



جامعة ابن خلدون - تيارت -  
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
قسم: علوم التسيير



## أثر سياسة الائتمان على أداء البنوك التجارية دراسة

حالة البنك الوطني الجزائري

وكالة تيارت 540

مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر

تخصص: إدارة مالية

تحت إشراف الدكتورة:

- بن حليلة هوارية

من إعداد الطالبتين:

- قلثة ربيعة

- بن أحمد خيرة

### لجنة المناقشة

رئيسا	أستاذة محاضرة "أ"	نجاح عائشة
مقررا	أستاذة محاضرة "ب"	بن حليلة هوارية
مناقشا	أستاذة محاضرة "ب"	آيت ميمون كريمة
مناقشا	أستاذة مساعدة "أ"	جيلالي خالدية

نوقشت وأجيزت علنا بتاريخ: 13 / 09 / 2020

السنة الجامعية:

2020/2019

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



# شكر و تقدير

إن الحمد والشكر لله تعالى على توفيقه لإتمام هذا العمل

كما نتقدم بالشكر الجزيل الى الأستاذة الدكتورة "بن حليلة هوارية "

التي لم تبخل علينا بتوجيهاتها وإرشاداتها ونصائحها القيمة

والتي ساهمت بشكل كبير في إنجاز هذا العمل المتواضع

وكل الأساتذة الذين تدرسنا على أيديهم

وكل عمال البنك الوطني الجزائري BNA - وكالة تيارت 540-

كما لا يفوتنا أن نتقدم بشكرنا الخالص إلى كل عمال وعاملات قسم علوم التسيير

وإلى كل من ساهم في إتمام هذا العمل بالكثير أو بالقليل حتى ولو بكلمة طيبة أو ابتسامة عطرة

إلى كل هؤلاء نقول لهم

بارك الله لكم وجعلها في ميزان حسناتكم وجعل الجنة مثواكم

آمين

# إهداء

إلى الشمعة التي أضاءت لي شمس الأمنيات، إلى التي علمتني معنى الحياة وسهرت معي الليالي ساعية في إيصالني لأعلى المرتبات إلى قرة عيني ومنبع حناني أمي العزيزة أطال الله في عمرها.

إلى سندي في الحياة ومرجعي في كل الأوقات، إلى من لم يبخل علي ماديا ومعنويا إليك يا معلم الصبر والعزيمة إلى أعلى ما يمتلكه المرء ويفتخر به أبي العزيز أدامه الله فوق رؤوسنا .

إليكم إخوتي الأحباء رعاكم الله ومدد طريقكم بالنجاح دائما كل الخير والسعادة في هذه الحياة كل باسمه وإلى كافة الأصدقاء والأحباب في قسم علوم التسيير.

إلى المؤطرين في البنك الوطني الجزائري

إلى كل من يعرفني من قريب أو من بعيد

وفي الأخير أرجو من الله تعالى أن يجعل عملي هذا نفعاً يستفيد منه جميع الطلبة المتربصين المقبلين على التخرج .

ربيعة

# إهداء

بسم الله الرحمن الرحيم

الصلاة والسلام على أشرف المرسلين أما بعد :

أقدم عملي المتواضع هذا إلى من أحمل اسمه والذي رباني على الفضيلة والأخلاق وتحمل عبء الحياة قدوتي ومثلي الأعلى أبي العزيز حفظه الله إلى من تغمرني بعطفها وحنانها من جعل الله الجنة تحت أقدامها أعلى

ما أملك في الوجود أمني الحنونة رعاها الله

إلى أجمل هدية منحني إياها الله أخي وأخواتي الأعزاء

إلى زملاء الدراسة وكل من يعرفني من بعيد أو قريب

خيرة

## الملخص :

كان الهدف من موضوع البحث معرفة أثر السياسة الائتمانية على أداء البنوك التجارية من خلال معرفة مدى التزامها بمعايير الائتمان المتعارف عليها، وأثر تلك المعايير على السياسة الائتمانية، حيث تناولنا موضوع الائتمان المصرفي من خلال عرض أهم مفاهيمه والخطوات والأسس التي يقوم عليها وجملة الاجراءات والقواعد التي يخضع لها من خلال سياسة الائتمان، مروراً بعناصر صياغة القرار الائتماني. كما تهدف الدراسة الميدانية إلى تحليل آراء المهنيين في البنك الوطني الجزائري-وكالة تيارت 540-، حول جملة من القضايا المتعلقة بأثر السياسة الائتمانية و قياس درجة الاعتماد عليها و العوامل المؤثرة فيها.

**الكلمات المفتاحية :** البنوك التجارية، الائتمان المصرفي، سياسة الائتمان.

## Résumé:

L'objectif du sujet de recherche était de connaître l'effet de la politique de crédit sur la performance des banques commerciales en connaissant l'étendue de leur engagement envers les normes de crédit acceptées, et l'impact de ces normes sur la politique de crédit, ou nous présenterons le sujet du crédit bancaire en présentant ses concepts ,étapes et fondements les plus importants sur lesquels et les procédures et règles qui sont soumises a par la politique de crédit, par les éléments de la rédaction d'une décision de crédit. L'étude de terrain vise également à analyser les opinions des professionnels de la banque nationale d'Algérie (l'agence Tيارت) -540- sur un certain nombre de questions liées à l'impact de la politique de crédit et à mesurer le degré de dépendance vis-à-vis d'elle et les factures qui l'affectent.

**Mots-clés :** banques commerciales, crédit bancaire, politique de crédit

الفهرس

الصفحة	العنوان
	شكر و تقدير
	إهداء
أ-و	المقدمة
<b>الفصل الأول : البنوك التجارية والائتمان المصرفي</b>	
03	المبحث الأول : أساسيات حول البنوك التجارية
03	المطلب الأول : مفهوم البنوك التجارية.
06	المطلب الثاني: أنواع وخصائص البنوك التجارية.
10	المطلب الثالث: وظائف وأهداف البنوك التجارية.
15	<b>المبحث الثاني: الائتمان المصرفي</b>
15	المطلب الأول : مفهوم وخصائص الائتمان المصرفي.
18	المطلب الثاني: أنواع وأدوات الائتمان المصرفي.
24	المطلب الثالث: أهمية الائتمان المصرفي ومخاطره .
31	خلاصة الفصل
<b>الفصل الثاني : آليات منح الائتمان المصرفي</b>	
34	المبحث الأول : سياسة الائتمان
34	المطلب الأول: مفهوم وخصائص سياسة الائتمان.
36	المطلب الثاني: مكونات وأهمية سياسة الائتمان.
39	المطلب الثالث : العوامل المؤثرة في سياسة الائتمان وأهدافها.
44	<b>المبحث الثاني: محددات منح الائتمان المصرفي</b>
44	المطلب الأول: أسس وإجراءات منح الائتمان المصرفي.
48	المطلب الثاني: التحليل الائتماني وعملية اتخاذ القرار.



54	المطلب الثالث : نماذج المعايير الائتمانية المستخدمة في التحليل الائتماني
61	خلاصة الفصل
<b>الفصل الثالث: دراسة حالة بالبنك الوطني الجزائري BNA</b> <b>-وكالة تيارت 540-</b>	
64	المبحث الأول : البنك الوطني الجزائري BNA . وخدماته.
64	المطلب الأول: نشأة وتقديم البنك الوطني الجزائري BNA.
68	المطلب الثاني: بطاقة تعريف لوكالة تيارت 540 للبنك الوطني الجزائري.
71	المطلب الثالث: أهداف البنك الوطني الجزائري.
72	المبحث الثاني : العوامل المؤثرة على السياسة الائتمانية حسب تأثير كل بعد:
72	المطلب الأول : العوامل المتعلقة بالعميل و القدرة على السداد
80	المطلب الثاني: العوامل المتعلقة بالسياسة الائتمانية والحماية
84	المطلب الثالث: العوامل المتعلقة بالظروف الاقتصادية.
90	خلاصة الفصل
92	الخاتمة
97	قائمة المصادر والمراجع
104	الملاحق



## قائمة الجداول والأشكال

أولاً: قائمة الجداول:

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
1-3	توزيع موظفي وكالة تيارت.	69
2-3	توزيع أفراد العينة حسب الجنس.	73
3-3	توزيع أفراد العينة حسب المستوى التعليمي.	74
4-3	توزيع أفراد العينة المنصب المشغول.	75
5-3	توزيع أفراد العينة حسب العبرة المهنية.	76
6-3	العوامل المتعلقة بشخصية العميل و القدرة على السداد .	77
7-3	العوامل المتعلقة بالسياسة الائتمانية والحماية.	81
8-3	العوامل المتعلقة بالظروف الاقتصادية.	84

ثانياً: قائمة الأشكال:

رقم الشكل	عنوان الشكل	الصفحة
1-1	أنواع البنوك التجارية	8
2-1	أنواع الائتمان المصرفي	21
3-1	صور مخاطر الائتمان المصرفي	30
1-3	الهيكل التنظيمي لوكالة تيارت -540- للبنك الوطني الجزائري	70
2-3	تمثيل بياني لأفراد العينة حسب الجنس	73
3-3	تمثيل بياني لأفراد العينة حسب المستوى التعليمي	74
4-3	تمثيل بياني لأفراد العينة حسب المنصب المشغول	75
5-3	تمثيل بياني لأفراد العينة حسب الخبرة المهنية	76



# المقدمة

بعد ظهور البنوك نتيجة محتملة لتطورات العلاقات الاقتصادية، وفي كل مرحلة من مراحل هذا التطور زادت حاجة الناس إلى مثل هذه المؤسسات نظرا للوظائف التي تقوم بها ومن أبرزها تقديم الائتمان المصرفي وقبول الودائع، ونتيجة لهذا التعدد في الوظائف والخدمات أنشأت عدة بنوك متخصصة كل واحدة منها في وظائف معينة مشكلة بذلك الجهاز المصرفي، متكون أساسا من البنك المركزي الذي يمثل قمة الجهاز ومن البنوك التجارية التي تمثل قاعدة بالإضافة إلى وجود أنواع أخرى من البنوك .

تحتل البنوك التجارية دورا هاما في القطاع المصرفي ليس فقط لدورها في حشد وتعبئة المدخرات، وتزويد قطاع الأعمال بالحاجيات التمويلية عن طريق القروض، بل لكونها تمثل حلقة اتصال مع العالم الخارجي وأيضا لتنوع أقسامها نظرا لتطور الذي عرفته وظائفها بما تقتضيه التطورات الاقتصادية وحاجات المجتمع، وأصبحت تعتمد على مبادئ تحكم علاقتها مع الناس هذه الأخيرة تزيد من ثقة العملاء بالبنك وإمكانية جعلهم عملاء دائمين بدل أن يكونوا مؤقتين.

فقد أصبحت البنوك التجارية بفعل اتساع وتنوع أنظمتها وخدماتها وتطورها ركيزة من ركائز الجهاز المصرفي وقابليتها لجذب رؤوس الأموال المحلية والخارجية، جعلتها بحاجة ملحة للتعرف على أداء البنوك التجارية، لذا تعد السياسة الائتمانية حجر الزاوية في الخطط الاستراتيجية للنظام المصرفي فيما يتعلق بعملية منح الائتمان كونها تشتمل على الأسس والمعايير وشروط وأنواع الائتمان المصرفي مما جعل منها إحدى المرتكزات في أداء وظيفة الرقابة على منح الائتمان المصرفي سواء كانت داخلية أم خارجية، كما يمكن أن تشكل مرتكزا في رسم السياسات المساندة والبديلة واتخاذ الخطوات التصحيحية على صعيد السياسات الاقتصادية المالية والنقدية، وهذا يتبع من كون السياسة الائتمانية الجيدة يجب أن تقوم على أسس موضوعية ومناسبة للظروف والإمكانات التمويلية والتنظيمية والفنية للنظام المصرفي الذي تخدمه، وأن تكون مناسبة أيضا للبيئة والمناخ الاقتصادي والتجاري والقانوني الذي تعمل فيه مما يختلف بينها وبين القطاعات الاقتصادية المختلفة بما فيها استثمار علاقات وارتباطات تستحق الدراسة والتحليل، باعتبار ذلك من أهم الخطوات الوقائية للحد من المخاطر الائتمانية ولضمان فعالية السياسة الائتمانية وبالتالي أداء النظام البنك ككل وتحديد مدى فعاليته وتطوره وتنمية النشاطات الاستثمارية.

وعلى غرار جميع البنوك التجارية الجزائرية فالبنك الوطني الجزائري يساهم في تحقيق التنمية الاقتصادية من خلال الاستثمارات الكبرى لمدخراته، منتهجا بذلك السياسة الائتمانية التي تعتبر جزء لا يتجزأ من السياسة الاقتصادية من أجل التفادي أو التقليل من المخاطر وتحقيق الأداء جيد.

