

الفصل التمهيدي

1-1 مقدمة :

تعتبر الاعتمادات المستندية إحدى الأدوات الهامة المستعملة في تمويل عمليات التجارة الخارجية من استيراد وتصدير، وحيث أنها تجري عن طريق المصارف، فإن ذلك يضيف عليها الضمان والاستقرار نظرا لثقة المستورد والمصدر بوساطة المصارف في تنفيذ هذه الاعتمادات المستندي.

فالمصدر يعرف أنه سوف يستلم قيمة البضاعة المصدرة بمجرد تنفيذه للشروط الواردة في الاعتماد المستندي كما أن المستورد يعلم بأن المصرف فاتح الاعتماد لن يدفع قيمة البضاعة إلا بعد التأكد من تنفيذ الشروط المتفق عليها والواردة في الاعتماد المستندي¹.

إن التجارة الخارجية مجال واسع وكبير إضافة إلى الأهمية التي تمثلها فهي تتميز بوجود العديد من التعقيدات التي تعرقل وتصعب سيرها بطريقة عادية وهذا الأمر يعد طبيعياً جداً وذلك لتدخل طرف خارجي في العملية كما أن طبيعة العلاقات تكون خارج الحدود الإقليمية إذ أن أطراف العملية التجارية يختلفون عن بعضهم البعض أضف إلى ذلك بعد المسافة التي تفصل بينهما .

ومن هذا كله ومن أجل إزالة هذه الصعوبات والعوائق تتدخل المصارف محاولة أن تلعب دور الوسيط الذي يربط بين هؤلاء الأطراف.

وتتدخل المصارف في هذا المجال ممثلة دورة كبيرة في تمويل التجارة الخارجية خاصة ما تعلق بتمويل الواردات وفي هذا الشأن هناك عدة أساليب وتقنيات تستخدم لتسهيل عمليات التجارة الخارجية بجانبها الصادرات والواردات.

وهنا يمكن دور المصرف في تدخله لتسديد قيم السلع أو تحصيلها وهذه التقنيات تكون في شكل تسهيلات أو تحصيلات أو اعتمادات مستندية.

¹ التميمي، هادي، "مدخل متكامل إلى التدقيق من الناحية النظرية والعملية"، عمان : دار وائل للنشر، سنة 2004.

وباعتبار أن الاعتمادات المستندية أحسن وأسهل طريقة لتمويل التجارة الخارجية ونظراً لأهميتها فإن موضوع بحثنا سيوضح لنا ماهية الاعتماد المستندي .

2.1 مشكلة البحث :

مظاهر المشكلة :

1. تعثر العملاء عن السداد الأمر الذي يؤثر على ميزانية المصرف .
 2. قلة الفرص الاكتمال عملية الاعتمادات المستندية وذلك عندما تكون البضاعة غير طابقة للمواصفات المدرجة في مستندات الشحن .
 3. قلة الضمانات التي يتحصل عليها المصرف من العميل ساهم في فقدان المصرف الجزء من ربحيته في حالة تعثر العميل على السداد .
- بالتالي فإن مشكلة الدراسة تكمن في أن المصرف التجاري يواجه صعوبات في عمليات الاعتمادات المستندية وذلك بسبب المخاطر الكبيرة التي يتعرض لها جراء هذه العمليات الأمر الذي يؤثر سلباً على ربحية المصرف .

3.1 فرضيات البحث :

- (1) ضعف الإجراءات المتبعة في المصرف لفتح الاعتمادات المستندية أثر سلباً على ربحية المصرف.
- (2) قلة الضمانات التي يطلبها المصرف أثر سلباً على ربحية المصرف من التسهيلات غير النقدية .

4.1 أهداف البحث :

- (1) التعرف على آلية الاعتمادات المستندية التي يعمل بها المصرف .
- (2) بيان أثر الاعتمادات المستندية على إيرادات المصارف التجارية

3) إيجاد الحلول الممكنة لمعالجة المخاطر المترتبة على المصرف من خلال الاعتمادات المستندية .

5.1 أهمية البحث :

5.1.1 أهمية البحث بالنسبة للباحث :

زيادة قدرته البحثية وتطويرها والقدرة على تحليل المشكلات البحثية، وكذلك تزويد الباحث بالمعلومات المتعلقة بالاعتمادات المستندية وبيان طبيعتها .

5.1.2 أهمية البحث بالنسبة للمجتمع :

توضيح الدور الذي يقوم به المصرف من خلال عملية الاعتمادات المستندية في زيادة فرص التجارة الخارجية مما يعود بالنفع على المجتمع، وتعزيز الترابط بين الدول وتشجيع أفراد المجتمع للتعامل مع المصرف في هذا المجال .

5.1.3 أهمية البحث بالنسبة للعلم :

يسهم البحث في إثراء المكتبة العلمية بمثل هذا النوع من البحوث، وكذلك إعطاء المزيد من المعلومات والبيانات العلمية للمتخصصين في هذا المجال، وتوجيه الباحثين والمهتمين المعرفة الدور الذي يقوم به المصرف التجاري من خلال تقديم خدمة الاعتمادات المستندية .

6.1 حدود البحث :

أولاً : الحدود الزمانية :

من حيث الزمان :فإن فترة إعداد البحث تمت في الفترة من 2018-2019

ثانيا :الحدود المكانية :

من حيث المكان :اقتصرت الدراسة على المصرف التجاري الوطني الفرع الرئيسي .

7.1 منهجية البحث :

7.1.1 الجانب النظري :

يتم الاعتماد على المنهج الوصفي في الدراسة النظرية؛ وذلك بالاطلاع على المراجع العلمية المتمثلة في الكتب والمجلات العلمية التي تتعلق بموضوع الدراسة، وأيضا الاعتماد على شبكة المعلومات الدولية الإنترنت وكتابته بطريقة علمية ومنطقية تتماشى مع أصول البحث العلمي .

7.1.2 الجانب العملي :

تم الاعتماد في هذا الجانب تحليل الميزانيات الخاصة بالمصرف وبيان أثر الاعتمادات على ربحية المصرف محل الدراسة بالإضافة إلى تصميم صحيفة الاستبانة وتوزيعها على العاملين بالمصرف وإجراء التحاليل الإحصائية للوصول إلى النتائج والتوصيات .

الدراسات السابقة

1- دراسة) الباوندي، 1999 بعنوان: تقييم استثمارات المصارف التجارية الليبية دراسة تحليلية على (مصرف الجمهورية مصرف الجمهورية مصرف الأمة)، حيث هدفت الدراسة إلى دراسة وتحليل ربحية استثمارات المصارف التجاري الليبية ومدى قدرتها على توظيف أموالها، ثم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي لعرض مشكلة تقييم استثمارات المصارف التجارية، بالإضافة إلى التقارير الخاصة بالمصرفين التجاريين المعيين خلال الفترة من 1987 1997 ف .

ومن أهم النتائج التي تم التوصل إليها في هذه الدراسة أنه يتم تحديد طرق ومناقد الاستثمار المختلفة من قبل مصرف ليبيا المركزي، أما أهم التوصيات الواردة في هذه الدراسة هي تشجيع المصرفين على توظيف أموالهما في محفظة استثمارية متنوعة .

2- دراسة أبوبكر رجب الخلاب، الاعتمادات المستندية ودورها في تمويل التجارة الدولية (2002-2003)

وتتملك عينة الدراسة في المصرف التجاري الوطني، وتكمن مشكلة إلا أن ما هو واضح للباحثين والعاملين والمتعاملين في العمل المصرفي وجود فرق شارع ما بين الواقع العملي الاعتمادات المستندية حجمة وإجراءات، وقد قام الباحث باختيار البيانات الخاصة بالمصرف باستخدام أسلوب التحليل الوصفي في جمع وعرض البيانات وذلك لتوضح معالمها الأساسية، حيث ثم أعداد استبيان أولية على رؤساء أقسام في المصرف التجاري الوطني، وقد أظهرت نتائج هذه الدراسة

3- كما تناولت دراسة (جمال وآخرون 2005 بعنوان) : البنوك التجارية واساليبها في استثمار أموال العملاء، والدور الفعال الذي تلعبه في تطوير الاقتصاد الجزائري من خلال أساليب تقليدية تعتمد فيها أساسا على جانب الودائع ومنح القروض، حيث طبقت الدراسة على جميع المصارف التجارية العاملة بالجزائر .

4- دراسة قورين حاج قويدر، دور الاعتمادات المستندية تمويل التجار الخارجية (2010- 2011)

وتمتلك عينة الدراسة في المصرف التجاري الوطني، وتكمن مشكلة البحث في ظل المتغيرات الاقتصادية السريعة والمتلاحقة في العالم وما يترتب عليها من تشابك وتعقد للمصالح التجارية، وقد قام الباحث باختيار البيانات الخاصة بالمصرف باستخدام أسلوب التحليل الوصفي في جمع وعرض ووصف البيانات وذلك لتوضيح معالمها الأساسية، حيث تم إعداد استبيانات أولية على رؤساء أقسام في المصرف التجاري الوطني، وقد أظهرت نتائج هذه الدراسة أن الاعتماد المستندي أداة تمويل غير مباشرة، وأنها أداة توفرها البنوك من أجل تسهيل التبادل التجاري بين الدول، وقد أظهرت أيضا توصيات هذه الدراسة إلى ضرورة تعزيز وتطوير الاعتماد المستندي، والعمل على تفادي سلبيات الاعتماد المستندي وإعادة صياغته وفق المتطلبات والمتغيرات العالمية .

أن هناك إقبال من الزبائن على عمليات الاعتمادات المستندية وذلك من خلال رضا العملاء عن الخدمات التي يقدمها من ضمن أهم الأقسام في المصارف التجارية .

الفصل الاول

المصارف التجارية

1.1 المصارف التجارية :

2.1 نشأة المصارف التجارية¹:

ظهرت نشأة المصارف التجارية وذلك نتيجة لمتطلبات التطورات الاقتصادية على مر السنين، ومن خلال تطور نشاط الصيارفة) في أوروبا وإيطاليا (الذين هم أول من طرق هذا الباب حيث كان التجار ورجال الأعمال يودعون مدخراتهم وأموالهم لدى هؤلاء الصيارفة بقصد حفظها لهم مقابل إيصالات يحررها الصيارفة للناس لحفظ حقوقهم، وهكذا نشأة الوظيفة الكلاسيكية الأولى

للمصارف وهي الإيداع .كلمة بنك ظهرت في مدينة البندقية وهي كلمة مشتقة من كلمة "بانكو" الإيطالية ويقصد بها المنضدة التي يقف عليها الصراف لتحويل العملة ثم تطور معناها إلى المصرف .

وكان الصيارفة والصياغ أول من أظهر على وجه هذه المتغيرات، فقد اعتبروا النواة الأولى لميلاد البنوك التجارية حيث كان هؤلاء يقبلون الاحتفاظ بأموال التجار ورجال الأعمال، وأصحاب النقود كودائع لحفظها من الضياع والسرقة مقابل إيصالات، وقام هؤلاء الصيارفة والصياغ تدريجياً بتحويل الودائع من حساب مودع إلى حساب مودع آخر سداد للمعاملات التجارية وكان قيد التحويل يتم في حضور كل من الدائن والمدين .ومنذ القرن الرابع عشر سمح الصياغ والتجار لبعض عملائهم بالسحب على المكشوف وهذا يعني سحب مبالغ تتجاوز أرصدهم الدائمة وقد أدى ذلك إلى إفلاس عدد من هذه المؤسسات وقد دفع ذلك عدد من المفكرين في أواخر القرن السادس عشر إلى المطالبة بإنشاء أول بنك حكومي في البندقية

¹ زياد رمضان، محفوظ أحمد جودة، إدارة البنوك الإتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، دار وائل للنشر، 2003 ، ص10، 11.

باسم " (Banco Delia Piazza Di Rialta) بنك بيازاياتو " سنة 1587 م، ثم بنك أمستردام (Bank of Amsterdam) عام 1609 م وكان غرضه الأساسي حفظ الودائع وتحويلها عند الطلب من حساب مودع إلى حساب مودع آخر والتعامل في العملات وإجراء المقاصة بين السحوبات التجارية .

ولانتشار هذه التعاملات وتفاعلها مع التطورات الاقتصادية، لاحظ الصيارفة أن الذهب أو الأموال المودعة لديهم زادت في التراكم، وذلك لأن المودعين اعتمدوا على التعامل بالإيصالات في حين اكتتروا الذهب وباقي المعادن النفيسة، وهذا ما دفعهم في استثمارها كلياً أو جزئياً مقابل فائدة .

ومنذ بداية القرن الثامن عشر أخذ عدد البنوك يزداد تدريجياً وكانت غالبيتها مؤسسات يمتلكها أفراد وعائلات وكانت القوانين تقضي بحماية المودعين بحيث يمكن لرجوع إلى الأموال الخاصة بأصحاب هذه البنوك في حالة إفلاسها، تلك القوانين وتعديلها أدت إلى إنشاء بنوك بشكل شركات مساهمة ويرجع الفضل في ذلك إلى انتشار آثار الثورة الصناعية في دول أوروبا مما أدى إلى نمو الشركات وكبر حجمها واتساع نشاطها وبرزت الحاجة إلى بنوك كبيرة الحجم تستطيع القيام بتمويل هذه الشركات وقد تم تأسيس عدد من هذه البنوك التي اتسعت أعمالها

حتى أقامت لها فروعاً في كل مكان، وكان لها أثر كبير في استخدام الشيكات المصرفية في تسوية المعاملات .

3.1 نشأة المصارف في ليبيا وتطورها :1

"لم يكن هناك أي حافز لظهور مؤسسات مالية في البيئة الاقتصادية الليبية فالاقتصاد الليبي كان في الماضي اقتصادا متخلفة تقوم تجارته الخارجية في نطاق ضيق ويعتمد معظم السكان على الزراعة والصناعة اليدوية باستعمال الطرق البدائية والتقليدية، واتصف هذا الاقتصاد المتخلف بانخفاض كبير لمستويات المعيشة وضالة حجم الادخار وعدم وجود مجالات للاستثمار مع ارتفاع نسبة الأمية وانخفاض مستويات التعليم بين أفراد المجتمع وعدم انتشار الثقافة، كل هذه الظروف أدت إلى عدم ظهور مؤسسات مصرفية في البلاد ."

كما خضعت ليبيا للهيمنة العثمانية ثم الاحتلال الإيطالي الذي استمر حتى عام 1943 ف حيث هيمن المصارف الإيطالية على النشاط المصرفي فيها طوال هذه المدة (وقد انحصر تعامل هذه المصارف مع كبار التجار ورجال الأعمال الذين كان معظمهم من جانب المستعمرين في المدن الكبيرة والذين كانوا يعملون بالتجارة أو التعامل مع الحكومة والشركات الأجنبية .

وبعد أن تخلصت ليبيا من السيطرة الأجنبية حيث كان النظام المصرفي غير مألوف لدى الليبيين إلى أن دخل مصدر جديد للاقتصاد باكتشاف النفط، وحصلت البلاد منذ تصدير النفط الخام في

شهر أكتوبر عام 1961 ف على إيرادات جديدة دعمت موازنة الدولة بإيرادات كبيرة تجاوزت ما كانت تعانيه الموازنات من عجز واختلال وقفزت بأرقامها إلى

¹ عبدالرحيم محمد النعاس، ظهور وتطور النقود والمصارف في ليبيا، ومؤسسة الفرجاني، طرابلس ليبيا، 1979 ف ص

ملايين عديدة من الدينارات مما ساعد الدولة على زيادة الأجور والمرتبات والتوسع في خطة التنمية الاقتصادية والاجتماعية .

واتسعت دائرة النشاط الاقتصادي وانتعشت التجارة والصناعة وتهيئة فرص الاستثمار والربح وتعود الناس على التعامل مع المصارف وفيما يلي مراحل تطور الجهاز المصرفي :

أ- لأجهزة المصرفية خلال الفترة(1940-1951) ف

خلال هذه الفترة انتهت فترة الحكم الإيطالي وتولت الإدارة العسكرية البريطانية إدارة البلاد وافتتح مصرف (باركليز) فرعين له في كل من ولايتي طرابلس وبرقة، عام 1943 ف حيث انفرد بالأعمال المصرفية، واستأنفت ثلاثة مصارف إيطالية أعمالها في ليبيا في عام 1951 ف .

وهي مصرف روما وسيشيليا ونابولي .

كما تولت الإدارة العسكرية الفرنسية حكم ولاية فزان وافتتح بنك الجزائر (بها، وعلى الرغم من أن ولايتي طرابلس وبرقة كانتا خاضعتين للإدارة العسكرية البريطانية غير أنه كان لكل ولاية عملة خاصة بها وهي :

الجنية المصري الذي حل محل الليرة الإيطالية في ولاية برقة .

الجنية العسكري الذي حلت محله الليرة العسكرية .

ب- الأجهزة المصرفية خلال الفترة(1951-1962) ف

في هذه الفترة استمر مصرف (باركليز) في كل من ولايتي طرابلس وبرقة حيث كان يتمتع بمركز احتكاري قوي وله ثمانية فروع منتشرة في أنحاء مختلفة من البلاد خاصة في المناطق التي كانت بها فرق من القوات البريطانية المرابطة في

ليبيا، كما افتتح خلال هذه الفترة المصرف العقاري التونسي الجزائري الذي كان يعمل في كل من فزان وطرابلس والذي تغير اسمه ليصبح الشركة المصرفية الأفريقية (كما شهدت هذه الفترة إنشاء المؤسسة المالية الليبية (سنة 1954 ف التي تختص بتقديم القروض متوسطة الأجل لخدمة المشروعات الزراعية والصناعية غير أن أعمال هذه المؤسسة قد عطلت بسبب استهلاك رأس مالها المحدود في قروض عديدة وتمت في النهاية تصفيته سنة 1958.

كما تم افتتاح مصرفين عربيين الأول) بنك مصر" (الذي بدأ بافتتاح فرع له في مدينة بنغازي سنة 1953 ف وأخر بمدينة طرابلس سنة 1954 ف والثاني) البنك العربي الذي بدأ عملياته بافتتاح فرع له في مدينة بنغازي سنة 1952 ف والآخر في مدينة طرابلس سنة 1958 ف"، كما تم خلال هذه الفترة صدور القانون رقم (30) بإنشاء) المصرف الوطني الليبي (وذلك في إبريل سنة 1955 ف الذي ظهر كمصرف مركزي للدولة يتولى إصدار العملة في ليبيا ويقدم الخدمات المصرفية إلى الحكومة ويقوم بالأعمال المصرفية التجارية في نفس الوقت حيث باشر أعماله رسمية بمدينة طرابلس في شهر إبريل سنة 1956 ف كما افتتح فرعا له في مدينة بنغازي في أغسطس سنة 1957 ف وأخر في مدينة سبها في عام 1958 ف. كما صدر في هذه الفترة قانون المصارف التجارية"، وشهدت أيضا هذه الفترة ظهور مصرف متخصص في 19 يوليو 1955 ف وهو) المصرف الزراعي الوطني الليبي الذي حددت اختصاصاته للنهوض بالقطاع الزراعي"

ت- الأجهزة المصرفية خلال الفترة (1963-1969) ف1

شهدت هذه الفترة تطورا في السياسة المصرفية بصدور القانون الجديد رقم (4) لسنة 1963 ف الذي حدد فيه مهام ومسؤوليات المصرف المركزي فيما يتعلق بمراقبة الأجهزة المصرفية ونشاطها كما اهتم المصرف المركزي بوصفه المخطط للسياسة النقدية والمصرفية في البلاد بموضوع تنمية الجهاز المصرفي لأن يكون وطنية حيث لم تكن هناك أي سياسة ترمي إلى تنمية القطاع المصرفي الليبي تنمية وطنية قبل صدور قانون المصارف العام 1963 ف .لهذا فإن سياسة تلبية المصارف جاءت في أواخر عام 1963 ف بصورة غير إجبارية أي تنفيذ سياسة تلبية المصارف بأسلوب الإقناع والتعاون، وقد حدد مصرف ليبيا نسبة 51% من رأس المال كحد أدنى يملكه الليبيون في سياسة التلييب فقبلت سياسة التلييب أربعة مصارف أجنبية وهي بنك (و) سشيليا (و) المصرف العقاري الجزائري التونسي (و)البنك البريطاني للشرق الأوسط (و) بنك مصر، كما قبل البنك العربي (سياسة التلييب على أن تتم الإجراءات اللازمة في الوقت المناسب، بينما تجاهل هذه السياسة كل من بنك) روما (و)بنك باركليز (و)بنك) نابولي.

