



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي  
المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميله  
معهد العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

المرجع : ...../2016

قسم : علوم إقتصادية وتجارية  
الميدان : علوم اقتصادية , التسيير و علوم تجارية  
الشعبة: علوم اقتصادية  
التخصص : اقتصاد نقدي و بنكي

مذكرة بعنوان:

البنوك التجارية ودورها في تفعيل حركة الإئتمان لدى العملاء

دراسة حالة بنك القرض الشعبي الجزائري -CPA-

وكالة ميله رقم "333"

مذكرة مكمله لنيل شهادة الليسانس في العلوم الاقتصادية (ل.م.د.)  
تخصص : " إقتصاد نقدي و بنكي "

إشراف الأستاذ:

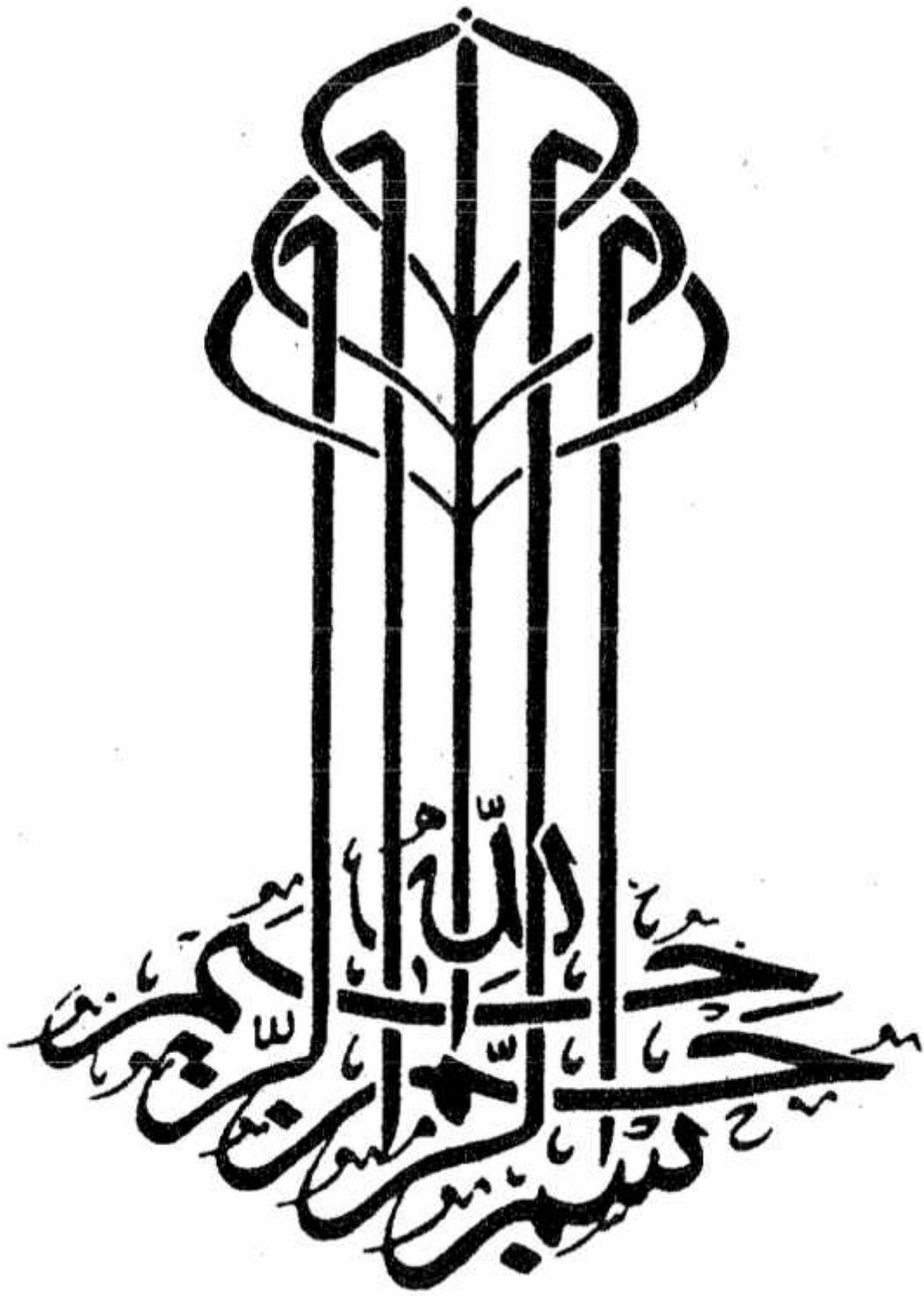
- صكري أيوب

إعداد الطلبة:

- خير الدين امينة

- جبير نور الهدى

السنة الجامعية: 2015/2016



بِاسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

يقول الله تعالى:

{ يَرْفَعِ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا

{ الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ

[المجادلة: 11]

صدق الله العظيم

## دعاء

اللهم لا تدعني أصاب بالغرور إذا نجحت ولا

باليأس إذا فشلت بل ذكرني دائماً أن الفشل هو التجارب التي تسبق النجاح.

اللهم إذا أعطيتني نجاحاً فلا تفقدني تواضعي، وإذا أعطيتني فشلاً فلا  
تفقدني اعتزازي بكرامتي.

اللهم علمني ما ينفعني، وانفعني بما علمتني وزدني علماً.

اللهم إذا أسأنا فامنحنا شجاعة الاعتذار و إذا أسيء إلينا فامنحنا شجاعة  
العفو.

اللهم علمني أن التسامح هو أكبر مراتب القوة و أن حب الانتقام هو أول  
مظاهر الضعف.

## شكر و عرفان

الحمد لله رب العالمين الذي أعطانا من موجبات رحمته الإرادة  
والعزيمة على إتمام عملنا .

نحمدك يا رب حمداً يليق بمقامك وجلالك العظيم .

ها نحن الآن نخطو خطواتنا الأخيرة في مسارنا الدراسي، والذي لا بد أن نعود  
إلى لحظات عشناها في كنف الجامعة، فننتقدم بالشكر الجزيل  
لجميع أساتذتنا الكرام وإلى كل من لم يبخل علينا بنصائحه القيمة وإرشاداته  
الوجيهة .

نقدم شكر خاص إلى الأستاذ الفاضل الذي ندعو الله له بأن ينور دربه وأن يجعله  
سراجاً منيراً للأجيال القادمة: "صكري أيوب" .

كما نتقدم بأسمى آيات الشكر والتقدير والمحبة للذين حملوا معنا رسالة في الحياة  
والذين مهدوا لنا طريق العلم والمعرفة .

## إهداء

إلى الروح التي أكسبتني العزة والكرامة، إلى الروح  
التي سكنت كياني، إلى والدي الغالي رحمه الله .  
إلى من وضعت قلبي بذات يمينها، وحياتي بذات يسارها أُمِّي الحبيبة حفظها الله .  
إلى من كانوا سنداً لي وملاذاً لي بعد الله ورسوله أخواني الأعزاء: فارس، فضيل، هشام،  
أحمد .

إلى أخواتي العزيزات: حنان، أمال، فضيلة، سعيدة .  
إلى زوجة أخي "أمال"، خطيبة أخي "مريم" .  
إلى كتاكيت العائلة: مروان، دعاء، هبة، صالح، إياد، معتز، كريم، لجينة، وإلى البرعوم  
الصغير: "عبد الحميد" .

إلى من جمعني القدر بهما وكانتا عوناً لي في فرحي وحزني، وكانتا بسملة لي في أوقات  
ضعفي إلى أجمل هدية منحني الله إياها في الحياة صديقتي العزيزتين إلهام وبسملة أدام الله  
عزهما وإلى ابنها الغالي على قلبي "يحي" .  
إلى من تبقى صورهم في عيوني، وذكرهم في وجداني: مروة، بهجة، كريمة والغالية سارة .  
إلى من حملهم قلبي وكانوا معي في أحمل أوقاتي: خديجة، نسيبة، مريم، هدى، أمال، وفاء .  
إلى من أمضيت معهم أحلى أيامي: بثينة، سعاد، ليلي، آسيا، منيرة .  
إلى من كانوا، بلسماً لي ودواء لقلبي، إلى من اجتمعت في حلقة حفظ القرآن فرداً فرداً، ثبتهم  
الله على طاعته .

إلى أسرتي الثانية والرائعة: الاتحاد العام الطلابي الحر .  
إلى كل من رأتهم عيني، وابتسم لهم قلبي .  
إلى من شاركتني هذا العمل المتواضع وتحملت تقصيري جبير نور الهدى  
وأخص بالذكر إلى شخصين عزيزين على قلبي "خالتي زينب وعمي الطاهر" .  
كما أنني لا أنسى الوكالة التي دعمتنا ومكتبة ثابت التي كانت لنا  
عونا لنا بعد الله جل وعلا .

## أمنية

## إهداء

بسم الله الرحمن الرحيم:

"وقضى ربك ألا تعبدوا إلا إياه وبالوالدين إحسانا "

أهدي ثمرة جهدي إلى: منبع الحنان ورمز الشهامة ونور  
العطاء وحمامة الروح إلى والدتي الغالية التي تجسدت السعادة في  
أحضانها وهي منبع الحنان الدافئ "زليخة".

وإلى من هو بمثابة الروح للجسد والنور للعينين وتحمل مصاعب الحياة من أجلنا ومنحنا الثقة  
بالنفس وعلمنا أن العمل طريق التألق والنجاح إلى والدي العزيز "رشيد".

إلى أخي وزوجته "رمضان" "مريامة" وإبنيهما "سراج الدين".

كما أهدي ثمرة جهدي إلى أخواتي "بشرى"، "مروى" "قوزية، سناء، نجوم".

وإلى جدتي أطال الله في عمرها "عائشة"

وإلى عمي "سعيد" وزوجته "سامية" وأولادهما "إكرام"، "أنيس" والكتكوت "أمين"

ويدون أن أنسى أبناء أختي الصغار "محمد" "وغفران، وإلى كل الأقارب

"إهداء خاص"

أهدي ثمرة جهدي إلى:

الصديقة التي ساعدتني على انجاز هذا العمل المتواضع "أمينة"

إلى الأستاذ المشرف الذي كان بمثابة الأخ الكبير لي "أيوب صكري"

وإلى كل عمال القرض الشعبي الجزائري بوكالة ميلة وخاصة "عمي أحمد"

وإلى كل أساتذتي من الابتدائية إلى الجامعة

وإلى صديقة الروح والقلب وهي في مقام الأخت "آية"

نور الهدى

# مقدمة

## مقدمة :

يعد النظام البنكي من أهم مقومات التنمية الاقتصادية، فهو يحتل مركزا حيويا وذلك من خلال قدرته على تسيير التدفقات النقدية الداخلية والخارجية بين مختلف فئات المتعاملين، بالإضافة إلى الدور الذي يلعبه في تعبئة الأموال وتوجيهها نحو الاستثمارات والأنشطة الاقتصادية، وهذه العملية الأساسية تمثل جوهر فعالية البنوك، فالوظيفة الأساسية للبنوك التجارية تتمثل في منح الائتمان للعملاء، وهي من أخطر الوظائف التي تمارسها، والسبب في ذلك أن القروض التي تمنحها ليست ملكها وإنما هي من أموال المودعين (حفظ الودائع) لديها، وتعتبر القروض أهم أوجه الاستثمار فيما يخص الموارد المالية للبنوك التجارية، وتعتبر البنوك التجارية من أهم المؤسسات المكونة للجهاز المصرفي ككل، باعتبارها الشكل الطابع أو الغالب للبنوك في مختلف دول العالم.

إن البنوك التجارية تسهل تداول الأموال من خلال قيامها بدور الوساطة المالية بين أصحاب الفائض المالي وأصحاب العجز المالي ومع تزايد أهمية البنوك التجارية وتنامي دورها، وفي ظل التطورات المتسارعة فقد عرف النظام البنكي العديد من الصعوبات والمخاطر التي واجهته.

وقد تلجأ العديد من المؤسسات أو الأفراد إلى الإقراض من البنوك التجارية وذلك لتلبية إحتياجاتها المالية، فإن هذه البنوك تضع تحت تصرفهم أشكال عديدة من القروض والائتمانات، وهي تقوم باختيار الوسيلة التي تتلاءم مع إحتياجاتها المالية، ودرجة سيولة أموالها وإمكانياتها المستقبلية.

## الإشكالية:

على ضوء ما تم ذكره سابقا يمكن صياغة الإشكالية الآتية والمتمثلة في التساؤل الرئيسي التالي: ما هو دور البنك التجاري في تفعيل الحركة الائتمانية لدى الأفراد؟ وما هي العوامل المؤثرة على قدرته في منح الائتمان؟

وتتدرج مجموعة من الأسئلة الفرعية تحت هذا السؤال الرئيسي وتتمثل في:

1- ما هو دور البنوك؟ وما مدى فعاليتها في تمويل النشاط الاقتصادي؟

2- ما هي الأسس والمعايير التي يتبعها البنك التجاري في منح الائتمان؟ وما هي الوسائل والآليات التي يستخدمها البنك المركزي لمراقبة الائتمان المصرفي؟

3- ما هي الممارسة التي يتبعها بنك القرض الشعبي الجزائري وكالة ميلا "333" لمواجهة خطر عدم التسديد وهل هي كافية.

### الفرضيات:

1- تلعب البنوك التجارة دورا رياديا في تفعيل حركة النشاط الاقتصادي.

2- قرار الائتمان يجب أن يتم فس ضوء حسابات دقيقة نظرا للتأثيرات المتشابكة والمتبادلة بين للعميل و المؤسسة المصرفية.

3- يتبع بنك القرض الشعبي الجزائري وكالة ميلا "333" سياسة ناجعة متعلقة بالاقراض وبالتالي فهو يساهم في تفعيل حركة الائتمان لدى العملاء.

### أهمية البحث:

يمكن إبراز أهمية الدراسة في النقاط التالية:

- ✓ إعطاء صورة دقيقة وواضحة عن البنوك التجارية.
- ✓ تسليط الضوء على الائتمان المصرفي وأهم الصعوبات والمخاطر التي تواجهها.

### أهداف الدراسة:

- ✓ التعرف على إجراءات منح الائتمان في البنوك التجارية.
- ✓ التعرف على دور البنك في منح الائتمان للعملاء.
- ✓ تحديد المخاطر الائتمانية التي تتعرض لها البنوك.
- ✓ كسب معرفة جديدة في مجال البنوك وكذلك في التخصص.

## أسباب اختيار الموضوع:

✓ الرغبة الشخصية في الاطلاع عليه.

✓ أهمية الموضوع.

✓ التعمق في الدراسة المتعلقة بالبنوك التجارية.

## المنهج المتبع في البحث:

من أجل معالجة الإشكالية المطروحة واختيار صحة الفرضيات اعتمدنا على المناهج التالية:

✓ المنهج التاريخي: استخدم من أجل ذكر أحدث وتواريخ نشأة البنوك التجارية ونشأة القرض الشعبي الجزائري.

✓ الوصفي التحليل: قمنا باستخدام المنهج الوصفي في الجانب النظري وذلك لتقرير الحقائق وفهم مجال وأبعاد الدراسة، واستخدام المنهج التحليل من خلال تحليل النسب المالية المتعلقة بالجانب التطبيقي.

## صعوبات الدراسة :

واجهتنا صعوبات تتمثل في:

- صعوبة إيجاد مكان التريص.

- نقص المراجع على الائتمان المصرفي على مستوى المركز الجامعي لميلة.

ولقد حاولنا قدر المستطاع إعداد البحث على أحسن وجه.

# الفصل الأول

البنوك التجارية

**تمهيد:**

تكتسي الدراسات المالية والمصرفية أهمية بالغة في الحياة العلمية والعملية، حيث تحتل البنوك التجارية على وجه الخصوص مكانة ضمن الدراسات، فهي من أهم مكونات الإيداعات المالية على الإطلاق، وهي أكثر أنواع البنوك انتشاراً، وأكثرها خدمات للجمهور وهي الأولى في الإنشاء وأقدمها تاريخياً، وهي الحجر الأساسي في النظام المصرفي، كما تعد أكثر المصارف مخاطرة بعملياتها إذ أرادت إقراض المال للغير مما يجعلها متحفظة في ممارسة تلك العمليات، وأهم ما يميزها عن غيرها من البنوك الأخرى، هو قبول ودائع تحت الطلب، والحسابات الجارية وهذا ما يسمى بخلق النقود، ويعتبر نشاط البنوك التجارية عام فهو يتلقى الإيداعات ويمنح القروض، أما في الوقت الحاضر فإنها تعتبر العصب الحساس للحياة الاقتصادية، وهي تسيطر تقريباً على معظم أصول القطاع البنكي.

وسنحاول أن نركز من خلال هذا الفصل على الإطار النظري للبنوك التجارية وذلك من خلال

التطرق للمباحث التالية:

**المبحث الأول: ماهية البنوك التجارية.**

**المبحث الثاني: موارد واستخدامات البنوك التجارية.**

## المبحث الأول: ماهية البنوك التجارية

تعتبر المصارف التجارية، مصارف تتعامل بالائتمان، حيث تسمى بمصارف الودائع، ولم تكن فكرة البنوك مجرد فكرة خطرت على ذهن شخص أو فرد معين قام بتنفيذها فقط، بل هي نتيجة لظروف وتطورات اقتصادية أدت إلى وجود البنوك التجارية.

### المطلب الأول: نشأة وتطور البنوك التجارية

إن أصل كلمة بنوك يعود إلى اللغة الإيطالية بانكو Banco، وتعني المصطبة التي كان يجلس عليها الصرافون لتحويل العملة، ثم تطور معناها ليقصد بها المنضدة التي يتم فوقها عد وتبادل العملات comptoir، وفي النهاية أصبحت تعني المكان الذي توجد فيه تلك المنضدة، وتجري فيه المتاجرة بالنقود<sup>(1)</sup>، وترجع نشأة المصارف التجارية إلى القرون الوسطى والتي جاءت كمصلحة لظروف ومتطلبات اقتضتها التطورات الاقتصادية على مر السنين ولعل الصيارفة في أوروبا وإيطاليا بالذات هم أول من طرق هذا الباب، فلقد كان التجار ورجال الأعمال يودعون أموالهم لدى هؤلاء الصيارفة، بقصد حفظها مقابل إيصالات يحررها الصيارفة لحفظ حقوق أصحاب الودائع وهكذا نشأت الوظيفة الكلاسيكية الأولى للمصارف، وهي إيداع الأموال.

وقد تنبه الصاغة إلى إمكانية إقراض ما لديهم من ذهب مقابل فائدة، وهكذا أنشئت الوظيفة الكلاسيكية الثانية للمصارف وهي الإقراض<sup>(2)</sup>.

ولقد تأسس أول بنك في المدينة البندقية بإيطاليا سنة 1587 ومنها انتشرت البنوك في بقية الدول الأوروبية، كهولندا التي تأسس فيها أول بنك وهو أمستردام عام 1609، حيث كان غرضه الأساسي حفظ الودائع وتحويلها عند الطلب، ثم بنك هامبورغ بألمانيا عام 1619م، ثم بعد ذلك أنشئ بنك إنجلترا عام 1694م وبنك إستكهولم سنة 1656، وبنك فرنسا الذي أسسه نابليون عام 1800م<sup>(3)</sup>.

وبعد ذلك أخذ عدد البنوك يزداد تدريجياً منذ بداية القرن 18 وكانت غالبيتها مؤسسات يمتلكها أفراد وعائلات، حيث كانت القوانين تقضي بحماية المودعين، ففي حالة الإفلاس، يمكن الرجوع إلى

(1) : شاكرا القزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الرابعة، 2008، الجزائر، ص: 08.

(2) : عبد الرزاق قادم الشحادة وآخرون، خاصية المؤسسات المالية البنوك وشركات التأمين، إر زمزم ناشرون وموزعون، طبعة 1، عمان، الأردن،

2011، ص: 18.

(3) : زهير الحدرب، لؤي وديان، خاصية البنوك، دار البداية ناشرون وموزعون طبعة الأولى 2010 عمان، الأردن، ص: 12.

الأموال الخاصة لأصحاب هذه البنوك، تلك التعديلات والقوانين أدت إلى إنشائها كشركات مساهمة والفضل في ذلك يعود إلى انتشار آثار الثورة الصناعية في دول أوروبا، التي أدت إلى نمو الشركات وكبر حجمها، واتساع نشاطها فبرزت الحاجة إلى وجود 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<sup>(1)</sup>.

وهكذا نشأت البنوك التجارية، بفعل الحاجة لتسهيل المعاملات على أساس الأجل والثقة.

## المطلب الثاني: تعريف البنوك التجارية وأنواعها

### الفرع الأول: تعريف البنوك التجارية

يوجد العديد من تعاريف البنوك التجارية نذكر منها ما يلي:

1- **من وجهة النظر الكلاسيكية:** هو مؤسسة تعمل كوسيط مالي بين مجموعتين رئيسيتين من العملاء، المجموعة الأولى لديها فائض من الأموال، وتحتاج إلى الحفاظ عليها وتنميتها، والمجموعة الثانية هي مجموعة من العملاء تحتاج إلى أموال لأغراض أهمها، الاستثمار أو التشغيل أو كلاهما، كما قد ينظر إلى البنك على اعتبار أنه تلك المنظمة التي تتبادل المنافع المالية، مع مجموعات من العملاء بما لا يتعارض مع مصلحة المجتمع وبما يتماشى مع التغيير المستمر في البيئة المصرفية.

2- **من وجهة النظر الحديثة:** البنك التجاري هو مجموعة من الوسائط الماليين الذين يقومون بقبول ودائع تدفع عند الطلب، أو لآجال محددة وتزاول عمليات التمويل الداخلي، والخارجي وخدمته بما يحقق أهداف خطة التنمية وسياسة الدولة ودعم الاقتصاد القومي، وتباشر عمليات تنمية الادخار والاستثمار المالي في الداخل والخارج، بما في ذلك المساهمة في إنشاء المشروعات<sup>(2)</sup>.

3- **هناك من يعرفها على أنها:** تلك التي تقوم بالأعمال المصرفية والتجارية المعتادة من تلقي الودائع، وتوظيفها ونضم الأوراق التجارية، ومنح القروض وما شابه ذلك.

(1) : بوطلاعة خديجة، إدارة المخاطر المصرفية في البنوك التجارية، رسالة ماجستير، المركز الجامعي ميله تخصص مالية وبنوك، ص:

30.

(2) : محمد إبراهيم عبد الرحيم، اقتصاديات النقود والبنوك، دار التعليم الجامعي، طبعة 2014، الإسكندرية- مصر، ص: 128.

وأهم ما يميز البنوك التجارية عن غيرها من البنوك الأخرى، هو قبول الودائع والحسابات التجارية، وهذا يجعلها على استعداد لدفع هذه الأموال إلى أصحابها في أي وقت<sup>(1)</sup>.

4- **ويعرف آخرون أيضا:** هي مؤسسات مالية وسيطية تقوم بتجميع مدخرات الأفراد، والوحدات الاقتصادية التي تحقق فائضا وتستخدمها في إقراض الأفراد والمشروعات ذات العجز<sup>(2)</sup>.

5- **عرف القانون الأعمال المصرفية:** بأنها قبول الودائع من الجمهور واستخدامها بصورة كلية أو جزئية، لمنح الائتمان وأي أعمال أخرى يقرر البنك المركزي اعتبارها أعمالا مصرفية بموجب أوامر يصدرها لهذه الغاية.

ومن خلال هذا التعريف يتبين أن البنوك التجارية :

أ- **مؤسسات مالية:** لأنها تتعامل في الأموال أخذا وعطاء، اقتراضا وإقراضا، استئجارا وتأجيرا.

ب- **مؤسسات وسيطية:** لأنها تقوم بالوساطة بين جمهور المدخرين والمستثمرين أي تقوم بإيصال النقود من وحدات الادخار وإلى وحدات العجز<sup>(3)</sup>.

• **ويمكن إعطاء تعريف شامل :**

البنوك هي مؤسسات مالية وسيطية، تتمثل مهمتها في جمع النقود الفائضة من الأفراد والمشروعات، التي تتيح لها القدرة على إنشاء أو خلق نقود الودائع، ويتم استخدام هذه الودائع في عمليات الخصم، والإقراض للآخرين، وبهذا تساهم في إنشاء المشروعات وتنمية الادخار والاستثمار المالي<sup>(4)</sup>.

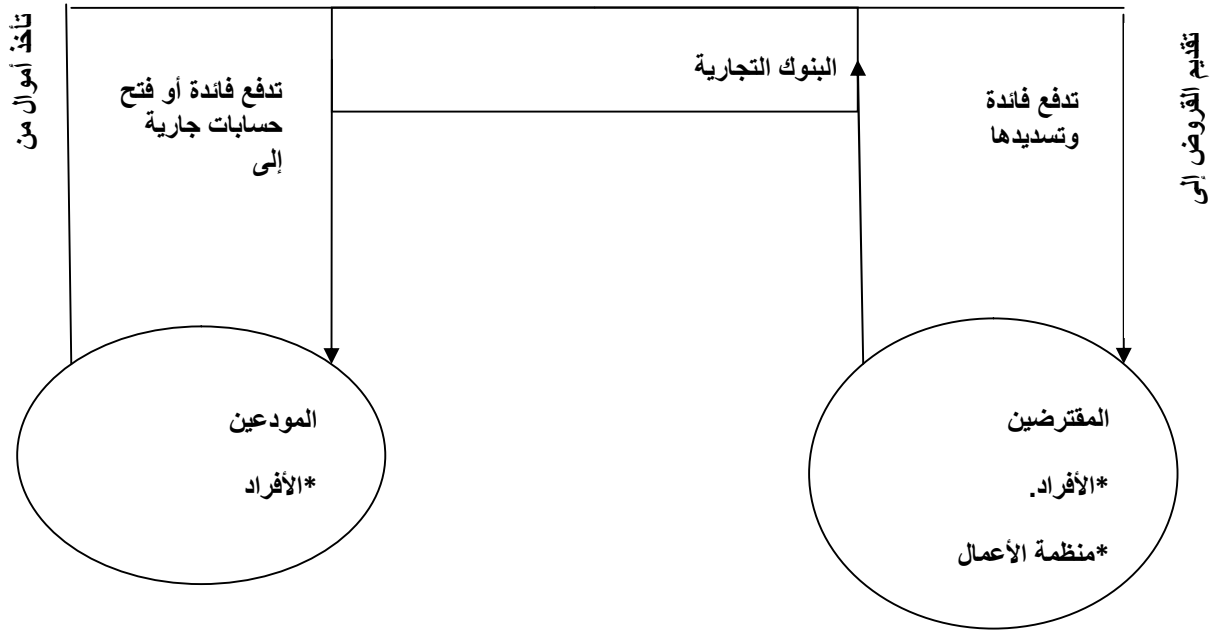
ويمكن توضيح ما سبق في الشكل التالي:

(1) : سامر جلدة، البنوك التجارية والتسويق المصرفي، دار أسامة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى 2009، الأردن ص: 59.

