة متخصصة أو استثمارها مباشرة في الأسواق المحلية أو العالمية؛
 - (ت) توفير الأموال للمودعين: ثقة المودعين عامل مهم لنجاح المصارف الإسلامية لذا لا بد من توفير سيولة نقدية دائمة لمواجهة متطلبات الزبائن.

3. أهداف داخلية:

- (أ) تنمية الموارد البشرية: لا بد من توافر العنصر البشري القادر على استثمار الأموال وذو خبرة مصرفية، عن طريق التدريب للوصول إلى أفضل مستوى أداء في العمل؛

¹ خلوف زهرة ومرقاش سميرة. مشاكل عمل المؤسسات المالية والمصرفية الإسلامية في ظل بيئات غير إسلامية، (الملتقى الدولي الثاني حول الأزمة المالية الراهنة والبدائل المالية والمصرفية)، المركز الجامعي خميس مليانة، الجزائر، يومي: 6/5 ماي 2009، ص: 10-12.

(ب) الانتشار جغرافيا واجتماعيا: بحيث تغطي أكبر قدر من المجتمع وتوفر الخدمات المصرفية لجمهور المتعاملين معها.

4. **أهداف ابتكارية:** وهي تقديم العديد من التسهيلات المصرفية وتحسين مستوى أداء الخدمات المصرفية والاستثمارية في ظل المنافسة لغرض جذب أكبر عدد ممكن من الزبائن وتشمل:

(أ) ابتكار صيغ التمويل: على المصرف الإسلامي إيجاد الصيغ الاستثمارية الإسلامية التي يتمكن من خلالها من تمويل المشروعات الاستثمارية المختلفة وبما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية؛

(ب) ابتكار وتطوير الخدمات المصرفية: من الضروري أن يبتكر المصرف الإسلامي خدمات مصرفية لا تتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية، وألا يقتصر نشاطه على ذلك بل عليه تطوير المنتجات المصرفية الحالية وتنويعها لتفوق ما تقدمه المصارف التقليدية.

5- خدمات البنوك الإسلامية

تقدم البنوك الإسلامية خدماتها من خلال جمع الموارد ومن ثم استخدامها في مسالكها الشرعية.

أولاً: تعبئة الموارد

تسعى البنوك الإسلامية إلى حشد وتعبئة الموارد باعتبارها مستلزمات تمكنها من القيام بمهامها المختلفة بحيث تقسم هذه الموارد أو المصادر إلى نوعين: مصادر داخلية وأخرى خارجية.

➤ المصادر الداخلية:

وتتمثل هذه المصادر في:

(أ) **رأسمال البنك:** ويمثل الأموال المدفوعة من المساهمين، حيث يتم بواسطته تجهيز البنك حتى يتمكن من القيام بعمله، كما له دور آخر يتمثل في تمويل عملائه في بداية نشأة البنك وهو بمثابة ضمان للمودعين في حالة تعرض المصرف للخسارة⁽¹⁾.

(ب) **الاحتياطيات:** تتمثل في الأموال المقطوعة من الأرباح الصافية للبنك، حيث تعد مصدرا من مصادر التمويل الذاتي، وهي الأخرى تعتبر بمثابة ضمان للمودعين، تتسم بالمرونة وقابلية للتعديل باعتبار أن البنك يستطيع الإضافة إليها أو الخصم منها، وهي على أنواع وعليه فإن دور الاحتياطيات في البنوك يتلخص في دعم مركزها المالي والمحافظة على سلامة رأسمالها، وعلى ثبات قيمة ودائعها وموازنة أرباحها⁽²⁾.

(ت) **الأرباح المحتجزة:** وهي تلك الأرباح الفائضة أو المتبقية بعد إجراء عملية توزيع الأرباح الصافية للبنك أو الشركة المالية على المساهمين؛

(ث) **المخصصات:** هي مبالغ مقطوعة من الأرباح لمواجهة مخاطر محتملة الحدوث في المستقبل كخطر عدم السداد أو خيانة الأمانة أو إعسار بعض الشركاء وعدم كفاية ضمانته والتزاماته لدى البنك... إلخ، حيث تعتبر مخاطر عمليات الاستثمار ومن أهم المخاطر التي توجه إليها هذه المخصصات وهنا نميز بين نوعين لها هما: مخصصات الاستهلاك ومخصصات المؤونات.

¹ فادي محمد الرفاعي. مرجع سبق ذكره، ص: 113.

² فادي محمد الرفاعي. مرجع سبق ذكره، ص: 100.

المصادر الخارجية:

وهي مختلف الودائع التي يضعها العملاء في البنك، حيث تعرف الوديعة المصرفية على أنها الأحوال التي يعهد بها الأفراد أو الهيئات إلى البنك على أن يتعهد البنك برد مسار لها إليهم أو نفسها لدى الطلب أو بالشروط المتفق عليها⁽¹⁾، ومن أهم هذه المصادر نذكر:

(أ) الحسابات الجارية: وتتمثل في الودائع تحت الطلب، يقوم أصحابها بإيداعها في البنك للحفاظ عليها من جهة وسهولة استخدامها في العمليات اليومية من جهة ثانية، حيث تتميز هذه الحسابات بقدرة صاحبها على سحب جزء منها أو كلها في أي وقت شاء، وذلك باستخدام الشيكات وأوامر الصرف مقابل عمولة، بسيطة يأخذها المصرف الإسلامي نظيراً لإدارته لهذه الحسابات⁽²⁾، وهذا يعني أنه لا يمكن الاعتماد عليها في التوظيفات طويلة الأجل، وحتى توظيفها في الأجل القصير يستلزم الحيطة والحذر من قبل البنك وذلك حتى يتجنب الوقوع في صعوبات قد تهدد قدرته على الوفاء بالتزاماته نحو أصحاب هذه الحسابات؛

(ب) الودائع الادخارية (حسابات التوفير): وهي عادة ما تكون صغيرة الحجم، يضعها أصحابها في المصرف بغرض الادخار والتوفير لمتطلبات المستقبل أو الحالات الضرورية غير المتوقعة⁽³⁾، حيث يعطي أصحابها دفتر توفير، ويمكن لهم سحبها عند حاجتهم لها، أو أخذاً إذن من إدارة المصرف وذلك على حسب الشكل الذي تأخذه هذه الودائع؛

(ت) حسابات الاستثمار (ودائع لأجل): هي الأموال التي يودعها أصحابها بغرض الحصول على عائد من عملية استثمارها، وما يميز هذه الحسابات أن البنوك الإسلامية لا تضمن هذا العائد كما لا يوجد التزام برد هذه الأموال كاملة في تاريخ استحقاقها⁽⁴⁾.

ثانياً: صيغ التمويل في المصارف الإسلامية

إن المصارف الإسلامية تقوم بصياغة الكثير من الخدمات والتسهيلات، فالمصارف الإسلامية تقوم بعمليات مختلفة تهدف جميعها إلى تدعيم التنمية في المجتمع ويأتي الاستثمار في مقدمة العمليات، وللاستثمار الإسلامي طرقاً وأساليب متميزة وعديدة تهدف كلها إلى تحقيق الربح الحلال. ومن أبرز صيغ التمويل:

أولاً: المضاربة

كلمة المضاربة مأخوذة من الضرب في الأرض أي السير فيها، وتسمى عند أهل المدينة بالإقراض من كلمة قرض، وتعرف المضاربة بأنها عقد بين طرفين أو أكثر يقدم أحدهما المال والآخر يشارك بجهده على أن يتم الاتفاق على نصيب كل طرف من الأطراف بالربح بنسبة معلومة من الإيراد. وتعتبر المضاربة هي الوسيلة التي تجمع بين المال والعمل بقصد استثمار الأموال التي لا يستطيع أصحابها استثمارها، كما أنها الوسيلة التي تقوم على الاستفادة من خبرات الذين لا يملكون المال. وبالنسبة للمضاربة المصرفية فهي شراكة بين

¹ محمد الوطيان. البنوك الإسلامية، الكويت: مكتبة فلاح للنشر والتوزيع، 2000، ص: 119.

² عبد الحميد عبد الفتاح المغربي. الإدارة الاستراتيجية في البنوك الإسلامية، السعودية: المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، 2004، ص: 117.