وعلى ضوء ما تقدم يمكن طرح الإشكالية التالية :

- ما مدى تأثير السياسة الائتمانية على أداء البنوك التجارية في منح الائتمان المصرفي؟ وكيف يؤثر ذلك على بنك الوطني الجزائري؟

ولإلمام بالجوانب المتعددة لهذا التساؤل يمكن طرح الأسئلة الفرعية الآتية :

- ما هي المخاطر التي يواجهها البنك في منحه للائتمان؟

- ماهي السياسات التي يتبعها البنك التجاري في عملية منح الائتمان وما مدى نجاعتها في تقليل نسبة المخاطر؟

- ما مدى قدرة البنك محل الدراسة في إثبات تأثير هذه الأسس والمعايير على القدرة الإقتراضية؟

**1- فرضيات البحث :** لتسهيل معالجة إشكالية البحث انطلقنا من الفرضيات التالية :

● **الفرضية الأولى:** يمثل خطر عدم التسديد أهم الأخطار التي يتعرض لها البنك عند منحه للائتمان.

● **الفرضية الثانية:** تعمل السياسة الائتمانية للبنك على الحد من المخاطر الائتمانية والتحكم فيها.

● **الفرضية الثالثة:** إن البنك الوطني الجزائري BNA - وكالة تيارت 540- لا يمكن له أن يلي كل طلبات الائتمان المقدمة بالرغم من أن هدفه الأساسي هو تحقيق أكبر ربح.

**2- أسباب اختيار البحث:** إن اختيارنا لهذا الموضوع يرجع إلى عدة اعتبارات موضوعية منها وذاتية يمكن حصرها في النقاط التالية :

أ- أسباب ذاتية : تتمثل فيما يلي :

● تم الاختيار بسبب التخصص المدروس (إدارة مالية).

● إمكانية البحث في هذا الموضوع بالإضافة إلى الميل الشخصي للبحوث التي تتعلق بالبنوك.

ب- أسباب موضوعية :

● التعرف على أوجه القصور في القرارات الائتمانية في البنوك التجارية.

● توضيح علاقة السياسة الائتمانية بأداء البنوك التجارية.

**3- أهمية البحث :**

✓ تكمن أهمية الموضوع في إمكانية اعتباره موضوعا جديرا باهتمام الخبراء والباحثين.

✓ تكمن أهمية أداء البنوك التجارية في أثره على الأداء الاقتصادي المحلي والعالمي ككل، ومن هنا وجب الاهتمام بمجموع المؤشرات التي يمكن لها أن تؤثر على أداء البنوك التجارية ومن بينها سياسة الائتمان.

✓ مساهمة الدراسة في إثراء المكتبات الجامعية بالمراجع.

- 4- أهداف الموضوع :تهدف دراستنا لهذا الموضوع إلى تحقيق ما يلي:
- ✓الهدف الرئيسي في هذا البحث هو إعطاء مفهوم واسع حول الائتمان المصرفي وعملية سيره داخل البنك ومخاطره.
  - ✓الوقوف على مختلف أساليب منح الائتمان في البنوك التجارية.
  - ✓تحديد معايير منح الائتمان وشروطه وقيوده.
  - ✓ كيفية تأثير سياسة الائتمان على حجم الائتمان الممنوح.
- 5- منهج الدراسة : من أجل الإجابة على الإشكالية سابقة الذكر والإحاطة بالموضوع من كل جوانبه تم الاعتماد على مزيج بين المنهج الوصفي والمنهج التحليلي اللذان يمكنان من توضيح جوانب الموضوع النظرية من خلال الوصف الدقيق للظاهرة محل الدراسة ،أما في الجانب التطبيقي استعمل منهج دراسة الحالة.
- 6- حدود الدراسة: للإجابة عن إشكالية الموضوع والتوصل إلى نتائج دقيقة حصرنا الدراسة ضمن حدود على النحو التالي :
- الحدود المكانية: تتمثل الحدود المكانية لهذه الدراسة في البنك الوطني الجزائري لوكالة تيارت 540.
- الحدود الزمنية : الفترة الزمنية التي طبقت فيها الدراسة هي 15يوم.
- 7- أدوات الدراسة: بغرض الإجابة عن الإشكالية استخدمنا عدة أدوات منها:
- ❖ البحث المكتبي: من مراجع مشكلة من الكتب، المقالات والملتقيات الدولية، أطروحات دكتوراه ورسائل الماجستير.
  - ❖ المقابلات الشخصية : عند إجراء دراسة قمنا بإجراء مقابلات شخصية مع إطارات البنك الوطني الجزائري -وكالة تيارت540-.
  - ❖ البحث في شبكة الانترنت : والمتمثلة في المواقع الإلكترونية الرسمية.
- 8- صعوبات الدراسة :من الصعوبات التي واجهتنا هي:
- كثرة المراجع المتخصصة في الموضوع واختلاف الأفكار.
  - نقص الدراسات السابقة.
  - عدم توفر الوقت الكافي وخاصة الظروف التي تمر بها بلادنا .
  - قلة المعلومات والوثائق المعتمدة في الجانب التطبيقي.



**9- الدراسات السابقة :** بعد المسح المكتبي لمختلف المصادر والمراجع المتعلقة بالموضوع لاحظنا أن هناك مجموعة من الدراسات تناولت إشكالية قريية من الإشكالية المطروحة في بحثنا ومن أبرز هذه الدراسات:

❖ **شيلق رابح** " أثر سياسة الائتمان على أداء المصارف التجارية" دراسة تطبيقية لمجموعة من البنوك، رسالة ماجستير جامعة عمار ثليجي الأغواط 2014، الهدف من الدراسة معرفة مختلف أساليب منح الائتمان في البنوك التجارية ومدى توسعها ودراسة وظيفة الإقراض في البنوك التجارية و معرفة مختلف المعايير والقواعد التي تتبعها وكذا معرفة تأثير سياسة الائتمان على الائتمان الذي يمنحه البنك التجاري وفهم الكيفية التي يستطيع بواسطتها البنك المركزي التحكم في كمية الائتمان الذي يمكن للبنوك التجارية منحه. وتوصلت هذه الدراسة إلى مجموعة من النتائج نذكر منها ما يلي:

- تؤثر استراتيجية البنك والتي تحددها الظروف الاقتصادية والسياسة على القطاعات التي يمولها البنك وبالتالي على كفاءة إدارة العملية الائتمانية، والتي تكون معد من قبل الإدارة حسب السياسة الائتمانية للبنك والتي تحدد السقوف والشروط والضمانات المقدمة.

- يؤثر الإشراف المباشر من الإدارة على موظفي ومسؤولي الائتمان على إنجاح العملية التفاوضية و تنفيذ السياسة الائتمانية .

❖ **جاسر محمد سعيد خليل** "أثر سياسة البنوك التجارية الائتمانية على الاستثمار الخاص في فلسطين" رسالة ماجستير جامعة النجاح الوطنية في نابلس فلسطين 2004. وهدفت هذه الدراسة إلى معرفة سياسة المصارف التجارية الائتمانية وعلاقتها بالاستثمار وتأثيرها على مستوى تطوره واتجاهاته والجوانب الإيجابية والسلبية لهذا الارتباط وسبل تدعيم وتطوير النواحي الإيجابية ووضع الحلول والإجراءات التصحيحية والبديلة للنواحي السلبية وتوصلت هذه الدراسة إلى مجموعة من النتائج نذكر منها ما يلي:

- تأثير الاستثمار الخاص على التسهيلات الائتمانية هو أكثر جوهرية من تأثير التسهيلات الائتمانية على الاستثمار الخاص عند فجوة زمنية واحدة وحتى عند فجوتين زمنيتين.

- المصارف تحدد عرضها وسياستها الائتمانية بالعادة بناءً على مستوى أداء القطاعات الاقتصادية وعلى وضعها وأدائها السابق، أي أنها تمنح تسهيلات للقطاعات القائمة وتتجنب تمويل الاستثمارات الجديدة

لما في ذلك من خفض المخاطر حيث تركز سياستها في تسهيلات الجاري مدين و القروض الاستهلاكية والحكومية دون أن تغامر في منح التسهيلات الاستثمارية طويلة الأجل.

❖ **أمجد عزت عبد المعزوز عيسى** بعنوان "السياسة الائتمانية في البنوك العاملة في فلسطين، رسالة ماجستير جامعة النجاح الوطنية نابلس فلسطين 2004. وهدفت الدراسة إلى معرفة مدى التزام تلك البنوك بمعايير الائتمان المتعارف عليها عالميا وأثر تلك المعايير على السياسة الائتمانية للبنوك الفلسطينية والتعرف على السياسة الائتمانية العاملة في فلسطين ومحاولة التوصل إلى المعايير التي تعتمد عليها البنوك في فلسطين في منح الائتمان من وجهة نظر العاملين في أقسام التسهيلات في البنوك، وتوصلت هذه الدراسة إلى مجموعة من النتائج المتمثلة في :

- بلغت نسبة الائتمانات للودائع في أعلى معدل لها 37 سنة 2000 ومازالت أقل من ما أصدرته سلطة النقد الفلسطينية 40 من قيمة الودائع .

- هناك عناصر مؤثرة على السياسة الائتمانية للبنوك العاملة في فلسطين وهي القطاع طالب الائتمان إذ تبين تأثيره على السياسة الائتمانية وصل إلى 72.02%

- الظروف الاقتصادية لها تأثير واضح على قرار السياسة الائتمانية وسجلت نسبة تأثيرها 75.02%. ومقارنة بالدراسات السابقة والمذكورة سلفا كانت الإضافات أو الاختلاف بيننا وبينهم المتعلق بدراستنا كالاتي :

✓ دراسة أثر سياسة الائتمان على أداء البنوك التجارية بصفة عامة.

✓ كما كانت دراسة الحالة في البنك الوطني الجزائري BNA -وكالة تيارت 540-.

## 10- خطة البحث:

لمعالجة بحثنا هذا قمنا بتقسيمه إلى ثلاثة فصول وهي :

الفصل الأول جاء بعنوان : "البنوك التجارية والائتمان المصرفي " وهو يعتبر كمدخل لهذه الدراسة، حيث نتطرق في المبحث الأول إلى: أساسيات البنوك التجارية من خلال التطرق إلى نشأتها، مفهومها، أنواعها، خصائصها وكذلك وظائفها وأهدافها.

أما المبحث الثاني: فكان بعنوان الائتمان المصرفي وذكرنا فيه ما يلي: مفهوم وخصائص الائتمان المصرفي، أنواعه، أدواته، وكذلك أهميته ومخاطره.

أما الفصل الثاني : فعنوانه ب " آليات منح الائتمان المصرفي " وقد تناولنا فيه مبحثين، جاء المبحث الأول : بعنوان سياسة الائتمان وقد تطرقنا فيه إلى: مفهوم وخصائص سياسة الائتمان، مكوناتها، أهميتها وكذلك العوامل المؤثرة فيها وأهدافها .

والمبحث الثاني كان بعنوان : محددات منح الائتمان وقد تناول فيه ما يلي: أسس واجراءات منح الائتمان المصرفي، التحليل الائتماني وعملية اتخاذ القرار، وكذلك نماذج المعايير الائتمانية المستخدمة في التحليل الائتماني .

أما الفصل الثالث فعنوانه ب " دراسة حالة بالبنك الوطني الجزائري وكالة تيارت 540"، وقد تناولنا فيه مبحثين، جاء المبحث الأول بعنوان : البنك الوطني الجزائري BNA. وخدماته، وقد تطرقنا فيه إلى تعريف البنك الوطني الجزائري BNA بشكل عام و تعريف وكالة تيارت 540 بشكل خاص بالإضافة إلى أهداف البنك الوطني الجزائري.

والمبحث الثاني كان بعنوان :العوامل المؤثرة على سياسة الائتمان حسب تأثير كل بعد، وقد تناول ما يلي : العوامل المتعلقة بالعميل والقدرة على سداد والعوامل المتعلقة بالسياسة الائتمانية والحماية والعوامل المتعلقة بالظروف الاقتصادية. وخاتمة جمعنا فيها حوصلة ما توصلنا إليه من نتائج.

## الفصل الأول: البنوك التجارية والائتمان المصرفي :

### المبحث الأول : أساسيات البنوك التجارية.

المطلب الأول: مفهوم البنوك التجارية.

المطلب الثاني: أنواع وخصائص البنوك التجارية.

المطلب الثالث: وظائف وأهداف البنوك التجارية .

### المبحث الثاني : الائتمان المصرفي.

المطلب الأول: مفهوم وخصائص الائتمان المصرفي.