بذلك أصبح القطاع المصرفي بكاملة تحت إدارة العناصر الليبية ومسخرًا لخدمة الاقتصاد الوطني الليبي، وذلك على النحو التالي :

- 1- تم تأمين حصة مصرف باركليز في مصرف الجمهورية بصدور القانون رقم 66 لسنة 1970 ف الذي نص على نقل ملكية الأسهم المملوكة) البنك باركليز (للدولة على أن تؤدي الخزنة مقابل الأسهم المملوكة نقداً ويستمر المصرف في أعماله كشركة مساهمة ليبية .

¹ عبدالرحيم النعاس، المرجع السابق، ص82، ص83.

2- مصرف الأمة :

تم تأسيس مصرف الأمة بموجب القرار في 1970-7-29 ف، الذي تم بموجبه تأميم الحصص المملوكة للإيطاليين وتلييب مصرف روما وبذلك أصبح هذا المصرف مملوكة بالكامل من قبل مصرف ليبيا المركزي .

3- المصرف التجاري الوطني :

قد تم تأسيس المصرف التجاري الوطني في سنة 1970 ف بناء على القانون رقم 153 الصادر في 1970-12-22 ف الذي يقضي بتأميم الحصص الأجنبية وإعادة تنظيمها، وظهر هذا المصرف نتيجة الفصل إدارة العمليات التجارية في مصرف ليبيا المركزي ودمجها مع كل من مصرف العروبة ومصرف الاستقلال وبذلك أصبح هذا المصرف مملوكة بالكامل من قبل مصرف ليبيا المركزي .

4- مصرف الصحاري :

تم إعادة تنظيم المصرف كشركة مساهمة سنة 1970 ف نتيجة لاندماج مصرف شمال إفريقيا والمصرف التجاري ومصرف النهضة العربية والشركة المصرفية الإفريقية والمصرف الأهلي وبهذا أصبح المصرف المركزي يملك 70% من رأس مال هذا المصرف بينما يملك القطاع الخاص الجزء الباقي من رأس ماله . ويقوم مصرف ليبيا المركزي بتقييم أصول وخصوم مصرف الوحدة لغرض عرض أسهمه للبيع .

4.1 مفهوم المصرف :

وردت عدة تعريفات للمصرف منها الكلاسيكية ومنها الحديثة فمن وجهة نظر الكلاسيكية يمكن القول إن المصرف هو مؤسسة تعمل كوسيط مالي بين مجموعتين رئيسيتين من العملاء، المجموعة الأولى لديها فائض من الأموال وتحتاج إلى الحفاظ عليه وتنميته والمجموعة الثانية هي مجموعة من العملاء تحتاج إلى أموال لأغراض أهمها - :الاستثمار أو التشغيل أو كلاهما كما قد ينظر إلى المصرف على اعتبار أنه " ملك المنظمة التي تتبادل المنافع المالية مع مجموعات من العملاء بما لا يتعارض مع مصلحة المجتمع وبما يتماشى مع التغيير المستمر في البيئة المصرفية"¹

إما الزاوية الحديثة فيمكن النظر فيمكن النظر إلى المصرف على أنه "مجموعة من الوسطاء الماليين الذين يقومون بقبول ودائع تدفع عند الطلب أو أجل محددة وتزاول عمليات التمويل وخدمته بما يحقق أهدافه خطة التنمية وسياسية الدولة ودعم الاقتصاد وتباشر عمليات تنمية الادخار والاستثمار المالي في الداخل والخارج بما في ذلك المساهمة في إنشاء المشروعات وما يتطلب من عمليات مصرفية وتجارية ومالية وفقاً للأوضاع التي يقرها المصرف المركزي .

يقصد بالبنوك التجارية، البنوك التي تقوم بقبول ودائع تدفع عند الطلب أو لأجل محددة، وتزاول عمليات التمويل الداخلي والخارجي وخدمته بما يحقق أهداف خطة التنمية، ودعم الاقتصاد القومي وتباشر عمليات تنمية الادخار والاستثمار المالي في الداخل والخارج بما في ذلك المساهمة في إنشاء المشروعات، وما ستلزمه من عمليات مصرفية وتجارية ومالية، وفقاً للأوضاع التي يقرها البنك المركزي .

¹ .زياد سليم رمضان، اب محفوظ أحمد جودة، إدارة البنوك، الطبعة الثانية، 1996 دار المسيرة للنشر، ص 33.

ويمكن تعريف المصرف التجاري بأنه "مكان التقاء عرض الأموال بالطلب عليها".¹

ويعرف أيضا بأنه: كل مؤسسة مالية تقوم بصفقتها المعتادة بقبول الودائع في حسابها الجاري تدفع عند الطلب أو لأجل وفتح الاعتمادات المستندية وتحصيل الصكوك المسحوبة على العملاء أو عليهم ومنح السلفيات وغير ذلك من الأعمال المصرفية الأخرى² أنها المؤسسات النقدية التي تقبل الودائع من طرف الأشخاص أو المؤسسات وتكون تحت تصرف المودع في أي وقت شاء ، تبعا للمدة المتفق عليها ونظرا لهذه الميزة أصبح يطلق عليها بنوك الودائع وتأتي هذه البنوك في الدرجة الثانية بعد البنك المركزي، وهذين النوعين من البنوك يشكلان عصب الجهاز المصرفي لأي بلد.³

5.1 أهداف المصارف التجارية: ⁴

أولا الربحية: إن هدف تحقيق الربح وتعظيمه هو أول ما تهتم به البنوك التجارية ولكي يحقق البنك هذه الأرباح يتوجب عليه توظيف الأموال التي يحصل عليها من المصادر المختلفة وأن يخفض نفقاته وتكاليفه لأن الأرباح هي الفرق بين الغردات الإجمالية والنفقات الكلية، حيث تتكون الإيرادات الإجمالية للبنك بشكل رئيسي من نتائج عمليات الإقراض والاستثمار التي يقوم بها البنك، بالإضافة إلى الأرباح رأس المال التي تنتج عن ارتفاع القيمة السوقية لبعض أصوله، أما النفقات فتتمثل في نفقات إدارية تشغيلية والفوائد التي يدفعها الأفراد إضافة إلى الخسائر التي قد تنشأ عن انخفاض بعض الأصول الرأسمالية والقروض التي قد يعجز عن

¹ محمد محمود شهاب: النقود والبنوك والاقتصاد) دار المريخ للنشر، الرياض(2000، ص 105.

² مصرف ليبيا المركزي، قانون المصارف التجارية رقم (1) لسنة 2005 بشأن المصارف المادة رقم 65.

³ منير صالح هندي، إدارة البنوك التجارية مدخل اتخاذ القرارات، الطبعة الثانية، 1987 ف، ص 10-12.

⁴ محمد محمود شهاب، مرجع سبق ذكره، ص 107.

استيرادها، وتتركز المصلحة الاقتصادية في تحقيق أكبر فائض عن طريق تحقيق أكبر فائض ممكن بين إيراداته الإجمالية ونفقات أكبر إيراد ممكن من ناحية أخرى

ثانيا :السيولة : تعني قابلية الأصل للتحويل إلى نقدية بسرعة وبدون خسارة لمواجهة الالتزامات المستحقة الدفع حاليا أو خلال فترة قصيرة، والسيولة أول ما تهتم به البنوك التجارية من ناحية التشغيلية لأن توفرها مرتبط بوجود البنك وكيانه إذ أن البنك لا يستطيع أن يقول للمودعين تعالوا : غدا إذا طلبوا سحب جزء من ودائعهم أو سحبها جميعا .

إن قدرة البنك على مواجهة السحوبات العادية تسمى مبدأ السيولة العامة وتقوم على :

- درجة ثبات الودائع وقدرة المصرف على الاحتفاظ بها عند المستوى الذي يناسب سياسة الائتمانالذي يعقدها وهو ما نعبر عنه بسيولة عملية
- سيولة كل عملية من عمليات الإقراض الائتمان

ثالثا :الأمان أو الضمان :إن أساس كل عمليات التوظيف الأموال البنك هو الثقة باين الأموال التي يفرضها البنك سوف تعود إليه في الآجال المحددة .

من الواضح إن البنك يمكن أن يوظف أمواله في نواحي مضمونة من حيث الربح ومن حيث قلة المخاطر وجعل البنك في المستوى أمان مقبول من ناحية عدة مخاطر السرقة، الاختلاس....الخ . ولأن رأس المال البنك يتسم بالصغر، إذ لا تزيد نسبة للمودعين الذين يعتمد البنك على أموالهم كمصدر لاستثمارات والبنك لا يستطيع إن يستوعب خسائر تزيد عن قيمة رأس المال فإذا زادت الخسائر عن ذلك فقد تستهدف جزء من أموال المودعين والنتيجة هي الإعلان عن إفلاس البنك .

6.1 أهمية المصارف التجارية¹

- 1- بدون هذه الوساطة يتعين على صاحب المال إن يحد المستثمر المطلوب والعكس بالشروط والمدة الملائمة للاثنين .
- 2- بدون المصارف تكون المخاطرة اكبر لاقتصاد المشاركة على مشروع واحد
- 3- نظرا لتنوع استثمارات المصارف فأنها توزع المخاطر مما يجعل في الإمكان الدخول في مشاريع ذات مخاطرة عالية
- 4- يمكن للمصارف نظرا لكبر حجم الأرصدة أن تدخل في مشاريع طويلة الأجل .
- 5- إن وساطة المصارف تزيد سيولة الاقتصاد بتقديم أصول قريبة من النقود تدر عائدا مما يقلل الطلب على النقود .
- 6- تقديم أصول مالية متنوعة المخاطر مختلفة وعائد مختلف وشروط مختلفة للمستثمرين فإنها تستوعب جميع الرغبات وتستجيب لها .

7.1 وظائف المصارف التجارية²

أولا :الوظائف التقليدية للمصارف التجارية :

وتتلخص هذه الوظائف فيما يلي :

1. قبول الودائع فتح الحسابات بمختلف أنواعها.
2. منح القروض (الائتمان)
3. تأجير الصناديق الحديدية
4. مضاعفة النقود .

¹ محمود حسين الوادي، النقود والمصارف، الطبعة الأولى) دار المسيرة للنشر -عمان(،2010،ص110

²المحمود حسين الوادي، المرجع نفسه، ص 112.

ثانية: الوظائف الحديثة :

وتتلخص هذه الوظائف فيما يلي :

1. إدارة الأعمال والممتلكات للعملاء وتقديم الاستشارات الاقتصادية والمالية .
2. سداد المدفوعات نيابة عن الغير .
3. خدمات البطاقات الائتمانية .
4. تحصيل فواتير الكهرباء والهاتف والماء من خلال حسابات تفتحها المؤسسات المعينة يقوم المشتركون بإيداع قيمة فواتيرهم فيها .
5. تحصيل الأوراق التجارية
6. خصم الأوراق التجارية
7. المساهمة في تخطيط التنمية الاقتصادية .

8.1 مصادر واستخدامات الأموال في المصارف التجارية : مصادر الأموال في المصارف التجارية¹

أولاً: المصادر الداخلية: أموال المصرف الخاصة

تتكون المصادر الداخلية للمصارف من :

1. رأس المال المدفوع .
2. الأرباح المحتجزة وتتألف من:
أ. احتياطات رأس المال وهي الاحتياطي الإجباري والاختياري .

¹ د. زياد رمضان، أمحفوظ جودة، مرجع سبق ذكره، ص 8-13

ب. المخصصات المختلفة مثل مخصص الديون المشكوك فيها ومخصصات الاستهلاكية .

3. سندات الدين طويل الأجل التي للودائع حق أولوية سداد عليها .وأموال المصرف الخاصة تساوي الفرق بين موجودات المصرف ومطلوباته وتسمى أيضاً) قيمة المصرف الصافية .

وتلعب حسابات القيمة الصافية دور العازل الواقي الذي يمتص الصدمات المالية المفاجئة التي يتعرض لها المصرف ويشترط القانون في بعض البلدان ألا تقل قيمة المصرف الصافية عن القيمة الإسمية لأسهمه العادية المتداولة فإن قلت هذه القيمة عن القيمة الإسمية لأسهمه العادية المتداولة أصبح المصرف غير مليء مما يدعو السلطات في هذه الحالة إلى التدخل والطلب على المساهمين رفع قيمة المصرف الصافية إلى المستوى المطلوب فإن لم يتم ذلك تصفي السلطات موجودات ذلك المصرف وتدفع منها مطلوباته، وقد لا تغطي هذه الموجودات قيمة المطلوبات فيتم عندها إعلان عدم قدرته على الدفع أو إعساره .

1- رأس المال المدفوع :

وتتمثل فيه الأموال التي يحصل عليها المصرف من أصحاب المشروع عند بدء تكوينه وأية إضافات أو تخفيضات قد تطرأ عليها في فترات لاحقة، ويمثل هذا المصدر نسبة ضئيلة من مجموع الأموال التي يحصل عليها المصرف من جميع المصادر ولكن أهمية هذا المصدر لا يمكن المبالغة فيها حيث يساعد رأس المال على خلق الثقة في نفوس المتعاملين مع المصرف خاصة أصحاب الودائع منهم إذ إن رأس المال يحدد قيمة الضمان الذي يعتمد عليه المودعون ضد ما يطرأ من تغييرات على قيمة الموجودات التي يستثمر فيها المصرف أمواله .هذا ويجب عدم

المغالاة في رفع قيمة رأس المال وذلك لأن المصرف لا يتعامل بشكل رئيسي بأمواله الخاصة وإنما بأموال مودعيه لذا فهو يحتاج إلى الأموال الخاصة لنفس الدرجة التي يحتاجها المشروع التجاري الصناعي، وأيضاً صغر حجم رأس المال يمكن المصرف من توزيع عائد مجز على رأس المال لأن العائد من الإستثمارات مع تغطية تكاليف الحصول على الأموال من المصادر الخارجية والمصاريف الإدارية والعمومية اللازمة الإدارة المشروع بوجه عام لن يشجع أصحاب رأس المال على استثمار أموالهم في المشروع إذا لم يكن هذا العائد مرتفعة يكون رأس مال المصرف التجاري نسبة ضئيلة من خصومة مما يدل على ضآلة الدور الذي يقوم به بعكس الحال في مصرف غير تجاري مثل المصارف المتخصصة حيث يعتمد المصرف التجاري على ودائعه .

2- الأرباح المحتجزة :

تحتجز الأرباح بصفة عامة في المشروعات لأسباب مختلفة وهي تمثل جزءاً من حقوق المساهمين ويرى البعض فيها وسيلة للحصول على الأموال اللازمة للاستثمار داخلية، ويمكن تقسيم الأشكال التي تتخذها الأرباح المحتجزة إلى الاحتياطات والمخصصات والأرباح غير المعدة للتوزيع .

أ. الاحتياطات :

تقتطع الاحتياطات من الأرباح المقابلة طارئ محدد تحديداً نهائياً وقت تكوين الاحتياطي وتقادية لإظهار حجم الأرباح المحجوزة في حساب واحد حيث ظهرت عدة مسميات للاحتياطات منها الاحتياطي العام والاحتياطي القانوني واحتياطي الطوارئ وغيرها من

المسميات التي تطلق على جزء من الأرباح يراد حجزه وإعادة استثماره في المشروع، وبصفة ، عامة يكون المصرف أي احتياطي فيه عن طريق اقتطاع مبلغ من أرباحه السنوية وهو لذلك ملك للمساهمين .

والاحتياطيات بأشكالها المختلفة تعتبر مصدرا من مصادر التمويل الداخلية وإنها من طبيعة رأس المال نفسها بمعنى أنه كلما زادت الاحتياطيات زاد ضمان المودعين في المصارف للأسباب التي تم إيرادها لدى بحث رأس المال كما أنه يجب عدم المغالاة في تكوينها وإلا أصبح العائد على مجموع الأموال المتمثلة لحقوق المساهمين غير مجز لهم لاستثمار أموالهم في مثل هذه المشروعات والاحتياطيات إما أن تكون احتياطيات خاصة وإما أن تكون احتياطيات خاصة وإما أن تكون قانونية) إجبارية .

• الاحتياطي الخاص :

وهو احتياطي يكونه المصرف من تلقاء نفسه من غير أن يفرضه عليه القانون وهو يكونه لنفسه تحقيقا لغرضين :

أ- تدعيم المركز المالي للمصرف في مواجهة المتعاملين والجمهور .بملاقة كل خسارة في قيمة أصول المصرف تزيد عن قيمة الاحتياطي القانوني .

• الاحتياطي القانوني :

وهو احتياطي يطلبه القانون وينص على أن يكون بنسبة معينة من رأس المال فعندما يستقر المصرف في أعماله ويبدأ في الحصول على الأرباح فإن القانون ينص على أن على المصرف أن يقتطع نسبة معينة من الأرباح الصافية قبل توزيعها وتبلغ هذه النسبة ما بين 8% و 10% من صافي أرباح المصرف في كل سنة حتى تصبح قيمة هذا الاحتياطي معادلة للقيمة الاسمية لأسهم المصرف العادية

المتداولة ويسمى هذا الاحتياطي بالقانوني أو الإجباري والمقصود به أن يخدم كوسيلة للوقاية ضد أي خسارة قد تنتج عن عمليات المصرف .

ب- المخصصات :

تكون المخصصات في العادة قيمة الأصول لتجعلها ممثلة للقيمة الحقيقية لها في تاريخ إعداد الميزانية طبقاً لأسس التقييم المتعارف عليها لكل نوع من أنواع الأصول وتحمل الأرباح بقيمة هذه المخصصات .

ج. الأرباح غير الموزعة

إن الاحتياطيات والمخصصات تكون غير معدة للتوزيع على المساهمين كأرباح إلا أن المبالغ التي تبقى بعد اقتطاع الاحتياطيات والمخصصات تكون قابلة للتوزيع على شكل أرباح أسهم وقد توزع الإدارة جزء منها وتستبقي جزءاً منها على شكل أرباح غير موزعة إلا أنها تكون قابلة للتوزيع ويوزعها المصرف متى شاء .