³ سراج الدين عثمان مصطفى. خصوصية العمل المصرفي الإسلامي، (مجلة اتحاد المصارف العربية)، عدد (299)، لبنان، أكتوبر 2005، ص: 52.

⁴ عبد الغفار حنفي. مرجع سبق ذكره، ص: 69.

عميل (مضارب) أو أكثر والمؤسسة المالية (1). بحيث يوكل الأول والثاني بالعمل والتصرف في ماله بغية تحقيق الربح ، على أن يكون توزيع الأرباح حسب الاتفاق المبرم بينهما في عقد المضاربة ، وتحمل المؤسسة المصرفية كافة الخسائر التي قد تنتج عن نشاطاتها مالم يخالف المضارب نصوص عقد المضاربة (2) .

➤ أشكال المضاربة (3)

هناك شكلان للتمويل في المضاربة لدى المصارف الإسلامية هي:

1) المضاربة المشتركة:

• توصيف المضاربة المشتركة

هي أن يعرض المصرف الإسلامي - باعتباره مضاربا - على أصحاب الأموال استثمار مدخراتهم، كما يعرض المصرف - باعتباره وكيل عن أصحاب الأموال - على أصحاب المشروعات الاستثمارية استثمار تلك الأموال، على أن توزع الأرباح حسب الاتفاق بين الأطراف الثلاثة، والخسارة على صاحب المال.

• مراحل تنفيذ المضاربة المشتركة:

- أ- يتقدم أصحاب رؤوس الأموال بمدخراتهم بصورة فردية إلى المصرف الإسلامي ، وذلك لاستثمارها لهم في المجالات المناسبة .
- ب- يقوم المصرف بدراسة فرص الاستثمار المتاحة والمرشحة للتمويل .
- ت- يخط المصرف أموال أصحاب رؤوس الأموال ويدفع بها إلى المستثمرين كل على حدة ، وبالتالي تنعقد مجموعة شركات المضاربة الثنائية بين المصرف والمستثمر .
- ث- تحسب الأرباح في كل سنة بناءً على ما يسمى بالتنضيف التقديري (4) أو التقويم لموجودات الشركة بعد حسم النفقات .
- ج- توزع الأرباح بين الأطراف الثلاثة، صاحب رأس المال، المصرف ، المضارب

• الفروق بين المضاربة المشتركة والمضاربة الفردية :

هناك عدة فروق منها :

- أ- المضاربة المشتركة لها ثلاثة أطراف ، هم صاحب رأس المال ، المصرف ، المضارب ، جميعهم يستحقون الأرباح إن حصلت، في حين المضاربة الفردية لها طرفان صاحب المال والمضارب المستثمر.

(1) إرشيد ، محمود عبد الكريم ، الشامل في عمليات المصارف الإسلامية ، دار النفائس ، عمان ، 2007، ط2، ص40، 41.

(2) شلهوب ، محمد علي ، شؤون النقود وأعمال البنوك ، مرجع سبق ذكره ، ص432.

(3) إرشيد ، محمود عبد الكريم ، الشامل في عمليات المصارف الإسلامية ، مرجع سابق ، ص43-50 .

(4) يقصد بالتنضيف القدر في اللغة : من نضَّ المال إذا ظهر وحصل ، ويقال لما تيسر وحصل من الدين ناضاً ؛ ويقال : نضَّ الثمن إذا حصل وتعجل، وفي الإصطلاح الفقهي هو تحويل المتاع إلى عين (دراهم أو دنانير) . نزيه حماد ، معجم المصطلحات الاقتصادية .

- ب- المضاربة المشتركة فيها الخلط المتلاحق للأموال المستثمرة في المضاربة، أما الفردية فليس فيها خلط.
- ت- المضاربة المشتركة تقوم على أساس استمرارية الشركة، لأن من صفقاتها ما تنتهي بسنة ومنها ما يحتاج إلى أكثر من سنة.
- ث- المضاربة المشتركة فيها ضمان لرأس المال ، في حين لايجوز ذلك في المضاربة الفردية .

• كيفية اقتسام الربح في المضاربة المشتركة :

عند اقتسام أرباح عمليات المضاربة تأخذ الأموال الخاصة للمصارف حصتها وأموال الودائع – الحساب الجاري – تأخذ حظها من الربح بنفس النسبة التي تأخذ بها أموال الودائع الاستثمارية التي تخلط بإذن أصحابها، وتجري عمليات المضاربة بها بواسطة المصرف مباشرة أو عن طريق دفعها لآخرين ، ويمتلك المصرف نصيب استغلال الحسابات الجارية من غير أن يشترك معه أصحاب الودائع الاستثمارية ، باعتبارها أموالاً مضمونة في ذمته، على أن يتحمل المصرف التكاليف الخاصة بالمضاربة .

(2) المضاربة المنفردة :

وهي أن يقدم المصرف الإسلامي التمويل لمشروع معين ويقوم العامل بالأعمال اللازمة ، والأرباح حسب الاتفاق، ولقد قللت المصارف الإسلامية من هذا النوع إلى حد انعدامه، وذلك نتيجة ممارسات الأفراد البعيدة عن روح الشرع الحنيف، ويصلح هذا النوع من التمويل للمشروعات الصغيرة . وفي حالة وجود دور للقيم والأخلاق في المعاملات المالية كالصدق والأمانة وغيرها؛ فإن هذا النوع من التمويل له دور كبير في بناء الصناعات الصغيرة والحرف وغيرها .

أنواع المضاربة(1)

المضاربة نوعان :

- (1) المضاربة المطلقة (تفويض غير محدود) : وهي ان تدفع المال مضاربة من غير تعيين المكان والزمان وصفة العمل، فالمضاربة المطلقة يكون للمضارب فيها حرية التصرف كيفما شاء دون الرجوع لرب المال إلا عند نهاية المضاربة .
- (2) المضاربة المقيدة (تفويض محدود) : وهي التي يشترط فيها رب المال على المضارب بعض الشروط لضمان ماله، حيث يكون فيه تقييدات نوعية وزمانية ومكانية .

➤ شروط المضاربة(2):

1. يجب أن تكون قيمة المضاربة محددة المبلغ والعملية، وأن تكون أعمال المضاربة مباحة.

(1) وحيد، أحمد زكريا، دليلك إلى العمل المصرفي، دار البراق، حلب، 2010، ط1، ص281.
 (2) شلهوب، علي محمد، شؤون النقود وأعمال البنوك، مرجع سبق ذكره، ص433،434.

2. إذا قدم العميل أصولاً غير النقد (كآلات إنتاجية مثلاً) فيجب تقويمها بالمال في عقد المضاربة.
3. يجوز أن يكون المال المضارب به متاحاً للمضارب حتى لو كان ديناً في ذمة المضارب.
4. تتحمل المؤسسة المالية جميع الخسائر التي قد تنتج عن عمليات المضاربة، ما لم يكن العميل طرفاً مسبباً لهذه الخسارة.
5. يمكن الاتفاق على نسب مختلفة لتوزيع الأرباح بين المؤسسة المالية وعميلها، على أن يتم تحديدها بعقد المضاربة.
6. يجب أن يشير العقد إلى كافة المسؤوليات من تعدي وتقصير لكلا الطرفين، وكذلك الأتعاب التي تلزم على كلا الطرفين للآخر .
7. بعد حلول أجل عقد المضاربة والانتهاؤ من التقييم ، يتوجب على المؤسسة المالية إيفاء رأس المال للعميل زائداً الربح إن وجد، وفي حال التأخر في ذلك يعتبر غبناً ما لم يوافق العميل على هذا التأخير.
8. لا يجوز للمضارب الاستدانة على حساب المضاربة، وهو دائماً الضامن لرأس المال .
9. يجوز لمؤسسة المالية اشتراط الحصول على ضمانات من المضارب لضمان رد حقوقها.
10. في حالة وجود ديون للمضاربة التمويلية، فإن مسؤولية تحصيلها تقع على المؤسسة المالية وتخضع تكاليف تحصيلها من أرباح المضاربة إن وجدت بحكم أنها داخلة في تكاليف عمليات المضاربة .
11. لا يضمن العميل رأس مال المضاربة إلا في حالة التعدي أو التقصير.
12. يمكن حساب أتعاب تحصيل الديون المشكوك بها من الأرباح على أساس أنها جزء من نفقات تكلفة المضاربة، كما يجب تحديد الفترة التي تعتبر بها الديون معدومة.
13. يمكن اقتسام المبالغ الفائضة من مخصص الديون المعدومة إذا لم يتم استهلاكها بالكامل، ويجب أن يشار إلى النسبة المحددة لكلا طرفي العقد.

