

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire

Ministère de l'Enseignement Supérieur
et de la Recherche Scientifique
Centre Universitaire
Colonel Akli Mohand Oulhadj
Bouira



وزارة التعليم العالي و البحث العلم
المركز الجامعي
العقيد أكلي محند أولحاج
البويرة

معهد العلوم الاقتصادية , التجارية و علوم التسيير

القسم :.....02.....

التخصص: مالية بنوك و نقود

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الليسانس

تحت عنوان

طرق تمويل التجارة الخارجية

تحت إشراف الأستاذ:
*أوعيل مولود

من إعداد الطلبة:
*رشيم أحمد

السنة الجامعية 2011/2012

الفهرس

الصفحة	الموضوع
أ	المقدمة العامة:
01	الفصل الاول: مفاهيم حول التجارة الخارجية و التمويل.
01	مقدمة الفصل الاول:
02	المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية.
02	المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية و أسباب قيامها.
04	المطلب الثاني: دراسة التجارة الخارجية و مكوناتها.
05	المطلب الثالث: أسباب التخصص في التجارة الخارجية و أهم الفروقات مع التجارة الداخلية.
07	المبحث الثاني: أدوات الدفع في التجارة الخارجية و أهميتها و منافعها.
07	المطلب الأول: أدوات الدفع في التجارة الخارجية.
09	المطلب الثاني: أهمية التجارة الخارجية.
10	المطلب الثالث: منافع التجارة الخارجية.
11	المبحث الثالث: مصادر التمويل الداخلي.
11	المبحث الأول: الإيرادات العامة و القروض.
16	المطلب الثاني: الادخار الداخلي.
18	المطلب الثالث: الإصدار النقدي.
21	المبحث الرابع: مصادر التمويل الخارجي.
21	المطلب الأول: المصادر الرسمية الجماعية.
23	المطلب الثاني: المصادر الرسمية الثنائية.
25	المطلب الثالث: البنوك التجارية في البلاد الصناعية و الأسواق المالية الرئيسية.
27	خلاصة الفصل الاول:
28	الفصل الثاني: التمويل قصير الأجل للتجارة.
28	مقدمة الفصل الثاني:
29	المبحث الأول: الاعتماد المستندي.
29	المطلب الأول: تعريف الاعتماد المستندي و المستندات التي ترافقه و أطرافه.
32	المطلب الثاني: أنواع الاعتماد المستندي و خطواته.
35	المطلب الثالث: وظائف الاعتماد المستندي و أهميته و منفعه.
39	المبحث الثاني: التحصيل المستندي.
39	المطلب الأول: تعريف التحصيل المستندي و إطاره .

40	المطلب الثاني: طرق التحصيل المستندي و أهم إجراءاته.
42	المطلب الثالث: مزايا التحصيل المستندي و عيوبه.
44	المبحث الثالث: خصم الكمبيالات المستندية.
44	المطلب الاول: تعريف خصم الكمبيالات المستندية.
45	المطلب الثاني: إجراءات الخصم الدورة المستندية له.
46	المبحث الرابع: طرق أخرى للتمويل قصير الأجل للصادرات.
46	المطلب الاول: قروض التمويل الأولي.
47	المطلب الثاني: القروض المخصصة لتسهيل تنمية الصادرات.
48	المطلب الثالث: القروض الخاصة بتهيئة الديون الناشئة عن التصدير.
49	خلاصة الفصل الثاني
50	الفصل الثالث: التمويل المتوسط و الطويل الآجال للتجارة الخارجية.
50	مقدمة الفصل الثالث:
51	المبحث الاول: قرض المشتري.
51	المطلب الاول: مفهوم قرض المشتري و سير عملية تحقيقه.
53	المطلب الثاني: شروط قرض المشتري و أهم إجراءاته.
54	المطلب الثالث: ايجابيات و سلبيات قرض المشتري.
55	المبحث الثاني: قرض المورد.
55	المطلب الاول : مفهوم قرض المورد و آلية سيره
56	المطلب الثاني: شروط قرض المورد.
57	المطلب الثالث: ايجابيات و سلبيات قرض المورد و أوجه الاختلاف مع قرض المشتري .
58	المبحث الثالث: قرض الإيجار الدولي.
58	المطلب الاول: مفهوم قرض الإيجار الدولي.
58	المطلب الثاني: عراقيل قرض الإيجار الدولي.
59	المطلب الثالث: مجالات قرض الإيجار و ايجابياته و سلبياته.
61	المبحث الرابع: التمويل الجزافي.
61	المطلب الاول : مفهوم التمويل الجزافي و تكلفته.
62	المطلب الثاني: أوجه التشابه بين التمويل الجزافي وأشكال التمويل الدولي الأخرى.
62	المطلب الثالث: مزايا و مخاطر التمويل الجزافي.
65	خلاصة الفصل الثاني:

66	الفصل الرابع: التمويل الإسلامي للتجارة الخارجية.
66	مقدمة الفصل الرابع
67	المبحث الاول: التمويل بالمشاركة
67	المطلب الاول: مفهوم التمويل بالمشاركة.
69	المطلب الثاني: صيغ المشاركة و نطاق استخدامها و الضوابط الشرعية لها.
71	المطلب الثالث: مزايا صيغة التمويل بالمشاركة و تجربتها في المصارف الإسلامية.
73	المبحث الثاني: التمويل بالمضاربة
73	المطلب الاول: مفهوم المضاربة و حكمها.
75	المطلب الثاني: أقسام المضاربة و الضوابط الخاصة بها.
78	المطلب الثالث: طبيعة عقد المضاربة و مراحلها.
80	المبحث الثالث: التمويل بالمرابحة.
80	المطلب الاول: مفهوم المرابحة و نطاق استخدامها.
81	المطلب الثاني: مراحل إجراء عمليات البيع بالمرابحة و أنواعها.
83	المطلب الثالث: الضوابط الشرعية للمرابحة و شروطها.
85	المبحث الرابع: التمويل بالاستئجار.
85	المطلب الاول: مفهوم التمويل بالاستئجار و مزاياه.
87	المطلب الثاني: أشكال التمويل بالاستئجار و الفرق بين التأجير و التمويلي و التشغيلي.
90	المطلب الثالث: مجالات التمويل بالاستئجار مميزاته و تبديل الاقتراض المصرفي.
92	خلاصة الفصل الرابع:
93	الخاتمة العامة.
95	قائمة المراجع.

المقدمة العامة:

تمهيد:

يعود تاريخ نشأة التجارة إلى حقبة زمنية بعيدة فهي من أقدم الممارسات البشرية للزراعة و الصيد أين احتاج الإنسان إلى أداة تسمح له بصرف و جلب مختلف المنتجات فجاءت المقايضة كمنافس لذلك و هي مبادلة السلع ببعضها. إلا ان مساوئ هذه الطريقة جعل الفكر البشري يتفطن إلى النقود التي أصبحت و لا تزال الطريقة المثلى للتجارة. ولاتساع الحدود الجغرافية و تطور المجتمع. أصبحنا نميز بين التجارة الداخلية و الخارجية فالأولى تقوم بين الأفراد داخل الحدود للدولة الواحدة بينما الثانية بين مجموعة من الدول. حيث تقوم التجارة الخارجية في الاقتصاد القومي بدور مهم في النشاط الاقتصادي بتوفيرها احتياجات البلاد من السلع و الخدمات غير المتوفرة عن طريق الاستيراد. كما تقوم بتصريف فائض الإنتاج المحلي عن طريق التصدير. لذا تحتل التجارة الخارجية مكانة بارزة في النشاط الاقتصادي خصوصا و أنها ساعدت كثير من الدول على النمو الاقتصادي. خاصة بالنسبة للدول النامية من خلال نقل التقدم التقني فضلا عن تعزيز الطاقة الاستيرادية لها لتوفير احتياجات التنمية الاقتصادية. من مستلزمات إنتاج سلع استثمارية إلى غير ذلك. كما تساهم في تطوير الهياكل الاقتصادية و الارتفاع بمستوى المعرفة الفنية و المهارات البشرية. و كذلك تشجيع الاستيراد و بالنسبة لرأس المال الأجنبي.

كما ان النفقات التي يتطلبها التبادل التجاري من دفع للمرتبات و دفع للعمولات و تكاليف المشتريات و النقل. التخزين تحصيل عائدات المبيعات و غيرها ما كان لها ان تتم على وجه مرضي لو لا وجود وظيفة التمويل المراد بها القيام بأعباء و إدارة هذه الأموال و ترداد هذه الوظيفة أهمية كلما زاد حجم النشاط و تنوع و كلما بعدت الشقة بين مراكز الإنتاج و مراكز الاستهلاك.

إن عبئ ظاهرة التمويل كان يقع على عاتق المنتج أو التاجر. حسب طبيعة السلعة و الإمكانيات المالية المتوفرة لديهم. إلا إن هذه الوظيفة قد توسعت الآن و انتشرت المؤسسات التمويلية كالبنوك و الوسطاء الماليون. بحيث إن وجودها على مستوى العالم يؤدي إلى زيادة حجم التجارة الخارجية في السلع و الخدمات. أما إذا لم توجد بنوك مراسلة او معاملات مصرفية بين بعض الدول و دول أخرى فان هذا يقلل من حجم التبادل التجاري في السلع و الخدمات بين هذه الدول. حيث تقوم هذه المؤسسات التمويلية بتجميع المدخرات من الأفراد و المنشآت و انقراضها للمستثمرين. أي يقومون بإقراض ما اقترضوه من المدخرين.

كما توسعت خدمات هذه المؤسسات. إذا كانت عمليات الدفع تتم نقدا إلا انه مع تزايد الأموال الموظفة في التجارة أصبح لا غنى عن التعامل بالشبكات في إيفاء الالتزامات التجارية خاصة في البلاد المتقدمة. كما أصبح لا غنى عن التسهيلات الائتمانية و القروض فيما لها من دور بارز في دفع حركة التجارة الداخلية و الخارجية، ويلاحظ إن هناك بعض المؤسسات التمويلية التي تقوم بتمويل التجارة او تخصص في ميدان تمويل التجارة الدولية مثل بنوك الاستيراد و التصدير بنوك التنمية للصادرات و بنوك الاعتمادات و التجارة.... الخ.

إشكالية البحث:

بناء على ما تم عرضه و نظرا لأهمية الموضوع و تعدد جوانبه يبرز أمامنا التساؤل التالي: ماهي مختلف الطرق التي تعتمد عليها المؤسسات التمويلية المتخصصة في تمويل التجارة-في تمويل عمليات التجارة الخارجية؟

الأسئلة الفرعية:

- 1- ماهي التجارة الخارجية ؟
- 2- ماهي طرق التمويل قصيرة الأجل للتجارة الخارجية ؟
- 3- ماهو قرض الإيجار الدولي؟
- 4- ماذا نعني بالتمويل الإسلامي للتجارة الخارجية ؟

الفرضيات:

- 1- تعتبر التجارة الخارجية أهم صور العلاقات الاقتصادية التي يجري بمقتضاها تبادل السلع و الخدمات بين الدول.
- 2- يعتبر الاعتماد المستندي من طرق التمويل قصيرة الأجل للتجارة الخارجية .
- 3- يعتبر قرض الإيجار الدولي آلية للتمويل متوسط و طويل الأجل للتجارة الخارجية.
- 4- نقصد بالتمويل الإسلامي مختلف وسائل التدخل البنكي في مجال تمويل التجارة الخارجية بشرط تجنب الربا.

دوافع الدراسة:

هناك عدة أسباب دفعتنا لاختيار هذا الموضوع منها :

الدوافع الموضوعية : أهمية التجارة الخارجية نظرا لما تلعبه من دور مهم في حيوية الاقتصاد الدولي .

الدوافع الذاتية: الرغبة في المعرفة أكثر عن موضوع التجارة الخارجية.

المنهج المتبع:

بالنظر إلى طبيعة الموضوع محل الدراسة و من اجل الإجابة على الإشكالية المطروحة و إثبات صحة الفرضيات المتبناه، اخترنا المنهج الوصفي التحليلي.

محتوى الدراسة:

لقد قمنا بتقسيم البحث إلى أربعة فصول: الفصل الاول يتضمن مفاهيم عامة حول التجارة الخارجية التمويل، الفصل الثاني يتضمن التمويل القصير الأجل للتجارة الخارجية، الفصل الثالث يتضمن التمويل المتوسط و الطويل الأجل للتجارة الخارجية و الفصل الأخير يتضمن التمويل الإسلامي للتجارة الخارجية.

و قد قمنا بتقسيم كل فصل إلى أربعة مباحث، حيث تطرقنا في المبحث الأول في الفصل الاول إلى ماهية التجارة الخارجية أما في المبحث الثاني تطرقنا إلى أدوات الدفع في التجارة الخارجية، و المبحث الثالث يتضمن مصادر التمويل الداخلي، أما المبحث الرابع يتضمن مصادر التمويل الخارجي.

أما فيما يخص الفصل الثاني فتطرقنا في المبحث الأول إلى الاعتماد المستندي، و المبحث الثاني يتضمن التحصيل المستندي، أما المبحث الأخير فيتضمن طرق أخرى للتمويل قصير الأجل للصادرات.

و الفصل الثالث يتضمن هو الآخر أربعة مباحث، يتضمن المبحث الأول قرض المشتري، و المبحث الثاني قرض المورد، و المبحث الثالث يتضمن قرض الإيجار الدولي، أما المبحث الرابع يتضمن التمويل الجرافي.

و في الفصل الأخير تطرقنا في المبحث الأول إلى التمويل بالمرابحة، و المبحث الثاني التمويل بالمشاركة و الثالث يتضمن التمويل بالمضاربة و آخر مبحث يتضمن التمويل التأجيري

الفصل الاول

مقدمة الفصل الأول:

خطي موضوع التجارة الدولية بصفة عامة و التجارة الخارجية بوجه خاص باهتمام بالغ منذ مطلع هذا القرن.و ذلك بسبب الحاجة إلي التخلص من الآثار السلبية التي تركتها الحرب العالمية الثانية و التي تتمثل بالعوائق التجارية و الركود الاقتصادي. مما أدى إلي ظهور اتفاقية (بريتن وودز) التي دعت إلي ضرورة بلورة الأطر الجماعية للدول المشتركة في التجارة من خلال الاتفاقيات الدولية التي تتيح مجالات أو سلع و الخدمات و عناصر الإنتاج. و نتيجة لتطور نظم المعلومات و الاتصالات الدولية فقد تزايدت أهمية هذا القطاع باعتباره أهم محددات النمو الاقتصادي كما ان الاقتصاد المعاصر يتميز بعولمة نشاطاته في شتى الميادين و لا مجال لغلق حدود الدولة.ونظرا لاختلاف العمليات الاقتصادية الخارجية من جهة حسب الزمان و المكان للبلد الواحد و لعدة بلدان ومن جهة أخرى فهي تختلف عن العمليات الاقتصادية الداخلية.و تبعا لذلك يختلف مفهوم أهمية التمويل في اقتصاد معلق و تتدخل عناصر جديدة تميز التمويل الداخلي عن التمويل الخارجي.

المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية.

تقوم التجارة الخارجية في الاقتصاد القومي بدور مهم في النشاط الاقتصادي بتوفيرها احتياجات البلاد من سلع و الخدمات غير المتوفرة عن طريق الاستيراد كما تقوم بتصريف فائض الإنتاج المحلي عن طريق التصدير لذا تحتل التجارة الخارجية مكانة بارزة في النشاط الاقتصادي خصوصا أنها ساعدت كثير من الدول على النمو الاقتصادي. و تسهم التجارة الخارجية في تحقيق النمو الاقتصادي بالنسبة للدول النامية من خلال نقل التقدم التقني فضلا عن تعزيز الطاقة الاستيرادية لها بتوفير احتياجات التنمية الاقتصادية و الارتفاع بمستوى المعرفة الفنية و المهارات البشرية و كذلك تشجع استيراد رأس مال الأجنبي.

المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية و أسباب قيامها.

مفهوم التجارة الخارجية(1): يخضع مصطلح التجارة الخارجية-شأنه في ذلك شأن الكثير من مصطلحات العلوم الاجتماعية-لتباين كبير في الرأي حول نطاق مضمونه و للصور التي يتألف منها. و في هذا الخصوص يمكن التفرقة بين مصطلح التجارة الخارجية بمعناها الضيق و مصطلح التجارة الخارجية بمعناها الواسع. و يغطي اصطلاح التجارة الخارجية بالمعنى الضيق كلا من الصادرات و الواردات المنظورة في حين يغطي اصطلاح الخارجية بالمعنى الواسع كلا من :

- الصادرات و الواردات المنظورة السلعية.
- الصادرات و الواردات غير المنظورة الخدمية.
- الهجرة الدولية أي انتقالات الأفراد بين دول العالم المختلفة.
- الحركات الدولية لرؤوس الأموال.

و أمام هذا التباين في المفاهيم اتجه بعض الكتاب إلي استخدام اصطلاح التجارة الخارجية للدلالة على النطاق الضيق لها بينما أطلق مفهوم التجارة الدولية على التجارة الخارجية بالمعنى الواسع.

كما إن مصطلح التجارة الخارجية في إطاره الكلاسيكي لا يخرج عن كونه وصفا لحركة انتقال السلع بين دول العالم المختلفة من هنا يمكن القول إن مفهوم " التجارة الخارجية الكلاسيكية " ينصرف إلي حركة التجارة الخارجية المنظورة و يوحى إلينا الوصف الكلاسيكي المتقدم للتجارة الخارجية إن هناك تفرقة هامة يجب أخذها في الاعتبار بين كل من التجارة الخارجية المنظورة و التجارة الخارجية غير المنظورة فإذا كان المصطلح الأول يعبر عن التجارة الخارجية في إطارها المادي - أي السلعي- فإن المصطلح الثاني المتعلق بالتجارة الخارجية غير المنظور يعبر عن حالة التبادل الدولي في الخدمات أي ينصب على الإطار المعنوي - اللامادي- للتجارة الخارجية و التي يقع في مقدمتها حركة السياحة و النقل الدولي و التأمين الدولي و الخدمات المالية و الخدمات

(1) حاتم سامي عفيفي. التجارة الخارجية بين التنظير و التنظيم. الدار المصرية اللبنانية. الكتاب الأول. 1991 ص 36. المصرفية و قضايا أخرى مستحدثة مرتبطة بالتعليم و الصحة و المقاولات و الاستثمارات بصورها المختلفة (1)

وهناك مفهوم عام للتجارة الخارجية هو إن المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع و الأفراد ورؤوس الأموال تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة او بين حكومات منظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة.(2)

أسباب قيام التجارة الخارجية:

- يرجع تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية إلى السبب الرئيسي المتمثل في جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية. وذلك بسبب محدودية الموارد الاقتصادية قياساً بالاستخدامات المختلفة لها في إشباع الحاجات الإنسانية المتجددة و المتزايدة و المتداخلة. إلى جانب ضرورة استخدام هذه الموارد بشكل امثل.
- ويمكن تلخيص أهم أسباب قيام التجارة الخارجية في النقاط التالية:(3)
- عدم التوزيع المتكافئ لعناصر الإنتاج بين دول العالم المختلفة. مما ينتج عنه عدم قدرة الدولة على تحقيق الاكتفاء الذاتي من السلع المنتجة محلياً.
 - تفاوت التكاليف و أسعار عوامل الإنتاج و الأسعار المحلية لكل دولة. مما يؤدي إلى انخفاض تكاليف الإنتاج للسلعة في دولة ما. وذلك من خلال تحقيق وفورات الحجم. مقارنة مع ارتفاع هذه التكاليف لإنتاج نفس السلعة في دولة أخرى.
 - اختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج من دولة لأخرى. مما ينتج عنه تفاوت الاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية. حيث تتصف الظروف الإنتاجية بالكفاءة العالية في ظل ارتفاع مستوى التكنولوجيا. و على العكس من ذلك في حال انخفاض مستوى هذه التكنولوجيا. حيث يخضع الإنتاج لسوء الكفاءة الإنتاجية و عدم الاستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية.
 - الفائض في الإنتاج المحلي. الذي يتطلب البحث عن أسواق خارجية لتسويق الإنتاج بشرط توفر كافة الظروف الملائمة للطلب على الإنتاج عالمياً.
 - السعي إلى زيادة الدخل القومي، اعتماداً على الدخل المتحقق من التجارة الخارجية. وذلك بهدف دفع مستوى المعيشة محلياً و تحقيق الرفاهة الاقتصادية.
 - اختلاف الميول و الأذواق. الناتج عن التفضيل النوعي للسلعة ذات المواصفات الإنتاجية المتميزة. حيث أن المستهلكين في كل دولة يسعون للحصول على السلعة ذات المواصفات العالية من الجودة. لتحقيق أقصى منفعة ممكنة منها.

(1) جاتم سامي عفيفي الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي و التجارة الدولية. الدار المصرية اللبنانية. القاهرة . الطبعة الثانية. 2005م

(2) رشاد العصار. التجارة الخارجية. دار المسيرة للنشر و التوزيع. عمان. الطبعة الأولى. 2002 م ص 12.

(3) حسام على داود. اقتصاديات التجارة الخارجية. دار المسيرة للنشر و التوزيع. عمان. الطبعة الأولى. 2002 ص 16

- الأسباب الإستراتيجية و السياسية المتمثلة في تحقيق النفوذ السياسي من خلال الندرة النسبية للسلعة المنتجة و المتاجرة بها عالميا.

المطلب الثاني: دراسة التجارة الخارجية و مكوناتها.

دراسة التجارة الخارجية (1): تعد التجارة أقدم واهم مظاهر قيام علاقات اقتصادية دولية لهذا جذبت اهتمامات الدول و الفكر الإنساني منذ القدم. وكان بالتالي محلا للعديد من المفاوضات و الدراسات و المؤتمرات و اكتسب تدفقات صادرة و مستمرة من المبادئ و الأفكار و النظريات و التقنيات ... و نكتفي في هذا الإطار بعرض ثلاثة موضوعات تمس أهم جوانب التجارة الخارجية و هي:

أولاً: أنماط التخصص الدولي في الإنتاج و التبادل. و بعد تقديم تفسيرات مقنعة لأنماط التخصص و تقسيم العمل و أنماط التبادل الدولي أول موضوع يتحتم التعرف عليه. و هذا يستدعي بحث القوى الكامنة خلف طبيعة و نمط اشتراك لكل دولة او جماعة في التجارة الخارجية. و من باب أولي بحث القوى الكامنة خلف أنماط تقسيم العمل و أنماط تخصص الدول و الجماعات في إنتاج و تبادل سلع و خدمات محددة بذاتها غيرها.

ثانياً: ظروف و شروط و معدلات التبادل الدولي. بعد التعرف على أنماط التجارة الخارجية. يثير مباشرة التساؤل عن الظروف و الأسعار و الكميات و النسب التي يتم بمقتضاها التبادل. كما يصبح من الضروري تحديد حجم المنافع أو الخسائر التي تعود على الدولة من جراء التبادل بدلا من محاولة الاكتفاء الذاتي.

ثالثاً: يصبح من المفيد التعرف على القيود التي تعوق هذا التبادل و أثارها و بواعث فرضها و تهتم دراسة التجارة الخارجية بنفس الأسئلة التقليدية في الاقتصاد عموما و هي ماذا تنتج و كيف يتم الإنتاج؟ مشكلة الإنتاج و لمن ننتج؟ ما هي كمية توليفة السلع التي تدخل في نطاق التجارة الخارجية و ما هي كمية و توليفة (السلع التي تدخل في نطاق التجارة الخارجية) و ما هي عناصر الإنتاج اللازمة لإنتاج السلع المصدرة. و علاقة ذلك بمشكلة الإنتاج؟ ما هو العائد الذي يعود على الدولة من التجارة و كيف يتم توزيع هذا العائد على الدول و علاقة هذا بمشكلة التوزيع؟.

و بنظر الاقتصاد الدولي إلى العالم على انه مجموعة من الدول المنفصلة. كل دولة لها مواردها الطبيعية. رأس المال التقنية الفنية. و القوى العاملة الخاصة بها. و لكل دولة مؤسساتها الاقتصادية و الاجتماعية و سياساتها الاقتصادية و غالبا ما يهمل الاقتصادي الدولي نفقات النقل و يفترض ان جميع الأسواق تسوءها المنافسة الكاملة (التامة) و أن عناصر الإنتاج (عمالة رأس المال) قادرة على التنقل بسهولة و يسر داخل الدولة الواحدة و لكن ليس بين الدول.

و باستخدام هذه الفروض أو بعضها يحاول الاقتصادي الدولي تفسير انتقال السلع و الخدمات و حركة رؤوس الأموال بين الدول و إيضاح تأثير ذلك على الرفاهية الاقتصادية و التنبؤ بما يحدث نتيجة تغيير

السياسات القومية و يكون التركيز أساسا على تلك السياسات الموجهة إلي المدفوعات و التجارة الخارجية كالتعريف الجمركية، التكامل الاقتصادي، سعر الصرف، ضريبة الدخل الأجنبي... الخ.

مكونات التجارة الخارجية: (1)

تتكون التجارة الخارجية في أي دولة من العناصر التالية:

- 1 - الصادرات: وتنقسم إلي نوعين:
 - 1-1 الصادرات المنظورة: في شكل سلع ملموسة مثل البترول و الآلات .
 - 1-2 الصادرات غير المنظورة: في شكل خدمات غير ملموسة مثل: السياحة خدمات النقل والملاحة..
- 2 - الواردات و تنقسم إلي نوعين:
 - 1-2 الواردات المنظورة: في شكل سلع ملموسة مثل المواد الغذائية.
 - 2-2 الواردات غير المنظورة: في شكل خدمات غير ملموسة مثل خدمات العلاجية المقدمة من دولة أخرى.

- 3 - تجارة الترانزيت: و تسمى التجارة العابرة لأراضي دولة ثالثة أثناء انتقالها من البلد المصدر إلي البلد المستورد، وتعتبر من الأنواع الهامة لنشاط التجارة الدولية.
- 4 - نظام السماح المؤقت: وهو نظام يخص الواردات لزيادة حجم التجارة الخارجية لدولة ما. و يطبق على الواردات من المواد الأولية و نصف المصنعة بغية تصنيعها و استكمال منعها أو إصلاحها محليا و تعفي مؤقتا من الرسوم الجمركية و عوائد الرصيف و البلد و غيرها و تتم بشروط معينة أهمها إن المستورد هو المصدر لها بعد تصنيعها و إصلاحها و لا بد إن يودع تامين بمصلحة الجمارك او ضمانا مصرفيا بقيمة الرسوم و العوائد و أخيرا أن يتم إعادة تصديرها خلال فترة محدودة من تاريخ الاستيراد.

المطلب الثالث: أسباب التخصص في التجارة الخارجية و أهم المفروقات مع التجارة الداخلية.

أسباب التخصص في التجارة الخارجية: و تمثل هذه الأسباب العوامل التي تؤدي إلي إنتاج السلعة المتاجر بها دوليا بكفاءة اقتصادية و إنتاجية مرتفعة. دوننا عن غيرها من السلع و يعزى التخصص في التجارة إلي العوامل التالية:

- 1- الظروف الطبيعية: و تمثل الخصائص المكتسبة للدولة المشتركة في التجارة و التي تؤدي إلي تخصص هذه الدولة في نشاط إنتاجي محدد فالدولة التي تتميز بتربة خصبة و مياه مناسبة للري بكميات وفيرة. تجعلها تتخصص في المنتجات الزراعية بينما نجد بان الدول التي تحوي في باطنها موارد طبيعية. كالمواد الخام المتمثلة بالنفط و الفحم و الحديد و غيرها تتخصص في إنتاج السلع الوسيطة و المواد الأولية. وهذا ينطبق على بقية القطاعات الاقتصادية.

2-التفاوت في عرض العمل و رأس المال: و يعتبر هذا العامل مرتبطا بطبيعة عناصر الإنتاج المتوفرة في الدولة بكثافة حيث تقوم الدول بالتخصص في إنتاج السلع التي يستخدم في إنتاجها العنصر الإنتاجي المتوفر بكثافة.

3-تكاليف النقل: و يرتبط هذا العامل بمدى اتساع السوق للسلعة المنتجة. وكذلك بتكلفة الإنتاج و السعر. حيث إن قرب الإنتاج من مواقع الشحن يخفف تكلفة الإنتاج للسلعة و بالتالي يخفض فاتورة الصادرات.

4-توافر التكنولوجيا الحديثة: و المقصود هو إن الدولة لها السبق في استخدام التكنولوجيا الجديدة (سواء عن طريق الاختراع أو الابتكار) وتصبح في وضع يسمح بإنتاج سلع و خدمات مرتفعة بكفاءة.

أهم الفروقات بين التجارة الداخلية و التجارة الخارجية:

- إن التجارة الداخلية تكون داخل حدود الدولة الجغرافية أو السياسة في حين أن التجارة الخارجية تكون على مستوى العالم.
- تتم التجارة الداخلية بعملة واحدة فقط بينما تتم التجارة الخارجية بعملات متعددة تمثل الدول المشتركة في التجارة.
- تحدث التجارة الداخلية في ظل نظام اقتصادي و سياسي واحد بينما التجارة الخارجية تتم مع نظم اقتصادية و سياسية مختلفة.
- تختلف التشريعات التي تنظم التجارة الداخلية عن تلك القوانين الدولية التي تنظم التجارة الخارجية.
- اختلاف ظروف السوق و العوامل المؤثرة فيه في حالة التجارة الخارجية عن تلك الظروف و العوامل المؤثرة في التجارة الداخلية.
- صعوبة انتقال عناصر الإنتاج في حالة التجارة الخارجية مقارنة بسهولة انتقالها في حالة التجارة الداخلية.
- اختلاف العوامل الطبيعية و الجوية. التي تحكم كلا من التجارة الداخلي.
- اختلاف درجة التأثير بمرحلة النمو الاقتصادي على المستوى المحلي و المستوى العالمي لكل من التجارة الداخلية و الخارجية.
- توفر الفرص الملائمة للتكتلات و الاحتكارات التجارية في حالة التجارة الخارجية بينما تعتمد هذه الفرص على طبيعة السلع المنتجة و السوق المحلي في التجارة الداخلية.
- طرق و أساليب التمويل.
- وجود عقبات و موانع و تشريعات و قوانين تنظم التجارة الدولية و تختلف عن تشريعات التجارة الداخلية.
- اختلاف طرق النقل و هناك طرق منتظمة للملاحة و بعض الدول لها أسطول نقل للتجارة الخارجية. 90% من التجارة يتم بالنقل البحري و جزء بسيط يتم بالنقل البري و الجوي.(1)

المبحث الثاني: أدوات الدفع في التجارة الخارجية و أهميتها ومنافعها.

تلعب البنوك التجارية الشاملة دور في عمليات تمويل التجارة الدولية، و تستخدم في ذلك مجموعة من أدوات الدفع حيث أن التجارة الخارجية تعد من أهم القطاعات الحيوية في الاقتصاد، كما أنها تحقق منافع عديدة للدول.

المطلب الأول: أدوات الدفع في التجارة الخارجية (1).

أدوات الدفع في التجارة الخارجية: هناك أدوات عديدة تستخدمها البنوك التجارية في عمليات تمويل التجارة الخارجية نذكر منها:

أوراق النقد الأجنبي: تقوم البنوك الشاملة بعمليات بيع و شراء أوراق النقد و البنكنوت الأجنبي إلى المسافرين إلى الخارج و من القادمين إلى البلاد و عند شراء أوراق النقد و البنكنوت الأجنبي من القادمين من الخارجين يتعين مراعاة أن تكون من المعاملات المقبولة حتى لا يشتري البنك عملات لا يتمكن من تصريفها في عرض ما يفيض عن احتياجاتها من البنكنوت الأجنبي حتى لا يتعرض البنك إلى خسارة ناتجة عن تقلبات أسعار صرف العملات كما أن احتفاظ البنك بعملات تفيض عن احتياجاته تؤثر على نسبة السيولة النقدية التي تنعكس بالتالي على التوظيف لديه مما يقلل من فرص تحقيق الربح لأصحاب المشروع.

التحويلات الخارجية: يمكن تعريف التحويلات الخارجية بأنها أوامر دفع بموجب هذه الأوامر يأذن فيها البنك المحلي لمراسله بان يدفع مبلغا معيناً إلى مستفيد ما مقيم في الخارج مقابل خصم المبلغ المدفوع من حسابه المفتوح لدى هذا المراسل كما أن البنوك الأجنبية تقوم بإصدار أوامر دفع على مراسليها من البنوك المحلية.

الشيكات المصرفية: وهي عبارة عن صكوك يسحبها البنك التجاري على احد مراسليه او فروعه بالخارج بغرض دفع مبلغ محدد بالعملة الأجنبية لأمر شخص معين يسمى المستفيد و ذلك بناء على طلبه او طلب شخص آخر يسمى معطي الأمر.

و يستخدم الشيك المصرفي في نفس الأغراض التي تستخدم فيها أوامر الدفع إلا انه يختلف عنه في ان الشيك المصرفي يسلم إلى معطي الأمر سواء كان المستفيد او شخص آخر يقوم بصرفه او إرساله بمعرفته إلى المستفيد الحقيقي، بينما لا يسلم أمر الدفع إلى المستفيد بل يرسل إلى المراسل المسحوب عليه في الخارج، كما يختلف عن أمر الدفع في أن الشيك قابل للتظهير بينما لا يكون أمر الدفع قابل للتظهير. كذلك فان سحب الشيك لا يتضمن شروطا بينما قد يتضمن سحب أمر الدفع مثل شرط تقديم المستندات وان الشيك يمكن صرفه بواسطة أي بنك بينما لا يصرف أمر الدفع إلا بواسطة البنك المسحوب عليه و ان قيمة الشيك يجب صرفه

بالكامل بينما يجوز تجزئة قيمة أمر الدفع و صرف جزء منه كذلك فان من الفروق بين الشيك وأمر الدفع ذكر اسم صاحب التحويل و موضوع المبلغ في أمر الدفع و عدم ذكر شيء من ذلك في الشيك المصرفي.