(2) : حسين محمد سمحان وإسماعيل يونس يامن، إقتصاديات النقود والمصارف، دار صفاء للنشر والتوزيع الطبعة الأولى 2011 عمان-الأردن، ص ص: 105-106.

(3) : حسين محمد سمحان وإسماعيل يونس يامن، مرجع سابق ص: 106.

(4) : زياد سليم رمضان ومحفوظ أحمد جودة إدارة البنوك، دار الميسرة الطبعة الثانية 2006، عمان ، ص: 2.



شكل رقم (1): مساهمة البنك التجاري كوسيط مالي بين المقرضين والمقرضين

المصدر: وحيدة هيشور، أهمية التحليل المالي في ترسيخ القرار الائتماني في البنوك التجارية، رسالة ماجستير، المركز الجامعي ميله، تخصص مالية وبنوك، 2013 ص: 41.

و يوضح الشكل أعلاه مساهمة البنك التجاري كوسيط مالي بين المقرضين والمقرضين

### الفرع الثاني: أنواع البنوك التجارية

يمكن تقسيم البنوك التجارية إلى أشكال وأنواع متعددة، وذلك طبقاً للزاوية التي يتم من خلالها النظر إليها، وتنقسم وفق معايير أو أسس معينة حيث يمكن تقسيمها وفقاً للمعايير التالية:

#### (1) من حيث نشاطها ومدى تغطيتها للمناطق الجغرافية

تنقسم البنوك التجارية وفق هذا المعيار إلى نوعين رئيسيين هما :

1-1) بنوك تجارية عامة: وهي تلك البنوك التي يقع مركزها الرئيسي في العاصمة، أو في إحدى المدن الكبرى وتباشر نشاطها من خلال فروع<sup>(1)</sup>، أو مكاتب على مستوى الدولة أو خارجها، وتقوم بكافة الأعمال النقدية، وهي تباشر كافة مجالات الصرف الأجنبي، وتمويل التجارة الخارجية.

(1) : محمد عبد الفتاح الصيرفي، إدارة البنوك، دار المناهج للنشر والتوزيع الطبعة 1، 2006، الأردن ص: 14.

2-1) **بنوك تجارية محلية (خاصة):** يقصد بها تلك البنوك التي يقتصر نشاطها على منطقة جغرافية محددة، مثل محافظة معينة أو مدينة أو إقليم معين.

إن مركزها الرئيسي للبنك والفروع في هذه المنطقة، وتتميز هذه البنوك بصغر حجمها، وهي ترتبط بالبيئة المحيطة بها وكل هذا ينعكس على مجموعة الخدمات المصرفية التي تقوم بها البنوك التجارية أي الخدمات التي تقدمها<sup>(1)</sup>.

2) **بنوك تجارية من حيث صنفها:** وهي تأخذ شكلين أساسيين حسب هذا المعيار وهما:

2-1) **بنوك تجارية أجنبية:** وهي عبارة عن بنوك أو مؤسسات تجارية وهي مؤسسة في بلاد أجنبية، وافتتحت لها فروع في الدول المحلية، أي أن مركزها متواجد في دولة أجنبية ولكن لها فروع في الدول المحلية.

2-2) **بنوك تجارية وطنية:** وهي التي يكون رأس مالها وإدارتها ووطنيان كما يمكن تعريف البنوك الوطنية بأنها: بنوك تعود ملكيتها إلى أشخاص طبيعيين أو اعتباريين، تابعين للدولة التي تقوم هذه البنوك على أرضها<sup>(2)</sup>.

3) **من حيث حجم النشاط:** إن البنوك التجارية تنقسم ومن خلال هذا المعيار إلى نوعين وهما بنوك الجملة وبنوك التجزئة.

3-1) **بنوك الجملة:** ويقصد بها تلك البنوك هالتي تتعامل مع كبار العملاء، والمنشآت الكبرى<sup>(3)</sup>.

3-2) **بنوك التجزئة:** وهي عكس النوع السابق، حيث تتعامل مع صغار الزبائن والمنشآت الصغرى، تسعى لجذب أكبر عدد منهم وتتميز هذه البنوك بمتاجر التجزئة، وهي منتشرة جغرافياً وتتعامل بأصغر الوحدات المالية قيمة من خلال خلق المنافع الزمنية والمكانية ومنفعة التملك والتعامل للأفراد، وبذلك فإن بنوك التجزئة تسعى إلى توزيع خدمات البنك من خلال المستهلك النهائي<sup>(4)</sup>.

4) **من حيث التفرع:** وهنا تنقسم إلى أربعة أقسام هي:

(1) : هالة هميسي، إنعكاسات إدارة المعرفة على البنوك التجارية، رسالة ماجستير، المركز الجامعي ميله، تخصص مالية وبنوك، 2013، ص:7.

(2) : سارة زعباط، دور البنك المركزي في الرقابة على الائتمان المصرفي، رسالة ماجستير، المركز الجامعي ميله، تخصص مالية وبنوك، 2013، ص: 9.

(3) : سياري خولة، أثر البيئة التسويقية على النشاط المصرفي، رسالة ماجستير، المركز الجامعي ميله، تخصص مالية وبنوك، 2012، ص: 9.

(4) : محمد عبد الفتاح الصيرفي، مرجع سابق، ص: 32.

4-1) **البنوك ذات الفروع:** وهي بنوك تتخذ شكل شركات المساهمة كشكل قانوني لها عدة فروع، وتتبع اللامركزية في تسيير أمورها الهامة، والمركز الرئيسي هو الذي يضع السياسة العامة التي تلتزم بها الفروع وهو يخضع للقوانين العامة للدولة، وتميل هذه البنوك إلى التعامل بالقروض القصيرة الأجل، وذلك لتمويل رأس المال العام لضمان سرعة استيراد القرض، وتتعامل بالقروض المتوسطة وطويلة الأجل ولكن بدرجة محدودة<sup>(1)</sup>.

4-2) **بنوك السلاسل:** وهي سلسلة من البنوك نشأت نتيجة لنمو التجارة وزيادة نشاطها، واتساع نطاق أعمالها، وتتكون السلسلة من عدة فروع منفصلة عن بعضها البعض، ويشرف عليها مركز واحد يقوم برسم السياسات العامة، التي تلزم مختلف وحدات السلسلة، وهذا النوع من البنوك التجارية متواجد في الولايات المتحدة الأمريكية<sup>(2)</sup>.

4-3) **بنوك المجموعات:** وتأخذ شكل شركة قابضة تدير مجموعة من الشركات التابعة التي تعمل في النشاط المصرفي، حيث تقوم الشركة القابضة بالإشراف على الشركات التابعة وتضع لها السياسات العامة، وهي تأخذ طابعا احتكاريًا ولقد انتشرت هذه البنوك في أوروبا الغربية، والولايات المتحدة الأمريكية.

4-4) **بنوك فردية:** وهي عبارة عن بنوك تجارية تقوم على الثقة، وهي منشأة فردية تكون محدودة رأس المال، ولذلك فهي سوق تتعامل في المجالات قصيرة الأجل، كما توظف الأموال في الأوراق المالية والأوراق التجارية المخصوصة، وغير ذلك من الأصول عالية السيولة والتي يمكن تحويلها إلى نقود بسرعة وبدون خسائر، ومن أمثلتها مؤسسة الراجحي المصرفية بالمملكة العربية السعودية<sup>(3)</sup>.

### المطلب الثالث: وظائف البنوك التجارية

(1) : وحيد هيشور، أهمية التحليل المالي في ترشيد القرار الائتماني، مرجع سابق، ص: 44.

(2) : محمد عبد الفتاح الصيرفي، مرجع سابق ص: 34.

(3) : سارة زعباط، مرجع سبق ذكره، ص: 8.

تقوم البنوك التجارية بوظائف نقدية متعددة ويمكن تقسيمها إلى وظائف كلاسيكية قديمة ووظائف حديثة.

### الفرع الأول: الوظائف القديمة:

وهي عبارة عن وظائف تقليدية كانت تمارسها البنوك التجارية منذ القديم، أي منذ ظهور وبداية انتشارها ويمكن إجمالها فيما يلي:

1- **قبول الودائع:** تعتبر الوظيفة الأولى للبنك التجاري، وهي التزام بنك بدفع مبلغ معين من النقود القانونية، للمودع أو لشخص يحدده الطلب، أو بعد فترة معينة تحدد بالاتفاق بين المودع والبنك، ولا تخرج الوديعة عن كونها مجرد حق المودع، في الحصول على نقود قانونية من البنك، ومهما كان نوع الوديعة<sup>(1)</sup> فالدين هو مبلغ من النقود القانونية، والدائن هو صاحب الوديعة والمدين هو البنك وللوديعة أنواع نذكر منها:

1-1 **ودائع الجارية:** وتسمى أيضا ودائع تحت الطلب وتتضمن معاملات متبادلة بين البنوك والطرف الآخر، وقد يشمل شخص طبيعي أو معنوي. وهي تمثل الأموال التي يودعها الأفراد والهيئات بالمصارف التجارية، بحيث يمكن سحبها في أي وقت بموجب أوامر يصدرها المودع إلى المصرف، ليتم الدفع بموجبها له أو لشخص آخر يعينه المودع وذلك في الأمر الصادر منه إلى البنك.

1-2 **ودائع لأجل (الثابتة):** وهي ودائع يلتزم المصرف بموجبها بالدفع في وقت لاحق على إيداعها، يتم الاتفاق على هذا الوقت بين المودع والمصرف، وهي التزام منه بدفع مبلغ الوديعة، بعد انقضاء المدة المتفق عليها، ويدفع المصرف عنها سعر فائدة للمودع، والودائع لأجل أو الثابتة مدة استحقاقها لا تقل عن شهر واحد.

1-3 **ودائع التوفير:** وهي لا تختلف في طبيعتها عن الودائع لأجل بإشعار إلا من حيث الإجراءات التي تتبع في الإيداع، والسحب وحجم الوديعة، والمبلغ المصرح بسحبه في كل مرة وتحصل على فائدة تحسب على معظم الأشهر الكاملة التي تقضيها الوديعة في حساب التوفير، وهي عبارة عن مدخرات

(1) : حسيم محمد سمحان، مرجع سابق، ص: 113.

يودعها أصحابها، لحين الحاجة إليها بدلا من تركها، ويمكن السحب منها في أي وقت دون وجود قيود على السحب منها<sup>(1)</sup>.

2- **منح القروض والتسهيلات:** تميل عادة البنوك التجارية إلى الابتعاد عن القروض طويلة الأجل، وتكتفي بالقروض القصيرة الأجل التي لا يتجاوز أجلها سنة، وكذلك تبتعد عن تمويل المشروعات طويلة الأجل كالقروض العقارية، والاكتفاء بتمويل دورة رأس المال، في مجال الصناعة وهذه القروض والتسهيلات التي تمنحها البنوك التجارية هي المجال الرئيسي لعمل البنك التجاري، وإما أن تكون بضمان عيني أو بضمان أوراق مالية أو تجارية أو بضمان الشخصي، ولا شك أن النوع الثاني هو أكثر الضمانات ملائمة للبنوك التجارية، وذلك لأنه سهل الاحتفاظ به دون مشقة أو تكلفة في الحفظ<sup>(2)</sup>.

3- **خلق النقود:** أي قدرة المصرف التجاري على تقديم أموال للجمهور، على شكل قروض من ودائع ليس لها وجود لدى المصرف بل من الأموال التي تودع لدى المصرف على شكل حسابات جارية، وودائع تحت الطلب، وتتمكن المصارف التجارية، من القيام بعملية خلق النقود نتيجة القيام بقبول الودائع تحت الطلب، ومن ثم إقراضها للجمهور، وفيما يلي ستقوم مقدرة المصارف التجارية مجتمعة على خلق النقود، وكذا مقدرة المصرف التجاري منفردا على خلق النقود، وهي تستند على توافر ظاهرتين ضروريتين وهما:

3-1- **الظاهرة الأولى:** توافر الثقة بين جانب جمهور المتعاملين في مقدرة البنوك التجارية على الوفاء بالتزاماتها عند الطلب، وينبثق من هذه الثقة تشجيع المتعاملين في مقدرة البنوك على الاستمرارية في الاحتفاظ بودائعهم لدى البنوك، وقصد السحب منها عند الحاجة فقط، وازدياد الوعي المصرفي لدى الأفراد، يزيد من انتشار التعامل بال شيكات وقبولها كأداة للوفاء بالديون<sup>(3)</sup>.

3-2- **الظاهرة الثانية:** إن قبول فكرة الأعداد الكبيرة وتوقع وجود تدفق مستمر من إيداعات العملاء، يزيد من مسحوبات الودائع في كل لحظة زمنية، بما يوفر احتياطات نقدية تعمل على توظيفها واستخدامها والاستفادة منها في النشاط الاقتصادي، فكل وديعة مصرفية تمنح البنك القدرة على خلق

(1) : حسين محمد سمحان، مرجع سابق، ص ص: 113-114.

(2) : محمد خلة توفيق، الهندسة المالية، دار الفكر الجامعي الطبعة الأولى 2011، مصر ص ص: 238-239.

(3) : العايب سناء، أثر نظم المعلومات المصرفية على إتحاد القرار الائتماني لدى البنوك التجارية، رسالة ماجستير، المركز الجامعي لميلة،

تخصص مالية وبنوك، 2015، ص ص: 10-11.

الائتمان، بدرجة أكبر من تلك الوديعة ذاتها ومن هنا يخلق البنك نقودا عن طريق توسعه في منح الائتمان<sup>(1)</sup>.

4- **تأجير الصناديق الحديدية:** وتتمثل هذه الخدمة بقيام البنوك التجارية بقبول حفظ الموجودات الثمينة أو المستندات الهامة للعملاء في خزائن حديدية محصنة ضد الحريق والسرقة مقابل أجره سنوية محددة، وتتميز هذه الخدمة في البنوك التجارية بالأمان الكبير حيث تكون الخزائن الحديدية موجودة في غرف محصنة في البنك تخضع للرقابة الثلاثية من قبل ثلاثة مسؤولين في البنك التجاري، بينما لا يستطيع أحد فتح الصندوق إلا بوجود صاحبه الذي يستلم عند الاستئجار أحد المفاتيح الخاصين بفتح الصندوق بينما يحتفظ أحد المسؤولين في البنك بالمفتاح الآخر، كما يجب أن تتم زيارة الصندوق وفتحه من قبل العميل ضمن إجراءات خاصة تضمن تسجيل الزيارة وتوقيعها<sup>(2)</sup>.

5- **خصم الأوراق التجارية:** هي من العمليات التي يمنحها البنك لعميله، يحق للعميل استيفاء قيمتها من البنك قبل حلول ميعاد استحقاقها، فالمستفيد من الورقة التجارية، كمبيالة أو سند أدنى أو لحامله، إذا احتاج إلى نقود سائلة قبل موعد استحقاق الورقة، يستطيع أن يتوجه إلى البنك التجاري ليقوم وذلك من أجل قيام هذا الأخير بشراء الدين الثابت بالورقة بمبلغ أقل من المبلغ الثابت فيها بعد أن يظهرها لمصلحته، وهذا المبلغ يحسب أن أساس سعر الفائدة التي يستحقها البنك نظرا لخدمة المقدمة للعميل، حيث يسمى المبلغ المخصوم "بالخصم"، كما تسمى النسبة بين قيمة هذين المبلغين محسوبة على أساس سنوي "سعر الخصم". يرتبط سعر الخصم بسعر الفائدة للقروض قصيرة الأجل، ويستطيع البنك التجاري، إذا احتاج إلى نقود سائلة، أن يلجأ إلى البنك المركزي طالبا منه إعادة خصم الورقة التجارية، فيقوم هذا الأخير بخصم الورقة التجارية على أساس سعر فائدة يسمى بسعر إعادة الخصم<sup>(3)</sup>.

### الفرع الثاني: الوظائف الحديثة للبنوك:

إن وظيفة البنك كمؤسسة للتنمية الاقتصادية ضمن إطار الدولة، وقد استحدثت وظائف أخرى يقدمها من أجل التزامن مع الوقت وتقديم الأحسن، ومن بين هذه الوظائف الحديثة نذكر منها:

1- تقديم خدمات استشارية للعملاء فيما يتعلق بأعمالهم ومشاريعهم التنموية<sup>(4)</sup>.

(1) : العايب سناء، مرجع سابق ص: 11.

(2) : محمود حسين الرادي وآخرون، النقود والمصارف، دار الميسرة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى 2010، ص: 153.

(3) : سارة زعباط، مرجع سابق، ص: 11-12.

(4) : أنس البكري، وليد الصيافي، النقود والبنوك بين النظرية والتطبيق، الطبعة الأولى، دار المستقبل للنشر، الأردن، 2012، ص: 113.

2- خدمات البطاقة الائتمانية هي أشهر الخدمات التي استخدمتها البنوك تقوم بمنح الأفراد بطاقة من البلاستيك، تحتوي على معلومات عن العميل، وبموجب البطاقة يستطيع العميل أن يتمتع بخدمات العديد من المحلات التجارية المتفقة مع البنك، وسيكون بإمكانه شراء البضائع، أو دخول المطابع بدون القيام بالتسديد الفوري نقداً، على أن تتم العملية بعد 25 يوم من استلامه، ولا يدفع التعامل أية فوائد على هذا الائتمان إذ يقوم بالتسديد في أجل محدد<sup>(1)</sup>.

3- بيع وشراء العملات الأجنبية: تقوم البنوك التجارية بعملية شراء أوراق النقود والبنوك الأجنبية إلى جمهور العملاء، بهدف التوفير لمواجهة حاجة عملائه وكذا تحقيق ربح إذا كانت أسعار شراء أقل من أسعار البيع<sup>(2)</sup>.

4- استلام فواتير الكهرباء والتلفون والماء من خلال فتح حسابات تفتحها المؤسسات المعنية، ويقوم المشتركون بإيداع قيمة فواتيرهم فيها.

5- المساهمة في تمويل المشاريع السكنية.

6- شراء وبيع الأوراق المالية وحفظها لحساب العملاء.

7- تحويل العملة للخارج<sup>(3)</sup>.

8- خدمات الكمبيوتر الحديثة<sup>(4)</sup>.

9- إصدار الشبكات السياحية.

10- فتح الاعتمادات المستندية وخطابات الضمان.

11- تحصيل الأوراق التجارية لصالح العملاء.

12- تأجير الخزائن الحديدية.

13- المساهمة في الدعم في تمويل المشاريع التنموية.

14- إدارة أعمال وممتلكات العملاء<sup>(5)</sup>.

(1) : عبد الواحد غردة، ضوابط منح الائتمان في البنوك التجارية، مذكرة ماجستير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر 2003-2004 ص: 09.

(2) : فلاح حسن الحسيني، مؤيد عبد الرحمان، إدارة البنوك، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، الأردن 2001، ص: 12.

(3) : زياد رمضان، محفوظ جودة، مرجع سابق، ص: 13-14.

(4) : زياد رمضان، محفوظ جودة، مرجع سابق، ص: 13.

(5) : رشاد العصار، رياض الحلبي، النقود والبنوك، الطبعة، دار الصفاء والنشر، عمان 2010، ص: 12.

## المبحث الثاني: موارد واستخدامات البنوك التجارية

إن ميزانية البنك التجاري تحتوي على عنصرين هامين وهما الموارد والاستخدامات، كما أنها تعكس المركز المالي للمصرف التجاري في لحظة زمنية معينة، إن جانب الخصوم يوضح موارد البنك المتنوعة، بينما جانب الأصول توضح الاستخدامات المختلفة لهذه البنوك.

### المطلب الأول: موارد البنوك التجارية

تعتبر الخصوم المكون الأساسي للموارد المالية الإجمالية للبنك، وتتكون من ديون والتزامات البنك للغير خلال لحظة زمنية وموارد البنك تنقسم إلى:

#### الفرع الأول: الموارد الذاتية

وهي عبارة عن أموال المصارف الخاصة، وتتألف هذه المجموعة من:

1- رأس المال المدفوع.

2- الأرباح المحتجزة تتكون من:

✓ الاحتياطات.

✓ المخصصات المختلفة.

✓ الأرباح الغير موزعة.

1- رأس المال المدفوع:

وهو عبارة عن الأموال التي يحصل عليها المصرف من أصحاب المشروع، عند بدء تكوينه، وأية إضافات أو تخفيضات قد تطرأ عليها في فترات لاحقة<sup>(1)</sup>، وهو يمثل نسبة ضئيلة من مجموع الأموال التي يحصل عليها من جميع المصادر، ولكن أهمية هذا المصدر لا يمكن المبالغة فيها حيث يساعد رأس المال على خلق الثقة في نفوس المتعاملين مع المصرف ضد ما يطرأ من تغيرات على قيمة الموجودات التي يستثمر فيها المصرف أمواله<sup>(2)</sup>.

يجب عدم المغالاة في رفع قيمة رأس المال وذلك لأن:

(1) : محمد عبد الفتاح الصيرفي، مرجع سابق ص: 36-37.

(2) : محمد عبد الفتاح الصيرفي، مرجع سابق، ص: 37.

أ- المصرف لا يتعامل بشكل رئيسي بأمواله الخاصة، وإنما بأموال المودعين، لذا فهو لا يحتاج إلى الأموال الخاصة، ولنفس الدرجة التي يحتاجها المشروع التجاري أو الصناعي.

ب- صغر حجم رأس المال، يمكن المصرف من توزيع عائد على رأس المال لأن العائد من الاستثمارات، بعد تغطية تكاليف الحصول على الأموال من المصادر الخارجية، والمصارف الإدارية والعمومية، اللازمة لإدارة المشروع بوجه عام لن يشجع أصحاب رأس المال على استثمار أموالهم، في المشروع إذا لم يكن هذا العائد مرتفعا.

وينقسم رأس مال البنك المدفوع إلى قسمين هما:

1-1 رأس المال يستطيع أن يطلبه مدير البنك في أي وقت.

2-1 قسم رأس المال الاحتياطي يستطيع المدير أن يطلبه في حالة فشل البنك، وهذه المسؤولية للمساهمين، بقيمة رأس المال الاحتياطي، تقوي مركز البنك لدى المودعين<sup>(1)</sup>.

## 2- الأرباح المحتجزة:

وتحتجز بصفة عامة في المشروعات، ويرى البعض فيها وسيلة للحصول على الأموال اللازمة للاستثمار داخليا وهي تأخذ الأشكال التالية<sup>(2)</sup>:

2-1 الاحتياطات: وهي عبارة عن مبالغ تم استقطاعها من أرباح البنك خلال سنوات نشاطه، وتعد أحد صور التراكم الرأسمالي التي تحسب لصالح المساهمين في رأس مال البنك وقد يحدث أن تتجاوز الاحتياطات المتراكمة، قيمة رأس المال وفي كثير من الأحيان، يقوم البنوك باستخدامها في زيادة رأسمالها وإصدار أسهم مجانية للمساهمين، دون تحميلهم أية أعباء في هذا الصدد<sup>(3)</sup>.

وتنقسم الاحتياطات إلى نوعين هما:

2-1-1 احتياطي قانوني: وهو عبارة عن ما يفرضه القانون ويقطع بنسبة معينة حتى يصبح مساويا لرأس المال المدفوع<sup>(4)</sup>.

(1) : زياد رمضان، مرجع سابق، ص: 53.

(2) : محمد عبد الفتاح الصيرفي، مرجع سابق ص: 38.

(3) : محسن خلة توفيق مرجع سابق، ص: 253.

(4) : سحنون محمد، دروس في الاقتصاد النقدي والمصرفي، مطبعة جامعة منتوري، 2003-2004، ص: 80.

2-1-2 احتياطي عام: هو احتياطي اختياري يتوزع البنك من تلقاء نفسه دون أن يفرض عليه ويتم تكوينه لتحقيق غرضين هامين هماك

أ- تدعيم المركز المالي للمصرف في مواجهة المتعاملين والجمهور،

ت- مواجهة كل خسارة في قيمة أصول البنك تزيد عن قيمة الاحتياطي القانوني<sup>(1)</sup>.

2-2 المخصصات: وتستخدم المخصصات في تعديل الأصل لتجعلها ممثلة للقيمة الحقيقية لها في تاريخ إعداد الميزانية لأسس التقييم المتعارف عليها لكل نوع من أنواع الأصول ومن أمثلة المخصصات مخصص ديون مشكوك فيها، مخصص الضرائب، مخصص الاستهلاك، مخصص هبوط أسعار الأوراق المالية...<sup>(2)</sup>.

2-3 الأرباح الغير موزعة: الاحتياطات والمخصصات تكون غير موزعة على المساهمين كأرباح، إلا أن المبالغ التي تبقى بعد اقتطاع الاحتياطات والمخصصات تكون قابلة للتوزيع حيث يوزعها المصرف متى شاء<sup>(3)</sup>.

#### الفرع الثاني: مواد غير ذاتية

وهي موارد خارجية تمثل التزامات البنك للغير، وهي ودائع العملاء على مختلف أشكالهم وبنظرة سريعة، لميزانية البنك التجاري، نرى أن جانب المطلوبات تؤكد أن هناك أهمية بالغة للودائع بالنسبة لكل موارد البنك وتشتمل على:<sup>(4)</sup>

(1) ودائع العملاء.

(2) إيداعات البنوك الأخرى

(3) شهادات الإيداع

(4) القروض

(1) : بوضاعة خديجة، مرجع سابق، ص: 12.

(2) : هالة هميسي، مرجع سابق، ص: 15.

(3) : زياد رمضان، مرجع سابق، ص: 55.

(4) : فريدة سويسي، مرجع سابق، ص: 30.

## 1- ودائع العملاء:

وهي ودائع تتكون من إيداعات الأفراد والهيئات والشركات والمؤسسات، وتظهر عادة في بند الودائع<sup>(1)</sup> وهي تمثل أكبر مصدر من مصادر تمويل البنك، وهي الدعامة الأساسية لنشاطه الجاري، وتعتبر من أبرز مصادر التمويل الخارجية للمصرف وتنقسم الودائع إلى عدة تصنيفات منها ما يلي<sup>(2)</sup>:

1-1 **ودائع تحت الطلب:** وهي حسابات جارية، ويمكن إيداعها أو سحبها في أي وقت، وذلك بمجرد الطلب، وتتميز بدرجة سيولة مرتفعة، وهي تتكون من ودائع الأفراد والمشروعات، وودائع البنوك فيما بينها، أو ودائع الحكومة<sup>(3)</sup>.