ثانياً : المشاركات

المشاركة هي صورة قريبة من المضاربة والفرق الأساسي بينهما أنه في حالة المضاربة يتم تقديم رأس مال من قبل صاحب المال وحده . أما في حالة المشاركة فإن رأس المال يقدم بين الطرفين ويحدد عقد المشاركة الشروط الخاصة بين الأطراف المختلفة.

تعريف المشاركة : (1)

يقصد بها شركة الأموال، وهي أي عقد ينشأ بين شخصين أو أكثر في رأس المال أو الجهد الإداري بغرض ممارسة أعمال تجارية تدر الربح . والمشاركة المصرفية عبارة عن

(1) شلهوب، علي محمد، شؤون النقود وأعمال البنوك، مرجع سبق ذكره، ص435.

صيغة استثمارية وتمويلية متوافقة مع الشريعة، ويمكن أن تشترك فيها عدة أطراف مع المصرف، وتهدف المشاركة مع المصرف من قبل الأفراد إلى تحقيق أرباح من وراء المشاركة بالمال، بينما يبحث المصرف في المشاركة عن تمويل، والعكس صحيح في حال دخول المصرف في مشاركة بأعمال التجارة مع أحد عملائه من التجار.

➤ أنواع المشاركات (1)

تتعد أنواع المشاركات وفقاً للمنظور إلى:

1) المشاركة الثابتة (طويل الأجل):

هي نوع من المشاركة تعتمد على مساهمة المصرف في تمويل جزء من رأس مال مشروع معين، مما يترتب عليه أن يكون شريكاً في ملكية هذا المشروع وشريكاً كذلك في كل ما ينتج عنه ربح أو خسارة بالنسب المتفق عليها والقواعد الحاكمة لشروط المشاركة. وفي هذا الشكل تبقى لكل طرف من الأطراف حصص ثابتة في المشروع، الذي يأخذ شكلاً قانونياً كشركة تضامن أو شركة توصية .

2) المشاركة المتناقصة المنتهية بالتمليك :

المشاركة المتناقصة أو المشاركة المنتهية بالتمليك هي نوع من المشاركة يكون من حق الشريك فيها أن يحل محل المصرف في ملكية المشروع إما دفعة واحدة أو على دفعات حسبما تقتضي الشروط المتفق عليها وطبيعة العملية، ومن صور المشاركة المتناقصة المنتهية بالتمليك :

أ- الصورة الأولى : أن يتفق المصرف مع الشريك على ان يكون إحلال هذا الشريك

محل المصرف بعقد مستقل يتم بعد إتمام التعاقد الخاص بعملية المشاركة، بحيث يكون للشريكين حرية كاملة في التصرف ببيع حصته لشريكه أو غيره .

ب- الصورة الثانية : أن يتفق المصرف مع الشريك على المشاركة في التمويل الكلي

أو الجزئي لمشروع ذي دخل متوقع، وذلك على أساس اتفاق المصرف مع الشريك الآخر لحصول المصرف على حصة نسبية من صافي الدخل المحقق فعلاً مع حقه بالاحتفاظ بالجزء المتبقي من الإيراد أو أي قدر يُتفق عليه ليكون ذلك الجزء مخصصاً لتسديد أصل ما قدمه المصرف من تمويل . عندما يسدد الشريك ذلك التمويل تؤول الملكية له وحده .

ت- الصورة الثالثة : يحدد نصيب كل شريك حصص أو أسهم يكون لها قيمة معينة

ويمثل مجموعها إجمالي قيمة المشروع أو العملية، وللشريك إذا شاء أن يقتني من هذه الأسهم المملوكة للمصرف عدداً معيناً بحيث تتناقص أسهم المصرف بمقدار ما وتزيد أسهم الشريك إلى أن يمتلك كامل الأسهم فتصبح ملكية كاملة .

3) المشاركة المتغيرة :

(1) وحيد، أحمد زكريا، دليلك إلى العمل المصرفي، مرجع سبق ذكره، ص276.

هي البديل عن التمويل بالحساب الجاري المدين، حيث يُمول العميل بدفعات نقدية حسب احتياجه ثم تؤخذ حصة من الأرباح النقدية أثناء العام.

➤ بعض أنواع الشركات في الفقه الإسلامي (1)

(1) شركة الإباحة:

وهي عبارة عن اشتراك العامة في حق تملك الأشياء المباحة التي ليست في الأصل ملكاً لأحد الحق في أخذها أو إحرازها كالماء والمعادن. والمقصود بالعامة جميع الناس وأما حق التملك فهو حق القدرة على التصرف. وهذه الشركة تضم الأشياء العامة التي يشترك فيها جميع الناس، وأباح لهم الشارع استعمالها أو استهلاكها، وهي:

• الماء: يشمل ماء البحر وماء الأودية العظيمة وماء الأودية الخاصة وماء العيون والآبار.

• الكلاً: وهو الحشيش أو العشب الذي ينبت في أرض غير مملوكة.

• النار: ويراد بها الحطب (الوقود).

(2) شركة الأملاك:

وهي اشتراك شخصين أو أكثر في ملك عين معينة ذات قيمة مالية فلا يجوز لأحدهما أن يتصرف بنصيب الآخر إلا بإذنه وكل واحد منهما في نصيب صاحبه كالأجنبي وتقسم إلى:

• شركة الإرث: هي اجتماع الورثة في ملك عين عن طريق الميراث.

• شركة الغنيمة: هي اجتماع الجيش في ملك الغنيمة

• شركة المبتاعين: هي أن يجتمع أثنان أو أكثر في ملك الغنيمة.

(3) شركة العقد:

هي عبارة عن عقد بين طرفين أو أكثر على الاشتراك في رأس المال والأرباح الناتجة عن استثماره وتقسم الشركة إلى:

➤ شركة العنان: وهي أحد أنواع شركات العقود التي تم الاتفاق فيها بين الأطراف المتشاركة على عدم تصرف أي شريك إلا بإذن صاحبه. وتعتبر من أنسب الصيغ الاستثمارية في المصارف الإسلامية مثل المشاركة الدائمة والمشاركة المنتهية بالتملك.

➤ شركة المفاوضة: وهي عبارة عن اتفاق بين اثنين أو أكثر على المشاركة بمال يصح الاشتراك عليه، على أن يتساويا في رأس المال والربح والتصرف والدين.

➤ شركة الأبدان: هي أن يشترك صانعان اتفاقاً في الصنعة أو اختلفاً على أن يتقبلا الأعمال ويكون الكسب بينهما. وتسمى شركة التقبل أيضاً لأن كل واحد من الشركاء ينوب عن صاحبه في تقبل الأعمال التي ستسند إليهم.

(1) الهيئي، قيسر عبد الكريم، أساليب الاستثمار الإسلامي وأثرها على البورصات، دار أرسلان، دمشق، 2006، ط1، ص98-109.

➤ شركة الوجوه: إطلاق أسم الوجوه على هذه الشركة مأخوذ من الجاه أو الوجه، لأن القائمين بها يتاجرون من وجهة عند الآخرين، معتمدين على ثقتهم بهم دون أن يكون لهم رصيد من مال.