خطابات الاعتماد: وهي عبارة عن مستندات تصدرها البنوك التجارية بمبالغ محددة بإحدى العملات الأجنبية المقبولة الدفع عالميا لصالح جهة أو شخص يسمى حامل خطاب الاعتماد (المستفيد) وذلك على مراسل معين أو عدد من المراسلين في دولة معينة أو في عدد من الدول ويسري مفعول خطاب الاعتماد لمدة عام و يمكن للمستفيد صرف مبلغ الخطاب دفعة واحدة أو على دفعات عن طريق شيكات يسحبها على البنك المغطي لمبلغه. ويختلف خطاب الاعتماد عن الشيك المصرفي في أن الاعتماد يجب صرفه لحامله أو للمستفيد شخصيا دفعه واحدة أو على دفعات أما الشيك المصرفي فيمكن تظهيره و صرفه لشخص آخر و لا يمكن تجزئته إنما يجب صرفه دفعة واحدة. (1)

أدوات الدفع في التجارة الخارجية :

الشيكات السياحية: (2)

الشيك السياحي هو بالفرنسية شيك السفر *le chèque de voyage* وبالانجليزية شيك المسافر *traveller's check* هو شيك -أي أمر بالدفع- بمبلغ معين بعملة قابلة للتحويل يصدره بنك معروف أو منشأة مالية معروفة و المستفيد منه هو حامله المعرف بتوقيعه و يسمى هذا الشيك سياحيا لان القصد من إصداره هو إن يصرف المستفيد قيمته خارج بلاده (السياحة غالبا) إذن هو شيك يستحق الدفع عند الاطلاع و يستعمل لغرض تسهيل قبض المبلغ المبين فيه دون حاجة للتحقق فيها إذا كان هناك حساب للمستفيد او كانت هناك تغطية كاملة لمبلغ الشيك و كل ما يتطلبه الأمر هو مضاهاة -أي مطابقة- نموذج توقيع حامل شيك بتوقيع حقيقي آخر له على الشيك نفسه عند دفع مبلغه له فعلا. و ينبغي ملاحظة أن الحصول على شيكات سياحية من بنك ما بمناسبة السفر لا يعني وجوب حيازة حساب لدى البنك فهذه الشيكات ليس لها علاقة بذلك و هي مجرد (عملة أجنبية بشكل شيك) يشتريها المواطن -قبل سفره- بعملته المحلية و الشيك يصدر بأرقام مدورة *chiffres ronds* و بدون كسور و هو قابل للصرف معظم البنوك و في بعض المخازن الكبرى و الفنادق.

(1) عبد العزيز عبد الحميد سليمان. التبادل التجاري. الأسس العولمة و التجارة الالكترونية. دار مكتبة الحامد. عمان. الطبعة الأولى 2004م ص 129
(2) شاكر الفزويني. محاضرات في اقتصاد البنوك . ديوان المطبوعات الجامعية -الجزائر. 2000 م ص 133

المطلب الثاني: أهمية التجارة الخارجية.

أهمية التجارة الخارجية :

تعد التجارة الخارجية من أهم القطاعات الحيوية في أي اقتصاد حيث يعتبر هذا القطاع المؤشر الجوهري على القدرة الإنتاجية و التنافسية للدولة لأنه يعكس الإمكانيات الاقتصادية للدولة في تحقيق مكتسبات التنمية الاقتصادية ، و ما يترتب على ذلك من إيجابيات تعود بالنفع على الاقتصاد المحلي، و تتمثل أهمية التجارة في تحقيق ما يلي : (1)

- تحقيق أكبر إشباع ممكن من السلع و الخدمات مما لو لم يكن هناك تجارة خارجية، و ذلك من خلال الحصول على سلع و خدمات يصعب إنتاجها محليا.
- توفير السلع التي تكون الدولة غير قادرة على إنتاجها محليا، لأسباب تعود إلي طبيعة السلعة من حيث المتطلبات الإنتاجية لها.
- تأمين احتياجات الدول النامية من المتطلبات الأساسية للتنمية الاقتصادية، مثل رؤوس الأموال و التكنولوجيا، و مصادر العملات الأجنبية و الإدارة الحديثة، التي تساعد على تنشيط القطاعات الاقتصادية المختلفة في الاقتصاد الوطني.
- تحقيق المكاسب المتوقعة من الحصول على سلع او خدمات بكلفة اقل، مما لو تم إنتاجها محليا.
- زيادة الدخل القومي اعتمادا على التخصص في الإنتاج و تقسيم العمل الدولي.
- ربط الدول و المجتمعات مع بعضها البعض (2)
- تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدولة.
- زيادة رفاهية البلاد عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجالات الاستهلاك و الاستثمار و تخصص الموارد الإنتاجية بشكل عام.
- و يمكن للتجارة الدولية أن تلعب دورا للخروج من دائرة الفقر، و خاصة عند تشجيع الصادرات، فينتج عن ذلك الحصول على مكاسب جديدة في صورة رأس المال الأجنبي الجديد الذي يلعب دورا في زيادة الاستثمارات الجديدة في بناء المصانع و إنشاء البنية الأساسية و يؤدي ذلك في النهاية إلي زيادة التكوين الرأسمالي، و النهوض بالتنمية الاقتصادية.
- تشير تاريخيا إلي أنها ساعدت على زيادة الثورة الصناعية الناشئة في أوروبا في القرن الثامن عشر و لولا وجودها لكان هناك مشكلة اقتصادية عنيفة في الدول الأوروبية. (3)

(1) حسام علي داود . اقتصاديات التجارة الخارجية ص 17 – 18
(2) جمال جويدان الحمال . التجارة الدولية مركز الكتاب الأكاديمي الأردن . 2003 م . ص 12-13
(3) أحمد عبد العظيم . اقتصاديات التجارة الدولية . أكاديمية السادات للعلوم الإدارية . مصر الطبعة الثالثة 2000 م . ص 20.

المطلب الثالث: مناهج التجارة الخارجية.

منافع أو مكاسب التجارة الخارجية: (1)

تحقق التجارة الخارجية منافع أو مكاسب عديدة للدول التي تتم بينها مثل هذه التجارة و تباين هذه المنافع و المكاسب تبعا لقوة الدول المرتبطة بتطور اقتصادها و التي تفرض من خلال ذلك قدرة أكبر على المساومة في إطار ذلك. و ما يضمن لها بالنتيجة منافع أكبر، كما ان سياسات الدول تؤثر هي الأخرى على مدى الانتفاع او الكسب المتحقق من هذه التجارة و يمكن ذكر بعض أهم هذه المنافع و المكاسب فيما يأتي :

- 1 - زيادة الإنتاج المتحقق من خلال ما يمكن ان يتيح التبادل الدولي من قدرات أكبر و أوسع على التخصص و تقسيم العمل الدولي، و هذا ما يؤدي إلي استغلال الإمكانيات و الموارد المتاحة لزيادة الإنتاج لدى دولة معينة اعتمادا لا على سوقها المحلية فحسب . بل و على السوق الخارجية من خلال التبادل الدولي.

- 2 - تتيح التجارة الخارجية وجود حجوم كبيرة للإنتاج و بالشكل الذي تتوفر معه إمكانيات اكبر للمنتجين يتم من خلالها توفير قدر اكبر لديهم على زيادة الإنتاج عن طريق استخدام فنون إنتاجية متطورة يتم فيها استخدام قدر واسع من رأس المال الإنتاجي بالشكل الذي يرفع الإنتاجية و يسمح بزيادة الإنتاج.
- 3 - رفع مستويات المعيشة و المرتبط بكون ان التخصص و تقسيم العمل الدولي المستند إلي المبادلات الخارجية و الإنتاج لغرض السوق الخارجي إضافة للسوق المحلية و ما يتيح هذا من حجم كبير للإنتاج سينعكس حتما بشكل انخفاض في كلفة المنتجات. وبالتالي انخفاض أسعار هذه المنتجات. إضافة إلي تحسين جودة الإنتاج. و ما يؤدي إليه ذلك من توفر السلع و الخدمات للمستهلكين بنوعية أفضل و سعر اقل. و ما يعكسه هذا من ارتفاع مستوى معيشتهم و درجة رفاهيتهم.
- 4 - تتيح التجارة الدولية استفادة الدول ذات العلاقة حيث تخصص الدول بإنتاج السلع و الخدمات التي تتمتع بقدرة على إنتاجها تفوق ما تتمتع به الدول الأخرى في ذلك.
- 5 - ان التجارة الخارجية تتيح الاستفادة من عوامل الإنتاج المتوفرة في الداخل و مستلزمات الإنتاج بالشكل الذي لا يجعل قيد السوق محددًا لاستخدام هذه العوامل.
- 6 - ان محدودية السوق المحلية و عدم إمكانية تصريف الإنتاج المتحقق او الذي يمكن ان يتحقق يؤدي إلي هدر و ضياع اقتصادي يتمثل في ان الجزء من الإنتاج الذي لا يتم تصريفه، يبقى خارج إطار الانتفاع الاقتصادي منه و ما يمثله هذا من تبديد الموارد المستخدمة في إنتاجه.
- 7 - ان التجارة الخارجية تتيح المنافسة بين المنتجين. وبالتالي تلافي حصول احتكاك في توفير السلعة سواء للمنتجين او للمستهلكين. وفي ظل المنافسة هذه تبرز أهمية توفير السلعة بثمن اقل و بنوعية أفضل نتيجة للتنافس القائم بين المنتجين.

(1) حسن خلف. العلاقات الاقتصادية الدولية. مؤسسة الوراق للنشر و التوزيع الأردن. الطبعة الأولى. 2004م. ص 29-32.

المبحث الثالث: مصادر التمويل الداخلي.

يقصد بالتمويل الداخلي للاقتصاد ان يتم تمويل الاقتصاد عن طريق الموارد المحلية التي تؤمنها المصادر الداخلية للتمويل مما يعمل على التقليل من الحاجة إلي اللجوء إلي الادخار الخارجي و مصادر التمويل الخارجية، ويمكن تصنيف المصادر الداخلية للتمويل إلي ثلاثة مصادر: الإيرادات العامة و القروض، الادخار الداخلي، إلي جانب التمويل بالإصدار النقدي الذي قد تلجأ إليه الدولة.

المطلب الأول: الإيرادات العامة و القروض.

تعريف الإيرادات العامة: هي عبارة عن مجموع الأموال النقدية و العينية و المنقولة و العقارية التي ترد إلي الخزينة العامة للدولة و تغطي بنود الإيرادات العامة في الموازنة العامة (1).

كما يمكن تعريفها كأداة مالية على أنها مجموعة الدخول التي تحصل عليها الدولة من المصادر المختلفة من أجل تغطية نفقاتها العامة و تحقيق التوازن الاقتصادي و

الاجتماعي. (2)

كما نعرفها أيضا على أنها وسيلة الدولة في أداء دورها في التدخل لتحقيق الإشباع العام. وهي الوسيلة التي تحدد بمقتضيات الغاية منها. و طبقا للاعتبارات الواقعية التي تسود الجماعة بأسرها (3).

تقسيم الإيرادات العامة و مصادرها: (4)

يصعب وضع حصر للتقسيمات التي وضعت للإيرادات العامة بسبب الظروف الخاصة التي مرت بالدول و تطور انظمتها الاقتصادية و المالية. و يمكن تقسيم الإيرادات العام إلي:

(1) إيرادات اقتصادية: و تحصل عليها بصفتها شخصا قانونيا يمتلك الثروة و يقوم بالخدمات. فهي تحصل على إيجار ما تمتلكه من الأراضي و العقارات إذا أجزتها. وهي إذا أقرضت قروضا تقاضت عنها فوائد و إذا امتلكته مشروعا زراعيًا او صناعيًا او تجاريا او ماليا حصلت على أرباح هي الفرق بين ما تتقاضاه من ثمن عام لها تبيعه من السلع و خدمات و بين ما تتكلفه هذه المشروعات من نفقات و هكذا تشمل الإيرادات الاقتصادية.

- (1) سوزي عدلي ناشد الوجيز في المالية العامة. دار الجامعة الجديدة للنشر. الإسكندرية. 2000م. ص 85.
- (2) غازي عناية. المالية العامة و التشريع الضريبي. دار البيارق. عمان. الطبعة الأولى. 1998م. ص 48.
- (3) عادل أحمد حشيش. أصول الفن المالي للاقتصاد العام. دار الجامعة الجديدة للنشر. الإسكندرية. 2001م. ص 91.
- (4) عبد المنعم فوزي. المالية العامة و السياسة المالية. دار النهضة الغربية للطباعة و النشر. بيروت. ص 84.

إيرادات الدولة من ممتلكاتها: (1)

القاعدة العامة ان الدولة تمتلك كل شيء ليس له مالك خاص، فهي تمتلك الأراضي بكافة أنواعها و الغابات الطبيعية و الملاحات و المناجم و المحاجر، وهي تمتلك جزء من البحار و المحيطات و الأنهار الداخلية في حدودها السياسية و التي تعرف باسم المياه الإقليمية. و من الطبيعي إن تحصل الدولة على العديد من أنواع الإيرادات التي تدرها هذه الممتلكات فقد تقوم بتأجير بعض ممتلكاتها و تحصل مقابل ذلك على قيمة الإيجار او الربح، وقد يدر اشترك الدولة في رأس مال بعض المشروعات الصناعية و التجارية إيرادا يتمثل في نصيب الدولة من أرباح المشروع. كما قد تحصل الدولة على إيرادات نتيجة بيعها لبعض ممتلكاتها او نتيجة بيعها لسلعة تمتلكها او تنتجها او لخدمة تؤديها.

(2) إيرادات سياسية: و تحصل عليها الحكومة جبرا فهي كما تجبر رعاياها على الانتفاع بالخدمات العامة الأصلية تجبرهم على المساهمة في نفقاتها و أهم ما تكون من الإيرادات السياسية:

(أ) الضريبة: اعتبرت الضريبة في القروض الماضية الأسلوب الوحيد العادي لمصادر الدولة المالية باعتبار أنها مساعدة مؤقتة يتقدم بها رعايا الدولة للحاكم طوعا و بمحض رغبتهم مقابل حمايته لهم و لأمن الدولة من أي اعتداء خارجي و لهذا كانت الضرائب

في الماضي تتصف بعدم الالتزام و عدم الدوام، ومع تطور النظم السياسية و الاقتصادية السائدة في المجتمعات تعددت أنواع الضريبة بتنوع و تعدد الغايات و الأغراض التي ترمي إلي تحقيقها الدولة عن طريق الضريبة.(2) ويمكن تعريف الضريبة بأنها مقتطع نقدي جبري نهائي يتحمله المكلف و يقوم بدفعه بلا مقابل دفعا لمقدرته على الدفع مساهمة منه في الأعباء العامة او لتدخل الدولة لتحقيق أهداف معينة.

(ب) الإتاوات: هي إحدى عناصر الإيرادات غير الضريبية و يمكن تعريفها بأنها مبلغ من المال تحدد الدولة و يدفعه بعض الأفراد من طبقة ملاك العقارات نظير عمل عام القصد منه المصلحة العامة فعاد عليهم علاوة على ذلك بمنفعة خاصة تتمثل في ارتفاع القيمة الرأسمالية لعقاراتهم.

(ج) الرسوم: هي فريضة مالية يؤديها الفرد جبرا للدولة مقابل انتفاعه بخدمة معينة يترتب عليها نفع خاص له إلي جانب النفع العام الناشئ عن أداء هذه الخدمة مثل تراخيص مزاولة بعض المهن، ورسوم القضاء، فالرسم إذن يدفعه الفرد في كل مرة تؤدي إليه خدمة معينة تنطوي على نفع خاص و في نفس الوقت نفع عام و تجدر الإشارة إلي ان تحديد قيمة الرسوم لا تتم على أساس المنفعة الخاصة التي تعود على دافع المبلغ. لان الرسوم هو مبلغ رمزي لا يمكن اعتباره ثمنا للخدمة المقدمة التي يصعب غالبا تقديرها كميًا و تقويمها ماليًا.

(1) حامد عبد المجيد دراز. مبادئ المالية العامة. الدار الجامعية جامعة الإسكندرية القاهرة. 1988م ص 255.
(2) إبراهيم على عبد الله. مبادئ المالية العامة. دار صفاء للطباعة و النشر و التوزيع. عمان. بدون تاريخ. ص 121.

تعريف القروض العامة:

- يمكن تعريف القروض العامة بأنها "المبالغ التي تحصل عليها الدولة من الغير مع التعهد بردها إليه مرة أخرى عند حلول ميعاد استحقاقها و بدفع فوائد عنها"(1)
- يمكن تعريفه أيضا على انه "استدانة احد أشخاص القانون العام (الدولة، الولاية، البلدية.....) أموالا من الغير مع التعهد بردها إليه بفوائدها".(2)
- هو مبلغ من المال تستدينه الدولة من المقرضين لفترة محددة او غير محددة و تستعين بحصيلته في تغطية بعض أنواع النفقات العامة و القرض بكونه دينًا مستحقا للتعهد الدولة برد أصله في تاريخ الاستحقاق و دفع فوائد خلال مدة القرض.
و لا جدال في ان القروض العامة إذا ما أحسن اختيار مصدرها و أسلوب إصدارها و طرق استخدامها لعادت على الاقتصاد القومي بنتائج مستحبة و لساعدت بالتالي في تحقيق الأهداف الاقتصادية للمجتمع.(3)

- يمكن تعريف القرض العام بأنه عبارة عن مبلغ من المال تحصل عليه الدولة عن طريق الالتجاء إلي الغير (الأفراد او المصارف او غيرها من المؤسسات المالية) مع التعهد برد مبلغه و دفع الفوائد عن مدته وفقا لشروطه.(4)

تقسيمات القروض العامة: (5)

يمكن تقسيم القروض العامة استنادا إلي عدة معايير فمن حيث حرية الاكتتاب في القرض يمكن تقسيمها إلي قروض اختيارية و إجبارية و من حيث نطاقها داخلية و

خارجية، ومن مدتها إلي قروض مؤبدة و قروض مؤقتة، و سنعرض تلك التقسيمات بالتفصيل كالتالي:

القروض الاختيارية: الأصل العام إن القرض يكون اختياريا إذ يكون للأفراد حرية الاكتتاب في القرض من عدمه وفقا لظروفهم المالية و الاقتصادية و بالمقارنة بين الفائدة التي يحصلون عليها من سندات القرض و تلك التي يحصلون عليها من فرص الاستثمار الأخرى و من ثم فإنهم يقررون الاكتتاب من عدمه في ضوء مصلحتهم الخاصة في المقام الأول. فالدولة في هذا الصدد لا تستخدم سلطتها السيادية في عقد القرض.

القروض الإجبارية: قد تضطر الدولة إلي عقد القروض الإجبارية حيث تمارس سلطاتها السيادية بشأنها فلا يكون للأفراد حرية الاكتتاب في القرض من عدمه بل يجبرون عليه. وفقا للأحكام التي يقررها القانون و مما هو جدير بالذكر ان القرض قد يبدأ اختياريا و ينتهي إجباريا. كما في حالة قيام الدولة بتأجيل ميعاد سداد القرض بإرادتها المنفردة ، دون الحصول على موافقة المكتتبين فيه.

- (1) سوزي عدلي ناشد. الوجيز في المالية العامة (مرجع سابق) ص 241. 242-248.
- (2) بعلي محمد الصغير. المالية العامة. دار العلوم للنشر و التوزيع. عنابة الجزائر. 2003. ص 77.
- (3) حامد عبد المجيد دراز. مبادئ المالية العامة. الدار الجامعية. الإسكندرية القاهرة. 2003 م ص 180
- (4) عادل امحد حسنيش. أصول الفن المالي الاقتصاد العام. (مرجع سابق) ص 187.

القروض الخارجية : هي تلك القروض التي تحصل عليها الدولة من الحكومات الأجنبية او من الأشخاص الطبيعيين او المعنويين المقيمين في الخارج. و كذلك القروض التي تحصل عليها الدولة من الهيئات الدولية مثل البنك الدولي للإنشاء و التعمير و صندوق النقد الدولي و الهيئة الدولية للتنمية.

وتلجأ الدولة إلي الاقتراض من الخارج لسببين إما لعدم كفاية المدخرات القومية لتمويل النفقات العامة او لحاجتها إلي العملات الأجنبية كي يتسنى لها استيراد ما تحتاج إليه من الآلات و المهمات لمشروعات التنمية الاقتصادية.

القروض الداخلية: هي تلك القروض التي تحصل عليها الدولة من الأشخاص الطبيعيين او المعنويين المقيمين في إقليمها بغض النظر عن جنسياتهم سواء كانوا مواطنين او أجانب.

وبناء على ذلك فان القروض الداخلية تستلزم توافر المدخرات الوطنية الكافية لتغطية مبلغ القرض كما يشترط إن يكون حجم الفائض من هذه المدخرات اكبر من حاجة السوق الداخلي لاستثمارات الخاصة فمن المعروف اقتصاديا إن الشخص يفضل عادة استثمار أمواله و مدخراته في المشروعات الخاصة. و لذلك فانه لن يلجأ إلي استثمار مدخراته في شكل الاكتتاب في القروض العامة إلا إذا كان هناك فائض في مدخراته عن حاجة الاستثمارات الخاصة. (1)

القروض المؤبدة: يقصد بالقروض المؤبدة تلك التي لا تحدد الدولة ميعادا للوفاء بها، مع التزامها بدفع الفوائد المستحقة عليها طوال فترة القرض إلي إن يتم الوفاء به؛ وواقع الأمر ان الصفقة التأبيد هي حق للدولة فقط دون المكتتبين، فيكون للدولة بمقتضاها و بإرادتها المنفردة تحديد تاريخ الوفاء دون ان يكون للمكتتب حق مطالبتها باسترداد قيمة القرض.

القروض المؤقتة: تتميز بان الدولة تلتزم بالوفاء بدين القرض في ميعاده حتى لو يكن هذا الميعاد ملائماً لظروفها الاقتصادية والمالية وهو ما يخلصها من هذا العبء في ميعاده فتزداد ثقة الأفراد المكنتبين في الدولة و يمكنها ذلك من عقد قروض أخرى بصورة منتالية؛ ويمكن تقسيم القروض المؤقتة من حيث الأجل إلي قروض ق.أ و قروض متوسطة و طويلة الأجل.

إصدار القرض العام: (2)

طبقاً للمادة 122 من الدستور الفقرة 15 فإن إصدار القروض العامة يتطلب صدور قانون من البرلمان (المجلس الشعبي الوطني) ذلك أنها كالضرائب. وهي وسيلة يرد أصلها و فائدتها التي تفرض بقانون، و يقصد بإصدار القرض العام: " العملية التي بمقتضاها تحصل الدولة على المبالغ المكتتب بها عن طريق طرح سندات. يقوم الأفراد بالاكتتاب فيها وفقاً للشروط التي ينص عليها قانون إصدار القرض العام". (3)

(1) حامد عبد المجيد دراز. مبادئ المالية العامة. مركز الإسكندرية للكتاب. 2000 م ص 351-353.

(2) محمد الصغير بعللي. المالية العامة (مرجع سابق) ص 80.

(3) سوزي عدلي ناشد. الوجيز في المالية العامة. مرجع سابق. ص 251-257.

ولكن نحدد مقدار القرض و أنواع سندات و سعر الفائدة فان هذا يستلزم ان نحدد شروط القرض العام.

شروط القرض العام: يمكن ان نطلق على هذه الشروط نظام الإصدار الذي يحدد:

1-قيمة القرض العام: يصدر القرض العام محدد القيمة او غير محدد القيمة.
أ-القرض محدد القيمة: وذلك في حالة ما إذا حددت الدولة-مسبقا-حدا أعلى للمبلغ الذي تريد إن تقترضه.

ب-القرض غير محدد القيمة:وذلك في حالة ما إذا لم تحدد الدولة او الجهة الإدارية المقرضة مبلغا لذلك وعادة ما تلجأ الدولة في هذه الحالة إلي تحديد مدة الاككتاب ليحدد مبلغ القرض لدى انتهائها.

2-أنواع سندات القرض: قد تأخذ القروض العامة شكل سلفيات او تسهيلات مالية تقدمها

البنوك الوطنية او الأجنبية او الهيئات الدولية للدولة. كما قد تأخذ شكل سندات حكومية تصدرها الدولة و طرحها في عملية الاككتاب العام و تأخذ هذه السندات أشكال ثلاثة:
أ-السندات الاسمية: وهي تلك السندات التي يقيد اسم مالكها في سجل خاص للدين.

يحفظ في إدارة

القروض العامة بوزارة المالية وتسلم إليه شهادة باسمه تثبت حقه تجاه الدولة . وتعد تلك الشهادات نفسها هي السندات الاسمية.

ب-السندات لحاملها:فهي تلك السندات التي لا يقيد اسم مالكها في سجل خاص بل القاعدة إن حائز السند مالكة. ويترتب على ذلك إن انتقال ملكيتها يتم بمجرد نقلها من شخص إلي آخر بالمناولة اليدوية.

ج-السندات المختلفة: وتأخذ هذه السندات شكلا وسطا بين السندات الاسمية و السندات لحاملها.فهي تقترب من السندات الاسمية في ضرورة قيد اسم المكتتب فيها في سجل خاص و لا تنتقل ملكيتها إلا بعد تغير البيانات الواردة في السجل.وتقترب من السندات لحاملها بالنسبة لتحصيل الفوائد. فدفعها يتم لحاملها بعد تقويم الكوبونات. بغض النظر عن شخصية هذا الحامل.

3-اختيار طريقة الاككتاب:يمكن للدولة إن تلجأ إلي عدة طرق فنية مختلفة في سبيل الاككتاب في السندات الحكومية. ويمكن إن تحدد هذه الطريقة على النحو التالي:

أ-الاككتاب العام المباشر: تتمثل هذه الطريق في قيام الدولة بطرح سندات حكومية مباشرة إلي الجمهور للاككتاب بها.مع تحديد ميعاد بداية الاككتاب و نهايته والشروط و المزايا التي تمنح للمكتتبين و تتميز هذه الطريقة بأنها توفر على الدولة مبالغ العمولة التي يتقاضاها الوسطاء،كالبنوك مثلا كما أنها تضمن رقابة فعالة على عملية الإصدار و يترتب على ذلك مع استنثار كبار الرأسماليين بسندات القرض.

ب-الاككتاب عن طريق البنوك:وفي هذه الحالة تلعب البنوك دور الوسيط في تغطية القرض. عن طريق قيام الدولة ببيع سنداتها إلي البنوك مقابل عمولة تحصل عليها. تتمثل في الفرق بين المبلغ الاسمي للقرض و المبلغ

الذي تدفعه للدولة عند شراء السندات. وتقوم البنوك ببيعها إلي الأفراد الراغبين في الاككتاب على ان تحتفظ لديها بالسندات التي لم تتمكن من تصريفها في السوق.

وتلجأ الدولة في بيع سندات القرض للبنوك إلى طريق الممارسة أو المزايدة فيتم بيع القرض لمن يرسو عليه المزاد أو للبنك الذي يقدم أفضل الشروط.
ج- البيع في البورصة: تلجأ الدولة إلى بيع السندات في بورصة الأوراق المالية. في حالة إذا كان المبلغ المطلوب بعد اقتراضه محدودا. وكانت الدولة في غير حاجة سريعة أو عاجلة إليه.

وتواجه هذه الطريقة مخاطر تتمثل في حالة طرح السندات الحكومية في البورصة دفعة واحدة مما قد يؤدي إلى عدم وجود طلب كافي لشراء هذه السندات وبالتالي انخفاض ثمنها مما يضر بالمركز المالي للدولة بالإضافة إلى انخفاض سعرها يعني ارتفاع سعر الفائدة. وهو ما يشكل عبئا ماليا إضافيا على الدولة ولذلك فإنه من الأفضل إن يجري طرح السندات في البورصة بصورة تدريجية و عدم طرحها دفعة واحدة.

المطلب الثاني: الادخار الداخلي (1)

تتمثل المدخرات المحلية في مدخرات القطاع العائلي و التي يمكن استثمارها مباشرة في مجالات الزراعة و الصناعية و التجارة و الخدمات، وكما يمكن إقراضها في قطاع الأعمال العام و الخاص و إلي الحكومة إما بطريقة مباشرة أو بطريق وسيط مثل المصارف. ومن مدخرات قطاع الأعمال و التي تشمل الاحتياطات و الأرباح غير الموزعة. ومن مدخرات الحكومة و التي تنشأ نتيجة لزيادة إيرادات الحكومة عن نفقاتها الجارية و نتيجة لما يتسنى للحكومة الحصول عليه عن طريق التضخم. حيث تقوم البنوك المركزية بإصدار نقود جديدة تستخدم الحكومة بعضها في مجالات الاستثمار.

1) مدخرات القطاع العائلي: تمثل مدخرات القطاع العائلي الفرق بين الدخل- أي الدخل بعد تسديد الضرائب - و بين الإنفاق على أوجه الاستهلاك المختلفة. و تعتبر مدخرات القطاع العائلي أهم مصادر الادخار في الدول النامية وذلك بالمقارنة مع الدول المتقدمة. وتتمثل مصادر الادخار في القطاع العائلي في:

- أ - المدخرات التعاقدية كأقسام التامين و المعاشات و حصيلة الصناديق المختلفة التي تنشئها الهيئات و المؤسسات. تتصف هذه الأوعية في طبيعتها الإلزامية و اتصافها بقدر من الاستقرار.
- ب للمزايدة في الأصول النقدية الخاصة بالأفراد و الذين يحتفظون بها في صورة نقود أو أصول أخرى كالحلي و المجوهرات، أو تأخذ شكل الودائع في صناديق التوفير أو المصارف سواء الجارية أو الآجلة أو تستخدم في شراء الأوراق المالية من شركات أو الاسواق المالية المختلفة.
- ت الاستثمار المباشر في اقتناء الأراضي و المزارع و المتاجر و المساكن و التي تنتشر أكثر ما تنتشر في البيئات الريفية حيث يصاحب الاستثمار الادخار فالمدخر هو نفسه المستثمر.
- ث - سداد الديون و مقابلة التزامات سابقة.

2-مدخرات قطاع الأعمال الخاص: أي ما تقوم به المنشآت و الشركات الزراعية و الصناعية و التجارية و الخدمية بادخاره .و تعتبر مدخرات هذا القطاع أهم مصادر الادخار جميعا في الدول المتقدمة اقتصاديا كما

في الولايات المتحدة الأمريكية. ودول أوربا الغربية و اليابان .وتتوقف ادخار قطاع الأعمال على الأرباح المحققة و على سياسة توزيع تلك الأرباح. فكلما كانت الأرباح كبيرة كلما زادت المدخرات. كذلك كلما كانت سياسة توزيع الأرباح غير مستقرة و منتظمة فانه يترتب على ذلك زيادة ادخار المنشآت في فترات الرواج و الرخاء بينما تميل إلي الانخفاض او الاختفاء في فترات الكساد و الركود. كذلك فان ادخار قطاع الأعمال يتوقف على طبيعة و برامجه و خططه في المستقبل فتحتاج صناعة البترول بطبيعتها إلي التوسع المستمر في الإنفاق على البحوث و الدراسات و على عمليات الاستكشاف و الحفر حتى تحافظ على إنتاجها او تزيدها و إلا ستواجه تدني إنتاجها و ما يترتب على ذلك من ارتفاع في التكلفة مثل هذه المنشآت يتحتم عليها توجيه قدر كبير من أرباحها إلي ضروب البحث و الاستكشاف، و هذا ما يطلق عليه "التمويل الذاتي" و يتمثل الدخل الصافي لقطاع الأعمال الخاص في الفرق بين الإيرادات الكلية التي يحصل عليها المشروع –حصوله المبيعات السلعية و الخدمية – و بين مجموع نفقاته و التي تتمثل في:

أ - قيمة مستلزمات الإنتاج (المواد الأولية المختلفة و مواد الوقود....)

ب - مجموع المدفوعات التعاقدية لأصحاب عناصر النتاج من أجور و مرتبات و حوافز و مكافآت و بدلات و إيجار و فوائد.

ت - أقساط اهتلاك الأصول المختلفة من أراضي و مباني و عدد و آلات.

ث - الأرباح الموزعة على أصحاب رأس المال.

3- مدخرات قطاع الأعمال العام: كان دور الدولة في التدخل في الشؤون الاقتصادية

محدودا. فطوال فترة طويلة لم يتعدى الدور الاقتصادي للحكومات إقامة مشروعات البنية التحتية و الاستثمارات الاجتماعية و إدارتها و تطويرها و ذلك لأهميتها القصوى في المجتمع و تحقيق التقدم الاقتصادي و الاجتماعي من ناحية إضافة إلي قيام الحكومات في العديد من الدول الرأسمالية بإنشاء المشروعات التي لا يقوى الأفراد على إقامتها. هذا الوضع تغير في الآونة الأخيرة و على الأخص في الدول النامية نتيجة لمجموعة من الأسباب نكتفي بالشارة إلي أهمها و التي تتلخص في:

أ - حصول معظم الدول النامية على استقلالها و رغبتها و سعيها نحو الخارج. الخروج من اسر التبعية.

ب - التغير في دور الدولة في النشاط الاقتصادي نتيجة ذبوع و انتشار المفاهيم الاشتراكية خلال فترة طويلة (1945-1985).

ت - رغبة الدولة النامية و إصرارها على دفع عملية التنمية الاقتصادية و الاجتماعية و فشل القطاع الخاص و اقتصاديات السوق و تحقيق هذه الغاية.

ث - عدم قدرة الأفراد و قطاع الأعمال الخاص على تدبير الأموال المطلوبة لتنفيذ الاستثمارات الطموحة التي ترغب الدول النامية في تحقيقها و من ثم كان من المنطقي ارتياد الحكومات هذا الميدان.

4-الادخار الحكومي: يتحقق الادخار الحكومي بالفرق بين الإيرادات الحكومية الجارية و المصروفات الحكومية الجارية . فإذا كان هناك فائضا اتجه إلي تمويل الاستثمارات و تسديد

أقساط الديون (في حالة مديونية الحكومة). أما إذا النفقات الجارية عن الإيرادات الجارية أي في حالة و جود عجز يتم تمويله عن طريق السحب من مدخرات القطاعات الأخرى او عن طريق طبع نقود جديدة .و تعمل الحكومات دائما إلى تنمية مواردها و إلى ضغط نفقاتها بغية تحقيق فائض توجهه إلى ضروب و مجالات الاستثمار و التنمية المستهدفة.

5-تكوين الادخار الإجباري عن طريق التضخم :

ان عدم كفاية الادخار الاختياري لمواجهة مطالب التنمية كثيرا ما تؤدي إلى التجاء الدولة إلى مصادر الادخار الإجباري. لذلك كثيرا ما تلجأ الحكومات إلى اقتطاع جانب من الدخل و الموارد الحقيقية للأفراد. و سبيلها في إنفاق قوة شرائية جديدة تقترضها من الجهاز المصرفي و ذلك لتغطية عجز تستحدثه في الميزانية و عادة ما يترتب على الإنفاق التضخمي زيادة في المستويات العامة للأثمان بمعدل اعلي من ارتفاع الدخل النقدي. يعني هذا ان الدخل الحقيقية للأفراد قد انخفضت و انخفاضها معناه إجبار الأفراد على إنقاص حجم استهلاكهم او إجبارهم على تكوين ادخار حقيقي من وجهة نظر المجتمع او الطبقة التي زادت دخولها النقدية بمعدل يفوق الزيادة في الأثمان و هي في هذه الحالة الحكومة . وكذلك يتم عن طريق التضخم نقل الثروة من المستهلكين في صورة أسعار مرتفعة إلى المنتجين في صورة أرباح استثنائية. هذه الطريقة تعتبر حافزا هاما على التوسع في الإنتاج و إعادة استثمار الأرباح.