1-1-1 **ودائع الأفراد والمشروعات:** هي مبالغ نقدية يقوم بإيداعها هؤلاء الأشخاص لدى البنك التجاري، وذلك بقصد تسهيل المعاملات، كما يحق للعميل أن يحصل على دفتر شيكات استناداً إلى هذه الودائع، ويختص غالباً بها التجار<sup>(4)</sup>.

1-1-2 **ودائع البنوك فيما بينها:** ويقصد بها قيام أحد البنوك بإيداع جزء من أمواله، سواء أموال خاصة أو أموال المودعين، في بنك آخر. وتعتبر هذه الوديعة بمثابة توظيف مرجع للبنك عن طريق الفائدة التي تحصل عليها، وعادة ما تتجاوز قيمة الفائدة التي يدفعها للمودعين.

1-1-3 **ودائع الحكومة:** تقوم الحكومة بإيداع جزء من إيراداتها وأموالها الخاصة في البنوك في الحسابات الجارية لتكون تحت الطلب، وتستطيع أن تستخدمها في الوفاء بالتزاماتها، وهي تمثل نسبة كبيرة من ودائع البنوك، كما تساعد البنوك التجارية على التوسع في عملياتها، وخاصة منح الائتمان قصير ومتوسط الأجل<sup>(5)</sup>.

1-2 **ودائع بأجل:** وهي عبارة عن ودائع لا يستطيع العميل السحب منها، وذلك حتى وصول أجل الاستحقاق، كما أن البنك التجاري يفرض عليها فوائد<sup>(6)</sup>.

(1) : نفس المرجع ص: 30.

(2) : زهير الحدرب، مرجع سابق، ص: 26.

(3) : وحيدة هيشور، مرجع سابق، ص: 50.

(4) : سوزي عدلي نائد، مقدمة في الاقتصاد النقدي والمصرفي، مشروعات حلبي الحقوقية 2008، لبنان، ص: 240.

(5) : سوزي عدلي نائر، مرجع سابق، ص: 241.

(6) : طحيد هيشور، مرجع سابق، ص: 50-51.

1-3 ودائع ادخارية: وهي تجمع بين خصائص الودائع تحت الطلب، من حيث إمكانية السحب منها دون التقيد بمواعيد محددة، والودائع لأجل من حيث الحصول على فائدة أقل نسبياً من ودائع لأجل.

1-4 ودائع ائتمانية: وهي عبارة عن ودائع ناتجة عن فتح حسابات ائتمانية وليس إيداع حقيقي، ويستخدم هذا الائتمان من جانب الأفراد والمشروعات للقيام بنشاطهم الاقتصادي، مع احتمال تقديم أصحاب الشيكات المسحوبة على هذه الحسابات للمطالبة بسداد قيمتها.<sup>(1)</sup>

## 2- إيداعات البنوك الأخرى:

وهي أحد المصادر الهامة التي تعتمد عليها الأفراد والهيئات في تسيير عملياتها، وتشمل على حسابات جارية في الداخل والخارج، وهي تنشأ لمقابلة المدفوعات المتبادلة بين عملاء البنوك في إطار (2) العلاقات العادية اليومية، في حين تمثل الحسابات المحلية منها قروض يحصل عليها البنك من بعض البنوك الأخرى<sup>(3)</sup>.

## 3- شهادات الإيداع:

تستند الفكرة الأساسية لهذه الأداة على تمكين المستثمرين من إيداع أموالهم، بعائد محدد مع ضمان سرعة السيولة وقابلية التداول في نفس الوقت، ويمكن تعريفها بأنها عبارة عن شهادات لحاملها قابلة للتحويل والتبادل يصدرها البنك تثبت إيداع مبلغ من المال لديه لأجل معين وبسعر عمولة سنوية معينة<sup>(4)</sup>.

## 4- القروض:

وهي القروض التي يحصل عليها البنك التجاري من البنوك الأخرى، وذلك لأسباب متعددة في حالة نقص السيولة مثلاً، كما أنها في حالة إذا تعرض الجهاز المصرفي لأزمة سيولة عامة، لأن البنك التجاري يلجأ إلى البنك المركزي للاقتراض منه، وذلك باعتباره المقرض الأخير وتكون القروض في هذه الحالة قصيرة الأجل، كما يطلب البنك المركزي ضمانات من البنك التجاري، مثال أوراق تجارية، أو مالية، أو أي ضمانات أخرى<sup>(5)</sup>.

(1) : سوزي عدلي ناثر، مرجع سابق، ص: 242.

(2) : فريدة سويسي، مرجع سابق، ص: 30.

(3) : فريدة سويسي، مرجع سابق، ص: 30.

(4) : نفس المرجع ص ص: 30-31.

(5) : وحيدة هيشور، مرجع سابق ص: 51.

## المطلب الثاني: استخدامات البنوك التجارية

تستخدم البنوك التجارية الأموال المجتمعة لديها من مصادر التحويل المختلفة، وفي عدة مجالات استثمارية أو توظيفية أو غيرها من الاستخدامات، والتي تهدف إلى تحقيق أهداف البنك الخاصة أو المساهمة في عملية التنمية الاقتصادية، وأهم هذه الاستخدامات.

### الفرع الأول: القروض والسلف

هو ائتمان قصير الأجل، تمنحه البنوك التجارية لتمويل النشاط التجاري، لقطاعي الأعمال والتجارة، أي تغطية احتياجات الأفراد والمنشآت فيها من رأس المال العامل.

ويتمثل الفرق الأساسي الجوهرى بين القرض السلفة، أن القرض تمنح قيمته بالكامل بعد الموافقة عليه، في حين تعيد السلفة الممنوحة في حساب جاري مدين، حيث يسمح للعميل بالسحب منها، أي حدود المبالغ المصرح بها<sup>(1)</sup>.

### الفرع الثاني: الاستثمارات

تعدد أوجه استثمارات البنوك لأموالها، والتي نذكر منها ما يلي:

1- المساهمة في المشاريع الاقتصادية الحديثة أو شراء الأسهم للوحدات القائمة بغرض الحصول على الأرباح والعوائد، أو المتاجرة بالأسهم في السوق المالي.

2- الاستثمارات في سندات الحكومة وأذونات الخزينة العامة، والتي تستحق الدفع بعد فترة قصيرة الأجل، وتقبل المصارف عادة على استثمار أموالها في هذا المجال نظراً لقابلية هذه الأوراق للتحويل لأوراق نقدية سائلة<sup>(2)</sup>، وإمكانية الاقتراض من البنك المركزي وغيره من أجل ضمانها عند الحاجة.

3- خضم الأوراق التجارية حيث تقبل البنوك مزاوله هذا النوع من النشاط نظراً للحماية التي يوفرها القانون التجاري، وأيضاً نظراً لقصر أجلها مما يوفر عنصر السيولة لدى البنك، كما أنها تتيح فرصة إعادة خصمها لدى البنك المركزي، وبشروط معينة يقررها البنك المركزي.

(1) : أنس البكري، وليد الصافي، مرجع سابق، ص: 121.

(2) : عبد الاله نعمة جعفر، النظم المحاسبية في البنوك وشركات التأمين، الطبعة الأولى دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2007، ص: 26.

## الفرع الثالث: الأرصدة النقدية الحاضرة:

تتمثل في السيولة النقدية الكاملة، وهي عبارة عن أرصدة لا تحقق أي عائد للبنك مما يتحتم عليه تجنب تجميد الكثير من أمواله في هذه الأرصدة، إلا بغرض الخسارة.

ومع ذلك يفرض القانون على البنوك التجارية الاحتفاظ بنسبة معينة من أرصدها المستمدة من الودائع<sup>(1)</sup>.

## الفرع الرابع: أوراق حكومية قصيرة الأجل

وتكون عادة في شكل أدونات الخزينة، وهي عبارة عن سندات تصدرها الحكومة وتقدمها للبنك التجاري، بمقابل الحصول على قرض منه، حيث يتميز بتوافر الضمان في استرداد قيمتها، مع تحقيق العائد المقبول، ويكون البنك المركزي على استعداد لتمويل قيمتها إلى نقود حاضرة<sup>(2)</sup>.

والجدول التالي يوضح توزيع الموارد والاستخدامات.

## جدول (رقم 1): توزيع الموارد والاستخدامات البنوك التجارية

الموارد	الاستخدامات
موارد ذاتية تنقسم إلى:	القروض والسلف
رأس مال المدفوع.	الاستثمارات
الأرباح المحتجزة وهي:	➤ المساهمة في المشاريع الاقتصادية الحديثة
✓ احتياطات	➤ الاستثمار في سندات الحكومة وأذونات خزينة العامة
✓ مخصصات مختلفة	➤ خصم الأوراق التجارية
✓ أرباح غير موزعة	الأرصدة نقدية حاضرة
موارد غير ذاتية	إدارة حكومية قصيرة أجل
ودائع العملاء وتنقسم إلى:	
ودائع تحت الطلب	

(1) : عبد الرحمان واحد غرودة، مرجع سابق: ص

(2) : ضياء المجيد الموساوس، الاقتصاد النقدي، الطبعة الأولى، دار النشر والتوزيع، الإسكندرية، مؤسسة شباب الجامعة، 2000، ص 218.

	<p>ودائع الأفراد ومشروعات</p> <p>ودائع البنوك</p> <p>ودائع الحكومة</p> <p>ودائع بأجل</p> <p>ودائع ادخارية</p> <p>ودائع ائتمانية</p> <p>إيداعات بنوك أخرى</p> <p>شهادات الإيداع</p> <p>القروض</p>
--	--

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على ما سبق ذكره

**خلاصة الفصل :**

من خلال هذا الفصل يمكننا القول بأن البنوك التجارية تعتبر أحد أهم الأنشطة الاقتصادية الأساسية في أي دولة، كما تعتبر محركاً لعملية الاقتصاد ككل، كما أنها تسعى لتحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح، وذلك مع أقل خسارة ممكنة الحدوث، والبنوك التجارية تسعى لتحقيق النفقات، وفي المقابل زيادة الإيرادات.

وتعتبر البنوك التجارية على أنها مؤسسة مصرفية تعتمد على قبول الودائع، وتقديم الائتمان المصرفي والتجاري، وهي تقوم بدور الوساطة بين أصحاب الفائض المالي، وأصحاب العجز المالي، وهي بذلك تعتبر أحد مكونات السوق المالي.

# الفصل الثاني

الائتمان المصرفي

**تمهيد:**

تعتبر الائتمان المصرفي عنصر حيوي في النشاط الاقتصادي، وذا ما يدفع البنوك بالاهتمام أكثر بالوظيفة الائتمانية، وذلك لأن المركز المالي لأي بنك يتأثر بمتغيرات وعناصر عديدة وهو يعتبر نشاطا اقتصاديا في غاية الأهمية، وذلك لماله من تأثير متشابك ومتعدد الأبعاد على الاقتصاد القوي، كونه من أهم مصادر إشباع الحاجات لقطاعات النشاط الاقتصادي المختلفة، ومنح القروض أو الائتمان يساهم في رخاء المجتمع حيث يؤدي إلى زيادة القدرة الشرائية وبدورها تساعد في التوسع في استغلال الموارد الاقتصادية وتحسين مستوى المعيشة لأفراد المجتمع.

والائتمان المصرفي يعتبر المصدر الأساسي الذي يعتمد عليه البنك للحصول على إيراداته وهو يعتبر وسيلة لتحويل رأس المال من شخص إلى آخر وهو يلعب دور الوسيط للتبادل، حيث أن الائتمان والدين هما وجهان لعملة واحدة وهي منح الأجل للوفاء بالالتزامات في المستقبل. وقد ينظر للائتمان من زاويتين:

من وجهة نظر الدائن هو منح المدين الثقة كي يفي بالتزامه تجاه الدائن خلال أجل معين، ومن وجهة المدين هو دين يلزم بدفعه عند حلول الأجل المتفق عليه.

وسنحاول أن نركز من خلال هذا الفصل على الإطار النظري للائتمان المصرفي وذلك من خلال التطرق إلى المباحث:

**المبحث الأول: أساسيات حول الائتمان المصرفي.**

**المبحث الثاني: ضوابط منح الائتمان وكيفية إدارتها من طرف البنك المركزي.**

## المبحث الأول: أساسيات حول الائتمان المصرفي

إن تداول الائتمان المصرفي في البنوك التجارية يزيد من سرعة وسهولة المعاملات، وتختلف وتتوسع صور الائتمان، كما أن له عدة خصائص تميزه عن الائتمان التجاري وللائتمان المصرفي جملة معايير وأسس، يتم من خلالها منح الائتمان المصرفي.

### المطلب الأول: عموميات حول الائتمان المصرفي (التعريف-الأنواع-الخصائص)

للائتمان المصرفي عدة تعريفات تختلف حسب كل رأي من آراء الاقتصاديين كما أن له عدة أشكال وذلك حسب كل معيار وسنحاول أن نستعرض في هذا المطلب من تعريف الائتمان المصرفي، وأنواعه وكذلك خصائصه.

#### الفرع الأول: تعريف الائتمان المصرفي

توجد تعريفات مختلفة للائتمان المصرفي ونستعرض منها ما يلي:

1- **تعريف الائتمان المصرفي:** عرف الكتاب الاقتصادي الائتمان بتعاريف متعددة يختلف مضمونها وفقا لوجهة نظر الباحث، فإذا أخذنا معنى الائتمان باللغة الإنجليزية "Crodit" نجد أنه ناشئ من عبارة "Cordo" في اللاتينية وهي تركيب للاصطلاحين:

(1) **Crod**: وتعني باللغة السنسكريتية ثقة.

(2) **Do**: ويفهم باللغة اللاتينية أضع.

وعليه فإن المصطلح معناه أضع الثقة<sup>(1)</sup>.

2- **تعريف الائتمان المصرفي في الاقتصاد:** تعني تسليف المال لاستثماره<sup>(2)</sup> في الإنتاج والاستهلاك وهو يقوم على عنصرين أساسيين هما الثقة والمدة<sup>(3)</sup>.

من خلال التعريفين السابقين نستنتج أن:

الائتمان المصرفي هو الأمان أو الثقة التي تحقق لدى كل من الدائن والمدين، والتي ينجم عنها دفع قيمة في الوقت الحاضر، والدفع المؤجل لها في المستقبل وهذا يتم من خلال مبادلة، سلع أو خدمات

(1) : عبد المعطي رضا أرشيد، مرجع سابق ص 31.

(2) : شاكر القزويني، مرجع سابق، ص 90.

(3) : عبد المعطي رضا أرشيد، مرجع سابق ص: 31.

أو نقود لقاء التعهد بالدفع لاحقا أي أن الائتمان يعني بوجه عام منح فترة من الوقت، من قبل الدائن إلى المدين، ويتعين على المدين في نهايتها دفع الدين المستحق عليه إلى الدائن<sup>(1)</sup>.

### الفرع الثاني: أنواع الائتمان المصرفي:

تتنوع وتعدد أشكال الائتمان المصرفي وفقا للمعايير التالية:

- 1- تقسيم الائتمان وفقا للغرض منه.
  - 2- تقسيم الائتمان وفقا للفترة الزمنية.
  - 3- تقسيم الائتمان وفقا للشخص المقترض.
  - 4- تقسيم الائتمان المصرفي حسب نوع الضمان.
  - 5- تقسيم الائتمان المصرفي حسب طبيعة العملية الائتمانية.
  - 6- تقسيم الائتمان المصرفي من حيث الصفة الاقتصادية.
- 1- تقسيم الائتمان وفقا للغرض منه:

حسب هذا المعيار يمكن تقسيم الائتمان إلى:

1-1 الائتمان الاستثماري: وهو الذي يمنح للمشروعات الإنتاجية لغرض استخدامه في تمويل العمليات الاستثمارية طويلة الأجل، ومتوسطة الأجل نظرا لضعف الموارد الذاتية للمؤسسة مثل: الاستثمار<sup>(2)</sup> في الأصول الثابتة كالآلات والأراضي وغيرها.

1-2 الائتمان التجاري: ويقصد به الائتمان الذي يقدم بصورة قروض وتسهيلات مصرفية، في المتعاملين بعمليات التسويق، والتبادل التجاري المحلي والخارجي، سواء كانت هذه الأطراف حكومية أو مشروعات أو أفراد. كما أن يقدم مثل هذا النوع من الائتمان إلى المشروعات الصناعية لغرض تمويل احتياجاتها الجارية<sup>(3)</sup> مثل: شراء مواد أولية والوقود ودفع أجور العمال وغيرها من النفقات الجارية الأخرى، وله عد مزايا منها: سهولة الحصول عليه أي أن الموردين على استعداد لإعطاء العملاء مهلة للسداد، إذا كانت ظروفهم المالية لا تسمح بالدفع بالتاريخ المحدد.

(1) : فليح حسن خلق، النقود والبنوك، حذ للكتاب العالمي للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى 2006، عمان، الأردن، ص: 263.

(2) : حاسي إيمان: دور التحليل المالي في منح القروض، رسالة ماجستير، جامعة قاصدي مرياح ورقلة، تخصص مالية وبنوك 2011، ص: 6.

(3) : ناظم محمد النوري الشمري، النقود والمصاريف (نظرية نقدية)، إرزوان للنشر وتوزيع ط1، 2013، الأردن، ص: 124.

المرونة<sup>(1)</sup>

1-3 الائتمان الاستهلاكي: غالبا يكون متوسط الأجل، وبأخذ شكل البيع بالتقسيط<sup>(2)</sup>، فهو يعتبر ائتمان شخصي حيث يقدم للشركات والموظفين لدى الدولة ويسدد في صورة دفعات شهرية للبنك<sup>(3)</sup>.

## 2- تقسيم الائتمان وفقا للفترة الزمنية:

وينقسم الائتمان وفق الفترة الزمنية إلى ثلاث أنواع:

1-2 ائتمان مصرفي طويل الأجل: وهو الائتمان الذي تكون مدته أكثر من 5 سنوات وحتى خمسة وعشرين أو ثلاثين سنة أو عادة ما يحصل عليه من المشروعات التي تحتاج إلى تمويل رؤوس أموالها الثابتة مثل: المشروعات الزراعية أو الصناعية، ويدخل ضمن هذا النوع من الائتمان الاستهلاكي المقدم، إلى الأفراد لأغراض الحصول على السلع الاستهلاكية وخاصة المعمرة منها<sup>(4)</sup>.

2-2 ائتمان متوسط الأجل: وهو الذي تتراوح مدته ما بين سنة إلى خمس سنوات، ويمنح لتمويل الأنشطة الاستثمارية، ويمكن التمييز بين نوعين من القروض متوسطة الأجل وهي: قروض قابلة للتعبئة لدى مؤسسة مالية: أي أن البنك المقرض بإمكانه إعادة تقسيم القروض لدى مؤسسة مالية أخرى، أو لدى البنك المركزي زهي القروض غير قابلة للتعبئة: أي لا يتمكن البنك من إعادة ضمها لدى مؤسسة مالية أخرى، أو لدى البنك المركزي، وبالتالي فهو مجبر على انتظار انتهاء أجلها<sup>(5)</sup>، ووصول تاريخ استحقاقها ليتمكن من استردادها، وعليه تزداد مخاطر تجميد الأموال وأزمة السيولة بشكل أكبر، ويبقى على البنك الانتباه لمثل هذه الأمور بالدراسة الجيدة والمسبقة لهذه القروض<sup>(6)</sup>.

2-3 ائتمان قصير الأجل: هو الائتمان الذي تقل مدته عن سنة واحدة، ويكون هدفه الأساسي تمويل العمليات الجارية<sup>(7)</sup>، ومن أمثلة هذا النوع القروض المقدمة بضمان أوراق تجارية.

## 3- تقسيم الائتمان وفقا للشخص المقترض:

يمكن تقسيم الائتمان وفقا لهذا المعيار إلى:

(1) : حاسي إيمان، مرجع سابق، ص ص: 06-07.

(2) : محمد إبراهيم عبد الرحيم، مرجع سابق، ص ص: 07-08.

(3) : حاسي إيمان مرجع سابق، ص: 09.

(4) : ناظم حمد النوري، مرجع سابق، ص: 125.

(5) : ناظم محمد النوري الشمري، مرجع سابق، ص: 127.

(6) : وحيدة هشري، مرجع سابق، ص 51.

(7) : محمد إبراهيم عبد الرحيم، مرجع سابق، ص ص: 7-8.

3-1 **ائتمان مصرفي عام:** أي يمنح للدولة والهيئات والمؤسسات العامة والمصالح الحكومية يعتبرون أشخاص القانون العام، بحيث يعتمد الحصول على الثقة في التعامل مع الدولة، والمركز المالي لها، إضافة إلى الظروف الاقتصادية والسياسية.

3-2 **ائتمان مصرفي خاص:** هو الذي يمنح لأشخاص القانون الخاص الأفراد الطبيعيين و الأشخاص الاعتباريين كالشركات، وتعتمد قدرتهم في الحصول على هذا الائتمان، على الملاءة العامة (حالية أو مستقبلية) التي يتمتع بها الأفراد و المؤسسات الخاصة لمنح الائتمان<sup>(1)</sup>.

#### 4- تقسيم الائتمان المصرفي حسب نوع الضمان:

ويقصد به الائتمان الذي يمنح إلى الأطراف المختلفة، وبواسطة الضمانات التي تقدمها هذه الأطراف، إلى الجهة المانحة للائتمان ويمكن تقسيمه إلى نوعين:

4-1 **الائتمان الشخصي:** وهو الائتمان الممنوح إلى المقترضين، دون أن تقدم ضمانات عينية، من قبلهم إلى الجهة التي منحهم الائتمان، وإنما يكتفي بوعودهم بسداد القروض التي حصلوا عليها عندما يحين موعد السداد المتفق عليه، وتعد المصارف هذا ضمانا كافيا لمنحها القروض، إسنادا لثقتها في قيام المقترضين بسداد ديونهم، ومن خلال معرفة المصارف بمركز ومكانة مدينتهم في السوق<sup>(2)</sup>.

4-2 **الائتمان العيني:** أي تقديم المقترضين للجهة التي تمنحهم الائتمان ضمانات (عينية) تكون أساسا للموافقة على منحهم القروض، ومن هذه الضمانات العينية التي يمكن تقديمها من قبل المقترضين إلى المصارف ما يلي:

✓ **القروض بضمان البضائع:** ويشترط فيها أن تكون البضائع قابلة للتخزين والتأمين عليها.

✓ **القروض بضمان أوراق مالية:** وهنا يودع المقترض للبنك أوراقا مالية كضمان لهذا الإقراض.

✓ **القروض بضمانات متنوعة:** هناك أنواع مختلفة من القروض تندرج تحت هذا النوع مثل: السلف بضمان المرتبات، كذلك من أنواع القروض إتمادات المقاولين، حيث يتفق أحد المقاولين مع أحد البنوك بفتح اعتماد مقابل التنازل للبنك عن المستخلصات التي يحصل<sup>(3)</sup> عليها، أما اعتمادات التصدير

(1) : حاسي إيمان، مرجع سابق، ص: 8.

(2) : ناظم محمد النوري الشمري، مرجع سابق، ص: 126.

(3) : محمد إبراهيم عبد الرحيم، مرجع سابق، ص: 86.

والاستيراد، فيقوم العميل بفتح اعتماد مستندي لصالح المصدر ويمنحه البنك الائتمان اللازم مقابل التنازل عن بوانص الشحن، ثم يقوم بالإفراج عن السلع المستوردة.

✓ القروض بتأمين الكمبيالات: وهنا يقدم المدين كمبيالات مسحوبة لأمره من أشخاص آخرين، معروفين للبنك وتكون الكمبيالات مظهرة للبنك<sup>(1)</sup>.

#### 5- تقسيم الائتمان المصرفي حسب طبيعة العملية الائتمانية:

وهنا الفرق بين الائتمان النقدي والائتمان التجاري كما يلي:

5-1 **الائتمان النقدي**: ويكون في هذا النوع من الائتمان محل الائتمان نقداً، فالدائن يقدم نقوداً للمدين الذي يلتزم بردها وتسديدها في وقت لاحق، فطبيعة هذا الائتمان نقدية كما هو ملاحظ لأن محل الائتمان نقد.

5-2 **الائتمان التجاري**: وهنا يكون محل الائتمان سلعة، أو خدمة، تقدم بثمن مؤجل، كما يدخل في هذا النوع تقديم الثمن مقابل سلعة، أو خدمة مؤجلة، وهو في طبيعته بيع تأجل أحد بدليه. ويطلق على هذا النوع أيضاً البيع الائتماني، والذي هو في معناه الواسع كل بيع لا يتلاقى فيه تنفيذ الالتزامين، وهما التزام المشتري بدفع الثمن والتزام البائع بدفع السلعة.

#### 6- تقسيم الائتمان من حيث الصيغة الاقتصادية:

ونجد نوعين من أنواع الائتمان المصرفي وهما:

6-1 **الائتمان ذاتي التصفية**: وهو الذي يستطيع فيه المدين السداد من خلال استخدام قيمة الائتمان نفسها، مثلاً القرض الذي<sup>(2)</sup> يقدم لصاحب مصنع هو قرض ذاتي السداد أو التصفية، لأن صاحب المصنع يمكنه تصفية القرض خلال استخدامه في عملية الإنتاج، إذن المصنع والمبيعات يوفران أموالاً يمكنان صاحب المصنع من الوفاء بما عليه.