3-سندات الدين طويل الأجل :

إن رأس المال والاحتياطي والمخصصات والأرباح غير الموزعة هي المصادر الداخلية التقليدية للأموال بالنسبة للمصرف التجاري، أما المصادر الحديثة فتشمل سندات الدين طويل الأجل وهي من المصادر الخارجية ويصدرها المصرف ويبيعها للجمهور وللمؤسسات ويحتفظ بالأموال الناتجة عن هذا البيع ضمن أمواله الخاصة شريطة أن يكون لسداد الودائع حق الأولوية على سداد هذه السندات عند تصفية أعمال المصرف .

ثانيا :المصادر الخارجية :

وهي تلك الموارد التي يكون مصدرها من خارج البنك التجاري، وتشمل
أساسا :

أ- الودائع :وهي من أهم موارد البنوك التجارية، حيث تشكل في الظروف العادية نسبة هامة من إجمالي موارد البنك، وهي على عدة أنواع، وكل نوع ينفرد بخصائص معينة تميزه عن الأنواع الأخرى وهي :ودائع جارية، وودائع لأجل، وودائع بإشعار وودائع التوفير

ب- القروض :من مصادر أموال البنوك التجارية والذي يتم من مختلف المؤسسات خاصة منها :

- البنك المركزي .

- المؤسسات المالية والنقدية سواء كانت وطنية أو أجنبية .

فقد يحتاج البنك التجاري في ظروف معينة إلى سيولة مما يضطره إلى اللجوء الاقتراض لمواجهة مثل هذه الظروف، كأن يقع في أزمة سيولة نتيجة تقدم عدد كبير من المودعين لسحب وودائعهم مما يلجأ إلى الاقتراض لمواجهة طلبات السحب.....الخ .

9.1 استخدامات أموال المصارف التجارية :¹

بعد أن تحصل المصارف التجارية على مواردها المالية من مصادر مختلفة، تقوم بتوزيعها على مختلف الاستخدامات وهي تختلف من نظام مصرفي إلى آخر

¹ فلاح حسن عداي حسيني، د .مؤيد عبدالرحمن الدوري، إدارة البنوك، الطبعة الثانية، الملاكة السعودية 2003 ف، ص

ومن بنك إلى آخر، وفي هذا الاطار هناك جملة من العوامل يمكن أن تؤثر على كيفية توزيع المصرف لموارده على مختلف الاستخدامات ذكر منها ما يلي

1. ختلاف النظام الاقتصادي بشكل عام والنظام الائتماني بشكل خاص وكذا مدى أهمية دور البنوك في تحريك مختلف فعاليات الاقتصاد الوطني، ومدى انتشار الوعي المصرفي.....يؤثر على كيفية توزيع موارد البنك
2. تباين الإمكانيات المالية للبنوك واختلاف مركزها المالي، يؤثران على كيفية توزيع موارد البنوك في ظل النظام الائتماني الواحد
3. بنية الودائع التي تلقتها البنوك تؤثر هي الأخرى على كيفية توزيع الموارد لدى البنك
4. تدخل البنك المركزي في إقرار كيفية توزيع موارد البنوك التجارية على مختلف الاستخدامات، وكل ذلك من خلال اتخاذه الإجراءات وترتيبات نقدية، منها :

- تحديد معدل الاحتياطي النقدي القانوني
- تحديد نسبة السيولة لدى البنوك التجارية .
- تحديد بعض أوجه الاستخدامات بالنسبة للبنوك التجارية
- وضع الأسقف الائتمانية للبنوك .
- تحديد أنواع الضمانات المقبولة والتشدد في ذلك .
- تحديد معدلات الفائدة على القروض الممنوحة وكذا التمييز بين الأنشطة الاقتصادية فيما يتعلق بأسعار الفائدة المطبقة.....الخ. كل تلك العوامل تؤثر على كيفية استخدام الموارد المالية المتوفرة لدى البنوك التجارية وعليه يمكن ذكر بعض الاستخدامات لدى البنوك التجارية بشكل عام وذلك بناء على عاملين أساسيين هما :

أ- السيولة :

وهي عبارة عن إمكانية تحويل الأصول إلى نقود سائلة في الحال ودون خسارة

ب- **الربحية**: وهي عبارة عن معدل العائد الذي يذره أي أصل خلال فترة زمنية معينة، عادة سنة. وعلى هذا الأساس، يمكن تقسيم استخدامات البنوك التجارية إلى ثلاثة مجموعات حسب درجة سيولتها أولاً ثم ربحيتها ثانياً، كما يلي :

1- المجموعة الأولى:

لهدف منها تحقيق السيولة فقط، وتشمل :

- النقدية الجاهزة لدى البنك :وهي عبارة عن نقود قانونية موجودة لدى البنك باستمرار لكي يتمكن من مواجهة متطلباته اليومية .

- الأرصدة النقدية المودعة لدى البنك المركزي، وهي عبارة عن الاحتياطي النقدي القانوني الذي تشكله البنوك التجارية بشكل إلزامي، وهو يعتبر من أحد أدوات الرقابة على البنوك التجارية من قبل السلطة النقدية.

2- **المجموعة الثانية** :وتكون سيولتها منخفضة مقارنة بالمجموعة الأولى كما يمكن أن تدر ربحاً وهي تشمل ما يلي

أ - **أصول شديدة السيولة**، وهي تلك الأصول التي يمكن تحويلها إلى سيولة بسهولة ودون أية مشقة وتتمثل أساساً في :

- حسابات لدى البنوك الأخرى، ناتجة عن المعاملات فيما بين البنوك .

- أصول تحت التحصيل : هي تلك الأصول التي يمكن أن تتحول إلى نقود سائلة خلال فترة قصيرة جداً

ب- الأوراق المالية قصيرة الأجل خاصة: سيولتها تكون أقل من الأصول السابقة، وأهمها سندات الخزينة التي تصدرها الحكومة لتمويل الدين العام والتي عادة ما تكون قصيرة الأجل وذات سيولة عالية كونها مضمونة . .

ت . الأوراق التجارية المضمومة: هي تمثل قروض قصيرة الأجل لأنها عبارة عن أوراق تجارية قام بخصمها لمتعامليه، مقابل عمولة عن الفترة الواقعة بين تاريخ الخصم وتاريخ الاستحقاق

ث- القروض والسلف التي يقدمها البنك لتمويل رأس المال العامل في المشاريع الاقتصادية المختلفة، والتي تكون قصيرة الأجل غالباً .

3- المجموعة الثالثة: والتي تكون سيولتها منخفضة جداً، بينما ربحيتها مرتفعة مقارنة بالأصول السابقة الذكر، على اعتبار أن هدفها الأساسي هو تحقيق الربح، وتشمل ما

- القروض متوسطة وطويلة الأجل .

- الأوراق المالية طويلة الأجل

- الاستثمارات الحقيقية أصول مادية ثابتة

أما استخدامات الأموال في المصارف التجارية فتتمثل في:¹

1- النقدية في الصندوق ولدى البنك المركزي: تحتفظ المصارف بنقدية في خزنتها الرئيسية وخزن الفروع وذلك لمقابلة سحبيات عملائها من حساباتهم المختلفة ولمقابلة مدفوعاتها إلى مورديها والعاملين في هذه البنوك وهي بطبيعة الحال عديمة الربحية. كما تحتفظ المصارف بأرصدة لدى البنك المركزي لمقابلة

¹ .زياد سليم رمضان، أ. محفوظ أحمد جودة، مرجع سبق ذكره، ص 132.

الاحتياطي النقدي القانوني حسب النسبة التي يراها البنك المركزي وهي أيضاً بطبيعتها لا تدر إيرادا للمصرف.

2-الأرصدة الدائنة لدي المصارف المحلية والمراسلين بالخارج بالنسبة للأرصدة الدائنة لدي المصارف المحلية فهي تنتج من العمليات المتبادلة المختلفة التي تتم بين المصارف المحلية وبعضها البعض) سوق ما بين المصارف(، والنتيجة عن ما يتوافر لديها أحيانا من مبالغ نقدية فائضة تتجاوز احتياطياتها النقدية بالخزائن ولدي المصرف المركزي، وبدلا من الاحتفاظ بهذه المبالغ عاطلة دون استخدام ، فإن المصارف تحاول إذا لم تجد لها استثمار أفضل، إن تودعها لدى أحد المصارف المحلية الذي يكون محتاجة لها، وتحصل عليها فائدة بالسعر السائد للودائع لدى المصارف إيداع بإخطار أو لأجل علماً بأن الآجال في مثل هذا النوع من الودائع تكون قصيرة الأجل في العادة (أسبوع -أسبوعين - عدة أسابيع) وأن الفوائد المستحقة عليها تكون بالتالي منخفضة .

3.الاستثمارات في الأوراق المالية (محفظة الأوراق المالية)

تستثمر المصارف جانبا من أموالها في شراء أوراق مالية) محفظة الأوراق المالية (يتمثل أغلبها في أذون على الخزانة - أوراق مالية حكومية - أوراق مالية غير حكومية .ويمكن تناول أهم عناصر إيرادات الاستثمارات المالية بإيجاز كالآتي :

أ-أرباح أسهم :وتعتبر من العناصر الرئيسية الإيرادات المصرف وهي غير ثابتة أو توقف على التوزيع السنوي وتتبع طريقة الحصة الشهرية لأرباح الأسهم في محفظة الأوراق المالية، ومصدر إيرادات الأسهم من المحفظة الاستثمارية للمصرف الأرباح أسهم شركات التابعة

ب- فوائد السندات وأذون الخزانة :يحصل المصرف على فوائد على السندات الحكومية وغير الحكومية وذلك على أساس قيمتها الاسمية وذلك في تاريخ الفائدة أو في تاريخ الكوبون، وتفضل المصارف السندات وأذون الخزانة الحكومية رغما عن انخفاض فوائدها وذلك الانخفاض درجة المخاطرة فيها

ت- أرباح وخسائر الأسهم :يقوم المصرف بعملية بيع وشراء لكل أو بعض ما لديه من أسهم وسندات وفقا لحاجته إلى أموال سائلة أو وفقا لما لديه من أموال فائضة .وتتمثل عمليات شراء وبيع والاحتفاظ بالأوراق المالية محفظة الأوراق المالية جانبا رئيسية من نشاط المصرف ولهذا نجد في بيان الإيرادات (قائمة الدخل - ح/الأرباح والخسائر) للمصارف أن أرباح وخسائر الأوراق المالية تمثل عنصرا رئيسية له أثره على صافي أرباح المصرف .

تعتبر التسهيلات المصرفية من العمليات الهامة والأساسية التي تقوم بها المصارف وهي أهم بند في لتوظيف الأموال لدي المصرف وتعتبر عمليات التمويل المصرفي المصدر الأساسي للإيرادات المصرف .ويلاحظ أن أسعار الفائدة على القروض والسلفيات المغطاة بضمان عيني، والقروض الممنوحة للتجار يطبق عليها أسعار فائدة أقل من تلك المطبقة على غير التجار، وذلك لان القروض الأخيرة عمليات فردية ومدنية عادة، بينما قروض التجار تستمر في الأحوال العادية لمدة طويلة وتخضع لقواعد القانون التجاري الذي يعطي حماية أكثر من قواعد القانون التجاري.

تصنف التسهيلات أو الضمانات المصرفية إلى عدة أنواع وفقا للأساس المستخدم في التقسيم ويعتبر أكثر التصنيفات اتساقا مع خط البحث. هو تصنيف التسهيلات المصرفية من حيث طبيعتها ويصنف هذا النوع التسهيلات المصرفية من

حيث طبيعتها إلى التسهيلات المصرفية المباشرة والتسهيلات المصرفية غير المباشرة والخدمات المصرفية الأخرى.

الفصل الثاني

الاعتمادات المستندية

2.1 نشأة الاعتمادات المستندية¹:

أن الاعتمادات المستندية بطبيعتها تعني الثقة والأمان كما أنها وسيلة من وسائل تسوية المدفوعات الخارجية، فهي الوسيلة المفضلة للإيفاء بالالتزامات إضافة إلى أنها تعتبر إحدى وسائل الائتمان التعهدي ويعتمد في ذلك مستندات معينة تكون مشروطة بمطابقتها لشروط ونصوص الاعتماد المستندي.

إن الاعتماد المستندي عقد بين المشتري (الأمر بفتح الاعتماد) وبين المصرف فاتح الاعتماد والغرض منه فتح اعتماد مستندي (لأمر البائع) لتوريد مادة معينة يتعهد فيه بتسديد أقيام تلك بوساطة أحد المصارف الأغراض التغطية المالية (Bank Covering أو من خلال بنك مراسل Bank Correspondent) بضمانة مستندات تمثل قيمة بضاعة أو مادة معينة.

إن الاعتمادات المستندية تعتبر من الوسائل الأساسية التي ساعدت على انتشار التجارة وسهلت عمليات التبادل التجاري بين مختلف دول العالم كونها تتصف بالأمان والإيفاء بالالتزامات المالية وتضفي طابع الطمأنينة على البائع باستلام مستحقاته المالية عند تنفيذ الالتزامات.

لقد بدأ الاهتمام بموضوع الاعتمادات المستندية منذ مطلع العشرينيات وعقد عدد من المؤتمرات الغرض وضع القواعد والصيغ الموحدة للاعتمادات المستندية إلا أنه بعد الحرب العالمية الثانية حدثت تطورات كبيرة في التجارة الدولية أدت بالنتيجة إلى ضرورة إجراء بعض التعديلات والتغيرات في أصول وأعراف الاعتمادات المستندية لتغطية متطلبات المرحلة آنذاك.

¹ كامل الوادي، الاعتمادات المستندية والتشريعات المنظمة لها، اتحاد المصارف العربية، 1996، ص 56-57.

استمرت التعديلات والتغيرات على أصول وأعراف الاعتمادات المستندية للفترة ما بين 1947ف وحتى عام 1963ف عندما تم توقيع اتفاقية مكسيكو في نيسان 1963 المتعلقة بالأعراف والأصول الخاصة بالاعتمادات خلال عام 1975ف، إضافة إلى التعديلات التي أجريت خلال عام 1983ف والتي صدرت بالنشرة.

المصرفية المرقمة (400)، وعام 1993ف بالنشرة (500) وحتى عام 2007 ف حيث صدرت النشرة (600).

إن جميع التعديلات والتغيرات التي حدثت على أصول وأعراف الاعتمادات كانت تحدث نتيجة حتمية للتطور الكبير في حجم المبادلات التجارية التي تتطلب التسوية المدفوعاتها، ويمكن إيجار أهم النتائج التي أحدثتها تلك التعديلات أو الإضافات التي حدثت على تلك الأعراف والأصول الموحدة للاعتمادات المستندية بما يأتي:

1. اعتبار هذه الأعراف والأصول الأساس في حل النزاعات والاحتكام إليها فيما يتعلق بالاعتمادات المستندية واعتبار التحكيم في مثل هكذا نزاعات يستند أساسا على النظام القضائي المعتمد لدى غرفة التجارة الدولية.
2. تحديد مسؤوليات المصارف فيما يخص عقود البيع وإخلاء مسؤولياتها من العقود والشروط التي ترد فيها.
3. تحديد المستندات الأساسية للاعتمادات المستندية التي يتم تداولها وقبولها .
4. إعطاء وصف تفصيلي للمستندات (غير الأصلية) أي ما تسمى بالنسخ الكربونية وكيفية التعامل معها عندما تتولد الحاجة لاستخدامها بدلا من الأصلية حيث أجاز قبولها بعد ختمها.

5. بيان المستندات الخاصة بالنقل وتفصيل الشحن التي تتعلق بنقطة التسليم وميناء التحميل ونقطة الوصول النهائي إضافة إلى حالات تغيير وسيلة الشحن والتي تسمى أو كيفية التعامل مع الشحن (عدة شحنات) والتي تسمى.

إن أية عملية بيع أو شراء لا بد أن تتوفر لها العناصر الآتية:

- البائع الذي يعرض سلعة أو مادة معينة ولها قيمة.
- المشتري الذي تتوفر فيه مقومات الشراء وهي: القدرة المالية الرغبة في الحصول على تلك السلعة.

إن موضوع الحصول على سلعة معينة يمكن أن تكون بتسليم قيمة البضاعة إلى البائع واستلامها مباشرة، إلا أن الصعوبة في الحصول على سلعة معينة بتوفير العناصر المذكورة آنفا تحدث عندما يكون البائع في بلد والمشتري في بلد آخر حيث لا يمكن للمشتري أن يقوم بالسفر وقطع المسافات البعيدة حاملا نقوده معه بغية الحصول على سلعة معينة من بلد إلى بلد آخر، ولذلك جاءت الحاجة إلى الوسيلة التي تكفل عملية البيع أو الشراء لسلعة معينة من بلد إلى آخر والتي يضمن فيها البائع استلام قيمة البائع استلام قيمة تلك السلعة إضافة إلى ضمان استلام البضاعة من المشتري بالموصفات المطلوبة والمدة المتفق عليها من هنا جاءت الحاجة إلى الاعتمادات المستندية التي اشرنا إليها سابقا بأنها وسيلة من وسائل تسوية المدفوعات الخارجية والتي تعني الثقة والأمان بالنسبة إلى البائع والمشتري.

إن المصارف بطبيعتها تعتبر أفضل وسيلة للائتمان بالنسبة إلى البائع يسعى دائما للاطمئنان على ضمان استلام قيمة بضاعته وكذلك بالنسبة إلى المشتري الذي لا يهمله سوى استلام البضاعة بالموصفات التي تعاقدها عليها ودفع قيمتها من خلال مصرفه (المصرف فاتح الاعتماد) لذلك فإن توريد أية سلعة من أي بلد سواء كان

للقطاع العام أو القطاع الخاص، لابد أن يتم تغطية عملية التوريد من خلال أحد المصارف التي يعتمدها المشتري ولذا فإن أي إجراء آخر قد يعتمده المشتري في توريد مشترياته من أي بلد لا يخلو من هامش المخاطرة أو مؤشر الفساد مالي محتمل للأسباب الآتية:

هامش مخاطرة كبير لنقل أي مبلغ باليد ليكون استلام البضاعة (تقدا) من قبل المشتري مباشرة دون أن يتم ذلك من خلال مصرف معتمد حيث أن المشتري يكون عرضة للسرقة مثلا.

2.2 مفهوم التسهيلات غير المباشرة¹:

يختلف هذا النوع من التسهيلات عن التسهيلات النقدية المباشرة أن إدارة الائتمان في المصرف التجاري لا تعطي حقا لطالب التسهيل باستعمال النقد بشكل مباشر، كما أنها لا تمثل ديناً مباشرة على العميل تجاه المصرف إلا في الحالة التي لا يحترم فيها طالب التسهيل تعهداته وإيفاءه بالتزاماته ففي هذه الحالة تصبح هذه التسهيلات التزامات مباشرة على المصرف التجاري.

ويقوم هذا النوع من الائتمان بدراسة عدد أكبر من المخاطر التي لا يشملها في العادة المخاطر التي يتم دراستها في الائتمان المحلي، وأهم هذه المخاطر خاطر الدولة التي يتم التعامل معها مصرفية، ويحتاج هذا الائتمان إلى دراسة النواحي الآتية:

1. مدى الاستقرار السياسي والاجتماعي للدولة ونظام الحكم بها.

2. مدى الأدار الاقتصادي لقطاعات البنين الاقتصادي للدولة.