المطلب الثالث:الإصدار النقدي

الإصدار النقدي:

- قد تلجأ الدولة لتمويل نفقاتها عن طريق طبع ما تحتاج إليه من أوراق نقدية . فالدولة بما لها من سلطة السيادة تستطيع إصدار الأوراق النقدية و إعطائها قوة إبراء الديون. و هذه الطريقة لا تختلف في جوهرها (كما سنري فيما بعد) عن الاقتراض من البنك المركزي. ولما كان لهذه الطريقة التمويلية أخطارها التضخمية الفادحة فإن الحكومات عادة ما تحاول تجنب استخدامها (1)

- قد تضطر الدولة في بعض الأحيان. لمواجهة نفقاتها المتزايدة و عجز الميزانية إلى اللجوء لطريقة الإصدار النقدي و ذلك حينما لا تستطيع ان تواجه الزيادة في نفقاتها استنادا إلى مصادر الإيرادات العادية. الرسوم و الضرائب او مصادر الإيرادات الائتمانية. القروض فنقوم الدولة بإصدار كمية جديدة من النقود و طرحها في التداول. و يعرف ذلك بالتضخم المالي او التمويل عن طريق التضخم و يؤدي الإصدار النقدي الجديد إلى

(1) حامد عبد المجيد دراز. مرجع سابق. ص 109.

قيمة النقود مما يشكل عبئاً إضافياً على دخول و ثروات الأفراد.(1)
و هناك مبرران للانتحاء إلى وسيلة الإصدار النقدي الجديد:

الأول: انه يعتبر حافزاً على الاستثمار ذلك ان الإصدار الجديد يؤدي إلى ضعف القوة الشرائية للنقود وبالتالي ارتفاع الأثمان. مما يؤدي إلى زيادة الأرباح و التوسع في الاستثمار القائم و ظهور فرص جديدة للاستثمار، كما انه يؤدي إلى توزيع الدخل لصالح أصحاب الدخل المرتفعة على حساب أصحاب الدخل المحدودة. مما يعني زيادة الادخار على حساب (أصحاب الدخل) الاستهلاك و يعد هذا المبرر غير فعال بل قد يكون خطراً.
الثاني: إن الإصدار النقدي يعتبر وسيلة ضرورية لتمويل الاستثمار العام و الحصول على الوسائل اللازمة لبرامج التنمية ففعاليتها تمكن فيما يسمح به من تحويل للموارد لتحقيق أهداف التنمية ففي هذه الحالة يؤدي الإصدار النقدي إلى تكوين ادخار إجباري لتمويل مشروعات إنتاجية لها اثر هام على معدلات التنمية الاقتصادية فالتضخم يسمح للدولة بالحصول على موارد عينية و تخصيصها للاستخدامات الأكثر فائدة للتنمية الاقتصادية و نخلص مما تقدم إلى مدى خطورة العبء المالي الاقتصادي الذي يترتب على الإصدار النقدي الجديد. وعدم عدالته في توزيع العبء بين مختلف الفئات الاجتماعية، و تكمن خطورة هذه الوسيلة في الانتحاء إليها في حالة عجز الدولة عن اللجوء إلى طرق التمويل الأخرى. مما يؤدي إلى اختلال التوازن الاقتصادي و النقدي .

إن اللجوء إلى الإصدار النقدي أمر غير مناسب لتمويل عجز الميزانية في الدول النامية لعدم مرونة جهازها الإنتاجي مما قد يؤدي إلى حدوث التضخم بآثاره السيئة و هي آثار تؤدي إلى الإضرار بالتنمية الاقتصادية وخاصة عن طريق دفع تكاليف التنمية و إحداث عجز في ميزان المدفوعات .

فالجوء إلى طريقة الإصدار النقدي (التضخم المالي) يجب إن يتم في أضيق نطاق ممكن و بحذر شديد لتلاغي الآثار السيئة التي تنتج عنه.

تنظيم العمل الداخلي في مجال إصدار النقد:

تختص الإدارة العامة لإصدار النقد بكل ما يتعلق بشؤون أوراق النقد و على الأخص:

أولاً: في مجال أعمال أوراق النقد الجديدة :

- تقدير احتياجات السوق من أوراق النقد الجديدة من مختلف الفئات .
- إجراء الاتصالات اللازمة و إبداء الرأي بشأن النماذج و تصميمات و طباعة أوراق النقد الجديدة بفئاتها المختلفة اللازمة للتداول.
- إرسال نماذج الطباعات الجديدة من أوراق النقد إلى البنوك المحلية و الخارجية و الجهات المعنية.
- إصدار أوامر طباعة النقد الجديد من جميع الفئات لدار طباعة النقد و طرح أوراق النقد الجديدة للتداول.

(1)سوزي عدلي ناشد.الوجيز في المالية العامة . دار الجامعة الجديدة للنشر. الإسكندرية. 2000م ص 272-274
(2) محمد موفق احمد عبدالسلام.دراسات عن الأقسام المختلفة بالبنوك التجارية. دار الإشعاع للطباعة الإسكندرية.1999.ص 272

ثانياً: في مجال أوراق النقد غير الصالحة للتداول:

- مراقبة و سحب أوراق النقد غير الصالحة للتداول و إلغائها ثم إحراقها.

- فحص أوراق النقد التي فقدت بعض معالمها و تعويض أصحابها عنها في الحدود المقررة.

- ثالثاً: في مجال أعمال التخطيط و الدراسات و ما يرتبط بإصدار النقد و الغطاء النقدي.**
- الاحتفاظ بغطاء أوراق النقد المصدرة و إجراء التعديلات اللازمة عليه كلما زاد او انخفض الإصدار او طرز تغيير قيمة مكونات الغطاء لنفسه.
 - مراقبة ما يظهر من أوراق نقد مزيفة و إخطار إدارة مكافحة التزييف و التزوير بوزارة الداخلية بها.
 - تمثيل البنك بالاشتراك مع دار طباعة النقد في اجتماعات اللجنة العليا الاستثمارية لمكافحة التزييف و التزوير.
 - البحوث و الدراسات المتعلقة بالإصدار و تطوراتها.

المبحث الرابع: مصادر التمويل الخارجي.

نظرا لعدم كفاية المصادر المحلية عن الوفاء بحاجات الاستثمار في الدول النامية. أي نظرا لوجود فجوة ادخار واسعة فإنها تلجأ إلي الحصول على التمويل المطلوب من المصادر الخارجية.

المطلب الأول: المصادر الرسمية الجماعية.

المصادر الرسمية الجماعية : وهي تتمثل في التدفقات و التحويلات من المؤسسات الدولية. حيث أصبح للمنظمات الدولية أهمية كبيرة في مجال التمويل الدولي. ولعل أهم هذه المؤسسات هي البنك الدولي للإنشاء و التعمير ، و صندوق النقد الدولي و مؤسسة التمويل الدولية ، و مؤسسة التنمية الدولية.

أ-صندوق النقد الدولي : هو مؤسسة نقدية دولية تم تأسيسها عام 1944 بموجب اتفاقية بريتن وودز/أمريكا باعتباره بمثابة بنك مركزي دولي او اتحاد للبنوك المركزية في بداية مناقشات تأسيسية وهو نتيجة للأوضاع الاقتصادية و النقدية الدولية المتردية التي حصلت في اقتصادات الدول في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية.(1)

وقوم الصندوق بإقراض الدول الأعضاء. وهو في الحقيقة وسيط يقترض ثم يقرض. إذ يقوم بالإقراض من الدول العشر طبقا للمادة السابعة من القسم الأول، ويقوم بالإقراض على أساس نظام السحب طبقا للمادة الخامسة من القسم الثالث. وتعطي هذه القروض بسعر فائدة معتدل. لكنها قصيرة الأجل إذ تتراوح مدتها ما بين ثلاث إلي خمس سنوات وتكون مشروطة بتنفيذ برنامج اقتصادي تلتزم به الدولة و تختلف الشروط باختلاف الشريعة التي يتم السحب على أساسها و الأصل في استخدام علاج مشكلات مؤقتة في موازين المدفوعات مثل ذلك الناتج عن المضاربة على رأس المال.(2)

ب- البنك الدولي للتعمير والإنشاء و تابعه.(3)

انبثق ذلك عن اتفاقية بريتن وودز بالووم. المنعقدة في 1944م ، و بدأ نشاطه في 1946م و الهدف الأساسي من إنشائه هو تعميم و تنمية اقتصادات الدول التي دمرتها الحرب و تمويل مشروعات التنمية الاقتصادية للدول النامية. وتشجيع ومساعدة الاستثمارات الخاصة المساعدة في تنمية التجارة الدولية؛ وبصفة عامة يتركز مجال نشاط البنك الدولي في تقديم و تشجيع و تنظيم الائتمان طويل الأجل. أي تمويل تحركات رأس المال طويل الأجل وفي سبيل ذلك يقوم البنك بالإقراض المباشر من رأسماله او بالإقراض غير المباشر (وذلك عن طريق اقتراض البنك من الاسواق المالية ثم استخدام حصيلة قروض في إقراض الأعضاء) ويقوم كذلك بضمان القروض التي تقدمها البنوك و الأفراد للدول الأعضاء و يشترط في تقديمه القروض إن لا تكون لأغراض سياسية او لعلاج أزمة مالية و إنما للقيام بمشروعات محددة تستهدف التعمير و الإنشاء و التنمية.

(1) غازي عبد الرزاق النقاش. التمويل و العمليات المصرفية الدولية. دار وائل للنشر. عمان. الطبعة الأولى. 1997م ص 83

(2) السيد محمد احمد جاهين سياسة الصرف الأجنبي. خلال فترة الانفتاح الاقتصادي في مصر (1974-1981) دار النهضة العربية. القاهرة. 2001م ص 166.

(3) مجدي محمود شهاب. الاقتصاد الدولي المعاصر. دار الجامعة الجديدة. الإسكندرية. 2007م. ص 297-289
لقد ساهم البنك الدولي بدوره في إعادة بناء الاقتصادات التي دمرتها الحرب العالمية الثانية. غير أن يعيبه استحواد بعض الدول الكبرى مثل أمريكا و انجلترا ا على قوة تصويتية

كبيرة مما اثر في سياسة منح البنك للائتمان. والمثل الواضح على ذلك رفض البنك في 1956 تمويل مشروع بناء السد العالمي في مصر تحت تأثير انجلترا خاصة كما أن موارد البنك الدولي تعد بصفة عامة غير كافية بالنسبة للمهام الملقاة على عاتقه. ولعلاج إهمال البنك للدول المختلفة و تجيزه للدول المتقدمة إنشاء في 1960 "مؤسسة التنمية الدولية" بغرض معاونة الدول النامية و تدعيم التنمية الاقتصادية فيها. وذلك بتقديم القروض لها بشروط مخففة او بدون فوائد بل قد اتجهت المؤسسة إلي تمويل مشروعات ليس حتما اقتصادية مثل تمويل المشروعات التعليمية. و إنشاء البنك في 1956. المؤسسة او الشركة المالية الدولية (مؤسسة التمويل الدولية) بهدف المساهمة في تمويل مشروعات القطاع الخاص.

و إذا كانت تلك المشروعات اقرب إلي تمويل التنمية الاقتصادية في الدول الأعضاء منه إلي تمويل المدفوعات الدولية الجارية. فص.ن.د يعد في المقابل الدعامة الأساسية في علاج السيولة الدولية.

ج-مؤسسة التنمية الدولية: تمثل هذه المؤسسة مصدرا هاما للقروض السهلة-أي قروض فوائدها شديدة الانخفاض و آجالها طويلة- التي تقدم للدولة النامية ذات الدخل المنخفض. و تأتي مصادر ها من المنح التي تقدمها 32 دولة غنية كل ثلاث سنوات. وشروط القروض المقررة في الفترة الأخيرة تتلخص في إن آجالها تبلغ أربعين عاما و بدون فائدة و بفترة سماح تبلغ عشر سنوات ،وقروض مؤسسة التنمية الدولية لا تمنح للدولة النامية شديدة الفقر و التي متوسط نصيب الفرد من الدخل فيها 580 دولار سنويا او اقل. وكان من بين هذه الدول كولومبيا و كوريا الجنوبية و تركيا. حيث تلقت معونات من هيئة المعونة الدولية إلا أنها في الوقت الحاضر بعد إن زادت متوسطات الدخول فيها بشكل واضح أصبحت من الدول التي تقدم منحا لهيئة المعونة الدولية. و لما كانت موارد هيئة المعونة الدولية محدودة لذلك اضطرت في الآونة الأخيرة إلي وضع سقف للقروض التي تمنحها. واهم الدول المتلقية للمعونات من هيئة المعونة الدولية هي دول أفريقيا شبه الصحراوية حيث حصلت على نصف المعونات و يعتقد البعض أن قصر مساعدات هيئة المعونة الدولية على الدول النامية شديدة الفقر فيه حماية لقروض البنك الدولي من مخاطر عديدة. و هذا يعني من ناحية أخرى ان البنك الدولي يستطيع الاقتراض من الاسواق الدولية بشروط أكثر ملائمة. (1)

د-مؤسسة التمويل الدولي: و تأتي في المرتبة بعد هيئة التنمية الدولية حيث بلغت جملة استثماراتها 1.7 بليون دولار في عام 1989 موزعة على 468 مشروعا. و ينحصر نشاط مؤسسة التمويل في الإساهام في مشروعات القطاع الخاص لدى الدول. وتحصل المؤسسة على أموالها عن طريق الاقتراض من البنك الدولي وعن إصدار سندات تقوم بتسويقها في الاسواق المالية الدولية. و تقوم المؤسسة بالتمويل بالمشاركة في مع الحكومات

(1) محمد عبد العزيز عجمية، وآخرون. (مرجع سابق) ص 196.

و المنظمين في الدول المضيفة بأصبحة متواضعة و عادة ما تكون صاحبة الإسهام الأصغر و تلقي مؤسسة التمويل الدولية تعضيدا و مؤازرة من الإدارة الأمريكية الخارجية لأنها لا تقوم المساهمات إلا إلى القطاع الخاص او إلى إقامة و تطوير أسواق رأس المال. و عموما فان الاقتصاديين الغربيين يؤيدون هذا الاتجاه حيث يواجه القطاع الخاص في الدول النامية بالعديد من العقبات و الصعاب إضافة إلى عدم كفاية البنية التحتية من مواصلات واتصالات و تعليم و مؤسسات مالية غير متطورة.(1)

و يضاف إلى هذه المصادر بعض المؤسسات الإقليمية العربية الاقراضية مثل(2)

أ- المؤسسة المالية العربية للإئماء الاقتصادي .

ب- الصندوق الكويتي للتنمية الاقتصادية العربية.

ج- الصندوق العربي للإئماء الاقتصادي الاجتماعي.

و من الحقائق المعرفية ان سياسة المنظمات الدولية المذكورة . تتأثر بسياسة كبار الدول المساهمة فيها . مادام التصويت في مجالسها مرتبط بمدى مساهمة كل عضو في رأس المال. و ان حجم التسهيلات التي تقدمها إلى الدول الأعضاء بتوقف على مقدار حصة كل منها في رأس المال وبالتالي تستفيد منه الدول ذات الحصص الكبرى.

و لذلك نجد انه على سبيل المثال في عام 1979 م كان اكبر الدول استفادة من الصندوق النقد الدولي تتمثل في بريطانيا و الوم. ايطاليا و فرنسا.

المطلب الثاني: المصادر الرسمية الثنائية.

تشمل المصادر الرسمية الثنائية المساعدات الإنمائية بين حكومتين او بين هيئات حكومية وفضلا عن هذا المصدر يشتمل على نسبة عالية من التمويل بشروط ميسرة فانه يشتمل كذلك على التمويل بشروط تجارية او شبه تجارية و مثال ذلك القروض التي تعطيها بنوك التصدير و الاستيراد الحكومية او الهيئات الحكومية للتأمين على الصادرات.(3)

كما تعتبر المعونات من الدول الصناعية المتقدمة و من دول النفط و التي يطلق عليها مساعدات التنمية الرسمية من أهم مصادر التمويل للدول النامية ذات الدخل المنخفض و يرجع ذلك إلى عدم ملائمة قروض البنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولي و عدم كفاية معونات هيئة المعونات الدولية، شكلت تلك المعونات الرسمية في عام 1988 م حوالي 6.6% من إجمالي الناتج القومي لمجموعة الدول النامية شديدة الفقر و ان بلغت أكثر من ذلك للعديد من الدول منفردة . و مع ذلك فمن الصعب إيجاد علاقة ارتباط بين المعونات و درجة تحسن الأداء الاقتصادي و ذلك لعدد من الأسباب: (4)

(1) محمد عبد العزيز . عجمية و آخرون. مرج سابق. ص 197، 199-204.

(2) السيد احمد محمد جاهين. مرجع سابق. ص 168

(3) زينب حسين عوض الله. الاقتصاد الدولي. الدار الجامعية. القاهرة. 2004 م. ص 150

ا - صغر المعونات في حالات عديدة.
ب- كثير ملا توجه إلي الدول الأكثر حاجة إليها.
ج- تفتقر الدول المتلقية للمعونات في معظم الأحوال إلي السياسات الاقتصادية الملائمة التي تمكنها من تحقيق أقصى فائدة منها.
و مع ذلك فان المعونات لعبت دورا هاما في مساعدة تلك الدول منها أسهامها في توفير قدر من حاجاتها من الغذاء و توفر بعض الخدمات الأساسية كالتعليم و الصحة و المواصلات و الكهرباء وغيرها و إدخال أساليب الزراعة الإدارة الملائمة و هكذا. و ذلك فان المعونات كثيرا ما ترتبط بالمعونة الفنية و نظم الإدارة الحديثة و التي لا توجد عادة في القروض الخاصة.

سلبيات المعونات (1)

- يترتب على المعرفة بمرور الوقت تسييس السياسات الاقتصادية المحلية. إذ ان الأمر الذي يطغى على الموضوعات الأخرى هو البحث عن المساعدات و ليس الخوض في معركة التنمية.
- كثيرا ما يترتب على المساعدات فقدان مبدأ الاعتماد على الذات و على الأخص و ان المعونات تدعم القطاع الحكومي على حساب القطاع الخاص.
- إضافة إلي ذلك فان البعض يعتقد ان اثر المعونات على التقدم محدود. ويصبح هم الحكومات ليس العمل على تدعيم التراك م الرأسمالي و لكن تدبير الوسائل لمزيد من الاستهلاك و كثيرا ما يصل الأمر إلي ان تحل المساعدات محل الادخار المحلي.
- تكون المساعدات عادة في صالح سكان المدن و ليس لصالح البيئات الريفية.
- تلقى المعونات معارضة من قبل الطبقة المتوسطة نتيجة لما تتحمله من أعباء على حين لا تضار الطبقة الغنية لضالة ما تتحمله من قبل في ظل نظمها الضريبية الغير تصاعدية. بل كثير ما تحقق الطبقة الغنية غنائم كثيرة من ورائها. لذلك يطالب البعض بإعادة النظر في النظام الضريبي في الدول المانحة بما يؤدي إلي تحمل أصحاب الدخل العليا بقدر اكبر من تلك المعونات.
- يطالب البعض بان تقدم المعونات على قدر ما تحققه الدول المتلقية لها من انجازات مثل زيادة الادخار. زيادة كفاءة الاستثمارات. تحسين هيكل و سائل الاتصا ل و المواصلات و تحسين مستوى التعليم و إصلاح النظام الضريبي و تبقى نظم الإصلاح السياسي و الاقتصادي واقع الأمر ان الدول التي تحقق تلك الانجازات لا تصبح في حاجة إلي مساعدات كما ان الشرط يعني حرمان الدول الأشد فقرا او التي يتعذر عليها إصلاح هياكلها الاقتصادية و السياسية من المعونات.

(1) محمد عبد العزيز. عجمية و آخرون. مرجع سابق. ص 199-204.

المطلب الثالث: البنوك التجارية في البلاد الصناعية و الاسواق المالية الرئيسية (1)

لم تكن البنوك التجارية في البلاد الصناعية مصدرا ذا أهمية في تمويل البلاد النامية إلي عهد قريب. غير ان أهميته بدأت في التزايد. بسبب وفرة البترول خلال عقد السبعينات و كذلك تلجا الدول النامية إليه عند عدم كفاية المصادر السابقة او عند تعذر الاتفاق مع المنظمات

الدولية. وتتسم القروض من هذا المصدر بثقل أعبائها. و قسوة شروطها لقصر الأجل و ارتفاع سعر الفائدة. إذ تصل في بعض الأحوال إلي نحو 18.5 % مما يحمل الاقتصاديات النامية بأعباء ثقيلة.

وقد بدأت أهمية هذا المصدر من مصادر التمويل "الإقراض" تتزايد في الآونة الأخيرة إذ تلجا إليه الدول النامية مضطرة عندما تضيق أو تغلق أمامها الطرق. و الجدير بالذكر ان المصادر السابقة ليست متاحة بدرجة واحدة لكل البلدان النامية. كما ان سياسة الإقراض الخارجي قد تعطي أفضلية لبعض المصادر على الأخرى. و بصفة عامة نجد ان أي دولة تسعى إلي الحصول على اكبر قدر ممكن من القروض الميسرة مع التنوع في مصادر التمويل بحث تتفادى الاعتماد الكبير على مصدر و حيد لتفادي ما يمكن ان تتعرض له من أزمات عند حدوث اضطراب في العلاقة بين الدولة المقترضة و مصدر القرض.

إضافة للبنوك التجارية تمثل الاستثمارات المباشرة أهم مصادر التمويل الخارجي للدول النامية قبل الحرب العالمية الثانية غير ان أهميته تراجعت بصورة ملاحظة خلال الفترة الأخيرة و أصبح لا يمثل أكثر من 10% من مجموع التدفقات المالية للدول النامية. حيث يتمثل الاستثمار الأجنبي المباشر في امتلاك أصول رأسمالية تتيح له حق الإدارة حيث كان في القرن الماضي و حتى الأزمة النقدية العالمية 1931 م يشكل أهم مصادر النقد الأجنبي في الدول النامية، تحقق ذلك نتيجة للأوضاع السياسية التي كانت سائدة حين ذلك من ناحية و نتيجة للنظام النقدي العالمي -نظام الذهب- و الذي ظل يقوم بوظيفته بنجاح - من وجهة نظر النظام الرأسمالي- حتى وقوع الأزمة العالمية من ناحية أخرى. إلا ان الأوضاع بدأت تتغير بعد ذلك نتيجة لمجموعة من الأسباب لعل من أهمها: (2)

أ - الأزمة النقدية خلال الثلاثينات و التي ترتب عليها خروج بعض الدول عن نظام الذهب. تخفيض بعض الدول للقيمة الخارجية لعملاتها و تثبيت بعض لقيمة عملتها. ترتب على هذا اضطرابات و فوضى مما اثر على التبادل و على حركات رؤوس الأموال.

ب- قامت العديد من الدول بفرض العديد من القيود على المعاملات الخارجية فزادت الرسوم الجمركية و انتشر نظام الحصص كما قامت العديد من الدول بفرض رقابة على الصرف الأجنبي.

(1) السيد محمد احمد جاهين. مرجع سابق. ص 169
(2) محمد عبدالعزيز عجمية و آخرون. مرجع سابق. ص 208.

ج- أدى توقع إعلان الحرب بين دول الحلفاء و دول المحور إلي اضطراب في المعاملات و إصدار القوانين و القرارات الاستثنائية و إلي انتشار أسلوب التمييز في المعاملة. و بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية 1945 م بدأت الدول المختلفة تنظم أوضاعها و تقوم بعمليات التعمير في ظل قيام الأمم المتحدة و وكالتها. و عم العالم لفترة من الوقت -في الأربعينات و الخمسينات - تقلبات في أسعار الصرف و على الخس و ان الدولار الأمريكي أصبح من العملات الصعبة كما ان الأوضاع لم تهئ لتفاقية الجات النجاح المنشود.

وعندما استقرت الأوضاع السياسية و النقدية نسبيا بدأت تظهر الاتفاقيات و التكتلات الاقتصادية – أهمها جميعا اتفاقية السوق الأوروبية المشتركة 1957 م-.
ثم بدأت تظهر بعد ذلك الشركات المتعددة الجنسيات و التي نجحت إلي حد كبير في توجيه استثماراتها المباشرة و المتزايدة في أرجاء مختلفة من المعمورة.

خلاصة الفصل الاول :

تعتمد كل الدول في عالمنا المعاصر على بعضها البعض لإشباع جزء من حاجاتها إلي السلع و الخدمات . هذه الحقيقة تميز العلاقات الاقتصادية بين الدول منذ عصور طويلة . و الحقيقة التي تؤكدتها التجارة الخارجية كاليوم . هي ان دول العالم لا تستطيع ان تعيش منعزلة عن غيرها متبعة في هذا الانعزال سياسة الاكتفاء بصورة شاملة و لفترة طويلة من الزمن .

و في هذا العالم الذي يشمل علاقات اقتصادية دولية واسعة و متزايدة تبرز أهمية التمويل الذي يمكن من القيام بالنشاطات الاقتصادية المعاصرة . فعلى الصعيد الداخلي يتم التمويل عن طريق الاقتراض الداخلي او عن طريق التمويل بالعجز "التمويل التضخمي" حيث يتم اللجوء إلي هذا الأخير بشكل اضطراري بالنسبة للدول النامية و بشكل اختياري بالنسبة للدول المتطورة .

و على الصعيد الخارجي يتم التمويل عن طريق المصادر الرسمية الجماعية و الثنائية و كذلك يتم اللجوء إلي البنوك التجارية في البلاد الصناعية و الاسواق المالية الرئيسية .

الفصل الثاني

التمويل قصير الأجل

للتجارة الخارجية.

مقدمة الفصل الثاني:

تستعمل عمليات التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية في تمويل الصفقات الخاصة بتبادل السلع و الخدمات مع الخارج ،ومن اجل تسهيل هذه العمليات و البحث عن أفضل الطرق التي تسمح بتوسيع التجارة الخارجية و التخفيف من العراقيل التي تجابهها و المرتبطة خاصة بالشروط المالية لتنفيذها.

يسمح البنك -النظام البنكي- باللجوء إلي عدة أنواع و طرق مختلفة للتمويل .تتيح للمؤسسات المصدرة و المستوردة على السواء إمكانية الوصول إلي مصادر التمويل الممكنة في اقل وقت ممكن و بدون عراقيل.

المبحث الأول: الاعتماد المستندي.

يعتبر الاعتماد المستندي من أشهر الوسائل المستعملة في تمويل الواردات نظراً لما يقدمه من ضمانات للمصدرين و المستوردين على حد سواء.

المطلب الأول: تعريف الاعتماد المستندي و المستندات التي ترافقه و الأطراف المشتركة فيه .

تعريف الاعتماد المستندي: للاعتماد المستندي و تعريفات عدة . كما يعرض لها الشراح و القوانين الوطنية لكثير من الدول . او كما يعرض لها القضاء في صد المنازعات المتعلقة بالاعتمادات المستندية . والتي تعرض عليه وهكذا يمكن ان نصنف تعريفات الاعتماد المستندي في ثلاث فئات: (1)

أ - التعريف الفقهي.

ب- التعريف التشريعي.

ج- التعريف القضائي.

أ- التعريف الفقهي للاعتماد المستندي: عرف الدكتور على جمال الدين عوض الاعتماد المستندي بأنه "الاعتماد الذي يفتحه البنك بناء على طلب شخص يسمى الأمر أياً كانت طريقة تنفيذه أي سواء كان بقبول الكمبيالة او بخصمها او بدفع مبلغ لصالح عميل الأمر . و مضمون بحيازة المستندات الممثلة لبضاعة في الطريق او معدة للإرسال ."

ب- التعريف المنظم (التقني): تقصد بالتعريف المنظم (التقني) التعريف الذي يكون على شكل صيغ قانونية في مواد تشبه تلك التعريفات التي يفتح بها القانون أحكامه . و قد جاءت الأصول و الأعراف الموحدة "نشرة 500 لعام 1993 م" بمثل هذا التعريف . فنصت في المادة الثانية منها على انه : "لتحديد الغاية من هذه المواد فان التعابير اعتماد/اعتمادات مستندية . اعتماد/اعتمادات الضمان" والتي يشار إليها فيما بعد بلفظة " اعتماد/ اعتمادات " تعني أية ترتيبات مهما كان اسمها او وصفها و التي يتعهد البنك الفاتح بموجبها بناء على طلب و تعليمات عميلة (طلب فتح الاعتماد) او بناء على تعليمات البنك الفاتح بها تقتضيه مصلحته بان:

- يدفع إلي او لأمر طرف ثالث (المستفيد) او يقبل و يدفع السحب/السحوبات المسحوبة من المستفيد او

- يفوض بنكا آخر بان ينفذ هذا الدفع او يقبل او يدفع هذا السحب /هذه السحوبات او

- يفوض بنكا آخر بالشراء و ذلك مقابل مستند/مستندات منصوص عليها شريطة ان تكون مطابقة لبنود

و شروط الاعتماد.

ج- التعريف القضائي: عرفت محكمة التمييز الأردنية الاعتماد المستندي كما يلي: "ان الاعتماد المستندي هو تعهد صادر عن البنك بناء على طلب الأمر (المشتري) يلتزم البنك بمقتضاه بدفع الثمن "و يمكن من خلال هذا التعريف ان نبدي الملاحظات التالية:

- ان أطراف عملية الاعتماد يتعاملون بالمستندات فقط دون البضائع التي تمثلها هذه المستندات و بالتالي فالتزام البنك اتجاه المستفيد يكون لقاء تقديم المستندات المطلوبة في الاعتماد و الممثلة للبضاعة المنقولة او المعدة للنقل فالبنك لا يتعامل بالبضاعة و إنما بالمستندات و حدها.

كذلك يعرف الاعتماد المستندي على تعهد خطي صادر عن بنك (البنك المصدر) إلي البائع (المستفيد) بناء على طلب ووفقا لتعليمات الشاري (طالب فتح الاعتماد) يتعهد به البنك المصدر بدفع مبلغ محدد او قبول سحوبات زمنية بقيمة محددة و ذلك خلال مدة محددة و مقابل استلام البنك المصدر لمستندات محددة و المستندات المحددة تكون عادة المستندات المستعملة في التجارة الخارجية و تعطي الاعتمادات المستندية ضمانات كافية إلي المصدر و المستورد. إذ انه في ضوء ما سبق بحثه فان تمويل التبادل التجاري بواسطة التحويلات الخارجية و-او السحوبات المستندية يستلزم و جود عنصر ثقة قد يقل او يزيد تبعا لأنواع السحوبات المستعملة و تبعا لقوة العلاقات و العقود التي تربط المصدرين و المستوردين. إلا انه في عملية الاعتماد المستندي يلاحظ ان عنصر الثقة يقتصر على الأساسيات التجارية. مثل قيام المصدر بشحن بضائع بالموصفات المطلوبة و ليس بمواصفات مختلفة او شحن بضائع مختلفة. إلا ان شروط الدفع تبقى مضمونة لكلا الطرفين المصدر و المستورد (1). و يجدر بالذكر ان نشير هنا إلي ان لفظ "الاعتماد" قد أطلق هذا النوع من العمليات نقلا عن الترجمة الفرنسية CREDIT بمعنى "الائتمان" فالاعتماد يخلق في الواقع ائتمانا لكل من المستورد عن الجزء غير المغطى نقدا من قيمة الاعتماد. و كذلك للمصدر نظرا لكون الاعتماد تعهدا قطعيا لا رجوع فيه يرتب في ذمة الذي أصدره التزاما مباشرا بالسداد. بما يتيح للبائع التقدم إلي مصرفه لمنحه تسهلا ائتمانيا لتمويل صادراته. أما عن سبب تسميته بالاعتماد " المستندي" فلكونه يتطلب تقديم "مستندات" يتبين فيها انتقال ملكية السلعة موضوع المبادلة و هو بهذا يتميز عن الاعتماد العادي (النظيف) الذي لا يشترط سوى تقديم إيصال باستلام المبلغ او سحب بالقيمة فقط.

كما ان ارتباط الاعتمادات المستندية ارتباط وثيقا بالمعاملات التجارية شجع البعض ان يطلق عليها أيضا "الاعتمادات التجارية" كذلك فان الاعتماد المستندي (أمان) لأنه وسيلة يضمن بها المستورد الحصول على البضائع المتعلقة عليها بالشروط المحددة و المواصفات المعنية بشروط العقد في المواعيد المناسبة و تضمن للمصدر استيفاء قيمة بضاعته المصدرة مادامت مطابقة للمواصفات و الشروط المنصوص عليها و قدم عنها المستندات المطابقة (2)

(1) ماهر شكري. العمليات المصرفية الخارجية دار حامد للنشر و التوزيع. عمان. 2004. ص 226.
(2) صلاح الدين حسن السيسى. قضايا مصرفية معاصرة. دار الفكر العربي. القاهرة. الطبعة الاولى. 2004. م. ص 205.

الوثائق التي ترافق الاعتماد: (1)

- 1- السحب: و قد يكون بالاطلاع او يستحق بعد فترة زمنية معينة.
- 2- فاتورة مسجلة باسم المستفيد: تسمى الفاتورة التجارية تبين قيمة البضاعة و نوعها و مواصفاتها ووزنها و حجمها و هذه ضرورية جدا فلا غنى عنها في الاعتماد و إذا كانت مواصفات البضاعة طويلة جدا يرفق مع الفاتورة قائمة أخرى تحوي جميع التفاصيل. هذه الفاتورة يجب ان توقع من قبل البائع مع نص صريح منه أنها صحيحة و

حقيقية و ان مصدر البضاعة هو البلد المعين في الاعتماد و تصدق هذه الفاتورة الغرفة التجارية او الصناعية في بلد البائع.

3-مجموعة كاملة من بوليصة الشحن شريطة ان تكون نظيفة أي خالية من التحفظات تثبت

ان البضاعة وضعت على الباخرة في العنابر و يبين فيها عدد الصناديق ووصف مختصر للبضائع و ان أجور الشحن مدفوعة او ستدفع عند الوصول حسب شروط الاعتماد و اسم السفينة و مكان و صولها و تاريخ تحميل البضاعة و ان البوليصة صدرت لأمر إما الأمر المصرف فاتح الاعتماد او لأمر الشاحن .وهي من أهم المستندات التي تطلب لأنها وسيلة إثبات ملكية البضاعة .إما إذا كان الشحن بالطائرة او الطرود البريدية او السيارات القطار فتصدر البوالص باسم المصرف.

4-شهادة منشأ مصدقة من الغرفة التجارية او الصناعية في بلد البائع و مصدقة من قنصلية

او سفارة عربية أما إذا كان مصدر البضاعة من ألمانيا الغربية فتكون مصدقة من كاتب العدل لان الغرفة التجارية هناك ترفض وضع اسم الصانع إما إذا كانت الصين الشعبية مصدرا للبضاعة فتكون مصدقة من المجلس الصيني للتجارة لأنه هو المسؤول عن التجارة الخارجية .وهذه الشهادة ضرورية لغايات الجمارك.

5- بعض الشهادات الأخرى التي قد يطلبها المشتري مثل شهادة كشف على البضاعة من

قبل هيئة مختصة بخصوص الوزن او نوعية البضاعة او مواصفاتها الفنية... الخ. و شهادة الوزن و بوالص التامين.

الأطراف المشتركة فيه:(2)

1-المستورد:وهو الذي يطلب فتح الاعتماد الذي هو عقد بين المصرف فاتح الاعتماد و

يشمل جميع النقاط التي يطلبها المستورد من المصدر.