6-2 **الائتمان غير ذاتي التصفية**: وهو يتعلق في العادة بالائتمان الاستهلاكي، حيث يقوم المدين بالوفاء بما عليه من أموال، ليس للمعاملة الائتمانية دخل في إحداثها، فالائتمان الذي يقدم للمستهلك لشراء منزل

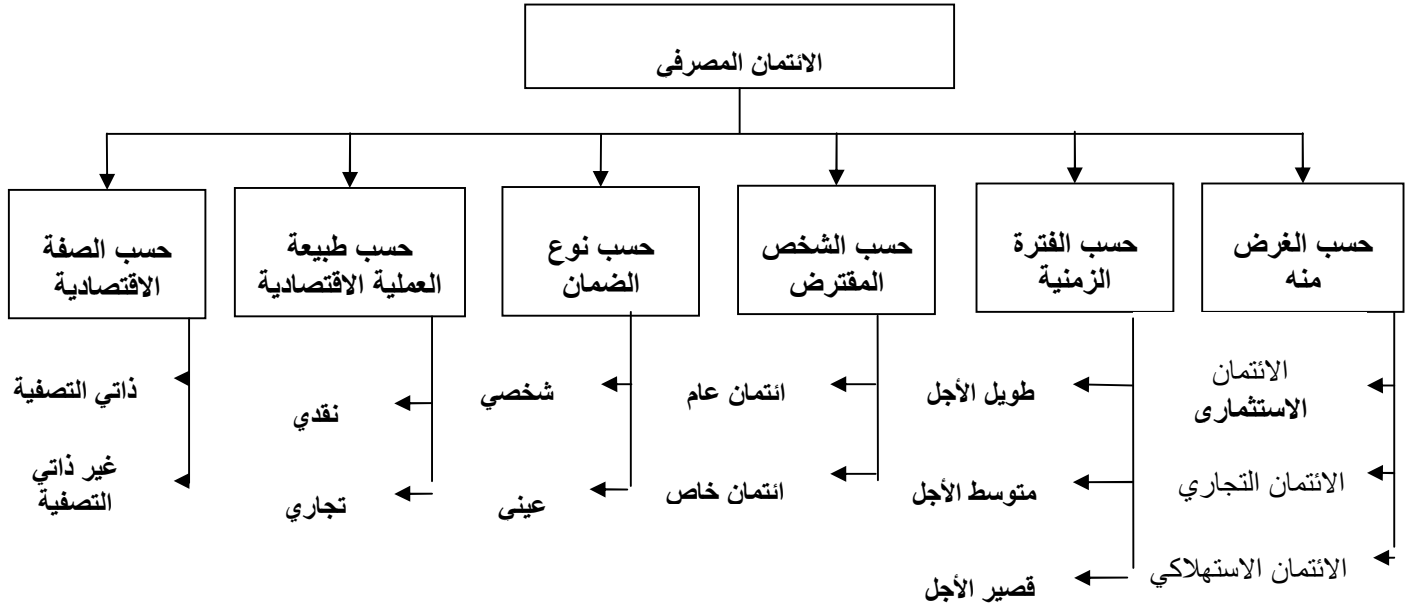
(1) : محمد إبراهيم عبد الرحيم، مرجع سابق، ص ص: 80-81.

(2) : سيف هشام صباح القدري الائتمان المصرفي. دور التوسع الائتماني في أزمات المصرفية، رسالة ماجستير، جامعة حلب، 2009، تخصص العلوم المالية والمصرفية، ص ص-04-05.

مثلاً: يعتبر غير ذاتي التصفية لأن المستهلك يقوم بتصفية القرض أو سداده على فترة من الزمن، من دخله وهذا الدخل ليس للقرض دور في إحداثه<sup>(1)</sup>.

ويمكن تلخيص ما سبق ذكره في الشكل التالي:

الشكل رقم (02): أنواع الائتمان المصرفي



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات المذكورة

يوضح الشكل أعلاه الأنواع المختلفة للائتمان المصرفي.

الفرع الثالث: خصائص الائتمان:

للائتمان المصرفي خصائص نذكر منها ما يلي:

1- خاصية السيولة في الائتمان الممنوح: وذلك مع إمكانية التصفية الذاتية للائتمان، وسداده.

(1) : سيف هشام صباح الفخري، مرجع سابق، ص 05.

2- **الربحية المتوقعة من الائتمان الممنوح:** إذ يجب الموازنة بين المخاطر المدروسة المصاحبة للقرار الائتماني وبين الربحية المتوقعة منه في إطار السياسة الائتمانية العامة للبنك، فيما يتعلق بنوع التسهيلات الممكن تقديمها وأسعار الفائدة واجبة التطبيق.

3- **خاصية الأمان في الأموال المقرضة:** تعنى الثقة في أن الأموال المقرضة سوف يتم سدادها في تاريخ الاستحقاق، ويأتي ذلك من الحرص الشديد على توافر عامل السيولة، بالإضافة إلى عدم السماح بمنح الائتمان لإبراز.

4- **خاصية تنوع محفظة القروض والتسهيلات:** يهدف منها تنوع محفظة القروض والاستهلاكات بالبنك، وهو توزيع مخاطر تركيز على منطقة جغرافية، أو نشاط أو قطاع اقتصادي معين، أو عمل نعينه أو التركيز على نوع واحد من الضمانات.

5- **خاصية الضمان:** يعتبر خط دفاع أخير كحالات طوارئ غير المنظورة لمجابهة الحالات التي تحيط بالمخاطر، ودرجة عالية من عدم التأكد أخذ بعين الاعتبار خاصية الضمان تأتي في المرتبة الأخيرة<sup>(1)</sup> في منظومة القرار الائتماني، إذ أن سلامة ودقة التحليلات المالية للتدفقات النقدية واعتبارات الجدارة الائتمانية للعميل هما أساس بناء القرار الائتماني.

6- يمكن الائتمان المصرفي المنشآت المختلفة وخاصة الصغيرة أو الحديثة منها من تجاوز صعوبات الحصول على ائتمان كافي بسبب ضعف الثقة في مركزها الائتماني من وجهة نظر الجهات المعاملة.

7- يمكن للمنشآت المقترضة الوفاء بالقرض من الأموال الناجمة عن العمليات التشغيلية وبصورة تدريجية.

8- يعتبر وسيلة مناسبة لتحويل رأس المال من شخص إلى آخر مما يمكن من تحويل المدخرات النقدية إلى من يحتاجها ويستطيع استغلالها وهذا ما يؤدي إلى زيادة الإنتاجية أي ربحية رأس المال<sup>(2)</sup>.

9- وجود ثقة بين الطرفين<sup>(3)</sup>.

## المطلب الثاني: أسس ومعايير منح الائتمان المصرفي

(1) : مراد سالم الطلاع، إدارة العلمية التفاوضية في قرار منح الائتمان، رسالة ماجستير في إدارة الأعمال -جامعة إسلامية غزة-

1432هـ/2010م، إدارة أعمال، ص: 86.

(2) : عبد الواحد غردة، مرجع سابق، ص: 26.

(3) : حاسي إيمان، مرجع سابق، ص: 17.

تختلف وتتعدد معايير وأسس منح الائتمان المصرفي، وذلك طبقاً للعرض أو الأساس الذي تتم من خلاله منح الائتمان المصرفي، كما أن معايير متعددة ومختلفة، وسنحاول أن نستعرض أشهر نموذج لمعايير منح الائتمان المصرفي.

### الفرع الأول: أسس منح الائتمان المصرفي:

لمنح الائتمان المصرفي يجب الاستناد في ذلك إلى قواعد وأسس مستقرة ومتعارف عليها وهي:

1- **توفر الأمان لأموال البنك:** وهو يعني اطمئنان البنك إلى أن المنشأة التي تحصل على الائتمان، سوف تتمكن من سداد القروض الممنوحة لها<sup>(1)</sup>.

2- **السيولة:** وهي الاحتفاظ بمركز مالي يتصف بسيولة لدى البنك، وذلك لمقابلة الطلبات على السحب دون أي تأخر<sup>(2)</sup>.

3- **التقيد بالسياسة العامة للدولة:** وبالأخص القرارات التي يتخذها البنك المركزي، بشأن هيكل أسعار، الفائدة، والعمولات، والنسب النقدية والمصرفية<sup>(3)</sup>.

4- **تحقيق الأرباح:** أي حصول البنك على فوائد من القروض التي يمنحها، لتمكنه من دفع الفوائد على الودائع، ومواجهة مصاريفه المختلفة وتحقيق عائد على رأس المال المستثمر، على شكل أرباح صافية<sup>(4)</sup>.

كما أن هناك عدة تسييفات يضعها البنك التجاري، عند قيامه بمنح عملائه الأنواع المختلفة من

القروض ومن هذه الأمور هي:

1) **مبلغ القرض:** ويجب أن يكون حجم القرض، متناسب مع حجم نشاط العميل التجاري، ومنه يجب على البنك دراسة حاجة العميل التمويلية، وتحديد المبلغ الذي يتناسب مع حجم نشاط العميل، إذا منح العميل قرضاً يفوق حجم نشاطه يؤدي ذلك إلى انخفاض قدرة العميل على خدمة دينه، بالإضافة إلى ارتفاع نفقات التمويل لديه كما أن منحه مبلغ يقل عن حجم نشاطه، يؤدي إلى وقوعه في عسر مالي، أو إلى المزيد من طلبات الإقراض للعميل.

(1) : محمد إبراهيم عبد الرحيم، مرجع سابق، ص: 77.

(2) : عايب سناء، مرجع سابق، ص: 31.

(3) : سويسبي فريده، مرجع سابق، ص: 31.

(4) : سامر جلدة، مرجع سابق، ص: 141.

(2) **الغرض من القرض:** وهو دراسة الغرض من التمويل المطلوب من قبل العميل حتى يقول البنك بتوجيه العميل نحو وع التمويل الملائم، لهذا الغرض. إن البنك التجاري هو بمثابة مستشار للعميل يقوم بتوجيهه نحو الوجهة السليمة وتقديم المشورة له.

(3) **مدة القرض:** إن البنوك بشكل عام تفضل القروض قصيرة الأجل، إلا أنها تقدم قروض طويلة الأجل ومتوسطة الأجل، وذلك لتمويل شراء الأصول الثابتة أو تمويل التوسع.

(4) **مصادر الوفاء:** إن البنك مجبر على دراسة مصدر السداد الأساسي لدى العميل، ومدى كفايته لسداد التزاماته، كما يدرس أيضا مصادر السداد الثانوية المتوفرة لدى العميل.

(5) **مسموعات المقترض:** وهنا يجب التأكد من رغبة العميل في السداد من خلال المسموعات الأدبية، والتجارية.

(6) **قدرة العميل الإدارية والفنية:** إدارة البنوك الجيدة<sup>(1)</sup>، تؤدي إلى حسن استغلال الأموال لدى هذه المنشأة، وبالتالي القدرة على سداد التزاماتها.

(7) **رأسمال المقترض:** فكلما كان رأسمال العميل، المقترض أكبر كلما زاد ذلك إلى زيادة إطمئنان البنك، نحو منح العميل القرض المطلوب.

(8) **الضمانات المقدمة:** إن البنك التجاري، يهتم بالضمانات المقدمة من العميل، وتعتبر الضمانات خطر الدفاع الأخير بالنسبة للبنك والذي يستطيع الرجوع عليه عند تعثر الدين<sup>(2)</sup>.

### الفرع الثاني: معايير منح الائتمان المصرفي:

يعتبر نموذج المعايير الائتمانية المعروفة ب(5CS) أبرز منظومة ائتمانية لدى محلي الائتمان على مستوى العام، وسنستعرض فيما يلي معايير منح الائتمان.

(1) **الشخصية:** تعد شخصية العميل الركيزة الأساسية الأولى في القرار الائتماني، وهي الركيزة الأكثر تأثيرا في المخاطر التي تتعرض لها البنوك، وبالتالي فإن أهم مسعى عند إجراء التحليل الائتماني هو تحديد شخصية العميل بدقة، فكلما كان العميل يتمتع بشخصية أمينة، وسمعة طيبة في الأوساط المالية،

(1) : عبد الحلیم كراجه وآخرون، الإدارة والتحليل المالي، دار الصفاء للنشر والتوزيع، طبعة الثانية، 2006، الأردن، ص ص: 70،73.

(2) : عبد الحلیم كراجه وآخرون، مرجع سابق، ص: 71.

وملتزما بكافة تعهداته، وحريصا على الوفاء بالتزاماته كان أكثر إقناعا للبنك، بمنحه الائتمان المطلوب، والحصول على دعم البنك له<sup>(1)</sup>.

(2) **القدرة:** يقصد بها تحديد قدرة المقترض في إعادة ما اقترضه من البنك، وهي من أحد أهم العناصر التي تؤثر في مقدار المخاطر التي تتعرض لها البنوك التجارية، ويضمن ذلك الأهمية النسبية التي تتمتع بها عنصر الشخصية، إلا أنه هناك عدة آراء<sup>(2)</sup> حددت ماهية المقدرة كمتغير في المخاطرة، ويمكن تجميع تلك الآراء في أربعة اتجاهات رئيسية مختلفة، وردت عند بعض المعتمين وهي:

2-1 **الاتجاه الأول:** هو تفسير القدرة من خلال اقترابها من الشخصية فهي تعني أهلية الشخص على الاقتراض.

2-2 **الاتجاه الثاني:** ينصرف إلى تحديد القدرة بالقابلية الإدارية للمقترض، أي أن يكون قادرا على مباشرة أعماله وإدارتها إدارة حسنة، تضمن للبنك سلامة إدارة الأموال المقدمة له في صورة قروض، ولهذا يشير البعض بالقدرة إلى قدرة العميل على إدارة أعماله، وخصائص تلك الأعمال ومشروعيتها، وهل تتضمن نوعا من المخاطر المالية؟، وهل هي مستقرة أم عرضة للمتقلبات؟.

2-3 **الاتجاه الثالث:** يركز دعاة هذا الاتجاه على الأمور المالية في توضيحهم للمقدرة، حيث ينصب تركيزهم حول قدرة المقترض على خلق عائد متوقع، وكافي لضمان مخاطرته، وتسديد القرض، وبشكل عام فإن قدرة المقترض على تسديد ما عليه من التزامات مستحقة، اتجاه البنوك على حجم التدفق النقدي للمقترض.

2-4 **الاتجاه الرابع:** ينظر أصحاب هذا الاتجاه إلى أن قدرة المقترض على سداد القرض، تعتمد على حجم التدفقات النقدية المتوقع دخولها للمقترض، ويحددها البعض بمقدار الموارد الأساسية لسداد القرض، فهي تعتمد على التدفق النقدي السابق، وكذلك التدفق النقدي المتوقع في المستقبل<sup>(3)</sup>.

(3) **رأس المال:** يعتبر رأس المال العميل المقترض، وقدرة حقوق ملكيته، على تغطية القرض الممنوح له، فهو بمثابة الضمان الإضافي في حال فشل العميل في التسديد، وتشير الدراسات المتخصصة في التحليل الائتماني إلى أن قدرة العميل على سداد التزاماته، بشكل عام تعتمد على الجزء الأكبر منها على قيمة

(1) : محمد عبد الرحيم، مرجع سابق، ص: 81.

(2) : سامر جلدة، مرجع سابق، ص: 142.

(3) : سامر جملة، مرجع سابق، ص ص: 142-143.

رأس المال الذي يملكه، إذ كلما كان رأس المال كبيراً، انخفضت المخاطر الائتمانية، ويرتبط هذا العنصر بمصادر التمويل الذاتية، أو الداخلية للمنشأة، والتي تشمل كل من رأس المال المستثمر والاحتياطيات المكونة والأرباح المحتجزة<sup>(1)</sup>.

4) **الضمانات:** تعتبر الضمانات نوع من الحماية أو التأمين للبنك من مخاطر التوقف عن السداد ولا ينبغي إطلاقاً اعتبار الضمانات المصدر الرئيسي للائتمان ودرء مخاطر الائتمان، فهي تعتبر ضمانات تكملية لعناصر الثقة المتوفرة أصلاً. إلا أنه يمكن اعتبارها مصدراً رئيسياً للاطمئنان ودرء مخاطر الائتمان فقط، في حالة كونها ودائع مقيدة لتغطية فرض معين. وينظر البنك إلى ضرورة أن تتوفر في الضمانات التي يقبل بها صفات محددة مثل سهولة التسجيل، سهولة التصريف والبيع، وإمكانية التخزين بدون تكلفة عالية، إضافة إلى ذلك يفترض أن يقوم البنك بطريقة أو بأخرى بمتابعة ومراقبة التطورات التي تحدث، على الأصل موضوع الضمان، سواء كان من حيث الكمية الموجودة أو تذبذب أسعار أو تاريخ انتهاء الصلاحية<sup>(2)</sup>.

5) **الظروف المحيطة:** إن وجود أجواء ازدهار في قطاع معين، يدفع بالبنوك إلى اتخاذ سياسة تسليف منفتحة، وينبغي على محلل الائتمان في البنك بدراسة الأحوال الاقتصادية المالية والمستقبلية، ومدى تأثيرها<sup>(3)</sup> على أوضاع المقترض، ويتضمن هذا العنصر أيضاً، قيام محلل<sup>(4)</sup>.

الائتمان بدراسة ظروف المنافسة في السوق، ومدى تأثيرها على الأوضاع المالية للمقترض، وذلك من خلال حجم المبيعات، والقدرة على تحقيق الإيرادات.

### المطلب الثالث: مخاطر منح الائتمان المصرفي

إذ أي عملية ائتمان لا بد أن تكون مليئة بالمخاطر قد يعجز العميل عن سداد أصل القرض وفوائده، وهذه المخاطر تتضمن الخسائر الممكن أن يتحملها البنك من بين هذه المخاطر ما يلي:

(1) : محمد عبد الرحيم، مرجع سابق، ص: 81 82.

(2) : عبد المعطي رضا الرشيد، مرجع سابق، ص: 217.

(3) نفس المرجع، ص: 218.

(4) : عبد المعطي رضا رشيد، مرجع سابق، ص: 218.

**الفرع الأول: المخاطر التي يزاؤها المقترض:**

تختلف مخاطر الصناعة التي يزاؤها المقترض ففي صناعات الكمبيوتر، فإن الخطر الأكبر يكمن في عملية التقادم وظهور أجيال جديدة من أجهزة الكمبيوتر، وفي الإنتاج الزراعي، فإن هناك أخطار تتعلق بدم توفر المواد الخام للإنتاج أو تغير أذواق المستهلكين وتفصيلاتكم أو دخول منافسين جدد.

**الفرع الثاني: مخاطر قلة خبرة موظفي البنك:**

إن قلة خبرة موظفي البنك تنقضي إلى أخطاء قاتلة في هذا المجال الحساس، فقلة خبرة الموظفين في الاستفسار عن العميل وسمعته المالية، وقلة الخبرة في إجراء تحليلات الأزمات للقوائم المالية للعميل، وقد تؤدي في النهاية إلى زيادة نسبة القروض الصائبة، حتى لو أخذ البنك الضمانات اللازمة، وبالتالي توجيه هؤلاء الموظفين وتنمية مهاراتهم وتغيير اتجاهاتهم.

**الفرع الثالث: مخاطر الظروف الاقتصادية**

هذا النوع من المخاطر لا يمكن التحكم فيه لكن لا يمكن تقليل خسائره من خلال اتخاذ الاحتياطات اللازمة لتفادي ووع المشاكل عند إجراء التحليلات الاقتصادية الضرورية، وإتباع الطرق العلمية للتنبؤ بما ستكون عليه الأوضاع الاقتصادية<sup>(1)</sup>.

**الفرع الرابع: مخاطر تذبذب أسعار الصرف**

هذه المخاطر لا تظهر عادة إلا عندما تكون عملية إقراض العملاء في الخارج، وأن يكون القرض قد تم بعملة البلد المقترض، في حالة انخفاض أسعار الصرف لعملة تلك الدولة مثلاً فإن ذلك لا بد أن يخبر خسارة أكيدة للبنك المقرض بالعملة الصحية كالـدولار الأمريكي مثلاً، وحصل أن انخفض سعر الدولار بعد منح القرض عندئذ عليه أن يدفع أموالاً أكثر من عملة البلد حتى يتمكن من سداد القرض.

(1) : عبد المعطي رضا الرشيد، مرجع سابق، ص: 213.

**الفرع الخامس: مخاطر تذبذب أسعار الفائدة**

إن ارتفاع أسعار الفائدة على القروض، يؤدي إلى قلة إقبال العملاء على القروض، لأن تكلفة عليهم ستكون مرتفعة وقد تكون أعلى من الدخل المتوقع حصولهم عليه من المشاريع التي يمولونها من القروض ونتيجة ذلك أن يخفض بسعر الفائدة.

**الفرع السادس: مخاطر قلة خبرة موظفي الشركة المقترضة**

إن عدم وجود الموظفين الرئيسيين والمؤهلين الذين يملكون خبرات جيدة لدى المقترض يؤدي إلى عدم الاستغلال الكفء للأموال المقترضة، ومن هناك نجد البنك عادة وعند استفسار طالب القرض، فإنه يطلب من العميل بتزويده بقائمة تشمل عادة أسماء الموظفين الرئيسيين مع نبذة عن السيرة الذاتية لكل موظف منهم، ومما لا شك فيه أنه من حق البنك أن يتساءل عن مصير الأموال التي يقرضها العملاء وحمل<sup>(1)</sup> في أيدي أمينة ومؤهلة أولاً.

**الفرع السابع: خطر السيولة**

هذا الخطر يتعلق بعدم قدرة المؤسسة على مواجهة طلبات التسديد من طرف الزبائن للأموال المقترضة لديهم في الوقت المحدد للبنك التجاري الذي يمارس نشاطه على أساس الودائع المقدمة له من طرف المودعين. فيقوم بتحويل القروض التي يحملها بواسطة هذه الودائع وقد يحدث أن يطلب المودع ماله في أي وقت. وبالتالي يتعرض البنك إلى عدم السيولة الذي قد يحدث نتيجة السحب المفاجئ والمستمر لودائع الزبائن، باعتبار القروض التي منحت للغير لم يكن ميعاد استحقاقها، ولم تسدد في تاريخ استحقاقها فتصبح تلك الأموال مجمدة، بما يدفع البنك إلى دفع أوراقه التجارية في السوق النقدية بمعدلات فائدة مرتفعة وبالتالي حدوث خسارة للبنك في حال عدم إمكانية خصم الأوراق التجارية يلجأ للبنك المركزي من أجل القرض<sup>(2)</sup>.

**الفرع الثامن: مخاطر متصلة بالغير:**

ترتبط بأحداث وأمور خارجة عن إرادة كل من العميل طالب الائتمان، والبنك كإفلاس أحد العملاء المهمين للبنك أو إفلاس البنك<sup>(3)</sup>.

(1) : عبد المعطي رضا الرشيد، مرجع سابق، ص: 214.

(2) : عبد المعطي رضا رشيد، مرجع سابق، ص: 214 - 215.

(3) : حاسي إيمان، مرجع سابق، ص: 28.

## المبحث الثاني: ضوابط منح الائتمان وكيف إدارتها من البنك التجاري

تقوم البنوك التجارية بمنح ضوابط داخلية، كما يقوم البنك المركزي بمنح ضوابط خارجية من أجل مراقبة الائتمان المصرفي، كما يقوم البنك التجاري بإدارة هذه الضوابط من أجل ضمان حسن سير هذه الضوابط وسنستعرض خلال هذا المبحث ضوابط منح الائتمان المصرفي (الداخلية والخارجية) وكيفية إدارتها من طرف البنك التجاري.

### المطلب الأول: ضوابط منح الائتمان المصرفي الخارجية

تتمثل ضوابط منح الائتمان المصرفي الخارجية، في الأساليب والوسائل التي يتم من خلالها، فرض رقابة البنك المركزي على البنوك التجارية في منح الائتمان المصرفي، وهو يستخدم العديد من الوسائل والتي تعرف بوسائل السياسة النقدية، وهي تعتبر وسائل غير مباشرة لرقابة البنك المركزي على البنوك التجارية في منح الائتمان وهي الرقابة الكمية، والرقابة الكيفية (النوعية)، وبالإضافة إلى الرقابتين السابقين هناك رقابة مباشرة يمارس بواسطتها البنك المركزي رقابته.

#### الفرع الأول: الرقابة الكمية على الائتمان

والغرض من هذه الرقابة هو التأثير على الحجم الكلي للائتمان، بغض النظر على وجوه الاستعمال<sup>(1)</sup>، وتتمثل وسائل الرقابة الكمية على الائتمان المصرفي في:

- 1) سياسة إعادة الخصم.
- 2) سياسة السوق المفتوحة.
- 3) سياسة تعديل نسبة الاحتياطي القانوني.

وسنحاول شرح هذه الوسائل:

**1) سياسة إعادة الخصم:** هو عبارة عن السعر الذي يعيده البنك المركزي خصم الأوراق التجارية، التي تقدمها إليه البنوك التجارية بغرض الإقراض، وتغير هذا السعر يؤدي إلى تغير حجم الائتمان التي تمنحها البنوك وهنا تكون أمام حالتين:

(1) : سوزي عدلي ناشر، مرجع سابق، ص: 272.

**1-1 حالة رفع سعر إعادة الخصم:** يقوم البنك المركزي برفع سعر إعادة الخصم، وذلك أراد أن يقلل من الائتمان، وكذلك سوف يؤدي بالبنوك التجارية إلى رفع أسعار فائدها التي تفرض بها الأفراد، مما يؤدي إلى نقص الطلب على الائتمان، وبالتالي نقصان حجم الائتمان<sup>(1)</sup>.

**1-2 حالة تخفيض سعر إعادة الخصم:** أما إذا أراد البنك المركزي رفع حجم الائتمان<sup>(2)</sup>، وحجم الودائع، فهو يعمل على تخفيض سعر إعادة الخصم، مما يشجع البنوك التجارية، وبهذا يزداد الطلب على الائتمان، وبالتالي يزداد حجم الائتمان المصرفي<sup>(3)</sup>. ولا تحقق هذه السياسة بصورة تلقائية، إذ ما يتطلب الأمر لنجاح هذه السياسة تتحقق عدة أمور أهمها:

أ- أن تسلك البنوك التجارية نفس مسلك البنك المركزي، ويتغير سعر فائدها مع تغير سعر الخصم، وفي نفس الاتجاه، وهذا الشرط لا يتحقق في كل الأحوال<sup>(4)</sup>، حيث أن البنوك التجارية، لا تقوم برفع سعر فائدها على أثر رفع سعر إعادة الخصم، إلا إذا كانت مضطرة للجوء إلى البنك المركزي لإعادة الخصم بسعر مرتفع، أما إذا كانت تملك أرصدة نقدية عاطلة، فهي لا تتبع البنك المركزي في رفع أسعار الفائدة من أجل تشغيل الأموال على شكل قروض.

ب- أن يكون الطلب على القروض، مرتبطاً بتغير سعر الفائدة بصورة عكسية إذ يزيد مع انخفاض سعر الفائدة وينخفض مع رفع سعر الفائدة. وهو ارتباط غير حتمي في كل الأحوال<sup>(5)</sup>.

**(2) سياسة السوق المفتوحة:** والمقصود بذلك ما يقوم به المصرف المركزي من بيع، أو شراء للسندات الحكومية في السوق المالية، فإذا أراد المصرف المركزي من مبيعاته فإن ذلك يؤدي إلى إنفاق الأرصدة التي تحتفظ بها البنوك، لأن المشتريين لهذه السندات يدفعون قيمتها للمصرف المركزي، شيكات على حسابهم لدى المصارف التجارية، مما يؤدي تخفيض أرصدة الجمهور لدى البنوك، إما في حالة قيام البنك المركزي بشراء السندات من السوق، فإن النتيجة تكون ازدياد أرصدة المصارف، إلا أن نجاح هذه

(1) : سعيد سامي الحلاق، محمد محمود العجلوني: النقود والبنوك والمصارف المركزية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الطبعة العربية، الأردن، 2010، ص: 154.

(2) : سوزي عدلي ناثر، مرجع سابق، ص: 273.

(3) : حسن أحمد عبد الرحيم، اقتصاديات النقود والبنوك، مؤسسة طيبة للنشر والتوزيع، ط1، القاهرة، 2007-2008، ص: 90.