¹ حمزة محمود الزبيدي، إدارة الائتمان المصرفي والتحليل الائتماني، الطبعة الأولى (دار الوراق للنشر والتوزيع - 2002ف)، ص104.

3. معدل النمو في الناتج الإجمالي، وكذلك الناتج القومي، ومعدل نمو الفائض أو العجز في ميزان المدفوعات، وفي الميزان التجاري، وكذلك معدل هبوط أسعار العملات أو زيادتها أمام العملات الأجنبية، ومعدل التضخم أو الركود في اقتصادها.

3.2 مفهوم الاعتمادات المستندية¹:

الاعتماد المستندي هو تعهد مكتوب صادر من بنك (يسمى المصدر) بناء على طلب المشتري (مقدم الطلب أو الأمر) لصالح البائع (المستفيد).

ويلتزم البنك بموجبه بالوفاء في حدود مبلغ محدد خلال فترة معينة متى قدم البائع مستندات السلعة مطابقة لتعليمات شروط الاعتماد. وقد يكون التزام البنك بالوفاء نقداً أو بقبول كمبيالة.

4.2 أهمية الاعتماد المستندي²:

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

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

¹ عبدالمطلب عبدالمجيد، الإئتمان المصرفي ومخاطره الطبعة الأولى (الشركة العربية للتسويق-2010ف)، ص118.

² كامل الوادي، مرجع سبق ذكره، ص82.

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

5.2 أنواع الاعتمادات المستندية¹:

1. تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر: تتخذ الاعتمادات المستندية صوراً مختلفة، يمكن تصنيفها من حيث قوة التعهد (أي مدى التزام البنوك بها) إلى نوعين هما الاعتماد القابل للإلغاء والاعتماد القطعي (غير القابل للإلغاء).

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

¹ رزق الله أنطاكي، الحسابات والاعتمادات المستندية، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، 200ف، ص54-ص63.

ب - الاعتماد الغير قابل للإلغاء:

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

تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المراسل:

يمكن تقسيم الاعتماد الغير قابل للإلغاء إلى قسمين اعتماد معزز واعتماد غير معزز.

ج. الاعتماد المستندي غير المعزز:

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

د. الاعتماد القطعي المعزز:

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

المصدر المستفيد بمزيد من الاطمئنان وبضمانات أوفر بإمكانية قبض قيمة المستندات.

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

4. تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد :

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

أ. اعتماد الاطلاع:

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

ب. اعتماد القبول:

في اعتماد القبول، ينص على أن الدفع يكون بموجب كمبيالات يسحبها البائع المستفيد ويقدمها ضمن مستندات الشحن، على أن يستحق تاريخها في وقت لاحق معلوم.

والمسحوبات المشار إليها أما أن تكون على المشتري فاتح الاعتماد، وفي هذه الحالة لا تسلم المستندات إلا بعد توقيع المشتري بما يفيد التزامه بالسداد في التاريخ المحدد لدفعها. وأما أن تكون مسحوبة على البنك فاتح الاعتماد الذي يتولى نيابة عن المشتري توقيعها بما يفيد التزامه بالسداد في الأجل المحدد لدفعها. أو يسحبها على المشتري ويطلب توقيع البنك الفاتح بقبولها أو التصديق عليها. ويختلف اعتماد الدفع الآجل عن اعتماد القبول في أن المستفيد لا يقدم كمبيالة مع المستندات.

ج. اعتماد الدفعات

اعتمادات الدفعات المقدمة أو الاعتمادات ذات الشرط الأحمر هي اعتمادات قطعية يسمح فيها للمستفيد سحب مبالغ معينة مقدما بمجرد إخطاره بالاعتماد، أي قبل تقديم المستندات.

وتخضع هذه المبالغ من قيمة الفاتورة النهائية عند الاستعمال النهائي للاعتماد، وسميت هذه الاعتمادات بهذا الاسم لأنها تحتوى على هذا الشرط الخاص الذي يكتب عادة بالحبر الأحمر للفت النظر إليه. ويقوم البنك المراسل بتسليم الدفعة المقدمة للمستفيد مقابل إيصال موقع منه إلى جانب تعهد منه بردها إذا لم تشحن البضاعة أو يستعمل الاعتماد خلال فترة صلاحيته، ويلتزم البنك المصدر بتعويض البنك المراسل عند أول طلب منه. فإذا لم ينفذ الاعتماد وعجز المستفيد عن رد

الدفعة المقدمة فإن الأمر مسؤول عن التعويض للبنك المصدر. وقد يتم تسليم الدفعة مقابل خطاب ضمان بقيمة وعملة الدفعة المقدمة.

ويستخدم هذا النوع من الاعتمادات لتمويل التعاقدات الخاصة بتجهيز المصانع بالآلات والمعدات وإنشاء المباني، أو التعاقدات الخاصة بتصنيع بضاعة بمواصفات خاصة لا تلائم إلا مستوردها وحده، أو كونها تحتاج لمبالغ كبيرة من أجل تصنيعها.

5. تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة سداد المشتري الأمر بفتح الاعتماد :

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

أ. الاعتماد المغطى كلياً:

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

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

ب. الاعتماد المغطى جزئياً:

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

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

ج. الاعتماد غير المغطى:

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

6. تصنيف الاعتمادات من حيث الشكل :

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

أ. الاعتماد القابل للتحويل:

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

ب. الاعتماد الدائري أو المتجدد:

الاعتماد الدائري أو المتجدد هو الذي يفتح بقيمة محددة ولمدة محددة غير أن قيمته تتجدد تلقائياً إذا ما تم تنفيذه أو استعماله، بحيث يمكن للمستفيد تكرار تقديم مستندات لعملية جديدة في حدود قيمة الاعتماد، وخلال فترة صلاحيته، وبعدد المرات المحددة في الاعتماد. وقد يكون تجدد الاعتماد على أساس المدة أو على أساس المبلغ. أم تجدده على أساس المبلغ فمعناه أن تتجدد قيمة الاعتماد حال استخدامه بحيث يكون للمستفيد أن يحصل على مبلغ جديد كلما قدم مستندات بضاعة جديدة خلال مدة سريان الاعتماد. أما تجلده على أساس المدة فمعناه أن يفتح هذا الاعتماد بمبلغ محدد، ويتحدد مبلغه تلقائياً لعدة فترات بنفس الشروط، فإذا تم استعماله خلال الفترة الأولى تجددت قيمته بالكامل ليصبح ساري المفعول خلال الفترة التالية وهكذا. وهذا النوع قليل الاستخدام ولا يفتح في العادة إلا لعملاء ممتازين يثق البنك في سمعتهم، ويستعمل خصوصاً لتمويل بضائع متعاقد عليها دورياً.

ج. الاعتماد الظهير:

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

6. تصنيف الاعتمادات من حيث طبيعتها:

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

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

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

أطراف الاعتماد المستندي:¹

يشترك في الاعتماد المستندي أربعة أطراف هي:

1. المشتري: هو الذي يطلب فتح الاعتماد، ويكون الاعتماد في شكل عقد بينه وبين البنك فاتح الاعتماد.

ويشمل جميع النقاط التي يطلبها المستورد من المصدر.

2. البنك فاتح الاعتماد: هو البنك الذي يقدم إليه المشتري طلب فتح الاعتماد، حيث يقوم بدراسة الطلب.

وفي حالة الموافقة عليه وموافقة المشتري على شروط البنك، يقوم بفتح الاعتماد ويرسله إما إلى المستفيد مباشرة في حالة الاعتماد البسيط، أو إلى أحد مراسليه في بلد البائع في حالة مشاركة بنك ثاني في عملية الاعتماد المستندي.

3. المستفيد: هو المصدر الذي يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد في مدة صلاحيته. وفي حالة ما إذا كان تبلغيه بالاعتماد معززا من البنك المراسل في بلده، فإن كتاب التبليغ يكون بمثابة عقد جديد بينه وبين البنك المراسل، وبموجب هذا العقد يتسلم المستفيد ثمن البضاعة إذا قدم المستندات وفقا لشروط الاعتماد.

4. هو البنك الذي يقوم بإبلاغ المستفيد بنص خطاب الاعتماد الوارد إليه من البنك المصدر للاعتماد في الحالات التي يتدخل فيها أكثر من بنك في تنفيذ عملية الاعتماد المستندي كما هو الغالب.

¹ محمد الصرفي، إدارة المصارف، (دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر، الإسكندرية)، ص111.

وقد يضيف هذا البنك المراسل تعزيزه إلى الاعتماد، فيصبح ملتزماً بالالتزام الذي التزم به البنك المصدر، وهنا يسمى بالبنك المعزز.

6.2 آلية فتح الاعتماد المستندي¹:

الغرض إعطاء فكرة واضحة عن كيفية فتح الاعتماد المستندي لابد لنا أن نوكد بعض الحقائق الأساسية في عملية الفتح حيث لابد من توفر بعض الشروط الأساسية لفتح الاعتماد المستندي

لأي عميل (زيون) سواء كان يمثل قطاعاً عاماً أو مختططة أو خاصة ويمكن إيجازها بالاتي:

1. وجود حساب (جاري) لطالب فتح الاعتماد المستندي لدى الفرع الذي يتعامل معه.

2. أن يكون الرصيد المالي للحساب كاف لتغطية قيمة المستندات الخاصة بالاعتماد المستندي مع الأخذ بنظر الاعتبار إلى التسهيلات المصرفية التي يحصل عليها العميل من المصرف الذي يتعامل معه مع التأكيد على الضمانات التي تمكن المصرف (فاتح الإعتاماد) من الإيفاء بالتزاماته عند تقديم مستندات الشحن الأصولية مطابقة لشروط ونصوص الأعتاماد) من قبل البنك المرسل (أو البنك المغطى).

في ضوء التوضيح المبسط الذي عرضناه أنفا عن الجوانب الأساسية (لآلية فتح الاعتماد) فإن ذلك أيضا يتطلب قيام العميل ببعض الاجراءات الخاصة لغرض

¹محمد المصرفي، المرجع السابق، ص 120-126.

فتح الاعتماد المستندي وكما جاء في المادة الثامنة من تعليمات تنفيذ العقود الحكومية لعام 2008 ونوجزها بالآتي¹

أ. إصدار إجازة الاستيراد ويتطلب ذلك أن تكون هذه الإجازة مطابقة تماما للبيانات الواردة في استمارة فتح الاعتماد المستندي تتضمن إجازة الاستيراد المعلومات أدناه:

- اسم المستورد وعنوانه.
 - اسم المادة المطلوبة (الوصف الدقيق لها).
 - الكميات المطلوبة.
 - سعر الوحدة مع ذكر وحدة القياس.
 - المبلغ الإجمالي مع ضرورة ذكر نوع البيع.
 - ميناء الشحن (مع الإشارة إلى منطقة الشحن) مثال ذلك ميناء أم قصر البصرة.
- ب. استمارة فتح الاعتماد المستندي التي تتضمن المعلومات الآتية:
- اسم فاتح الاعتماد (المشتري).
 - اسم المستفيد (المجهز).
 - القوائم التجارية.
 - مستندات الشحن.
 - نوع التأمين.

¹ رزق الله أنطاكي، المرجع السابق، ص70

- نوع الشحن (شحنة واحدة أو عدة شحنات).

- ميناء الشحن.

- الوصول النهائي .

- مدة الاعتماد.

- رقم إجازة الاستيراد وتاريخها.

- التعليمات الأخرى التحديد نوع الاعتماد المستندي مع تحديد واسطة الشحن وكيفية

تسديد أجور الشحن).

- مصادقة صاحب الطلب.

لقد جاءت المادة (9) من تعليمات تنفيذ العقود الحكومية الموازنة عام 2008 بتوصيف دقيق الآلية فتح الإعتمادات المستندية وكيفية تداولها وأدناه تفاصيل فتح الاعتمادات المستندية والإجراءات التي يتطلب مراعاتها عند إجراء عملية الفتح.

قدر تعلق الأمر بعقود الشراء الخارجي (توريد مواد، تنفيذ عمل، شراء خدمة من شركة أجنبية أو عربية وقد يتطلب ذلك فتح إعتمادات مستندية لتغطية قيمة تلك العقود مع مراعاة مايلي:

أولاً / تقوم الوزارة المعنية (أو الجهة غير المرتبطة بوزارة أو الأقليم) بعد إصدار الإحالة وتوقيع العقد أصوليا وإستلام كفالة حسن التنفيذ بإتخاذ الإجراءات اللازمة لفتح إعتماد مستندي (غير قابل للنقض وغير مثبت) وفقا للاستمارات المصرفية استمارة طلب وعقد فتح إعتماد مستندي) الخاصة بذلك مع تضمين تلك

الاستثمارات بالشروط المالية الخاصة بعملية التوريد والشروط الأخرى المتفق عليها عقديا بين الطرفين المتعاقدين (البائع والمشتري).¹

ثانيا/ إن إجراءات فتح الإعتمادات المستندية تتطلب مراعاة مايلي:

- أ. تحديد اسم المستفيد من فتح الإعتماد (البائع) وعنوانه كاملا.
- ب. وصف البضاعة المطلوبة مع ضرورة الإشارة إلى رقم العقد وتاريخه.
- ت. تحديد مبلغ الإعتماد المطلوب رقما وكتابة.
- ث. الإشارة إلى نوع البيع التجاري بموجب شروط التجارة الدولية.
- ج. بيان واسطة الشحن (بري، جوي، بحري، أو غيرها) ونقطة الوصول النهائي.
- ح. تحديد قبول الشحن الجزئي من عدمه أي بمعنى قبول استلام البضاعة بعدة شحنات مثلا أو أن تكون بشحنة واحدة.
- خ. بيان قبول استخدام أكثر من وسيلة نقل من عدمه.
- د. تثبيت مدة ونفاذ الإعتماد المستندي وحسب شروط العقد.
- ذ. تحديد فترة التجهيز المتعاقد عليها.
- ر. في حالة وجود ضرورة تستوجب تمديد الإعتماد المستندي يتطلب مراعاة تمديد مدة نفاذ الكفالات أو الضمانات بنفس الفترة.
- ز. لا يجوز إجراء أي تعديل أو تمديد على الاعتماد المستندي غير القابل للنقض الحصول على موافقة الطرفين المتعاقدين حتما.

¹ زياد سليم رمضان، أ.محفوظ أحمد جودة، مرجع سبق ذكره، ص135.

س. لا يجوز إلغاء الإعتقاد المستندي غير القابل للنقض إلا بطلب تحريري من الأمر بفتح الاعتماد بشرط موافقة المستفيد من الاعتماد (البائع) أو بطلب من البنك المرسل بناء على طلب من البائع (المستفيد من الإعتقاد) بشرط تقديم موافقة المشتري تحريريا.

ش. في حالة وجود دفعة مقدمة بنسبة معينة من قيمة الإعتقاد المستندي يشترط إستلام خطاب ضمان بنفس عملة الاعتماد بشرط أن يكون ذلك من خلال مصرف عراقي معتمد.

ص. في الحالات التي يصر فيها البائع على فتح إعتقاد مستندي غير قابل للنقض ومثبت.

المصاريف الخاصة بإجراءات فتح الإعتقاد المستندي التي تترتب على ذلك داخل العراق) يتحملها المشتري (طالب فتح الإعتقاد) أما المصاريف والفوائد المترتبة التي يتطلبها فتح الاعتماد المستندي (خارج العراق فيتحملها المستفيد من الإعتقاد (البائع) ويفضل عند التعاقد تحميل جميع تلك المصاريف على البائع ويثبت ذلك في نص الإعتقاد. ض. يشترط أن يكون التأمين مغطيا لجميع المخاطر ويشار إلى ذلك في نص الإعتقاد سواء كان التأمين مغطى من قبل البائع أو المشتري على أن يغطي التأمين قيمة البضاعة.

ثالثا/ تحديد المستندات والوثائق المطلوبة للإعتمادات المستندية ومصادقتها وكيفية تداولها بموجب الأصول والأعراف الدولية للإعتمادات المستندية وقد تكون هناك حاجة للمشتري لبعض الوثائق الأخرى مثل (شهادة وزن، شهادة فحص، شهادة منشأ، القائمة الفئولية أو غيرها) حيث يتطلب تثبيت ذلك في نص الإعتقاد.¹

¹ محمود حسين الوادي، المرجع نفسه، ص 120.

رابعاً/ إرفاق إجازة الإستيراد للمواد أو الأجهزة المراد توريدها في حالة خضوع عملية التوريد المتطلبات إجازة الإستيراد وحسب التعليمات النافذة .

خامساً/ قيام الوزارة المعنية أو الجهة غير المرتبطة بوزارة أو الإقليم بمتابعة الشحن وإستلام .

إشعار من البائع يبين التفاصيل الدقيقة الشحن البضاعة مع مراعاة ما يلي :

الجمركي للأجهزة أو المواد الواصلة بهدف تسهيل عملية الوصول إلى

أ- إكمال إجراءات التخليص المخازن .

بقدر تعلق الأمر بالشحن الجوي أو البري حيث يتطلب إكمال الإجراءات الخاصة بالتخليص والتحميل بأسرع ما يمكن وضمن السماحات المقررة لتجنب دفع غرامات (أرضيات) عن مدة و تأخر الإستلام للبضاعة الواصلة إلى المطار أو الجمارك.

تقياً يخص الشحن البحري حيث إن ذلك يتطلب إكمال الإجراءات البحرية بأسرع ما يمكن وضمن السماحات المحددة لتفريغ البواخر لتفادي دفع غرامات عن تأخير في تفريغ حمولات البواخر واعتبار ذلك من الأمور الهامة والعاجلة.

سادساً/ مراعاة تهيئة المعدات ومستلزمات التداول في المخازن لغرض إكمال إجراءات النفاذ والإستلام الأولى للمواد الواصلة وبدون تأخير مع مراعاة تثبيت حالة البضاعة الواصلة لأغراض ضمان حقوق التأمين.

سابعاً/ ضرورة متابعة إكمال إجراءات الفحص الهندسي للمواد المستلمة وإصدار شهادة الفحص والقبول خلال فترة مناسبة من تاريخ إستلام المواد.

ثامنا/ العيوب والفقدان والأضرار في الحالات التي يتم فيها إستلام إرسالية ويظهر فيها عيوب أو عدم مطابقة للموصفات الفنية المطلوبة حيث يصار إلى إصدار شهادة كشف إختلاف من قبل لجنة الفحص والقبول يتم إشعار البائع بذلك وبدون تأخير لضمان استبدال تلك الفترات.¹

في حالة وجود فقرات ناقصة أو وجود ضرر فيها كلا أو جزء أ) حيث يصار إلى إصدار كشف إختلاف بذلك من قبل لجنة الفحص والقبول وإشعار البائع بتفاصيل النواقص أو الضرر لضمان التعويض.

ج. أما في حالة كون التأمين مغطى من قبل المشتري ووجود ضرر أو فقدان في إرسالية مستلمة حيث يصار إلى إصدار كشف إختلاف أصولي وإشعار شركة التأمين الوطنية بذلك الغرض ضمان التعويض.

تاسعا/ إرشادات أخرى:

أن المصارف تتعامل بالمستندات فقط ولا علاقة لها بالمواصفات الفنية البضاعة ونوعيتها أو وزنها أو كميتها أو حتى معاينتها بمعنى أن موضوع الإعتمادات المستندية يكون التعامل فيه القاء تقديم المستندات المطابقة لشروط الاعتماد المستندي، ولذلك فإن التعليمات التي يصدرها المشتري إلى المصرف فاتح الإعتماد يجب أن تكون واضحة ودقيقة.