المطلب الثاني: أنواع وأدوات الائتمان المصرفي.

المطلب الثالث: أهمية الائتمان المصرفي ومخاطره.

### تمهيد :

يعتبر الجهاز البنكي من أهم القطاعات الاقتصادية وأكثرها حساسية وتأثير في نمو اقتصاديات الدول فهو يحتل مركزا حيويا في النظم الاقتصادية، إذ تعتبر البنوك التجارية أجهزة فعالة تعتمد عليها في تطوير وتنمية مختلف القطاعات الاقتصادية، خاصة في الاقتصاديات التي تعتمد عليها في التطوير فهي تلعب دورا كبيرا من خلال دورها المتميز في توفير الموارد، وهذا من خلال تعبئة المدخرات من الأفراد والقطاعات التي يتوافر بها فوائض مالية ثم توجيهها نحو الأفراد والقطاعات التي تعاني من عجز في شكل ائتمان مصرفي وبذلك يساهم النشاط الائتماني للبنوك في سد الحاجيات التمويلية للمشاريع والوحدات الانتاجية المختلفة وبهذا يعد الائتمان المصرفي من أهم مصادر الإيرادات التي تحصل عليها البنوك التجارية وأهم المتغيرات التي تؤثر على ربحيتها ومركزها المالي.

حيث سنتطرق من خلال هذا الفصل إلى مبحثين :

**المبحث الأول: أساسيات حول البنوك التجارية.**

**المبحث الثاني : الائتمان المصرفي.**

## المبحث الأول: أساسيات حول البنوك التجارية :

تعتبر البنوك التجارية نوعاً من أنواع المؤسسات المالية التي يتركز نشاطها في قبول الودائع ومنح الائتمان، حيث تعتبر وسيطاً بين أولئك الذين لديهم أموال فائضة وبين أولئك الذين يحتاجون لتلك الأموال.

### المطلب الأول : مفهوم البنوك التجارية :

بدأ الاهتمام بالبنوك التجارية منذ فترة طويلة وتزايد الاهتمام بها بتطور الاقتصاد العالمي على مختلف المراحل الزمنية فهي تعتبر المحرك الأساسي للنشاط الاقتصادي.

#### أولاً : نشأة البنوك التجارية :

يعود الأصل التاريخي لنشأة البنوك التجارية إلى عملية حفظ النقود التي كان يقودها بعض الصاغة كعمل إضافي وفرعي بجانب أعمالهم الرئيسية في صنع الجواهرات والتجارة فيها ولقد نشأت عملية حفظ النقود عند طائفة الصاغة بالذات لامتلاكهم خزائن قوية من الصلب يحفظون فيها سلعهم النفيسة.

وعندما يتسلم الصائغ ودیعة يسلم صاحبها إيصال يحمل مقدارها وعند طلبها يتسلم الصائغ هذا الإيصال ومن ثم يحصل على الرسم أو عمولة من المودع نظير خدماته ويمر الزمن اكتشف الصاغة أنه بعد تصفية عمليات السحب والإيداع اليومية تبقى بخزائنهم نسبة كبيرة من النقود المودعة إليهم طول أيام السنة عاطلة فبدأ في إقراض هذا الجزء المتبقي وهي أخيراً لا تكفي وحدها بالقيام بمختلف العمليات لوحدها<sup>1</sup>.

ساهمت نظم الائتمان التي سبقت البنوك والتي مهدت لنشأتها فأصل كلمة مصرف في اللغة العربية مأخوذة من الصرف ويقصد بها المكان الذي يتم فيه الصرف ويقابلها كلمة بنك ذات الأصل الأوروبي والمشتقة من الكلمة الإيطالية بانكو "banco" والتي تعني المنضد أو الطاولة ويعود تاريخها إلى منتصف

<sup>1</sup> عبد الوهاب يوسف أحمد، التمويل وإدارة المؤسسات المالية، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن 2008، ص148.

القرن 12 للميلاد تأسس أول بنك في مدينة البندقية عام 1157 يليه بنك برشلونة عام 1401 ثم بنك رياتو الإيطالي عام 1587 بمدينة البندقية.

ثم بنك أمستردام عام 1609 كما تأسس بنك إنجلترا عام 1694، وبنك فرنسا الذي أسسه نابليون عام 1800، ثم تأسست العديد من البنوك الوطنية في العديد من دول العالم، ففي الجانب الآخر من العالم الجديد تأسس أول بنك في الو.م.أ عام 1782 وهو بنك أمريكا الشمالية في مدينة فيلاديلفيا، أما على المستوى العربي فقد أسس بنك مصر في أوائل القرن 19.

وهكذا نشأت البنوك وتكونت بوصفها مؤسسات مهمتها توفير الائتمان فقد كانت البنوك الأولى بنوك تجارية فقط تقترض و تقرض، ثم تعددت وظائف البنوك وتنوعت وقامت إلى جانبها بنوك أخرى عديدة يقدم كل منها ائتماناً من نوع معين، وبذلك أصبحت للبنوك في مجموعها وظائف تتلخص في توفير الائتمان وتزويد الجماعة بالنقود وتنظيم تداولها وتوفير رؤوس الأموال وهي تباشر عملها هذا برغبتها في تحقيق الأرباح ومن خلال سعيها إلى الربح استطاعت هذه البنوك أن تطور وظائفها وتنوعها<sup>1</sup>

### ثانياً : تعريف البنوك التجارية :

البنوك التجارية لها تعاريف متعددة نذكر منها :

يقصد بالبنوك التجارية البنوك التي تقوم بقبول الودائع تدفع عند الطلب أو لآجال محددة، وتزاول عمليات التمويل الداخلي والخارجي وخدمته بما يحقق أهداف خطة التنمية، ودعم الاقتصاد القومي وتباشر عمليات تنمية الادخار والاستثمار المالي في الداخل والخارج بما في ذلك المساهمة في إنشاء المشروعات، وما تستلزمه من عمليات مصرفية وتجارية ومالية وفقاً للأوضاع التي يقررها البنك المركزي<sup>2</sup>.

يقصد بالبنوك التجارية تلك البنوك التي تقبل ودائع الأفراد، وتلزم بدفعها عند الطلب أو في موعد يتفق عليه، والتي تمنح القروض قصيرة الأجل، ومتوسطة الأجل، وطويلة الأجل، وهي القروض التي لا

<sup>1</sup>خالد أمين عبد الله وحسين سعيد سعيان العمليات المصرفية الإسلامية- الطرق الحاسبية حديثة-، دار وائل، الاردن 2008، ص 148

<sup>2</sup> وديع طوروس، المدخل الى الاقتصاد النقدي،، ط1، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، 2011، ص 233.

تزيد مدتها عن سنة ويطلق عليها أحيانا بنوك الودائع، وقد اكتسبت البنوك التجارية من نشأتها ثقة كبيرة لما تقوم به من الوفاء بالتزامات عند الطلب، وأصبحت تتمتع بقبول عام واستقرار الأفراد على قبول الشيكات في التداول على الرغم أنها لا تملك قوة إبراء قانونية مثل النقود الورقية، ولعل ذلك يرجع إلى الضمانات التي توفرها القوانين للتعامل بشيكات والتي تقوم بإصدار الشيك بدون رصيد<sup>1</sup>.

البنوك التجارية هي تلك البنوك التي رخص لها بتعاطي الأعمال البنكية والتي تشمل الخدمات البنكية لاسيما قبول الودائع بأنواعها المختلفة (تحت الطلب وتوفير ولأجل وخاضعة لإشعار) واستعمالها مع الموارد الأخرى للبنك في الاستثمار كلياً أو جزئياً أو بأية طريقة أخرى يسمح بها القانون فإن البنوك التجارية يطلق عليها أحيانا بنوك الودائع، هي تلك التي تتعامل بالائتمان (المباشر وغير المباشر) وأهم ما يميزها قبولها للودائع تحت الطلب والحسابات الجارية، وينتج عن ذلك ما يسمى بخلق النقود<sup>2</sup>.

يقصد بالبنك التجاري المؤسسة التي تمارس عمليات الائتمان (الإقراض والاقتراض). إذ يحصل البنك التجاري على أموال العملاء فيفتح لهم ودائع ويتعهد بتسديد مبلغها عند الطلب أو لأجل، كما يقدم القروض لهم. وتعتبر عملية خلق الودائع أهم وظيفة تقوم بها البنوك التجارية في الوقت الحاضر<sup>3</sup>.

من خلال هذه التعاريف السابقة للبنوك التجارية يمكن استخلاص تعريف على أنها "مؤسسات مالية ائتمانية تقوم بدور الوساطة بين أصحاب الفوائض المالية و أولئك الذين يحتاجون لتلك الأموال، إذ تطلع أساساً بتلقي ودائع قابلة للسحب لدى الطلب أو لأجل و التعامل بصفة أساسية في الائتمان قصير ومتوسط الأجل بهدف تحقيق أكبر قدر ممكن من الربح".

### المطلب الثاني: أنواع وخصائص البنوك التجارية :

تنقسم البنوك التجارية إلى أنواع متعددة طبقاً للزاوية التي يتم من خلالها النظر إلى البنوك كما أن لها جملة من الخصائص تميزها عن غيرها من منشآت الأعمال وسنوضحها في الآتي :

<sup>1</sup> اسامة محمد الفولي ومجدي محمود شهاب، مبادئ النقود والبنوك، دار الجامعية الجديدة، مصر، 1992، ص ص 169-170.

<sup>2</sup> خالد أمين عبد الله واسماعيل ابراهيم طراد، ادارة العمليات المصرفية المحلية والدولية، ط2، دار واقل ، الاردن 2011، ص 39

<sup>3</sup> ضياء مجد، الاقتصاد النقدي، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2008، ص 273.



أولاً: أنواع البنوك التجارية :

يمكن تقسيم البنوك التجارية إلى أربعة أنواع وهي متمثلة فيما يلي :

### 1- من حيث نشاطها ومدى تغطيتها للمناطق الجغرافية :

أ- البنوك التجارية العامة : البنك التجاري هو بنك عام النشاط وغير متخصص حيث يتلقى الإيداعات ويمنح القروض لكافة الأفراد و المؤسسات مختلفة الأنشطة الاقتصادية والتجارية ويقوم نشاطها البنكي في الأساس على التمويل قصير الأجل، وتشهد البنوك التجارية مرونة كبيرة في هذا المجال إذا لم تعد وظائفها تقف عند حد الوظائف النقدية أو التمويلية التقليدية بل تقوم بعدد من الأنشطة التي تدر عليها عائدا كبيرا<sup>1</sup>.

ب- البنوك التجارية المحلية: وهي البنوك ذات الوحدة الواحدة حيث تتم الخدمات المصرفية من خلال بنك موجود في مكان واحد، ويعتبر هذا النوع شائع في الولايات المتحدة الأمريكية بسبب العرف والقانون والقدرة على مقابلة حاجات العملاء<sup>2</sup>.

### 2- من حيث حجم النشاط :

أ- بنوك الجملة : ويقصد بها تلك البنوك التي تتعامل مع كبار العملاء والمنشآت الكبرى<sup>3</sup>، وهي تنشأ لتباشر نشاطها في منطقة جغرافية محددة قد تكون مقاطعة أو ولاية أو محافظة أو حتى مدينة محددة و إذا كان الحكم المحلي في الدولة تتفاوت فيه قوانين المناطق الجغرافية فإن البنك المحلي يخضع للقوانين المحلية و اشرف سلطات الرقابة على البنوك في منطقة عمله<sup>4</sup>.

ب- بنوك التجزئة: وهي عكس النوع السابق حيث تتعامل مع صغار العملاء والمنشآت الصغرى لكنها تسمى لاجتذاب أكبر عدد منهم وتتميز هذه البنوك بما تتميز به متاجرة التجزئة فهي منتشرة جغرافياً،

<sup>1</sup> حسين محمد سمحان و سهيل أحمد سمحان، النقود والمصارف، دار المسيرة، ط1، الأردن، 2010، ص107.

<sup>2</sup> وديع طوروس، المدخل الى الاقتصاد النقدي، مرجع سبق ذكره، ص ص 235-236.

<sup>3</sup> محمد عبد الفتاح الصيرفي، إدارة البنوك، دار المناهج الأردن، 2015، ص ص 31-32.

<sup>4</sup> فريدة بخراز يعدل، تقنيات و سياسات التسيير المصرفي، ديوان الساحة المركزية، بن عكنون، الجزائر 2007، ص70

وتتعامل بأصغر الوحدات المالية من خلال خلق المنافع الزمنية و المكانية ومنفعة التملك والتعامل للأفراد وبذلك فإن التجزئة تسعى إلى توزيع خدمات البنك من خلال المستهلك النهائي.