(4) : سعيد سامي الحلاق، مرجع سابق، ص: 154.

(5) : سوزي عدلي ناثر، مرجع سابق، ص: 274.

الأداة مرهون بمدى إقبال الناس والمؤسسات على اقتناء السندات الحكومية، حيث أن ذلك يخضع للمتقلبات السياسية ومدى الثقة في النظام الاقتصادي، وخاصة في الدول النامية<sup>(1)</sup>.

**3) سياسة تعديل نسبة الاحتياطي القانوني:** هو النسبة التي تحتفظ بها البنك التجاري من أصوله السائلة لدى البنك المركزي، وترتبط بهذه النية وتغييرها، سنية السيولة وتغييرها والهدف الأساسي هو ضمان حقوق المودعين، في حالة عدم توفيق السيولة الكافية على البنوك<sup>(2)</sup> التجارية، وهي تعتبر أداة سياسية للرقابة على مقدرة البنوك التجارية في التوسع في منحى الائتمان، فإن أراد البنك المركزي تخفيض حجم الائتمان يقوم برفع سعر بنسبة الاحتياطي القانوني، والعكس إذا أراد الوسع في حجم الائتمان يقوم بتخفيض هذه النسبة<sup>(3)</sup>.

ويؤثر تغير هذه النسبة في المضاعف النقدي، أي يؤثر مباشرة في التحكم بعرض النقد، إذا كانت نسبة الاحتياطي انقدي الإجمالي تساوي 20% فإن الدينار المودع في البنك التجاري، يمكن أن يستخدمه البناء لإقراض خمسة دنانير بينما ارتفع نسبة الاحتياطي الإجمالي إلى 25% سوف يجعل البنك يستطيع استخدامه لإقراض 4 دنانير فقط، وهذا يقلل من عرض النقود<sup>(4)</sup>.

### الفرع الثاني: الرقابة الكيفية (النوعية) على الائتمان المصرفي:

وتهدف إلى التأثير على كيفية استخدام الائتمان والأوجه المختلفة التي سيوجه إليها، وذلك بين مختلف أنواع القروض، والحولات المخصصة من حيث السعر وسهولة الحصول على القروض، وخصم الأوراق التجارية وهنا نجد نوعين أساسيين<sup>(5)</sup> من وسائل الرقابة النوعية وهي:

(1) سياسة تحديد أسعار الفائدة الكمية.

(2) السياسة الائتمانية الانتقالية. وهي كما يلي:

**1) سياسة تحديد أسعار الفائدة الكمية:** تلجأ البنوك المركزية إلى التأثير مباشرة في قدرة البنوك في منح الائتمان، عن طريق تحديد أسعار الفوائد البنكية، وقد يترك البنك المركزي الحرية للبنوك التجارية

(1) : محمد عبد الفتاح الصيرفي، مرجع سابق، ص: 293 294.

(2) : سوزي عدلي ناثر، مرجع سابق، ص: 275.

(3) : سوزي عدلي ناثر، مرجع سابق، ص: 275.

(4) : سعيد سامي الحلاق، مرجع سابق، ص: 160.

(5) : حسين أحمد عبد الرحيم، مرجع سابق، ص: 92.

مهمة تحديد مستويات الفائدة المدينة، ويتدخل من اجل تحديد أسعار الفائدة الدائنة، ويجب أن تراعى اعتباريين اثنين :

(أ) تشجيع الادخار، ب) تشجيع الاستثمار<sup>(1)</sup>.

(2) السياسة الائتمانية الانتقائية: ومن وسائلها ما يلي:

أ- تحديد الائتمان لحيازة أنواع معينة من الأصول عن طريق رفع السنية التي لا يجوز أن تتعداها قيمة القرض الممنوح بضمان هذه الأصول إلى قيمة الضمان.

ب- خفض الحد الأقصى لسعر الفائدة، التي تتقاضاها البنوك على القرض المضمون بهذه الأصول.

ج- مدة الأجل الذي يتعين أن تسدد خلاله القروض المضمونة بالأصول.

د- اشتراط الحصول على تصديق البنك المركزي، على القروض التي يتجاوز مبلغها مقدار معين.

هـ- تعين الأوجه التي يمتنع على البنوك التجارية، واستثمار الأموال فيها، وتحديد أقصى حد لقروض البنوك التجارية واستثماراتها بالنسبة لأنواع معينة من القروض والاستثمارات<sup>(2)</sup>.

**الفرع الثالث: الرقابة المباشرة على الائتمان:**

وهي أن يتم التأثير مباشرة على النشاط الائتماني للبنوك، بواسطة الأوامر والتعليمات التي

يصدرها البنك المركزي للبنوك التجارية<sup>(3)</sup>، وتتنحصر وسائل الرقابة المباشرة في:

(1) إصدار الأوامر والتعليمات: أي يقوم البنك المركزي مباشرة، بتوجيه الأوامر والتعليمات، دون اللجوء

إلى وسائل السياسة النقدية فيما يتعلق بالائتمان الذي تمنحه البنوك لعملائها.

(2) الإقناع الأدبي من قبل البنك المركزي: أي إتباع أو التخلي عن سياسة معينة.

(3) حق الرقابة الإدارية: يقوم البنك المركزي بالتفتيش في البنوك التجارية، من آن لآخر للتأكد من أنواع

الأصول التي يحتفظ بها هذه البنوك.

(4) قيامه بعمليات مصرفية خاصة شأنه في ذلك شأن أي بنك تجاري آخر، وهو يساهم بذلك في

تحقيق، السياسة الائتمانية التي تهدف إليها.

(1) : سعيد سامي الحلاق، مرجع سابق، ص: 162.

(2) : سعيد سامي الحلاق، مرجع سابق، ص: 162-163.

(3) : سوزي عدلي ناشر، مرجع سابق، ص: 279.

5) إعلان البنك المركزي عن سياسته فيما يتعلق بحالة الاقتصاد الوطني وما يلائمه من سياسات معينة للائتمان المصرفي<sup>(1)</sup>.

### المطلب الثاني: ضوابط الائتمان الداخلية

تقوم البنوك التجارية بتحديد ضوابط منح الائتمان، والتي تكون بمثابة إطار عام يرشد موظفين قطاع الائتمان إلى خطوات محددة وموحدة لتنفيذ العملية الائتمانية.

هذا وتمر خطوات عملية الائتمان بثلاث مراحل وهي:

#### الفرع الأول: المرحلة الأولى

ترتبط بتكوين الملف ودراسته من الناحية إدارية محصنة.

#### الفرع الثاني: المرحلة الثانية

تتعلق بتحليل وضعية المقترض المالية والاقتصادية، وكذا النشاط أو المنتج أو الخدمة المزمع تحويلها.

#### الفرع الثالث: المرحلة الثالثة

هي مرحلة اتخاذ القرار والمتابعة.

وقبل استعراض هذه المراحل يتعين الإشارة إلى وجود ثلاث مجموعات من العوامل التي تؤثر

بدرجات مختلفة على اتخاذ القرار الائتماني وهو ما يبينه الجدول التالي:

(1) : سعيد سامي الحلاق، مرجع سابق، ص ص: 164-165.

## الجدول رقم (02): العوامل المؤثرة على اتخاذ القرار

عوامل مرتبطة بنوعية التهيل الائتماني المقدم	عوامل مرتبطة بالبنك	القواعد العامة للائتمان
<ul style="list-style-type: none"> <li>- الغرض من الائتمان.</li> <li>- مدة الائتمان.</li> <li>- مبلغ الائتمان.</li> <li>- القدرة التمويلية الذاتية.</li> <li>- الضمانات المقدمة من العميل.</li> <li>- الظروف الاقتصادية المحيطة.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- أهداف البنك.</li> <li>- الإمكانيات المادية والبشرية للبنك.</li> <li>- معدل تركيز البنك في السوق المصرفية.</li> <li>- اعتبارات السيولة.</li> <li>- استراتيجية البنك.</li> <li>- السياسة الائتمانية للبنك.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- شخصية العميل (السمعة والأخلاق).</li> <li>- أسلوب سداد القرض.</li> <li>- مصدر السداد.</li> <li>- مدى ملائمة هذا الائتمان للسياسة الائتمانية.</li> <li>- الموازنة بين العائد وتكلفة الائتمان.</li> <li>- المخاطر.</li> </ul>

المصدر: محمد كمال خليل، اقتصاديات ائتمان مصرفي، منشأة المصارف، الإسكندرية، 1997، ص: 189.

## الفرع الرابع: مرحلة تكوين الملف - المرحلة الإدارية-

هي المرحلة التي يتم فيها جمع معلومات خاصة بالمقترض والقرض ذاته قصد تكوين ملف القرض المزمع تقديمه ودراسته ومنحه، ويعتبر الطلب المقدم من العميل مؤشر بداية حياة التسهيل الائتماني<sup>(1)</sup>.

1-1 مكونات ملف القرض: يتكون الملف النموذجي عادة من الوثائق التالية<sup>(2)</sup>:

أ- طلب القرض: يقوم العميل الراغب في الحصول على الائتمان بتقديم طلب خطي سواء يقوم بتحريره بنفسه أو في شكل نموذجي مسحوب من البنك ذاته.

(1) : بوعتروس عبد الحق، الوجيز في البنوك، مطبوعات جامعة منتوري، قسنطينة، 2000، ص: 62.

(2) : عتروس عبد الحق، مرجع سابق، ص: 62.

ب- **عقد القرض:** وهو عقد بموجبه يتفق الطرفان على جميع الشروط وأهم ما يتضمنه:

❖ مبلغ القرض ومدته وطريقة سداه.

❖ معدل الفائدة.

❖ طريقة صرف القرض أو استهلاكه من قبل المقترض.

❖ الهدف الذي سيوجه إليه القرض.

❖ طبيعة ونوع الضمانات المقدمة مقابل الحصول على القرض.

❖ تحديد فترة السماح أي الفترة إعفاء المقترض من سداد الفوائد وكذا الفترة التي تسمح فيها المقترض في عدم سداد أقساط السداد.

❖ تحديد المحاكم المختصة بالنظر في النزاع في حالة وقوعه وكذا تعيين الكفيل المؤهل للتبليغ.

ج- **مستند الكفالة:** تظهر هذه الوثيقة في حالة كون القرض المكفول بضمان شخصي.

د- **وثائق الوهن:** تظهر هذه الوثيقة في حالة كون القرض مكفول بضمان عيني، حيث يتطلب الأمر تقديم بيانات الأمر تقديم بيانات تثبت ذلك<sup>(1)</sup>.

ولا بد من الإشارة إلى أن هناك اختلاف في مكونات القرض إذ تظهر وثائق ضرورية بالنسبة

لقروض معينة، فمثلا إذا كان القرض المطلوب موجه لتمويل استثمار معين فينبغي ان يشمل وثائق أخرى مرفقة لطلب القرض وهني.

❖ الدراسة التقنية والاقتصادية للمشروع.

❖ الميزانيات وجداول حسابات النتائج التقديرية لمدة ثلاث سنوات لاحقة إذا تعلق الأمر بتمويل مشروع استثماري.

❖ السجل التجاري.

❖ فاتورة شكلية ومخطط تمويل للأشغال والبناءات والهيئات المزمع انجازها<sup>(2)</sup>.

❖ سندات الملكية للمباني الصناعية والأراضي في طور البناء.

(1) : عبد الواحد غردة، مرجع سابق، ص: 47 48.

(2) : عتروس عبد الحق، مرجع سابق، ص: 62.

❖ القانون الداخلي للمؤسسة (إذ تعلق الأمر شركة).

❖ تحويل الجمعية العامة القائم بأعمالها بالتعاقد على القرض وتقديم ضمانات باسمها.

❖ نشرة رسمية تبين إنشاء الشركة وتطوراتها.

1- 2 **الدراسة القانونية والإدارية للملف:** من خلال هذه الدراسة يتم التأكد والتدقيق حول صحة الوثائق المقدمة وقانونيتها ومدى قانونية الأطراف المخول لهم التعاقد باسم المؤسسة أو التعامل مع البنك وكذا التأكد من صحة البيانات المالية والمحاسبية المقدمة للبنك<sup>(1)</sup>.

1-3 **استعلامات عن العميل:** تعاظمت أهمية الدور الذي تتولاه إدارة الاستعلامات بالبنوك في تجميع

المعلومات عن طالبي الائتمان مع زيادة درجة النقلب في الحياة الاقتصادية وتعدد حالات الفشل الائتماني، فلم يعد دور جهاز الاستعلامات قاصراً على جمع البيانات من خلال فترات سابقة لعملية منح الائتمان والفترة الجارية لذلك بل خلال فترة حياة التسهيل الائتماني وحتى سداه بالكامل، وقد زاد من أهمية هذا الدور اهتمام البنوك بالمقترض نفسه.

وهناك الكثير من المصادر يمكن أن يحصل منها البنك على معلومات خاصة بعميله، وسوف يلجأ إلى أقلها تكلفة، ومن أهم هذه المصادر مايلي<sup>(2)</sup>:

1-3-1 **مصادر داخل البنك:** وتخص هذه المصادر العملاء السابق التعامل معهم لفترة، ثم نقلوا نشاطهم المصرفي إلى بنوك أخرى، إذ يفترض أن يتوافر لدى كل بنك مجموعة من السجلات والإحصائية عن المودعين والمقترضين التي تفيده في الكشف عن التعاملات السابقة لطالب القرض ومدى التزامه بشروط الإنفاق وهل يودع مدخراته ومتحصلاته بحسابه بالبنك ومعلومات عن أرصده الحالية، وإذ لأم يتوفر هذه البيانات بسجلات الفرع للبنك، يطلب من المركز الرئيسي تزويد الفرع بالمعلومات عن طالب القرض إذا كان قد سبق له التعامل مع البنك<sup>(3)</sup>.

1-3-2 **مصادر يتقدم بها العميل:** تعد مناقشة العميل عند مقابلته بمناسبة تقديمه طلب الحصول على

قرض ذات أهمية كبيرة، إذ تمكن إدارة الائتمان من الوقوف والتعرف على بيانات تساعد على تقدير مدى توافر العناصر العامة للائتمان، وبما أن النتائج التي يتوصل إليها الباحث من هذه المناقشات تعتمد

(1) : عبد الواحد غردة، مرجع سابق، ص: 48.

(2) : عبد الواحد غردة، مرجع سابق، ص: 48.

(3) : أحمد غيم، صناعة القرار الائتماني والتمويل في إطار الإستراتيجية الشاملة للبنك، مطبعة المستقبل، ديوان المطبوعات الجامعية، مصر، بدو ن سنة نشر.

إلى حد كبير على ما يتمتع به من لباقة وذكاء وخبرة فلا بد أن يكون المكلف بالمناقشة ذو عقلية باحثة ومستقصية تمكنه من الحكم على العميل<sup>(1)</sup>.

1-3-3 مصادر خارجية: يمكن للبنك التجاري أن يعتمد في الحصول عن معلومات تخص طالب الائتمان من مصادر خارجية وتتمثل هذه المصادر في:

أ- البنوك والمؤسسات المالية الأخرى: حيث يقوم البنك التجاري بطلب معلومات عن طالب الائتمان من تلك البنوك والمؤسسات المالية التي لا تبخل عليه بتزويده إياها في أوقات قياسية إن أمكن ذلك.

ب- رجال الأعمال وباقي المتعاملين: عادة ما يتوافر لدى هذا النوع من المتعاملين معلومات هامة ولا يستهان بها في المجال التجاري والمالي، وذلك ناتج عن كثرة المعاملات فيما بينهم حيث يصبحون مطلعين عن أحوال معاملاتهم اليومية وجديتها<sup>(2)</sup>.

ج- الهيئات المتخصصة: في تجميع المعلومات من المشروعات يوجد في بعض الدول المتقدمة هيئات متخصصة في جمع المعلومات عن المشروعات مثل: "Dun Bradstrer" "إن براد سريت" بالولايات المتحدة الأمريكية والتي لديها معلومات عن حوالي ما يقارب ثلاث ملايين مشروع موزعة بين كندا والولايات المتحدة الأمريكية، حيث تقوم بنشر معلومات مختصرة عن هذه المشروعات من حيث حجم الاقتراض لكل منها كما يمكن الحصول على معلومات مفصلة في شكل تقارير خاصة عن حجم الائتمان ويسمى بتقرير معلومات عن المشروع حيث يكون هذا التقرير من ستة أجزاء:

✓ الجزء الأول: يتضمن بيانات مختصرة عن اسم الشركة وعنوانها ونوع الصناعة التي تنتمي إليها، نوع الملكية، مكونات المديونية، عدد العاملين، الظروف العامة للمشروع، اتجاهات النشاط.

✓ الجزء الثاني: ويتضمن معلومات عن الشركات الموردة للمشروع مبينا به أسلوب التعامل مع الشركة والتزامها بالسداد أو غيره.

✓ الجزء الثالث: ويتضمن القواعد المالية للمنظمة، الأرباح، المبيعات، الأموال المؤمن عليها الأصول المستأجرة، الأصول المرهونة<sup>(3)</sup>، تطور الأرباح والمبيعات، الأصول الجيدة وطريقة تمويلها.

(1) : أحمد غيم، مرجع سابق، ص: 123.

(2) : عبد الغفار حنفي، عبد السلاف أبو تحف، الإدارة الحديثة في البنوك التجارية، المكتب العربي الحديث، مصر 1993، ص ص: 168.

(3) : عبد الواحد غردة، مرجع سابق، ص: 50.

✓ الجزء الرابع: ويتضمن رصيد الودائع والمدخرات للمشروع، وكذا سجل الأداء للمستحقات عن القروض المالية.

✓ الجزء الخامس: ويتضمن معلومات عن كبار ملاك المشروع او كافة الملاك للمشروع وملخص عن حياتهم وخبراتهم والمشاكل والأزمات المالية وأسلوب معالجتها.

✓ الجزء السادس: يتضمن وصف تفصيلي عن طبيعة نشاط المشروع، نوع المستهلكين لمنتجاته، التسهيلات المادية، عدد العاملين، خصائصهم<sup>(1)</sup>.

1-3-4 مركز العميل : تعد زيادة موقع نشاط العميل، من بين أهم المصادر التي تساعد البنك التجاري للحصول على المعلومات التي حصل عليها من مصادر سألها الذكر، وعلى كل ما تتبع هذه الزيادة على أنها:

❖ تمكن البنك من مشاهدة النشاط الاقتصادي للعميل مباشرة بالتعرف عن قرب بشكل ملموس على الموجودات والمطلوبات التي تشملها القواعد المالية، ومدى مطابقتها لما قدمه العميل من قوائم<sup>(2)</sup>.

❖ التعرف على مدى انسياب وتتابع مراحل التصنيع في حالة كون النشاط صناعيا وهذا ما يمكن البنك التأكد من سلامة سير العمل مما يعطي فكرة واضحة عن كفاءة العميل والعاملين معه،

❖ تحديد مدى جودة المنتجات التي ينتجها أو يتاجر فيها العميل والتعرف على درجة رواج أو ركود هذه المنتجات في السوق المحلية والإقليمية والدولية.

❖ التعرف على طبيعة وحالة الأصول الثابتة بمعنى معرفة رسائل الإنتاج الفنية ودرجة تطورها، الأمر الذي يؤثر على مستوى جودة المنتجات.

❖ التعرف على أساليب المحاسبة المتبعة ومدى كفاءتها.

❖ التعرف على رسائل العميل في تسويق وبيع منتجاته ووسائله في الإعلان عنها.

(1) : عبد الواحد غردة، مرجع سابق، ص: 50.

(2) : بوعتروس عبد الحق، مرجع سابق، ص: 67.

## الفرع الثاني: مرحلة الدراسة المالية والاقتصادية والتقنية للمشروع

في هذه المرحلة تتم عملية الدراسة الاقتصادية والمالية والتقنية للملف الذي تم تكوينه بما تضمنه من معلومات متعلقة بالعميل ذاته أو بمعلومات متضمنة في البيانات والمحاسبية التي قدمها العميل<sup>(1)</sup>.

1- الجانب المالي للدراسة: يعتبر التحليل المالي لطلبات الاقتراض ذات أهمية كبيرة لإدارة البنك إذ أن قرار منح التسهيلات الائتمانية يعتمد أساساً على نتائج هذا التحليل<sup>(2)</sup>.

والتحليل المالي يهدف إلى قراءة المركز المالي للمؤسسة بطريقة مفصلة واستنتاج الخلاصات الضرورية فيما يعلق بوضعها المالي وتوازنه وكفاءته وتوظيف هذه المعرفة استنتاج نقاط قوتها من الناحية ونقاط ضعفها ومن شأن ذلك أن يساعد على توضيح الرؤية أمام البنك عندما يقدم على منح قرض لها.

وحتى يمكن للبنك أن يأخذ صورة معقولة عن الوضع المالي للمؤسسة يجب أن يستعمل على الأقل ميزانيات وجدول حسابات النتائج الثلاث الأخيرة، داخل ما يجب القيام به في التحليل المالي صور الانتقال من الميزانية المحاسبية إلى الميزانية المالية.

ثم القيام بوضع هذه الأخيرة في صورة مختصرة من خلالها تحسب مختلف النسب المالية.

هذا ويتم إخضاع البيانات المالية من قبل محلل الائتمان على مرحلتين وهما:

1-1 المرحلة الأولى: يطلق عليها مرحلة التحليل السريع ويكون الهدف منها أخذ فكرة سريعة وعاجلة عما إذا كانت تتوفر عند العميل الحد الأدنى من شروط الاقتراض والتي بناء عليها يحدد محلل الائتمان ما إذا كان يمكن قبول طلب الائتمان.

1-2 المرحلة الثانية: وهي مرحلة التحليل المالي المفصل ويتم التحليل المالي المؤهل باستخدام الأساليب التقليدية المتعارف عليها في هذا المجال بدءاً بالتحليل الرأس ومروراً بالتحليل الأفقي ثم بتحليل النسب المالية<sup>(3)</sup>.

(1) : بوعتروس عبد الحق، مرجع سابق، ص: 67.

(2) : محمد مطر، التحليل المالي والائتماني، " 01، دار وائل للنشر، 2000، ص: 338.

(3) : محمد مطر، مرجع سابق، ص: 338.

## 1-2-1 التحليل الرأسي للقوائم المالية:

في ظل هذا التحليل يتم إيجاد علاقة بين عنصر ما ومجموعة معينة من العناصر بغية تقدير الأهمية النسبية لهذا العنصر، ومن تطبيقات هذه الفكرة التعبير عن كل مجموعة من البنود كنسبة من إجمالي القائمة، ويتميز هذا النوع من التحليل بالسكون وعدم الحركية.

ويمكن من خلال عملية التحليل الرأسي اكتشاف التغيرات التي طرأت على النسبة المحسوبة، وكما يمكن مقارنة هذه النسبة مع نسب السنوات السابقة ومقارنتها أيضاً مع نسب معيارية لمعرفة أداء إدارة المؤسسة في هذا العام مقارنة مع أدائها في السنوات السابقة ومقارنتها مع أداء إدارات المؤسسات المنافسة<sup>(1)</sup>.

## 1-2-1 التحليل الأفقي للقوائم المالية:

يهتم التحليل الأفقي بمقارنة الأرقام والبيانات الواردة في القوائم المالية مع بعضها ولعدد من الفترات المالية المتتالية، قصد الوقوف على التغيرات التي تطرأ على تلك الأرقام والبيانات مثن فترة إلى أخرى، ويمكن حساب هذا التغيير كما يلي:

نسبة التغيير - (قيمة البند للسنة الحالية - قيمة البند للسنة السابقة) / قيمة البند للسنة السابقة<sup>(2)</sup>

ويمكن بدلاً من مقارنة بيانات القوائم المالية على ضوء بيانات سنة الأساس وإجراء المقارنة على أساس متوسط بيانات عدد من السنوات، حيث تحتسب تغيرات كل عنصر في السنة الأخيرة بالنسبة لمتوسط هذا العنصر، تزداد أهمية هذا التحليل في إبراز التغيرات الكبيرة لكل عنصر من العناصر من المتوسطات الحسابية لذلك العنصر.

## 1-2-3 التحليل باستخدام النسب المالية:

تعتبر النسب المالية من بين الأدوات المهمة والشائعة في دراسة الوضعية المالية للمؤسسة في الوضع الساكن يمكن تعريفها على أنها علاقة بين قيمتين مأخوذتين من الميزانية أو من جدول النتائج، وتوجد بين هاتين القيمتين علاقة اقتصادية منطقية، تسمح لنسبة الناتجة بأن تلعب دور المؤشر الذي يعبر عن حصة (quota) أو نسبة معنوية وعلى كل فإن تحليل النسب المالية يوفر للبنك التجاري إجابات للعديد من الأسئلة مثل:

(1) : محمد مطر، مرجع سابق، ص: 388.

(2) : عبد الواحد غردة، مرجع سابق، ص: 53.

- هل ستمكن المؤسسة من الوفاء بالتزاماتها عند تاريخ الاستحقاق؟
  - هل تحقق المؤسسة حجم مبيعات مرضي نسبة إلى حجم الاستثمار في الأصول؟<sup>(1)</sup>.
  - ما مدى تحقيق المؤسسة عائد صيد الأحوال؟
  - هل فترة تحصيل الديون معقولة ومناسبة؟
  - إلى أي حد يمكن أن تنخفض أرباح المؤسسة؟
  - ما مدى توفيق إدارة المؤسسة في استخدام المتاحة؟
- ويجدر الإشارة إلى وجود عدد كبير من النسب المالية التي يمكن استخدامها في تحليل القوائم المالية لطالبي الاقتراض لذلك فمحلل الائتمان يستخدم أقلها عدد أكثرها دلالة ومن أهمها:
- أ/ نسب ومؤشرات التوازن المالي قصير الأجل: عندما يواجه البنك طلبا لتمويل نشاطات الاستغلال فإن الاهتمام هنا يركز على تلك النسب التي تعكس قدرة المؤسسة على سداد التزاماتها قصيرة الأجل، وقبل التطرق إلى هذه النسب ينبغي الإشارة إلى بعض مؤشرات التوازن المالي قصير الأجل.
- مؤشرات التوازن المالي قصير الأجل
  - رأس المال العامل: يمكن تعريف رأس المال العامل، بأنه "الجزء من الأموال (الموارد) الدائمة الذي يساهم في تمويل الأصول التجارية (المتداولة)".
  - يعطي البنك أهمية بالغة لرأس المال العامل، لأنه يعبر عن قدرة المؤسسة على الوفاء بالتزاماتها قصيرة الأجل حتى وان كان<sup>(2)</sup> هناك تأخر في بيع المخزون وتحصيل الحقوق.
  - ويمكن حسابه بإحدى الطريقتين التاليتين:
  - من أعلى الميزانية:

$$\text{رأس المال العامل} = \text{الأموال الدائمة} - \text{الأموال الثابتة}$$

(1) : عبد الواحد غردة، مرجع سابق، ص: 53.