➤ شروط المشاركة: (1)

1. يجب أن يتم تحديد حصة كل مشارك في رأس مال المشاركة، ويمكن أن تكون المشاركات متفاوتة.
2. يجب أن يكون رأس المال متوفراً في مكان أو حساب محدد عند توقيع عقد المشاركة.
3. يمكن أن يقوم الشركاء بتوكيل أحدهم أو مجموعة منهم أو غيرهم للقيام بأمور إدارة رأس المال.
4. يجب تقييم جميع أشكال المشاركات غير التقليدية (كالأرض مثلاً) بقيمة عملة واحدة وتحدد بناءً عليها نسبة المساهمة في رأس مال المشاركة.
5. بمجرد انعقاد الشركة تنشأ عليها ذمة مستقلة للمشاركة .
6. يجوز أن يتم المشاركة بين جهات شخصية أو اعتبارية على حد سواء.
7. يمكن أن يتم توزيع الأرباح حسب اتفاق المشاركين، بينما يجب أن يتم توزيع الخسارة بين المشاركين في التساوي بناءً على نسبة مشاركتهم برأس المال.
8. يمكن أن يدخل الشركاء بديون لهم في ذمة شركاء آخرين شريطة أن يتم دفع كامل الدين لحظة توقيع عقد المشاركة.
9. في حالات التعدي والمخالفة لشروط عقد المشاركة من قبل أحد أطراف المشاركة، فإنه يجوز اشتراط ضمان رأس المال، ولا يجوز الاشتراط في غير هذه الحالة أبداً.
10. لايجوز تحديد ربح معين من دخل المشاركة عن فترة محددة أو كمبلغ محدد .
11. يمكن أن ينص عقد المشاركة على السماح للمصرف في أن يبيع حصته بسعر معين بتاريخ محدد، إلا أنه لايلزم الشركاء بالشراء.
12. يمكن أن ينص عقد المشاركة على تحديد حصة أحد الشركاء بحد معين ليتم السحب منها عند الحاجة.
13. يمكن أن يعقد عميل أو عدة عملاء اتفاقاً مع المصرف المشارك بشراء حصته في المشاركة خلال فترة زمنية محددة، على أن يذكر ذلك في عقد المشاركة ويكون العملاء غير ملزمين بذلك.

(1) شلهوب، علي محمد، شؤون النقود وأعمال البنوك، مرجع سبق ذكره، ص436، 437.

ثالثاً: المراجعة

هي بيع بمثل الثمن الأول الذي تم الشراء به مع زيادة ربح، أي بيع الشيء بمثل ثمن شراؤه من البائع الأول مع هامش من الربح معلوم ومتفق عليه أو مقطوع مثل دينار أو بنسبة معينة من ثمنه الأصلي أو ماشابه ذلك⁽¹⁾. والمراجعة في المصرف هي تقديم طلب للبنك بأن يقوم بشراء سلعة معينة وبيعها للعميل مقابل ربح محدد، وتأتي هذه الصيغة التمويلية لتلبية احتياجات العملاء من السلع⁽²⁾. ويتميز بيع المراجعة في المصرف بحالتين: (3)

الحالة الأولى:

هي الوكالة بالشراء مقابل أجر. فمثلاً يطلب العميل من المصرف الإسلامي شراء سلعة معينة ذات أوصاف محددة، بحيث يدفع ثمنها إلى المصرف مضافاً إليه أجر معين، مع مراعاة خبرة المصرف في القيام بمثل هذا العمل.

الحالة الثانية:

قد يطلب العميل من المصرف الإسلامي شراء سلعة معينة محددة الأوصاف، بعد الاتفاق على تكلفة شرائها ثم إضافة ربح معلوم عليها. ويتضمن هذا النوع من التعامل وعداً من العميل بشراء السلعة حسب الشروط المتفق عليها، ووعداً آخر من المصرف بإتمام هذا البيع طبقاً لذات الشروط. فالبيع الخاص للمراجعة في المصرف يكون بصيغة الأمر للشراء.

➤ ضوابط الاستثمار عن طريق بيع المراجعة للأمر بالشراء (4)

1. تحديد مواصفات السلعة وزناً أو عدداً أو كيلاً أو وصفاً تحديداً نافياً للجهالة.
2. أن يعلم المشتري الثاني بثمن السلعة الأول التي أشتري بها البائع الثاني (المشتري الأول).
3. أن يكون الربح معلوماً لأنه بعض من الثمن سواء كان مبلغاً محدداً أو نسبة من ثمن السلعة معلوم.
4. أن يكون العقد الأول صحيحاً .
5. ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا .
6. أن يتفق الطرفان على باقي شروط المواعدة من زمان ومكان وكيفية التسليم .

رابعاً: بيع السلم (5)

وهو بيع شيء يقبض ثمنه مالا ويؤجل تسليمه إلى فترة قادمة وقد يسمى بيع السلف . فصاحب رأس المال يحتاج أن يشتري السلعة وصاحب السلعة يحتاج إلى ثمنها مقدماً لينفقه في سلعته. وبهذا نجد أن المصرف أو أي تاجر يمكن له أن يقرض المال للمنتجين ويسدد

(1) إرشيد، محمود عبد الكريم، الشامل في عمليات المصارف الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص73.
(2) شلهوب، علي محمد، شؤون النقود وأعمال البنوك، مرجع سابق الذكر، ص427.
(3) صوان، محمود حسن، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، دار وائل للنشر، عمان، 2001، ص152.
(4) وحيد، أحمد زكريا، دليلك إلى العمل المصرفي، مرجع سبق ذكره، ص273، 274.
(5) الحناوي، محمد صالح، المؤسسات المالية البورصة والبنوك التجارية، الدار الجامعة، القاهرة، 2001، ص72.

القرض لا بالمال النقدي لأنه سيكون (قرض بالفائدة)، ولكن بمنتجات مما يجعلنا أمام بيع سلم يسمح للمصرف أو للتاجر بربح مشروع ويقوم المصرف بتصريف المنتجات والبضائع التي يحصل عليها وهو بهذا لا يكون تاجر نقد وائتمان بل تاجر حقيقي يعترف بالإسلام بمشروعيته وتجارته . وبالتالي يصبح المصرف الإسلامي ليس مجرد مشروع يتسلم الأموال بفائدة لكي يوزعها بفائدة أعلى ولكن يكون له طابع خاص حيث يحصل على الأموال ليتاجر ويضارب ويساهم بها.

➤ شروط السلم: (1)

1. يجوز إجراء عقد السلم لشراء كل سلعة مباحة .
2. لا يجوز تقديم عربون قبل إجراء التعاقد، بل يجب سداد كامل المبلغ عند التعاقد.
3. يمكن تأخير سداد الثمن لمدة ثلاثة أيام، إذا تم الاتفاق على ذلك أو قضى العرف بذلك.
4. يجب أن تكون السلعة محددة الصفات والمعالم والكمية بشكل يجعل مجال التشابه مع غيرها بأي شكل من الأشكال .
5. يجب أن يذكر مكان التسليم في عقد السلم .
6. يجب أن يتم تحديد أجل عقد السلم، والذي يلزم البائع بتسليم السلعة المتعاقد عليها عند حلول أجل العقد.
7. إذا حصل تأخير أو عجز من قبل البائع في تسليم السلعة، فإن العقد يعد مفسوخاً، ما لم يتفق الطرفين على تمديد العقد بشرط ألا يدفع أي عوض نظير ذلك .
8. لا يجوز للمصرف أن يبيع بالسلم سلعة اشتراها بالسلم .
9. يمكن أن يوكل المصرف بائع السلعة لاستلامها بدلاً منه حلول أجل التسليم، كما يمكن للبائع أن يقوم ببيعها لصالح المصرف إذا طلب منه ذلك .

خامساً : الاستصناع(2)

الاستصناع في اللغة طلب الصنعة، وهو عمل الصانع في حرفته ومصدر استصنع الشيء، أي دعا إلى صنعه. أما في الاصطلاح فهو عقد يشتري به في الحال شيء مما يصنع صنعاً يلتزم البائع بتقديمه مصنوعاً بمواد من عنده بأوصاف مخصوصة وثمان محدد ، وللمؤسسة المالية أن تقوم بتوسيط نفسها لدفع قيمة السلعة المصنعة للصانع بدلاً من العميل ، وبعد الانتهاء من التصنيع يقوم البنك ببيعها لعميله لقاء ما دفعه في تصنيعها زائد ربح.

شروط الاستصناع: (3)

1. يلتزم المصرف بتزويد العميل بالسلعة التي تم الاتفاق عليها عبر عقد الإستصناع .

(1) شلهوب، علي محمد، شؤون النقود وأعمال البنوك، مرجع سبق ذكره، ص423.

(2) إرشيد، محمود عبد الكريم، الشامل في عمليات المصارف الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص117.

(3) شلهوب، علي محمد، شؤون النقود وأعمال البنوك، مرجع سبق ذكره، ص421.