2-البنك فاتح الاعتماد :وهو المصرف الذي يقدم إليه طلب الاعتماد فيقوم بدراسة الشروط

و في حالة الموافقة عليها من قبله المقرونة بمراقبة المستورد و على شروط المصرف الواردة في طلب فتح الاعتماد يقوم المصرف بفتح الاعتماد و يوجهه إما إلي المستفيد مباشرة إما إلي احد مراسليه في بلد المصدر حتى يتمكن هذا المراسل من إضافة تعريزه عليه في حالة الاعتماد المعزز.

(1) زياد رمضان. إدارة الأعمال المصرفية دار صفاء للنشر و التوزيع الأردن. الطبعة السادسة. 1997م. ص 193.

(2) زياد رمضان. إدارة البنوك دار وائل للنشر و التوزيع الأردن. الطبعة الثانية. 2003م. ص 151.

3-المصرف مبلغ الاعتماد: عند تلقي المصرف المراسل للاعتماد من قبل المصرف فاتح الاعتماد يقوم بتبليغ الاعتماد إلي المستفيد على احد الأشكال التالية:

أ-ان يكون المصرف مبلغ الاعتماد مجرد واسط لتمرير الاعتماد إلى المستفيد و يبلغه بدون أية مسؤولية عليه و يعتبر نفسه وسيطا بين المصرف فاتح الاعتماد، و قد يقوم بدفع قيمة المستندات إلي المصدر عند تقديمها له ضمن شروط الاعتماد و تسمى هذه العملية عملية شراء المستندات.

ب-ان يبلغ المصرف المراسل الاعتماد إلي المستفيد و يضيف إليه تعزيره و في هذه الحالة يكفل هذا المصرف دفع القيمة للمصدر بشرط ان تكون هذه المستندات مطابقة لشروط الاعتماد.

4-المستفيد: هو نفسه الذي يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد ضمن المدة المقررة للاعتماد. و إذا

تم تبليغه الاعتماد من قبل المصرف المراسل في بلده و كان هذا المصرف معززا للاعتماد فان كتاب التبليغ هذا يعتبر عقدا جديدا بين المصرف المراسل المعزز و بيت المستفيد و بموجب هذا العقد يتسلم المستفيد ثمن البضاعة المصدرة إذا قام بتقديم هذه المستندات طبقا لشروط الاعتماد.

أما إذا ورد له الاعتماد مباشرة عن طريق المصرف فاتح الاعتماد فيقوم ببيع الأوراق (مستندات الاعتماد) إلي بنك مشتري في بلده بشرط ان تكون أيضا مطابقة لشروط الاعتماد.

المطلب الثاني: أنواع الاعتماد المستندي و الخطوات العملية لفتحه.

أنواع الاعتماد المستندي: يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية إلي أنواع مختلفة و ذلك في ضوء مختلف المفاهيم و بحسب الزاوية التي ينظر إليها منها و تندرج في معظمها حول الأنواع الرئيسية التالية: (1)

1-الاعتماد المستندي القابل للإلغاء: و هو الاعتماد الذي يمكن إلغاؤه او تعديل بعض شروطه في أي وقت من تاريخ إنشائه بدون سابق إنذار و بدون موافقة المستفيد. و هو بذلك يعتبر وسيلة لتسهيل الدفع و ليس ضمانا الدفع و لا يعتبر هذا النوع مرغوبا فيه باعتبار انه قد ينشأ من تمويله كثير من المشاكل بالنسبة لأطرافه.

2-الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء: (2) و هو الاعتماد الذي يصدر بتعهد قطعي لا رجوع فيه من جانب البنك الذي أصدره و يلتزم فيه البنك بقيامه بدفع المسحوبات عليه طالما كانت المستندات المقدمة مطابقة تماما لشروط الاعتماد. و قد نصت المادة الثالثة من لائحة القواعد و الإجراءات الموحدة لاعتمادات المستندية على مايلي: ينشئ هذا النوع من الاعتمادات تعهدا باتا و التزاما قاطعا لا رجوع فيه من قبل المستفيد منه او بحسب حالة المستفيد. و الحاملين الحسن النية للكمبيالات الصادرة بمقتضاه. و هذا التعهد او الالتزام يقضي بان يلتزم البنك الذي يصدره بتنفيذ شروط الدفع او الخصم او القبول الواردة بشرط ان تكون المستندات و الكمبيالات المقدمة مطابقة تماما لشروط الاعتماد كما انه لا يجوز إطلاقا تعديل او إلغاء هذا الاعتماد إلا باتفاق جميع

(1) عبد المطلب عبد الحميد مرجع سابق. ص 257-260.

(2) عبد العزيز عبد الرحيم سليمان. مرجع سابق. ص 133.

الأطراف المعنية و ينقسم إلي :

أ-الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء المعزز: وهو الاعتماد الذي يقوم بتعزيز بنك آخر (عادة بنك المصدر) بعبارة أخرى يتعهد بنك آخر (بنك المصدر) بالدفع عند تقديم المستندات المعنية و الموضحة بالاعتماد المستندي و هنا نجد انه يوجد بنكان يتعهدان بتعهدات بالدفع و ليس فقط بنك المستورد.

ب-الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء و غير المعزز: و هو الاعتماد الذي يكون بنك المستورد فقط يتعهد بالدفع و هذا النوع شائع حاليا لعدم ثقة المصدرين ببنوك الدول الأخرى.

3-الاعتماد المستندي المتجدد:وقد يطلق عليه البعض الاعتماد الدائري و هو الاعتماد الذي تتجدد قيمته او مدته و ذلك حسب الإنفاق مع البنك.فمثلا إذا قلنا ان احد المستوردين اتفق مع بنكه على اعتماد مستندي بـ 50000 د.ك شهريا فان ذلك يعني ان المستورد يستطيع ان يستورد بضائع بقيمة 5000 د.ك و ذلك كل شهر حتى تنتهي المدة المتفق عليها مع البنك. وقد يكون الاعتماد المتجدد تراكميا أي ان المبلغ غير مستخدم في فترة معينة يحمل إلي الفترة الفارغة و قد يكون الاعتماد المتجدد غير تراكمي. أي ان المبالغ غير المستخدمة في فترة معينة لا تحمل إلي الفترة القادمة.

4-الاعتماد المستندي غير المتجدد: و هو الاعتماد الذي يكون صالحا لصفقة واحدة. أي ينتهي اجله بمجرد شراء البضاعة المعنية و لا يكون متجددا لبضائع أخرى في فترات مستقبلية.

5-الاعتماد القابل للتحويل:و هو الاعتماد الذي يحق بموجبه للمستفيد بان يطلب من البنك المخول بالدفع او القبول او لأي بنك آخر مخول بوضع الاعتماد كليا او جزئيا تحت تصرف طرف واحد او أطراف أخرى (مستفيدين آخرين). و الأصل هو ان يكون الاعتماد غير قابل للتحويل إلا انه يمكن مخالفته ذلك بموافقة صريحة من البنك الفاتح للاعتماد.

و كل عبارة من العبارات مثل قابل للتقسيم او قابل للتنازل او قابل للنقل لا تضيف أي شيء لمعني العبارة قابل للتحويل و لا يجوز استعمالها.

6-الاعتماد المقابل: يفضل المستفيدين في بعض الأحيان هدم طلب فتح اعتماد قابل للتحويل و يطلبون من بنكههم فتح اعتماد بضمان الاعتماد المفتوح لصالحهم و يشترط في هذه الحالة ان يكون الاعتماد الأصلي غير قابل للإلغاء يطلق على الاعتماد و الثاني اسم back-Credit و هو شبيه بالاعتماد المحول و يستعمل في حالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي وسيطا و ليس منتج البضاعة و يكثر استعمال هذا النوع من الاعتمادات في عمليات التجارة الثلاثية و يكون المستفيد من الاعتماد الثاني مقيما في بلد المستفيد من الاعتماد الأصلي.

7-الاعتماد بالدفع المؤجل:و هو الاعتماد الذي يقوم بموجبه المستفيد بشحن البضاعة الا انه لا يحصل على قيمته إلا بعد فترة عادة ما يتم الاتفاق عليها بحيث يلتزم المستفيد بتقديم المستندات بعد الشحن مباشرة و لا يقوم الكميالة التي سحبها إلا في ميعاد الاستحقاق.

8-الاعتماد بالقبول:و هو الاعتماد الذي يتم الوفاء فيه عن طريق كميالة مؤجلة الاستحقاق و مسحوبة على البنك المكلف بالدفع المحدد في الاعتماد. و يوقع هذا البنك الكميالة بالقبول

ويمكن للمستفيد ان يقوم بتظهير هذه الكمبيالة تظهيراً ناقلاً للملكية كما يمكن ان يقوم بخصمها.

9- الاعتمادات المضمونة: في حالة الاعتمادات المضمونة تكون المستندات صادرة لأمر البنك او مظهرة من البائع إلي البنك و في هذه الحالة إذا لم يدفع المشتري قيمة البضاعة إلي البنك قام البنك باستلام البضاعة و بيعها و الحصول على حقه. وعادة لا يقبل البنك فاتح الاعتماد غير المضمون إلا إذا كان لديه غطاء نقدي او عيني للاعتماد او كان متأكد من قوة مركز عملية في الوفاء.

10- اعتماد المبادلة: و تستخدم تلك الاعتمادات لتنفيذ عمليات المبادلة و ينص فيها على تسليم مستندات الصادرات مقابل مستندات الواردات او إيداع حصيلة الصادرات مقابل مستندات الواردات او إيداع حصيلة الصادرات تحت تصرف البنك لاستخدامها في سداد قيمة الواردات او مقايضة سلعة مستوردة بأخرى مصدرة و الحالة الأخيرة السداد العيني. (1)

الخطوات العملية لفتح اعتماد:

ان عملية فتح الاعتماد نوع من التسهيلات و هذه التسهيلات تخضع لسقف معين و لضمانة معينة إلا ان الخطوات العملية لفتح الاعتماد كما يلي (2)

- 1- طلب فتح الاعتماد و يبين العميل في هذا الطلب كافة الشروط الخاصة بفتح الاعتماد و تحديدها و من ثم التوقيع على طلب فتح الاعتماد و هذه الشروط يجب ان تتناسب مع التشريعات المصرفية و القواعد الخاصة بالاعتمادات المستندية حتى يقبلها البنك فاتح الاعتماد.
- 2- رخصة الاستيراد و يجب ان تكون سارية المفعول .
- 3- عدم خضوع المصدر لأحكام المقاطعة ضد إسرائيل.
- 4- يعرض طلب فتح الاعتماد على الجهات المختصة في البنك للموافقة عليه.
- 5- طلب إذن إخراج عملة من البنك المركزي لا الاستيراد بالعملة الأجنبية .
- 6- إجراء التامين محليا على البضاعة المراد استيرادها و ذلك كنوع من التشجيع لشركات التامين المحلية.
- 7- تحصيل قيمة التامين النقدي و العمولة و البريد او قيدها على حساب العميل لدى البنك.

(1) عبد المطلب عبد الحميد رجع سابق ص 113
(2) غسان عساق. إدارة المصارف دار صفاء للطباعة و النشر و التوزيع. الأردن. الطبعة الأولى 1993م. ص 90 - 91

8- إعطاء الاعتماد رقما و طباعته.

9- تدقيق الاعتماد بعد طباعته و من ثم توقيعه من المسؤولين.

10- تسجيل الاعتماد في كشف الاعتمادات المفتوحة.

11- إرساله إلي قسم الرسائل و توزيع الاعتماد بنسخه المختلفة على الجهات ذات العلاقة.

12- يخصص ملف لكل اعتماد.

المطلب الثالث: وظائف الاعتماد المستندي و أهميته و منفعه.

وظائف الاعتماد المستندي: (1)

لما كانت البيوع الدولية تتم بين طرفين لا يعرف بعضها بعضا -غالبا- فكان لا بد من اللجوء إلي وسيط يوازن بين مصلحة الطرفين و هذه الوساطة تتم من خلال البنوك عن طريق فتح الاعتماد المستندية و التي تعتبر وسيلة هامة و ناجعة لتحقيق التوازن بين طرفي عقد البيع الدولي. و لذلك فان الاعتماد المستندي يخلق توازنا بين مصالح طرفي العقد و هو بذلك يحقق وظيفتي هامتين الأولى انه أداة و فاء و الثانية أداة ائتمان بالإضافة إلي مزايا أخرى سنأتي إلي ذكرها.

- الاعتماد المستندي كأداة وفاء:

نظرا للمسافة التي تفصل البائع و المشتري في عقود التجارة الدولية و كون احدهما لا يعرف الآخر -غالبا- فان البائع المصدر لا يكون على استعداد لشحن البضاعة قبل دفع الثمن او الحصول على الوسائل التي تضمن دفعه مستقبلا. و ذلك لمشتري قد يكون معرضا للإفلاس. او قد يماطل في دفع ثمن البضاعة بعد و وصولها او قد يثير منازعات تتعلق بعدم مطابقة البضاعة لشروط البيع. و بالمقابل لا يكون المشتري على استعداد لدفع ثمن البضاعة قبل استلامها المستندات الممثلة لها لأنه قد يدفع ثمن البضاعة و تصل هذه البضاعة على خلاف اتفاقية البيع او قد لا يتم شحن البضاعة أصلا و بالتالي أمام هذا التعارض في المصالح فان الاعتماد المستندي يوازن بين مصلحة كل من البائع و المشتري و ذلك بان يتعهد البنك ببناء على طلب عميله بان يدفع للمستفيد لقاء تقديم مستندات معينة يتفق البنك و عميله على شروطها و يضمن البنك ذلك في خطاب الاعتماد. و بذلك يضمن البائع استلام الثمن بمجرد تقديم المستندات التي تدل على شحن البضاعة لمشتري على وصول البضاعة المتفق عليها إذا دفع ثمنها و ذلك عن طريق تقديم المستندات التي تثبت شحن البضاعة و بالمواصفات المتفق عليها.

و بهذا فان الاعتماد المستندي يحقق وظيفة لا تقوم بها وسائل الوفاء التقليدية مثل التحصيل المستندي. ذلك انه في حالة التحصيل المستندي إذا كان السحب لدي الاطلاع فان المشتري يقوم بوفاء قيمة البضاعة قبل الحصول على المستندات.

و بالنسبة للبائع و المشتري فان الاعتماد المستندي لا يقوم استقلالا عن عقد البيع بينهما فبالنسبة لهما فان

الاعتماد المستندي هو شرط من شروط عقد البيع بينهما يتفقان فيه على ان دفع الثمن و استلام مستندات البضاعة يكون بموجب فتح اعتماد مستندي و إذا كان هذا الاعتماد معززا فان مشكلة توفير قيمة الاعتماد تكون محولة باعتبار ان البنك المعزز يقوم بدفع قيمة الاعتماد بالعملة المتفق عليها فيه. اما إذا لم يكن الاعتماد معززا فان البنك المصدر يكون في هذه الحالة قد اخذ بعين الاعتبار قواعد و قوانين الصرف و تبادل العملات في كل من بلد المصدر و بلد المستورد.

و لهذا عن طريق الاعتماد المستندي يحصل البائع على ثمن بضاعته بمجرد تقديم المستندات التي تثبت شحنها إلي البنك المسمى و مرفقة بمستندات التامين على البضاعة مع سحب البائع. فإذا كانت تلك المستندات مطابقة لما هو مطلوب في الاعتماد حصل البائع على قيمة البضاعة او ضمن حصوله على قيمتها في حالة كان الاعتماد بالقبول او الدفع المؤجل كذلك فان المشتري يضمن انه لا يدفع ثمن البضاعة ما لم تكن هذه البضاعة هي المطلوبة و ذلك عن طريق المستندات التي تمثلها.

و الاعتماد المستندي لا يجبر المستورد على دفع كامل قيمة البضاعة قبل استلامه للمستندات التي تمكنه من التخليص عليها. و لذا فان المستورد يدفع بالمقابل نسبة مئوية كتأمين نقدي بموجب الاتفاق بينه و بين البنك المصدر. او بموجب تعليمات السلطة النقدية في بلده.

و بهذا فان المستورد يحمي نفسه ضد احتمال أي خطر يتعلق بعدم مطابقة البضاعة للمواصفات التي طلبها كما ان البائع يحمي نفسه ضد أي إفلاس او مماثلة من قبل المشتري.

المزايا الأخرى للاعتماد المستندي: (1)

إضافة إلي مزية الاعتماد المستندي في كونه أداة وفاء و أداة ائتمان فانه يحقق المزايا الإضافية التالية :

- 1 - انه يعمل على تنظيم العلاقة بين البائع و المشتري بتحديد مواصفات البضاعة موضوع الاعتماد، تعيين مكان و تاريخ تقديم المستندات، ذكر طريقة الشحن و مكان و موعد دفع قيمة البضاعة.
- 2 - ان البائع لا يضطر إلي بذل الجهد و الوقت للاستعلام عن المركز المالي و التجاري للمشتري لأنه مطمئن إلي حقه بموجب الاعتماد.
- 3 - نقل الاختصاص القضائي و تكلفة المنازعات لصالح المستفيد لان أي نزاع بشأن مطابقة البضاعة لمتطلبات و شروط المشتري سيجعل المشتري يرفع دعوة أمام محكمة المستفيد.
- 4 - التقليل من سلبيات قوانين الصرف و أسعار العملات ، و أنظمة الاستيراد و التصدير في بلد كل من المشتري و البائع و التي ستطبق في حالة ائتمان البضائع لا تسوى عن طريق الاعتمادات المستندية و يكون ذلك باشرط إصدار الاعتماد بعملة معينة.

(1) فيصل محمود مصطفى النعيمات. مرجع سابق. ص 29

- 5 - إن البنك أكثر خبرة و دراية في مجال الحكم حول مدى توافق ما جاء في ظاهر المستندات المطلوبة و الموجبة للدفع و بين ما ورد في خطاب الاعتماد. و هذا يكون بدوره أساسيا للحكم على شحن البضاعة الموافقة لرغبة المشتري مما يقلل من المنازعات بهذا الخصوص.

6 - أن الاعتماد المستندي قليل التكلفة فعمولة البنك قليلة. و السبب أن البنك لا يتعرض لمخاطر نتيجة انه يتعامل فقط بالمستندات و ليس البضائع.

-الاعتماد المستندي كأداة ائتمان:

بالإضافة إلي أن الاعتماد المستندي يقوم بوظيفة وفاء فانه كذلك يعتبر أداة ائتمان لكل من البائع و المشتري على حد سواء.

أهمية الاعتمادات المستندية: (1)

توفير الاعتمادات المستندية الأمان و الائتمان لكل من المصدر و المستورد معا و بالتالي يمكن عوض أهمية الاعتمادات المستندية من وجهة نظر كل من المستفيد و كذلك المشتري طالب فتح الاعتماد :

1- أهمية الاعتمادات من جهة نظر المستفيد:

- يحقق الاعتماد الأمان من خلال إيجاد طرق ثالث حسن السمعة و هو البنك التجاري الذي يلتزم أمام البائع (المستفيد) بدفع قيمة المستندات. لذا يتمكن البائع من قبض او تحصيل قيمة البضاعة الواردة في الاعتماد و لذا نجد مثل هؤلاء الموردين يحصلون على ائتمان مصرفي بموجب هذا الاعتماد من البنك المفتوح لصالح الاعتماد حتى يتمكن من تجميع الكمبيالات الكبيرة المطلوبة تورد بها إلي الخارج و التي تفوق قيمتها إمكاناتها المالية على شريطة ان يتم الدفع في مثل هذه الحالة مقابل شهادات تخزين البضائع او فواتير التجهيز.

- قد يحصل المستفيد على قيمة البضاعة مقدما دون ان يقوم بتصديرها إلي الخارج او يقدم مستندات دالة على ذلك.

- قد يدفع البنك قيمة الكمبيالات المستندية و ذلك عندما يخضم العميل هذه الكمبيالة لدى البنك قبل تاريخ استحقاقها لذا يعد هذا تمويلا دائنا للبائع و ميزة إضافية

2- أهمية الاعتمادات المستندية من وجهة نظر المشتري:

- عندما يفتح المشتري اعتماد لدى البنك التجاري لا يقوم بتوريد قيمة الاعتماد بالكامل إلي البنك بل يضع جزءا من قيمة الاعتماد كتأمين لدى البنك. في حين ان البنك الذي اصدر هذا الاعتماد يتعهد للمستفيد تعهدا يلتزم فيه مقابلة المدفوعات طوال فترة صلاحية الاعتماد و ذلك بالنسبة للقيمة الإجمالية لقيمة الاعتماد نفيه لذا يعد الجزء الذي لم يغط بمعرفة المشتري ائتمانا مصرفيا حصل عليه من بنكه.

- ان دخول البنك كطرف في الاعتماد المستندي يعد تأكيد على مطابقة السلع المستوردة كما هو وارد

بالمستندات مطابقة للشروط الواردة في الاعتماد المستندي .

- يستطيع المستورد الحصول على تسهيلات موردين من المورد خلال فتح الاعتماد ذاته.

3- بالنسبة للتجارة الدولية: (1)

بالنسبة للتجارة الدولية تساعد هذه الخطابات على انتشارها بسهولة خاصة و أنها تسهل النواحي المالية التي كانت كثيرا ما تقف حجرة عثر أمام انتشار هذه التجارة فنقوم المصارف بدور الوسيط الذي يثق به كل من البائع و المشتري فتسهل عملية قبض ثمن البضاعة حال شحنها بينما لا يدفع المشتري الثمن إلا حال استلامه الوثائق الخاصة بهذه البضائع.

4- بالنسبة للمصارف:

مصدر دخل للمصارف من جراء العمولات التي تتقاضاها و التأمينات التي تأخذها فتشكل مصدرا تمويليا لا بأس به كما أنها توظف هذه التأمينات فتحل على عوائد من جراء ذلك بالإضافة إلي مساهمة هذه التأمينات في زيادة سيولة هذه المصارف.

منافع الاعتماد المستندي: (2)

بصفة عامة يعتبر الاعتماد المستندي من الوسائل الهامة للدفع في نطاق التجارة الدولية او الصفقات التجارية التي تتم على النطاق الدولي و ينجم عن استخدامه في المعاملات الدولية تحقيق العديد من المنافع تتلخص في ما يلي.

1 - مجموعة من المنافع تتعلق بالتسهيلات التمويلية تتمثل أهمها في:

- تلبية رغبة المشتري في تمويل قيمة مشترياته من خلال الائتمان و تلبية رغبة البائع في الحصول على قيمة مبيعاته نقدا.

- يساعد على تمويل معاملات محددة مطابقة للمواصفات المتفق عليها مع الوعد بالدفع المؤكد. مما يقلل درجة المخاطرة التي يمكن ان تتعرض لها البائع و المشتري معا.

في حالات عديدة يسمح الاعتماد المستندي للمشتري بالشراء بأسعار ارخص نسبيا مقارنة بالأسعار التي كان يمكن دفعها في حالة الشراء لأجل و التي تتم وفقا لشروط الشراء طويل الأجل .

- يساعد الاعتماد المستندي في حالات معينة على إلغاء او تخفيض مخاطر الائتمان التجاري إلي أدناها . و يتحقق ذلك عندما يتم تعزيز الاعتماد المستندي . ويكون الاعتماد المستندي في هذه الحالة غير قابل للإلغاء او النقص فالمستفيد في ظل هذه الظروف يكون متأكدا من حصول قيمة مبيعاته نقدا وفقا لشروط الاتفاق بغض النظر عن رغبة و قدرة المشتري على الدفع.

(1) زياد رمضان. إدارة البنوك. مرجع سابق ص 151.
(2) سعيد عبد العزيز عثمان. الاعتمادات المستندية. الدار الجامعية. الاسكندرية. 2005. ص 13 14.

- بالإضافة إلي ما سبق فان الاعتماد المستندي يسمح بتخفيض مخاطر التبادل و المخاطر السياسية و لكن ليس من الضروري منع وقوعها .
- تقديم الحماية القانونية لأطراف التعامل حيث يتم صياغة و تنظيم و تنظيم الاعتماد المستندي من خلال مجموعة من التشريعات القانونية و القواعد و القرارات الإدارية و التنظيمية تشكل في مجموعها حماية قانونية لجميع أطراف الاعتماد المستندي بصفة عامة و البائع و المشتري بصفة خاصة .و جميع الإجراءات و الشروط يتعين ان لا تخالف القانون و التنظيمات المحلية و الدولية السائدة و بصفة عامة تتحقق الحماية القانونية لأطراف التعامل .

المبحث الثاني:التحصيل المستندي.

يعتبر التحصيل من وسائل تسديد الديون الخارجية المعتمدة عالميا التي تتم تسويتها من خلال النظام المصرفي العالمي.حيث أنها توفر بعض الأمن للمدفوعات بالرغم من أنها غير مضمونة.

المطلب الأول:تعريف التحصيل المستندي و أطرافه.

تعريف التحصيل المستندي: يعد احد وسائل الدفع في التجارة الخارجية فيما بين الدول و يتم استخدامها في البضائع سريعة التلف او البضائع التي تخضع أسعارها للذبذبات في الاسواق المالية مما يقتضي سرعة إتمام المعاملة و تقوم المصارف بتحصيل المستندات نيابة عن عملائها نظير اجر يمثل إيرادات المصارف من تقديم هذه الخدمات.(1)

كما يعتبر التحصيل المستندي إحدى الوسائل العملية لمزاولة الصفقات التجارية التي اتفق فيها طرفا العقد على ترك استخدام الاعتمادات المستندية كأداة لتأمين حقوق الطرفين فالتحصيل المستندي أمر يصدر من البائع إلي البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري مقابل تسليمه مستندات شحن البضاعة المباعة إليه،و يتم السداد إما نقدا او مقابل توقيع المشتري على كمبيالة،وعلى البنك تنفيذ أمر عميلة .و بذل كل جهد ممكن في التحصيل . غير انه لا يتحمل أية مسؤولية و لا يقع عليه أي التزام في حالة فشله في التحصيل . و على عميل البنك ان يعطيه المستندات الخاصة بعملية تصدير البضاعة لمطابقتها على امر التحصيل إلا انه لا توجد مسؤولية على البنك في فحص هذه المستندات او اكتشاف التناقضات الخاصة بنوع او كمية البضاعة فهذا أمر تتم تسويته بين طرفي التعاقد ،و لذلك فان التحصيل المستندي يختلف عن الاعتماد المستندي في هذه الناحية.

و يستخدم التحصيل المستندي في مجال التجارة الدولية في الحالات التالية:(2)

(1) www.Sandico.maktooblog.com

(2) مدحت صادق.أدوات و تقنيات مصرفية .دار غريب للطباعة و النشر و التوزيع.القاهرة .2001.

- إذا لم يوجد لدى البائع أدنى شك في قدرة المشتري و استعداده للسداد.
- استقرار الأحوال السياسية و الاقتصادية في بلد المستورد .
- عدم وجود أية قيود على الاستيراد في بلد المستورد،مثل وجود رقابة على النقد او ضرورة إخراج تراخيص استيراد...الخ.
- اذا كانت السلع المصدرة لم يجر تصنيفها خصيصا للمشتري .أي لم يتم تصنيعها بمواصفات خاصة حددها المشتري .
- هناك نوعان من التحصيل:
- **تحصيل التصدير** : او ما يعرف بالتحصيل الصادر إلى الخارج، و التي يتم إرسالها نيابة عن البائع إلى بنك المشتري في الخارج،و هي تمكن من التحكم في البضاعة إلى ان يتم سداد قيمة التحصيلات او قبولها من قبل المشتري كدين عليه.
- أما النوع الآخر و هو **تحصيل الاستيراد**: او ما يعرف بالتحصيل الوارد من الخارج و التي يرسلها بنك البائع في الخارج إلى بنك المشتري المحلي، و يبقى بموجبها البائع متحكما ببضاعته إلى ان يتم سداد قيمة التحصيلات او قبولها من قبل المشتري كدين عليه.

أطراف عملية التحصيل المستندي:

يوجد عادة أربعة أطراف في عملية التحصيل المستندي:

- 1 - الطرف المنشئ للعملية (المصدر او البائع او المحول)،و هو الذي يقوم بإعداد مستندات التحصيل و يسلمها إلى البنك الذي يتعامل معه مرفقا بها أمر التحصيل.
- 2 - البنك المحول و هو الذي يستلم المستندات منة البائع ويرسلها إلى البنك الذي سيتولى التحصيل وفقا للتعليمات الصادرة إليه في هذا الشأن.
- 3 - البنك المحصل و هو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة إلى المشتري نقدا او مقابل توقيعه على كمبيالة وفقا للتعليمات الصادرة إليه من البنك المحول.
- 4 - المشتري او المستورد.وتقدم إليه المستندات للتحصيل.

المطلب الثاني: طرق التحصيل و أهم إجراءاته.

الطرق المختلفة للتحصيل المستندي: (1)

يتضمن عقد بيع البضاعة المحرر بين المصدر و المستورد الشروط الخاصة بسداد قيمة البضاعة و هي لا تخرج هنا عن ثلاث طرق للتحصيل هي:

أ- الإفراج عن المستندات للمشتري مقابل الدفع.

(1) مدحت صادق. أدوات و تقنيات مصرفية. مرجع سابق. ص 31. 33 34.

يسمح للبنك المحصل بالإفراج عن المستندات للمشتري مقابل الدفع الفوري و معنى الدفع الفوري في العرف التجاري الدولي إلا يتأخر الدفع من تاريخ وصول البضاعة إلي ميناء التفريغ. فإذا لم يرغب البائع في الانتظار حتى وصول البضاعة فإنه يشترط قيام المشتري بالسداد عند تقديم المستندات إليه (في هذه الحالة يجب ان يتضمن كل من عقد البيع و الفاتورة التجارية شرطا ينص على تقديم المستندات إلي المستورد فورا عقب وصولها إلي البنك المحصل).

ب- الإفراج عن المستندات للمشتري مقابل قبوله للكمبيالة المسحوبة عليه:
يسمح للبنك المحصل بالإفراج عن المستندات إذا قام المشتري المسحوبة عليه للكمبيالة بقبولها و التوقيع عليها و هذه الكمبيالة تكون مسحوبة عادة لمدة تتراوح بين 30 يوم او 180 يوما بعد الاطلاع او في تاريخ معين في المستقبل في هذه الحالة يمكن للمشتري حيازة البضاعة قبل السداد الفعلي و يستطيع بالتالي ان يبيعها لكي يدبر المبلغ اللازم لسداد الكمبيالة. معنى هذا ان المشتري قد حصل على ائتمان من البائع يمتد لفترة استحقاق الكمبيالة و يتحصل البائع في هذه الحالة مخاطر عدم السداد و لذلك يمكنه ان يطلب من المشتري الحصول على ضمان البنك المحصل او أي بنك آخر لهذه الكمبيالة و بهذه الطريقة يمكنه القيام بخصم الكمبيالة لدى البنك الذي يتعامل معه او يقدمها كضمان مقابل حصوله على تسهيل ائتماني من البنك.

ج- الإفراج عن المستندات مقابل توقيع المشتري على كمبيالة لمدة 60 يوما مثلا على ان تسلم المستندات إليه إلا بعد سداد الكمبيالة عند استحقاقها في هذه الحالة يكون البائع قد منح المشتري فترة ائتمان و لكن تظل المستندات في حيازة البنك المحصل طوال هذه الفترة و لا يسلمها للمشتري إلا مقابل سداد قيمة الكمبيالة نقدا و يلاحظ ان هذه الطريقة للحصول نادرا ما تستخدم في الحياة العملية.

الإجراءات المتبعة في عملية التحصيل المستندي: (1)

تنشأ العملية بعد التوقيع على عقد توريد بضاعة معينة بين بائع في دولة ما و مشتري في دولة أخرى. حيث يجري شحن البضاعة إما إلي المشتري رأسا او إلي البنك المحصل، وفي الوقت نفسه يقوم البائع بإعداد المستندات الخاصة بصفقة البضائع التي قام بتصديرها إلي المشتري (مثل الفاتورة التجارية، وثيقة التأمين، سند الشحن، شهادة المنشأ... الخ) و يرسلها إلي بنك الذي يتعامل معه مع إعطائه التعليمات اللازمة لتقديمها إلي المشتري لتحصيلها. يقوم بنك البائع بعد ذلك بإرسال المستندات إلي بنك مرسل له في بلد المشتري مع إعطائه التعليمات اللازمة لتقديم هذه المستندات إلي المشتري لتحصيل قيمتها. يقوم البنك المرسل (البنك المحصل) بإخطار المشتري بوصول المستندات و إبلاغه بالشروط التي تتيح له حيازتها لاستلام البضاعة.

فإذا سحب المشتري المستندات مقابل السداد النقدي، فإن البنك المحصل يحول هذه المتحصلات إلي بنك البائع لإضافة قيمتها لحسابه إما إذا سحب المشتري المستندات مقابل توقيعه على كمبيالة مستنديه فان على البنك المحصل إما ان يرسل هذه الكمبيالة إلي البنك المحول، او يحتفظ بها على سبيل الأمانة حتى تاريخ الاستحقاق و عندئذ يقوم بتحصيلها من المشتري ثم يحول المتحصلات إلي بنك المصدر لإضافتها لحسابه لديه. وتعتبر الكمبيالة التي وقع عليها المشتري هي الضمان الوحيد للبائع، و هي تستخدم في حالة ما إذا كان البائع على يقين من ان المشتري سوف يوفي بالتزامه.

المطلب الثالث: مزايا التحصيل المستندي و عيوبه.

مزايا التحميل المستندي:

عمليات التحصيل المستندي لها مزايا بالنسبة للبائع و المشتري.

المزايا بالنسبة للبائع:

- كونها تتميز بالبساطة و قلة التكاليف.
- ان تسليم المستندات للمشتري متوقف على رغبة البائع (إما بحصوله على قيمة المستندات فوراً من المشتري).

- يعطي التحصيل أكثر ثقة لضمان مبلغ السلعة التي أرسلها المشتري. (1)

- لا يقدم البائع المستندات قبل التأكد من الدفع او القبول.

- من جانب آخر يتيح استخدام التحصيل المستندي مزايا للمصدر تتشابه مع مزايا المستورد مع تحقيق وفورات في عمولات و مصاريف البنك القائم بالإبلاغ او تعزيز الاعتماد. تجنب مشكلات طول و تعمد الإجراءات الخاصة بتعديل الاعتماد، المساهمة بشكل فعال في حالة العمليات التصديرية التي لا تسمح بالانتظار كالبضائع ذات الطبيعة الموسمية و الطلب المتغير و وجود مخزون كبير من السلع ذات الصلاحية قاربت على الانتهاء و البضائع ذات الطبيعة الموسمية و الطلب المتغير و وجود مخزن كبير من السلع ذات الصلاحية قاربت على الانتهاء و البضائع ذات الطبيعة غير النمطية مما يجعل انتهاز فرصة متاحة لتسويقها خارجاً أمر بالغ الحيوية، المساهمة بفعالية في استقطاب عدد كبير من عملاء و فتح أسواق جديدة. (2)

المزايا بالنسبة للمشتري:

الميزة التي يوفرها التحصيل المستندي للمشتري هي أنها طريقة (سهلة) اقل تكلفة من استخدام الاعتماد المستندي تتيح له الوقت لمعاينة البضاعة المشحونة إليه بعد وصولها او مراجعة المستندات بدقة قبل سد ثمنها، كما ان السداد يؤجل إلي وصول البضاعة. (3)

(1) (3) مدحت صادق. أدوات و تقنيات مصرفية. مرجع سابق. ص 346.