### 3- من حيث عدد الفروع :

أ- بنوك ذات الفروع : تتم العمليات المصرفية من خلال الفروع في مكان واحد أو أكثر من مكان وبذلك تتم الرقابة على هذه الفروع من خلال المركز الرئيسي للبنك حيث تقوم الفروع بكافة الأعمال التقليدية للبنوك التجارية و تقديم الائتمان قصير ومتوسط الأجل كما تتعامل في مجالات الصرف الأجنبي وغيرها من العمليات المصرفية<sup>1</sup>.

ب- بنوك السلاسل: نشأت مثل هذه البنوك مع نمو حجم البنوك التجارية و كبر حجم أعمالها لتعمل من خلال سلسلة متكاملة من الفروع المنفصلة عن بعضها إداريا يشرف عليها مركز رئيس واحد يتولى سلطة رسم السياسة العامة لوحدات السلسلة كافة، ويقوم المركز الرئيس بالتنسيق بين أعمال هذه الوحدات نشاطاتها. ولا يوجد هذا النوع من البنوك التجارية إلا في الولايات المتحدة<sup>2</sup>.

ج- بنوك المجموعات :وهي تشبه الشركات القابضة، تنشئ عدة بنوك وتملك معظم رأس مالها وتشرف عليها وتراقب أعمالها ويتسم هذا النوع من البنوك بالطابع الاحتكاري<sup>3</sup>.

د- البنوك الفردية:هي تلك البنوك التجارية التي ليس لها فروع وعادة ما تتصف هذه البنوك بصغر حجمها واقتصار نشاطها على توظيف الموارد المالية في أصول عالية السيولة ومن تلك الأصول عالية السيولة الأوراق المالية والأوراق التجارية المخصصة، وغيرها من الأصول القابلة للتحويل النقدي خلال فترة زمنية قصيرة وبدون خسائر رأسمالية كبيرة. وتعتمد تلك البنوك في نشاطها البنكي على وجود

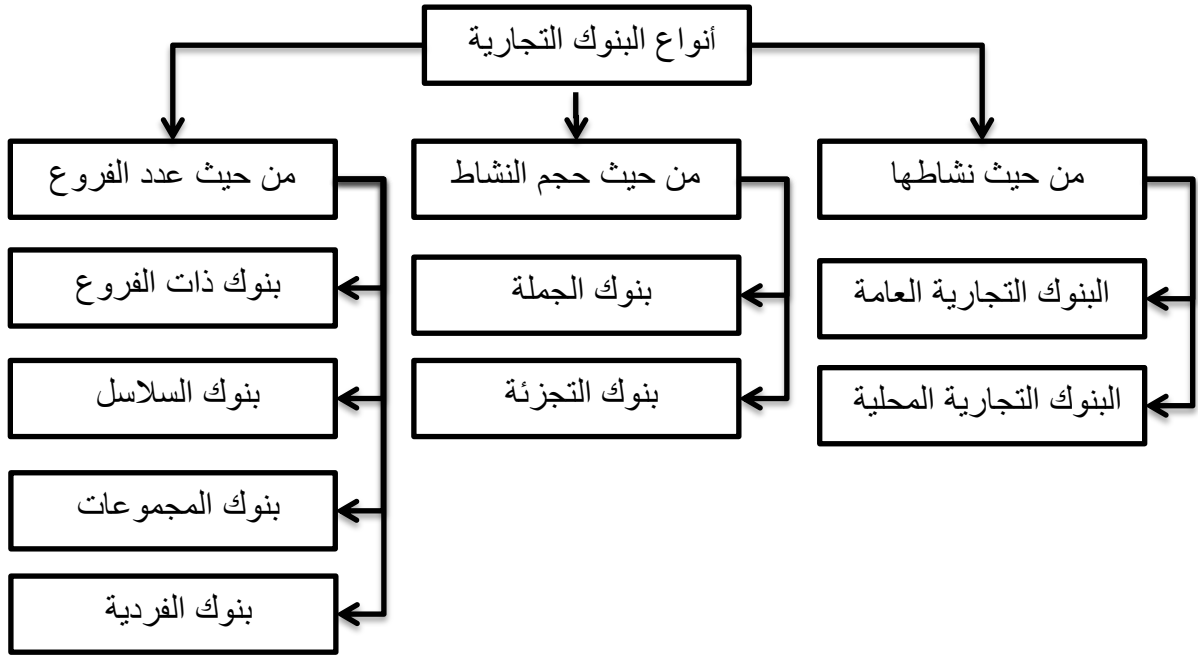
<sup>1</sup> حسين محمد سمحان و إسماعيل يونس يامن، اقتصاديات النقود والمصارف، ط1، دار الصفاء، الأردن، 2011، ص 105.

<sup>2</sup> هشام جابر، إدارة مصارف، جامعة القدس المفتوحة، مصر، 2008، ص 53.

<sup>3</sup> أحمد محمد غنيم، إدارة البنوك التقليدية الماضي والكترونية المستقبل، جامعة منصور، مصر، 2007، ص 19.

علاقات شخصية قوية تربط مسؤوليها بالعملاء، بمعنى أن البنوك الفردية تعمل كثيرا على توظيف العلاقات العامة في استقطاب العملاء بغرض تعويض محدودية انتشارها الجغرافية في السوق المصرفي<sup>1</sup>.

الشكل (1-1) : أنواع البنوك التجارية:



المصدر : من إعداد الطالبان بالتصرف.

ثانيا : خصائص البنوك التجارية :

هناك عدة خصائص تتميز بها البنوك التجارية ومن أبرز هذه الخصائص ما يلي<sup>2</sup>:

**1- تتأثر برقابة البنك المركزي :** يمارس البنك المركزي رقابة على البنوك التجارية من خلال التحكم في ضوابط و قواعد نشاطها، في حين أن البنوك التجارية مجتمعة لا يمكن أن تمارس أي رقابة على البنك المركزي، ولا يكتفي البنك المركزي بممارسة توجيهية على البنوك، بل يحق له كذلك أن يفرض عليها

<sup>1</sup> طارق طه، إدارة البنوك التكنولوجية المعلومات ، دار الجامعية الجديدة، مصر، 2007، ص 161.

<sup>2</sup> بلال بن خلف، أثر تطبيق منهج إدارة الجودة الشاملة على أداء البنوك التجارية، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، تخصص الاقتصاد التطبيقي في إدارة الأعمال والمالية، جامعة المدينة، 2012/2013، ص ص 74-75.

أحكاما واجبة التنفيذ تحت طائلة العقوبات التي يخولها له القانون، وكذلك التحقق من مدى تقييد كل بنك بالقواعد المالية والقوانين والتعليمات التي تصدرها السلطات النقدية.

**2- تسعى البنوك التجارية إلى الربح بعكس البنك المركزي:** تعتبر البنوك التجارية مشاريع رأسمالية هدفها الأساسي تحقيق أكبر قدر من الربح بأقل تكلفة ممكنة وهي غالبا ما تكون مملوكة من الأفراد أو الشركات، وهذا الهدف يختلف عن أهداف البنك المركزي، التي تتلخص في الإشراف والرقابة وتوجيه نشاط الجهاز البنكي، وإصدار النقود القانونية والإشراف على تنفيذ سياسات النقدية.

**3- تختلف النقود المصرفية عن النقود القانونية:** تختلف النقود المصرفية التي تصدرها البنوك التجارية عن النقود القانونية التي يصدرها البنك المركزي، فالأولى لها قوة إبرائية محدودة وهي غير نهائية، أما الثانية فلها قوة إبرائية غير محدودة وهي نهائية بقوة القانون، وتمثل النقود القانونية في قيمتها "المطلقة" بصرف النظر عن اختلاف الزمان والمكان بعكس نقود الودائع التي تكون عادة متباينة ومتغيرة تخضع لأسعار الفائدة تختلف باختلاف الزمان والمكان والنقود القانونية تخاطب كافة القطاعات في حين أن النقود البنكية تخاطب عادة القطاعات الاقتصادية<sup>1</sup>.

**4- تعدد البنوك التجارية بينما البنك المركزي واحد:** تعدد البنوك التجارية وتتفرع تبعا لحاجة السوق النقدية، إلا أن تعددها لا يمنع من ملاحظة الاتجاه العام نحو التركيز وتحقيق نوع من التفاهم بين مختلف البنوك التجارية في اقتصاديات الرأسمالية المعاصرة، هذا التركيز من شأنه خلق وحدات مصرفية ضخمة قادرة على التمويل الواسع والسيطرة شبه الاحتكارية على أسواق النقد والمال، غير أن هذا التركيز لم يصل بعد إلى مرحلة تصور وجود بنك تجاري واحد في بلد ما، فهذا الأمر غير واقعي وغير عملي لأنه يؤدي إلى إضعاف القدرة على خلق النقود البنكية<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> بلال بن يخلف، أثر تطبيق منهج إدارة الجودة الشاملة على أداء البنوك التجارية، مرجع سبق ذكره، ص 75.

<sup>2</sup> سلمان بو دياب، اقتصاديات النقود والبنوك، ط1، دار المؤسسة الجامعية، لبنان، 1996، ص 115.

### المطلب الثالث : وظائف و أهداف البنوك التجارية :

مع التطور البنكي الكبير تطورت خدمات البنوك التجارية لتتعدى مجرد خدمة الإيداع والإقراض حيث توسع نشاطها ليشمل مجموعة من الوظائف تتماشى وأهدافها وهذا ما سنوضحه في الآتي :

#### أولا : وظائف البنوك التجارية :

تقوم البنوك التجارية بعدة وظائف منها الوظائف تقليدية و الوظائف حديثة وتتلخص فيما يلي :

#### 1- الوظائف التقليدية :أهمها ما يلي :

أ- قبول الودائع : تعتبر الودائع أهم مصادر التمويل للبنوك التجارية، وهي تحرص دائما على تنميتها، فهي تعمل على نشر الوعي البنكي والادخاري بين المواطنين عن طريق الدعاية والإعلان والتوسع في فتح الوحدات البنكية في المناطق المحرومة من الخدمة البنكية كما تشجع هذه البنوك الأفراد على الإيداع لديها بتبسيط إجراءات التعامل وكذلك برفع أسعار الفائدة الدائنة أي أسعار الفائدة على الودائع لديها<sup>1</sup>.

ب- خلق النقود :هي وظيفة تميز البنوك التجارية عن سائر المؤسسات المالية، فبعد مرحلتها تلقي الودائع ثم إقراضها للجمهور أصبح ائتمان البنك التجاري مرتبطا بخلق النقود جديدة تسمى "نقود الودائع" وتعتبر وظيفة جوهرية لهذه البنوك، التي لم تعد تكتفي بتقديم قروض من ودائع تملكها، بل من ودائع ليس لها وجود لديها (أي تخلق هذه الودائع) إذ هذه الوظيفة هي امتداد لسياسة البنوك التجارية في قبول ودائع وإقراضها على المدى القصير وبذلك هي تخلق نقودا عن طريق توسعها في منح الائتمان، وهذا يساهم في زيادة الاستثمارات المنتجة. ومنه تستطيع هذه البنوك مجتمعة أن تؤثر في عرض النقود فيعتبر بدوره متغيرا اقتصاديا هاما يؤثر على جميع القطاعات الاقتصادية<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> أحمد علي دغيم، اقتصاديات البنوك، مكتبة مدبولي، مصر، 1989، ص 57.

<sup>2</sup> عبد القادر خليل، مبادئ الاقتصاد النقدي والمصرفي، ط2، ديوان المطبوعات الجامعية، 2012، ص 115 .

2- الوظائف الحديثة :

عملت البنوك التجارية على تحسين خدماتها، سعياً منها لتحقيق رضا وولاء الزبون مما فرض عليها أداء وظائف جديدة منها<sup>1</sup> :

أ- القيام بخدمات الأوراق المالية لحساب العملاء : يحتفظ البنك عادة بمجموعة من الأوراق التجارية والمالية التي تستحق الدفع في آجال معينة في شكل أسهم وسندات، ويتم التعامل بهذه الأوراق كأداة لتسوية الديون نظراً لسهولة تحويلها إلى نقود بحلول آجال الوفاء لتقديمها للخصم .

تمثل الأوراق التجارية أساساً في الكمبيالات التي تعتبر أداة هامة للائتمان التجاري وتؤدي إلى تنشيط وتيسير المعاملات وقد تكون هذه الأوراق قابلة للدفع بعد فترة من الزمن، حيث أن المستفيد يحتاج إلى نقودها مباشرة أعماله فيتقدم بها إلى أحد البنوك التجارية التي يقوم بخصمها، أي يعطيه قيمتها بعد القيام بالخصم وهو يمثل الفوائد عن المدة الباقية قبل استحقاقها بالإضافة إلى عمولة يحصل عليها البنك مقابل قيامه بهذه العملية .