2. يجب أن يكون المبلغ الكلي للاستصناع معلوماً لدى المستصنع والمصرف .
3. يمكن تنفيذ تمويل الاستصناع لشراء أي سلعة مصنعة ومباحة وتحمل أوصافاً معينة ومحددة، وهذا لا يلزم العميل بأية التزامات للصانع حيث أن اتفاه يكون مع جهة التمويل (المصرف) .
4. يلتزم المصرف بتسليم السلعة المصنعة لعميله، ويمكن أن يوكل طرفاً ثالثاً للقيام بالتصنيع، ولا يجوز للعميل(المستصنع) المشاركة في صنع السلعة المصنعة، حيث أن ذلك من مسؤولية الصانع بشكل كامل، إلا في حالة المساهمة بالأرض للبناء عليها .
5. يمكن الاتفاق بين العميل والمصرف، بأن يقوم الأول إما بدفع المبلغ الكلي للاستصناع للطرف الثاني عند توقيع العقد، أو على أقساط في مدة محددة يتم الاتفاق عليها بين الطرفين .
6. لا يتم تغيير قيمة عقد الاستصناع إلا إذا طلب العميل تغيير المواصفات ووافق المصرف على ذلك، حيث يلزم توقيع عقد جديد يتم فيه تحديد القيمة الجديدة زيادة أو نقصان .
7. يمكن أن يقوم المستصنع بالإشراف على عملية صناعة السلعة بنفسه أو يوكل من ينوب عنه (كجهة استشارية) للتأكد من مطابقة السلعة المصنعة أثناء عملية تصنيعها للمواصفات التي اتفق عليها المصرف، على ألا ينشأ عن ذلك أي التزام بينهما (بين المستصنع والصانع) .
8. يمكن أن يقوم المصرف نيابة عن عميله (المستصنع) ، في حال حصوله على توكيل منه ببيع السلعة المصنعة إلى طرف آخر، كما يمكن أن يوكل الصانع من قبل المصرف للقيام بهذه المهمة أيضاً .
9. يمكن أن يتضمن عقد الاستصناع خدمات ما بعد البيع التي تقدم عادة مع السلعة المصنعة، كالصيانة والضمان .

سادساً : التورق وشروطه(1)

التورق لغة هو طلب الورق أي الدراهم ، حيث تعني كلمة ورق دراهم الفضة . والتورق هو شراء سلعة معينة وإعادة بيعها لطرف ثالث بغرض الحصول على نقد، وظهر هذا النوع من التمويل لتمكين عملاء البنوك من الحصول على النقد بطريقة إسلامية بدلاً من اللجوء للقروض التقليدية، حيث يمكن أن يقوم المصرف بشراء أو تمويل السلعة المطلوبة، ومن ثم بيعها للعميل زائداً ربحاً محدداً ثم يقوم ببيعها لصالح عميله وإضافة المبلغ لحسابه، وفيما بعد يمكن أن يقوم العميل بدفع مبلغ الشراء نقداً أو بالتقسيط .

(1) شلهوب، علي محمد، شؤون النقود وأعمال البنوك، مرجع سابق الذكر، ص426.

➤ شروط التورق:

1. لا يمكن للمصرف أن يقوم ببيع السلع (نقداً أو أجلاً) للعميل قبل شرائها.
2. يمكن أن يتم الشراء نقداً أو مؤجلاً أو على أقساط، وهذا ليؤثر في صحة العقد شريطة أن يكون الثمن محددًا ومعلومًا لكلا الطرفين عند توقيع عقد البيع .
3. يجب أن تكون السلعة التي سيشتريها العميل موجودة في مخازن البائع في لحظة إتمام عملية البيع، ويفضل أن يقوم المشتري بمعاينتها بنفسه للتأكد من تواجدها.
4. يمكن للعميل توكيل المصرف لبيع السلعة التي اشتراها بدلاً منه، إلا أن التوكيل يجب أن يحصل عند توقيع العقد أو بعده، ولا يجوز أن يشترط المصرف توكيله ببيع السلعة في العقد، حيث أن العقد والوكالة مختلفان عن بعضهما.
5. يجب أن يتم دفع قيمة السلعة كاملة، ولا يمكن للمصرف أن يقوم بإتمام عملية البيع للعميل قبل قبض ثمنها كاملاً .
6. في حالة وجود العديد من السلع في المخازن التابعة للمصرف، فإنه يلزم أن يتم تحديد السلعة التي سيتم بيعها للعميل في كل مرة، وعند بيعها لطرف آخر فإنه يجب أن يتم تحديدها أيضاً تحديداً واضحاً لا لبس فيه.
7. يجب أن يمكن المصرف عميله من قبض السلع إن طلب ذلك، وأن ينقلها إلى أي مكان يشاء أو بيعها لمن شاء مباشرة أو توكيلاً، كما أنه يمكن أن يوكل المصرف عنه في ذلك إذا شاء .

سابعاً : الإجارة(1)

الإجارة من الناحية الشرعية هي عقد لازم على منفعة مقصودة قابلة للبدل والإباحة لمدة معلومة بعوض معلوم، والإجارة المذكورة صورة مستحدثة من صور التمويل في ضوء عقد الإجارة، وفي إطار صيغة تمويلية شائعة تسمح بالتيسير على الراغب في تملك الأصول المعمرة مثل السيارات والعقارات والأصول ذات القيم المرتفعة، ويمكن أن يستفيد منها العملاء بمختلف شرائحهم .

➤ أنواع الإجارة(2)

تصنف الإجارة أو التأجير إلى ثلاثة أنواع هي :

1) الإجارة المنتهية بالتملك :

إن صيغة التأجير المنتهي بالتملك هي الصيغة السائدة في المصارف الإسلامية ، ويتضمن عقد الإيجار المنتهي بالتملك التزام المستأجر أثناء فترة التأجير أو لدى انتهائها بشراء الأصل الرأسمالي، ويجب أن ينص في العقد بشكل واضح على إمكانية

(1) وحيد، أحمد زكريا، دليلك إلى العمل المصرفي، مرجع سبق ذكره، ص286.

(2)صوان، محمود حسن، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، ص167-169.

اقتناء المستأجر لهذا الأصل في أي وقت أثناء مدة التأجير أو حين انتهائها . كما ينبغي أن يكون هناك تفاهم واضح بين طرفي العقد بشأن ثمن الشراء، مع الأخذ بعين الاعتبار مجموع قيم الدفعات الإيجارية وتنزيلها من الثمن المتفق عليه ليصبح المستأجر مالكا للأصل .

(2) التأجير التمويلي :

تستخدم صيغة التأجير التمويلي أو "إجارة الاسترداد الكامل للأصل الرأسمالي" في الدول الصناعية والنامية. وتعتمد هذه الصيغة على عقد يبرم بين شركة التأجير التمويلي والمستأجر الذي يطلب من الشركة استئجار أجهزة وآلات حديثة لمصنع ما أو مشروع ما يقوم بإدارته بنفسه . ويحتفظ المؤجر بملكية الأصل المؤجر طوال فترة الإيجار، بينما يقوم المستأجر باقتناء الأصل واستخدامه في العمليات الإنتاجية مقابل دفعات إيجارية خلال فترة العقد طبقاً لشروط معينة . وتتراوح فترة الإيجار عادة بين خمس سنوات إلى عشر سنوات حسب العمر الإنتاجي الافتراضي للأصول المؤجرة. وفي معظم العقود التأجير التمويلي يعطى المستأجر حق تملك الأصل بعد انتهاء الفترة المحددة .

(3) التأجير التشغيلي :

تتميز صيغة التأجير التشغيلي بان إجراءاتها شبيهة بصفقات الشراء التأجيري قصير الأجل . مثلاً يقوم المؤجر ذو الخبرة في تشغيل وصيانة وتسويق الآلات أو غيرها من الأصول الرأسمالية بشرائها لغاية تأجيرها إلى مستأجرين لفترات محددة بدفعات إيجارية وشروط مغرية. ويتحمل المؤجر تبعات ملكية الأصل من حيث التأمين والتسجيل والصيانة مقابل قيام المستأجر بدفع الأقساط وتشغيل الأصل، وتتفاوت فترة الإيجار بين ساعة واحدة وعدة شهور .