(2) محمد عبد الحميد الشواربي. إدارة المخاطر الائتمانية. منشأة المعارف. الإسكندرية. 2002م ص 1220.

من جانب آخر تحقيق طرف الدفع بموجب التحصيل المستندي مزايا المستورد لعل أبرزها تجنب القيود الائتمانية من البنوك التي يتعامل معها كعدم كفاية الحدود الممنوحة مقارنة بحجم نشاطه الاستيراد و ارتفاع نسب الغطاء النقدي التي يتعين دفعها للبنك عند فتح الاعتماد، توفير درجة عالية من الثقة مع المورد و ما سنتبعها من وفرة الفوائد المدنية على التسهيلات المصرفية و العملات و الدمغات و غطاءات فتح الاعتماد، توفير كثير من الوقت و الجهد و الإجراءات التي يتطلبها فتح و تنفيذ الاعتماد (توفير كثير من الوقت و الجهد) و إمكانية إجراء المستورد سداد قيمة مستندات التحصيل لحين معاينته الفعلية للبضائع الواردة للجمارك، توفير درجة من المرونة و السهولة في تنفيذ التعاقدات عن طريق تجنب مشكلات إجراء تعديل شروط فتح الاعتماد و التي تستلزم موافقة أطراف الاعتماد جميعاً.

- سرعة إبرام التعاقد بشكل فوري من أسعار مميزة سائدة في لحظة معينة. كالتخلص من البضاعة زائدة أو التخلص من خطوط إنتاج قديمة تجنب دفع نسبة من الرسوم المستحقة على الواردات حيث ان المستندات غالباً ما تأتي بقيمة أقل من ان يدفع المستورد الفرق للمصدر خارج قيمة المستندات بجانب انعكاس هذا في إخضاع جانب من النشاط الحقيقي للمستورد عن السلطات الضريبية في بلده. (1)

عيوب التحصيل المستندي :

بالنسبة للبائع: تلخص انه في حالة رفض المشتري للبضاعة فان البائع سوف يتكبد الغرامات و المصاريف مثل (غرامات عدم تفريغ البضاعة من السفينة أو عدم سداد مصاريف التخزين و التأمين).

إذا حدث تأخير في وصول الباخرة المشحونة عليها البضاعة فان البائع يستأجر بالتالي في استلام قيمة البضاعة (2).

- تجميد رؤوس الأموال حتى يحصل على الأموال.
يرسل البائع البضاعة دون تلقيه التزام مطلق بالدفع من المشتري.
يمكن للمشتري ان يغير رأيه بخصوص اتفاه مع المورد و بالتالي إلغاء العملية مع المورد إذا قام بشحن البضاعة

بالنسبة للمشتري :

في حالة عدم تسديده للكمبيالة يكون مسؤولاً قانونياً.

- تأثر سمعته التجارية في حالة عدم الدفع.
- التزامه بالتعويض المالي في حالة التأخير عن الدفع.
- تراجع إمكانيات المستورد المالية بما لا يمكنه من توفير النقد اللازم لمقابلة قيمة المستندات عند وصولها.

محاولة المستورد الضغط على المصدر استغلالاً لضعف موقفه كطلبه خصم سعري معين أو تغيير طريقة الدفع إلي اجل بدون إضافة فوائد تأخير الدفع. (3)

(1) (3) محمد عبد الحميد الشواربي. إدارة المخاطر الائتمانية منشأة المعارف الإسكندرية. 2002م ص1220

(1) مدحت صادق. أدوات و تقنيات مصرفية . ص34

المبحث الثالث : خصم الكمبيالات المستندية.

تعد الكمبيالات المستندية إحدى وسائل تمويل التجارة الخارجية و على الأخص إذا كانت شروط الدفع تنص على قبول كمبيالة، و يعد خصم الكمبيالات المستندية إمكانية متاحة للمصدر كي يقوم بتعبئة الكمبيالة التي تم سحبها على المستورد.

المطلب الاول : تعريف خصم الكمبيالات المستندية (1)

تعريف خصم الكمبيالات المستندية : المقصود بخصم الكمبيالات هو دفع قيمة الكمبيالة قبل تاريخ استحقاقها بعد استقطاع الأجير و مصاريف التحصيل كما ان خصم الكمبيالات من العمليات الإنمائية الخاصة بتمويل الصادرات و لقيام البنك بخصم الكمبيالة المستندية يتطلب منه التأكد من :

- ان المستندات المسلمة إليه (سند الشحن و الفاتورة و وثيقة التامين) سليمة من حيث المظهر.
 - ان تكون السلعة المصدرة غير قابلة للتلف و ان يكون لها سوق عالمي.
 - ان يكون التمويل لعملية تجارية حقيقة و للتحقيق من ذلك وجود تعاقد مباشر بين المصدر و المستورد و هذا للتعاقد ساري المفعول.
 - الاستعلام عن المستوردين من المراسل برقيا.
 - دراسة العملية قانونيا من حيث عدم مخالفتها للقوانين السارية ببلد المسحوب عليه.
 - ان تظهر الكمبيالة للبنك تظهيرا ناقلا للملكية.
- و تعتبر خصم الكمبيالات المستندية إمكانية متاحة للمصدر كي يقوم بتعبئة الكمبيالة التي تم سحبها على المستورد، و إذا كان الأمر في التحصيل المستندي يتمثل في التكاليف الذي يحصل عليه بنك المصدر في تحصيل دين المصدر على المستورد، فانه في حالة خصم الكمبيالات المستندية بطلب المصدر من بنكه ان يخضم له هذه الورقة، أي يقوم بدفع قيمتها له و يحل محله في الدائنيه إلي غاية تاريخ الاستحقاق.
- و تجدر الإشارة إلي ان هذا النوع القرض لا يخلو من مخاطر مثل القروض العادية و أهم هذه المخاطر ما يرتبط بالوضع المالي للمستورد و مدى قدرته على التسديد، و حينما يقبل بنك المصدر خصم الكمبيالات المستندية لفائدة زبونه فهو لا يتفادى تماما مثل هذه المخاطر، و لا تعتبر المستندات ضمانا كليا لتحاشي هذه المخاطر إلا في حالة الصيغة التي ذكرناها سابقا و هي السندات مقابل الدفع، لان السندات و مهما كانت قيمتها القانونية في إثبات حق المصدر إلا أنها لا توفي لكي تكون نقودا كاملة.

المطلب الثاني : إجراءات الخصم و الدورة المستندية له.

إجراءات الخصم : (1)

يتقدم العميل بطلب خصم الكمبيالات للبنك على النموذج المعد لذلك من قبل البنك متضمنا البيانات الرئيسية للكمبيالات المطلوب خصمها، و يقوم الموظف المختص بقسم الكمبيالات بمراجعة الكمبيالات المقدمة مع النموذج للتحقيق من صحة البيانات، كما يجب ان تكون الكمبيالات مظهرة لأمر البنك تظهيرا ناقلا للملكية. و يقوم البنك عادة بخصم الكمبيالات التي تكون مضمونة التحصيل في تاريخ الاستحقاق و التي يطلق عليها عادة الكمبيالات من الدرجة الأولى. و يدفع البنك للعميل ما يسعى بالقيمة المالية للكمبيالة، و التي تساوى القيمة الاسمية مطروحا منها الفائدة و العمولة و الطوابع اذا لم تكن ملصقة عليها. و فيما يلي الدورة المستندية لعملية الخصم.

الدورة المستندية لعملية الخصم :

يتقدم العميل إلي الشباك المختص حيث يقوم بتهيئة حافظة من أصل و ثلاث صورها يقدمها للموظف المختص الذي يقوم بتدقيقها و يتأكد من استيفاء بياناتها و صحة الطوابع على كل كمبيالة و قيام العميل بتظهيرها للبنك و من الجدير بالذكر ان قبول البنك لخصم هذه الأوراق يمنحه الحق في اتخاذ كافة إجراءات البروتستو عند توقف المدين عن الدفع. يتولي موظف آخر تدقيق الكمبيالات للتأكد من توافر الشروط الشكلية و القانونية و الموضوعية، و يعد كشفا بالكمبيالات المقبولة للخصم و آخر للأوراق المرفوضة. و حيث يتم تسليم العميل أصل الحافظة الخاصة بالأوراق المقبولة فقط و ترد للعميل الأوراق المرفوضة.

إذا أراد العميل قيد صافي القيمة بحسابه الجاري ترسل الصورة الأولى من حافظة الإيداع الي الحسابات الجارية و من ثم يتم الترحيل إلي دفتر أستاذ العملاء. إما إذا أراد قبض قيمتها نقدا فيتم إرسال الصورة الأولى من الحافظة إلي الخزينة حيث يتم صرف القيمة و إثباتها في كشف حركة النقدية الصادرة. ترسل الصورة الثالثة إلي الوحدة المحاسبية بقسم الكمبيالات حيث تدقق ثانية و تسجل في دفتر يومية الكمبيالات المخصوصة. تعد الوحدة المحاسبية كشفا بملخص الكمبيالات المخصوصة يرسل بعد التدقيق إلي قسم الحسابات العامة، و الذي يتولى بدوره إثباتها بقيود في اليومية العامة و الترحيل إلي دفتر الأستاذ العام.

(1) فؤاد توفيق ياسين. المحاسبة المصرفية في البنوك التجارية و الإسلامية دار البازودي العلمية للنشر و التوزيع عمان 1996م. ص 143-145.

المبحث الرابع: طرق أخرى للتمويل قصير الأجل للصادرات.

دخل هذا النمط من القروض تدريجيا حيز التطبيق بعد الحرب العالمية الثانية في فرنسا الملائمة لنظام القرض الفرنسي لحاجيات التجارة الخارجية. قروض التمويل القصير الأجل للتصدير تخص التجارة الدولية للمواد الاستهلاكية و المواد الأولية تمتد من شهرين إلي سنتين.

المطلب الاول : قروض التمويل الأولى.

قروض التمويل الأولى : هي قروض تمنح للمصدرين، و هي قروض الخزينة توجه لتمويل الاحتياجات الناتجة عن النشاطات الموجهة للتصدير، فهي تهدف إلي مساعدة المصدر على تحمل المصاريف المتعلقة بالدراسات و التمويل، التصنيع و هذا من خلال المرحلة التحضيرية لتنفيذ العقد.(1)

يمكن ان يبلغ آجال هذه القروض ثلاثة سنوات و تستفيد منها المؤسسات التي تصدر مباشرة منتوجاتها.و من بين هذه القروض نجد :

-قروض أولية متخصصة

-قروض التمويل الأولى ذو معدل ثابت.

قروض أولية متخصصة:

هي قروض توجه إلي عقود التجهيز و أداء الخدمات، و يتعلق الأمر بوجه الخصوص بالصفقات الكبرى الخاصة بمجموعات المفاتيح في اليد.

أو الأشغال المنجزة بالخارج الذي يكون اجل التنفيذ طويلا، حيث تهدف القروض إلي تغطية مصاريف الصناعية أثناء مرحلة التصنيع و رغم ان هذه القروض لها عيب متمثل في أحداث نوع من الشك فيما يخص مبلغ المصاريف المالية بسبب عدم استقرار المعدلات البنكية المتغيرة و لتفادي هذه العقبة داخل التمويل الأولى ذات الأسعار الثابتة.

قروض التمويل الأولى ذو المعدل الثابت :

هذه القروض تتميز بثبات معدلات قانديتها، و هذا كله يساعد على تحديد أسعار ثابتة و هي عبارة عن حسابات مكشوفة قابلة للتحديد بالموافقة المسبقة من البنك المركزي.

و هي قروض توزع لصالح الخزينة، تتحدد مدة هذه القروض بستة أشهر بالنسبة للمؤسسات البسيطة و اثنتا عشر شهرا للمؤسسات الصغيرة، و تقدر معدلات فائدتها بـ 2% . من رقم الأعمال المحقق، أما القيمة الإجمالية للقروض فتعطي 100 % من العملة التصديرية.

(1) PIERE PRESERT. LES OPERATIONS BANCAIRE AVEC L'ETRANGER.PARIS. 1991. PAGE 119.

مميزات قروض التمويل الأولى:

- 1- المستفيدين من القرض عموما هم ممضي عقد التصدير.
- 2- المصدر عليه تقديم ملف يتوفر فيه العقد التجاري والحالة المالية من اجل الاستفادة من هذا القرض.

3- تكلفة ثابتة و ضعيفة ويمكن ان تصل إلي 4%.

سير عملية تحقيق القرض :

- 1 - المصدر يحرر المستندات ويقدمها إلي البنك .
- 2 - بنك المصدر يرسل السندات إلي البنك التجاري لتضمن الدفع .

- 3 - البنك التجاري يعيد السندات المضمونة.
4 - بنك المصدر يعيد التمويل بمعدل ثابت عند البنك المركزي..

المطلب الثاني : القروض المخصصة لتسهيل تنمية الصادرات
هناك قروض تسمح بتسهيل الإقامة التجارية للمؤسسات بالخارج وهدفها تسهيل البحث عن الأسواق الجديدة ومن بين هذه القروض:

- قروض البحث.
 - قروض تمويل المخازن الموجودة بالخارج.
 - قروض تجديد تعويضات الكوارث.
- 1 - **قروض البحث** : هدفها تسهيل البحث عن الأسواق حيث يمكن للمصر ان يتحصل على قروض في إطار حملة البحث التي تمتد مدة هذه القروض إلي سنة واحدة قابلة للتجديد مع قيامها بتغطية ميزانية البحث(1)
- 2 - **قروض تمويل المخازن الموجودة بالخارج**: تمنح هذه القروض بهدف تمويل السلع الاستهلاكية والمخازن والمؤسسات بالخارج حيث نجد المستفيد من هذه العملية هي المؤسسة المصدرة ببقاء الملكية مباشرة للمصدر ،ويمنع وفقا للحاجيات المالية وقيمة المخزونات بالخارج .(2)
- فهذه القروض تمنح بصفة عامة للمصدرين من اجل تخزين المنتوجات النهائية التي يتم عرضها في السوق الأجنبي قبل البيع لغرض مساعدة المصدرين الدخول إلي السوق الأجنبي .
- 3 - **قروض تجديد تعويضات الكوارث** : تمكننا هذه القروض من تعويض كارثة ما التي تقوم مؤسسة التامين بدفعها لأسباب إما على اثر توافق صفقة تجارية مع الخارج ، وإما بعد تنفيذها ، اما عند حدوث كارثة مؤمنة فعندئذ مؤسسة التامين لا تدفع تعويضات للمصدرين إلا بعد مدة زمنية، تحسب ابتداء من

(1) AMOUR BEN HALIMA –OP-CIT –Page 106

(2) MICHEL TARDER – LE GUIDE PRATIQUE DES FINANCEMENTS –PARIS-1988-Page 200

تاريخ وقوع الكارثة وإما عن تاريخ التصدير وهذه المدة يمكن ان ينتج عنها تكاليف مرتفعة وبالتالي يتدخل البنك المركزي بتنفيذ التعويض المستحق على مؤسسة التامين في شكل قرض بشرط ان تكون خزينة المؤسسة في حالة عجز وان يكون الخطر متعلق بصفة قابلة للدفع على المدى المتوسط والطويل (1).

المطلب الثالث : القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير (2)

يقترن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي للبلد 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 .

وحسب التنظيم الفرنسي المعمول به، يتم التفرقة ما بين الديون التي يتم تعبئتها بدون موافقة مسبقة من الهيئات المعنية . ففي الحالة الأولى يمكن ان تدرج كل الديون التي لا تزيد مدتها عن (06) أشهر والديون التي تصل آجال تسديدها إلى ثمانية عشر (18) شهرا ولكنها عندما تتعلق فقط بتصدير مواد تجهيز . وفي الحالة الثانية يمكن ان تدرج تلك الديون الناشئة عن تنفيذ بعض الخدمات التي تتبع إرسال التجهيزات فعلا إلى المستوردين ويدرج أيضا ضمن هذا النوع تلك الديون التي تزيد عن ستة (06) أشهر وتقل عن ثمانية عشر (18) شهرا ولكنها عندما تتعلق فقط بتصدير مواد استهلاكية.

خلاصة الفصل الثاني:

طرق التمويل القصير الأجل للتجارة الخارجية هي منافذ تلجأ إليها المؤسسة المصدرة لسد احتياجاتها و مدتها تمتد من شهرين إلى سنتين.

حيث ان قروض التمويل القصير الأجل للتصدير تخص التجارة الدولية للمواد الاستهلاكية و المواد الأولية. و يسمح النظام البنكي باللجوء إلى عدة أنواع و طرق مختلفة تتيح للمؤسسات المصدرة و المستوردة إمكانية الوصول إلى مصادر التمويل في اقل وقت ممكن. من بين هذه الطرق: الاعتماد المستندي، التحصيل المستندي، خصم الكمبيالات المستندية، بالإضافة إلى كل تقنيات التمويل التي يقوم بها النظام البنكي لصالح زبائنه. فان بعض الأنظمة تسمح بوجود طرق تمويل أخرى الهدف منها هو تشجيع الصادرات مثل قروض التمويل الأولى.

الفصل الثالث

التمويل المتوسط و الطويل
الأجل للتجارة الخارجية .

مقدمة الفصل الثالث:

ينصب التمويل المتوسط و الطويل الأجل للتجارة الخارجية على تمويل تلك العمليات التي تفوق في العادة ثمانية عشر (18) شهرا، و هناك العديد من التقنيات التي تستعمل في هذا المجال، و الهدف منها جميعا هو توفير وسائل التمويل الضرورية التي تسمح بتسهيل و تطور التجارة الخارجية.

و تحاول الأنظمة البنكية المختلفة ان تنوع من وسائل تدخلها حسب الظروف السائدة، و طبيعة العمليات التي يراد تمويلها ، و كذلك الدول التي تحاول ان تربط معها علاقات اقتصادية حيث تحاول ان تنشط هذه العلاقات و تدعمها.

المبحث الاول : قرض المشتري .

يعتبر قرض المشتري من الوسائل التي يتدخل بها النظام البنكي لتسهيل وتطوير التجارة الخارجية، حيث يساعد على ربط علاقات اقتصادية بين دول مختلفة . ويمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ.

المطلب الاول : مفهوم قرض المشتري وسير عملية تحقيقه .

قرض المشتري هو قرض يمنح إلي المشتري الأجنبي حتى يتسنى له التسديد نقدا للمشتريات التي جرت مع المورد وهذا حسب الطريقة المتفق عليها في العقد التجاري وافتتاحية القرض (1)

ويمكن اعتباره على انه آلية يقوم بموجبها بنك معين او مجموعة من بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز (18) شهرا، و يلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض هذه (2)

ومن الملاحظ ان كلا الطرفين يستفيدان من هذا النوع من القروض ، حيث يستفيد المورد من تسهيلات مالية طويلة نسبيا مع استلامه الآتي للبضائع، كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة. ويمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات العامة من حيث المبلغ خاصة، والسبب في ذلك ان تمويل صفقات بمثل هذه الأهمية بالاعتماد على الأموال الخاصة للمستورد قد تعترضها بعض العوائق، فليس ممكنا على الدوام ان يكون المستورد قادرا على تخصيص مثل هذه المبالغ كما ان المصدر بدوره لا يمكنه ان ينتظر كل هذه المدة الطويلة خاصة إذا تعلق الأمر بأموال هامة. وعلى هذا الأساس فان تدخل البنوك يعطي دعما للمصدر والمستورد كليهما. أما فيما يتعلق بمعدلات الفائدة المطبقة على القرض، فانه يمكن التمييز بين نوعين من المعدلات فهناك معدل يخضع تحديده إلى بعض الشروط الخاصة ويطبق على جزء من القرض . بينما هناك معدل آخر يتحدد في السوق وهو يطبق على الجزء المتبقي من القرض

سير عملية تحقيق القرض :

1 - إبرام العقد التجاري بين المصدر والمستورد .

2 - العقد المالي بين المستورد وبنك المقرض .

3 - تامين القرض من طرف المصدر وبنك المقرض لدى هيئة التامين .

4 - تقديم الضمانات البنكية

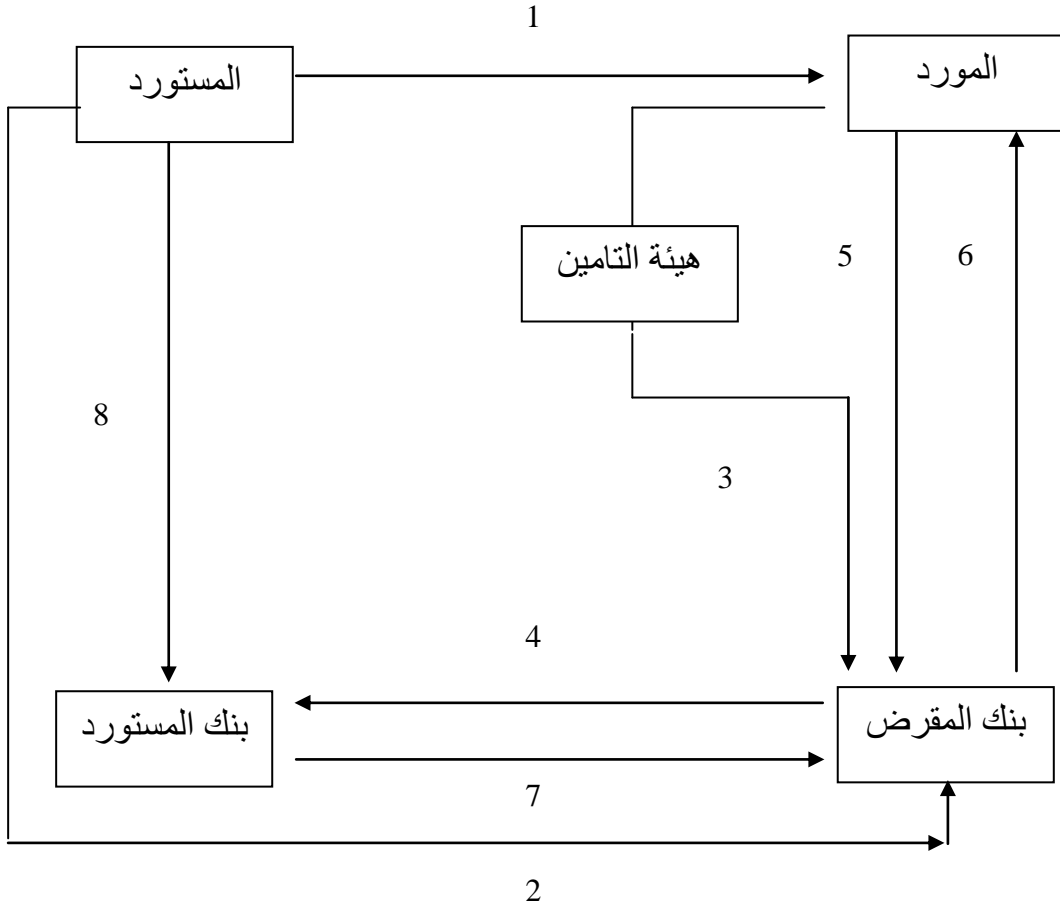
5 - إرسال المستندات لبنك المقرض بعد إرسال البضاعة

6 - التسديد من طرف بنك المقرض للمورد.

7 - حصول بنك المقرض على المبلغ الذي دفعه من طرف البنك المستورد.

8 - تسديد المستورد لبنك المستورد.

الشكل رقم 1: مخطط سير عملية قرض المشتري



المطلب الثاني : شروط قرض المشتري و أهم إجراءاته.

شروط قرض المشتري :

وجود عقد قرض تجارى بين المشتري و البائع الذي أساسه يحدد كل الالتزامات الواجب احترامها و تتمثل في : (1)

موضوع القرض :

اما تمويل التزويد بالتجهيزات و تقديم الخدمات التي تساعد عملية استيراد هذه التجهيزات.

مدة القرض :

تكون طويلة المدة تتراوح ما بين سنتين إلى عشرة سنوات و هذا حسب طبيعة العقد .

مبلغ القرض :

تحدد تبعا للفاتورة التجارية و تساوى 85 % من مبلغ الصفقة أما 15 % الباقية تكون في شكل تسبيقات يتم دفعها نقدا.

معدل الفائدة :

يطبق من طرف البنك يكون محدد حسب البنك المستورد و حسب مدة الدين.

شروط الدفع :

الدفع أما عن طريق الاعتماد المستندي او عن طريق التحويل.

العملة المستعملة :

افتتاح القرض يمكن يوقعه بالعملة المحلية او العملات الأجنبية.

ضمان القرض :

يكون القرض مضمونا من محضرين المذكورين سابقا.

العقوبات او الجزاءات.

تنفيذ العقد : الذي يتمثل في الإمضاءات.

أهم الإجراءات التي يحتوى عليها عملية منح قرض المشتري هي وجود عقدين أساسيين و هما :

أ - العقد التجاري : هو عقد يكون ممضيا بين المصدر و المستورد الذي يهدف إلى تحديد

التزامات الطرفين للخدمة المقدمة و ذلك من خلال البنود التي يتضمنها العقد و من أهمها

شروط التسوية، آجال التسليم..... الخ.

و هذا العقد يمثل القاعدة الأساسية التي تمثل الموضوع الوحيد للاتفاقية القرض. بحيث

بدون وجوده لا تحقق اتفاقية منح القرض.

ب- **اتفاقية القرض** : و هي عبارة عن عقد مالي يكون ممضى من طرف بنك او عدة بنوك موجودة ببلد المصدر او المستورد او المقترض. و يكون على شكل عقد قرض حيث يلغى في حالة إلغاء العقد التجاري.

يحدد فيه على الخصوص : - موضوع التمويل

- مبلغ القرض

- مبلغ علاوات التأمين (التي يمكن ان تمول إضافة إلي مبلغ

القروض الاصلى)

إلي جانب العملة و موضوع العقد، مدته، شروط استعماله. تكلفته (أي الفائدة و المصاريف) الجانب القانوني، القانون المطبق، المحاكم، التحكم، و بند تاريخ العقد).

وجود عقدين في قرض المشتري يؤدي عقدين للتأمين.

عقد التأمين ضد المخطر الصناعي : يؤمن المورد بنسبة 90 % من قيمة البضاعة في حالة خطر انقطاع السوق و عدم الدفع، أي اذا ما توقف تنفيذ العقد التجاري بسبب المشتري او سبب توقف القرض من طرف البنوك.

عقد التأمين ضد مخطر المتعلق بالقرض : تؤمن البنوك حوالي 05 % ضد عدم وفاء المشتري بالتزاماته المالية إزاء البنوك و هي تسديد القرض، الفائدة، العملات.

المطلب الثالث : ايجابيات و سلبيات قرض المشتري.

ايجابيات قرض المشتري :

- تحرير المصدر نسبيا من الخطر التجاري المرتبط بالصفقة التجارية المبررة مع

المستورد خاصة في حالة السماح له بفترة انتظار قبل السداد

- التخلص من العبء المالي الذي يتم تحويله إلي البنك (1)

- تكلفة العملية محددة بدقة لانفصال العقدين.

- تسديد مبلغ الصفقة نقدا طبقا للشروط المتعلقة بالعقد

- استفادة المشتري من القرض لتمويل عمليات تجارية لتحويل وارداته.

سلبيات قرض المشتري :

- وجود عقدين مختلفين ينتج عنهما نوعان من الخطر (خطر صناعي، خطر القرض).

- في حالة حدوث خطر فان إجراءات التعويض تكون صعبة و مكلفة.

- ارتفاع التكاليف المتمثلة في :

• عمولات التسيير: commission de gestion

• عمولات الالتزام: commission d'engagement

• عمولات الضمان المقطوعة: commission de garantie

• عمولات تأمين القرض: commission d'assurance

(1) الطاهر لطرش. مرجع سابق. ص 124

المبحث الثاني : قرض المورد.

قرض المورد هو آلية أخرى من آليات تمويل التجارة الخارجية على المدى المتوسط و الطويل و هو يختلف عن قرض المشتري الذي يمنع للمستورد في حين قرض المورد يمنح للمصدر.

المطلب الأول : مفهوم قرض المورد و آلية سيره.

مفهوم قرض المورد :

هو قيام البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته، و لكن هذا القرض هو ناشئ بالأساس عن مهلة للتسديد يمنحها المصدر لفائدة المستورد، ويعنى آخر عندما يمنح المصدر لصالح زبونه الأجنبي مهلة للتسديد، يلجأ إلي البنك للتفاوض حول إمكانية قيام هذا الأخير بمنحه قرضاً لتمويل هذه الصادرات. و لذلك يبدو قرض المورد على انه شراء لديون من طرف البنك على المدى المتوسط .

و يمكن تعريفه أيضا على انه قرض مقدم للمصدر من طرف البنك الذي يعطي اجل للدفع للعملية في الخارج بعدها إعادة تدعيم الخزينة بالافتراض من بنكه. و ذلك بخصم الكمبيالات المتحصل عليها. بواسطة هذه التقنية لا يوجد تدفقات مالية بين البائع و المشتري. البائع يوافق بإرسال البضاعة مقابل ان يعترف المستورد بالدين (ورقة تجارية، السف تجة، السند لأمر)، أي القرض في شكل خصم الحقوق التي تملكها البنوك على المشتري الأجنبي.

حيث بخصوص هذا القرض لمصدري حاجيات التجهيز مثل عتاد و وحدات الانتاج. و يتعلق أيضا بتمويل مواد التجهيز الخفيفة و المواد الاستهلاكية، و يتحقق ذلك في إطار الاتفاقيات الحكومية.

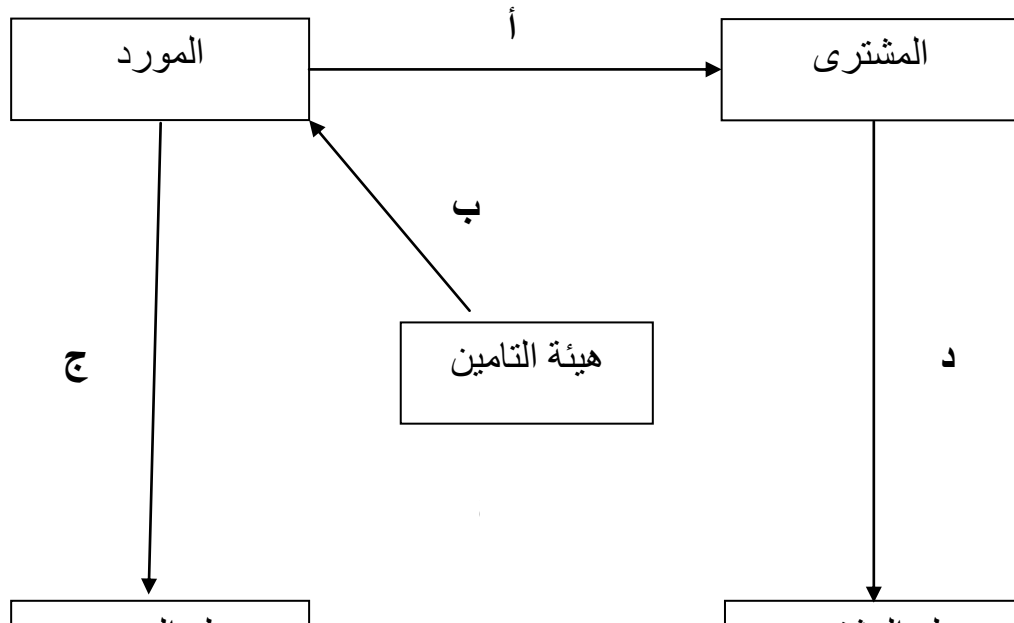
بالإضافة إلي ذلك فان قرض المورد يتطلب قبول المستورد للكمبيالة المسحوبة عليه و هذه الكمبيالة قابلة للخصم و إعادة الخصم لدى الهيئات المالية المختصة حسب الطرق و الإجراءات (المختصة) المعمول بها في كل دولة.(1)

سير عملية قرض المورد :

- أ - عقد تجارى بين المشتري و المورد.
- ب- طلب المورد ضمان من هيئة التامين.
- ج- طلب المورد من بنكه من طرف المشتري.
- د- تقديم ضمان بنكي من طرف المشتري.
- و- بنك المورد بنقل الوثائق الأساسية لبنك المشتري من اجل استعمال القرض.

(1) الطاهر لطرش. مرجع سابق . ص 125.

الشكل رقم 2: مخطط سير عملية قرض المورد



المطلب الثاني: شروط قرض المورد

شروط قرض المورد:

لمنح قرض المورد يستلزم تفاوض في العادة بين ثلاثة أطراف بتحديد الشروط التالية:

أ - وجود عقد بيع بين المورد و المشتري و ذلك بإعطاء كل التفاصيل الخاصة بالبضاعة. طريقة الدفع.....الخ.

ب-اتفاق بين البائع و شركة خاصة بالتأمين القرض عند التصدير.

ج- اتفاق بين البائع و البنك الذي يهدف بتعهد البنك تمويل الصفقة إما الشروط الخاصة بمدة القرض فهي تحسب ابتداءا من يوم تسليم البضاعة او من يوم أول تسليم لها إذا كان الغير على عدة دفعات و ذلك في حالة معدات و تجهيزات منفردة الاستعمال . حيث ينتج ذلك في العقد، إذا كان المصدر مسؤولا قانونيا عن تركيب الأجهزة، فان مدة القرض تبدأ يوم انتهاء عملية التركيب.

و من جهة أخرى لا يوجد حد أقصى أدنى لتعبئة مبلغ الدين فقد يبلغ 100 % من قيمة القرض الممنوح للمستورد كما يمكن تمييز مرحلتين لتعبئة القرض.

1- يحصل المصدر على السيولة المعادلة لمبلغ حقوقه على المستورد الأجنبي.

2- يقدم بنك المورد للبنك المركزي أصلا كسند لأمر منه من اجل تعبئة تظهيره من طرف بنك معنى في التجارة الخارجية.

المطلب الثالث : ايجابيات و سلبيات قرض المورد و أوجه الاختلاف مع قرض المشتري.

ايجابيات قرض المورد : (1)

- تعد الميزة الأساسية في هذا النوع من القروض انه يعمل على أساس عقد واحد في التعامل التجاري و بالتالي وجود سعر واحد و مفاوض واحد.
- سهولة و سرعة إعداد القرض.
- إيجاد قرض واحد موجه للمشتري.
- المعرفة السريعة لآجال استحقاق المصاريف.

سلبيات قرض المورد :

- لا يمكن معرفة السعر الحقيقي للسلعة و تكلفة القرض
- إمكانية عدم الوفاء بالدفع من طرف المشتري للمورد مما يؤدي به الي تحمل مسؤولية إعادة التسديد بالنسبة لبنكه.