ب- تقديم خدمات استشارية للمتعاملين : لوحظ مؤخراً أن البنوك أصبحت تشارك في إعداد الدراسات المالية المطلوبة للمتعاملين معها لدى إنشاء مشروعاتهم ويتم على أساس هذه الدراسات تحديد الحجم الأمثل للتمويل المطلوب وكذلك طريقة السداد ومدى اتفاقها مع سياسة المشروع في الشراء والإنتاج والبيع والتحصيل باعتبار أن الفلسفة البنكية السليمة تعتبر مصلحة البنك ومصلحة المشروع الذي سيتعامل معه مصلحة مشتركة على اعتبار أنه كلما ارتفعت كفاءة المشروع كلما كان ذلك أفضل للبنك الذي يموله. فمسألة تحديد الحجم الأمثل للأموال اللازمة للمشروع مسألة هامة لتحديد كمية الأموال التي تفي بحاجات المشروع بحيث لا يترتب عليها نقص في سيولة المشروع وتؤثر على تطوره وعلى قدرته على الوفاء بالتزاماته ولا يترتب عليها إفراط في هذه السيولة تشكل أعباء على المشروع.

<sup>1</sup> امينة محجوب، البنوك التجارية والمنافسة في ظل بيئة مالية معاصرة، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص استراتيجية مالية، جامعة 8 ماي 1945، قالة، 2010/2011، ص ص 27-28.

ج- خدمات البطاقة الائتمانية : وهي من أشهر الخدمات البنكية الحديثة التي استحدثتها البنوك التجارية في الولايات المتحدة، وتتلخص هذه الخدمة في منح الأفراد بطاقات من البلاستيك تحتوي على معلومات عن اسم المتعامل ورقم حسابه وبموجب هذه البطاقة يستطيع المتعامل أن يتمتع بخدمات العديد من المحلات التجارية المتفقة من البنك على قبول منح الائتمان لحامل البطاقة على أن يقوم بسداد قيمة هذه الخدمات إلى البنك خلال 25 يوم من تاريخ استلامه فاتورة. بمختلف المشتريات التي قام بها خلال الشهر المنصرم حيث يرسل البنك هذه الفاتورة في نهاية كل شهر ولا يدفع المتعامل أية فوائد على هذا الائتمان إذا قام بالسداد خلال الأجل المحدد<sup>1</sup>.

د- إيجار الخزائن الحديدية : قد يرغب العميل أن يحتفظ بأوراقه الهامة أو مستدانه سرية ومجوهراته في البنك ليضمن سلامتها وعدم سرقتها، فيلجأ إلى تأجير إحدى الخزائن الحديدية الموجودة في مقر البنك في حد ذاته تكون تحت تصرفه وحده مقابل أجر معين يحدده البنك بمراعاة حجم الخزانة وفترة استعمالها.

يتم تأجير الخزائن الحديدية بواسطة عقد إيجار الخزائن الحديدية ويتم هذا العقد بين كل من البنك والعميل بمجرد الاتفاق فهو من العقود الرضائية الملزمة للجانبين ويطبق بشأنه القواعد العامة، هذا العقد يختلف عن عقد إيداع العقود أو عقد إيداع الصكوك إذ أن البنك في هذا العقد لا يقوم مباشرة بتصرفات معينة لحساب العميل كإدارة محفظة الأوراق المالية الموجودة له أو فتح حساب لديه.

ه- تحصيل الشيكات : حيث تعمل البنوك على تحصيل الشيكات الواردة إليها من عملائها<sup>2</sup>.

و- تمويل العمليات التجارية الخارجية : حيث تلعب البنوك التجارية دوراً رئيسياً في عملية تسوية المدفوعات الخارجية بين المستوردين والمصدرين من خلال فتح الاعتمادات المستندية أو التحويلات المستندية أو التحويلات العادية .

<sup>1</sup> زياد رمضان و محفوظ جودة، الاتجاهات المعاصرة في ادارة البنوك، ط3، دار وائل، الاردن، 2006، ص ص 17-18.

<sup>2</sup> حورية حمي، اليات رقابة البنك المركزي على البنوك التجارية وفعاليتها، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص بنوك و تأمينات، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، 2005-2006، ص 23.

ي- خصم الأوراق التجارية و تحصيلها : فقد يحدث أن يقع حاملو الأوراق التجارية في أزمة سيولة مما يضطرهم إلى اللجوء للبنوك التجارية قصد خصم تلك الأوراق مقابل عمولة التي تعتبر بمثابة المقابل الذي تتحصل عليه البنوك نتيجة تحويل الأخطار إليها .

هناك وظائف أخرى حديثة يمكن أن نذكر منها ما يلي<sup>1</sup> :

- تمويل الإسكان الشخصي للزبائن من خلال منحهم قرض لهذا الغرض.
- خدمات المحاسبة الإلكترونية فيما يتعلق بتصميم البرمجيات والتدريب وغيرها.
- شراء وبيع العملات الأجنبية .
- تمويل العملة للخارج لسداد التزامات الزبائن فيما يتعلق بعمليات الاستيراد.

ثانيا : أهداف البنوك التجارية :

تسعى البنوك التجارية إلى تحقيق ثلاثة أهداف رئيسية هي : الربحية، والسيولة، والأمان و سنوضحها كما يلي<sup>2</sup> :

**1- الربحية :** تسعى إدارة البنك دائما إلى تحقيق أكبر ربح ممكن لأصحاب البنك إذ أن المعيار الأساسي لمدى كفاءة الإدارة هو حجم الأرباح التي تحققها، فإذا حققت الإدارة أرباحا أكثر فإن ذلك يعني أنها أكفأ من غيرها، كما وأن الوظيفة الرئيسية لإدارة البنك التجاري هي تحقيق الأرباح.

وحتى يتمكن البنك من تحقيق الأرباح ينبغي أن تكون إيراداته أكبر من تكاليفه وتشتمل إيرادات البنك البنود الآتية :

- الفوائد الدائنة على التسهيلات الائتمانية .
- العمولات الدائنة التي تتقاضاها البنوك نظير خدماتها التي تقدمها للآخرين.

<sup>1</sup> امينة محجوب، البنوك التجارية والمنافسة في ظل البيئة المالية معاصرة، مرجع سبق ذكره، ص 29

<sup>2</sup> اسماعيل ابراهيم عبد الباقي، ادارة البنوك التجارية، ط1، الاردن، 2016، ص ص 140-141.



- أجور الخدمات التي تقدمها البنوك وغير المتعلقة بطبيعة العمل البنكي كقيامها بتقديم استشارات اقتصادية ومالية وإعداد دراسات الجدوى الاقتصادية.
- عوائد العملة الأجنبية أي الأرباح المتحققة من الفرق بين أسعار الشراء والبيع .
- إيرادات أخرى كعوائد الاستثمار في الأوراق المالية ، والعوائد المحققة من خصم الكمبيالات وأي أرباح رأسمالية ناتجة عن بيع البنك لأصل من أصوله بسعر أعلى من قيمته الدفترية أما فيما يتعلق بتكاليف البنك، فإنها تشتمل على الآتي :
- الفوائد المدينة على الودائع التي يقوم البنك بدفعها.
- العمولات المدينة التي يدفعها البنك إلى المؤسسات المالية الأخرى نظير تقديمها خدمات للبنك ذاته.
- المصاريف الإدارية و العمومية.

**2- السيولة :** تعبر سيولة أي أصل من الأصول عن مدى سهولة تحويله إلى نقد بأقصى سرعة ممكنة وبأقل خسارة. وبناءً عليه فإن البضاعة أكثر سيولة من العقارات، والذمم المدينة أكثر سيولة من البضاعة، أما السيولة في البنك فتعني قدرة البنك على الوفاء بالتزاماته والتمثلة في القدرة على مجابهة طلبات سحب المودعين، ومقابلة طلبات الائتمان، لذلك يجب على البنوك التقليدية أن تحتفظ بنسبة سيولة تمكنها من الوفاء بالتزامات في أي لحظة، لأن البنوك ليست كبقية مؤسسات الأعمال تؤجل سداد ما عليها من مستحقات ولفترات قصيرة، فمجرد وجود إشاعة عن عدم توفر سيولة كافية لدى البنك كافية لدى البنك كفيلاً بأن تكبد البنك خسائر كبيرة مما قد يعرضه للإفلاس<sup>1</sup>.

**3- الأمان** لا تستطيع البنوك التجارية إستعاب خسائر تزيد عن قيمة رأس المال، فأى خسائر من هذا النوع معناها التهام جزء من أموال المدعين وبالتالي إفلاس البنك التجاري وبالتالي تسعى بشدة البنوك

<sup>1</sup> غازي عبد المجيد الرقيبات، المصارف والمؤسسات المالية المتخصصة، ط1، دار وائل، 2014، ص 57.

التجارية إلى توفير أكبر قدر من الأمان للمودعين من خلال تجنب المشروعات ذات الدرجة العالية من المخاطرة<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> طارق طه، ادارة البنوك وتكنولوجيا المعلومات، مرجع سبق ذكره، ص 153.

## المبحث الثاني : الائتمان المصرفي :

يعتبر الائتمان المصرفي نشاطا بنكيا في غاية الأهمية سواء بالنسبة للاقتصاد الوطني أو بالنسبة لإدارة البنوك. فالائتمان المصرفي هو مصدر لإيرادات البنوك. فهو يعد أكثر مجال للاستثمار نظرا لارتفاع العوائد المتولدة عنه مقارنة بالاستثمارات الأخرى.

### المطلب الأول : مفهوم وخصائص الائتمان المصرفي :

سنحاول في هذا المطلب التطرق لماهية الائتمان المصرفي وخصائصه .

#### أولا : تعريف الائتمان المصرفي :

عرف الكتاب الاقتصاديون الائتمان بتعاريف متعددة يختلف مضمونها وفقا لوجهة نظر الباحث فإذا أخذنا معنى الائتمان باللغة الإنجليزية credit نجد أنه ناشئ من عبارة *cardo* في اللاتينية، وهي تركيب لاصطلاحين<sup>1</sup>:

1- Card ويعني باللغة السنسكريتية ثقة .

2- Do ويفهم باللغة اللاتينية أضع .

وعليه فالمصطلح معناه أضع الثقة.

الائتمان يعني الثقة وعندما يمنح البنك لعميله ائتمانا معينا يعني أن البنك يثق بقدرة عميله على التسديد في وقت لاحق، فيعطيه رؤوس الأموال أو الكفالة أو ضمانا قبل الغير<sup>2</sup>.

منح البنك الائتمان لعملائه سواء كانوا أشخاص طبيعيين أو معنويين، ويتم منح الائتمان بناء على طلب العميل، وإما تكون على شكل تسهيلات ائتمانية مباشرة كالجاري مدين (السحب على المكشوف)، والقروض والكمبيالات، أو على شكل تسهيلات ائتمانية غير مباشرة كالكفالات

<sup>1</sup> سوزان سمير ذيب وآخرون، ادارة الائتمان، ط1، دار الفكر، الاردن، 2012 ص 11.

<sup>2</sup> سلمان بو دياب، اقتصاديات النقود والبنوك، مرجع سبق ذكره، ص 121.

والاعتمادات، وتكون مقابل شروط ومدد محدد وضمانات معينة يتم الاتفاق عليها فالتسهيلات الائتمانية الممنوحة من قبل إدارة الائتمان في البنوك قد تكون على شكل سقف دائم تجدد سنويا، أو لمرة واحدة<sup>1</sup>.

الائتمان المصرفي هو عبارة عن قيمة حاضرة مقابل وعد بقيمة أجله مساوية لها غالبا ما تكون هذه القيمة نقودا<sup>2</sup>.

الائتمان المصرفي هو عبارة عن قيام البنوك بمختلف تخصصاتها بتقديم سقف تمويلية ومنح تسهيلات ائتمانية مختلفة (قروض، خصم الكمبيالات.....) للقطاعات الاقتصادية المختلفة<sup>3</sup>.

ويعرف الائتمان المصرفي بأنه تلك الخدمات المقدمة للعملاء والتي يتم بمقتضاها تزويد الأفراد والمؤسسات والمنشآت في المجتمع بالأموال اللازمة على أن يتعهد المدين بسداد تلك الأموال وفوائدها والعمولات المستحقة عليها والمصاريف دفعة واحدة أو على أقساط في تواريخ محددة وتدعم تلك العملية بتقديم مجموعة من الضمانات التي تكفل للبنك استرداد أموال في حالة توقف العميل عن السداد بدون أية خسائر، وينطوي هذا المعنى على ما يسمى بالتسهيلات الائتمانية، ويحتوي على مفهوم الائتمان والسلفيات حتى أنه يمكن أن يكتفي بأحد تلك المعاني للدلالة على معنى الائتمان المصرفي<sup>4</sup>.