عدم قبول فتح إعتماد مستندي قابل للتحويل لأن مثل هذا النوع من الإعتمادات قد يلحق الضرر بالمشتري (الأمر بفتح الاعتماد الأسباب قد تتعلق

¹ عبدالرحيم محمد النعاس، المرجع السابق، ص98.

بإمكانية استخدام مثل هذا النوع من الإعتمادات لأغراض المضاربة أو تبييض الأموال.

ح- في حالة وجود دفعة مقدمة بنسبة معينة من أصل مبلغ الاعتماد المستندي حيث لا يجوز تسديد قيمة الدفعة المقدمة إلى البائع إلا بعد استلام خطاب ضمان بقيمة الدفعة المقدمة وبنفس عملة الإعتماد بشرط أن تكون تلك الكفالة غير مشروطة أي تكون عند الطلب بحيث يستطيع المشتري سحب تلك الكفالة دون الحاجة إلى إنذار أو إصدار أمر قضائي بذلك.¹

ء - يفضل عدم قبول تحميل (تكديس البضاعة على سطح السفينة لما لذلك من تأثير مباشر على البضاعة كما أن المصارف ترفض قبول بوالص الشحن التي يذكر فيها صراحة أن البضاعة محملة على سطح السفينة.

هـ - يتم متابعة استلام الإشعارات المصرفية الخاصة بالإعتمادات المستندية المفتوحة من خلال البنك فاتح الإعتماد لغرض معرفة حركة الإعتمادات والمصاريف المترتبة عليها وإجراء التسويات المالية لها أولاً بأول.

و- على الوزارات أو الجهة غير المرتبطة بوزارة أو الاقليم مراقبة الحساب المفتوح بالعملة الأجنبية بحيث يكن الرصيد المالي كافي لتغطية قيمة الإعتماد المستندي الذي يتطلب فتحه لتنفيذ عقد توريد معين أي بمعنى عدم اعطاء أي التزام عقدي لجهة أجنبية ما لم يتم التأكد من توفر الرصيد الكافي بالعملة الأجنبية لتغطية قيمة الاعتماد المستندي الذي يتطلب فتحه لتنفيذ ذلك الالتزام.

¹ عبدالرحيم محمد النعاس، المرجع السابق، ص 99.

ز- في حالات التعاقد مع جهات أجنبية لتنفيذ عمل معين، توريد (أجهزة، مواد، معدات) أو شراء خدمة ويتطلب ذلك فتح إعتقاد مستندي غير قابل للنقض لتغطية قيمة ذلك العقد حيث يتطلب دراسة الشروط الخاصة بالاعتماد المستندي التي ينبغي أن تكون وفقاً للأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية قبل المصادقة على العقد فقد تكون هناك حاجة لمعرفة المزيد عن تفاصيل فتح الاعتماد المستندي وشروطه أو بسبب نقص الخبرة لدى جهة التعاقد قدر تعلق الأمر بموضوع الاعتمادات المستندية وإجراءاتها ومن المفيد لجهة التعاقد بالرجوع إلى الجهات الحكومية ذات العلاقة بهذا الموضوع.

خ- في حالة توريد أجهزة، معدات أو أي بضاعة نحتاج فيها إلى ضمانات لأغراض النصب أو التشغيل أو ضمانات صيانة حيث يتطلب أن يؤخذ بنظر الاعتبار إبقاء نسبة معينة من قيمة الإعتقاد لغرض التغطية على أن يشار إلى ذلك في شروط الدفع الخاصة بالإعتقاد المستندي".

7.2 مستندات الإعتقاد المستندي

1. الفاتورة التجارية : تعتبر الفاتورة إحدى المستندات الهامة التي تطلب في جميع الإعتقادات المستندية وتكون صادرة عن المستفيد في الاعتماد وتبين قيمة البضاعة المرسله وكمية ومواصفات هذه البضاعة.¹
2. شهادة المنشأ : طلب شهادة المنشأ في جميع الإعتقادات وتصدر عن الغرفة التجارية في بلد المستفيد والغرض من هذه الشهادة هو معرفة مكان إنتاج أو تصنيع البضاعة المستوردة ويجب تصديق هذه الشهادة بنفس التصديق الوارد في الفاتورة التجارية.

¹ عبدالمطلب عبد المجيد، المرجع السابق، ص 130.

3. **بوليصة الشحن** : تطلب بوصلية الشحن في جميع الإعتمادات ويعتمد نوع البوصلية على وسيلة الشحن ففي حالة الشحن الجوي تطلب بوليصة شحن بالطائرة وفي حالة الشحن البحري تطلب بوليصة شحن بحرية وهكذا ...

4. **شهادة الوزن** : تطلب هذه الشهادة في الاعتمادات التي تعتمد بضاعتها على الوزن مثل السكر والأرز والشاي وما شابه وتصدر عادة عن المستفيد كما يمكن أن تصدر عن المؤسسات متخصصة في الوزن.

5. **بيان التعبئة** : يطلب هذا البيان عادة عندما تكون البضاعة غير متجانسة لمعرفة محتويات كل طرد.

فمثلا عند استيراد أدوات منزلية وملابس وأحذية في نفس الشحنة تعطى الطرود أرقاما متسلسلة ويذكر في بيان التعبئة أرقام الطرود ومحتوياتها .

6. **بيان المواصفات** : إذا كانت البضاعة تعتمد على الحجم والمقاسات مثل الخشب والحديد وما شابه فيطلب عادة بيان المواصفات من ضمن المستندات ليبين أحجام ومقاسات البضاعة م حيث الطول والعرض والسماكه واي مواصفات اخرى ويصدر هذا البيان عادة عن المستفيد.

7. **شهادة المعاينة** : تصدر شهادة المعاينة عن شركات متخصصة بمجال المعاينة والتفتيش حيث تقوم هذه الشركات بمعاينة البضاعة وفحصها قبل الشحن مباشرة ولا يجوز أن تتم عملية المعاينة في مخازن المصدر حيث بمكانه تغيير البضاعة بعد معاينتها.

8. **شهادة صحية** : تطلب هذه الشهادة في الإعتمادات المتعلقة باستيراد المواد الغذائية المعلبات والحليب ومشتقاته أو اللحوم للتأكد من صلاحيتها للاستهلاك

البشري أو الحيواني. وتطلب مستندات أخرى في الإعتمادات حسب الحاجة إليها مثل شهادة تحليل وشهادة تبخير وشهادة زراعية وغيرها ...

8.2 آلية تنفيذ الإعتماد المستندي :

1. مرحلة العقد الجاري الأصلي:

إن التزام المشتري بفتح الاعتماد المستندي ينشأ نتيجة إبرامه لعقد تجاري معين مع المستفيد، والغالب أن يكون ذلك العقد عقد بيع، وفيه يشترط البائع على المشتري دفع الثمن عن طريق اعتماد مستندي. وقد يكون ذلك العقد إجارة أو وكالة بأجرة أو غيرها من العقود.¹

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

2. مرحلة عقد فتح الإعتماد:

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

¹ عبدالرحيم محمد النعاس، المرجع السابق، ص103

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

3. مرحلة تبليغ الإعتقاد:

يقوم مصرف المشتري (الأمر) بإصدار الإعتقاد، ويرسل خطاب الإعتقاد المستندي إلى المستفيد مباشرة متضمنا الإخطار بحقوق والتزامات كل من المصرف المصدر للاعتقاد والمستفيد من الإعتقاد.¹

4. مرحلة تنفيذ الإعتقاد:

يقوم المستفيد بشحن السلعة، وتقديم المستندات المطلوبة في خطاب الإعتقاد إلى البنك الذي يتولى فحصها وقبولها إذا كانت مطابقة، ويدفع البنك حينئذ المبلغ الوارد في الخطاب أو يقبل الكمبيالة أو يخصمها بحسب المنصوص عليه في الخطاب. وبعد ذلك ينقل البنك هذه المستندات إلى المشتري الذي يرد إليه ما دفعه بالإضافة إلى المصاريف إذا لم يكن قد عجل له هذه المبالغ. ويستطيع المشتري عن طريق هذه المستندات تسلم السلعة.

¹ كامل الوادي، مرجع سبق ذكره، ص 88

الفصل الثالث

الجانب العملي

نبذة مختصرة عن المصرف التجاري الوطني الفرع الرئيسي/ طرابلس

المصرف التجاري الوطني شركة مساهمة ليبية مملوكة لمصرف ليبيا المركزي، أنشئت بناء على القانون رقم 135 لسنة 1970ف، بتأميم الحصص الأجنبية في المصارف وإعادة تنظيمها وتحديد مساهمات الليبيين فيها.

تأسس المصرف من دمج كلا من إدارة العمليات المصرفية بمصرف ليبيا المركزي، ومصرف العروبة "المصرف العربي سابقا" ، ومصرف الاستقلال "فرع مصرف نابولي سابقة "، وقد بلغ صافي الأصول في تاريخ التأسيس موزعة على النحو التالي: 1. رأس المال(2.500.000) مليونان وخمسمائة ألف دينار مقسمة إلى (250.000) مائتان وخمسون ألف سهم كل منها (10 دينار). 2. احتياطي رأس المال (1.340.436.214) مليون وثلاثمائة وأربعون ألفا وستة وثلاثون دينار ومائتان وأربعة عشر درهما.

وقد بلغ عدد الفروع التابعة للمصرف ربوع ليبيا. في بداية التأسيس حوالي أربعة عشر فرع موزعة في وكان الغرض من المصرف يتمثل في تقديم الخدمات للجمهور وقبول الودائع بجميع أنواعها وفتح الحسابات الجارية للعملاء، فتح الإعتمادات المستندية، إصدار خطابات الضمان، منح القروض والسلف الإجتماعية، متابعة وتحصيل الديون، تحقيق الأرباح العائدة على المصرف. يتكون المصرف من أربعة عشر قسماً وعدد العاملين به مائة وأربعة عشر عاملاً موزعين على أقسامه المختلفة.

أولاً: تحليل الاستبيان والميزانية.

1.2.3 تحديد أسلوب جمع البيانات:

تم إعداد صحيفة الاستبيان مكون من 15 عنصر حيث قام الباحث بتوزيع الاستبيان على الموظفين بالفرع وكان التوزيع بطريقة عشوائية وقد بلغت عدد نسخ الاستبيان 30 نسخة تم الحصول على 27 استبانة من إجمالي العينة، وكان الفاقد 3 استبانات.

3.2.3 عرض أسلوب تحليل البيانات:

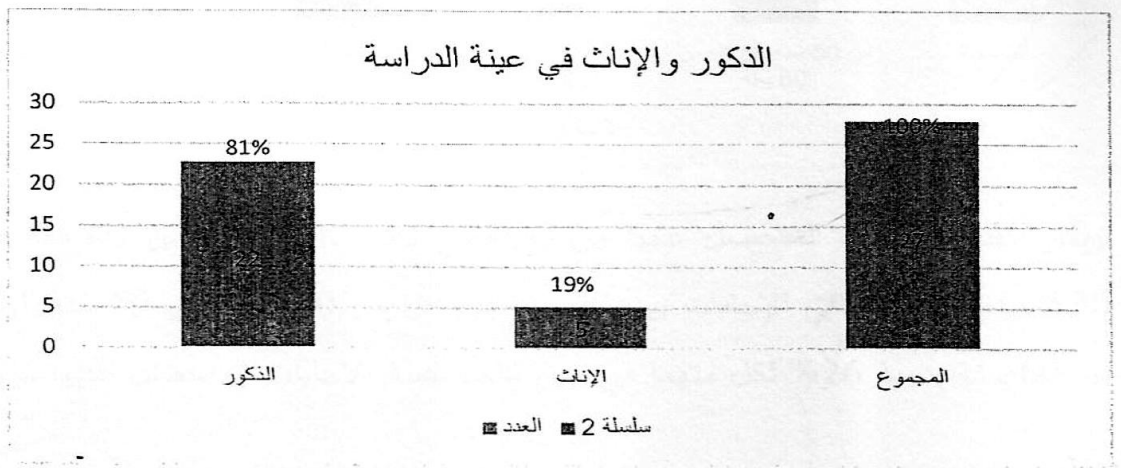
تم الاعتماد في تحليل البيانات المتحصل عليها من صحيفة الاستبيان باستخدام النسب المئوية.

3.2.3 تحليل صحيفة الاستبيان

1. الأسئلة العامة:

جدول رقم (1) يوضح الذكور والإناث في عينة البحث:

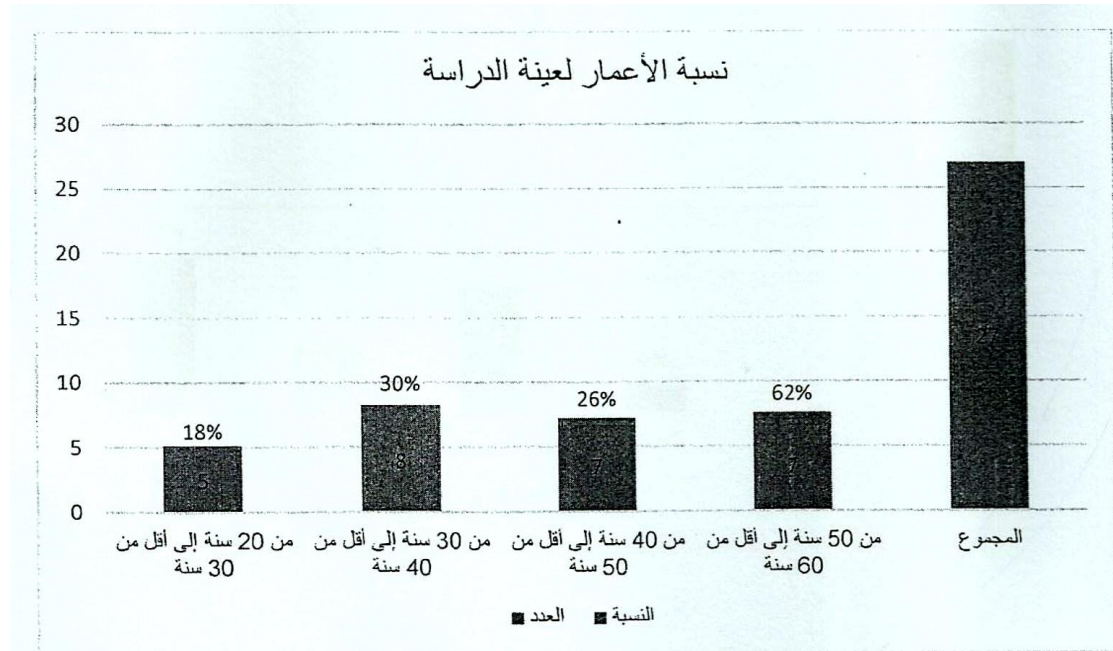
البيان	الذكور	الإناث	المجموع
العدد	22	5	27
النسبة	%81	%19	%100



يتضح من خلال الجدول السابق أن نسبة الذكور المشاركين في عينة الدراسة 81% بينما نسبة الإناث 19% إذا من خلال هذا التحليل يتضح أن نسبة الذكور أعلى من نسبة الإناث في عينة الدراسة وهذا يدل على أن المصرف يعتمد بشكل كبير على الذكور أكثر منه في الإناث.

جدول رقم (2) يوضح نسبة الأعمار لعينة البحث:

البيان	من 20 سنة إلى أقل من 30 سنة	من 30 سنة إلى أقل من 40 سنة	من 40 سنة إلى أقل من 50 سنة	من 50 سنة إلى أقل من 60 سنة	المجموع
العدد	5	8	7	7	27
النسبة	18%	30%	26%	62%	100%

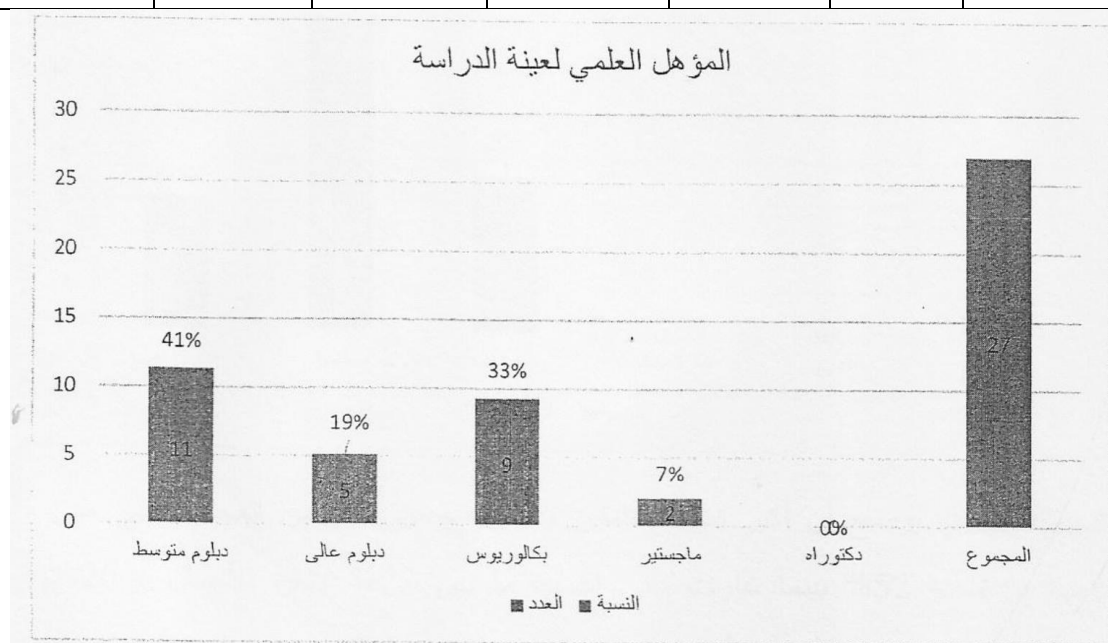


ترتكز أغلب الإجابات المتحصل عليها من العينة في 30 سنة إلى أقل من 40 سنة بنسبة 30% بينما توزعت باقي الإجابات بين 40 سنة إلى أقل من 50 سنة ومن 50 سنة إلى أقل من 60 سنة بنسبة 26% لكل منهما في حين كانت نسبة

الاجابات المتحصل عليها من 20 سنة إلى أقل من 30 سنة ما نسبته 18% وهذا يوضح أن أغلب العاملين في المصرف من خلال الإجابات المتحصل عليها من العينة تنحصر في الفئة العمرية من 40 إلى 60 سنة.