➤ شروط الإجارة:(1)

1. يجب أن تكون السلعة المؤجرة من السلع المباح استعمالها .
2. يجب أن تكون السلعة من الأصول ذات المنفعة، ويبقى أصل السلعة ثابتاً بعد تحصيل المنفعة، ويندرج تحت هذا الأدوات المباني والآلات الصناعية (كآلات الغزل والتعبئة) والأجهزة الميكانيكية والسيارات وما شابهها من الأصول الثابتة.
3. يمكن أن ينتهي عقد الإجارة بإرجاع السلعة إلى المؤجر، أو أن يملكها المستأجر في نهاية العقد، على أن ينص العقد صراحة على ذلك، أو أن يتفق كلا الطرفين بالتراضي على ذلك.
4. يجب تحديد المدة التي سيتم إيجار السلعة فيها، وتحديد المبلغ الذي سيستحق للمؤجر والطريقة التي سيتم دفعه بها، كأن تكون دفعة واحدة بعد زمن محدد أو دفعات محددة في أوقات متفرقة.
5. يجوز للطرفين أن يقوموا بمراجعة عقد الإجارة، كل فترة زمنية أو حسب ما يستجد، واستحداث تعديلات بالعقد أو إنشاء عقد جديد بموافقة الطرفين، إذا لم ينص العقد على غير ذلك.

(1) شلهوب، علي محمد، شؤون النقود وأعمال البنوك، مرجع سبق ذكره، ص431.

6. للمؤجر الحق في تحديد قيمة السلعة المراد تأجيرها والطريقة التي يتم بها دفع القيمة. كأن يتم الاتفاق على قيمة متناقصة أو متزايدة أو بمبالغ مختلفة، على أن يكون كل ذلك معلوماً تماماً للمستأجر حين إبرام عقد الإجارة.
7. يحق لمالك السلعة، إذا رغب أن يبيعها لطرف ثالث قبل انتهاء عقد الإجارة، إلا أن العقد يبقى سارياً كما هو وبدون أي ضرر على المستأجر.
8. يحق للمؤجر مطالبة المستأجر بالتعويض عن الأضرار التي قد تلحق بالسلعة المؤجرة، إذا استخدمت بطريقة خاطئة أو جائزة لا تتناسب بما صنعت له.
9. في حالة رغبة المؤجر في تغطية السلعة تأمينياً (كعقود الصيانة السنوية)، فإنه يتحمل تكلفة التأمين.
10. تستحق الأجرة المتفق عليها فور تأجير السلعة، بالطريقة التي ينص عليها العقد.
11. يجوز للمستأجر تأجير السلعة لطرف ثالث (تأجير من الباطن)، بعد موافقة المؤجر. وهنا يتحمل المستأجر الأول المسؤولية كاملةً عما قد يحدث للسلعة من ضرر من المستأجر الجديد.
12. يجوز إعادة تأجير كل سلعة أو عين ذات منفعة ما بقي أصلها.
13. يجوز للمؤجر أن يحصل على عربون لضمان إتمام عقد الإجارة، وفي حال عدم إتمام العقد بسبب رغبة العميل، فإن العربون يستحق كاملاً للمصرف.
14. تستحق الأجرة للمؤجر طوال فترة الانتفاع بالعين المؤجرة، وفي حال توقفت الاستفادة منها (كتلفها أو خرابها)، فللمستأجر الحق في إنهاء العقد.
15. يجب أن يحدد العقد واجبات كل من المؤجر والمستأجر تجاه العين المؤجرة كالصيانة الدورية أو إصلاح الأعطال.
16. إذا نص عقد الإجارة على تملك المستأجر للعين المؤجرة، ورغب المستأجر في تملكها في فترة أقل فيمكن إبرام عقد جديد يتم فيه تحديد المبالغ المستحقة والمدد التي سيتم الدفع خلالها لقيمة المتبقي من الأقساط.
17. يمكن أن يقوم المصرف بتملك سلعة معينة بناءً على رغبة عميله، ومن ثم تأجيرها إياها، كما يحق له بيعها أو تأجيرها بعد انتهاء العقد لطرف آخر.
18. إذا اشترى المصرف الأصل المؤجرة للعميل المستأجر، فيجوز للمصرف أن يسمي الثمن دون أن يكون على المستأجر الالتزام بذلك العقد، ولا يجوز أن ينص عقد الإجارة أو عقد البيع على أي إلزام بإعادة شراء العميل للأصل بثمن معين.

ثامناً : البيع الآجل (البيع بالتقسيط) (1)

البيع الآجل هو أن يتم تسليم السلعة في الحال مقابل تأجيل سداد الثمن إلى وقت معلوم سواء كان التأجيل للثمن كله أو لجزء منه، وعادة ما يُسدد الجزء المؤجل من الثمن على دفعات وأقساط، فإذا سُددت القيمة مرة واحدة في نهاية المدة المتفق عليها مع انتقال الملكية في البداية فهو بيع آجل، وإذا سدد الثمن على دفعات من بداية تسلم الشيء المباع مع انتقال الملكية في نهاية فترة السداد فهو بيع بالتقسيط . وتسلك المصارف الإسلامية طريق البيع الآجل أو البيع بالتقسيط بثمن أكبر من الثمن الحالي في حالتين :

الحالة الأولى

في معاملاتها مع التجار الذين لا يرغبون في استخدام أسلوب التمويل بالمشاركة، وهذه الطريقة هي البديل لعملية الشراء بتسهيلات في الدفع التي تمارسها المصارف التجارية .

الحالة الثانية

في المعاملات التي يكون فيها المبلغ المؤجل كبيراً وطويل الأجل . ولقد تبين من الواقع العملي استخدام هذه الصيغة في مصرف فيصل الإسلامي السوداني لتمليك وسائل الإنتاج الصغيرة للحرفيين مثل سيارات الأجرة، وهو ما يمارسه أيضاً مصرف ناصر الاجتماعي المصري. ومن أنسب المشروعات التي يمكن للمصارف الإسلامية تمويلها باستخدام هذا الأسلوب هو بيع الوحدات السكنية، فالبيع الآجل (التقسيط) في هذه الحالة هو البديل المناسب لسلفيات المباني بالفائدة التي تمارسها المصارف التقليدية.

تاسعاً : المزارعة وشروطها(2)

هي عبارة عن دفع الأرض من مالكةا إلى من يزرعها أو يعمل عليها، ويقومان باقتسام الزرع بينهما، وتعتبر المزارعة "عقد شركة" بأن يقدم الشريك الآخر العمل في الأرض. وتمويل المصرف الإسلامي للمزارعة هو نوع من المشاركة بين طرفين:

الطرف الأول : يمثله المصرف الإسلامي باعتبار

مقدم التمويل المطلوب للمزارعة .

الطرف الثاني : يمثله صاحب الأرض أو العامل (الزارع) الذي يحتاج إلى تمويل .

(1)وحيد، احمد زكريا، دليلك إلى العمل المصرفي، مرجع سابق الذكر، ص289،290.

(2)صوان، محمود حسن، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص177،178.

➤ شروط المزارعة :

1. أهلية المتعاقدين (صاحب الأرض والعامل عليها) من النواحي القانونية والنية والسلوكية.
2. أن تكون الأرض صالحة للزراعة، مع تحديدها وبيان ما يزرع فيها.
3. بيان مدة الزراعة إن كانت مثلاً لسنة أو سنتين أو لمدة معلومة.
4. أن يكون الناتج بين الشريكين مشاعاً بين أطراف العقد، وبالنسبة المتفق عليها. أي يجب تحديد نصيب كل الطرفين .
5. بيان من يقدم البذر من الطرفين ومن الذي لا يقدم، لأن المعقود عليه يختلف باختلاف البذر. فإذا كان من قبل صاحب الأرض كان المعقود عليه منفعة الأرض، وإذا كان من قبل العامل فالمعقود عليه منفعة العمل.
6. بيان نوعية المزارعة، أي نوع المحصول الذي سيزرع .

عاشراً : المساقاة⁽¹⁾

لغة : مأخوذة من السقي، وذلك أن يقوم الشخص على سقي النخيل والكرم ومصليحتها، ويكون له من ريعها جزء معلوم .

➤ اصطلاحاً: معاقدة على دفع الشجر والكروم إلى من يصلحها بجزء معلوم من ثمرها. أو هي نوع شركة على أن تكون الأشجار من طرف والتربية من طرف آخر وأن يقسم الثمر الحاصل بينهما، والمساقاة مشروعة كالمزارعة وفيها سد لحاجة أصحاب الأشجار الذين لا دراية لهم في تعهد الأشجار فيحتاجون إلى معاملة من له خبرة في ذلك، فجزوت المساقاة تحقيقاً لمصلحتها.