من خلال التعاريف السابقة للائتمان المصرفي، نلاحظ أنه رغم اختلافها في التعبير والصياغة إلا أنها تتفق على أن الائتمان المصرفي هو تلك العملية التي يقوم البنك بمقتضاها بمنح عميل ما بناءً على طلبه تسهيلات ائتمانية في صورة أموال نقدية أو في صورة أخرى وذلك لتغطية العجز في السيولة وتمكينه من مواصلة نشاطه مقابل شروط وضمانات.

<sup>1</sup> محمد داود عثمان، إدارة وتحليل الائتمان ومخاطره، ط1، دار الفكر، الأردن، 2013 ص 24.

<sup>2</sup> خالد امين عبد الله وإسماعيل إبراهيم الطرد، إدارة العمليات المصرفية، ط 1، دار وائل، الأردن، 2006، ص 167.

<sup>3</sup> إبراهيم علي الجزراوي ونادية شاكر النعيمي، تحليل الائتمان باستخدام مجموعة من المؤشرات المالية المختارة، العدد 83 مجلة الإدارة و الاقتصاد، جامعة بغداد، 2010، ص 6.

<sup>4</sup> مهند حنا نقولا عيسى، إدارة مخاطر الحفاظ الائتمانية، ط1، دار الراية، الاردن، 2010 ص ص 43-44.

ثانيا : خصائص الائتمان المصرفي:

يتميز الائتمان المصرفي بجملة من الخصائص نذكر منها ما يلي<sup>1</sup>:

- أن الائتمان يركز على أساس الثقة بين الدائن والمدين.
- أن الائتمان ينشأ من عملية تبادلية بين الطرفين.
- الائتمان هو علاقة تعاقدية بين طرفين أحدهما دائن والآخر هو المدين، فالطرف الأول هو الذي يمنح الائتمان المقرض متوقعا الحصول على ما يعادلها في زمن محدد إضافة إلى الفائدة، بينما الطرف الثاني فهو المقرض أو المدين الذي يتعهد بتسديد القرض في الوقت المحدد أي في المستقبل مع الفائدة المحددة مقدما.
- يتضمن الائتمان تعهد من قبل المدين بالدفع في تاريخ محدد وهو من أهم خواص الائتمان أي تواجد بعد زمني بين منح الائتمان وتسوية.
- يأخذ الائتمان صورة شفوية أو تحريرية أو ضمنية.
- يرتبط الائتمان ببعض المخاطر لوجود فترة زمنية بين بداية نشوء الائتمان وبين تاريخ التسديد.
- يتضمن الائتمان تنازل عن مال حاضر لقاء مال مستقبل أساسه الثقة فهو الحق الحالي في مدفوعات مستقبلية.

لذا فإن عملية منح الائتمان تعبر عن الثقة التي تنشأ بين المقرض والمقترض والتي تدل على التوافق في الرغبة والحاجات بين من تتوفر لديه الأموال وبين من يحتاج إليها ولتحديد الائتمان تكون مضمونة وذات عائد مقبول وهكذا يكون الادخار مقابل الائتمان له تأثير في سلوك كل من المدين والدائن سواء كان عن طريق احتساب الفائدة أم عن طريق السياسة الائتمانية والعوامل المؤثرة فيها.

<sup>1</sup>سلوى عبد الجبار عبد القادر، المخاطر الائتمانية واثرها في القرار الائتماني الصائب، مجلة جامعة كربلاء العلمية، المجلد السادس، العدد الاول معهد الإدارة الرصافة، العراق، 2008، ص 343.

المطلب الثاني: أنواع وأدوات الائتمان المصرفي :

أولاً: أنواع الائتمان المصرفي:

للائتمان المصرفي أنواع عديدة وسنحاول أن نصنفها بحسب النشاط وبحسب الفترة الزمنية ونوع الضمان والجهة الطالبة له على النحو التالي :

1- الائتمان المصرفي بحسب النشاط الاقتصادي:

ويندرج تحت أنواع الائتمان المصرفي بحسب النشاط الاقتصادي أنواع من الائتمان نوضحها

كالآتي<sup>1</sup>:

أ- الائتمان الاستثماري: ويقصد به القروض والتسهيلات الممنوحة إلى المشروعات والمؤسسات الإنتاجية بهدف توفير مستلزمات الاستثمار والإنتاج من أراضي وعقارات ومنشآت وتجهيزات فنية وغيرها من المستلزمات الأخرى، وكانت القطاعات والأنشطة الاستثمارية تطلب الائتمان لغرض سد احتياجاتها وأن إيرادها ستحقق بعد فترة زمنية ليست قصيرة، ولهذا عادة ما يكون الائتمان الاستثماري ذا أجل طويل .

ب- الائتمان التجاري: ويقصد به الائتمان الذي يقدم بصورة قروض وتسهيلات مصرفية إلى المتعاملين بعمليات التسويق والتبادل التجاري المحلي والخارجي، سواء كانت هذه الأطراف حكومية أو مشروعات الأفراد، كما يمكن أن يقدم هذا النوع من الائتمان إلى المشروعات الصناعية لغرض تمويل احتياجاتها الجارية مثل شراء المواد الأولية والوقود ودفع أجور العمال وغيرها من النفقات الجارية الأخرى، وتحصل المؤسسات والمشاريع على الائتمان التجاري عادة من المصارف التجارية كما أن هذا النوع من الائتمان يكون قصير الأجل، لأن استخدامه يمثل جزء من النفقات الجارية للمشروعات والأفراد، وتكون نوعية الائتمان التجاري بصورة قروض وسلف وتسهيلات مصرفية تمنحها المصارف

<sup>1</sup> ناظم محمد نوري الشمري، النقود والمصارف والنظرية النقدية، ط1، دار زهران، الاردن، 2010 ص ص 123 - 127.

التجارية إلى عملاتها بقيام المصارف التجارية بشراء السندات والأسهم المطروحة في السوق وهي بذلك تساهم في عملية التمويل المصرفي.

ج- الائتمان الاستهلاكي: وهو الذي يساعد على توفير التمويل للأفراد من أجل حصولهم على السلع والخدمات لغرض استخدامها في استعمالاتهم الاستهلاكية والائتمان الذي يمنحه تجار المفرد إلى المستهلكين وكذلك البنوك وبالذات التجارية إلى الأفراد لغرض استخدامه في اقتناء السلع الاستهلاكية وهذا النوع من الائتمان إزداد بدرجة واضحة في الدول المتقدمة بالذات، بسبب تنامي الاستهلاك المرتبط بزيادة الدخل في هذه الدول، وزيادة القدرة على إنتاج السلع الاستهلاكية<sup>1</sup>.

### 2- الائتمان المصرفي بحسب الفترة الزمنية:

وينقسم الائتمان المصرفي بحسب الفترة الزمنية وفقاً لما يلي<sup>2</sup>:

أ- الائتمان قصير الأجل: لا تزيد مدته عن سنة ويستخدم عادة في مجال تمويل رأس المال العامل من منشآت الأعمال، إذ يمنح على أساس أن مدته تكون تحت الطلب حتى يكون للبنك الحق في المطالبة به في أي وقت شاء. ومن الأمثلة عليها السحب، على المكشوف الكمبيالات، والقروض بأنواعها المختلفة.

ب- الائتمان متوسط الأجل: تتراوح مدته ما بين عام إلى خمس سنوات وعادة يمنح لغاية تمويل رأس المال الثابت لدى المنشآت مثل تمويل التوسعات أو زيادة الإنتاجية أو تمويل جزء من رأس المال العامل الثابت.

ج- الائتمان طويل الأجل: تزيد مدته عن خمس سنوات وقد تصل إلى 25 عاماً ويستخدم لغاية تمويل رأس المال الثابت أي تمويل الاستثمار في الأصول الثابتة كآلات والمعدات والقروض السكنية والاستثمارات العقارية.

<sup>1</sup> فلاح حسن خلق، النقود والبنوك، ط1، دار عالم الكتب الحديثة، الأردن، 2006 ص 268.

<sup>2</sup> لعروسي قرين زهرة، دور إدارة مخاطر الائتمان المصرفي في اتخاذ القرارات الائتمانية لدى البنوك التجارية، أطروحة دكتوراه الطور الثالث في العلوم التجارية، تخصص بنوك مالية ومحاسبة، جامعة محمد بوضياف بالمسيلة، الجزائر 2016/2017 ص 30.

### 3- الائتمان بحسب نوع الضمان:

ويقصد به الائتمان الممنوح إلى الأطراف المختلفة وبواسطة الضمانات التي تقدمها هذه الاطراف إلى الجهة المانحة للائتمان، ويمكن تقسيمه إلى نوعين هما<sup>1</sup>:

أ- **الائتمان الشخصي**: ويتمثل في الائتمان الممنوح إلى المقترضين دون أن تقدم ضمانات عينية من قبلهم إلى الجهة التي منحتهم الائتمان، وإنما يكفي بعودهم بسداد القروض التي حصلوا عليها عندما يحين موعد السداد المتفق عليه، وتعد البنوك هذا(الوعد أو التعهد) ضمنا كافيا لمنحها القروض استنادا لثقتها في قيام المقترضين بسداد ديونهم ومن خلال معرفة البنوك بمركز ومكانة مدينهم في السوق.

ب- **الائتمان العيني**: ويقصد به 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 البنوك، الأموال المنقولة أو غير المنقولة كضمان للبنوك لتحصيل ديونهم عندما يحين موعد سدادها ويعكسه عندما يتعذر على المقترضين سداد ما بذمتهم من ديون فإن البنوك تكون قادرة على تحصيل ديونهم عن طريق التصرف القانوني بالضمانات العينية المقدمة إليها من المقترضين عند الإنفاق على القرض.

### 4- الائتمان المصرفي بحسب الجهة الطالبة له:

ويقسم الائتمان المصرفي بحسب الجهة المانحة له إلى الائتمان الخاص والعام<sup>2</sup>:

أ- **الائتمان الخاص**: هو الذي يمنح لأشخاص القانون الخاص الأفراد الطبيعيين والأشخاص الاعتباريين كالشركات، تعتمد قدرة أشخاص القانون الخاص في الحصول على هذا الائتمان على الملائمة المالية الحالية والمستقبلية التي يتمتع بها الأفراد والمؤسسات الخاصة.

<sup>1</sup> ناظم محمد نوري الشمري، النقود والمصارف والنظرية النقدية، مرجع سبق ذكره، ص 127.

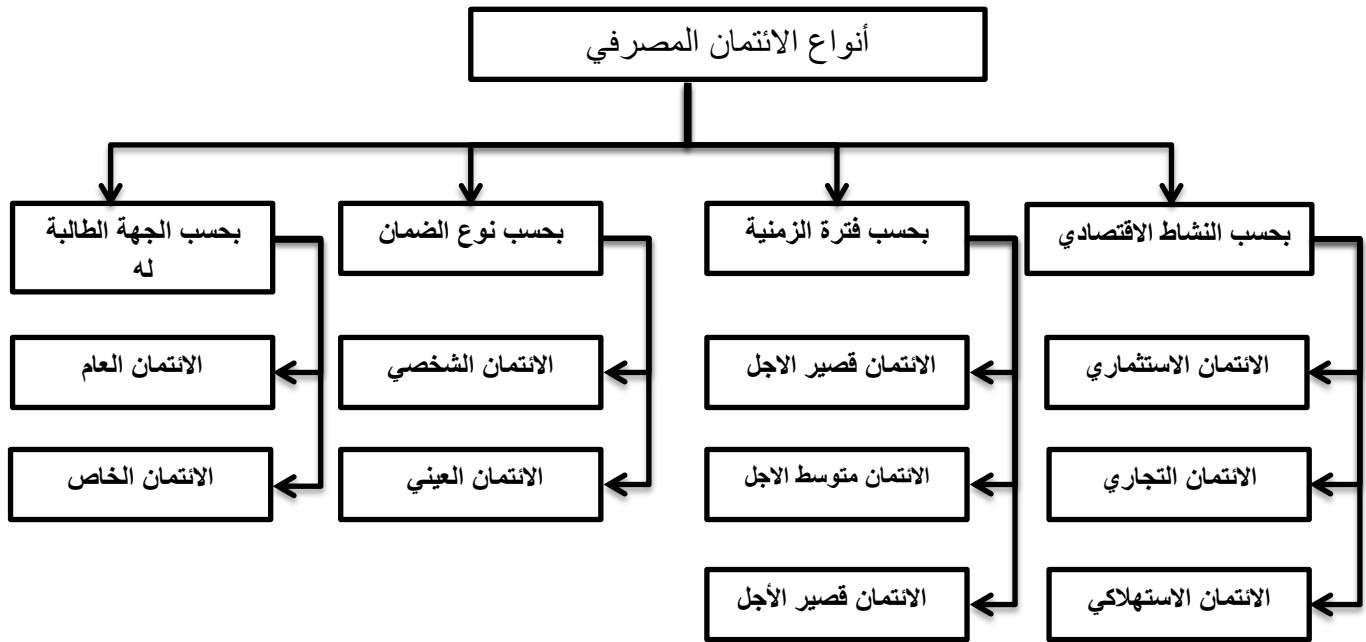
<sup>2</sup> عبادي محمد، دور سياسة الائتمانية للبنوك التجارية في تنشيط الاستثمارات في الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم المالية كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار عنابة، الجزائر، 2012 ص 119.