الفرق بين قرض المورد و قرض المشتري :

قرض المورد	قرض المشتري
يمنح للمصدر بعدها منح هذا الأخير مهلة للمستورد	يمنح للمستورد بوساطة من المصدر
وجود عقد واحد (عقد تجارى).	وجود عقدين (عقد مالي، عقد تجارى)
بوليصة تامين القرض يتحملها المصدر لكنها	بوليصتين للتامين ناتجة عن وجود عقدين يتحملها

المصدر.
مفاوضات طويلة.
ظهور كل من التكاليف : الفائدة. العملات
بوضوح
في اتفاقية القرض.

تدخل في تكاليف العقد التجاري.
سريع نظرا لان المصدر يراقب مجمل
العمليات.
-لا تظهر التكاليف بوضوح و منها ليست
معروفة.

(1) AMMOUR BEN HALIMA – OP-CIT- PAGE 106.

المبحث الثالث : قرض الإيجار الدولي .

قرض الإيجار الدولي هو أيضا عبارة عن آلية للتمويل متوسط و طويل الأجل للتجارة الخارجية و هو عبارة عن تقنية تمويل حديثة النشأة ظهرت في بريطانيا و تطورت في أمريكا و انتشرت في فرنسا مع بداية الستينات.

المطلب الاول : مفهوم قرض الإيجار الدولي.

يمكن تعريف قرض الإيجار الدولي على انه إذن إيجار لمدة معينة و بيع بانتهاء المدة، أما الثمن مقسم على إقساط معطاة لمدة الإيجار، و هذا الأسلوب في التعامل تتولاه مؤسسات متخصصة بشراء السلع، التجهيزات و تأجرها للمؤسسات التي هي بحاجة إلي هذه التجهيزات، فالبنك لا يقوم بهذه العملية إنما يساعد تلك المؤسسات المتخصصة في ذلك عن طريق مدها بالتمويل اللازم.(1)

و يتضمن هذا العقد في الواقع نفس فلسفة القرض الإيجاري الوطني و نفس آليات الأداء مع فارق يتمثل في ان العمليات تتم بين مقيمين و غير مقيمين و هي في الحقيقة نفس التفرقة التي اعتمدها التنظيم الجزائري في هذا المجال

و بهذه الطريقة فان المصدر سوف يستفيد من التسوية المالية الفورية و بعملة الوطنية. في حين ان المستورد يستفيد من المزايا التي يقدمها عقد القرض لإيجاري و خاصة عدم التسديد الفوري لمبلغ الصفقة الذي يكون عادة كبيرا.

و تتضمن الدفعات التي يقوم المستورد بدفعها إلي مؤسسة القرض الإيجاري قسط الاستهلاك الخاص برأس المال الأساسي، إضافة إلي الفائدة و هامش خاص يهدف إلي تغطية الأخطار المحتملة كما ان تسديد هذه الإقساط يمكن ان يكون تصاعديا او تنازليا او مكيفا مع شروط السوق .

بعد انتهاء المدة المتفق عليها في العقد يستطيع الزبون ان :

- يطلب تمديد المدة لعقد الكراء
- إرجاع التجهيزات إلي مؤسسات قرض الإيجار
- امتلاكها بعد دفع القيمة المتبقية منها.

المطلب الثاني : عراقيل قرض الإيجار الدولي

عراقيل قرض الإيجار الدولي :

يعتبر قرض الإيجار دولياً (حسب نفس المؤسسة) إذا قام المؤجر في بلدها بتأجير المعدات إلى مستأجر في بلد آخر، و يتسم هذا التأجير بتعقيدات كثيرة خاصة إذا كان مورد المعدات من بلد ثالث و مصدر التمويل من بلد رابع... و عليه تشتمل عقود قرض الإيجار الدولي عدة أطراف من جنسيات مختلفة مما ينتج عنها علاقات قانونية معقدة بحكم اختلاف قانون كل بلد من البلدان التي تتبعها هذه الأطراف بالجنسية و بالرغم من المزايا التي يتمتع بها

(1) الطاهر لطرش. مرجع سابق . ص 127

قرض الإيجار الدولي إلي ان التعامل بهذه التقنية قد يطرح مشاكل و عراقيل تواجه أطراف التعاقد من ضمنها حسب ما ذكرته المؤسسة العربية.

- **تضارب القوانين السائدة في البلدان أطراف التعاقد** : فالقانون الانجليزي مثلا لا يفرق بين قرض الإيجار المالي و قرض الإيجار التشغيلي، فقرض الإيجار مع حق الشراء يعتبر شراء بالاستئجار و يعترف بالبيع المشروط الذي يتم بموجبه نقل الملكية بمجرد آخر شرط من شروط العقد و ليس من الضروري ان تعترض قوانين أخرى مثل هذه المفاهيم ، فهي الو. م . أ مثلا يبقى حق الملكية مع المؤجر بينما ينظر إلي البيع المشروط في هولندا كانتقال لحق الملكية منذ بداية العقد.

- **المخاطر السياسية** : و تظهر هذه المخاطر خاصة إذا كان بلد المستأجر غير مستقر سياسيا و مثل هذه المخاطر تشمل خطر المصادرة. بين قوانين جديدة تجعل الصفقة غير قانونية او تجعل الموجودات المؤجرة غير قابلة للاسترداد في حالة عدم وفاء المستأجر و يمكن للسلطات العامة في بلد المستأجر ان تتخذ إجراءات غير مباشرة . كان ترفض منح تأشيرة للمؤجر او المقرض للدخول إلي أراضيها لمباشرة إجراءات الاسترداد.

- **مخاطر العملة الأجنبية** : تحتوي أي عملية قرض إيجار دولي على مخاطر الصرف العملة إلي عملات، فمبلغ أقساط الإيجار مضافا إليها القيمة المتبقية (في حالة شراء الأصل) قد يدفعها المستأجر بعملة بلده و التي تختلف عن بلد المؤجر و لذا فهو يتعاقد لعمليات شراء أجله مع التنويه بان حدود التعاقدات الأجلة في سوق العملات الأجنبية تعتبر ضيقة لعمليات تزيد على خمس سنوات.

فيما يخص التأمين فالقاعدة العامة تنص على ان مبلغ التأمين يدفع بذات عملة الأقساط في وقت قد تطلب بعض البلدان إبرام عقود تأمين محليا و ليس في الأسواق الدولية.

- **لغة العقد** : تتسم لغة مستندات العقد بأهمية بالغة عندما يتبع أطرافه مناطق اختصاصات قانونية مختلفة و لها لغات متنوعة و في كثير من الحالات تتم ترجمة هذه المستندات لأغراض التسجيل و توثق هذه الترجمة لدى كاتب العدل. و حيث ان الترجمة لا تتسم بالسير و السهولة خاصة عند ترجمة المسائل الفنية. لذا فمن المستحسن ان توكل هذه المهمة لمترجم معتمد ذي خلفية قانونية.

المطلب الثالث : مجالات قرض الإيجار و ايجابياته و سلبياته

مجالات قرض الإيجار الدولي :

القرض الايجاري يمكن أن ينصب على موجودات منقولة و موجودات ثابتة التي تتلخص فيما يلي :

أ - **موجودات منقولة:** يسمح لهذا النوع من القرض للمستأجر أن يستفيد من آلات لا يستطيع شراؤها في الحاضر بوسائله المحدودة. بعد الفترة التي تمتد من 3-5 سنوات يكون للمستأجر الخيار من الشروط الثلاثة السابقة الذكر.

THE ARAB INTER INVESTMENT CORPORATION. CROSS BORDER LEASING.
(1) 1997

ب **موجودات ثابتة:** مدته تتراوح ما بين 15-20 سنة و هو يتضمن حق كل طرف في الانسحاب من العقد إذن عقد الإيجار يكون موضوعه موجودات ثابتة و منقولة.

إيجابيات قرض الإيجار الدولي :

أ - **بالنسبة للمصدر:** هذه العملية تشبه عملية البيع الفوري و بالتالي فان المصدر لا يهتم بمشكلة تمويل صادراته و لكن يقلقه عدم الدفع فهو معنى من الخطر الذي تتحمله شركة الإيجار.

ب- **بالنسبة للمستورد :** المستورد ليس بحاجة إلي تجميد أمواله لدفع مبلغ التجهيزات كليا بل يجب عليه أن يسدد الكراء و ذلك بأقساط في الأوقات التي تناسب الوضعية المالية إلي غاية التسديد الكامل لمبلغ التجهيزات.

سلبات قرض الإيجار الدولي :

- التكلفة مرتفعة جدا على عاتق المشتري.
- هي عملية معقدة مقارنة بالتمويل التقليدي للصادرات.
- تتعرض مؤسسة الإيجار إلي عدة مخاطر قانونية جبائية و سياسية.

المبحث الرابع : التمويل الجزافي

تعتبر هذه التقنية أداة من أدوات التجارة الخارجية .و تتضمن بيع سندات اذنية او كمبيالات ذات استحقاقات آجلة إلي احد البنوك او البيوت المالية او مؤسسات التمويل المتخصصة من اجل الحصول على تمويل نقدي فوري.

المطلب الأول: مفهوم التمويل الجزافي و تكلفته.

مفهوم التمويل الجزافي: يمكن تعريف التمويل الجزافي على انه العملية التي بموجبها يتم خصم أوراق تجارية بدون طعن. و عملية التمويل الجزافي حسب هذا التعريف هي إذا آلية تتضمن إمكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصادرات لفترات متوسطة، و بعبارة أخرى يمكن القول ان التمويل الجزافي هو شراء ديون ناشئة عن صادرات السلع و الخدمات (1)

و من خلال هذا التعريف نلاحظ ان التمويل الجزافي يظهر خاصيتين أساسيتين الأولى تتمثل في ان هذه القروض تمنح لتمويل عمليات الصادرات و لكن لفترات متوسطة . و الثانية هي أم مشتري هذا النوع من الديون يفقد كل حق في متابعة المصدر او الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة (اي ممتلكوا هذا الدين) مهما كان السبب.

ان القيام بشراء مثل هذا الدين يتطلب الحصول على فائدة تؤخذ عن الفترة الممتدة من تاريخ خصم الورقة و حتى تاريخ الاستحقاق و نظرا لان مشتري هذا الدين يحل محل المصدر في تحمل الأخطار المحتملة. فان ذلك يقابله تطبيق معدل فائدة مرتفع نسبيا يتماشى مع طبيعة هذه الأخطار.

تكلفة التمويل الجزافي: تشمل تكلفة التمويل الجزافي عدة بنود مختلفة نلخصها فيما يلي: (2)

- تغطية المخاطر التجارية و تقع مسؤولية هذه التغطية على المستورد وحده الذي يتعين على الحصول على خطاب ضمان مصرفي أو على كفالة مصرفية و سداد تكلفة إصدارها.

- تغطية المخاطر السياسية و مخاطر التحويل. و تحدد تكلفة تغطية هذه المخاطر وفق

أحوال السوق في بلد المستورد و تتراوح نسبتها بين 5% و 4%.

- تكلفة التمويل و تتوقف هذه التكلفة على الأسعار السائدة في سوق العملات الأوربية، و من ثم فان جهة التمويل سوف تحدد نسبة الخصم وفقا لأسعار الصرف الآجلة في سوق العملات للعملة المستخدمة و للأجال المحددة.

- تحصل جهة التمويل كذلك على نسبة تقدر بحوالي 0.5% سنويا لتغطية المصاريف الإدارية الأخرى.

(1) الطاهر لطرش. مرجع سابق. ص 126
(2) مدحت صادق . مرجع سابق. ص 41

المطلب الثاني : أوجه التشابه بين عمليات التمويل الجرافي و أشكال التمويل الدولي الأخرى :

- تعقد الصفقات الجرافية وفقا لسعر فائدة ثابت مثل السندات الأوروبية.
 - تمويل الصفقات الجرافية هو تمويل متوسط الأجل مقابل سندات اذنية او كمبيالات تستحق كل ستة شهور و بهذه الصورة فإنها تتشابه مع الائتمان في سوق العملات الأوروبية.
 - تتعرض هذه العمليات لنفس المخاطر السائدة في سوق العملات الأوروبية.
 - تقوم هذه العمليات على أساس خصم كمبيالات تجارية او سندات اذنية تماما كما هو الحال عند خصم الكمبيالات التجارية بمفهومها التقليدي.
 - ترتبط هذه العمليات بأوراق تجارية نشأت بمناسبة عقد صفقات تجارية ، دولية، و هو مماثل ما يتم عند خصم الكمبيالات المستندية ق.الأجل في البنوك.
 - قد تصل قيمة الصفقات الجرافية إلي رقم يستوي مع قيمة قروض المشاركة في سوق بنوك العملات الأوروبية.
 - ترتبط هذه العمليات بسلع رأسمالية تماما مثل ما يحدث بالنسبة إلي الائتمان الحكومي متوسط الأجل الذي يمنح لتمويل عمليات تصدير السلع الرأسمالية.
 - عمليات الصفقات الجرافية تعنى شراء حقوق مالية للمصدرين تماما مثل حالات شراء الديون بالجملة "فاكتورنج"
 - تحقق عمليات الصفقات الجرافية للبنوك عائدا جيدا شأنها في ذلك الشأن وسائل الاستثمار في المجالات الأخرى.
- و تمنع الجهة الممولة في اعتبارها - عند شرائها أية شرائها أية صفقات جرافية- الظروف السائدة في سوق بلد المستورد و مدى الاستقرار الذي تتمتع به، و درجة تقييم المخاطر التي تحيط بهذه الصفقات، و تقتصر مسؤولية المصدر على ضمان جودة السلع المصدرة و على سلامة شحنها.

المطلب الثالث : مزايا و مخاطر التمويل الجرافي.

المزايا التي يحصل عليها المصدر من عمليات التمويل الجرافي :

- التمويل الجرافي يدخل في بند الالتزامات العرضية و بالتالي فإنها لا تظهر في ميزانية المصدر و لا تثقل كاهلها. و من ثم تزداد قدرة المصدر على الاقتراض من البنوك.
- يستطيع المصدر ان يبيع 100 % من السندات الاذنية إلي جهة التمويل بدون حق الرجوع عليه و من ثم يتوافر له تمويل متوسط الأجل دون صاحبه إلي الالتجاء إلي الاقتراض المصرفي.
- انتقاء مخاطر تغيرات أسعار الفائدة، حيث أنها تتم عادة بأسعار فائدة ثابتة شأنها في ذلك شأن السندات الأوروبية. (1)

(1) مدحت صادق. أدوات و تقنيات مصرفية مرجع سابق ص،38-41.

- انتقاء مخاطر تقلبات أسعار الصرف بالنسبة للمصدر، إذ ان هذه المخاطر تتحملها البنوك.
- انتقاء المشاكل الناجمة عن إدارة الائتمان و مشاكل التحصيل و المخاطر و النفقات المتعلقة بها.

- تلبية حاجيات المصدرين الذين يرغبون في الحصول على مواد سريعة دون تعقيدات التوثيق القانوني لان المستندات المطلوبة تتمثل فقط في سندات اذنية او كمبيالات يتم خصمها.
- و تعتبر عمليات التمويل الجزافي مجالا خصبا تستثمر فيه البنوك موادها لها نتيجة هذه العمليات من قرض كبير للربح.
- تسمح للمصدر بإعادة هيكله ميزانيته و ذلك بتقييس رصيد الزبائن، مقابل زيادة رصيد السيولة الجاهزة (1).
- التخلص من التسيير الشائك لملف الزبائن. حيث يتعهد بهذا التسيير البنك الذي قام بشراء الدين.
- ان حصول المصدر على قيمة المبيعات الأجلة نقدا. تسمح له بتغذية خزينة و تحسين وضعيته المالية.

المخاطر التي يتعرض لها مشتري الدين : (2)

تتمثل المخاطر التي يتعرض لها مشتري الدين فيما يلي :

المخاطر التجارية : و تتضمن احتمالات عدم قدرة المدين او البنك الضامن على السداد او عدم رغبتهم في ذلك.

مخاطر التحويل : و تنشأ بسبب عدم قدرة او رغبة المدين او الضامن او السلطات النقدية في بلد المستورد في تحويل قيمة السندات المباعة بالعملة المتفق عليها إلي مشتري الدين. و لذلك تسعى هذه المخاطر أيضا بالمخاطر السياسية او المخاطر السيادية.

مخاطر العملة : من اكبر المخاطر التي تواجه مشتري الدين هو السداد بعملات تختلف عن عملة المصدر، إذ يؤدي تغير قيمة أسعار الصرف إلي التأثير في قيمة إجمالي الصفقة تأثيرا كبيرا عندما يتم تحويل القيمة إلى عملة المصدر مما يؤدي إلي إلحاق خسارة محققة بمشتري الدين.

و لذلك يتعين على مشتري الدين- قبل ان يعطى للمصدر التزاما نهائيا بالشراء- ان يحمل على المعلومات التالية :

- نوع العملة المستخدمة في صفقة البيع، و هي غالبا ما تكون بالدولار الأمريكي او بالعملات الأوروبية و قيمة

مستندات المديونية المطلوبة تمويلها و مدة التمويل.

- البلد المصدر و مدى استقرار الأحوال السياسية و الاقتصادية فيه

- اسم المستورد و الدولة التابع لها

- اسم الضامن و الدولة التابع لها.

- أدوات المديونية المطلوب تمويلها (سندات اذنية. كمبيالات... الخ).

- نوع الضمان المقدم (كفالة مصرفية مستقلة. ضمانات إضافية).

(1) الطاهر لطرش مرجع سابق ص 126
(2) مدحت صادق. أدوات و تقنيات مصرفية. ص 39 40.

- جدول السداد (قيمة السندات الصادرة و تاريخ استحقاق كل منها)
- نوع البضاعة المصدرة إلي المستورد.
- تاريخ تسليم مستندات شحن البضاعة.
- التأكد من وجود التصاريح و الموافقات اللازمة (تصريح الاستيراد و الموافقات النقدية... الخ).
- مكان سداد السندات الاذنية او الكمبيالات.
- التأكد من التوقيعات الثابتة على المستندات المقدمة إليه توقيعات صحيحة و لذلك فانه توفيراً للوقت الذي يتطلبه التحقيق من صحة التوقيعات يتعين على المصدر ان يلجأ إلي البنك الذي يتعامل معه للتصديق على صحة التوقيعات المدرجة على المستندات.

خلاصة الفصل الثالث:

- إن طرق التمويل المتوسطة و الطريقة الآجلة يمكن تصنيفها إلى أربع أدوات قرض المشتري ،قرض المورد،التمويل الجزافي، قرض الايجار الدولي.
- حيث ان هذه القروض تخصص المواد التجهيزية و انجاز الأشغال الكبرى في الخارج و نستخلص و جود ثلاثة ميزات أساسية و هي:
- تمتد القروض المتوسطة الأجل من 18 شهرا إلى 7 سنوات.
 - تمتد القروض الطويلة الأجل من 7 سنوات فما فوق.
 - يحتوي هذا النوع من القروض على مجموعة من المخاطر حيث ان تغطية هذه المخاطر تتم بواسطة شركات التامين مثل شركة التامين للتصدير CADEX بفرنسا.

الفصل الرابع

التمويل الإسلامي للتجارة الخارجية.

مقدمة الفصل الرابع :

ان نظرة فاحصة و مدققة لعمليات التجارة الخارجية و التبادل الدولي في عالمنا المعاصر سوف يظهر بوضوح تعاضم و تزايد الدور الذي تسهم به السلع الرأسمالية الصناعية و تجارة المصانع و وحدات و خطوط الإنتاج في نسبة مساهمتها في هذه التجارة، في حين تتراجع بانتظام المواد الخام في نسبة مساهمتها في هذه التجارة سنة بعد أخرى. و من ثم فان الحاجة أصبحت ماسة للدول الإسلامية لتقوم بتطوير مكونات هيكل صادراتها و تجارتها الخارجية و إلا تراجعت أحجامها الاقتصادية، و تقف عملية التمويل اللازم و الكافي و المناسب أمام تحقيق عملية تطوير هيكل صادرات الدول الإسلامية، و توسيع نطاق أسواقها الدولية و من هنا فان إنشاء بنك إسلامي لتمويل عمليات التجارة الخارجية للدول الإسلامية يكون من شأنه زيادة و دعم التعاون فيها، فضلا عن قيام هذا البنك بالدراسات المتعمقة لتحقيق هذا الهدف.

حيث يساهم التمويل الإسلامي في تدعيم السياسة الاقتصادية، و خدمة أهداف التنمية و تمويل المبادلات التجارية بين البلدان الإسلامية لتحقيق التكامل الاقتصادي، و تقوم البنوك الإسلامية بمنح أنواع مختلفة من القروض.

المبحث الأول: التمويل بالمشاركة

تعتبر صيغة التمويل بالمشاركة من أهم صيغ التمويل المصارف الإسلامية. باعتبارها الصيغة الاستثمارية الأساسية المجسدة لأهداف و مبادئ الاقتصاد الإسلامي، فصيغة المشاركة صيغة مرنة يمكن ان تلبى حاجات المجتمع المحلي و أن تؤدي لإحداث توازن اجتماعي في الإسلام.

إذا هي إحدى وسائل توظيف الأموال بالمصاريف الإسلامية.

المطلب الأول : مفهوم المشاركة و شروط صحتها و حكمها.

مفهوم المشاركة : تقوم جميع الأساليب المطبقة في توظيف الأموال لدى المصاريف

الإسلامية على أسلوب المشاركة سواء مضاربة أو غيرها و لكن حينما تذكر صيغة

"المشاركة" هنا فانه يقصد بها دخول المصرف وحده او بالمشاركة مع ممولين آخرين في

تمويل احد المشروعات التي يتقدم بها عميل (فرد او مجموعة أفراد) و يصبح للمصرف

الإسلامي حق المشاركة في الإدارة و الإشراف على المشروع مع من يتعهد القيام به و مع

الممولين الآخرين ان وجدوا) و تبعا لأحكام الشركات في الشريعة فان المصرف الإسلامي

الحرية في ان يتخلى عن المشاركة في الإدارة و الإشراف على المشروع، و توزع أرباح

المشاركة في حالة تحققها بين المصرف و الشركاء حسب النسب المتفق عليها و التي لا

يشترط أبدا ان تتناسب مع حصة كل شريك في رأسمال المشروع، أما في حالة الخسارة

فيشترط ان يتحملها الشركاء بنسبة ما أسهم فيه كل منهم في رأس المال. (1)

و هناك تعريف آخر للمشاركة بحيث أنها تعني خليط نصيب شريكين او أكثر في مشروع ما

بحيث لا يتميز نصيب احدهما عن انصبه الشركاء الآخرين و عادة ما تتكون المشاركة إما

بسبب الملك او بسبب العقد و تكون شراكة الملك إما إجبارية كما في حالة الإرث او

اختيارية كما في الشراء او الهبة الوصية.

أما شراكة العقد فتتم بموجب عقده بين الشركاء يحدد فيه نصيب كل منهم في رأس المال و

كيفية تقسيم الأرباح او الخسائر (2)

شروط صحة المشاركة : (3)

يلزم لصحة عقد المشاركة بالإضافة إلي الشروط العامة المتعلقة بالعقد (الأهلية، المحل،

الصيغة) بعض الشروط وان كان قد اتفق حولها الفقهاء و اختلفوا حول البعض الآخر و هي

:

1 - ان يكون رأسمال المشاركة معلوم القدر، و من الأموال التي لا تعين بالتعين و هي

العملات المتداولة و اختلفوا في صحة غيرها كالعروض، و تسير البنوك الإسلامية

على الرأي الواسع الذي يوافق طلاقة التشريع الإسلامي و الذي يجيزها بالعروض

يوم إبرام عقد المشاركة بالأسعار الجارية منها للغبن.

2 - ان يكون كل شريك أهلا للتوكيل أي ان يكون متمتعا بالأهلية التي تمكنه من ان

يكون أصيلا عن

(1) عبد الرحمان يسرى احمد اقتصاديات النقود و البنوك. الدار الجامعية الإسكندرية . 2003 م

(2) عبد العزيز عبد الرحيم سليمان. التبادل التجاري. مرجع سابق

(3) مصطفى كمال السيد طابيل. القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية. المكتب الجامعي الحديث. الإسكندرية. 2006 م

نفسه و وكلا عن غيره من الشركاء (و تعنى هنا الأهلية القانونية و التجارية متى

بلغ سن الرشد

- الذي يحق عنده مزاولة الأعمال التجارية).
- 3 - ان يكون الربح معلوم المقدار وجهالته تفسد الشركة باعتبار ان الربح بمثابة المعقود عليه، و إذا جهل المعقود عليه فسدت الشركة.
 - 4 - ان يكون الربح للطرفين بنسبة شائعة من جملة الربح فان عينة احدهم او جعل من نصيبه شيئاً بطلت الشركة
 - 5 - ان تكون الوضعية (الخسارة) بقدر حصة كل شريك من الأصل (رأسمال الشركة).
 - 6 - ان تكون يد كل شريك أمانة في كل ما يختص بأموال و أعمال الشركة، فلا يعنى ما اتلف إلا حيث قصر او تجاوز حدود الأمانة.
 - 7 - ان عقد المشاركة عقد غير لازم في حق الطرفين، و لكل شريك الحق في ان يفسخ العقد متى شاء بشرط ان يكون ذلك بحضرة الشريك الآخر، و يجوز الفسخ إذا لم يترتب عليه ضرر، فان ترتب عليه ضرر منع من الفسخ حتى يزول المانع تمشياً مع القاعدة الشرعية (لا ضرر و لا ضرار).

حكم المشاركة : (1)

قد اجمع علماء الأمة الإسلامية على مشروعية المشاركة بناء على أدلة من القرآن الكريم و السنة المطهرة و ما استقر من عمل الأمة و ذلك على النحو التالي :

أ-القران الكريم : جاء قوله تعالى "فهم شركاء في الثلث" و قوله سبحانه و تعالى " و ان كثيراً من الخلفاء ليبيغي بعضهم على بعض إلا الذين امنوا و عملوا الصالحات و قليل ما هم" و الخلفاء هم الشركاء.

ب-السنة المطهرة: ففي الحديث القدسي فيها يروى عن أبي هريرة رفعه إلي النبي (صلى الله عليه و سلم) قال : "ان الله عز وجل يقول : أنا ثالث الشريكين ما لم يخن احدهما صاحبه، فإذا خانه خرجت من بينهما".

و قد روى ابن ماجة و أبو داوود و الحاكم ان السائب قال للنبي (صلى الله عليه و سلم): . كنت شريكى في الجاهلية فكنت خير شريك لا تداريني و لا تماريني" و هذا دليل على إقرار الرسول (صلى الله عليه و سلم) للشركة قبل الإسلام و بعد و عن النبي (صلى الله عليه و سلم) قال : "يد الله مع الشريكين ما لم يتخاونا فإذا تخاونا محقت تجارتها فرفعت البركة منهما".

و في ضوء هذه النصوص و تمشياً مع عرف الجماعة و مصلحتها تعامل المسلمون تعاملًا مستقراً و متصلاً منذ عهد الرسول (صلى الله عليه و سلم) و إلي يومنا هذا بالمشاركة من دون ان ينكرها منهم احد فصار ذلك إجماع منهم.

(1) احمد سفر- المصارف الإسلامية- اتحاد المصارف العربية - لبنان -2005م. ص 168.

المطلب الثاني : صيغ المشاركة و نطاق استخدامها و الضوابط الشرعية لها.

صيغ المشاركة (1) : تختلف صيغ المشاركة و أنواعها باختلاف مدة كل منها حيث يمكن لنا التفرقة بين نوعين منها هما : النوع الاول : المشاركة قصيرة الأجل
النوع الثانى : المشاركة طويلة الأجل
و فيما يلى عرض لكل منهما بشيء من الإيجاز :

أ- المشاركة الإسلامية قصيرة الأجل : وهذا النوع من المشاركات يكون محدد المدة و يتضمن الاتفاق بين الأطراف على توقيت معين للتمويل، مثل أن يقوم البنك بتمويل جزء من رأس المال العامل لدورة واحدة للنشاط الجاري أو لسنة مالية، أو قيام البنك الإسلامي بتمويل عملية محددة. مثل عملية توريد معنية، أو عملية مقاولات لإنشاء مبنى معين أو تمويل نقل صفقة معينة خلال فترة محددة قصيرة الأجل... الخ، و بعد انتهاء المدة أو العملية الممولة يقوم البنك و العميل باقتسام أرباح أو العائد وفقا للنسب المتفق عليها، و يراعى ان في المشاركة قصيرة الأجل تحدد حدود العلاقة بين طرفيها أي بين البنك و بين عملية و تحديد اجل محدد يتعين الالتزام به، تفاديا لأي خلافات قد تتجم بين الطرفين، إلا إذا ما اتفق على غير ذلك فيما بعد فيتم تأسيس مشاركة جديدة و هكذا.

ب- المشاركة طويلة الأجل : و هي أهم أنواع المشاركات تأثيرا على البنيان الاقتصادي في الدولة، و التي تقوم أساسا على إنشاء مصانع و شركات، أو خطوط إنتاج أو القيام بعمليات الاحلال و التجديد، و التي تتضمن شراء أصول رأسمالية إنتاجية يتم تشغيلها لسنوات، لتعطي عائدا و المشاركة طويلة الأجل نوعان هما :

01- المشاركة الثابتة برأسمال مشترك : تقوم البنوك بالتمويل المشاركة عن طريق قيام البنك بالمساهمة في رأسمال المشروع الذي يتقدم به عميل المصرف سواء أكان هذا المشروع . و ذلك وفقا لحصة المشاركة ثابتة لكل من الطرفين تظل دائمة إلي حين انتهاء الشركة و يتم التحاسب بين البنك و بين العميل وفقا لهذه الصيغة الاستثمارية عن طريق اقتسام العائد بنسبة مساهمة كل منهم في رأس المال مع تخصيص حصة من هذا العائد للعميل أو لأحد الشركاء إذا ما كان قائما بإدارة الشركة.

و يترتب على ذلك ان يكون البنك وفقا لهذه الصيغة شريكا ليس فقط في رأس المال، و لكن أيضا في إدارة المشروع و الإشراف عليه، و في عائدته الذي يزرق الله به و بالصحة المتفق عليها، و في إطار القواعد الشرعية الحاكمة لعملية المشاركة، و البنك وفقا لهذه الصيغة مستمر في التمويل في هذا المشروع ما دام قائما و مستمرا و يعمل.

02- المشاركة المنتهية بالتمليك : (أو المشاركة المتناقصة) : يتيح هذا النوع من المشاركة الفرصة لشريك البنك الإسلامي في الاحلال محله في ملكية المشروع، و تأخذ هذه المشاركة عدة صور منها :

(1) محسن احمد لخضيرى. البنوك الإسلامية. ايتراك للنشر و التوزيع. القاهرة الطبعة الثالثة. 1999م. ص
(2) محمد سويلم. إدارة المصارف التقليدية و المصارف الإسلامية. مكتبة و مطبعة الإشعاع. الفنية. مصر 1999 م. ص

أ- اتفاق البنك مع العميل في تحديد حصة كل منهما في رأس المال، على ان يتم بيع حصة المصرف إلي العميل يعقد جديد بعد انتهاء المشاركة و يكون للبنك الحق في بيع الحصة إلي الشريك، أو إلي الغير كذلك يكون للعميل حق بيع الحصة إلي البنك أو إلي الغير.

ب- يشترك البنك مع احد العملاء في تمويل مشروع ما كلياً أو جزئياً. و يتفق الطرفان على ان يحصل البنك على حصة معينة من صافي الأرباح، و ان يخصص الباقي كله أو جزء منه لسداد قيمة ما دفعة البنك مع من تمويل مبدئي لكي تؤول ملكية المشروع إلي العميل بعد ذلك.

ج- يشترك المصرف الإسلامي و احد العملاء في ملكية احد المشروعات و يقدمان معا التمويل في صورة أسهم، ثم يقوم العميل كل فترة بشراء بعض أسهم مساهمة البنك حتى تنقل الملكية بالكامل من البنك إلي العميل بمفرده.

نطاق استخدام المشاركة:

تستخدم صيغة المشاركة في منح التمويل العرضي (بضاعة، سلع، معدات، لعملاء البنك من الشركات و المؤسسات في مختلف الأنشطة الاقتصادية، و ذلك لأجل متعددة و لأغراض مختلفة تشمل إلي جانب تمويل رأس المال، شراء الأموال الثابتة و يقوم البنك عادة بمنح عملائه تسهيلات ائتمانية خاصة بالمشاركة يتحدد نوعها وفقا لنوع النشاط و طبيعة الغرض المطلوب تمويله حين يتم منح العميل حد تسهيلات معين يكون على شكل عقد او عقود مشاركة يستخدم كل منها لمرة واحدة او على شكل خط مشاركة يعاد استخدامه لمرات متكررة خلال سريان فترة التسهيل.

الضوابط الشرعية لصيغة التمويل بالمشاركة :

- ان يكون رأس مال الشركة عينا. فلا يجوز ان تكون من العروض إلا إذا حولت إلي نقود وقت المشاركة
- لا يشترط ان يكون رأس المال المشاركة حاضرا عند توقيع العقد و لكن يشترط ان يكون حاضرا عند بدء تنفيذ المشاركة.
- يجوز ان تكون الإدارة لأحد الشركاء مقابل نسبة مئوية من الأرباح.
- الخسارة او الضرر الواقع على المشاركة من غير تعد او إهمال تقسم بحسب انصبه رأس المال من كل طرف.
- تقسم الأرباح وفقا لما اتفق عليه الشركاء على ان يكون حصة شائعة بينهم كالربع او الثلث او غيره.
- حصة الشريك في المال يشترط ان تتحول إلي سلعة إذا أراد بيعها لشريك آخر و يحق له ان يبيعها بالربح الذي يراه.
- لا يجوز بيع حصة الشريك إلا بعد حيازتها حيازة شرعية. (1)

(1) W W W. bankalbailad. Com.

المطلب الثالث : مزايا صيغة التمويل بالمشاركة و تجربتها في المصارف الإسلامية.

مزايا صيغة التمويل بالمشاركة : (1)

- يجوز ان يكون العميل و كيلا عن البنك في تنفيذ كافة الإجراءات الخاصة بعملية المشاركة مما يتيح للعميل المرونة الكافية لإنهاء كافة الإجراءات الرسمية و الجمركية لما له من خبرة و دراية في هذا المجال.
- تلبي هذه الصيغة رغبة العملاء الذين يرغبون في ورود مستندات البضاعة بأسمائهم سواء كان ذلك لغرض خدمة علاقتهم التجارية مع الموردين او لتمتعهم بامتيازات خاصة.
- دخول البنك مع العميل في تمويل عملية الشراء "شراء السلع" يعد دليلا على حرص البنك و جديته في المشاركة.
- تعتبر صيغة المشاركة من أكثر صيغ التمويل الإسلامي مرونة و شمولاً نظراً لما تتميز به من ملائمة مع جميع الاحتياجات التمويلية لمختلف الأنشطة الاقتصادية.