جدول رقم (3) يوضح المؤهل العلمي لعينة البحث

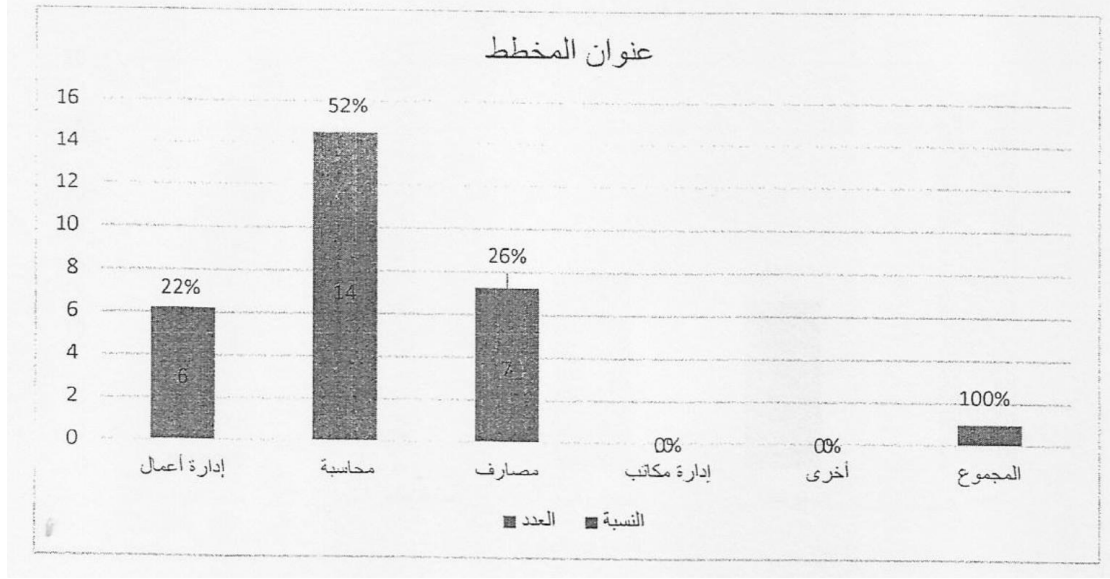
البيان	دبلوم متوسط	دبلوم عالي	بكالوريوس	ماجستير	دكتوراه	المجموع
العدد	11	5	9	2	0	27
النسبة	41%	19%	33%	7%	0%	100%



من خلال الإجابات السابقة يتضح أن أغلب عينة الدراسة من المتحصلين على درجة الدبلوم المتوسط بنسبة 41% وأن ما نسبته 33% من المتحصلين على البكالوريوس في حين توزعت باقي الإجابات بين الدبلوم العالي والماجستير بنسبة 19% ، 7% على التوالي.

جدول رقم (4) يوضح التخصص لعينة البحث:

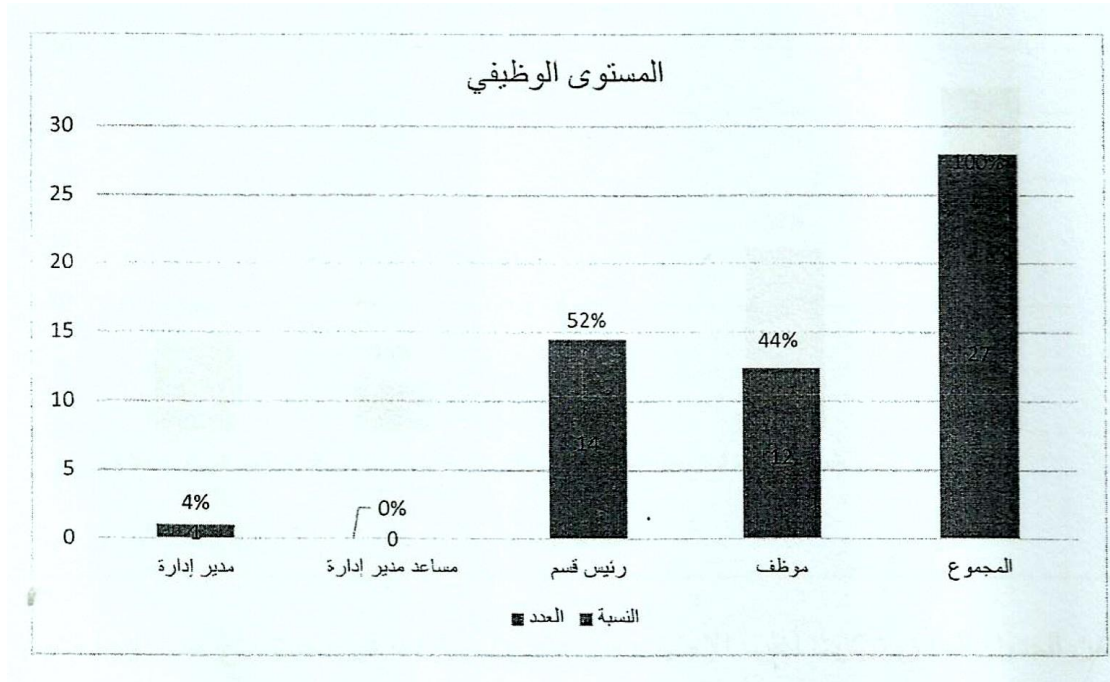
البيان	إدارة أعمال	محاسبة	مصارف	ادارة مكاتب	أخرى	المجموع
العدد	6	14	7	00	0	27
النسبة	%22	%52	%26	%0	%0	%100



الجدول السابق يوضح أن أكبر نسبة للعاملين بالمصرف من تخصص المحاسبة في حين بلغت ما نسبته %52 بينما تفاوتت باقي النسب ما بين %22 لإدارة الأعمال ، %26 للمصارف وهذا يدل على أن أغلب العينة المتحصلة عليها كانت من ذوي اختصاص المحاسبة.

جدول رقم (5) يوضح المستوى الوظيفي :

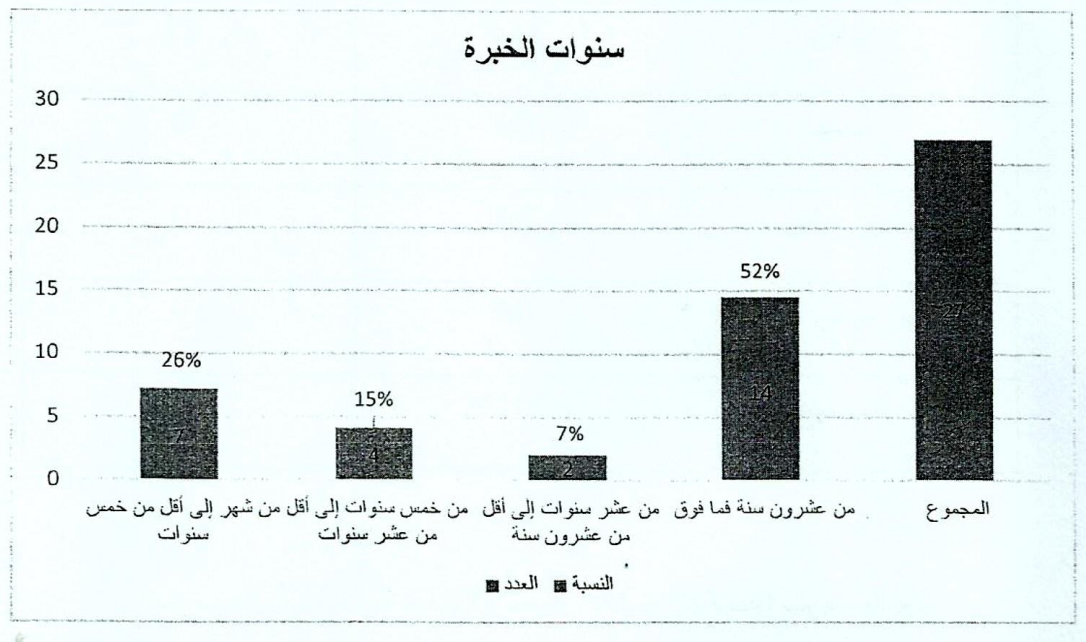
البيان	مدير ادارة	مساعد مدير ادارة	رئيس قسم	موظف	المجموع
العدد	1	0	14	12	27
النسبة	4%	0%	52%	44%	100%



يتضح من خلال الجدول السابق أن أغلب إجابات العينة المتحصل عليها تركزت في رئيس القسم والموظفين 14 ، 12 ونسبة 52% ، 44% على التوالي في حين جاءت باقي الإجابات بنسبة 4% من مدير الإدارة.

جدول رقم (6) يوضح سنوات الخبرة:

البيان	من شهر إلى أقل من خمس سنوات	من خمس سنوات إلى أقل من عشر سنوات	من عشر سنوات إلى أقل من عشرون سنوات	من خمس سنوات إلى أقل من عشر سنوات	المجموع
العدد	7	14	2	4	27
النسبة	26%	52%	7%	15%	100%

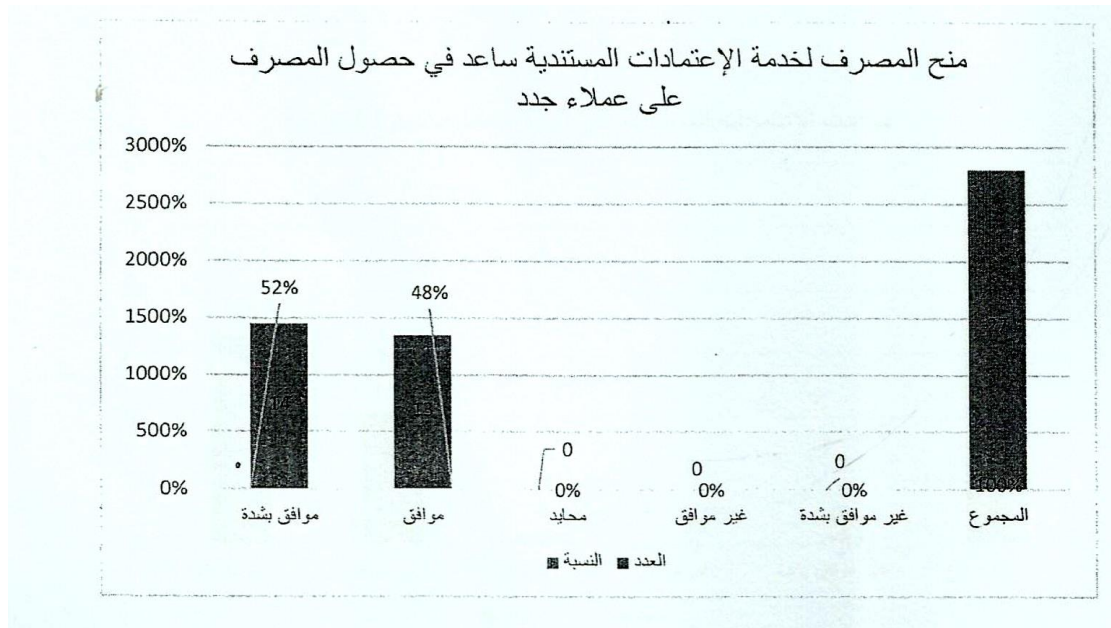


من عشرون سنة فما فوق من عشر سنوات إلى أقل من خمس سنوات إلى أقل من شهر إلى أقل من من عشرون سنة من عشر سنوات نفرات النسبة العيد من الجدول السابق تركزت أغلب الإجابات من عشرون سنة فما فوق حيث بلغ عدد الإجابات المتحصل عليها من عينة الدراسة 14 وبنسبة 52% في حين توزعت باقي الإجابات من شهر إلى أقل من خمس سنوات ،ومن خمس سنوات إلى أقل من عشر سنوات حيث بلغت 26% ، 15% ، وهذا يوضح أن المصرف يعتمد بشكل كبير على الموظفين الذين لديهم خبرة من عشرون سنة فما فوق .

2- الأسئلة المتعلقة بموضوع الدراسة :

جدول رقم (7) منح المصرف لخدمة الإعتمادات المستندية ساعد في حصول المصرف على عملاء جدد.

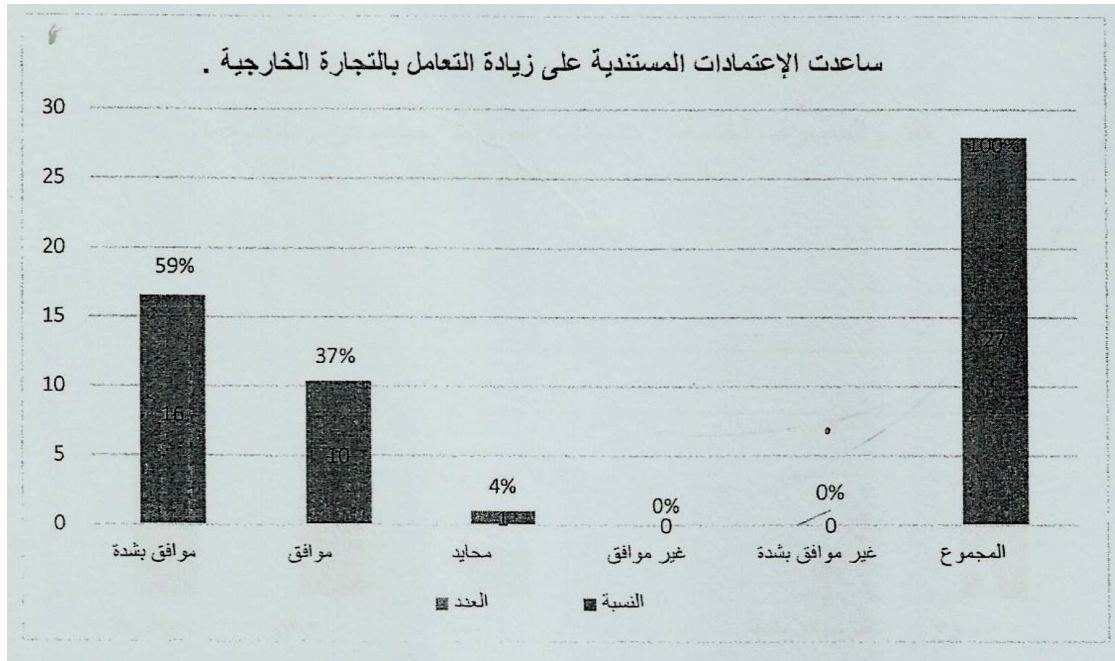
البيان	النسبة	العدد
موافق بشدة	52%	14
موافق	48%	13
محايد	0%	0
غير موافق	0%	0
غير موافق بشدة	0%	0
المجموع	100%	27



تركزت أغلب إجابات العينة في الموافق و الموافق بشدة بنسبة 52%، 40% على التوالي وهذا يدل على أن المصرف عند تقديمه لهذه الخدمة ساهم في زيادة عدد العملاء وكذلك المحافظة على العملاء الحاليين .

جدول رقم (8) ساعدت الإعتمادات المستندية على زيادة التعامل بالتجارة الخارجية .

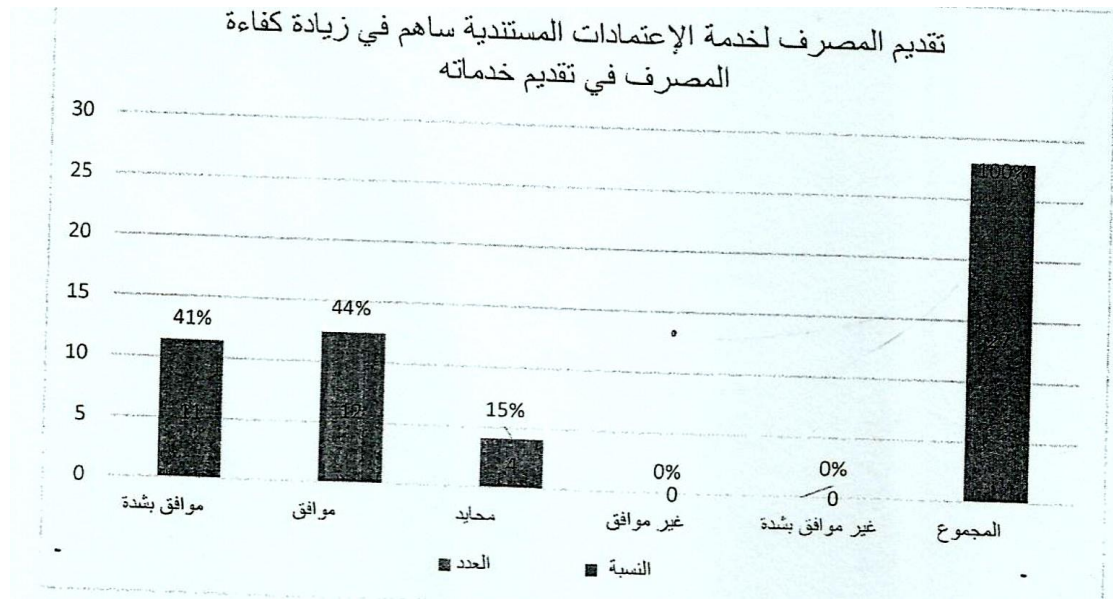
البيان	النسبة	العدد
موافق بشدة	59 %	16
موافق	37 %	10
محايد	4 %	1
غير موافق	0 %	0
غير موافق بشدة	0 %	0
المجموع	100 %	27



من خلال الجدول السابق يتضح أن نسبة الإجابات بالموافقة بشدة بلغت 59% بينما بلغت نسبة الإجابات بالموافقة 37% و الحيايد 4% مما يدل على أن الإعتمادات المستندية ساهمت و بشكل كبير في زيادة حجم التعامل بالتجارة الخارجية .

جدول رقم (9) تقديم المصرف لخدمة الإعتمادات المستندية ساهم في زيادة كفاءة المصرف في تقديم خدماته .

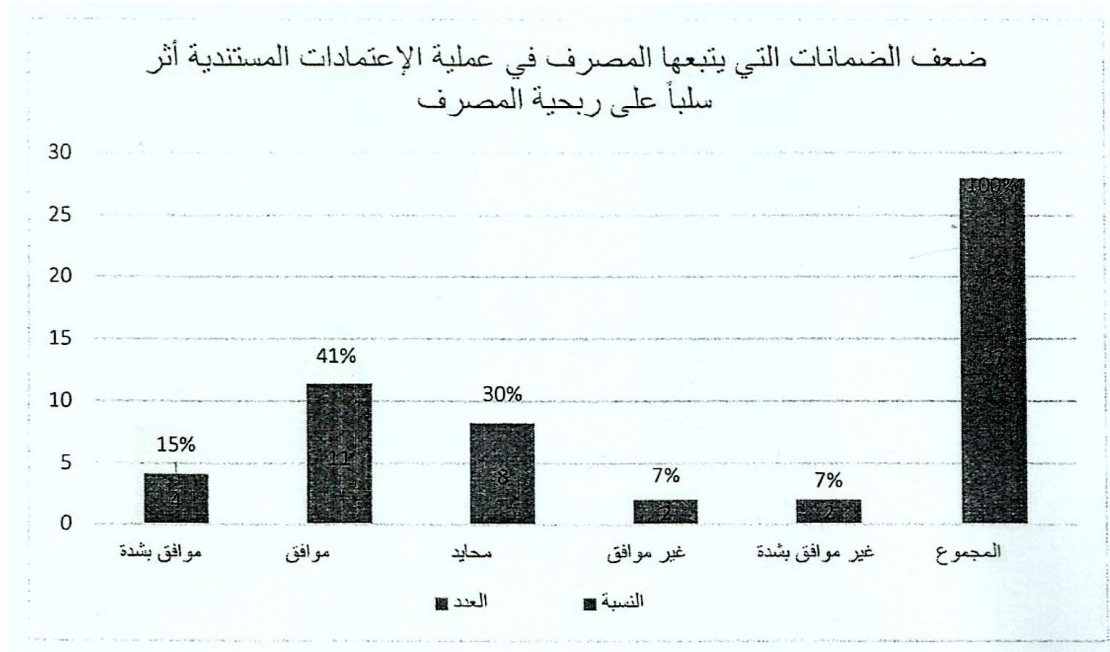
البيان	النسبة	العدد
موافق بشدة	41 %	11
موافق	44 %	12
محايد	15 %	40
غير موافق	0 %	0
غير موافق بشدة	0 %	0
المجموع	100 %	27



كانت الإجابات المتحصل عليها من هذا السؤال متفاوتة حيث بلغت نسبة إجمالي الموافقين على السؤال في حين كانت نسبة الحياد 15% وهذا يدل على أن المصرف بتقديمه لخدمة الإعتمادات المستندية ساهم في زيادة كفاءة المصرف في تقديم خدماته الأمر الذي زاد من ربحية المصرف من هذه الخدمات .