ب- الائتمان العام: هو ائتمان يمنح لأشخاص القانون العام الدولة والهيئات والمؤسسات العامة والمصالح الحكومية وتعتمد قدرة أشخاص القانون العام في الحصول على الائتمان على الثقة في التعامل مع الدولة ومركز الدولة المالي وعلى الظروف الاقتصادية والسياسية والمالية.

الشكل (1-2): أنواع الائتمان المصرفي:

ويمكن جمع مختلف تصنيفات الائتمان المصرفي في الشكل التالي حيث يتفرع إلى أربعة أنواع وكل نوع بدوره ينقسم إلى أنواع أخرى فنجد تقسيم بحسب النشاط الاقتصادي : الائتمان الاستثماري، التجاري والاستهلاكي، أما بحسب الفترة الزمنية نجد الائتمان طويل الأجل وقصير الأجل، وبحسب نوع الضمان نجد الائتمان الشخصي والائتمان العيني، وأخيرا بحسب الجهة الطالبة له فنجد الائتمان العام والخاص.



المصدر: من إعداد الطالبتان بالتصرف.

ثانياً: أدوات الائتمان المصرفي:

تعتبر الأوراق التجارية أدوات الائتمان قصيرة الأجل بينما تعد الأوراق المالية أدوات الائتمان طويل الأجل، ومن الجدير بالذكر أن النقود الورقية تعد من أدوات الائتمان وفيما يلي توضيح لهذه الأدوات<sup>1</sup>:

**1- الأوراق التجارية:** وهي تمثل أدوات الائتمان قصيرة الأجل ومن أهمها الكمبيالة والسند الأذن والشيك وأذونات الخزينة وتتميز هذه الأوراق بسرعة تداولها وعدم وجود قيود قانونية كثيرة عليها حيث يلعب العرف دور إضفاء الثقة عليها.

**أ- الكمبيالة:** هي ورقة أو صك تتضمن أمراً من صاحب الكمبيالة (الدائن) إلى المسحوب عليه (المدين) بأن يدفع لشخص ثالث (المستفيد) مبلغاً معيناً في تاريخ معين.

**ب- السند الأذن:** هو صك يتعهد فيه المدين محرر السند بدفع مبلغ معين في تاريخ معين لأذن المستفيد ويتشابه السند الأذن مع الكمبيالة في أن كلاهما يعتبر وسيلة لأداء الدين لأجل وأنه قابل للتظهير، إلا أنهما يختلفان في أن السند الأذن لا يعتبر ورقة إلا إذا كان نتيجة لعملية تجارية، وفي استعماله يقتصر فقط على العمليات الداخلية ولا ينسحب على العمليات الخارجية فضلاً عن عدم جواز خصمه لدى البنك المركزي.

**ج- الشيك:** فهو ورقة تتضمن أمراً صادراً من الساحب إلى المسحوب عليه بأن يدفع لأذن شخص ثالث أو لحامه، مبلغاً بمجرد الاطلاع عليه.

**د- أذونات الخزينة:** فهي عبارة عن سندات على الحكومة تمثل دين عليها مما يعني كبر الضمان الذي يوفره لحامله، لأن الضمان هو الحكومة وعادة يكون هذا السند لحامله ويتضمن بالضرورة فائدة على الدين الذي يمثله لصالح المستفيد.

**2- الأوراق المالية:** وهي أدوات الائتمان طويل الأجل وأهمهما الأسهم والسندات<sup>2</sup>:

<sup>1</sup> السيد محمد احمد السريتي و محمد عزت غزلان، اقتصاديات النقود والبنوك والاسواق المالية، دار الرؤية، مصر 2010 ص ص 95-97.

<sup>2</sup> زينب عوض الله واسامة محمد الغولي، أساسيات الاقتصاد النقدي والمصرفي، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2003، ص ص 86-87.

أ- الأسهم: هي من قبيل حقوق الملكية فحملة الأسهم هم شركاء في رأس المال وبالتالي لا يحصلون على فائدة وإنما يحققون أرباحاً أو يتحملون خسارة تبعاً لما يسفر عنه المركز المال للمشروع الذي أصدر هذه الأسهم.

ب- السندات: فهي أدوات ائتمان قد تصدرها الحكومة أو المشروعات و المكتتبون في هذه السندات لا يكونون شركاء في رأس المال وإنما مجرد دائنين، ومن ثم يتعين أن يتقاضوا فائدة بسعر ثابت يتحدد مقدماً، ويستمر حقهم في تقاضيه حتى تاريخ استهلاك الدين من الجهة التي أصدرته.

3- النقود الورقية: وهي تعتبر من بين أدوات الائتمان، وليس أدل على ذلك من أنها تسمى بالنقود الورقية الائتمانية دلالة على قبول الأفراد لها. كما أن تداولها فيما بينهم يتوقف على درجة ثقتهم في الجهة المصدرة لها وهي الدولة، ولذلك فإن الذي له حق إصدار هذا النوع من الائتمان هو الدولة فقط، وإن كان ينوب عنها في الإصدار البنك المركزي باعتباره بنك الحكومة<sup>1</sup>.

### المطلب الثالث: أهمية الائتمان المصرفي ومخاطره:

#### أولاً: أهمية الائتمان المصرفي:

إن التطورات التكنولوجية والاقتصادية أعطت الائتمان المصرفي أهمية كبيرة وواضحة من خلال قدرته على توفير الأموال اللازمة وتعبئتها للقيام بممارسة الأنشطة الإنتاجية والاستهلاكية وأنشطة التداول والتوزيع، لدفع النشاط الاقتصادي نحو العمالة الكاملة ويمكننا تلخيص تلك الأهمية للائتمان المصرفي على النحو التالي<sup>2</sup>:

1- زيادة الإنتاج: تحتاج المشروعات الصناعية والزراعية الكبيرة الجديدة منها والقائمة إلى موارد مالية مستمرة ضخمة تفوق الموارد الذاتية للمشروعات، لذلك تلجأ تلك المشروعات إلى الائتمان في البنوك أو إلى إصدار السندات وطرحها على الجمهور وتلعب البنوك المتخصصة دوراً أكبر في توفير مثل هذه

<sup>1</sup> سوزي عدلي ناشر، مقدمة في الاقتصاد النقدي والمصرفي، دار المنشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2008، ص 169.

<sup>2</sup> زكريا الدوري ويسرى السامرائي، البنوك المركزية والسياسات النقدية، دار اليازوري، الاردن، 2006، ص 76.

الموارد المالية، ويمكننا القول هنا أن البنوك الائتمانية تقوم بدور الوسيط فيما بين المدخرين والمستثمرين من أجل المساهمة في تمويل أو زيادة الانتاج والاستثمار في الاقتصاد الوطني.

**2- زيادة الاستهلاك:** يساهم الائتمان للمستهلكين من أصحاب الدخول المتدنية الحصول على بعض السلع الاستهلاكية المعمرة وغيرها من السلع مما يترتب عليهم التزامات دفع قيم تلك الائتمان عندما ترتفع دخولهم المستقبلية ويساعد الائتمان الاستهلاكي في تنشيط جانب الطلب على السلع والخدمات الاستهلاكية مما يؤدي إلى زيادة حصة السوق وزيادة حجم الانتاج ودعم الاقتصاد الوطني.

**3- توزيع الموارد المالية الائتمانية على مختلف الأنشطة الاقتصادية:** يلعب الائتمان دوراً مهماً في توزيع الموارد المالية المتاحة للجهاز المصرفي بين مختلف القطاعات والأنشطة الاقتصادية. بما يضمن الاستخدام الكفء لهذه الموارد. من خلال توزيعها على جميع المشاريع وفقاً لاحتياجاتها بما يحقق نمواً اقتصادياً متوازياً يخدم كل من السياسة الائتمانية والسياسة الاقتصادية.

**4- تسوية المبادلات (أداة التبادل):** نقصد بتسوية المبادلات أي التبادل بين طرفين وبما أن الأوراق النقدية والمسكوكات تمثل ديناً لحاملها على البنك المحسوبة عليه.

**5- تشغيل الموارد العاطلة:** يمكن الاستفادة من الأموال العاطلة من تشغيلها بصورة مؤقتة من خلال التمويلات قصيرة الأجل وبهذا فالمقترض ينتفع من استخدام هذه الموارد في نشاطات مؤقتة تحقق له دخلاً مربحاً وبالمقابل فإن المقرض سيحصل لقاء استعماله لتلك الموارد على دخل مناسب.

**ثانياً: مخاطر الائتمان المصرفي :**

تعدد تعريفات وصور مخاطر الائتمان حيث نذكر منها:

**1- تعريف مخاطر الائتمان المصرفي:** قبل التطرق إلى مفهوم مخاطر الائتمان يجب التعرف أولاً على مفهوم المخاطر، حيث عرفت لجنة التنظيم المصرفي وإدارة المخاطر المنبثقة عن هيئة قطاع البنوك في الولايات المتحدة الأمريكية «Financial Service Roundtable» المخاطر بأنها "احتمال حصول الخسارة أما بشكل مباشر من خلال خسائر في نتائج الأعمال أو خسائر في رأس المال، أو

بشكل غير مباشر من خلال وجود قيود تحد من قدرة البنك على تحقيق أهدافه وغاياته، حيث أن مثل هذه القيود تؤدي إلى إضعاف قدرة البنك على الاستمرار في تقديم أعماله وممارسة نشاطاته من جهة، وتحد من قدرته على استغلال الفرص المتاحة في بيئة العمل المصرفي من جهة أخرى<sup>1</sup>. وتعرف المخاطر الائتمانية على أنها تلك المخاطر التي تنشأ من احتمالية عدم سداد المقترض لالتزاماته المالية تجاه البنك، فقد يكون هناك سداد ولكن ليس بكامل المبلغ المتفق عليه أو قد يكون هناك سداد بكامل المبلغ المتفق عليه ولكن ليس في الفترة الزمنية المتفق عليها<sup>2</sup>.

كما تعرف أيضا بأنها المخاطر الناجمة عن فقدان كل أو جزء من الفوائد المستحقة أو أصل الدين أو كلاهما معا، سواء بالنسبة للاستثمارات في الأوراق المالية، أو السندات أو القروض، وتظهر هذه المخاطر على شكل ديون متعثرة تنجم عن عجز العملاء عن السداد، أو عدم رغبة لدى العميل، أو عدم قدرته في سداد التزاماته تجاه البنك، ووجه المخاطرة فيها أن هذه القروض ستؤول للانعدام في نهاية الأمر، لذلك فهي تشكل خسارة للبنك<sup>3</sup>.

كما ويمكن إضافة عدة مفاهيم أخرى للمخاطر الائتمانية<sup>4</sup>:

- إن المخاطر الائتمانية هي نوع من أنواع المخاطر تتركز على ركني الخسارة و المستقبل.
- لا تقتصر المخاطرة الائتمانية على نوع معين من الائتمان، بل على جميعه.
- تتمثل المخاطرة الائتمانية في أي خلل في عملية الائتمان بعد إقامة عقدها سواء كان في المبلغ الائتماني (مبلغ القرض + فوائده) أو في تواريخ السداد، حيث أن المخاطرة الائتمانية لا تتعلق بعملية تقديم الائتمان فحسب بل تستمر حتى التحصيل الكامل للمبلغ المتفق عليه.
- إن المخاطر الائتمانية هي خسارة محتملة يتضرر من جرائها الدائن ولا يواجهها المدين، فهي تصيب كل شخص يمنح ائتمانا سواء كان بنك أو أي منشأة مالية.

<sup>1</sup> محمد داود عثمان، ادارة وتحليل الائتمان ومخاطره، مرجع سبق ذكره، ص215.

<sup>2</sup> أسعد حميد العلي، ادارة المصارف التجارية مدخل ادارة المخاطر، الطبعة الاولى، دار الذاكرة، العراق، ص 149.