➤ تطبيق المساقاة في المصارف الإسلامية : (2)

تعتبر المساقاة نوعاً متخصصاً من " المشاركة" في القطاع الزراعي بين طرفين :

الطرف الأول:

يمثله المصرف الإسلامي الذي يقوم بتمويل مشروعات مياه الشرب أو مشروعات الري واستصلاح الأراضي لزراعتها وتطويرها باستخدام التكنولوجيا الحديثة، ومن ثم إدارة مشروعات المياه والري على مبدأ الربحية التجارية.

الطرف الثاني :

يمثله صاحب البستان أو الشريك القائم عليه بالسقي والموالاة بخدمته حتى تنتضج الثمار. وقد يكون الطرف الثاني طالب التمويل الذي يمتلك أرضاً ويرغب في تطويرها وزراعتها باستغلال مياهها الجوفية أو نقل المياه إليها من موقع يتميز بغزارة مياهه. ولعلّ مشروعات تملك الأراضي الصحراوية للشباب أو تملك خريجي كليات الزراعة أراضي معينة ذات مساحة محددة للقيام بزراعتها وسقيتها، تعد نوعاً من المشاركات التنموية التي يجدر أن توليها المصارف الإسلامية ما تستحقها من العناية والأولوية.

(1) إرشيد، محمود عبد الكريم، الشامل في عمليات المصارف الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص150.

(2) صوان، محمود حسن، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، مرجع سبق ذكره ، ص180.

الحادي عشر: القرض الحسن (1)

عرفنا أن المصارف الإسلامية لا تمنح المتعاملين معها قرضا بالمعنى الذي تقوم به المصارف التقليدية كما أنها لا تقوم بخصم الكمبيالات كما هو الحال في المصارف التقليدية، وذلك لأنه لا يجوز للمصرف تقاضي أية زيادة عن المبالغ الممنوحة في هذه الحالة فأيا قرض جرمفعة فهو ربا. ولكن هناك حالات يكون فيها المتعامل مع المصرف الإسلامي مضطرا للحصول على نقد لأي سبب من الأسباب فقد يحتاج نقودا للعلاج أو للتعليم أو للسفر وغيرها وليس من المعقول أن لا يلبي المصرف الإسلامي حاجة هذا الزبون لسببين هما:

1. إن مصلحة هذا الزبون مرتبطة بالمصرف الإسلامي فهو يودع نقوده فيه ويشترى منه ويتعامل معه في جميع أموره المجدية مما يعني استفادة المصرف من الزبون.
2. أن هناك مسؤولية اجتماعية تقع على عاتق المصرف وهو مد يد العون والمساعدة للمجتمع الذي يعمل فيه وأهم ما يمكن أن يقممه لأعضاء هذا المجتمع هنا هو إبعادهم عن الاقتراض بالفائدة لذلك يتم منح أي فرد من أفراد المجتمع المسلم هذا القرض سواء كان زبون المصرف أم لا.

➤ مصادر تمويل صندوق القرض الحسن

1. يتم تمويل صندوق القرض الحسن من أموال المصرف الخاصة .
2. الأموال المودعة لدى المصرف على سبيل القرض (حسابات الائتمان).
3. الأموال المودعة من قبل الجمهور في صندوق القرض الحسن التي يفوضون المصرف بإقراضها للناس قرضا حسناً.

الثاني عشر : الاستثمار في الشركات الاستثمارية والأوراق المالية (2)**➤ الاستثمار في شركات الاستثمار:**

تعرف تلك الشركات بأنها شركات متخصصة في بناء وإدارة المحافظ الاستثمارية، حيث تقوم هذه الشركات بتلقي الأموال من مستثمرين من مختلف الفئات لتقوم باستثمارها في محافظ (صناديق) وكونه من استثمارات مختلفة، وتم توزيع أرباح وخسائر هذه الاستثمارات على المشاركين مقابل حصول شركة الاستثمار على نسبة من الأرباح. كما هو معروف فإن المصارف الإسلامية لديها فائض سيولة (في بعض الأحيان) لا تستطيع أن تستثمرها لذلك تقوم هذه المصارف بدفع تلك الأموال إلى شركات استثمارية وبشرط أن تكون المحفظة الاستثمارية التي تقوم هذه الشركات بتكوينها لا تحتوي على أصول محرمة شرعا (مثل السندات التي تحمل الفائدة الثابتة) .

(1) سمحان، حسين محمد، العمليات المصرفية الإسلامية، مطابع الشمس، عمان، ص 98.

(2) سمحان، حسين محمد، العمليات المصرفية الإسلامية، مرجع سابق الذكر ، ص92.

➤ الاستثمار في الأوراق المالية

تقوم المصارف الإسلامية بالاستثمار في الأوراق المالية عن طريق شراء أسهم شركات يكون نشاطها الأساسي غير مخالف لأحكام الشريعة الإسلامية وقد أجاز الفقهاء ذلك، فعلى سبيل المثال يجوز للمصرف الإسلامي شراء سهم في مصنع الحديد والسيارات ولكن لا يجوز له شراء أسهم في مصنع للخمور أو في بنوك ربوية.

خاتمة:

تقدم البنوك الإسلامية حزمة من المنتجات و آليات التمويل تتمثل في المشاركة، المضاربة، المرابحة، الإجارة و غيرها بالإضافة إلى منتجات أخرى تقدمها البنوك التقليدية و لا تتنافى مع أحكام الشريعة الإسلامية.

الكتب باللغة العربية:

- أبو عتروس عبد الحق، الوجيز في البنوك التجارية، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2000.
- احمد بوراس، تمويل المنشآت الاقتصادية، دار العلوم للنشر و التوزيع، 2008
- أحمد سليمان خصاونة، المصارف الإسلامية " مقررات لجنة بازل - تحديات العولمة، إستراتيجية مواجهتها " ، عالم الكتاب الحديث و جدار الكتاب العالمي، الطبعة الأولى، الأردن، 2008.
- أحمد شعبان محمد علي، انعكاسات المتغيرات المعاصرة على القطاع المصرفي ودور البنوك المركزية، الدار الجامعية، الطبعة الأولى، الإسكندرية، 2006.
- أحمد غنيم ، صناعة قرارات الائتمان والتمويل في إطار الاستراتيجية الشاملة للبنك، ط1، مطابع المستقبل، مصر، 1998
- إرشيد ، محمود عبد الكريم ، الشامل في عمليات المصارف الإسلامية، دار النفائس ، عمان ، 2007، الطبعة الثانية .
- إرشيد ، محمود عبد الكريم ، الشامل في عمليات المصارف الإسلامية، دار النفائس ، عمان ، 2007، الطبعة الثانية .
- إسماعيل محمد هاشم، مذكرات في البنوك والنقود، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، ط1، بيروت، 1996.
- بخراز يعدل فريدة ، تقنيات و سياسات التسيير المصرفي (الجزائر : ديوان المطبوعات الجامعية الطبعة الثالثة ، 2005.
- بن عزوز بن علي، عبد الكريم قندوز، حبار عبد الرزاق، ادارة المخاطر، دار الوراق، الأردن، 2013،
- جميل أحمد توفيق، أساسيات الإدارة المالية، الدار الجامعية، بدون تاريخ.
- الحناوي، محمد صالح، المؤسسات المالية البورصة والبنوك التجارية، الدار الجامعة، القاهرة، 2000 .
- الحناوي، محمد صالح، المؤسسات المالية البورصة والبنوك التجارية، الدار الجامعة، القاهرة، 2000 .