جدول رقم (10) ضعف الضمانات التي يتبعها المصرف في عملية الإعتمادات المستندية أثر سلباً على ربحية المصرف .

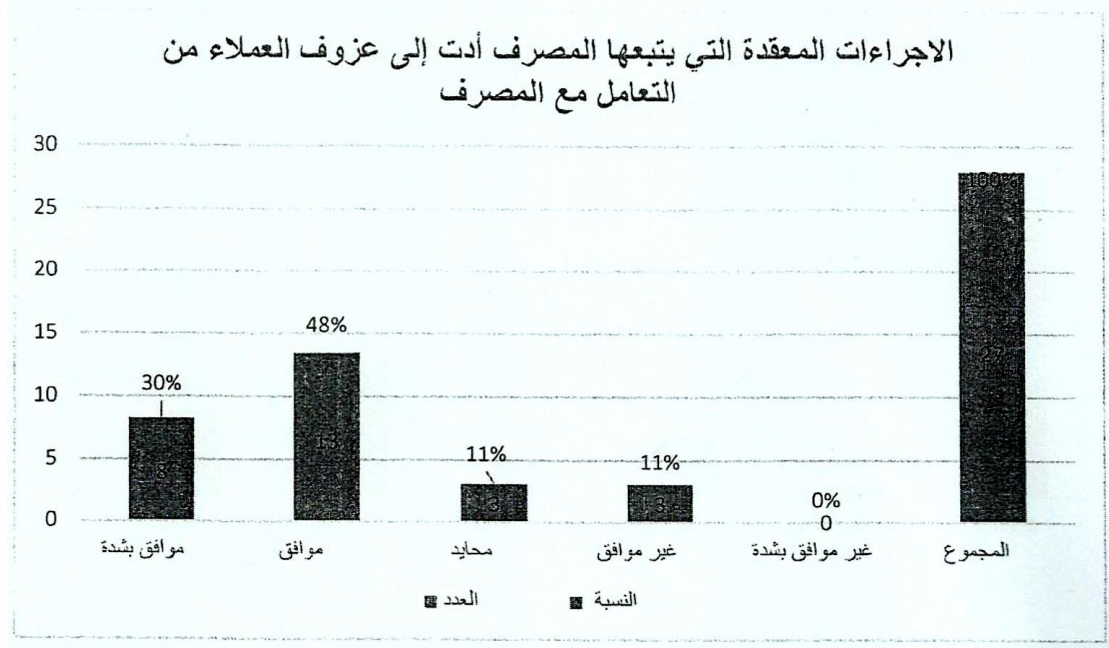
البيان	النسبة	العدد
موافق بشدة	15 %	4
موافق	41 %	11
محايد	30 %	8
غير موافق	7 %	2
غير موافق بشدة	7 %	2
المجموع	100 %	27



بلغت نسبة الإجابات بالموافقة والموافقة بشدة المتحصل عليها من عينة الدراسة على السؤال % 56 بينما بلغت نسبة عدم الموافقة وعدم الموافقة بشدة %14 وبلغت نسبة الحياد %30 وهذا يدل أن المصرف لا يطلب ضمانات كافية من العميل عند فتح الإعتمادات المستندية مما أثر سلباً على ربحية المصرف.

جدول رقم (11) الاجراءات المعقدة التي يتبعها المصرف أدت إلى عزوف العملاء من التعامل مع المصرف.

البيان	النسبة	العدد
موافق بشدة	30 %	8
موافق	48 %	13
محايد	11 %	3
غير موافق	11 %	3
غير موافق بشدة	0 %	0
المجموع	100 %	27

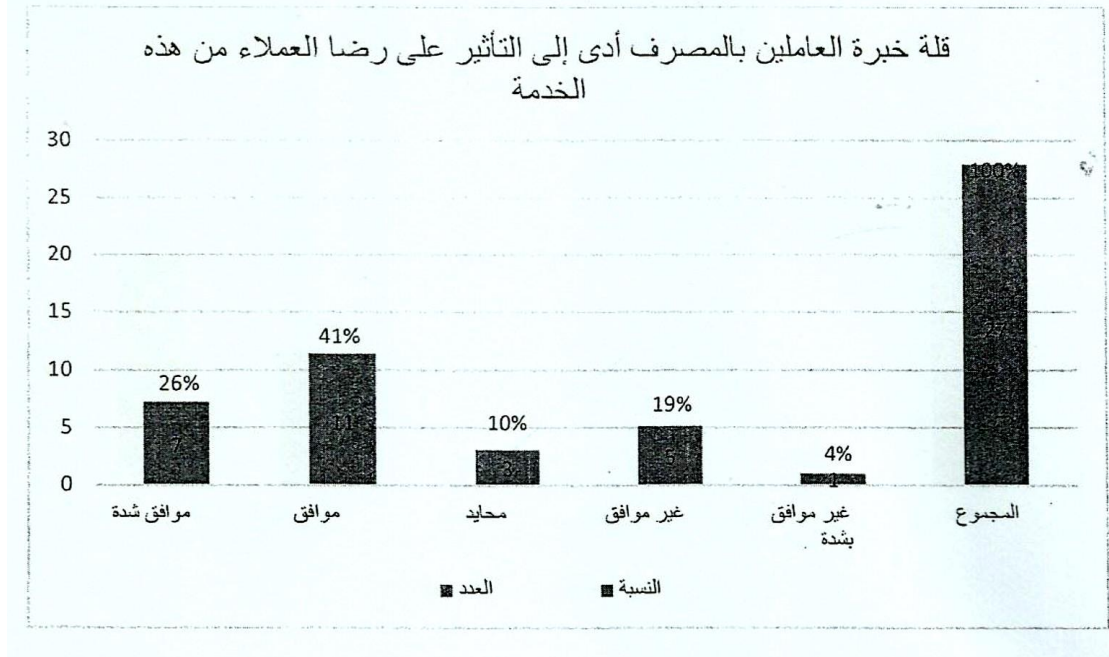


كانت الإجابات المتحصل عليها من هذا السؤال بالموافقة و الموافقة بشدة 30%، 48% على التوالي بينما كانت نسبة الحياد 11% وبلغت نسبة عدم الموافقة 11% وهذا يدل على أن إتباع المصرف للإجراءات المعقدة أدى إلى عزوف العملاء من التعامل مع المصرف الأمر الذي يؤثر سلبا على ربحية المصرف.

جدول رقم (12) قلة خبرة العاملين بالمصرف أدى إلى التأثير على رضا

العملاء من هذه الخدمة.

البيان	النسبة	العدد
موافق بشدة	26 %	7
موافق	41 %	11
محايد	10 %	3
غير موافق	19 %	5
غير موافق بشدة	4 %	1
المجموع	100 %	27

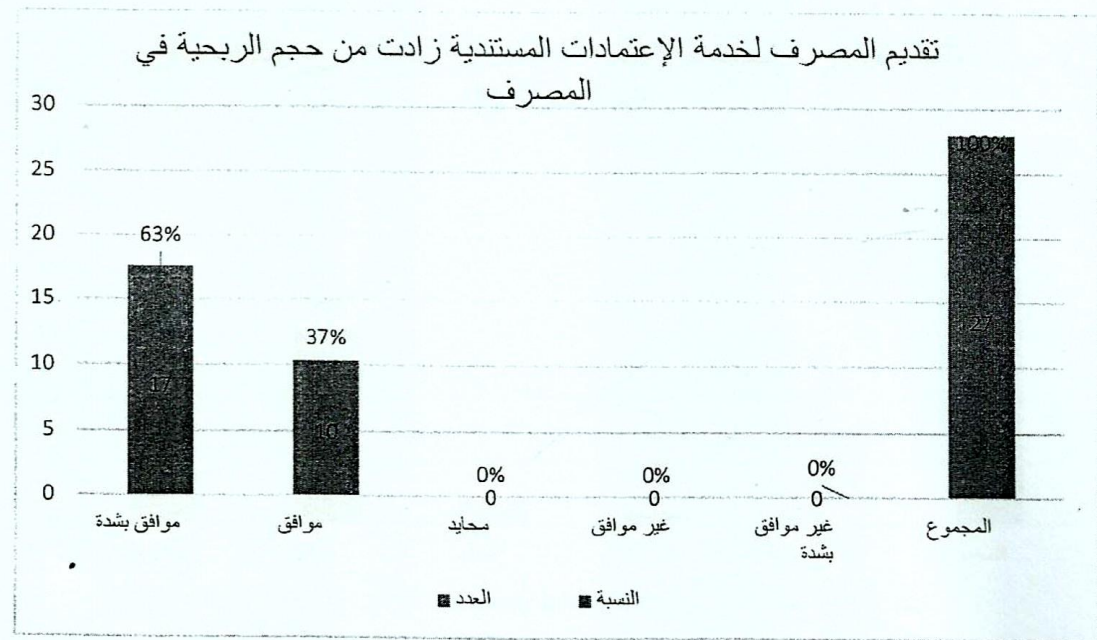


بلغت نسبة الإجابات بالموافقة بشدة والموافقة من إجمالي العينة على هذا السؤال 41% ، 26 % بينما بلغت نسبة الحياد على هذا السؤال 10% ونسبة الإجابات بعدم الموافقة وعدم الموافقة بشدة 19% ، 4% وهذا يدل على أن ضعف

الخبرة التي يملكها العاملون أدى إلى التأثير على رضا العملاء من خدمة الإتمادات المستندية التي يقدمها المصرف.

جدول رقم (13) تقديم المصرف لخدمة الإتمادات المستندية زادت من حجم الربحية في المصرف.

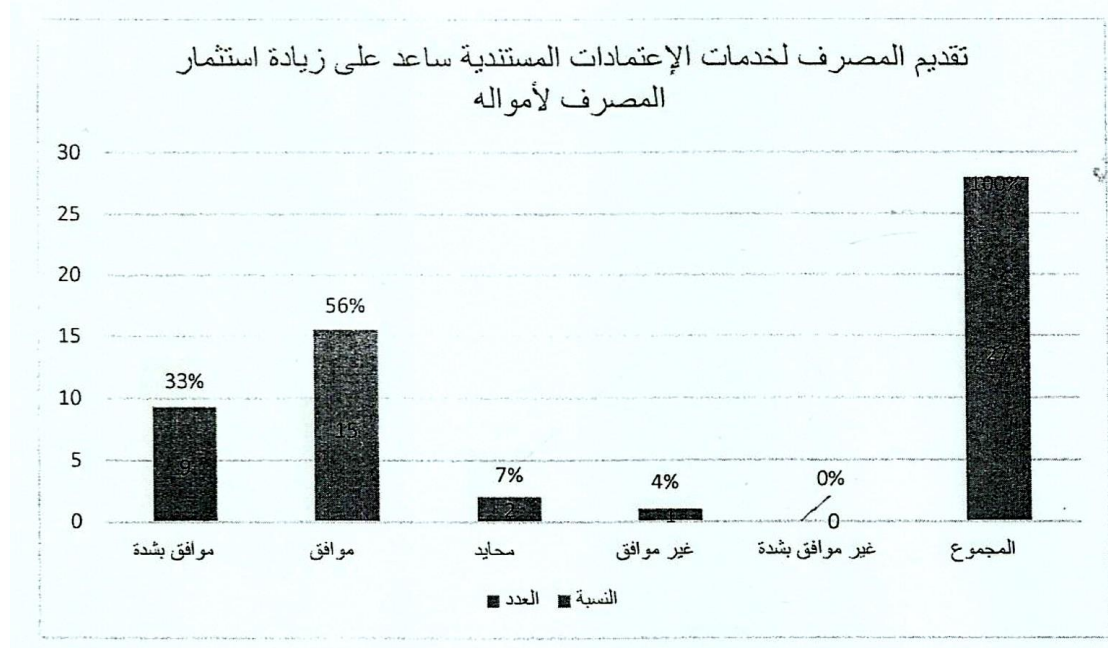
البيان	النسبة	العدد
موافق بشدة	63 %	17
موافق	37 %	10
محايد	0 %	0
غير موافق	0 %	0
غير موافق بشدة	0 %	0
المجموع	100 %	27



من الجدول السابق يتضح أن نسبة الموافقة والموافقة بشدة من الإجابات المتحصل عليها 37 % ، 63 % وهذا يدل على أن تقديم المصرف لخدمة الإتمادات المستندية ساهم في زيادة حجم الربحية المحققة منها

جدول رقم (14) تقديم المصرف لخدمات الإعتمادات المستندية ساعد على زيادة استثمار المصرف لأمواله.

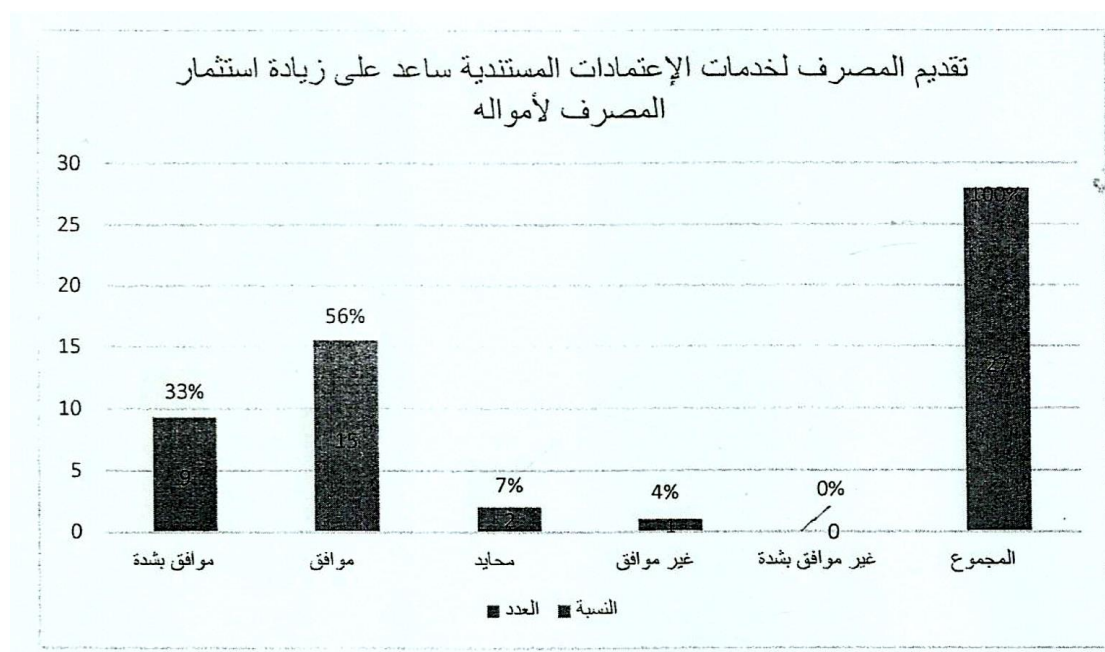
البيان	النسبة	العدد
موافق بشدة	33 %	9
موافق	56 %	15
محايد	7 %	2
غير موافق	4 %	1
غير موافق بشدة	0 %	0
المجموع	100 %	27



تركزت أغلب الإجابات المتحصل عليها من هذا السؤال على موافق و موافق بشدة حيث بلغت النسبة 33% ، 56% على التوالي، بينما بلغت نسبة الإجابات الغير موافقة 4% ونسبة الحياد 7% وهذا يدل على أن المصرف بتقديمه لهذه الخدمة توفرت له فرصة زيادة استثماره الأموال.

جدول رقم (15) الثقة المفرطة في العميل وعدم دراسة وضعه المالي جيدا زاد من عدم تحصيل الديون.

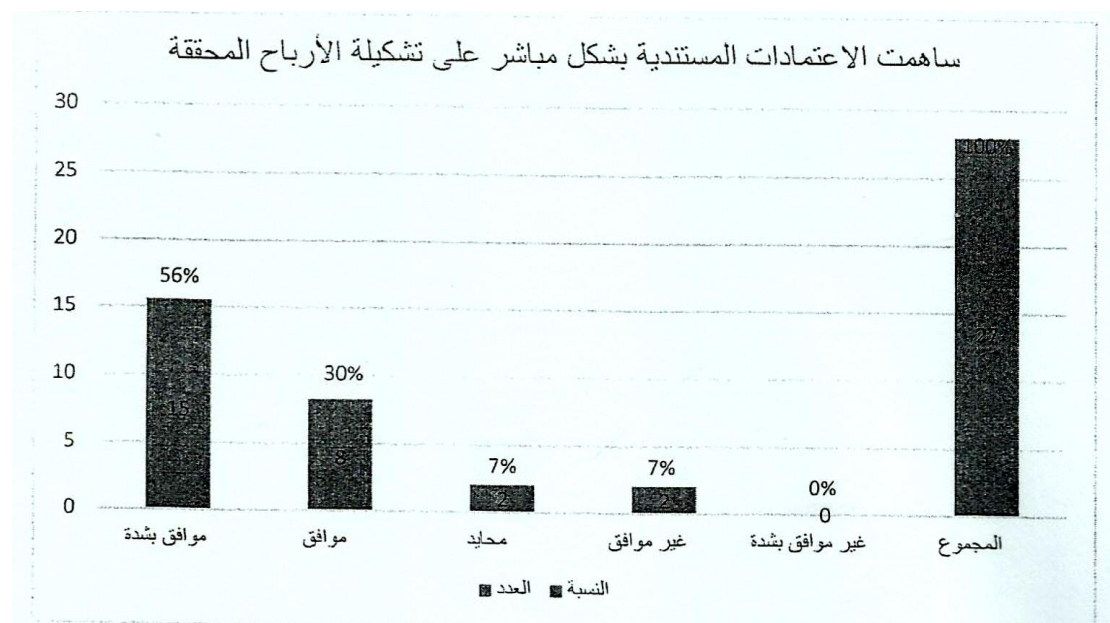
البيان	النسبة	العدد
موافق بشدة	44 %	12
موافق	33 %	9
محايد	19 %	5
غير موافق	4 %	1
غير موافق بشدة	0 %	0
المجموع	100 %	27



من الجدول السابق يتضح أن نسبة الموافقة والموافقة بشدة من الإجابات المتحصل عليها 77 % بينما بلغت نسبة عدم الموافقة 4% وبلغت نسبة الحياد 19% وهذا يعني أن المصرف الايضع حدود للثقة مع العملاء خلال تقديم خدمة الإعتمادات المستندية مما زاد من عدم إمكانية تحصيل الديون من العملاء.

جدول رقم (16) ساهمت الاعتمادات المستندية بشكل مباشر على تشكيلة الأرباح المحققة.

