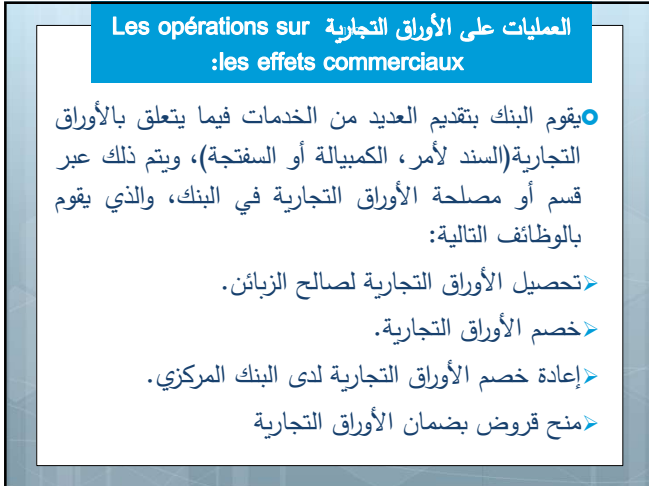
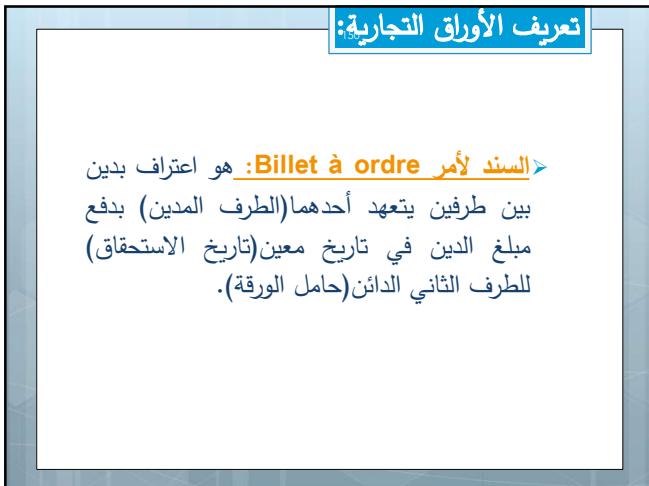




148



149



150

تعريف الأوراق التجارية:

➤ **الكمبيالة Traite ou lettre de change**: هي ورقة يتم من خلالها تسوية دين بين طرفين عن طريق إدخال طرف ثالث، مثلا: إذا اشترى الطرف "أ" بضاعة من الطرف "ب" وكان على الأخير دين لصالح الطرف "ج"، فيمكن للطرف "ب" أن يحرر كمبيالة بمبلغ الدين ويتاريخ استحقاق معين، يأمر فيها الطرف "أ" بدفع مبلغ الورقة لصالح الطرف "ج" في تاريخ الاستحقاق، ويوقع عليها كل من "أ" و"ب" وتسلم لـ"ج".

- الطرف "أ" يسمى: المسحوب عليه الأمور بالدفع
- الطرف "ب" يسمى: الساحب الأمر بالدفع
- الطرف "ج" يسمى: المستفيد المدفوع له

151

تحصيل الاوراق التجارية لصالح الزبائن:

1. يقوم البنك بدور الوساطة في تحصيل الورقة التجارية في تاريخ استحقاقها نيابة عن الزبائن، توفيراً للجهد والوقت لو قام بها الزبون بنفسه، ويتحصل من خلالها على عمولة، وتتم هذه العملية كما يلي:

- يقوم الزبون بإيداع الأوراق التجارية لدى البنك.
- يحتفظ البنك بالأوراق لحين تاريخ استحقاقها، وعند هذا التاريخ يرسلها إلى الطرف المسحوب عليه، وهنا نجد حالتين:

152

تحصيل الاوراق التجارية لصالح الزبائن:

- تحصيلها: إما عن طريق البنك نفسه، أو من الوكالات، أو من البنوك المراسلة (إما مباشرة أو عن طريق المقاصة)، وفي كل الحالات يضيف البنك قيمة الأوراق المحصلة بعد اقتطاع عمولة التحصيل إلى الحساب الجاري لصاحب الورقة.
- رفضها: حيث يقوم البنك برد الاوراق التجارية إلى أصحابها بعد خصم العمولة

153

تحصيل الاوراق التجارية لصالح الزبائن:**التسجيل المحاسبي**

مثال: في شهر أفريل قام قسم الاوراق التجارية في بنك بما يلي:

• في 01/04 استلم البنك الأوراق التالية من زبون X بغرض تحصيلها لصالحه:

- الورقة 01 بمبلغ 120000 دج/ 20/05 مسحوبة على نفس الفرع
- الورقة 02 بمبلغ 150000 دج/ 01/06 مسحوبة على فرع آخر
- الورقة 03 بمبلغ 50000 دج/ 02/07 مسحوبة على بنك آخر

في تواريخ الاستحقاق أرسلت الأوراق لتحصيلها من المسحوب عليهم، وتبين أن: الورقة 03 رفضت والباقي قبل، عمولة التحصيل هي 500 دج لكل ورقة خارج الرسم،

سجل في يومية البنك

154

خصم الأوراق التجارية

1. من الوظائف الرئيسية التي يقوم بها البنك التجاري ممثلا في قسم الأوراق التجارية، عملية خصم الاوراق التجارية، والمقصود بالخصم هو الحصول على قيمة الورقة الحالية قبل تاريخ استحقاقها، وتعتبر هذه العملية من عمليات القروض، بحيث أن المبلغ المقدم للزبون يمثل قرضا قصير الأجل إلى غاية تاريخ الاستحقاق ويستفيد البنك من ورائه على ربح ممثل في مبلغ الأجيو، وتتم عملية الخصم كما يلي:

155

خصم الأوراق التجارية

• فتح عملية قبول الخصم: بحيث يتفان على معدل الخصم والعمولات وعلى القيمة القسوى للخصم، هذه العملية يترتب عنها قيد خارج الميزانية.

• الدخول في محفظة الأوراق التجارية: يقوم البنك بتنفيذ عملية الخصم بشراء الأوراق التجارية من الزبائن نظير أن يدفع لهم القيمة الحالية بحيث:

القيمة الحالية = القيمة الاسمية - مصاريف الأجيو (Agio)

مصاريف الأجيو (Agio) = الفائدة من تاريخ الخصم إلى تاريخ الاستحقاق + عمولات مختلفة + TVA

(العمولات: عمولة التحصيل، عمولة مخاطرة رفض الأوراق التجارية)

وهنا يلغى قيد التعهد ويسجل قيد الخصم.

156

خصم الأوراق التجارية

● **التحصيل:** في تاريخ استحقاق الأوراق التجارية المخصصة تتم مراسلة المسحوب عليهم إما مباشرة كالوكالات، وإما عن طريق نظام المقاصة في حالة البنوك الأخرى، فإما أن يتم قبولها أو أن ترفض، وفي حالة الرفض يتم إرجاعها إلى الزبون مع احتساب عمولات أخرى.

157

خصم الأوراق التجارية● **مثال:**

- بتاريخ 04/01/2020 قام البنك بإمضاء عقد خصم مع زبون: القيمة المخصصة 300000 دج، معدل الخصم 06% سنويا، عمولات أخرى عند الخصم 01%، تاريخ الاستحقاق 30/03/2020.
- بتاريخ 05/01/2020: سلم الزبون الأوراق التجارية إلى البنك، وحول البنك المبلغ إلى حسابه، هذه الأوراق ريعها مسحوب على زبون لنفس الوكالة والربح على وكالة لنفس البنك والباقي على بنوك أخرى.
- بتاريخ الاستحقاق أرسل البنك الأوراق للتحصيل وكانت النتيجة كما يلي:
 - الأوراق المسحوبة على زبائن البنك وعلى الوكالات: قبلت بالكامل.
 - الأوراق المسحوبة على بنوك أخرى: رفض النصف وقبل النصف.
- سجل العمليات في يومية البنك:

158