- خالد أمين عبد الله، إسماعيل إبراهيم الطرد، ادارة عمليات المصرفية، دار وائل للنشر، عمان، الأردن 2006.
- خالد أمين عبد الله، العمليات المصرفية – الطرق المحاسبية الحديثة - دار وائل للنشر، الأردن، 1998.
- خالد وهيب الراوي، "إدارة المخاطر المالية"، دار الميسرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2009.
- خيرت ضيف، محاسبة البنوك، دار النهضة العربية، بيروت، لبنان، 1979.
- زياد سليم رمضان ، محمد أحمد جودة ، إدارة البنوك (عمان: دار الميسر للنشر و التوزيع، 1996) .
- زينب حسين عوض الله ، أسامة الفولي ، أساسيات الاقتصاد النقدي و المصرفي (لبنان : منشورات الحلبي الحقوقية 2003
- زينب حسين عوض الله ، اقتصاديات النقود و المال (الإسكندرية : الدار الجامعية للنشر ، 2007)
- سليمان بوذياب ، اقتصاديات النقود و البنوك (بيروت : المؤسسة الجامعية للنشر و التوزيع ، 1996)
- سليمان ناصر، التقنيات البنكية و عمليات الائتمان، دوان المطبوعات الجامعية، 2012
- سمحان، حسين محمد، العمليات المصرفية الإسلامية (مفهوم ومحاسبة)، مطابع الشمس، عمان، بدون سنة الطبع .
- سمحان، حسين محمد، العمليات المصرفية الإسلامية (مفهوم ومحاسبة)، مطابع الشمس، عمان، بدون سنة الطبع .
- سمير محمد عبد العزيز ، اقتصاديات و ادارة النقود و البنوك الإسكندرية : المكتب العربي الحديث ، دون سنة النشر)
- شاكر القز ويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر، 1992
- شاكر القزويني " محاضرات في اقتصاد البنوك"، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر 2000.
- شلهوب ، علي محمد ، شؤون النقود وأعمال البنوك ، شعاع للنشر والعلوم ، حلب ، 2007، الطبعة الأولى .

- شلهوب ، علي محمد ، شؤون النقود وأعمال البنوك ، شعاع للنشر والعلوم ، حلب ، 2007، الطبعة الأولى .
- صوان، محمود حسن، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، دار وائل للنشر، عمان، 2001، الطبعة الأولى .
- ضياء محمد الموسوي ، الاقتصاد النقدي (الجزائر : دار الفكر ، 1993
- ضياء محيد ، اقتصاديات النقود و البنوك، الإسكندرية : مؤسسة شباب الجامعة ، 2005.
- ضياء محيد الموسوي، الاقتصاد النقدي، مؤسسة شباب الجامعة الاسكندرية، 1998
- طارق عبد العال حماد، التطورات العالمية وانعكاساتها على أعمال البنوك، الدار الجامعية، الإسكندرية.
- طارق عبد العال حماد، تقييم أداء البنوك التجارية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001
- الطاهر عبد الله ، النقود و البنوك و المؤسسات المالية (الأردن : مركز يزيد الكرك ، الطبعة الثانية ، 2006.
- الطاهر لطرش: تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، مبروك حسن، المدونة البنكية الجزائرية، دار هومة، طبعة 2006.
- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، الطبعة 02، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003
- طلعت أسعد عبد الحميد، الإدارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة، مكتبة الشقري الرئيس العليا، 1991
- عاطف وليم أندراوس، التمويل والإدارة المالية للمؤسسات، دار الفكر الجامعي الإسكندرية 2007.
- عبد الغفار عبد السلام وآخرون، إدارة المشروعات الصغيرة، دار الصفاء للطباعة والنشر والتوزيع، الأردن، 2001.
- عبد المطلب عبد الحميد، البنوك الشاملة عملياتها و إدارتها، الدار الجامعية، مصر، 2000
- عبد المطلب عبد الحميد، العولمة واقتصاديات البنوك، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001

- عبد المعطي رضا الرشيد وآخرون، إدارة الائتمان، دار وائل للطباعة، الطبعة الأولى، عمان، الأردن 1999.
- عبد الوهاب يوسف أحمد، التمويل وإدارة المؤسسات المالية، دار الحامد للنشر والتوزيع. الأردن، ط 12008.
- عقيل جاسم عبد الله ، النقود و المصارف (الأردن : دار مجدلاوي للنشر ، الطبعة الثانية ، 1999.
- علي عبد الله أحمد شاهين، مدخل عملي لقياس مخاطر الائتمان المصري في البنوك التجارية في فلسطين دراسة تحليلية تطبيقية، 2010،
- فؤاد مرسي ، التمويل المصرفي للتنمية الاقتصادية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1980 كامل بكري وأحمد مندور، علم الاقتصاد، الدار الجامعية، بيروت، 1989
- محمد إبراهيم عبد الرحيم، إقتصاديات الاستثمار والتمويل والتحليل المالي، مؤسسة شباب الجامعة، 2008.
- محمد أيمن عزت الميداني: الإدارة التحويلية: مكتبة العبيكان، الطبعة الثانية 1999.
- محمد بوتين : المحاسبة العامة للمؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، طبعة 1994،
- محمد زكي شافعي، مقدمة في النقود والبنوك، دار النهضة العربية، بيروت 1962 محمود سحنون ، الاقتصاد النقدي والمصرفي (الجزائر : بهاء الدين للنشر و التوزيع ، 2003).
- معلومات تم تحصيلها من خلال المقابلة المباشرة مع إطارات بنك التنمية المحلية – تلمسان-
- الهيتي، قيصر عبد الكريم، أساليب الإستثمار الإسلامي وأثرها على البورصات، دار أرسلان، دمشق، 2006، الطبعة الأولى .
- وحيد، أحمد زكريا، دليلك إلى العمل المصرفي، دار البراق، حلب، 2010، الطبعة الأولى .
- يوسف حسن يوسف، التمويل في المؤسسة الاقتصادية، دار التعليم الجامعي، الإسكندرية 2012.

الكتب باللغة الأجنبية:

1. A.Benhalima : Pratique des techniques bancaires, Dahlab, 1997
2. A.Boudinot&J.C.Frabort : Technique et pratique bancaire, Sirey, 1967
3. A.Boudinot&J.C.Frabort : Technique et pratique bancaire, Sirey, 1967

4. A.Boudinot&J.C.Frabort : Technique et pratique bancaire, Sirey, 1967.
5. Abdullah Haron , Basel III: Impacts on the IIFS and the Role of the IFSB, World Bank Annual Conference on Islamic Banking and Finance , Islamic Financial Services Board, 23 - 24 October 2011
6. Amour Ben Halima, pratique des techniques bancaires, édition Dahleb, Alger, 1997.
7. Basel Committee on banking supervision, international convergence of capital measurement and capital standard, Bank of international settlement, 2006.
8. C.D Encyclopédia Universalis - France- : Compte chèque & Compte courant, 1997.
9. édition, economica, Michelle de Mourgues, la monnaie systeme financier et théorie monétaire, 3ème ✓ EmettJ.Vaughan, Risk Management, (John Wiley & Sons, Inc, U.S.A.1997)
- 10.François DESMICHT, Pratique de l'activité bancaire, 20mm Edition, Dunod, Paris, 2007.
- 11.G.Cuvittar&MA.Amazith: Audit et inspection bancaire- Extrait -, Revue SNC, N°14,1997.
- 12.Georges Sauvageot, Précis de finance, NATHAN, Paris, 1997.
- 13.Gerardafonsi, pratique de gestion et d'analyse financière, les éditions, paris, 1984
- 14.Goozman John Downes& Jordan Elliott, Dictionary of Finance and Investment Terms, Barran'sInc. U.S.A.,1995
- 15.J Bessis, Gestion des risques et gestion actif-passif des banques, Dalloz, Paris, 1996
- 16.J. Masson : Pratique des techniques bancaires, Institut technique de banque -C.F.P.B-, 1983,
- 17.J.Masson : Pratique des techniques bancaires, Institut technique de banque -C.F.P.B-, 1983,
- 18.J.Rivoire : Techniques bancaires, collection Que sais-je?, 1998.
- 19.Jean Rivoire : Technique bancaire, collection : Que sais-je ?, 1998
Dossier de lecture : Analyse & couverture des risques de crédit, SIBF , Mars 2000

20. Joel Bessis, Risk Management in Banking, (John Wiley & Sons Ltd, 1998.
21. KPMG International Cooperative ,basel 3 pressure building, Switzerland, decembre2010.
22. L. Palertin : La banque métier du risque - Opération d'escompte -, Banque, 1967.
23. Louis ESCH, Robert KIEFFER, Thierry LOPEZ, Asset et Risque Management, 1^{er} Edition, De Boeck, Paris, 2003,
24. R. Roblot et G. Ripert: "Droit Commercial" Tome 2- L.G.D.J., 1986
25. S.I.B.F : Techniques Bancaires (D.E.S), 1993, page 27.
26. Sylvie de Coussergues, La gestion de la banque, Edition DUNOD, Paris, 1992.