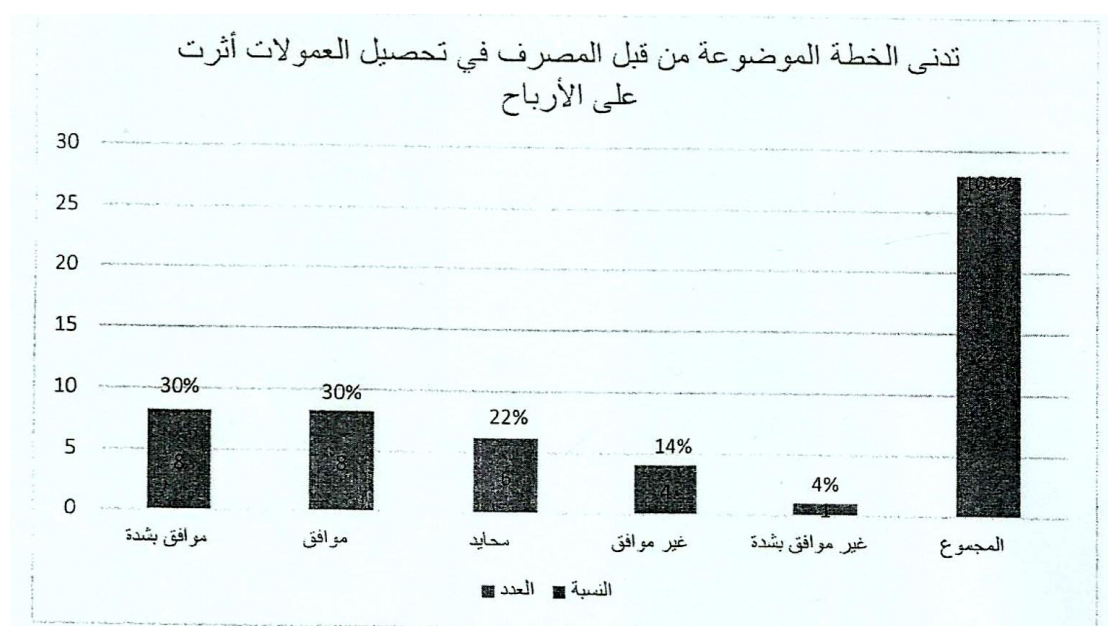
البيان	النسبة	العدد
موافق بشدة	56 %	15
موافق	30 %	8
محايد	7 %	2
غير موافق	7 %	2
غير موافق بشدة	0 %	0
المجموع	100 %	27



كانت الإجابات المتحصل عليها من عينة الدراسة على هذا السؤال بالموافقة و الموافقة بشدة % 86 بينما كانت نسبة إجمالي عدم الموافقة %7 ونسبة الحياد %7 وهذا يدل على أن خدمة الاعتمادات المستندية ساهمت وبشكل كبير على الأرباح المحققة للمصرف من خلال هذه الخدمة.

جدول رقم (17) تدني الخطة الموضوعة من قبل المصرف في تحصيل العمولات
أثرت على الأرباح.

البيان	النسبة	العدد
موافق بشدة	30 %	8
موافق	30 %	8
محايد	22 %	6
غير موافق	14 %	4
غير موافق بشدة	4 %	1
المجموع	100 %	27

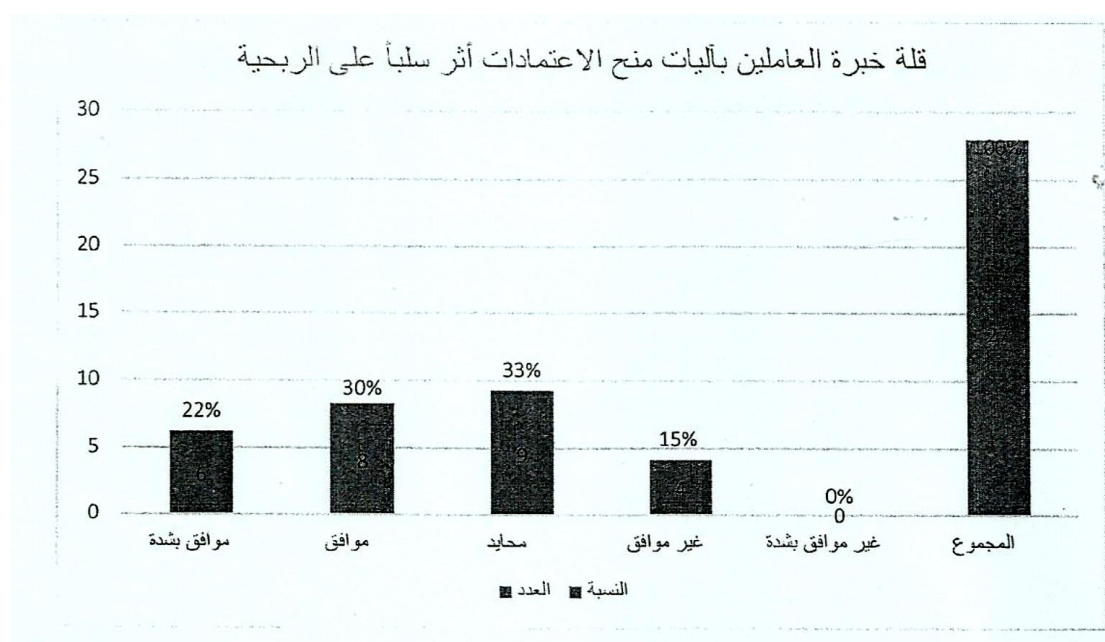


بلغت نسبة الإجابات بالموافقة بشدة والموافقة المتحصل عليها من العينة على هذا السؤال 30 % في حين كانت نسبة عدم الموافقة 18% ونسبة المحايدة 5%

وهذا يعني أن تدني التخطيط الموضوع من قبل المصرف في تحصيل العمولات مقابل الإعتمادات المستندية أثرت على الأرباح مما أثر على المركز المالي للفرع.

جدول رقم (18) قلة خبرة العاملين باليات منح الاعتمادات أثر سلباً على الربحية.

البيان	النسبة	العدد
موافق بشدة	22 %	6
موافق	30 %	8
محايد	33 %	9
غير موافق	15 %	4
غير موافق بشدة	0 %	0
المجموع	100 %	27

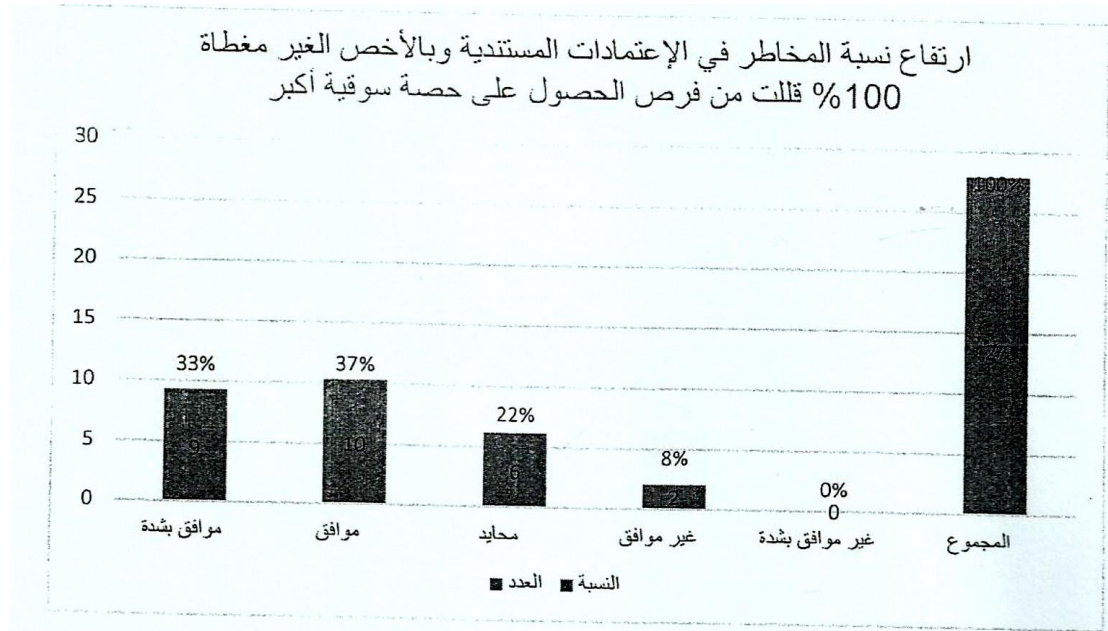


من الجدول السابق يتضح أن نسبة الموافقة و الموافقة بشدة من الإجابات المتحصل عليها 22 % ، 30 % بينما بلغت نسبة عدم الموافقة 15% وبلغت نسبة

الحياد 33% وهذا يعني أن قلة خبرة الموظفين تؤثر سلبا على الخدمة المقدمة وبالتالي تؤثر سلبا على ربحية المصرف.

جدول رقم (19) ارتفاع نسبة المخاطر في الإعتمادات المستندية وبالأخص الغير مغطاة

البيان	النسبة	العدد
موافق بشدة	33 %	9
موافق	37 %	10
محايد	22 %	6
غير موافق	8 %	2
غير موافق بشدة	0 %	0
المجموع	100 %	27

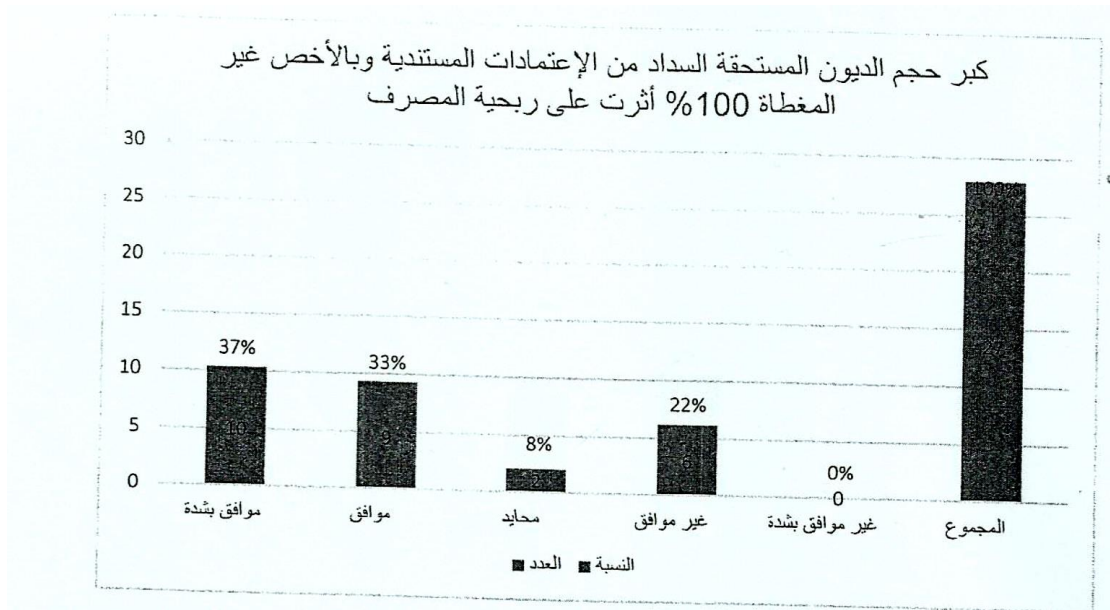


من خلال الجدول السابق يتضح لنا أن نسبة الإجابات بالموافقة و الموافقة بشدة بلغت 70% بينما بلغت نسبة الحياد وعدم الموافقة 22% ، 8% على التوالي

وهذا يبين أن المخاطر التي يواجهها المصرف من خلال الإعتمادات المستندية قلت من فرص الحصول على حصة سوقية أكبر.

جدول رقم (20) كبر حجم الديون المستحقة السداد من الإعتمادات المستندية

البيان	النسبة	العدد
موافق بشدة	37%	10
موافق	33%	9
محايد	8%	2
غير موافق	22%	6
غير موافق بشدة	0%	0
المجموع	100%	27

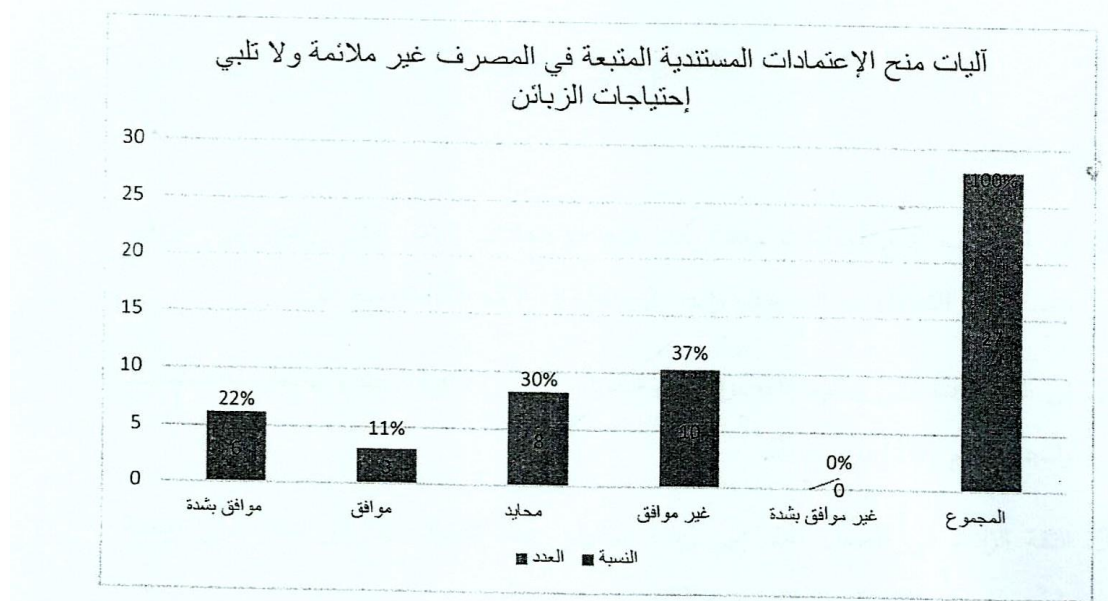


تركزت أغلب الإجابات المتحصل عليها من إجمالي العينة على الموافقة والموافقة بشدة حيث بلغت نسبة الموافقة 33% ونسبة الموافقة بشدة 37% بينما

بلغت نسبة الحياد 8% ونسبة عدم الموافقة 22% وهذا يدل على أن الديون التي تأتي من الإعتمادات المستندية وعدم تحصيلها أثر سلبا على ربحية المصرف.

جدول رقم (21) آليات منح الاعتمادات المستندية المتبعة في المصرف غير ملائمة ولا تلبي احتياجات الزبائن.

البيان	النسبة	العدد
موافق بشدة	22 %	6
موافق	11 %	3
محايد	30 %	8
غير موافق	37 %	10
غير موافق بشدة	0 %	0
المجموع	100 %	27



بلغت نسبة الموافقة والموافقة بشدة على الإجابات المتحصل عليها 33% بينما بلغت نسبة عدم الموافقة 37% ونسبة الحياد 30% وهنا نرى أن أغلب العينة تتفق مع آليات منح الإعتمادات المستندية المتبعة في المصرف تعتبر غير ملائمة ولا تلبي احتياجات الزبائن.

النتائج والتوصيات :

أولاً : النتائج .

1. إن المصرف يتبع إجراءات معقدة عند فتح الإعتمادات الأمر الذي يؤدي إلى عزوف العملاء في التعامل مع المصرف والجدول رقم (11) ، 17 ، (21) توضح ذلك .
2. إن الضمانات التي يطلبها المصرف من العميل لا تكون كافية لتجنب مخاطر عدم السداد والجدول رقم (10) يوضح ذلك .
3. الثقة الزائدة في العميل أدت إلى زيادة مخاطر عدم السداد مما أثر سلباً على ربحية المصرف والجدول رقم (15) يوضح ذلك على تطويرها أدى إلى ارتفاع .
4. اهتمام المصرف بعملية فتح الإعتمادات المستندية والعمل ربحية المصرف والجدول رقم (16) يوضح ذلك .
5. عدم تحصيل المصرف المستحقات أو الديون من العملاء أثر سلباً على حصول المصرف الحصة سوقية كبيرة والجدول رقم (20) يوضح ذلك .
6. قلة تدريب العاملين على كيفية التعامل مع آليات منح ومتابعة الإعتمادات أثر على تقديم الخدمة المقدمة للعملاء وبالتالي على الربحية والجدول رقم (12) يوضح ذلك .

ثانيا : التوصيات

من خلال النتائج التي تم التوصل إليها يوصي الباحث بالآتي :

- 1- على المصرف تبسيط الإجراءات عند فتح الإعتمادات المستندية وذلك حرصا على زيادة عدد العملاء بالمصرف والمحافظة على العملاء الحاليين.
- 2- على المصرف الاهتمام بالضمانات التي يطلبها من العميل وذلك تقاديا للمخاطر الناجمة عن عدم سداد الإعتمادات .
- 3- على المصرف الاهتمام بالسرعة في إتمام عمليات الإعتمادات المستندية من حيث تحويل المبالغ للمصارف المراسلة بالخارج وتحصيل العمولات من الزبائن.
- 4- يجب على المصرف تطوير آليات منح الإعتمادات المستندية وذلك لضمان جودة الخدمة الأمر سيعكس على ربحية المصرف .
- 5- الاهتمام بتدريب العاملين في مجالات الإعتمادات المستندية والرفع من خبرتهم سيؤثر إيجابا على جودة الخدمة المقدمة .

المراجع

المراجع

- (1) أبو عبدالمطلب عبدالمجيد، الإئتمان المصرفي ومخاطره الطبعة الأولى الشركة العربية للتسويق 2010.
- (2) الرحمة محمود الزبيدي، إدارة الإئتمان المصرفي والتحليل الأولى) دار الوراق للنشر والتوزيع 2002-ف.
- (3) رزق الله أنطاكي، الحسابات والاعتمادات المستندية، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، 200 ف .
- (4) رفلاح حسن عداي حسيني، مؤيد عبدالرحمن الدوري، إدارة البنوك، الطبعة الثانية، 2003 ف .
- (5) زياد رمضان، أ.محفوظ أحمد جودة، إدارة البنوك الإتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، دار وائل للنشر، 2003 .
- (6) زياد سليم رمضان، أ.محفوظ أحمد جودة، إدارة البنوك، الطبعة الثانية، 1996 دار المسيرة للنشر.
- (7) عبدالرحيم محمد النعاس، ظهور وتطور النقود والمصارف في ليبيا، ومؤسسة الفرجاني، طرابلس ليبيا، 1979 ف.
- (8) كامل الوادي، الاعتمادات المستندية والتشريعات المنظمة لها، اتحاد المصارف العربية، 1996 ف . الإئتماني، الطبعة .

- (9) محمد الصرفي، إدارة المصارف، دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر، الإسكندري
- (10) محمد محمود شهاب: النقود والبنوك والاقتصاد دار المريخ للنشر، الرياض
2000.
- (11) محمود حسين الوادي، النقود والمصارف، الطبعة الأولى دار المسيرة للنشر -
عمان 2010.
- (12) مصرف ليبيا المركزي، قانون المصارف التجارية رقم (1) لسنة 2005 بشأن
المصارف المادة رقم 65 .
- (13) منير صالح هندي، إدارة البنوك التجارية - مدخل اتخاذ القرارات، الطبعة الثانية،
1987 ف .