- تمثل صيغة المشاركة الأداة المثلى لتمويل شراء الأصول الثابتة وفقا لسياسة البنك الائتمانية القائمة على أساس مساهمة العميل إلي جانب البنك في تمويل هذه الأصول.
- إمكانية خروج البنك من المشاركة دفعة واحدة لتصبح كلها ملكا للعميل.
- إمكانية بيع حصة البنك إلي طرف آخر في حالة تراجع العميل عن الشراء.
- خاصية الإنهاء المبكر للمشاركة و تخفيض المخاطر المتعلقة بطول مدة الاستثمار.

W W W. bankalbilad. Com. (1)

المصارف الإسلامية و تجربة التمويل بالمشاركة : (1)

يرى فكر الصيرفة الإسلامية ان تكون المصارف الإسلامية "بنوك مشاركة " من أهم ما يميزها عن المصارف التقليدية فضلا عن ان هذا الفكر يرى في المضاربة و المشاركة انسب صيغ التمويل التي تنسجم مع معتقدات المسلمين الذين يرون إنما أو شبيهه في التعامل بالفائدة، فالمصرف الإسلامي عندما يمول بالمشاركة لا يأخذ فائدة إنما يشارك في الناتج المحتمل و لا يكون مجرد دائن، إنما شريكا في النشاط الاقتصادي بشكل مباشر و عادة ما يتم التمويل بالمشاركة في شكل مشاركة قصيرة، او مشاركة متوسطة الأجل، او مشاركة طويلة الأجل او مشاركة منتهية بتمليك – أي مشاركة متناقصة- و في حالة المشاركة المتناقصة يقدم الشريك المتمول للمصرف حصة من الأرباح متفق عليها في العقد معتبرة بحصة كل طرف في رأس المال إضافة إلي أقساط متفق عليها لتسديد إسهام المصرف في التمويل و من ثم يمتلك العميل المتمول المشروع كله و يكون المصرف قد استرد تمويله و حصل على أرباح، و في بعض الحالات تحدد الشراكة باسهم فيشتري المتمول تدريجيا أسهم المصرف في الشركة.

وما يميز التمويل بالمشاركة في التمويل متوسط الأجل و طويل الأجل في البلدان الفقيرة، ان قيمة العملة الوطنية فيها في كناقص مستمر مقابل عمولات الدول الصناعية الكبرى،(ان قيمة العملة الوطنية فيها في تناقض مستمر الأمر الذي يجعل الديون في هذه البلدان تتآكل ذاتيا بعامل الزمن بسبب التضخم، و لذلك نجد التضخم عائقا أمام جدوى الادخار و التمويل المصرفي و في هذا الواقع تكون المشاركة في الأرباح أكثر ملائمة في الحفاظ على القيمة

الحقيقية للحقوق لكل الأطراف ذات العلاقة بالنشاط المصرفي، إلا ان هذه الميزة لم تزك المشاركة في حيز التطبيق العملي في ان تحتل نطاقا واسعا في التمويل. لقد أخذت البنوك الإسلامية على مر الوقت في تقليل التمويل الذي تقدمه بصيغة المشاركة و زيادة ذلك الذي تقدمه بصيغة المرابحة، بل و التركيز حتى في صيغة المشاركة على قطاع التجارة و ربما يرجع ذلك أساسا إلي محاولة تقليل الأعباء التي يفرضها التمويل بالمشاركة.

(1) محمد شبخون. المصارف الإسلامية.. دار وائل للطباعة و النشر. عمان. الطبعة الأولى. 2002 م ص123. ص125

المبحث الثاني : التمويل بالمضاربة.

تعتبر صيغة التمويل بالمضاربة من أكثر صيغ التمويل المصرفي الإسلامي عرافة. فضلا من كونها أكثر تجسيدا لمبادئ الاقتصاد الإسلامي و مقاوماته في الأوعية المصرفية، فهي أيضا تتميز بالشرعية و لا تنتابها أي شبهة كانت، فقد تعامل بها الرسول صلى الله عليه وسلم قبل البعثة، الأمر الذي تجسد في تجارته في أموال السيدة خديجة بنت خويلد رضي الله عنها، كما اقرها الرسول (صلى الله عليه وسلم) ، حيث اقر شروط سيدنا العباس رضي الله عنه عندما دفع ماله المضارب.

المطلب الأول : مفهوم المضاربة و حكمها.

مفهوم المضاربة : (1) هي ان يعطى الشخص المال. على ان يتجر به على جزء معلوم يأخذه العامل من ربح المال، أي جزء كان مما يتفقان عليه ثلثا او ربعا او نصفا، أي يكون جزء مشاعا من جملته و ان اقتسامه لا يتم إلا بعد التصفية الكاملة للمضاربة لكي يتمكن رب المال استرداد ماله -نقودا- لان الأصل في الربح انه وقاية لرأس المال فالأرباح إلا بعد سلامة المال لصاحبه.

و قد خرج الرسول (صلى الله عليه وسلم) مضاربا في مال خديجة و جاء بربح كبير. ثم انتقلت هذه الصورة التي كانت للمضاربة إلي الإسلام، و شاعت في المجتمع الإسلامي، و تعامل بها الصحابة دون تغيير او تعديل و اقرهم الرسول (صلى الله عليه وسلم) على ذلك، كما اقرهم على شروط اشترطها بعضهم في قراضهم حفاظا على أموالهم.

و يمكن القول ان هذه الصيغة اللاربوية تحقق كافة المزايا التي يمكن للتنظيم المصرفي الحديث ان يقوم بها. و ذلك على نحو متوافق مع المتطلبات الجديدة للواقع الاجتماعي و الحاجات المتغيرة و المتطورة في الاقتصاديات المعاصرة. سواء بالنسبة لمن يملك المال، او بالنسبة لمن يحتاج إليه، فالنسبة للفئة الأولى تتيح هذه الصيغة فرصا كبيرة للاستثمار، أما بالنسبة للفئة الثانية فان هذه الصيغة توفر لإفرادها -و هم المضاربين- احتياجاتهم التمويلية بالقدر المناسب و في الوقت المناسب كما تجنبهم التعرض لمشكلات المستثمرين المنفردين،

و بالطبع تجنبهم مشكلات تكاليف الاقتراض و الاستدانة الباهظة في حالة المصارف الربويه و من ثم تمثل هذه الصيغة أداة مناسبة لحشد المدخرات و توجيهها نحو الاستثمارات المنتجة و نجد بذلك ان هذه الصياغة تختلف عن الأسلوب المصرفي الربوي من ناحيتين :

الأولى : أنها تستند إلي تلاقى رأس المال بالعمل، مما يخلق فرص العمل المنتج عن طريق التزاوج الطبيعي بين عنصري رأس المال و العمل، و ذلك عكس النظام المصرفي الربوي القائم على تلاقى رأس المال برأس المال.

الثانية : استقطاب أموال قطاع كبير من المدخرين و الذين اثروا اكتتار المال اتقاء لشبهة التعامل مع البنوك الربويه.

(1) محمد سويلم. إدارة المصارف التقليدية و المصارف الإسلامية. مرجع سابق. ص544

كما يمكن تعريفها بأنها الاتجار بمال الغير و يتم ذلك بموجب عقد خاص بين صاحب المال العامل يتم فيه الاتفاق على إنشاء تجارة يكون رأسمالها من الأول و العمل من الآخر و تحدد حصة كل منهما من الربح بنسبة مئوية، فان ربحت التجارة تقاسم الربح بالنسب المتفق عليها. و ان ظل رأس المال كما هو لم يزد و لم ينقص و كان لصاحب المال رأسماله و ليس للعامل شيء و ان خسرت التجارة و ضاع جزء من رأس المال او كله تحمل صاحب المال الخسارة و لا يتحمل العامل شيء.(1)

حكم المضاربة : (2)

اتفق الفقهاء على جواز عقد المضاربة و مشروعية و استدلووا على ذلك بالقران الكريم و السنة المطهرة، و الإجماع و إليك بيان هذه الأدلة.

أولا : القران الكريم :

- 1 - قول الله تعالى : " و آخرون يضربون في الأرض يبتغون من فضل الله"
- 2 - قول الله عز وجل : " فإذا قضيت الصلاة فانتشروا في الأرض و ابتغوا من فضل الله"

3 - قوله سبحانه : " ليس عليكم جناح ان تبتغوا فضلا من ربكم."

فهذه الآيات الثلاثة تجيز الانتشار في الأرض و السفر فيها ابتغاء فضل الله عز وجل، و المضارب يضرب في الأرض و يسعى فيها يبتغى من فضل الله تعالى. فتكون المضاربة جائزة و مشروعية.

ثانيا : السنة المطهرة :

- 1 - عن صهيب رضي الله عنه ان النبي (صلى الله عليه وسلم) قال : " ثلاث فيهن بركة البيع إلي اجل، و المقارضة، و خطط البر بالشعير" فهذا الحديث ينص على ان البركة في عقد المضاربة، لان فيه انتفاع الناس بعضهم ببعض.
- 2 - عن ابن عباس رضي الله عنهما انه قال : " كان سيدنا العباس بن عبد المطلب إذا دفع المال مضاربة اشترط على صاحبه إلا يسلك به بحرا و لا ينزل به واديا و لا يشتري به دابة ذات كبد رطبة، فان فعل ذلك ضمن. فبلغ شرطه رسول الله (صلى الله عليه وسلم) فأجاز شرطه."

- 3 - عن حكيم بن حزام انه كان يشترط على الرجل إذا أعطاه ملا مقارضة إلا تجعل مالي في كبد رطبة و لا تحمله في البحر و لا تنزل به في بطن مسيل. فان فعلت شيئاً من ذلك قد ضمنت مالي.
- 4 - و كذلك بعث النبي (صلى الله عليه وسلم) و الناس يتعاقدون بالمضاربة. فلم ينكر عليهم و ذلك تقرير لهم على ذلك و التقرير احد وجوه السنة.

(1) عبد العزيز عبد الرحيم سليمان.
(2) محمود محمد حسن. العقود الشرعية في المعاملات المالية المصرفية. لجنة التعريف و التأليف و النشر. الشريخ. جامعة الكويت. الطبعة الاولى. 1997م. ص 64 65.

ثالثا : الإجماع :

أما الإجماع فقد تعامل الصحابة بالمضاربة دون إنكار منهم، ولا من التابعين بعدهم و يتضح ذلك ممايلي :

- 1 - روى عن جماعة من الصحابة رضي الله عنهم أنهم دفعوا مال اليتيم مضاربة منهم عمر و عثمان و على عبد الله بن مسعود، و عبد الله بن عمر، و عبيد الله بن عمر و السيدة عائشة، و لم ينقل انه أنكر عليهم من أقرانهم احد، و مثله يكون إجماعا.
- 2 - روى ان عبد الله و عبيد الله ابني سيدنا عمر قدما العراق، و أبو موسى الأشعري أمير بها فقال لهما : "لو كان عندي فضل لأكرمتكما، ولكن عندي مال لبيت الله ادفعه إليكما فابتاعا به متاعا و احملاه إلى المدينة و بيعاه و ادفعا ثمنه إلى أمير المؤمنين، فلما قدما المدينة قال لهما سيدنا عمر : هذا مال المسلمين فاجعلا ربحه لهم. فسكت عبد الله و قال عبيد الله : ليس لك ذلك لو هلك منا لضمنا . فقال بعض الصحابة، يأمر المؤمنين اجعلهما كالمضاربيين في المال لهما النصف و لبيت المال النصف، فرضي به سيدنا عمر رضي الله عنه، و على هذا تعامل الناس من لدن محمد صلى (الله عليه و سلم) إلى يومنا هذا في سائر الأمصار و الإعصار من غير تكبير من احد.

3 - عن مالك عن العلاء بن عبد الرحمان عن أبيه عن جده ان عثمان رضي الله عنه قارضه.

المطلب الثاني: أقسام المضاربة و الضوابط الخاصة بها.

أقسام المضاربة : المضاربة أنواع مختلفة يمكن لنا ان نميز فيها الأنواع الآتية وفقا لعدة تقسيمات منها عدد المشاركين فيها حيث تنقسم إلى نوعين هما - المضاربة الثنائية .
- المضاربة الجماعية .

اما اذا نظرنا إلى حرية المضارب في التصرف فانه يمكن ان نميز بين نوعين هما : -
المضاربة المطلقة .

- المضاربة المقيدة .

و فيما يلي عرض موجز لكل منهما: (1)

(1) **المضاربة الثنائية :** و يطلق عليها البعض المضاربة الخاصة، حيث ان المال مقدم من شخص واحد و العمل مقدم من شخص واحد أيضا، و جدير بالذكر ان لفظ الشخص الواحد ينطبق على الأفراد الطبيعيين او الأشخاص المعنويين الاعتبار بين (شركة، مؤسسة، هيئة، بنك.....الخ) و من هنا فان طرفيها شخصان و من هنا كان مصطلح المضاربة الثنائية.

(2) **المضاربة الجماعية :** و يطلق عليها أيضا مصطلح المضاربة المشتركة متعددة الأطراف. و هى ذلك النوع من المضاربات التي يتعدد فيه أصحاب الأموال و أصحاب العمل، حيث يزداد عددهم عن واحد و أهم صور هذه المضاربات ما تقوم به البنوك الإسلامية، حيث يقوم الأفراد الراغبون في الاشتراك في المضاربة بإيداع

(1) محسن احمد الخضيرى. البنوك الاسلامية مرجع سابق. ص 136.

أموالهم لدى البنك الإسلامي، الذي يقوم بالمضاربة بهذه الأموال في المحلات المختلفة و بتقديمها إلي أصحاب الأعمال ليضاربوا فيها أيضا.

(3) المضاربة المطلقة : هي مضاربة مفتوحة لا يقيد فيها صاحب المال المضارب بقيود معينة مثل ممارسة المضاربة في نشاط اقتصادي بعينه او ممارسته مع أشخاص محددين يتعامل معهم، او الاتفاق على مكان بذاته لممارسة المضاربة فيه، او فترة زمنية محددة يتم ممارسة المضاربة فيها، و غيرها من القيود التي يراها صاحب المال كفيلة بحفظ ماله، و تأمين مخاطر هلاك او استجلابا لنفع معين يراه صاحب المال و يترك للمضارب حرية التصرف في المضاربة المفتوحة او المطلقة. حيث يمارس نشاط المضاربة وفقا لإدارته و بدون أي قيود او تدخل من جانب صاحب رأس المال، و هو النوع الغالب على أنواع المضاربة في البنوك الإسلامية حيث يترك للبنك كامل الحرية في المضاربة بالمال الذي أودع لديه و اختيار انسب مجالات التوظيف و الاستثمار و النشاط للمضاربة فيها و كذا الوقت المناسب للقيام بها.

(4) المضاربة المقيدة : و هي التي قيدت بزمان او مكان او بنوع من السلع و التجارة او بان لا يشتري او يبيع إلا من شخص معين او بأي شروط يراها رب المال (المصرف) لتقييد المضارب (العميل) طالما كان ذلك في إطار الشرع، و المضاربة المقيدة هي التي تسود الآن المصارف الإسلامية في السودان، لأنها أكثر انضباطا من المضاربة المطلقة، إذ أنها تتيح للمصارف إجراء الدراسات اللازمة و فرض الشروط و الضوابط الحاكمة للمعاملة نحو الضوابط الشرعية و المصرفية و المحاسبية التي تساعد على نجاح عملياتها و بالتالي استثمار أموالها بالوجه السليم.(1)

الضوابط الخاصة بالمضاربة : (2)

أيا كان نوع المضاربة فإنه يتعين مراعاة الضوابط الأساسية التالية :

- 1- ان يكون أصل التمويل في المضاربة مبنيا و قائما على النقود المضروبة أي نقديا او نقدا سائلا، و ان أجاز بعض الفقهاء التمويل في شكل رأس مال عيني أي بحصة من ارض او بضاعة، او الآلات و المعدات و الأراضي كحصة عينية مقدرة و مقومة نقديا تدخل في إطار رأسمال عملية المضاربة، و من هنا يتعين ان يكون رأسمال المضاربة معلوما و محددًا من حيث القدر و القيمة و الجنس و الصفة، و بالتالي لا يجب ان يكون رأسمال المضاربة دينًا على المضارب لصاحب رأس المال.
- 2 - ان يسلم رأس المال المتفق عليه بالكامل للمضارب. او يتم تمكينه من استخدامه و اقامته له ليكون حر التصرف فيه ليضارب فيه.
- 3 - ان يقتسم الطرفان الربح المتحقق بالنسبة المتفق عليها. و يشترط ان تكون هذه النسبة شائعة وفقا لحصة متفق عليها معلومة من قبل و محددة في عقد المضاربة و مقبولة من الطرفين قبل الشروع فيها و لا يجب ان يتم

(1) احمد سفر. المصارف الإسلامية. مرجع سابق ص 165.
(2) محسن احمد الخضيرى. البنوك الإسلامية. ص 138-140.

- توزيع الأرباح إلا بعد استعادة او تغطية رأس المال كاملا، ثم تقسم الأرباح بعد ذلك وفقا للنسب المتفق عليها، فإذا ما رغب احد الطرفين او كلاهما في الحصول على جزء من أرباح المضاربة المحققة قبل تغطية رأس المال. فانه يتم معالجة هذه التوزيعات على أساس أنها مبالغ مدفوعة مقدما تحت الحساب، وعند التسوية النهائية تستنزل قيمتها من نصيب الطرف الذي حصل عليه فوق نصيبه و حتى يمكن استعادة رأس مال المضاربة من جديد.
- 4 - نصيب المضارب في الربح فقط دون الخسارة. و اشتراط الخسارة عليه باطل و يرجع السبب في ذلك إلي ان الخسارة هي هلاك جزء من رأس المال. و من ثم لا يجوز ان يلزم به غير صاحب رأس المال و يكفي المضارب ما فقد من جهد و وقت.
- 5 - المضارب أمين على رأس المال، و هو وكيل عن صاحب رأس المال في التصرف فيه بمقتضى عقد المضاربة في الأوجه المتفق عليها، فإذا ما قصر بترك الأفعال التي كان يجب ان يقوم بها و حدثت خسارة نتيجة هذا التقصير فانه يتحملها.
- 6 - يمكن ان تكون المضاربة مقيدة و يمكن ان تكون مطلقة.
- 7 - يمكن ان تكون المضاربة محددة الأجل، كما يمكن ان تكون دائمة غير محددة الأجل و تنتهي باتفاق الأطراف.
- 8 - للمضارب حرية التصرف الكامل في كل ما يدخل في صميم عملية المضاربة و ما بعدها لازما من عمل للقيام بها على خير وجه، و إذ كان يجوز لصاحب رأس المال ان يشترط شروط يقيد بها سلطة المضارب و لكن دون ان يغسل يده من ممارسة نشاط المضاربة المتفق عليه، و كما يجوز له ان يشترط على المضارب ما يحفظ له ماله مثل تحديد مجال المضاربة، و حدود التعامل الائتماني الأجل..... الخ.
- 9 - تفسد المضاربة فسادا تاما إذا ما اشترط صاحب رأس المال على المضارب ان يعمل معه كشرط لمنحة رأس المال و لكن يجوز للمضارب ان يستعين بصاحب رأس المال بدون شرط مسبق منه قبيل المعاونة و عند الحاجة.
- 10 - يجوز للمضارب بعد الحصول على موافقة صاحب رأس المال. ان يخلط ماله هو بمال صاحب رأس المال في عملية المضاربة، على ان يعاد تحديد نسب اقتسام العائد، و في الوقت ذاته إذا ما حدثت خسارة يتحمل المضارب في هذه الحالة نصيبه منها وفقا لمساهمته في رأس المال.
- 11 - يجوز للمضارب ان يفوض او ينيب آخر مكانه بعد الحصول على موافقة صاحب رأس المال (في عملية المضاربة) خاصة و ان علاقة المضاربة هي علاقة شخصية بين المضارب و بين صاحب رأس المال، إلا ما إذا كان التعويض الصادر من صاحب رأس المال للمضارب تفويضا كاملا و شاملا يعطى له كل الحقوق في ان يفعل ما يشاء دون قيد او شرط.
- 12 - إذا ما حدثت خسارة في بعض أجزاء عملية المضاربة فيتم استقطاعها من إجمالي الربح الناجم من عملية المضاربة ككل، أما إذا زادت الخسارة عن إجمالي الربح المتحقق فيتم استقطاعها من رأس المال.
- 13 - لا يضمن المضارب نتيجة المضاربة ولا يسأل عن هذه النتيجة مقدما، لعدم تدخل المضارب في القضاء و القدر و عدم قدرته على قراءة المستقبل و علم الغيب.
- 14 - لا يحصل المضارب على أي عائد من المضاربة إلا إذا تحقق عنها ربح، فإذا لم تسفر عن ربح فلا شيء للمضارب.

المطلب الثالث : طبيعة عقد المضاربة و مراحلها.

طبيعة عقد المضاربة : (1)

اختلف الفقهاء في تحديد طبيعة عقد المضاربة، فذهب جمهور الفقهاء إلي انه نوع من المعارضات كالإجارة.

و من شروط الإجارة ان يكون الثمن معلوما و المنفعة معلومة و جهالة ذلك تؤدي إلي الضرر الفاحش الذي يفسد العقد، إلا ان المضاربة مستثناة من الإجارة المجهولة بالنسبة لأجل الرفق بالإنسان و مثلها في ذلك الاستثناء بالنسبة للمزارعة و المساقاة. و لما كانت المضاربة يتوفر لحصولها المال و العمل و ناتج هذين العنصرين هو الربح او الخسارة (أي ما يتولد اجتماع هذين العنصرين) فان حصل نماء اشتركا، و ان لم يحصل نماء، ذهب كل منهما منفعتة فيشتركان في المغنم و المغرم كسائر المشتركين في نماء الأصول التي لهم و لذا فان عقد المضاربة في النهاية هو عقد مشاركة مثلها في ذلك المزارعة و المسافات قياسا. و يتبع التعامل في هذا العقد بالقاعدة الشرعية: الغنم و الغرم.

مراحل عمليات المضاربات الإسلامية : (2)

و يتقدم العميل او ما يطلق عليه المضارب بطلب إلي البنك يتضمن فكرة المشروع او عملية استثمارية يرغب في تنفيذها معه عن طريق صيغة المضاربة الإسلامية و يتضمن هذا الطلب مجموعة من المستندات و الوثائق من بينها مستندات عن السجل التجاري و البطاقة الضريبية و الشكل القانوني، الميزانيات (العامة) العمومية الحسابات الختامية لمدة 3 سنوات معتمدة من المحاسب القانوني و موقع عليها من العميل. دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع او للعملية موضوع المضاربة، أي مستندات و وثائق أخرى قد تكون مطلوبة، الموثق الضريبي. - يقوم قسم التوظيف بدراسة طلب العميل في ضوء المرفقات و ذلك في ضوء الضوابط و القواعد الاستثمارية الإسلامية و في ضوء تعليمات البنك المركزي المصري و خطة برنامج الاستثمار او معايير الفنية و نظم معلومات البنك. - في حالة الموافقة يرفع الطلب و مرفقاته إلي السلطة المختصة و في حالة موافقة السلطة المختصة يتم إبرام

(1) مصطفى كمال السيد طابيل. القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية . ص 200.
(2) عبد الحميد محمد الشواربي. إدارة المخاطر الائتمانية ص 1030

- العقود المختلفة مع التمويل و من أهمها عقد المضاربة و مرفقاته، عقد الضمانات حسب الاتفاق بأي عقود أخرى قد تكون مطلوبة.
- يبدأ صرف التمويل للعميل حسب البرنامج المرفق بعقد المضاربة، كما تبدأ عملية المتابعة على التنفيذ طبقا لبرنامج موضوع بطريقة عملية و ذلك للاطمئنان من ان تمويل المشروع يسير طبقا للخطة الموضوعه سلفا.
- تتم عملية المراجعة و الفحص الدورية على أعمال المضاربات حسب الوارد بالعقود. كما تتم المحاسبة في نهاية الفترة المالية عن الأرباح و الخسارة و أسس توزيعها و هكذا تستمر المضاربة حتى يأتي اجل تصفيتها.
- تصفي المضاربة عندما يحين ميعاد انتهائها حسب العقود و الاتفاقيات و تسوى حسابات التصفية و يحصل كل طرف على حقه.

المبحث الثالث: التمويل بالمرابحة.

ان بيع المرابحة هو احد أشكال التوظيف المصرفي الإسلامي السائدة بين معظم المصارف الإسلامية القائمة و نجد انه شتان ما بين بيع المرابحة و التعامل بالربا، حيث ان الربا عقد صريح يحصل المقترض بمقتضاه على مبلغ معلوم و لأجل معلوم، و بزيادة معلومة و مقدرة، بينما ان العميل الذي يحضر إلي البنك الإسلامي و يطلب شراء سلعة يحدد جميع أوصافها، يقوم البنك بشرائها من مصدرها الأصلي، و يملكها ثم يقوم ببيعها بموجب عقد بيع شرعي- بيع المرابحة- لطالبي الشراء.

المطلب الأول: مفهوم المرابحة و نطاق استخدامها.

المرابحة في اللغة مصدر من الربح و هو الزيادة. و في اصطلاح الفقهاء هي: " بيع يمثل الثمن الأول مع زيادة الربح" او هو "بيع برأس المال و ربح معلوم" و صفتها ان "يذكر البائع المشتري الثمن الذي اشترى به السلعة، و يشترط عليه ربحا ما." (1)
و يقصد برأس المال السلعة ثمن شراؤها مضافا إليه كافة المصاريف التي يتكبدها المشتري مثل مصاريف النقل و الترحيل و التخزين و غيرها، و عادة ما يكون مصدر المعرفة لرأس المال هو البائع نفسه الذي يفترض فيه الأمانة في إبلاغ هذه المعرفة، لهذا يطلق على هذا البيع الأمانة تتميز له عن بيع المساومة الذي لا يشترط فيه تحديد رأس المال السلعة و ان الربح الذي قد يطلبه البائع قد يكون محددًا بمبلغ معين او كنسبة مئوية من رأس المال و ان اختلفت آراء الفقهاء حول تحديد الربح كنسبة مئوية من رأس المال (2)
تمكن المرابحة العملاء التجاريين من اقتناء مجموعة واسعة من السلع و البضائع و المواد المختلفة عن طريقها. و يقوم البنك باستخدام أسلوب التمويل بالمرابحة في تأمين معظم احتياجات عملائه من السلع و المواد وفقا للخطوات التالية (3)

أ - يتقدم العميل للبنك طالب شراء سلعة معينة ذات مواصفات محددة و بسعر محدد و يعد البنك بان يشتريها منه بربح معين يتفقان عليه و في المقابل هناك وعد آخر من البنك للعميل بإتمام البيع عليه بعد الشراء في حدود الشروط المتفق عليها.
ب يقوم البنك بشراء السلعة و بعد حيازتها يتم بيعها الي العميل بثمن مؤجل يسدد دفعة واحدة أو على أقساط و يحق للعميل قبول شراء السلعة موضوع المرابحة مثل مستندات التحصيل و الشيك المصرفي و التحويل المباشر لحساب البائع و الاعتماد المستندي.

نطاق استخدام المرابحة:

- تمويل شراء السلع و البضائع و المواد المختلفة من السوق المحلي.

(1) محمد سويلم. إدارة المصارف التقليدية و المصارف الإسلامية. مرجع سابق ص 564

(2) عبد العزيز عبد الرحيم سليمان. مرجع سابق. ص 114

(3) WWW.BANKALBILAD.COM

- تمويل عمليات الاستيراد و التصدير
- تمويل شراء مواد البناء و التجهيزات
- تمويل الأصول الثابتة
- تمويل رأس المال العامل (شراء المواد الأولية المستخدمة في الإنتاج)
- تمويل شراء العقارات

- تصفية مشاركات البنك مع عملائه.

المطلب الثاني : مراحل إجراء عمليات البيع بالمرابحة و أنواعها.

مراحل إجراء عمليات البيع بالمرابحة : (1)

من خلال الممارسة العملية و التطبيقية لبيع المرابحة في البنوك الإسلامية نجد ان هناك عدة مراحل لإجراء العملية و هلا :

- يطلب العميل من البنك شراء سلعة معينة محددة المواصفات لحسابه سواء من السوق

المحلى او باستيراد من الخارج (2)

- يقوم المصرف بدراسة الطلب المقدم من العميل ليقرر قبوله او رفضه.

- في حالة موافقة المصرف على طلب العميل يتفق مع العميل على ما يلي :

* ثمن الشراء الأول و النفقات الإضافية للسلعة و أرباح المصرف.

* ربح المصرف و طرق حسابه و هذا يعنى ان يعلم المشتري بالثمن الحقيقي الذي اشترى به

السلعة و بالنفقات المضافة ثم الربح الذي يأخذه المصرف.

* يتفق الطرفان على طريقة السداد و يقدم العميل للمصرف مقدما "العربون"

* و في حالة تراجع العميل من الشراء يخضم المصرف من العربون ما لحق به من إضرار نتيجة

أخلاف العميل بالوعد.

- يسجل الاتفاق الحاصل بين العميل و المصرف كتابة بعقد و عد بالشراء توضح فيه كل الإجراءات المتعلقة بالمعاملة.

- الوعد بالشراء ملزم للمصرف و العميل من ناحية تنفيذ كل طرف ما وعد به. فيلزم

المصرف بتوفير السلعة بكل مواصفاتها، و يلتزم العميل بشرائها و بالوفاء بكل

الالتزامات.

- بعد توقيع عقد الوعد بالشراء يقوم المصرف بشراء السلعة المطلوبة.

- يمتلك المصرف السلعة المطلوبة بعد ان يستلمها تدخل في حوزته.

- بعد تملك المصرف السلعة يوقع عقد بيع المرابحة بين كل من المصرف و المشتري.

(1) محمود سحنون. الاقتصاد النقدي و المصرفي. بهاء الدين للنشر و التوزيع. قسنطينة. الجزائر. الطبعة الأولى 2003م ص 106

(2) رشدي صالح عبد الفتاح صالح. البنوك الشاملة و تطوير الجهاز المصرفي المصري. دار النهضة العربية. القاهرة. 2000م. ص 106

- يستلم المشتري البضاعة و عند ذلك يبدأ في التسديد بالأسلوب الذي تم الاتفاق عليه.

أنواع بيع المرابحة : (1)

هناك نوعان من بيع المرابحة، فالأول يكون البائع مالك السلعة موضوع البيع وقت التفاوض

و تتم إجراءات هذا البيع بإبلاغ المشتري برأس مال السلعة و الربح الذي يطالبه فان قبل

المشتري عرضه، انعقد البيع بين الطرفين، أما النوع الثاني فلا يكون البائع مالكا للسلعة وقت

التفاوض إنما يتم هذا البيع بناء على طلب يقدمه المشتري للبائع ان يشتري سلعة مسماه و

موصوفة ثم يعده بشرائها منه و تربحها فيها فان قام البائع بتنفيذ هذا الطلب بسعر تكلفتها و

إضافة أرباحه إليها و قبلها الأمر بالشراء و عادة ما يلجأ المشتري إلي هذا النوع من بيع

المرابحة إما لقلته خبرته بفنون البيع و الشراء إما طلبا للتمويل الجزئي او الكلى من البائع

حيث يمكن للمشتري الحصول على السلعة في الحال و تأجيل دفع ثمنها إما دفعة واحدة او

على أفساط في المستقبل، ان بيع المرابحة للأمر بالشراء عملية مركبة من وعد بالشراء و بيع المرابحة فهي ليست من قبيل بيع الإنسان ما ليس عنده لان البائع لا يعرض ان يبيع شيء و لكنه يتلقى أمرا بالشراء و يقوم بتنفيذه، و هو لا يبيع السلعة إلا بعد ان يمتلكها ثم يقوم بعرضها على الأمر بالشراء الذي عليه الخيار في شرائها او رفضها، فان رفضها حق للبنك يبيعها لأي راغب آخر.

لقد انتشر عقد المرابحة بشقيه بعد أسلمة النظام المصرفي في السودان و أصبحت البنوك و المؤسسات التمويلية تلعب دورا أساسيا في تمويل شراء السلع و بيعها بثمن حاضرا او مؤجل كله او بعضه في مقابل الحصول على نوعين من الأرباح، أولهما الأرباح العادية التي يحصل عليها أي بائع فوق ما كلفته السلعة و الثانية الزيادة في السعر بسبب التأجيل في الدفع و قد جوز جمهور الفقهاء هذه الزيادة في السعر المؤجل كما بينا عند الحديث عن البيع الأجل، غير ان الشبهة التي قد تثار حول ممارسة البنوك الإسلامية في السودان لصيغ المرابحة هو عدم قبض البنك للسلعة قبل تسليمها للعميل فكثيرا ما يحدث ان يطلب احد العملاء من البنك ان يشتري له سلعة بوصفها و يحدد كميتها و سعرها و يعزز طلبه بفواتير من المالك الأصلي دون ان يقبضها البنك و يعتبر هذا مخالف للشرع حسب ما ورد في خبر على بن جعفر (انه سال الإمام موسى بن جعفر عليه السلام)، عن الرجل يشتري الطعام، أ يصلح بيعه قبل قبضة؟ قال: إذا ربح لم يصلح حتى يقبض و ان كان توليه أي باع بنفس الثمن الذي اشتراه به دون ربح فلا باسر فحصول البنك على ربح من سلعة لم يقبضها لا يجوز عند عدد من الفقهاء أمثال العماني و الصدوق و الشهيد الثاني و الاسكافي و القاضي و ابن زهرة و الحلبي و لعل العلة في عدم السماح بالانجاز بالسلع و الحصول على ربح ما لم تقبض إنما جاء من منطلق الحرص على ربط الأرباح التجارية بعمل، و إخراج التجارة عن كونها مجرد عمل قانوني يدر ربحا.

(1) عبد العزيز. عبد الرحيم سليمان. مرجع سابق. ص114.

المطلب الثالث : الضوابط الشرعية للمرابحة و شروطها.

الضوابط الشرعية للبيع بعقد المرابحة: (1)

قال جمهور الحنفية تلحق الزيادة برأس المال، و تخصم منه الحطيطة، و ما يقابلها من ربح. أما جمهور العلماء فقالوا : تلحق الزيادة به، و تخصم منه الحطيطة إذا كان ذلك في مدة الخيار.

إما إذا كان ذلك بعد لزوم العقد، فان كل منهما يكون هبة مبتدأة، فلا تلحق الزيادة برأس المال و لا تخصم منه الحطيطة.

كذلك اتفق الفقهاء على انه يضاف إلي ثمن السلعة ما أنفقه البائع بالمرابحة عليها، غير أنهم اختلفوا فيها يضاف منها، فقال الحنيفة يضاف إليه كل ما جرت عادة التجار ان يضيفوه، أما ما لم تجر عاداتهم، بإضافة فلا يضاف، لان العادة محكمة و المعروف عرفا كالمشروط شرطا.

و ذهب المالكية إلي انه تضاف النفقات المؤثرة في عين المبيع، و تبقى معها و كذلك ربحها اما النفقات التي تزيد في ثمنه فقط و ليس لها عين قائمة فإنها تضاف فقط و لا يحسب لها ربح.