(2) : عبد الواحد غردة، مرجع سابق، ص: 54.

## ➤ من أسفل الميزانية:

رأس المال العامل = الأصول المتداولة - الديون قصيرة الأجل

كما يمكن حساب عدة أنواع من رأس المال العامل وهي:

رأس المال العامل الخاص = الأموال الخاصة - الأموال الثابتة

رأس المال الإجمالي = مجموع الأصول المتداولة

رأس المال الأجنبي = مجموع الديون طويلة الأجل وقصيرة الأجل

## ➤ الحاجة إلى رأس المال العامل:

هو مفهوم يتغير حسب نشاط المؤسسة، سياستها، مخزونات... إلخ.

وهو يبين احتياجاتها لرأس المال العامل خلال دورة الاستغلال المتمثلة في تسديد الموردين

وتغطية المخزونات عن طريق الموارد قصيرة الأجل.

يمكن حساب الحاجة إلى رأس المال العامل بالعلاقة التالية:

الحاجة إلى رأس المال العامل = احتياجات الدورة - موارد الدورة

أي

= (قيم الاستغلال + القيم الجاهزة) - الديون قصيرة الأجل + الصفات المصرفية

وتكمن أهمية هذا المؤشر بالنسبة للبنك كونه يعطيه صورة واضحة عن قدرة المؤسسة على مواجهة

التزاماتها في أي لحظة خلال دورة الاستغلال.

➤ **وضعية الخزينة:** تبين الخزينة مدى تحقق التوازن المالي قصيرة الأجل بين رأس المال العامل

المتقلبة مع الزمن.

ويمكن حساب وضعية الخزينة بإحدى الوضعيتين التاليتين:

الخزينة الصافية = رأس المال العامل - احتياجات رأس المال العامل

الخبزفة الصاففة = القفم الءاءزة - سلفاء مصرففة

ءكون المؤسسة فف وضفة مءالفة إذا كائف الخبزفة موءبة ففف ءعبء عن وضفة ءسنة للمؤسسة، أما إذا كائف الخبزفة سالفة أف أن رأس المال العائل أصغر من اءءفاءات رأس المال العائل، فالؤسسة فف وضفة ءطفرة، ولمواءءها فنبغف إما ءفففص الاءءفاءاء الءورفة، رفء المواء الءورفة أو الزفءاءة فف الأموال الءائمة وءقلفل الاءءءفاءاء الءابءة.

### ➤ نسب ءوازن المالي قصفر الأءل

➤ **نسبة السفولة:** ءقفس هءه النسب قءرة المؤسسة على الوفاء بالءءفاءاء قصفرة الأءل لما لءفها من نقءفة أو أصول أءرى فمكن ءءولفها إلى نقءفة<sup>(1)</sup> أمنة قصفرة الأءل نسبفا، كما ءعد المؤشر لمدف ءعرض المؤسسة لمءاطر الإفلاس ءف قء ءءجم عن فشلفها فف سءاء ما علفها من ءءفاءاء. ومن ءءفاءاء نسب السفولة ما فلف:

❖ **نسبة السفولة العامة:** وءءسب هءه النسبة بالءلاقة الءالفة:

نسبة السفولة العامة = (الأصول المءءولة) / (الءفون قصفرة الأءل)

وءى فمكن القول بأن المؤسسة بإمكانها مواءة ءفونها قصفرة الأءل عن كرفق ءءول أصولها المءءولة إلى سفولة ءاهزة ءون عفاء فنبغف أن ءكون هءه النسبة أكبر من الواحد.

❖ **نسبة السفولة المنءفضة:** وءسب بالءلاقة الءالفة:

نسبة السفولة المنءفضة - (الأصول المءءولة - قفم الاءءءلال) / ءفن قصفرة الأءل.

ءبفن لنا هءه النسبة مءى قءرة المءفن على الوفاء بءفونف قصفرة الأءل عند وصول ءارفء اسءءاقها عن ءرفق أصولف المءءولة ءون اللءوء إلى قفم الاءءءلال (المءزون إذا لزم).

❖ **نسبة السفولة الءاهزة:** وءسب بالءلاقة الءالفة:

نسبة السفولة الءاهزة = (القفم الءاهزة) / (ءفون قصفرة الأءل)

(1) : عبء الواحد ءرءة، مرجع سابق، ص: 55.

تبين هذه النسبة مدى قدرة المؤسسة على تغطية الديون قصيرة الأجل، بواسطة نقديتها الجاهزة وحدود هذه النسبة هي بين 0.2 و 0.3.

❖ **نسبة الخزينة العامة:** تحسب بالعلاقة التالية:

$$\text{نسبة الخزينة العامة} = (\text{القيم الجاهزة - القيم غير الجاهزة}) / (\text{ديون قصيرة الأجل})$$

تحسب هذه النسبة للتحقق من تغطية القيم الجاهزة للديون قصيرة الأجل، ولا يجب أن تكون هذه النسبة كبيرة وقد حدد لها في الجانب العلمي، الحد الأدنى بـ 0.3 والحد الأقصى هو حد الضمان 0.5<sup>(1)</sup>.

❖ **نسب النشاط:** تقيس نسبة النشاط مدى كفاءة الإدارة في إدارة الأصل، أي عل الاستثمار في الأصول أقل أو أكثر من اللازم، ففي حالة المفادة في استثمار المخزون مثلا سوف يبقى جزء منه مجمد لا يدر ربحا، أما إذا كان الاستثمار أقل من اللازم في المخزون قد يؤدي إلى ضياع فرص على المؤسسة، ويمكن حصر أهم نسب النشاط فيما يلي<sup>(2)</sup>:

➤ **سرعة دوران المخزون:** يعبر عنها بالعلاقة التالية:

$$\text{سرعة دوران المخزون} = (\text{تكلفة شراء السلع المباعة}) / (\text{متوسط المخزون})$$

تعبر هذه النسبة عن عدد المرات التي يدور فيها المخزون خلال دورة الاستغلال، وكلما كانت هذه النسبة كبيرة كلما كان ذلك دليلا على سهولة انسياب مخزون المؤسسة، أي أن احتمالات عدم تصريف المخزون ضعيف وهذا الأمر يدل على أن احتمالات تعرض المؤسسة إلى صعوبات على مستوى استحقاقاتها على الغير ضعيفة.

➤ **فترة بقاء البضاعة في المخزن:** يمكن الوصول إلى فترة بقاء البضاعة في المخزن كالتالي:

$$\text{فترة بقاء البضاعة في المخزن} = 365 / \text{سرعة دوران المخزون}$$

وللحكم على هذه الفترة هل طويلة أو قصيرة أو مقبولة تقوم إدارة البنك التجاري بمقارنتها مع فترة بقاء البضاعة بالمخزن في المؤسسات المثيلة والتي تعمل في نفس المجال.

➤ **معدل دوران إجمالي الأصول:** ويحب بالعلاقة التالية:

$$\text{معدل دوران إجمالي الأصول} = (\text{صافي المبيعات}) / (\text{إجمالي الأصول})$$

(1) : عبد الواحد غردة، مرجع سابق، ص: 55.

(2) : عبد المعطي رضا رشيد، محفوظ أحمد جودة، مرجع سابق، ص: 257.

ولمعرفة مدى ملائمة هذه النسبة يقوم مسؤول الائتمان بمقارنة هذا<sup>(1)</sup> المعدل مع معدل دوران إجمالي الأصول للسنوات السابقة، بالإضافة إلى مقرنته بالمعدل السائد في الصناعة.

➤ **مهلة التسديد:** تحسب مهلة تسديد الموردين وأوراق الدفع بالعلاقة التالية:

$$\text{مهلة تسديد الموردين} = ((\text{الموردين} + \text{أوراق الدفع}) / \text{مشتريات الدورة}) * 360$$

تقيس هذه النسبة المدة الممنوحة للمؤسسة لتسديد ما عليها من ديون اتجاه الغير، وكلما كانت هذه المدة أطول كلما كان ذلك مؤشرا ايجابيا بالنسبة للمؤسسة لأن ذلك يخفف من مشاكل تسيير الاستحقاقات بشكل أفضل.

➤ **مهلة تسديد العملاء:** تحسب مهلة تسديد العملاء بالعلاقة التالية:

$$\text{مهلة تسديد العملاء} = [(\text{العملاء} + \text{أوراق القبض}) / \text{مشتريات الدورة}] * 360$$

تكون هذه النسبة أقصر ما يمكن حتى تستطيع المؤسسة أن تحول الحقوق إلى سيولة بأسرع ما يمكن ويجب على البنك في هذا المجال الوقوف على مدى قيام الزبائن بتسديد فعلا وليس مجرد تحديد لهم مهلة التسديد<sup>(2)</sup>.

➤ **نسبة المردودية:** يمكن التعبير عنها بين النتيجة المحققة والوسائل المستعملة وعموما هناك ثلاث أشكال من النسب:

➤ **نسبة المردودية المالية:** وتحسب هذه النسبة بالعلاقة التالية:

$$\text{نسبة المردودية} = (\text{الأرباح الصافية}) / (\text{الأموال الخاصة})$$

وتقيس هذه النسبة المردودية الصافية السنوية للأموال الخاصة<sup>(3)</sup>.

➤ **نسبة المردودية الخاصة:** يمكن قياسها بإحدى النسبتين التاليتين:

$$\text{نسبة المردودية الاقتصادية} = (\text{النتيجة الصافية}) / (\text{مجموع الأصول})$$

$$\text{نسبة المردودية الاقتصادية} = (\text{نتيجة الأشغال}) / (\text{الأصول الثابتة})$$

(1) : الطاهر لطرش: تقنيات، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص: 150 151.

(2) : الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص: 150.

(3) : عبد الواحد غردة، مرجع سابق ص: 57.

تقيس هذه النسبة فعالية المؤسسة في استعمالها لمواردها، كما أنها تسمح بقياس مردودية الاستثمار.

➤ **نسبة مردودية النشاط:** يمكن حساب هذه النسبة بالعلاقة التالية:

$$\text{نسبة مردودية النشاط} = \frac{\text{النتيجة الخام للاستغلال}}{\text{رقم أعمال خارج الرسم}}$$

تسمح هذه النسبة بقياس معدل المردودية على النشاط.

ب- مؤشرات ونسب التوازن المالي طويل الأجل:

عندما يقدم البنك على منح قروض لتمويل الاستثمار، فإن طبيعة المخاطر تتغير عما كانت عليه في قروض الاستغلال، ذلك ان تمويل الاستثمارات يعني القيام بتجميد أموال البنك بقراءة مالية لحالة المؤسسة تختلف نسبيا عن القراءة المالية التي يقوم بها في حالة القروض قصيرة الاجل، ولكي يقوم بذلك يركز البنك على استعمال بعض النسب التالية:

➤ **نسبة التمويل الدائم:** تحسب هذه النسبة بالعلاقة التالية:

$$\text{نسبة التمويل الدائم} = \frac{\text{أموال دائمة}}{\text{موجودات ثابتة}}$$

وهي نسبة تبين لنا مدى اعتماد المؤسسة في تمويلها للموجودات الثابتة على الأموال الدائمة<sup>(1)</sup>.

➤ **نسبة التمويل الذاتي:** تحسب هذه النسبة بالعلاقة التالية:

$$\text{نسبة التمويل الذاتي} = \frac{\text{أموال خاصة}}{\text{موجودات ثابتة}}$$

تبين هذه النسبة مدى اعتماد المؤسسة في تمويلها للأصول الثابتة على رأس المال الخاص، وينبغي ان تكون هذه النسبة على الأقل مساوية لـ 50% حتى يمكن الحكم على المؤسسة بأنها تتمتع بالتوازن مالي طويل الأجل معقول<sup>(2)</sup>.

➤ **نسبة التمويل الذاتي إلى المردودية الآجلة:** تحسب هذه النسبة بالعلاقة التالية:

$$\text{نسبة التمويل الذاتي إلى المردودية الآجلة} = \frac{\text{نسبة التمويل الذاتي}}{\text{مجموع ديون/ م. أجل}} \text{ (أجل)}$$

(1) : بعثروس عبد الحق، مرجع سابق، ص: 72.

(2) : بعثروس عبد الحق، مرجع سابق، ص: 72.

تسمح هذه النسبة بمعرفة عدد السنوات من التمويل الذاتي واللازم لتغطية المديونية الآجلة وباعتبار أن عدد السنوات يعتمد على حجم الأرباح التي تحققها المؤسسة، فإنه من وجهة نظر البنك تعتبر في موقع جيد كلما كان عدد السنوات لتغطية المردودية الآجلة بواسطة الأرباح قليلا.

➤ **نسبة الاقتراض إلى حقوق الملكية:** تحسب هذه العلاقة التالية:

$$\text{نسبة الاقتراض إلى حقوق الملكية} = (\text{ديون متوسطة وطويلة الأجل}) / (\text{حقوق الملكية})$$

تقيس هذه النسبة مدى قوة المركز المالي للمؤسسة طالبة الاقتراض، حيث تعتبر حقوق الملكية ضمانه وحماية للمقترضين والبنوك من الخسائر الكبيرة<sup>(1)</sup>.

➤ **نصيب المصارف المالية في النتائج:** تحسب هذه بالعلاقة التالية:

$$\text{نصيب المصارف المالية في النتائج} = (\text{المصاريف المالية}) / (\text{النتيجة الإجمالية للاستغلال})$$

وكما كانت هذه النسبة صغيرة كلما كان ذلك يعكس وجها إيجابيا للمؤسسة

➤ **قدرة السداد:** تقاس بالعلاقة التالية:

$$\text{قدرة السداد} = (\text{قدرة التمويل الذاتي}) / (\text{المردودية الآجلة})$$

تعتبر هذه النسبة عن مدى قدرة المؤسسة على تسديد ديونها من خلال قدرة التمويل الذاتي التي تحققها وعادة يكون الوضع مقبولا عندما تدور هذه النسبة في حدود 0,3.

2/ **الدراسة الاقتصادية:** تشمل الدراية الاقتصادية لنشاط العميل كل ما يتصل باقتصاديات هذا النشاط وبما يضمن استمراريته ونظرا لأن بعض جوانب الاقتصاديات تمت دراستها وبحثها في المراحل السابقة فإنها تقتصر على مفهوم الدراسة الاقتصادية، في هذه المرحلة على دراسة سلعة أو الخدمة التي ينتجها العميل والسوق التي تنتمي إليه هذه السلعة أو الخدمة.

2-1 **دراسة السلعة أو الخدمة المنجزة:** يقوم محلل الائتمان بدراسة طبيعة السلعة أو الخدمة المنتجة هل هي كمالية، ضرورية، تنافسية، أم هي من النوع الذي يمكن إحلالها ينبغي دراسة عامل السعر للوقوف على القدرة التنافسية لهذا المنتج من حيث التكلفة والجودة والكمية.

(1) : طاهر لطرش، مرجع سابق، ص ص: 152 153.

2-2/دراسة السوق: وهي دراسة تهدف أساسا إلى الوقوف على نتائج أعمال العميل مستقبلا انطلاقا من التنبؤ بواقع أعماله وتحديد الأهمية<sup>(1)</sup> النسبية للعميل في السوق وكذا تحديد درجة التنافس التي يواجهها منافسيه، أي معرفة مدى توفر العميل على الإمكانيات القادرة على التدخل في السوق بقوة، ومدى مواكبتها للتكنولوجيا المعاصرة في مجال التسويق بشكل عام.

### 3/الدراسة البيئية والفنية لطلب القرض:

هناك بعض وحدات النشاط الاقتصادي ذات صلة وثيقة بالبيئة لذا يكون من واجب علل الائتمان دراسة هذا الجانب للتعرف على ماذا كان نشاط هذه الوحدات تأثيرا إيجابيا.

وحتى يكن التعرف على أثر ممارسة مشروع ما على البيئة يتعين تلمس العلاقة بينهما اتجاهين<sup>(2)</sup>:

✓ حصول المقترض على المدخلات الرئيسية للمشروع من الطبيعة وعن طريق سوق خدمات عناصر الإنتاج.

✓ تخلص المشروع من بعض المنتجات الجانبية لعملية التصنيع والتي قد يتم التخلص منها إما عن طريق لقائها في البيئة وإعادة تصنيعها ومن ثم إعادة استخدامها أو فيما يخص الدراسة الفنية فهي تتعلق خاصة بقرض متوسط أو طويل الأجل حيث يلجأ المحلل الائتماني في التهيئة إلى دراسة الأرضية المراد إقامة المؤسسة عليها الاستعانة بالمهندسين المختصين في التهيئة العمرانية وكذا المختصين في جميع النواحي الفنية للمشروع، فضلا عن دراسة طبيعة الآلات و التجهيزات المستخدمة وكيفية وطاقة الإنتاجية وما هي التقنيات المستخدمة وطاقاتها الإنتاجية<sup>(3)</sup>

### الفرع الثالث: مرحلة اتخاذ القرار والمتابعة:

تتضمن هذه المرحلة العناصر الآتية ذكرها:

1- **اتخاذ القرار:** بعدما يتم تكوين ملف القرض وتدقيق شروطه القانونية والإدارية وإتمام المرحلة الثانية المتعلقة بدراسة طلب القرض والمتعلق بتحليل الوضعية المالية لطالب القرض، يتم اتخاذ القرار بشأن منح القرض أو رفضه أو طلب الحصول على معلومات إضافية.

(1) : عبد الواحد غردة، مرجع سابق، ص: 59.

(2) : محمد كمال خليل الحمزاوي، مرجع سابق، ص: 226 227.

(3) : بوعتروس عبد الحق، مرجع سابق، ص: 74.

أما في حالة رفض طلب القرض ينبغي أن يعطي العميل مبررا مقنعا لقرار الرفض، أما إذا كان قرار البنك الموافقة على منح القرض المطلوب فإن هذا يتطلب صدور قرار نهائي بالموافقة على منح القرض من السلطة الإدارية المختصة ويوضع هذا القرار موضع التنفيذ ابتداء من قيام الطرفين (البنك، طالب القرض) بتوقيع عقد اتفاقية تتضمن كافة الشروط المتفق عليها ثم يقوم العميل بتقديم الضمانات واستيفاء ما نص عليه العقد بأخطار كافة الجهات الداخلية بالبنك أي وحدات التنظيمية بأهم عناصر العقد ومن أهمها:

3-1/ قيمة القرض أو المصرح به، القيمة السوقية للضمانات المقدمة، سعر الفائدة، تاريخ الاستحقاق.

3-2/ متابعة القرض: إن دور البنك لا ينتهي عند منح القروض، بل يمتد ليشمل متابعة الائتمان بعد التعاقد عليه، سعيا لضمان سداد أصل القرض وفوائده في مواعيد استحقاقها، وحتى يتسنى اكتشاف

المخاطر المحتملة والعمل<sup>(1)</sup> على تجنبها قبل وقوعها بالفعل، حيث يبقى على اتصال بالعمل والاستفسار عن أي تأخير في سداد الأقساط ودراسة الأقساط ودراسة أسباب هذا التأخير لاتخاذ الإجراءات المناسبة وقبل استنفهام الأمر، وعلى كل يمكن تلخيص الأهداف الرئيسية لمتابعة الائتمان في:

أ- الاطمئنان على تنفيذ شروط منح القروض المصرح بها للعملاء ومدى انتظام المقترض في سداد القرض.

ب- اتخاذ الإجراءات الكفيلة بحماية حقوق البنك من الضياع في الوقت المناسب في حالة تعرض المقترضين إلى عقبات قد تؤدي إلى تذبذب سير نشاطهم.

ج- تقديم يد المساعدة للعملاء لتخطي المشاكل التي يقد تعترضهم، تقاديا للخسائر التي قد تلحق بالبنك إذ تعثر العملاء في الوفاء بالتزاماتهم<sup>(2)</sup>.

## المطلب الثاني: إدارة ضوابط منح الائتمان في ابك التجاري

(1) : عبد الواحد غردة، مرجع سابق، ص: 61.

(2) : عبد المعطي ارشيد، محفوظ أحمد جودة، مرجع سابق، ص: 279.

في الإدارة الائتمانية ضوابط خارجية، وأخرى داخلية، من أجل منح الائتمان بهذا الصدد لا بد لكل بنك تجاري عند تعامله في هذا المجال أن تكون له سياسته الخاصة من أجل أن يكون هناك توافق الضوابط المنح الخارجية والداخلية، وسنتناول في هذا المطلب هذه السياسة ونذكر منها كالاتي:

### الفرع الأول: مفهوم ومكونات السياسة الافتراضية

1- مفهوم السياسة الافتراضية: يمكن تعريف سياسة الاقتراض بأنها مجموعة القواعد والإجراءات والتدابير المتعلقة بتحديد حجم ومواصفات القروض التي تحدد ضوابط منح هذه القروض، متابعتها وتحصيلها، وبناء<sup>(1)</sup> على ذلك فإن سياسة الاقتراض في البنك التجاري يجب أن تشمل القواعد التي تحكم عمليات الإقراض، بمراحلها المختلفة، وان تكون هذه القواعد مرنة ومبلغة إلى جميع المستويات الإدارية بنشاط البنك.

كما يمكن تعريف السياسة الافتراضية بأنها إطار عام يتضمن مجموعة من المعايير والأسس والاتجاهات الإرشادية التي تعتمدها إدارة المصرفية بشكل عام وإدارة الائتمان بشكل خاص بما يحقق الأغراض الآتية:<sup>(2)</sup>

- ضمان المعالجة الموحدة للحالات المماثلة.
- توفير عامل الثقة لدى الموظفين وبالتالي تجاوز أي حالة من حالات التردد والخوف من الوقوع في أخطاء.
- سرعة التصرف واتخاذ القرارات اللازمة دون الرجوع إلى المستويات الإدارية العليا.
- تعزيز القدرة التنافسية للبنك في السوق المالي والتنفيذي.

2- مكونات السياسة الافتراضية: إن سياسة الإقراض على الرغم من اختلافها بين بنك وآخر إلا أنها تتفق فيما بين جميع البنوك في الإطار المكون لمحتوياتها والتي يمكن جمعها في:

1-2/ تحديد حجم الأموال الممكن إقراضها: عادة ما تنص سياسة الإقراض على أن لا تزيد القيمة الكلية للقروض عن نسبة معينة من الموارد المالية المتاحة وهي بهذا الشكل تعد سياسة مرنة ترتفع وتنخفض في

(1) : عبد الواحد غردة، مرجع سابق، ص ص: 62 63.

(2) : فلاح الحسن الحسيني، مؤيد عبد الرحمان، مرجع سابق، ص: 126.

ظلمها حجم القروض الودائع فإنها تتقيد أيضا في هذا المجال بالتعليمات والقواعد التي يضعها البنك المركزي<sup>(1)</sup>.

**2-2/ تحديد تشكيلة القروض:** ان تنوع مجالات الاستثمار وتوزيع المخاطر من الأساليب التي يستخدمها البنك التجاري للتقليل من سنة المخاطر وفي هذا المجال يقوم المسؤول عن وضع سياسة الإقراض بتنوع تشكيلة القروض التي سوف يقدمها البنك عن طريق توزيع تواريخ استحقاقها من قصيرة إلى متوسطة<sup>(2)</sup> إلى طويلة الأجل وكذلك توزيع القروض على عدة مناطق جغرافية، بالإضافة إلى توزيع القروض على أنشطة وقطاعات مختلفة.

**2-3/ محتويات اتخاذ القرارات:** ينبغي أن تحدد سياسة الإقراض المستويات الإدارية التي يقع عليها مسؤولية اتخاذ القرار بما يضمن عدم ضياع وقت الإدارة العليا في بحث قروض روتينية من جهة والسرعة في اتخاذ القرارات خاصة عندما تكون حاجة الزبون إلى الأموال عاجلة من جهة أخرى ولتحقيق هذا عادة ما تنص سياسة الإقراض على حد أقصى لقيمة القرض الذي يقدمه كل مستوى إداري.

**2-4/ الحد الأقصى لإقراض العميل الواحد:** تضع بعض البنوك الحدود القصوى لحجم الائتمان الذي تقدمه إلى العميل الواحد، بهدف تقليل مخاطر تركيز الإقراض على عملاء معينين. فقد يكون الحد الأقصى معبرا عنه كنسبة من رأس ماله واحتياطياته أو قد يكون نسبة من حجم رأس مال العميل نفسه.

**2-5/ تحديد الضمانات التي يقبلها البنك:** يقوم البنك بتحديد الضمانات التي يمكن قبولها مع مراعاة أن تكون قيمة الضمان أكبر من قيمة القرض (الفرق بينهما يسمى الهامش) كما يراعى الضمانات عدة اعتبارات أخرى مثل وجود سوق للسلعة محل الضمان، وعدم القابلية للتلف بسهولة، سهولة تسويق الأصل الضامن، إمكانية تزويده بتكلفة معقولة، سهولة الجرد، أن لا يكون قد سبق رهنه.

**2-6/ سعر الفائدة:** ينبغي أن تتضمن السياسة الائتمانية للبنوك التجارية تحديد أسعار الفائدة على القروض الممنوحة وان تتضمن الكلف التي تتحملها كل القروض، بمختلف أنواعها بتأثير بعوامل كثيرة مثل أسعار الفائدة السائدة في السوق<sup>(3)</sup> ودرجة المنافسة بين البنوك، حجم الطلب على القروض، وحجم

(1) : عبد الواحد غردة، مرجع سابق، ص: 63.

(2) : عبد المعطي رضا ارشيد، محفوظ أحمد جودة، مرجع سابق، ص: 210.

(3) : عبد الواحد غردة، مرجع سابق، ص: 64.

الأموال وسعر الخصم الذي يحدده البنك المركزي، المركز المالي للعميل المقترض، درجة المخاطر التي يتضمنها القرض حجم القرض، وما إذا كان القرض بضمان أو بدون ضمان.

2-7/ تحديد نوع وطبيعة المخاطر: تتم هذه الخطوة بأهمية قصوى لكن قرار الإقراض محفوف بالمخاطر، إذ تعتبر المخاطر أساس تقدير أسعار الفائدة على القروض، ومن المتوقع أن تكون هذه الأسعار متفاوتات تتفاوت حجم المخاطر التي يتعرض لها البنك ومن هذا المنطلق من الضروري جدا محاولة التحكم إلى حد ما في المخاطر المرتبطة بانخفاض أسعار الفائدة، ومدى تأثيرها إل حد ما في المخاطر المرتبطة بانخفاض أسعار الفائدة، ومدى تأثيرها على القروض القصيرة، فقد يضطر البنك إلى إعادة استثمار تحصيلات تلك القروض في قروض أخرى قصيرة الأجل أيضا، تحمل سعر فائدة منخفض عن سابقتها، أي أن البنك في هذه الحالة يلجأ إلى تعويم سعر الفائدة.

2-8/ الأهلية الائتمانية: من الاعتبارات التي يجب أن تأخذ عند وضع السياسة الإقراضية توافر الشروط القانونية في المنشأة المقترضة قبل إقراضها إضافة إلى بعض الشروط التي تتعامل بها المصارف كنسبة الأرباح المحققة وحداد في من رأس المال والاحتياطيات، وبعض النسب التي يمكن الاستناد إليها كمعايير في تحليل هيكل التمويل لهذه المنشأة، وهي لا تمنح القروض غلا بعد تحليل المركز الائتماني للعميل.

2-9/ متابعة القروض: في هذا الإطار تحدد سياسة الإقراض والإجراءات الواجب إتباعها في متابعة القروض التي تم تقديمها لائتمان<sup>(1)</sup> صعوبات محتملة في السداد بما يسمح لاتخاذ الإجراءات الملائمة في الوقت المناسب، هذا وقد تنص السياسة على تحديد أيام التأخير المسموح بها لقبول الأقساط والحالات التي يجب التفاوض فيها مع العميل المتأخر مثل حدوث انخفاض القيمة السوقية للأصول المرهونة كما تنص على الحالات التي ينبغي أن تتخذ فيها إجراءات معينة بما يضمن تحصيل مستحقات البنك أو الجانب الأكبر منها.

### 3- العوامل المؤثرة في السياسة الإقراضية:

تعدد العوامل المؤثرة في صياغة الإقراض ولعل من أهمها:

➤ رأس المال والأرباح.

(1) : عبد الواحد غردة، مرجع سابق، ص: 65.

➤ استقرار الودائع.

➤ سياسة البنك المركزي.

➤ حاجات الاقتصاد الوطني.

➤ موقع البنك.

➤ عامل الخبرة المنافسة.

3-1/ رأس المال والأرباح: يعد رأس المال وأرباح البنك من أهم العوامل المؤثرة في السياسة الائتمانية فتأثير رأس المال يكمن في العلاقة القانونية بينه وبين حجم القروض الممنوحة وهذا راجع إلى الارتباط بين الخسائر المحتملة التي قد يتعرض لها البنك وبين رأس المال الممتلك كلما زادت قابلية البنك على تحمل الخسائر ومن جانب آخر تعني زيادة رأس المال مع إمكانية زيادة أمد قروض المصرف وذلك لأن الودائع عرضة للسحب المتكرر.

أما الأرباح فهي الأخرى من الاتجاهات الأساسية التي يجب مراعاتها في السياسة الائتمانية باعتبار البنك التجاري التي تهدف إلى تحقيق أقصى الأرباح ستعتمد سياسة<sup>(1)</sup> اقرضية مرنة أو متساهلة أما إذا كان هدف البنك التجاري تحقيق مستوى محدود من الأرباح ولا يريد أن يتعرض إلى خسائر فإنه يتبع سياسة اقرضية متشددة.

3-2/ سياسة البنك المركزي: يعتبر هذا العامل من أهم العوامل المؤثرة في السياسة اقرضية للبنك.

3-3/ موقع البنك: يحدد البنك لدرجة كبيرة نوعية وحجم الطلب على القروض الممنوحة.

3-4/ حاجات الاقتصاد الوطني: تتأثر السياسة الائتمانية بمستوى النشاط الاقتصادي وعلى ضوء ذلك فإنها تتأثر بالسياسة الاقتصادية للدولة وغالبا تلجأ البنوك إلى التنويع في القروض لإتباع حاجات القطاعات الاقتصادية المختلفة من الائتمان لزيادة الاستثمارات فيه وانعكاسات ذلك إيجابيا على وتيرة التنمية الاقتصادية.

3-5/ عامل الخبرة والمنافسة: يلعب عامل الخبرة والمنافسة دور كبير في ضمان الحصول على أفضل العملاء للبنك كما يجنبه الوقوع في الأخطار الكبيرة، وذلك من خلال المتابعة الجيدة من طرف الخبراء،

(1) : فلاح حسن الحسيني، مؤيد عبد الرحمان دوري، مرجع سابق، ص: 133.

فخبرة العاملين في إدارة الائتمان من أكبر العوامل المؤثرة في السياسة الائتمانية لما لها من تأثير على اتخاذ القرارات في المستقبل انطلاقاً من الاستفادة من المعاملات السابقة للبنك.

أما عامل المنافسة بين البنوك من أجل الحصول على العملاء فله أثر على السياسة الائتمانية وذلك من خلال ضمان تحسين نوعية الخدمات المقدمة والتي يتوفرها تحقق أرباح للبنك التجاري وكسب عملاء جدد.

3-6/ استقرار الودائع: تعني الودائع المستقرة تلك الودائع التي لا تتعرض إلى عمليات سحب متكررة خلال فترة زمنية قصيرة، فالودائع المتذبذبة تدفع البنك إلى اعتماد سياسة اقرضية<sup>(1)</sup>

(1) : فلاح حسن الحسيني، مؤيد عبد الرحمان الدوري، مرجع سابق، ص: 133.

## خلاصة الفصل الثاني:

أن الائتمان المصرفي يتعلق بجانب هام ومعتبر من أموال البنك فهو ذات علاقة وثيقة بالاقتصاد الوطني في أي بلد كان.

والبنوك التجارية لا تتمتع بالحرية الكاملة عند منحها الائتمان إنما يخضع لرقابة البنك المركزي وهي تختلف بحسب الغرض منها.

القطاعات الاقتصادية، مدتها ونوع الائتمان الممنوح، كما أنها تخضع لضوابط داخلية مختلفة من أجل ضبط هذه العملية، فهي بالتأكيد لا تخلو من مخاطر التي تؤدي إلى الوقوع في عدة إشكاليات مختلفة تنتج عن التعامل مع الغير.

## الفصل الثالث

دور بنك "القرض الشعبي  
الجزائر" في تفعيل حركة  
الائتمان لدى العملاء

**تمهيد:**

بعد أن تطرقنا في الفصلين السابقين إلى الإطار النظري في البنوك التجارية والائتمان المصرفي من حيث التعاريف، وأنواع الائتمان والمخاطر التي تتعرض لها البنوك من خلال منح الائتمان المصرفي.

وسنحاول في هذا الفصل التطبيقي إسقاط الجانب النظري من الدراسة السالف الذكر على بنك

**القرض الشعبي الجزائري \_ وكالة ميلة \_ رقم "333" محل الدراسة.**

وسنتطرق في هذا الفصل إلى المباحث التالية:

**المبحث الأول: تقييم بنك القرض الشعبي الجزائري للمؤسسة الأم والمستقبلية.**

**المبحث الثاني: ضوابط والعوامل المؤثرة في قدرة البنك على الاقتراض C.P.A "333".**

## المبحث الأول: تقييم بنك القرض الشعبي الجزائري للمؤسسة الأم المستقبلية

ستتناول في هذا المبحث تقديم عام لبنك القرض الشعبي الجزائري \_ وكالة ميلة \_ و ذلك من خلال ثلاثة مطالب.

### المطلب الأول: نشأة القرض الشعبي الجزائري وتطوره

وسنعرض فيه الفروع التالية:

#### الفرع الأول: نشأة بنك القرض الشعبي الجزائري

انشأ القرض الشعبي الجزائري بتاريخ 29 ديسمبر 1966 بموجب الأمر (66-36) والمتعلق بإنشاء القرض الشعبي الجزائري، ليكون ثاني بنك يتم تأسيسه بعد الاستقلال، ليخضع المصارف الشعبية العديدة التي كانت متواجدة في الجزائر قبل هذا التاريخ وهي:

- ❖ البنك الشعبي التجاري والصناعي لوهران.
- ❖ البنك التجاري والصناعي لعنابة.
- ❖ الصندوق المركزي الجزائري للقرض الشعبي.
- ثم اندمجت فيه ثلاث بنوك أجنبية وهي:
- ❖ البنك الجزائري المصري في 01 جانفي 1968.
- ❖ شركة مرسيليا للقرض بتاريخ 30 جوان 1986.
- ❖ الشركة الفرنسية للقرض والبنك عام 1971.

#### الفرع الثاني: تطور بنك القرض الشعبي الجزائري

يقوم القرض الشعبي الجزائري بجمع العمليات والوظائف المصرفية التقليدية لجمع الودائع وتقديم قروض قصيرة الأجل، وابتداء من 1971 أصبح يقوم بمنح قروض متوسطة الأجل، وتبعاً لمبدأ التخصص البنكي فقد أوكلت للقرض الشعبي الجزائري مهمة تمويل الحرفي والفندقة، وكذلك المهن الحرة، وقطاع السياحة، والصيد البحري، والتعاونيات الغير فلاحية، وقطاع أشغال العمومية، والبناء بشكل عام، وقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وبعد إعادة هيكلة القرض الشعبي الجزائري سنة 1985، انبثق عنه بنك التنمية المحلية، ليتحول إليه 550 موظف و40 وكالة، و8900 حسابا من حساب العملاء، كما اصطلح بنك التنمية المحلية على بعض المهام التي يقوم بها بنك القرض الشعبي الجزائري، وبعد سلسلة الإصلاحات التي مست القطاع المصرفي في الجزائر عرف القرض الشعبي التحويلات التالية:

✓ أصبح القرض الشعبي الجزائري مؤسسة عمومية اقتصادية في شكل مؤسسة ذات أسهم، تخضع للقانون التجاري منذ 22 فيفري 1989، وقدر رأس مالها الاجتماعي ب 800 مليون دينار جزائري مقسمة إلى 800 أسهم بقيمة اسمية، 1 مليون دينار جزائري لكل سهم.

✓ بقيت الدولة مالكة للقرض الشعبي الجزائري ولكنها لا تقوم بتسييره وإدارته.

✓ يتكون مجلس إدارة البنك من 10 أعضاء مفوضين من جماعة المساهمين.

✓ لمجلس الإدارة السلطة في اتخاذ القرارات المرتبطة للسياسة التجارية والمالية، التي تدون خطة البنك وتبقى الأنشطة الأخرى المتعلقة بالتسيير تشرف عليها الإدارة العامة وعلى رأسها الرئيس المدير العام.

✓ 07 أبريل 1997، وبعد استفتاءه لجميع الشروط المحددة لقانون النقد والقرض حصل القرض الشعبي الجزائري على اعتماده -رخصته- ليكون بذلك ثاني بنك عمومي يحصل على اعتماده من طرف مجلس النقد والقرض

✓ حدد رأس المال الاجتماعي للقرض الشعبي الجزائري في 31 ديسمبر 2000 21,6 مليار، حيث كان تطور رأسمال الاجتماعي للبنك كما يلي:

❖ سنة 1966 15 مليون دج.

❖ سنة 1983 800 مليون دج

❖ سنة 1991 5,6 مليار دج

❖ سنة 1994 9,312 مليار دج

❖ سنة 1996 13.6 مليار دج

❖ سنة 2000 21.6 مليار دج

**المطلب الثاني: وظائف وهيكل بنك القرض الشعبي الجزائري C.P.A "333"**

وسنعرض من خلال هذا المطب الفروع التالية:

### الفرع الأول: وظائف بنك القرض الشعبي الجزائري C.P.A "333"

- تلعب دورا هاما وكبيرا في النشاط الاقتصادي.
- تقديم القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مثل قطاع السياحة والصيد البحري.
- القيام بعملية البناء والتشييد من خلال قروض متوسطة، طويلة الأجل.
- تقديم القروض للأفراد.
- جمع الودائع.
- تسهيل المعاملات بين المستورد في عملية التجارة الخارجية.
- تقديم قروض وسلفات لقاء سندات عامة في الإدارات المحلية.
- تمويل مشتريات الدولة والولاية والبلدية والشركات الوطنية.
- تمويل مؤسسات وشركات لتدعيم تشغيل الشباب.

### الفرع 02: هيكل تنظيمي للقرض الشعبي الجزائري

شكل (رقم 03): الهيكل تنظيمي للقرض الشعبي الجزائري



المصدر: وثائق بنك القرض الشعبي الجزائري \_ وكالة ميله \_

وكما يوضح شكل (رقم 03) فإن الهيكل التنظيمي للقرض الشعبي الجزائري يتكون من:

1- رئاسة الإدارة العامة: ويرأسها الرئيس المدير العام، وتمثل رئاسة الإدارة العامة مركز التحكم والتنسيق و الرقابة على مستوى البنك وتضم 04 مديريات عامة المساعدة وهي:

1-2 المديرية العامة المساعدة للأشغال: وتعمل على تطوير النشاط التجاري وضمان التنسيق والرقابة على تسيير شبكة الاستغلال، التي تضم 15 مجموعة استغلال، والتي تشرف على 121 وكالة موزعة على مختلف أنحاء الوطن وتضم هذه المديرية المديريات التالية:

❖ مديرية الشبكة.

❖ مديرية المالية.

❖ مديرية التسويق والاتصال

2-2-1 المديرية العامة المساعدة للعلاقات العامة: وتضم مختلف المديريات التالية:

✓ مديرية معالجة عمليات التجارة الخارجية.

✓ مديرية التموين والعلاقات الخارجية.

✓ مديرية القروض الخاصة بقطاع المحروقات.

✓ مديرية القروض الصناعية والخدمات.

✓ مديرية الدراسات القانونية.

✓ مديرية الدراسات ومتابعة المشاريع .

2-3 المديرية العامة المساعدة للتنمية والتطوير: وتضم مختلف المديريات التالية:

➤ مديرية الإعلام الآلي.

➤ مديرية النقديات.

➤ مديرية التنظيم والتخطيط.

➤ مديرية مراقبة التسيير.

2-4 المديرية العامة المساعدة لإدارة الوسائل: وتضم كل من المديريات التالية:

▪ مديرية المستخدمين.

▪ مديرية التكوين.

▪ مديرية المحاسبة.

▪ مديرية الوسائل والتجهيز.

▪ مديرية المراقبة.

2- مستشار المدير العام: حيث يقوم بمساعدة المدير العام لـ C.P.A في مختلف قراراته.

3- المفتش العام: تعمل على المراقبة الداخلية اتجاه هياكل البنك ولمراقبة احترام الإجراءات والأوامر، وتقوم بتقديم مختلف عمليات المراقبة الوظيفية المعمول بها من طرف مختلف المسؤولين.

### المطلب الثالث: التعريف بالوكالة المستقبلية وهيكلها التنظيمي

سنحاول من خلال هذا المطلب التعري بوكالة بنك القرض الشعبي الجزائري لميلة رقم "333"

وذلك من خلال التطرق إلى نشأتها والتعرف على مختلف القروض التي تقدمها إلى عملائها وبعض التسهيلات التي يقوم بها من أجل تشجيع الأفراد على التقدم إليها من أجل منح القروض، بالإضافة إلى هيكلها التنظيمي.

#### الفرع الأول: التعريف بالوكالة المستقبلية -ميلة- رقم "333" CPA

في سنة 1984 قام القرض الشعبي الجزائري بفتح وكالة جديدة وهي وكالة ميلة، يقع مركزها في حي لخضر بن قرية رقم "333" وهي تقع في الرتبة الثانية وتابعة لمجموعة استغلال قسنطينة رقم "834" وتضم هذه المجموعة كل من وكالة قسنطينة "301" فيلاي 331، سيدي مبروك 334، بانوراميك 352، أم البواقي، 317، عين مليلة 335، عين البيضاء 354، والميلية.

وقد قامت وكالة ميلة بفتح فروع لها في دائرة شلغوم العيد وذلك في أكتوبر 2006، وهدفها هو

ضمان التغطية الشاملة من جهة وتلبية حاجات الزبائن من جهة أخرى، ويبلغ رأس مالها حاليا

48000.000.0000DA. وتقوم الوكالة بتقديم بعض أنواع الائتمان منها: ائتمان عقاري، ائتمان

استثماري، ائتمان استهلاكي بالإضافة إلى قروض قصيرة، ومتوسطة وطويلة الأجل ويمنح CPA قروض

إجبارية أي أنه يمنحها مجبرا مثل ANSIJS و CNAL ويصل قرضها إلى DA

1000.000.000 وتبلغ فائدتها 6,25% وتكون مدعمة 100% من قبل الدولة بالإضافة إلى القروض التي يمنحها Louvreu ويبلغ قرضها 100 000 000DA وهي مدعمة أيضا ويبلغ معدل الفائدة نسبة 5,75% ويكون الدفع ابتداء من 3 سنوات من الاستعمال. أما الغير مدعمة فإن عملية الدفع تبتدئ من 3 أشهر. كما يقوم القرض الشعبي الجزائري بوضع بعض التسهيلات<sup>(1)</sup> من أجل تشجيع الأفراد على تفعيل الحركة الائتمانية وتتمثل في:

✓ نقص نسبة الفائدة وذلك من أجل تسهيل أو تشجيع الأفراد على الائتمان، وكذلك جلب الأفراد لمنحهم الائتمان المطلوب.

✓ سرعة دراسة الملف: يقوم القرض الشعبي لوكالة ميله بدراسة ملف طلب القرض بسرعة كبيرة، لا تتجاوز 5 أيام لأقصى حد. أما في الاستثماري فإن الدولة تدعم أسعار الفائدة مع منح أراضي زراعية مثلا.

ويشرف على وكالة ميله مدير وهو المسؤول الأول، وتتمثل مهمته في السهر على السير الحسن للوكالة في جميع مجالات الاستغلال، اتخاذ القرارات المتعلقة بسير الوكالة وبساعده شخص يطلق عليه اسم "نائب المدير" ويستقبل الزبائن وجلبهم والعمل على تلبية وتسهيل رغباتهم، وهو ينوب المدير عند غيابه بالإضافة إلى عدد من العمال بالبنك كل حسب رتبته ووظيفته.

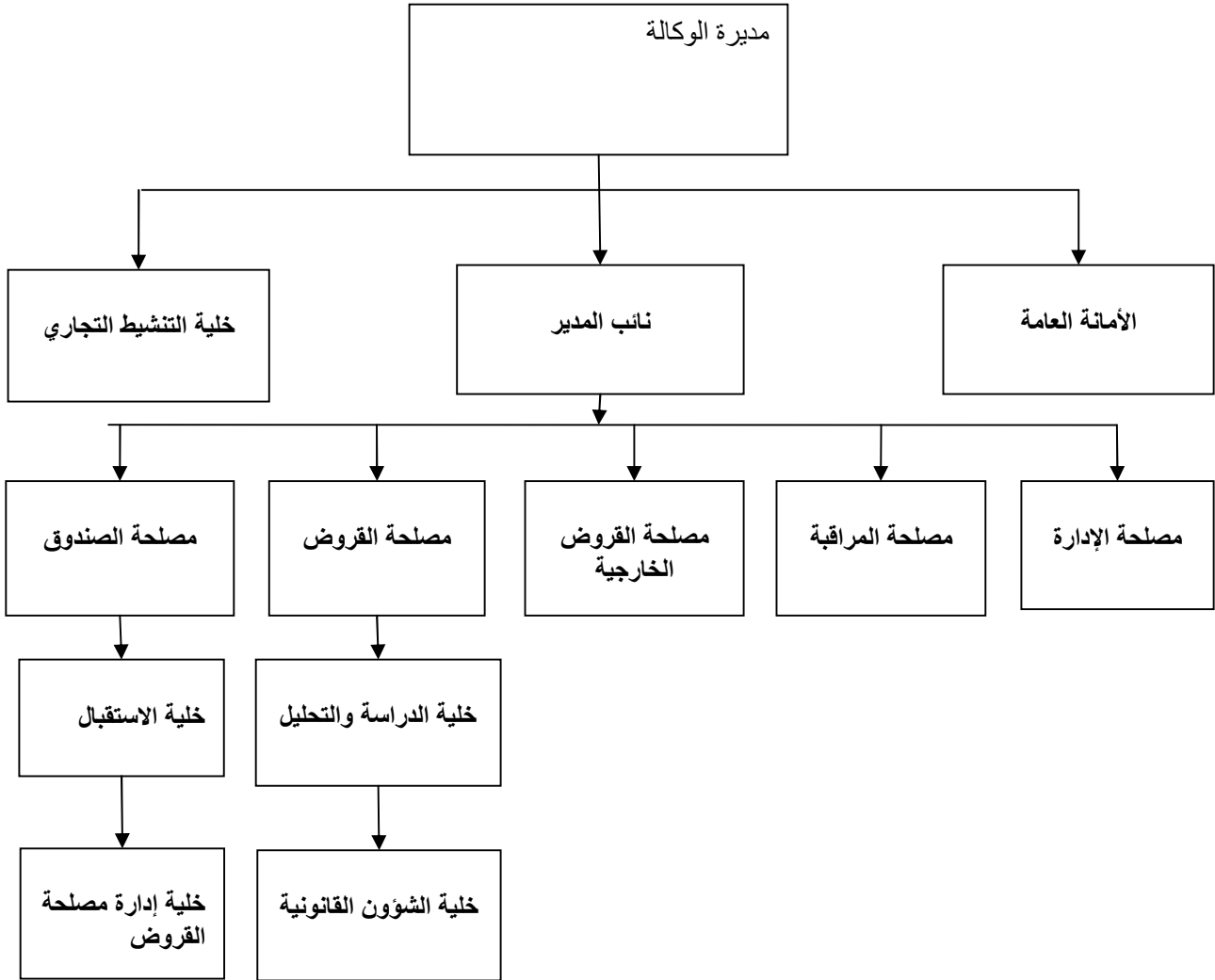
يعتبر القرض الشعبي الجزائري سواء شبابيك الاستغلال، أو مجموعة الاستغلال من البنوك التجارية، حيث تتدخل في أسواق الوساطة البنكية والمالية وهي تقوم ببعض الخدمات مثل حفظ واستقبال ودائع العملاء. ومنح القروض وتعبئتها وقد عرف هذه الخدمات تطورات خلال السنوات الأخيرة وذلك من خلال الأنشطة النقدية التي أدخلت سنة 1990.

### الفرع الثاني: الهيكل التنظيمي للوكالة المستقبلية -ميلة- رقم "333" CPA

إن القرض الشعبي الجزائري لوكالة ميله يعتبر كباقي المؤسسات المالية والبنوك وبالتالي فإن لدية هيكل تنظيمي وهو مكون من المصالح التالية: **مصلحة الإدارة، مصلحة المراقبة، مصلحة القروض، مصلحة القروض الخارجية، مصلحة الصندوق.** ويمكن توضيح هذه المصالح في الهيكل التالي:

(1) : وثائق وعمال المؤسسة CPA.

## الشكل ( رقم 04): الهيكل التنظيمي للوكالة المستقبلية -ميلة- رقم "333" CPA



المصدر: من عمال ووثائق داخلية للوكالة CPA رقم "333".

المصدر: وثائق المؤسسة محل الدراسة

- 1- المدير: وهو المشرف العام على كل المصالح المتواجدة في الوكالة.
- 2- نائب المدير: وهو المشرف على مصالح الوكالة، وكذا الأمانة العامة بالإضافة إلى الاعمال التي ذكرناها سابقا.
- 3- الأمانة العامة: وهي سكرتارية تستقبل كل بريد أو وارد من وإلى الوكالة والتكفل بكل مواعيد المدير.
- 4- مصلحة الإدارة: وهي تشرف على إدارة شؤون العمال، والحفاظ وصيانة المؤسسة، وذلك بضمان استمرارية عملها بطريقة جيدة ومنظمة.

5- **مصلحة المراقبة:** وهي تقوم بمراقبة جميع العمليات التي تقوم بها المصالح الأخرى للبنك وذلك مراقبة داخلية، كما تقوم بمقارنة مدى تطابق أعمالها مع النظم القانونية المعمول بها.

6- **مصلحة القروض الخارجية:** وتقوم هذه المصلحة بعمليات الاستيراد والتصدير، والتي تكون بالعملة الأجنبية، وتقوم بدراسة الملفات المتعلقة بالتجارة الخارجية مع تحديد أهميتها، تتدخل بالتحويلات من البنوك التجارية، البنوك الوطنية.

7- **مصلحة القروض:** وهي من أهم المصالح في الوكالة لأنها لها مردودية مالية عالية من جراء منحها للقروض مقارنة مع باقي المصالح، ولمعرفة نوع القرض المراد تحصيله، ويأتي من خلال:

❖ اللقاء الأول.

❖ معرفة نوع القرض والغرض منه.

❖ جلب أكبر عدد من المعلومات الخاصة بالمشروع.

وتتكون مصلحة القروض من خليتين هما:

**الخلية الأولى:** خلية الدراسة والتحليل، ويشرف عليها أخصائيين اقتصاديين، ويقوم هؤلاء بدراسة وتحليل مدى نجاح المشروع وصحة<sup>(1)</sup> التقديرات التي تم دراستها.

**الخلية الثانية:** خلية المتابعة الإدارية والشؤون القانونية للقرض.

8- **مصلحة الصندوق:** وتعتبر من المصالح التي تهتم بجميع العمليات مع الزبائن، سواء عملية السحب أو الإيداع وهذه الأخيرة تكون بنوعيتها إما مباشرة أو غير مباشرة، عن طريق الفاكس، ويشترط على العميل أن يكون لديه حساب جاري بنكي، وذلك إذا كان خاص بالتجارة، وحساب الصكوك بالنسبة لغير التجار وتتكون مصلحة الصندوق من خليتين:

**الخلية الأولى:** من مهامها

❖ استقبال الزبائن والقيام بعملية التزويد والسحب

❖ تسليم دفاتر الشيكات

**الخلية الثانية:** تقوم بالمهام التالية:

(1) : من وثائق الوكالة (CPA) "333",

❖ تحويل الأموال من حساب إلى حساب آخر.

❖ تحويل الأموال عن طريق المقاصة.

## المبحث الثاني: ضوابط منح الائتمان في القرض الشعبي الجزائري \_ وكالة ميله

وسنتطرق في هذا المبحث إلى المطالب التالية:

### المطلب الأول: ضوابط الداخلية لمنح الائتمان في وكالة ميله "333"

تقوم وكالة القرض الشعبي الجزائري بوضع من الضوابط لمنح الائتمان، وذلك من اجل إرشاد الموظفين وضبط كيفية منح الائتمان وتتمثل هذه الضوابط في ما يلي:

#### الفرع الأول: مكونات ملف القرض

1- طلب القرض: حيث يقوم العميل أو المقترض بتقديم طلب خطي، سواء كان من تحرير بنفسه أو سحب نموذج من وكالة القرض الشعبي الجزائري.

2- موضوع القرض: فيما قد يستعمل القرض، والمجال الذي قد يستعمل فيه.

3- تحليل المشروع: الدراسة الفنية والتقنية للمشروع الذي يستعمل فيه القرض، وتحليله بشكل دقيق.