و عند الشافعية: يضاف إلي الثمن سائر المؤن التي يكون الغرض منها الاسترباح، ولا يضاف إليه كل ما يقصد به استبقاء الملك فقط دون الاسترباح.
اما الحنابلة فقالوا : يضم الي الثمن كل ما يزيد المبيع قيمة او ذاتا، و قد رجحنا ما قاله الحنيفة من ضبط المسألة، بعادة التجار و اتفقوا جميعا على انه لا يضم الي الثمن كل ما يفعله البائع بالمرابحة بنفسه او يعمله غيره له بدون اجر لانه لم يبذل فيه مالا.
ان المرابحة بيع أمانة : فتجب صيانتها عن الخيانة و عن سبب الخيانة و التهمة، لان التحرص عن ذلك كله واجب، ما أمكن و الشبهة في هذا الباب ملحقة بالحقيقة.
الشروط الخاصة بصحة عقد بيع المرابحة : (2)

تتم عملية البيع بالمرابحة بين البنك و بين عملية بموجب عقد مكتوب يتعين ان تتوفر فيه كافة الشروط الشرعية و القانونية اللازمة لصحة العقود، من حيث الإيجاب و القبول و أهلية المتعاقدين و خلوة من الجهالة و الفرد ، و ان يكون محل البيع، أي البضاعة جائزة شرعا و قانونا و يشترط الفقهاء بعض الشروط الخاصة لصحة عقد بيع المرابحة أهمها ما يلي :

- 1 - ان يكون الثمن الأصلي الأول الذي اشترى به البائع معلوما للمشتري الثاني و يشمل هذا الثمن ما تحمله البائع من نفقات و مصاريف لازمة لحصوله على البضاعة، و هذا شرط أساسي لصحة بيع المرابحة، فان لم يكن الثمن معلوما للمشتري الثاني كان العقد فاسدا.
- 2 - ان يكون الربح معلوما للمشتري الثاني لأنه جزء من الثمن الذي اتفق عليه، سواء اتخذ هذا الربح شكل مبلغ معين يضاف إلي سعر الشراء، او اتخذ شكل نسبة مئوية من سعر الشراء يضاف إليه، خاصة ان بعض الدول

(1) محمود محمد شبخون . العقود الشرعية في المعاملات المالية المصرفية. مرجع سابق. ص 55

(2) محسن احمد الخضيرى. البنوك الإسلامية. مرجع سابق. ص 122، 123.

- عادة ما تتدخل في تحديد هوامش الربح من خلال نسبة مئوية من سعر او تكلفة الشراء تضاف إليه و يتم البيع بموجبها.
- 3 - ان يكون رأس المال من ذوات الأمثال- و هو احد شروط جواز المرابحة على وجه الإطلاق – بمعنى ان يكون له مثل كالمكيلات ، و الموازين، و العدديات.
 - 4 - ان يكون البيع للسلعة عرضا مقابل نقود مثلا، و لا يجب ان يكون الثمن في العقد مقابلا بجنسه، أي لا يصبح بيع النقود مرابحة، ولا يجوز بيع السلعة بمثلها أي تمرا بتمر، او قمحا بقمح او ذهبا بذهب.
 - 5 - ان يكون العقد الأول صحيحا، فلا يجب ان يكون الثمن في العقد(مقابلا بجنسه) الأول مقابلا بجنسه من أموال الربا، مثلا – فإذا ما كان العقد الأول فاسدا كانت عملية المرابحة غير جائزة لأنها تقوم على بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح، و من هنا فان بيع المرابحة مرتبط بالعقد الأول، و من ثم يتعين ان يكون صحيحا.
 - 6 - ان يكون المبيع او البضاعة موجودة عند البائع عند عقد البيع. أي ان يكون حائزا للسلعة و مالكا لها و يقدر على تسليمها إلي المشتري، لان عقد بيع المرابحة يقوم على البيع الحاضر.

المبحث الرابع : التمويل بالاستئجار.

أضحى التأجير التمويلي أو التمويل بالاستئجار من الخدمات الشائعة و الواسعة الانتشار في كافة بلدان العالم الغربي المتقدم بوصفه احد الوسائل التي يتمكن بها المشروع من الحصول على الأصول الإنتاجية اللازمة لاستمرار دوران دولاب العمل و الإنتاج سواء في الفترة القصيرة او الطويلة، أما في الدول النامية فان هذه الخدمة غير منشدة.

المطلب الأول : مفهوم التمويل بالاستئجار و مزاياه.

يمكن لمنظمات الأعمال ان تحصل على احتياجاتها من الأصول الثابتة أما عن طريق شرائها او استئجارها، و لقد شاعت ظاهرة استئجار الأصول الثابتة في كثير من الدول، و مر ذلك ان امتلاك هذه الأصول يؤدي إلى "تجميد" مقدار كبير من الأموال التي كان من الممكن استخدامها أما لتسديد قروض ط.ا او للاستثمار في مجالات بديلة. لقد كان الاستئجار فيما سبق قاصرا على المباني و الأراضي، لكنه أصبح يشمل اليوم جميع أنواع الأصول الثابتة للشركات بما فيها المعدات و الآلات و الماكينات.

و تتيح عملية الاستئجار للشركة المستأجرة ان تبقى الأصل تحت تصرفها. دون ان يصاحب ذلك تملك لهذا الأصل، او اتفاق لتمويل ذلك و هناك تشابه بين الاستئجار و الاقتراض من نواح عديدة، و لكن الاستئجار يمتاز على الدين من ناحية ان المؤجر يكون في وضع أفضل من وضع الدائن عندما تواجه الشركة المستأجرة صعوبات مالية، فإذا لم تستطع الشركة سداد التزامات الإيجار، فان المؤجر يملك حقا قانونيا اقوي من حق الدائن لاسترداد الأصل المؤجر لأنه لا يزال المالك القانوني لهذا الأصل أما الدائن – و لو كان دينه مضمونا- فيتكبد مصاريفها و يواجه تأخيرا في استرداد الأصول التي قام بتمويلها إذا لم تستطع الشركة المقترضة تسديد الدين عند الاستحقاق، ان المخاطرة التي يواجهها المؤجرون اقل من المخاطرة المحيطة بالشركة التي تسعى للحصول على التمويل اكبر كلما كان من الأفضل لمصدر التمويل ان يصيغ مع هذه الشركة اتفاقية استئجار بدلا من منحها قرضا (1) كان ظهور هذا النوع من التمويل في الولايات المتحدة الأمريكية في عام 1952م ثم شاع استخدامه في الستينات في اوروبا.

يشمل هذا النوع من التمويل الحصول على المال على شكل أصل لازم في المنشأة مقابل دفع قسط استئجار و بموجب هذا النوع من التمويل لا يحتاج المستأجر إلا لدفع قسطا شهريا او سنويا يتم الاتفاق عليه في عقد الإيجار ليتمكن من الحصول على هذا الأصل الذي غالبا مما يكون مرتفع القيمة. يصعب على المستأجر وضع هذا المبلغ و غالبا ما يتم الاتفاق على التمديد او الإلغاء في عقد الاستئجار. (2)

و بعبارة أخرى تقوم فكرة التأجير التمويلي على قيام الطرف الممول "المؤجر" بتمويل شراء الأصل الرأسمالي

(1) سمير محمد عبد العزيز. التمويل و اصلاح خلل الهياكل المالية. مرجع سابق ص 181.

(2) كنجو عبود كنجو . الإدارة المالية دار المسيرة للطباعة و النشر و التوزيع. عمان . الطبعة الاولى. 1997م . ص 58

الذي يحدده و يوضع مواصفاته الطرف المستخدم (المستأجر) و قد تنشأ هذه العلاقة بشكل مباشر بين طرفيها المذكورين كما يمكن ان تكون هذه العلاقة ثلاثية الأطراف على النحو التالي : (1)

- الطرف الأول : المورد للأصل الرأسمالي (صانعا كان ام موزعا).
- الطرف الثاني : الممول لشراء الأصل الرأسمالي (المؤجر- شركة التمويل).

- الطرف الثالث : المستخدم للأصل الرأسمالي.

و في إطار ذلك يمكن تعريف التأجير التمويلي، بأنه أسلوب من أساليب التمويل، يقوم بمقتضاه الممول (المؤجر) بشراء أصل رأسمالي يتم تحديده و وضع مواصفاته بمعرفة المستأجر الذي يتسلم الأصل من المورد على ان يقوم بأداء قيمة ايجارية محددة للمؤجر كل فترة زمنية معينة مقابل استخدام و تشغيل هذا الأصل.

و في ظل هذه العلاقة التعاقدية يحتفظ المؤجر بحق ملكية الأصول الرأسمالية المؤجرة و يمكن للمستأجر في نهاية مدة العقد ان يختار بين احد البدائل التالية :

- 1- شراء الأصل المؤجر نظير ثمن يتفق عليه يراعي في تحديده ما سبق سداه من قبل المستأجر إلي الشركة المؤجرة من مبالغ خلال فترة التعاقد.
- 2- تحديد عقد الإيجار من قبل المستأجر مع الشركة المؤجرة لمدة أخرى بالشروط التي يتفق عليها الطرفان مع الأخذ في الاعتبار تقادم الأصل المؤجر.
- 3- إرجاع الأصل إلي الشركة المؤجرة.

مزايا التمويل بالاستئجار : هناك من المزايا ما يشجع المنشآت على استئجار الأصول بدلا من شرائها فبالإضافة إلي ان تكلفة قد تكون اقل من تكلفة الشراء هناك مزايا أخرى نذكر منها :

- تخفيض تكلفة الإفلاس.
- تجنب مخاطر الملكية.
- المرونة.
- نقل عبء الصيانة.
- تحقيق مزايا ضريبية.
- التخلص من قيود الاقتراض.
- تحسين صورة الربحية الدفترية.
- تجنب الإجراءات المعقدة لقرار الشراء.
- توفير الأموال لاستخدامها في مجالات أخرى.

(1) عبد العزيز سمير محمد. التأجير التمويلي و مداخله المالية و المحاسبية. الاقتصادية. التشريعية. مكتبة الإشعاع الإسكندرية ص80

المطلب الثاني : أشكال التمويل بالاستئجار و الفرق بين التأجير التمويلي و التشغيلي.

أشكال التمويل بالاستئجار: (1)

1 - البيع ثم استئجار الأصل : إذا كانت الشركة تمتلك قطعة ارض او مباني او جهاز معين

فانه يمكنها بيع هذا الأصل و في نفس الوقت تستأجره بناءا على اتفاق بين مشتري

الأصل و البائع لذات الأصل الذي يرغب في استئجاره و من هذا يتضح ما يلي :

أ - ان البائع و هو في ذات الوقت المستأجر يحصل على قيمة الأصل المباع و لكنه

يحتفظ بحق الانتفاع بذات الأصل أي الاحتفاظ به بغرض الاستخدام.

ب مقابل من الانتفاع او الاستخدام، يلتزم المستأجر بدفع أقساط التأجير بحيث تغطي هذه

الأقساط ثمن شراء هذا الأصل بالإضافة إلي العائد الذي يرغب المشتري (المؤجر)

في الحصول عليه.

2- الاستئجار التشغيلي : او ما يسمى باستئجار الخدمة حيث يشمل هذا النوع من الاستئجار

التمويل و خدمات الصيانة حيث نجد ان :

أ- استئجار الخدمة تشمل الأجهزة كالحاسبات، الأجهزة المكتبية، السيارات او

الروافع.

ب- يتولى المؤجر عادة صيانة و خدمة الجهاز.

ج- يتم الاتفاق كتابة على استئجار الأصل و عادة ما تكون مدة الاستئجار اقل من

العمر لم توقع للأصل المستأجر، و هذا يعني ان تكلفة الاستئجار لا تغطي تكلفة الأصل

بالكامل.

د- عادة ينص على شرط إلغاء العقد.

3- الاستئجار التمويلي : هذا النوع من الاستئجار لا يشمل خدمات الصيانة كما انه لا يمكن

إلغائه قبل المدة المتفق عليها. و بهذا يتصف هذا النوع بما يلي :

أ- يغطي المؤجر كامل تكلفته مضافا إلي ذلك معدل عائد مناسب.

ب- يمكن حصر الفروق بين الاستئجار التمويلي و البيع ثم إعادة الاستئجار فيمايلي:

1- في حالة الاستئجار التمويلي يقوم المؤجر بشراء أصل جديد من المنتج لهذا النوع

من الأجهزة أي ان المؤجر هو الذي يدفع ثمن شراء الأصل و ليس المستأجر و

بذلك يضمن المستأجر الحصول على جديد ممول من قبل المؤجر.

2- البيع ثم إعادة الاستئجار هو نوع من الاستئجار التمويلي.

4- الاستئجار الرفعي : يرتبط هذا النوع بالأصول التي تتميز بارتفاع قيمتها على عكس

الأنواع الأخرى من التأجير، فان للتأجير الرفعي ثلاثة أطراف و ليس طرفين. نقصد بذلك

المستأجر و المؤجر و طرف ثالث هو المقرض، ولا يختلف وضع المستأجر في هذا النوع

من التأجير عنه في الأنواع الأخرى، أما المؤجر فوضعه

يختلف في نقطة هامة، تتمثل في ان شراء الأصل يمول جزئيا من أمواله و الباقي من أموال مقترضة، و عادة ما يوضع الأصل كرهن لقيمة القرض و لمزيد من الضمان يوقع كل من المؤجر و المستأجر على عقد القرض، غير ان هذا يغير من حقيقة ان المؤجر هو المقترض، أما المستأجر فيوقع بوصفه ضمانا للسداد.

هذا و من حق المؤجر ان يخصم قسط الامتلاك من الإيرادات لغرض حساب الضريبة. (1)

التأجير التمويلي و التأجير التشغيلي : (2)

كثيرا ما يحدث خلط بين التأجير التمويلي و التأجير التشغيلي كوسيلة من وسائل تمويل الأصول الرأسمالية غير ان التأجير التشغيلي يعرف بأنه نظام تجارى يحقق استفادة ممكنة للأصل الرأسمالي و بالتالي يتم تأجير الأصل لفترة زمنية محددة نوعا ما و لعدد من المستأجرين، الأمر الذي يسمح بان يقوم المؤجر باسترداد الأصل لتأجيره مرة أخرى لمستأجر آخر و بقيمة ايجارية تختلف باختلاف ظروف الإيجار و مرونة الطلب على المنفعة التي يحققها الأصل سواء نتيجة الاهتلاك او التقدم التكنولوجي.

و على ذلك فالتأجير التشغيلي عملية تجارية أكثر منها تمويلية. و من أمثلة التأجير التشغيلي تأجير معدات تصوير المستندات و الحاسبات الالكترونية، و يلاحظ ان المستأجر يلجا إلي التأجير التشغيلي في حالة احتياج المنشأة لآلات او معدات لوقت قصير و في نفس الوقت يتوقع تطورات تكنولوجية متقدمة على هذا النوع من الآلات او المعدات فالمستأجر يقبل بتحقيق الموفر بعض الربح مقابل تحمله مخاطر التقادم التكنولوجي.

و فيما يلي بيان مقارن بين التأجير التمويلي و التأجير التشغيلي يوضح مدى الاختلاف بينهما:

(1) منير إبراهيم هندي. إدارة البنوك التجارية. المكتب العربي الحديث. القاهرة. الطبعة الثالثة. 1996م. ص 181
(2) عبد العزيز سمير محمد التأجير التمويلي. مرجع سابق. ص 82.

عناصر المقارنة	التأجير التمويلي	التأجير التشغيلي
1- مدة العقد	مدة العقد طويلة تصل إلي ما يقرب من العمر الافتراضي	مدة العقد قصيرة لا تتجاوز الفترة التي يحتاج فيها المستأجر للأصل لأداء عمل

معين و عادة ما تجدد سنويا	للأصل	
يتحصل المؤجر مسؤولية عدم صلاحية الأصل سواء بالملك او بالتقادم	يتحمل المستأجر مسؤولية عدم صلاحية الأصل سواء بالملك او بالتقادم	2- مسؤولية تقادم الأصل
المؤجر يتحمل تكاليف صيانة و إصلاح الأصل و تكاليف التأمين عليه خلال فترة التعاقد ما لم ينص عليه عقد الاتفاق على غير ذلك	المستأجر يتحمل تكاليف صيانة و إصلاح الأصل و كذا تكلفة التأمين عليه خلال فترة العقد	3- الصيانة و التأمين
العلاقة بين المؤجر و المستأجر تتسم بالسهولة و لا تثير مشاكل قانونية و ذلك لقصر فترة التأجير	تكون العلاقة بينهم معقدة و متشابكة و لذلك تحتاج لقانون ينظم هذه العلاقة و يحافظ على حقوق كل طرف فيها و ذلك بسبب طول فترة التعاقد و الأهمية النسبية قيمة العقد	4- العلاقة بين المؤجر و المستأجر
لا يجوز للمستأجر ملكية او شراء الأصل المؤجر في نهاية مدة العقد بل يرد الأصل محل التأجير إلي المؤجر مرة أخرى	يكون للمستأجر حرية الاختيارات بين ثلاث بدائل في نهاية مدة العقد: أ- ان يعيد الأصل الي المؤجر ب- ان يعيد تأجير الأصل لمدة أخرى ج- شراء الأصل من المؤجر	5- مال الملكية
يجوز إلغاء عقد الإيجار من قبل المستأجر خلال المدة المتفق عليها في العقد و في هذه الحالة يلتزم المستأجر بسداد الإيجار عن فترة استغلال الأصل مع تطبيق ما قد يكون متفقاً في مثل هذه الحالات	لا يجوز إلغاء عقد الإيجار خلال المدة المتفق عليها في العقد من قبل احد طرفي العقد و لكن لا بد من اتفاق الطرفين	6- نظم إلغاء العقد

المصدر : عبد العزيز سمير محمد. التأجير التمويلي . ص 88.

المطلب الثالث : مجالات التمويل بالاستئجار و مميزاته كبديل للاقتراض المصرفي .

المجالات التي أضحت محلا لاهتمام التمويل التأجيري : (1)

- النشاط العقاري : التصرف في المحلات بالبيع بنظام التأجير التمويلي.
- النشاط الزراعي : حيث بدأت إحدى الشركات تقديم خدماتها لاسيما بيع الآلات و الجرارات عن طريق التأجير التمويلي.
- الصناعات التحويلية : حيث بدأت الدولة في إطار تنفيذ برنامج التخصيص، في بيع بعض خطوط الإنتاج في 150 مصنعا في مجالات الصناعات الاستهلاكية و الغذائية و المنسوجات، الكيماويات، و السلع المعدنية، و ذلك وفقا لنظام التمويل التأجيري.
- صناعة النقل : فقد أشارت توصيات مؤتمر الجمعية العلمية العربية للنقل في نهاية جلساته يوم الحادي عشر من أكتوبر 1997م إلي ان أسلوب التمويل التأجيري يوفر لشركات النقل احتياجاتها التمويلية لاسيما في مجال الإحلال التجديد بدلا من الاعتماد على الائتمان المصرفي على ان يتم الاستعانة بالسيولة المتوفرة لدى هذه الشركات و تشغيل النشاط العادي للشركات.
- تجارة السيارات : إذ بدأت بعض البنوك في التفكير في العودة إلي تمويل بيع شراء السيارات و لكن بشكل غير مباشر من خلال المساهمة في إنشاء شركات للبيع التأجيري بدلا من التمويل المباشر من خلال أصحاب المعارض او المشترين و وفقا للنظام التأجير التمويلي، تتولى الشركة نيابة عن البنوك التعامل مع العملاء و المشترين و متابعة مدى التزامهم بالسداد و معرفة ظروف كل منهم بمعنى ان الشركة ستشترى السيارات و تقوم ببيعها عن طريق التأجير التمويلي.

مميزات التأجير التمويلي كبديل للاقتراض المصرفي :

المشروع المقترض من البنوك أي المستأجر	شركات التمويل التاجيري أي المؤجر و قد تسمى مؤسسات التمويل.
- إعفاء المقترض من القيود التي تفوضها عليه البنوك بغية الحد من المخاطر الائتمانية.	- فتح أسواق جديدة لاستثمار و توظيف الأموال
- و يرتب ذلك للبنك حقوقا عينية على الأصل الممول كالرهن مثلا مما يمثل المساس بسمعة المقترض التجارية	- الاحتفاظ بملكية الأصل طوال فترة عقد التمويل التاجيري.
- التكلفة العالية لتوثيق الرهون	- تجنب كثير من الأخطار التي قد تتعرض لها البنوك مثل الدخول في إجراءات قضائية طويلة عند تعثر المدين.
- لا يتعدى القرض المصرفي متوسط او طويل الأجل 80% من قيمة الأصول الرأسمالية الجديدة مما يمثل عبئا على الموارد الذاتية للمشروع	- تحمل المستأجر تكاليف التأمين و الصيانة و الإصلاح للأصل محل التأجير.
- تقييد حرية المقترض في التصرف في ضمانات القرض طيلة مدة حياة التسهيل الائتماني.	- بعض المنافع الضريبية و المالية.

(1) محمد كمال خليل الحمزاوي. اقتصاديات الائتمان المصرفي. مرجع سابق. ص 448.

خلاصة الفصل الرابع :

ان البنك الإسلامي أمامه العديد من أساليب التمويل، التي يمكن ان يستخدمها كبديل عن أسلوب الإقراض بفائدة ، الذي تمارسه البنوك الأخرى التقليدية ، فالبنك الإسلامي يمكنه ان يكون مضاربا او مشاركا، و ذلك بالنسبة لكل من الاستثمارات طويلة او قصيرة او

متوسطة الأجل، و في جميع أنواع النشاط الاقتصادي، كما يمكنه ان يكون تاجرا من خلال قيامه بعمليات البيع المختلفة من مرابحة و بيع تأجيري و أخيرا يمكن ان يقوم البنك الإسلامي بالأعمال المصرفية الخدمية و ذلك في مقابل اجر، حيث يعتبر في هذه الحالة وكيلا عن أعماله.

الخاتمة العامة:

تمويل التجارة الخارجية أمر لا يستهان به في الميدان الاقتصادي لأي بلد حيث تسعى معظم الدول إلى تشجيع و ترقية التجارة الخارجية الذي يعد من بين الأهداف التي تسعى هذه الدول لتحقيقها لذا ظهرت عدة أسباب تخدم هذا التامين، التمويل... الخ.

ان القاعدة الأساسية في تمويل التجارة الخارجية تتمحور في وجود كل من المصدر المستورد، البنك المقرض و استمرارية نشاط هذه القاعدة تحتاج إلى تمويل عن طريق القروض التي قد توجه لتمويل الصادرات او الواردات بحيث تصنف حسب طبيعتها وحدة استعمالها لذا نجد هناك تمويل قصير الأجل و تمويل متوسط و طويل الأجل، و لنتبين مختلف التمويلات التي تمنع من اجلها هذه القروض حاولنا عرضها في العناصر التالية:

- التمويل قصير الأجل.

- التمويل المتوسط و طويل الأجل.

- التمويل الإسلامي.

فبالنسبة للتمويل قصير الأجل يسمح للنظام البنكي باللجوء إلى عدة أنواع و طرق مختلفة تتيح للمؤسسات المصدرة و المستوردة إمكانية الوصول إلى مصادر التمويل في اقل وقت ممكن من بين هذه الطرق: الاعتماد المستندي، التحصيل المستندي، بالإضافة إلى طرق أخرى للتمويل قصير الأجل للصادرات من بينها قروض التمويل الأولى.

أما بالنسبة للتمويل طويل الأجل فيمكننا تصنيف مختلف وسائل التدخل البنكي في هذا المجال إلى : قرض المشتري، قرض المورد، التمويل الجرافي، قرض الإيجار الدولي.

أما بالنسبة للتمويل الإسلامي فيساهم هو الآخر في تدعيم السياسة الاقتصادية للبلاد و خدمة أهداف التنمية و تمويل المبادلات التجارية بين البلدان الإسلامية لتحقيق التكامل الاقتصادي و من بين القروض التي تمنحها البنوك الإسلامية ما يلي: التمويل بالمرابحة، التمويل بالتأجير، التمويل بالمضاربة، التمويل بالمشاركة.

نتائج البحث:

- ان الطرق التمويلية الإسلامية تمتاز بصفة التعاون بين أصحاب رؤوس الأموال و بين أصحاب الخبرات العملية لتقديم خدمة للأمة من دون استغلال حالة المقترض كما هو الحال في البنوك الربوية.

- ان طرق التمويل المتبعة في البنوك الإسلامية هي الأنسب من الناحية الاقتصادية حيث ان هذه الطرق تحدد الأرباح على ضوء النتائج التي تحصل، و ليس على رأس المال بغض النظر عن النتائج و بذلك يذهب أصحاب الأموال بالفائدة المضافة إلى رأس المال الذي اقرضوه و يخسر المقترض أمواله و جهوده و يركبه الدين .

- الطرق التمويلية الإسلامية هي أكثر ملائمة للمستهلك في تحديد الأسعار لان الفائدة الربوية هي تكلفة إضافية يتحملها المنتج أولاً و من ثم يتحملها المستهلك مما يؤدي إلى ارتفاع الأسعار و هذا يؤدي إما إلى قلة الانتاج أو الاستهلاك أو الاثنين معاً.

التوصيات:

- العمل على إنشاء بنوك إسلامية و شيكات تكامل لاستكمال شبكة المؤسسات

الإسلامية الاقتصادية و لضمان الانسجام بدل المنافسة الحادة.

- تطوير أدوات مالية إسلامية متنوعة الآجال و الأغراض و تتصف بسرعة التداول لتوفير السيولة السريعة للمؤسسات المالية الإسلامية الأمر الذي يمكننا من زيادة استثماراتها ذات الأجل الطويل و ما يترتب على ذلك من إنشاء سوق مالية إسلامية .
- تنشيط المؤسسات المالية و التجارية الإسلامية كغرفة التجارة الإسلامية و البنك الإسلامي للتنمية ، و غيرها كمؤسسات إقليمية تهتم بالشؤون التجارية و الاقتصادية في البلدان الإسلامية من أجل إيجاد كتل اقتصادي إسلامي يمكنه الصمود في المنافسة مع التكتلات الاقتصادية العالمية.

قائمة المراجع :

1- مراجع اللغة العربية:

- (1) إبراهيم على عبد الله. أنور العجارمة. مبادئ المالية العامة. دار صفاء للطباعة و النشر و التوزيع. عمان. بدون تاريخ
- (2) احمد سفر. المصارف الإسلامية. العمليات. إدارة المخاطر و العلاقة مع المصارف المركزية و التقليدية. اتحاد المصارف العربية. لبنان. 2005م
- (3) احمدى عبد العظيم. اقتصاديات التجارة الدولية. أكاديمية السادات للعلوم الإدارية. مصر. الطبعة الثالثة. 2000م.
- (4) الطاهر لطرش تقنيات البنوك . ديوان المطبوعات الجامعية. بن عكنون. الجزائر. الطبعة الثانية 2003م.
- (5) بعلى محمد الصغير. المالية العامة. دار العلوم للنشر و التوزيع. عنابه. الجزائر 2003م.
- (6) جمال جويدان الجمل. التجارة الدولية مركز الكتاب الأكاديمي. الأردن. الطبعة الاولى. 2003م.
- (7) حامد عبد المجيد دراز. مبادئ المالية العامة . الدار الجامعية. جامعة الإسكندرية . القاهرة. 1988م.
- (8) حامد عبد المجيد دراز. مبادئ المالية العامة. مركز الإسكندرية للكتاب. 2000 م.
- (9) حامد عبد المجيد دراز. سميرة إبراهيم أيوب. مبادئ المالية العامة. الدار الجامعية. الإسكندرية. القاهرة. 2003م.
- (10) حاتم سامي عفيفي. الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي و التجارة الدولية. الدار المصرية اللبنانية. القاهرة. الطبعة الثانية. 2005م.
- (11) حاتم سامى عفيفي. التجارة الخارجية بين التنظير و التنظيم. الدار المصرية اللبنانية. الكتاب الاول. الطبعة الأولى. 1991 م.
- (12) حسام على داود. اقتصاديات التجارة الخارجية. دار المسيرة للنشر و التوزيع. عمان الطبعة الثانية . 2002 م .
- (13) حسن خلف فليح. العلاقات الاقتصادية الدولية. مؤسسة الوراق للنشر و التوزيع. الأردن. الطبعة الأولى . 2004م.
- (14) حنفي عبد الغفار. التجارة الخارجية. دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة. عمان . الطبعة الأولى 2000م.
- (15) رشاد العصار. التجارة الخارجية. دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة. عمان. الطبعة الأولى. 2000م.
- (16) زياد رمضان. إدارة الأعمال المصرفية. دار صفاء للنشر و التوزيع. الأردن. الطبعة السادسة. 1997م.
- (17) زياد رمضان. الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك. دار وائل للنشر و التوزيع. الأردن. الطبعة الثانية. 2003م.
- (18) رشدى صالح عبد الفتاح صالح. البنوك الشاملة و تطوير دور الجهاز المصرفي المصري. دار النهضة العربية. القاهرة 2000م.
- (19) زينب حسين عوض الله. الاقتصاد الدولي. العلاقات الاقتصادية و النقدية. الدار الجامعية الجديدة. القاهرة. 2004م.
- (20) سعيد عبد العزيز عثمان. الاعتمادات المستندية. الدار الجامعية. الإسكندرية. 2005م.

- (21) سمير محمد عبد العزيز. التمويل و إصلاح خلل الهياكل المالية. مكتبة الإشعاع للطباعة و النشر و التوزيع. القاهرة. 1997م.
- (22) سمير محمد عبد العزيز. التأجير التمويلي و مداخله المالية. المحاسبة. الاقتصادية التشريعية. التطبيقية. مكتبة الإشعاع الإسكندرية. 2000م.
- (23) سوزى عدلى ناشر. الوجيز في المالية العامة. دار الجامعة الجديدة للنشر. الإسكندرية. 2000م.
- (24) السيد محمد احمد جاهين . سياسة الصرف الأجنبي خلال فترة الانتاج الاقتصادي في مصر. (1974-1981) دار النهضة العربية . القاهرة . 1421 هـ - 2001م.
- (25) شاكر القرويني. محاضرات في اقتصاد البنوك. ديوان المطبوعات الجامعية . السادة المركزية. بن عكنون. الجزائر. 2000م.
- (26) صلاح الدين حسن السيسى. قضايا مصرفية معاصرة. الائتمان المصرفي. الضمانات المصرفية. الاعتمادات المستندية. دار الفكر العربي. القاهرة. الطبعة الأولى. 2004م.
- (27) عبد الرحمان يسرى احمد. اقتصاديات النقود و البنوك. الدار الجامعية. الإسكندرية. 2003م.
- (28) عبد الحميد محمد الشواربي. محمد عبد الحميد الشواربي. إدارة المخاطر الائتمانية منشأة المعارف. الإسكندرية 2002م
- (29) عادل احمد حسنيش. اصول الفن المالي. الاقتصاد العام. الدار الجامعية. جامعة الإسكندرية. القاهرة. 1988م.
- (30) عبد العزيز عبد الرحيم سليمان. التبادل التجاري. الأسس العولمة للطباعة و النشر و التوزيع . الإسكندرية.
- (31) عبد المطلب عبد الحميد. البنوك الشاملة عملياتها و إدارتها. الدار الجامعية للطباعة و النشر و التوزيع. الإسكندرية.
- (32) عبد المنعم فوزى. المالية العامة و السياسة المالية. دار النهضة العربية للطباعة و النشر. بيروت . لبنان.
- (33) غازي عبد الرزاق النقاش. التمويل الدولي و العمليات المصرفية الدولية. دار وائل للنشر. عمان. الطبعة الأولى. 1997م.
- (34) غازى عناية. المالية العامة و التشريع الضريبي. دار البيارق. عمان. الطبعة الأولى. 1998م.
- (35) غسان غسان. إبراهيم على عبد الله. إدارة المصارف. دار صفاء للطباعة و النشر و التوزيع. الأردن. الطبعة الاولى. 1993م.
- (36) فؤاد توفيق ياسين . احمد عبد الله درويش. المحاسبة المصرفية في البنوك التجارية و الإسلامية . دار البازورى العملية للنشر و التوزيع. عمان. 1996م.
- (37) فيصل محمود مصطفى النعيمات. مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي. دار وائل للنشر. الأردن. الطبعة الأولى 2005م.
- (38) كنجو عبود كنجو. الإدارة المالية. دار المسيرة للطباعة و النشر و التوزيع. عمان. الطبعة الأولى. 1997م.
- (39) ماهر شاكر. العمليات المصرفية لخارجية. دار حامد للنشر و التوزيع . عمان. 2004م.
- (40) مجدى محمود شهاب. الاقتصاد الدولي المعاصر. دار الجامعة الجديدة. الإسكندرية. 2007م.

- 41) محمد الموفق احمد عبد السلام. دراسات عن الأقسام المختلفة بالبنوك التجارية. مكتبة الإشعاع للطباعة و النشر. الإسكندرية. 1999م.
- 42) محمد سويلم. إدارة المصارف التقليدية و المصارف الإسلامية. مكتبة و مطبعة الإشعاع. الفنية. مصر. 1998م.
- 43) محمد شيخون. المصارف الإسلامية. دراسة في تقويم المشروعات الدينية. و الدور الاقتصادي و السياسي. دار وائل للطباعة و النشر. عمان. الأردن. الطبعة الأولى. 2002م.
- 44) محمد عبد العزيز عجمية. النقود و البنوك و العلاقات الاقتصادية الدولية. دار النهضة العربية. للطباعة و النشر. بيروت.
- 45) محسن احمد الخضيرى. البنوك الإسلامية. ايتراك للنشر و التوزيع. القاهرة. الطبعة الثالثة 1999م.
- 46) محمد عبد العزيز عجمية. ايمان عطية ناصف. التنمية الاقتصادية. دراسات نظرية و تطبيقية. قسم الاقتصاد. جامعة الإسكندرية. القاهرة. 2000م.
- 47) محمد كمال خليل الحمزاوى. اقتصاديات الائتمان المصرفي. منشأة المعارف. الإسكندرية. الطبعة الثانية. 2000م.
- 48) محمود محمد حسن. العقود الشرعية في المعاملات المالية. المصرفية " المرابحة. المضاربة" دراسة مقارنة. لجنة التأليف و التعريف و النشر- الشويخ- جامعة الكويت. الطبعة الأولى 1997م.
- 49) محمود سحنون . الاقتصاد النقدي و المصرفي. ببهاء الدين للنشر و التوزيع. الطبعة الأولى. قسنطينة. الجزائر. 2003م.
- 50) مدحت صادق. أدوات و تقنيات مصرفية. دار غريب للطباعة و النشر و التوزيع. القاهرة. 2001م.
- 51) منير إبراهيم هندی. إدارة البنوك التجارية. مدخل اتخاذ القرارات. المكتب العربي الحديث. القاهرة. الطبعة الثالثة. 1996 م.
- 52) مصطفى كمال سيد الطايل. القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية. المكتب الجامعي الحديث. الأزاريطة. الإسكندرية. 2006م.
- 2 مراجع اللغة الأجنبية:**

- 01) Ammour ben halima. pratique des technique bancaires.reference à algerie.edition. IDEM.1990.
- 02) Piere presert .les opérations bancaires avec l'etranger.Paris.1991.