4- الفواتير الشكلية: يجب تقديم مختلف الفواتير اللازمة من اجل دراسة المشروع والأشخاص المشاركة فيه.

5- المؤهلات: تتضمن مختلف الشهادات التي قد تتواجد في المقرض والخبرة التي قد تؤهله لطلب القرض.

6- المؤهلات: يستوجب تتوفر بعض المؤهلات المتمثلة في:

❖ جدول حسابات النتائج لطالب القرض، وفي حال ممارسته كنشاط تجاري يستلزم أن يقدم جداول

حسابات النتائج لفترات سابقة ومقلبة<sup>(1)</sup>

❖ حالته أو المعنوية.

❖ مستحقات الضريبة CNAS CASNOS.

(1) : من وثائق وكالة C.P.A

❖ الانتساب.

❖ القانون الأساسي.

❖ السجل التجاري (الرقم الجبائي، رقم الإحصائي).

### الفرع الثاني: الدراسة القانونية للقرض

عندما يكون ملف القرض كاملا يدرس على مستوى الوكالة في ظرف لا يتعدى خمسة أيام.

❖ وضع تحفظات للملف، وإبلاغ المديرية العامة

❖ زيادة ميدانية عند الطلب فورا

❖ دراسة القرض من طرف لجنة القرض

أما من ناحية مبلغ القرض، فهناك الوكالة والمديرية الجهوية والمديرية العامة ففي حال عدم

التركيز مبلغ 80000000 دج فإنها تدرس على مستوى المديرية الجهوية.

وفي حال تجاوز هذا المبلغ الأخير، فإنها تدرس على مستوى المديرية العامة، مع اخذ بعين

الاعتبار رأي المديرية الجهوية.

### الفرع الثالث: الدراسة الاقتصادية

1/ من الجانب المالي: تتم هذه الدراسة من خلال معرفة الجوانب المالي من خلال دراسة الجوانب

التالية<sup>(1)</sup>:

❖ المدخول الذي يتم تحصيله

❖ كيف تتم عملية التسويق

❖ تكلفة الإنتاج

❖ تكلفة كل ما عليه من مصاريف

❖ تكلفة البيع

❖ تكلفة التخزين مع دراسة مدتها وقابليتها للتخزين.

(1) : من وثائق الوكالة

2/ **التحليل المالي:** تتم عملية التحليل المالي الذي يعتبر من أهم أدوات الدراسة الاقتصادية للقرض لتحليل الجوانب الآتية ذكرها باختصار

- ❖ Rentabilite العائد، الفائدة
- ❖ Senvabilite الديون
- ❖ Activitie النشاط (مستوى نجاح المشروع
- ❖ التكلفة
- ❖ مقدار التسديد
- ❖ رأس المال
- ❖ تسديد الموردين والآجال المتفق عليها

3/ **النسب المالية:** دراسة وتحليل النسب المالية أمر لا بد من الوكالة القيام به، لأنها تساعد في دراسة المشروع وقبوله، كما تعتبر هذه النسب المالية من المس من الائتمان، من خلال الدراسة الدقيقة لامتيازات والعيوب التي قد تكون موجودة<sup>(1)</sup>.

ويتم حسابها عن طريق:

- ❖ جدول حسابات النتائج
- ❖ دراسة المشروع

التركيز على ويتم حسابها عن طريق:

- ❖ جدول حسابات النتائج
- ❖ دراسة المشروع

❖ التركيز على النسب الخاصة بالزبائن والموردين

كما تقوم النسب المالية بساط الأمان ويعتبر بساط الأمان هي مدة القرض أي أن:

مدة القرض للمورد < مدة القرض للزبائن: وجود بساط أمان

(1) : من وثائق الوكالة.

مدة القرض للمورد > مدة القرض للزبائن: لا بوجود بساط أمان

#### 4/ الأدوات المستعملة في التحليل المالي والنسب المالية:

يستعمل التحليل المالي أدوات مختلفة من أجل الدراسة وتتمثل هذه الأدوات في عناصر أهمها:

❖ جدول حسابات النتائج

❖ ميزانية الإنتاجية والختامية

❖ جدول دراسة الوضعية المالية

❖ دراسة الأعباء والإيرادات

❖ دراسة مدة التسديد

5/ أساليب سداد القرض: تقوم وكالة قرض الشعب الجزائري بإتباع أساليب من أجل سداد القرض.

وتكون طريقة وأسلوب السداد عن طريق شيك بنكي تقدمه الوكالة للزبائن المذكورة أسماؤهم في الفاتورة<sup>(1)</sup>

ويختلف أسلوب السداد في حالة بناء مسكن أو إتمام البناء، فإن التسديد يكون نقدا، ويتم عبر

دفعات، وقبل دفعه تقوم الوكالة بزيارة ميدانية.

6/ الضمانات : يتم تقديم ضمانات من أجل قبول ملف القرض بل تعتبر من أهم عناصر قبول القرض

في هذه الوكالة وتتمثل هذه الضمانات في:

❖ ضمان يكون لنفس نوع القرض

❖ ضمانات إضافية مثل السكن، شاحنات،...الخ

❖ ضمان شخص لشخص (كفالة).

#### الفرع الرابع: الدراسة السوقية:

هي دراسة إلزامية، تقوم بها الوكالة من اجل اطمئنانها، تتمثل في دراسة السوق والتنبؤ بالواقع

السوقي وتدرس الوكالة العناصر الآتية الذكر:

❖ نشاطات القرض، إن كانت مغلقة أو مفتوحة في السوق

(1) : من وثائق الوكالة

- ❖ نوع المنافسة الموجودة في السوق وشدتها
- ❖ مكان الصنع والبيع
- ❖ نوع ونمط المنتج
- ❖ التكنولوجيا والتطور ومدى مواكبتها للمنتج
- ❖ مدى توفر الإمكانيات اللازمة لتوغل العميل أو المقرض في السوق<sup>(1)</sup>

#### الفرع الخامس: الدراسة البيئية:

تكمن الدراسة البيئية وأهميتها من خلال معرفة نوع النشاط الممارس ومدى تأثيره الإيجابي وكذلك من خلال معرفة وتحليل أهمية النشاط وكيف تتم عملية التصنيع وكيفية التخلص من المنتجات الجانبية للتصنيع وطبيعة المكان المقام فيه النشاط:

#### الفرع السادس: اتخاذ القرار

وذلك من خلال اتخاذ القرار بشأن منح القرض أو رفضه من خلال دراسة العناصر التالية:

- ❖ التدقيق في الشروط القانونية
  - ❖ التدقيق في مكونات الملف
  - ❖ تحليل الوضعية المالية لطالب القرض
  - ❖ نوع الضمانات المقدمة ومقدارها وتناسقها مع طلبات الوكالة
- ففي حال الموافقة على منح القرض يتم توقيع عقد أو اتفاقية بين الوكالة (C.P.A) والعميل، واستيفاء جميع الشروط المتفق عليها أما في حالة الرفض يجب إعطاء وكالة (C.P.A) مبرر مقنع لقرار الرفض مع احترام هذا القرار.<sup>(2)</sup>

#### المطلب الثاني: إجراءات منح الائتمان في وكالة "333" C.P.A

تمر عملية منح الائتمان بعدة إجراءات أو خطوات وتقوم بها مصلحة القروض وتكمن هذه

الإجراءات فيما يلي:

(1) : من عمال الوكالة

(2) : من عمال الوكالة

**الفرع الأول: دراسة طلب القرض:** يتولى البنك مسؤولية دراسة طلب الشخص المقدم من أجل منح الائتمان، وذلك على مستوى قسم الائتمان، من حيث عرض القرض، مدته، وجدول السداد. ويحتوي ملف طلب القرض أو الائتمان على معلومات شخصية خاصة به وبما يملك من أراضي أو غيرها ويجب أن يتوفر على معلومات أخرى خاصة بالضمانات التي يقدمها من أجل هذا الائتمان، وتكون مدونة في فواتير رسمية سليمة، وكذلك يمكن للبنك القيام بزيارات ميدانية لمقر هذا الشخص.

✓ **الاستفسار عن مقدم الطلب القرض:** أ يقوم البنك باستفسار عن سمعة الشخص التجارية، سواء من خلال عقد اجتماعات مع العميل، أو من خلال الاستفسار عن مكانه في السوق، أو من خلال تعامله مع البنوك الأخرى.

✓ **طلب الضمانات:** يقوم القرض الشعبي الجزائري لوكالة ميلة بطلب ضمانات من هذا الائتمان قد تكون فوق قيمة القرض أو تكون مساوية له وهذا من أجل أن يكون البنك على ثقة بأن قيمة القرض سوف يتم إرجاعها ففي الأجل المحدد له وذلك مع فائدة.

✓ **الزيارة الميدانية:** بعد أن يتحصل البنك على المعلومات الخاصة بشخصية العميل والضمانات المقدمة يعين لجنة تتكون من خبير ورئيس اللجنة، وتقوم مباشرة عملها بزيارة الشخص إلى مقر عمله من أجل التأكد من أنه قد باشر في انجاز هذا المشروع أو أنه يستحق هذا الائتمان من أجل إنجاز المشروع.

✓ **قرار اللجنة البنكية:** بعد الاطلاع على المعلومات المصرح بها ومحضر الزيارة<sup>(1)</sup> ، تأتي مرحلة المداولات والمناقشات بين أعضاء البنك، واتخاذ القرار بشأن منح الائتمان من عدمه، وإذا وافقت اللجنة على قبول منح الائتمان، فإنه يرسل إلى اللجنة الجهوية وذلك للنظر فيه وابداء الرأي. ويطبق القرض الشعبي الجزائري معدل فائدة يكون مناسباً مع القرض الممنوح.

✓ **سداد القرض ومتابعته:** يقوم البنك بتحصيل مستحقاته اتجاه هذا الشخص وفقاً لجدول السداد، ولضمان متابعة عملية السداد فإن القرض الشعبي الجزائري يقوم بفتح ملف لكل عميل ويوضح فيه كافة المستندات الخاصة بالقروض، ودور البنك لا ينتهي عند منح الائتمان بل يمتد ليشمل متابعة الائتمان والتأكد من تسديده في الأوقات المحددة.

(1) : من عمال المؤسسة C.P.A رقم "333".

### المطلب الثالث: العوامل المؤثرة في قدرة البنك على الاقتراض:

هناك عدة عوامل تؤثر على قدرة البنك على الإقراض، وهي تحد من إمكانياته المالية والمادية

من أجل قدرته على منح الائتمان المطلوب وهذه العوامل هي:

➤ **حجم الودائع:** تعتبر الودائع العامل الأساسي الذي يؤثر في قدرة البنك على منح الائتمان، أي كلما كان حجم الودائع أكبر، كلما زادت قدرة البنك على إعطاء ومنح ائتمان أكثر، فالبنك يستعمل الودائع من أجل إعادة إقراضها للزبائن.

➤ **معدل أسعار الفائدة على الائتمان وعلى الودائع:** أي أنه كلما كان الفرق بين أسعار الفائدة على القروض ومعدل أسعار الودائع أكبر كلما كان بمقدرة البنك أن يحقق أرباحا أكثر.

➤ **الظروف الاقتصادية:** وهي كذلك لها تأثير على قدرة البنك على الإقراض، أي أن الأوضاع التجارية والائتمانية تؤثر فيها الظروف الاقتصادية فادا مرت الدولة في حالة كسادها فان البنك يكون متشدد في منح الائتمان والعكس إذا مرت البلاد في حالة رواج فإنه يقوم بتوسيع في منح الائتمان إلى عملائه.

➤ **المنافسة في البنوك الأخرى:** إن تنافس البنوك الأخرى على القروض قد تؤدي إلى تقليل قدرة البنك على رفع مستوى الإقراض لديه.

➤ **أسعار الخدمات البنكية:** أي أن البنك يقوم بتسعير خدماته الائتمانية حسب الحدود القصوى والحدود الدنيا لأسعار الفائدة، وهي تعتمد على درجة المنافسة بين البنوك، أي أن الأسعار يجب أن تغطي على الأقل كافة التكاليف المتعلقة بالعملة الاقتصادية.<sup>(1)</sup>

➤ **مدى ثبات الودائع:** إن اختلاف ودائع البنك من حيث ثباتها وأجلها يؤثر على قدرة البنك على الإقراض، فبإمكان البنك أن يقرض بنسبة عالية إذا كان من الودائع الآجلة وهو لن يكون بإمكانه أن يقرض بنسبة عالية إذا كان مثن الودائع الجارية.

➤ **طبيعة الإدارة:** إن إدارة القرض الشعبي الجزائري لولاية ميله تكون في بعض الأحيان متحفظة فهي تتشدد في ضمانات القروض وهي بذلك تفسر فرصة زيادة مستوى الإقراض لديها، وفي أيا ن أخرى تكون متساهلة أي تطلب ضمانات متشددة على القروض وبالتالي تريح أو ترتفع نسبة الأرباح على الإقراض الممنوح للعملاء.

(1) : وثائق المؤسسة.

➤ **مستوى الطلب على القروض:** وهو من بين المحددات الأساسية لقدرة البنك على منح الائتمان، فإذا كان لدى البنك حجم كبير من الودائع الممكن إقراضها وكان مستوى الطلب على القروض قليلا فهذا يحد من إمكانية البنك وقدرته على الإقراض.

➤ **كفاءة وخبرة موظفي البنك:** إن الخبرة والكفاءة التي يملكها موظفي البنك مهمة في تأسيس سياسة البنك الإقراضية، فهناك مسؤولي يملكون خبرة عالية وحيدة في مجال القروض التجارية، والبعض الآخر لديهم خبرة جيدة في مجال القروض العقارية والاستهلاكية، فإن خبرة موظفي البنك تلعب دورا هام في قدرة البنك على الإقراض فكلما كانت الخبرة كبيرة كلما كانت قدرة البنوك على منح الائتمان أكبر<sup>(1)</sup>.

---

(1) : وثائق المؤسسة.

### خلاصة الفصل الثالث:

لقد حاولنا من خلال هذا الفصل إعطاء نظرة عامة على القرض الشعبي الجزائري للمؤسسة الأم، وكذلك تسليط الضوء على وكالة ميلا رقم "333" CPA، كمؤسسة مستقبلة وقد عرفنا المؤسسة الأم وهذا البنك، بإضافة إلى ذلك قدمنا بعض أنواع الائتمان التي تمنحها والتسهيلات التي تقوم بها من أجل منح القروض أو الائتمان، وقد عرفنا دور البنك في تفعيل حركة الائتمان بين العملاء وذلك من خلال كونه وسيط بين أصحاب الفائض وأصحاب العجز المالي، وقد تمكنا من رسم مخطط بين الهيكل التنظيمي للوكالة ومهام كل مصحة من مصالحه ومعرفة الضوابط الداخلية لمنح الائتمان والعوامل التي تؤثر في قدرة البنك على الإقراض.

خاتمة

**خاتمة :**

أثناء دراستنا تبين لنا أن البنوك التجارية تشكل بنية قوية وقاعدة أساسية في بناء الاقتصاد لأي دولة، وذلك من خلال ما تقدمه من خدمات مصرفية هامة ومتعددة ومتنوعة، وقد كان ظهورها بعد أن حصل فائض مالي عند جماعة من الأفراد، ووجود عجز مالي لدى الأفراد الآخرين، فكانت وظيفة التدخل كوسيط مالي بين هذين الطرفين، بالإضافة إلى ذلك فقد تناولنا في الفصل الأول قيام البنك الجاري بوظائف كلاسيكية مثل حفظ الودائع وتأجير الصناديق الحديدية، وخصم الأوراق التجارية، ومنح الائتمان المصرفي، ووظائف حديثة مختلفة كما تطرقنا إلى الأنواع المختلفة للبنوك التجارية، وتمكنا من معرفة الموارد الذاتية والغير ذاتية للبنوك التجارية وأوجه استخداماتها المختلفة.

إن الائتمان المصرفي حتى ولو منح وفق أسس سليمة فإنه ينطوي على عدة مخاطر، والسبب في ذلك هو احتمال أن الأموال التي يقرضها البنك للعملاء قد لا تعدد، إلا أنها تكون محسوبة ابتداءً عند منح الائتمان المصرفي، وهذا ما تناولناه في الفصل الثاني بالإضافة إلى الضوابط الخارجية والداخلية للائتمان المصرفي وكيفية قيام البنك بإدارتها، كما حاولنا في الفصل الثالث قدر المستطاع ربط الصلة بين الجانب النظري والتطبيقي، من خلال الدراسة الميدانية التي قمنا بها في وكالة ميلا CPA "333" فتطرقنا إلى الضوابط الداخلية التي تعتمد عليها الوكالة في منح الائتمان المصرفي، بالإضافة إلى الدور الفعال والهام الذي تقوم به الوكالة عند منح الائتمان للعملاء والإجراءات التي تعتمد عليها، كما تمكنا من الإلمام بالعوامل التي من شأنها أن تؤثر في قدرتها على الإقراض.

**نتائج الفرضيات:**

- للبنوك التجارية تنوع وزيادة في تقديم الخدمات والقروض لصالح الزبائن.
- تعتبر رأس المال والاحتياطي والمخصصات من أهم الموارد الذاتية أما الودائع فهي تعتبر من أهم الموارد الخارجية.
- الرقابة المباشرة والرقابة الكمية والكيفية من أهم الوسائل التي يستعملها البنك المركزي للرقابة على الائتمان.

### التوصيات والاقتراحات:

- يجب التوسع في منح القروض والائتمان بمختلف أنواعه.
- وجود إدارة جيدة ومتحكمة في منح الائتمان المصرفي.
- ضرورة قيام البنك التجاري بدوره في الرقابة وتشجيع الأفراد على الائتمان،
- توفير كل الظروف الملائمة والمناسبة للزبون من أجل جلبه أو لفت انتباهه.
- محاولة التقليل من مخاطر الائتمان المصرفي أو الحد منها.



# قائمة المراجع

قائمة المراجع :

الكتب :

1. شاكِر القزويني: محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الرابعة، الجزائر 2008.
2. عبد الرزاق قاسم الشحادة: غالب عوض الرفاعي، سمير إبراهيم البرغوتي، محاسبة المؤسسات المالية، البنوك وشركات التأمين، زمزم ناشرون وموزعون، الطبعة الأولى، الأردن، 2011.
3. زهير الحدرب، لؤي وديان: محاسبة البنوك، دار البداية ناشرون وموزعون، الطبعة الأولى، 2010.
4. سامر جلدة، البنوك التجارية والتسويق المصرفي، دار أسامة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2009.
5. محمد إبراهيم عبد الرحيم: اقتصاديات النقود والبنوك، دار التعليم الجامعي، طبعة 2014 مصر.
6. حسين محمد سمحان، إسماعيل يونس يامن: اقتصاديات النقود والمصارف، دار صفاء للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2011.
7. محمد عبد الفتاح الصيرفي: إدارة البنوك، دار المناهج للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2006.
8. محب خلة توفيق، الهندسة المالية، دار الفكر الجامعي، الطبعة الأولى، مصر، 2011.
9. محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان سهيل أحمد سمحان: النقود والمصارف، مصر 2011.
10. ناظم محمد نوري الشمري: النقود والمصارف، دار زهران للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2013.
11. عبد الحليم كراجة وعلي رجايعة، ياسر السكران، موسى مطر، توفيق عبد الرحيم يوسف: الإدارة والتحليل المالي، دار صفاء للنشر والتوزيع، ط2، الأردن، 2006.

12. فليح حسن: خلق النقود والبنوك، جدار للكتاب العالمي للنشر والتوزيع، ط1، 2006، الأردن.
13. سوزي عدلي ناثر: مقدمة في الاقتصاد النقدي المصرفي، مشروعات حلبي الحقوقية، طبعة 2008، لبنان.
14. حسين أحمد عبد الرحيم: اقتصاديات النقود والبنوك، مؤسسة طيبة للنشر والتوزيع، ط1، مصر، 2007-2008.
15. اخمد غنيم: صناعة القرار الائتماني والتمويل في إطار الإستراتيجية الشاملة، مطبعة المستقبل، ط2، مصر.
16. عبد الغفار حنيف عبد السلام أبو تحف: الإدارة في البنوك التجارية، مكتبة العري الحديث، مصر، 1993.
17. محمد مطر: التحليل المالي الائتماني، دار وائل للنشر ، الأردن، ط1، 2001.
18. الطاهر لطرش: تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجزائرية، الجزائر، 2001.
19. بوعتروس عبد الحق: الوجيز في البنوك، مطبوعات جامعة منتوري قسنطينة، 2000.
20. محمد كمال خليل حمزاوي، اقتصاديات الائتمان المصرفي، منشأة المصارف، الإسكندرية، 1997.
21. انس البكري، وليد الصافي: النقود والبنوك بين النظرية والتطبيق، الطبعة الأولى، دار المستقبل والنشر، الأردن، 2012.
22. فلاح حسن الحسيني، مؤيد عبد الرحمان: إدارة البنوك ، دار وائل للنشر والتوزيع، ط4، عمان، 2001.
23. زياد رمضان محفوظ جودة: إدارة البنوك اتجاهات معاصرة، دار وائل للنشر، ط2، الأردن.
24. رشا العصار، رياض حلبي: النقود والبنوك ، دار الصفاء للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2010.
25. عبد المعطي رشيد، محفوظ أبو جودة: إدارة الائتمان، دار وائل للطباعة والنشر، ط1، الأردن.

26. سعيد سامي خلاف، حمود العجلوني، النقود والبنوك والمصارف المركزية، دار يازوري العلمية للنشر والتوزيع، طبعة عربية الأردن، 2010.

### مذكرات التخرج :

27. مراد سالم الطلاع: إدارة علمية تفاوضية في قرار منح الائتمان، ماجستير، إدارة الاعمال، جامعة إسلامية، غزة، 2010.

28. عبد الواحد غردة: البنوك التجارية والائتمان المصرفي، رسالة ماجستير، نقود وتمويل، جامعة بسكرة، الجزائر.

29. بوطلاعة خديجة: إدارة المخاطر المصرفية في البنوك التجارية، رسالة ماجستير، المركز الجامعي لميلة تخصص مالية وبنوك، السنة 2013.

30. وحيدة هيشور: أهمية التحليل المالي في ترشيد القرار الائتماني في البنوك التجارية، مذكرة ماستر، المركز الجامعي لميلة، تخصص مالية وبنوك، 2013.

31. هالة هميسي: انعكاسات إدارة المعرفة على البنوك التجارية، مذكرة ماستر، المركز الجامعي لميلة، تخصص مالية وبنوك 2013.

32. سارة زعباط: دور البنك المركزي في الرقابة على الائتمان المصرفي، مذكرة ماستر، المركز الجامعي لميلة، تخصص مالية وبنوك.

33. سويسبي فريدة: أثر تكنولوجيا المعلومات على تسيير البنوك التجارية، رسالة ماستر، المركز الجامعي لميلة تخصص مالية وبنوك، 2005.

34. العايب سناء: أثر تنظيم المعلومات المصرفية على اتخاذ القرار الائتماني لدى البنوك التجارية وقبولها كأداة للوفاء بالديون، مذكرة ماستر، المركز الجامعي لميلة، تخصص مالية وبنوك 2015.

35. سيف هشام صباح الفخري: الائتمان المصرفي ودور التوسع الائتماني في الأزمات المصرفية، مذكرة ماجستير، جامعة حلب، تخصص العلوم المالية والمصرفية.

36. حاسي ايمان: دور التحليل المالي في منح الائتمان، مذكرة ماجستير جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، تخصص مالية وبنوك، 2011.



# قائمة الجداول

فهرس الجداول:

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
22	توزيع الموارد والاستخدامات في البنك التجاري	جدول رقم (01)
47	العوامل المؤثرة في اتخاذ القرار الائتماني	جدول رقم (02)



# قائمة الأشكال

فهرس الأشكال :

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
6	مساهمة البنك التجاري كوسيط مالي بين المقترضين والمقرضين	شكل رقم (01)
33	شكل يوضح أنواع الائتمان المصرفي	شكل رقم (02)
81	الهيكل التنظيمي للقرض الشعبي الجزائري	شكل رقم (03)
86	الهيكل التنظيمي للقرض الشعبي الجزائري لوكالة ميلة "333" CPA	شكل رقم (04)

# قائمة الفهرس

فهرس المحتويات :

الصفحة	العنوان
	مقدمة
	<b>الفصل الأول: البنوك التجارية</b>
	تمهيد الفصل الأول
03	المبحث الأول: ماهية البنوك التجارية
03	المطلب الأول: نشأة وتطور البنوك التجارية
04	المطلب الثاني: تعريف البنوك التجارية وأنواعها
09	المطلب الثالث: وظائف البنوك التجارية
14	المبحث الثاني: موارد واستخدامات البنوك التجارية
14	المطلب الأول: موارد البنوك التجارية
20	المطلب الثاني: استخدامات البنوك التجارية
23	خلاصة الفصل الأول
	<b>الفصل الثاني: الائتمان المصرفي</b>
25	تمهيد الفصل الثاني
26	المبحث الأول: أساسيات حول الائتمان المصرفي
26	المطلب الأول: عموميات حول الائتمان المصرفي (تعريف، أنواع، خصائص)
34	المطلب الثاني: أسس ومعايير منح الائتمان المصرفي
39	المطلب الثالث: مخاطر منح الائتمان
41	المبحث الثاني: ضوابط منح الائتمان المصرفي وكيفية إدارتها من طرف البنك المركزي
41	المطلب الأول: ضوابط منح الائتمان الخارجية

46	المطلب الثاني: ضوابط منح الائتمان الداخلية
68	المطلب الثالث: كيفية إدارة البنك التجاري لضوابط منح الائتمان
74	خلاصة الفصل الثاني
	<b>الفصل الثالث: دراسة ميدانية في القرض الشعبي الجزائري لوكالة ميله CPA 333"</b>
76	تمهيد الفصل الثالث
77	المبحث الأول: تقديم البنك القرض الشعبي للمؤسسة الأم والمستقبله
77	المطلب الأول: نشأة وتطور القرض الشعبي الجزائري للمؤسسة الأم
79	المطلب الثاني: وظائف والهيكل التنظيمي للقرض الشعبي الجزائري للمؤسسة الأم
83	المطلب الثالث: التعريف بالوكالة المستقبله وهيكلها التنظيمي
88	المبحث الثاني: الضوابط والعوامل المؤثرة في قدرة البنك على منح الائتمان المصرفي
89	المطلب الأول: ضوابط داخلية لمنح الائتمان
94	المطلب الثاني: إجراءات منح التسهيلات الائتمانية
96	المطلب الثالث: عوامل مؤثرة على قدرة البنك على منح الائتمان
97	خلاصة الفصل الثالث
	<b>خاتمة</b>
	قائمة المراجع
	فهرس الأشكال
	فهرس الأشكال
	فهرس المحتويات