<sup>3</sup> شهبون لامية، المخاطر البنكية وأثرها على التسهيلات الائتمانية في عينة من البنوك التجارية الجزائرية، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر3، الجزائر، 2016، ص48.

<sup>4</sup> سامر جلدة، البنوك التجارية والتسويق المصرفي، دار أسامة، عمان، 2011، ص137-138.

- إن السبب الرئيسي وراء المخاطرة الائتمانية هو المدين، بسبب عدم استطاعته أو عدم التزامه، برد أصل القرض وفوائده.

- إن الائتمان الممنوح إلى المنشآت الدولة يتضمن هو الآخر مخاطر ائتمانية على الرغم من أن البعض قد أشار إلى أن مخاطر القروض الحكومية تكون معدومة، لأنه لا يمكن للحكومة أن تمتنع عن سداد القرض، إلا أن الشواهد أشارت إلى أن البنوك تعاني من عدم قدرة بعض المؤسسات الحكومية في التسديد وقد سميت في هذه الحالة "بأزمة المديونيات العامة" بسبب ضخامة حجمها.

**2- صور مخاطر الائتمان:** تتعدد أنواع المخاطر الائتمانية في البنك وتتسع دائرتها لتشمل جميع الأطراف المتصلة بقرار منح الائتمان والمرتبطة به ، وتمثل صور هذه المخاطر فيما يلي :

أ- المخاطر المتعلقة بالمقترض: من أهم هذه المخاطر نذكر<sup>1</sup>:

● أهلية المقترض وصلاحيته للاقتراض: من الطبيعي أن يطمئن البنك إلى أن المتعاقد على القرض له الحق في تمثيل المنشأة المقترضة، وأنه يملك سلطة الاقتراض والتعاقد على القرض المطلوب بكافة شروطه وضمائنه. وفي هذا الشأن يجب التعرف على الشكل القانوني للمنشأة المقترضة، وحقوق وسلطات المديرين في الاقتراض. وفي حالة عدم وجود نص في عقد الشركة ينظم الاقتراض يتعين توافر موافقة الجمعية العمومية أو الشركاء جميعاً حسب الأحوال. ويجب على البنك الوقوف على حدود صلاحية ممثل المنشأة المقترضة في التعاقد وذلك بالاطلاع على التفويض الصادر له في هذا الشأن من السلطة المختصة والشروط التي يمكنه التعاقد على أساسها حتى يمكن الاطمئنان إلى عدم تجاوزه الحدود المفوض فيها.

● السمعة الائتمانية للمقترض: وتتكشف من المعلومات التي يتم تجميعها عنه، والتي تعكس مدى احترامه لتعهداته ووفائه بالالتزامات في مواعيدها. وتتم البنوك بالتعرف على ما إذا كان المقترض قد اعتاد أن يماطل في السداد أو أنه لا يوفى إلا بالضغط عليه، فضلاً عن أهمية الاطمئنان إلى حسن نواياه في التعامل وأمانته. وهذه الأمور وغيرها يكشفها الاستعلام عنه من السوق ومن البنوك وباسترجاع تجربة البنك في التعامل معه في الماضي. ولا شك أن أمانة العميل في التعامل تعد أمراً ضرورياً حتى مع توافر

<sup>1</sup> عبد المطلب عبد الحميد، البنوك الشاملة عملياً وإدارتها، دار الجامعة، مصر، 2000، ص ص 156-158.

الضمانات وذلك لتلافي المشاكل التي قد تنشأ عن التصرفات السيئة لبعض العملاء واستخدامهم لطرق احتيالية تضر بالبنك من أمثلتها تقديم بعض البضائع التالفة كضمان للبنك، أو تقديم كمبيالات مزورة أو كمبيالات مجاملة، أو استخدام تسهيلات السحب على المكشوف في أغراض تخرج عن الغرض المحدد للتمويل أو عن دائرة نشاط المنشأة.

- **السلوك الاجتماعي للمقترض:** ويقصد به طريقة معيشته وعلاقته بالغير أو أسلوبه في الإنفاق فهذه التصرفات الشخصية قد تؤثر على نشاط المقترض وقد تسبب له بعض الصعوبات المالية.
- **المركز المالي للمقترض:** ويعاون في الوصول إليه دراسة القوائم المالية الميزانية وحساب التشغيل والمتاجرة وحساب الأرباح والخسائر، واستخراج المؤشرات المالية المختلفة التي توضح مدى توازن الهيكل التمويلي للمؤسسة ومدى اعتمادها على الاقتراض الخارجي، وسهولة أصولها، وتطور نشاطها، وحجم أعمالها، ومعدلات الأرباح المحققة ومدى تماشيها مع المعدلات السائدة في النشاط المماثل.
- **المقدرة الانتاجية للمقترض:** ويتم الوقوف عليها من بحث وكفاءة استخدام المقترض لعناصر الإنتاج المختلفة، والأسلوب المتبع في الإنتاج والتنظيم الداخلي للمؤسسة، وخبرة العاملين فيها، ومدى جودة إنتاجها وتقبل السوق له، وانتظام عملائها في السداد، وخططها بشأن الإنتاج والتوسع في النشاط في المستقبل.

ب- **مخاطر متعلقة بالنشاط الذي يزاوله المقترض:** وتختلف طبيعتها وأسبابها بحسب الأنشطة الاقتصادية التي تتفاوت في ظروفها الإنتاجية والتسويقية. فالإنتاج الزراعي بوجه عام يتأثر بعوامل مختلفة منها ما يتعلق بالظروف المناخية وتوافر المياه ومدى التعرض للآفات الزراعية، ومن ثم فإن المعروض من المحاصيل يتسم بالمرونة في الأجل القصير، في حين أن الطلب على هذه المحاصيل في الغالب غير مرن وخاصة بالنسبة للسلع الضرورية، ومن الناحية الأخرى فإن عرض الإنتاج الصناعي يكون غير مرن في الأجل القصير في حين أن الطلب عليه يختلف درجة مرونته بحسب ما إذا كانت المنتجات سلعا ضرورية أو كمالية ومن ثم يصعب حصر المخاطر التي ترتبط بتمويل مختلف فروع الإنتاج، خاصة مع تعدد الأسواق، واختلاف أذواق المستهلكين، وتغير عادات الاستهلاك<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> عبد المطلب عبد الحميد، البنوك الشاملة عملياً وإدارتها، مرجع سبق ذكره، ص 158

ج- مخاطر متعلقة بالظروف العامة: وتمثل هذه المخاطر في ما يلي:<sup>1</sup>

• **الظروف الاقتصادية:** وهي التي تخرج عن إرادة المقرض كأهداف خطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية وما يطرأ عليها من تعديلات، وما يتطلب تنفيذها من إصدار قرارات اقتصادية ومالية ونقدية قد تؤثر أحياناً على بعض الأنشطة في الدولة، بالإضافة الى اتجاه الدورات الاقتصادية سواء في الأجل القصير أو في الأجل الطويل وتأثيرها على الأنشطة المختلفة من حيث التوظيف والدخل.

• **الظروف السياسية والاجتماعية والقانونية:** وتعدد مخاطرها ويتفاوت تأثيرها، ومن أمثلة ذلك المخاطر الناشئة عن التبعية الاقتصادية لدول أجنبية، وما ينجم عن مخاطر الحروب وقطع علاقات مع دول معينة، وصدور بعض التشريعات قد تسمح بتأجيل بعض الديون المصرفية الممنوحة للعملاء أو التي تؤثر على توزيع الدخل بين فئات المجتمع .

د- **المخاطر الناشئة عن أخطاء البنك:** حيث تعمل البنوك على الحد من المخاطر المرتبطة بإدارة الائتمان وتضع الأنظمة الكفيلة بدعم رقابتها عليه، إلا أنه تنشأ بعض المشاكل عن عدم متابعة البنك أحكام الاتفاقيات على الائتمان بدقة، أو تطورات قيمة الضمان والمحافظة عليه، أو الافراج بالخطأ عن بعض الضمانات كالضمانات أو الأوراق المالية أو الودائع، أو عدم المطالبة بسداد أو تحديد قيمة خطابات الضمان التي تغطي القروض قبل انتهاء صلاحيتها. وتحرص البنوك على مسك مجموعة من السجلات تستهدف متابعة الشروط الأساسية للائتمان وبخاصة ما يتعلق بمواعيد سداده وقيمة الضمان، التأمين عليه ضد الأخطار المختلفة، كما يجري التنقيح الدوري على الضمانات للتعرف على حالتها وقيمتها ومدى توافرها والاحتياطات المناسبة للمحافظة عليها ضد الحريق والسرقة.

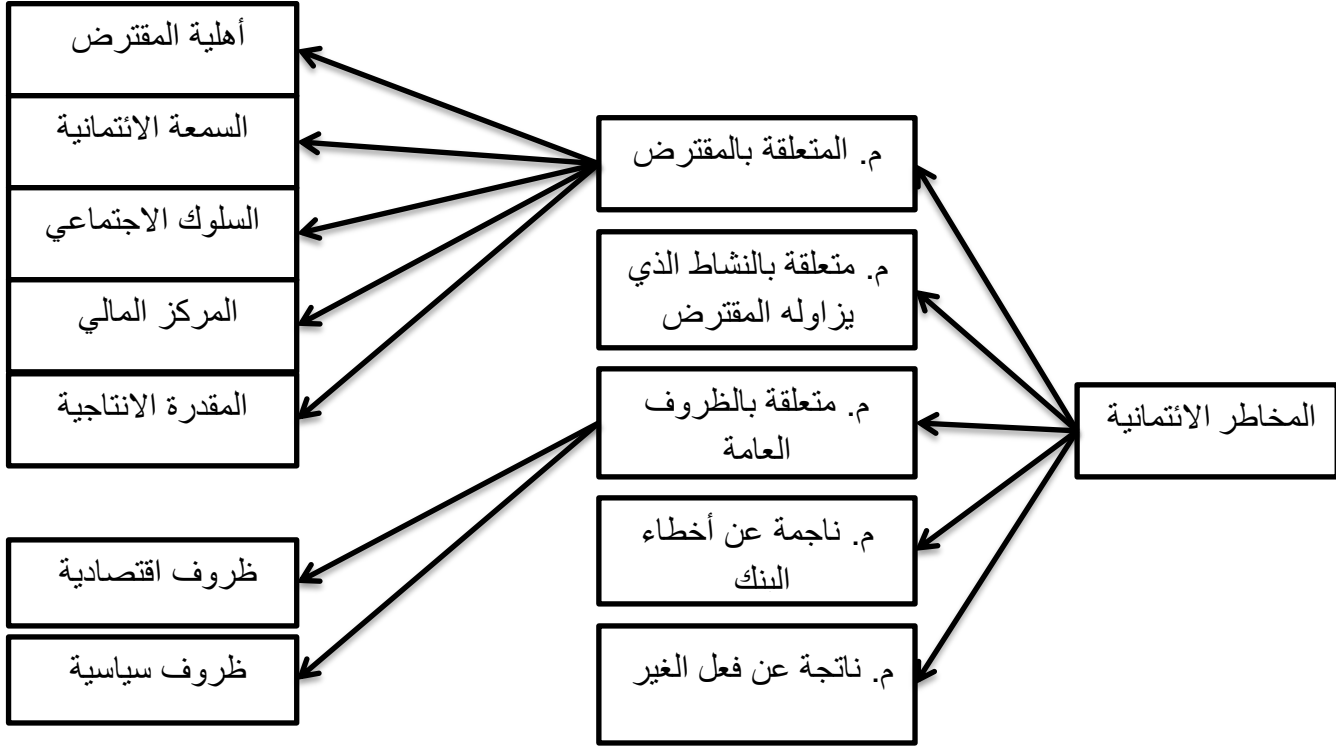
هـ- **المخاطر الناجمة عن فعل الغير:** قد يتعرض المقرض ذاته بسبب فعل الغير إلى بعض الأخطار التي تؤثر في قدرته على الوفاء بالتزاماته والتي ليس من السهل حصرها ومن أمثلتها إفلاس أحد كبار مديني العميل أو نشر معلومات غير حقيقية عن العميل توهي بسوء مركزه يكون من نتيجتها قيام البنوك

<sup>1</sup> شريف مصباح أبو كرش، ادارة مخاطر الائتمان المصرفي، المؤتمر العلمي الأول حول الاستثمار والتمويل في فلسطين بين آفاق التنمية والتحديات المعاصرة، كلية التجارة في الجامعة الاسلامية، فلسطين، 2005، ص ص 08-09



المتعاملة معه بالحد من التسهيلات الائتمانية الممنوحة له على نحو يؤثر على نشاطه<sup>1</sup>. والشكل التالي يوضح صور مخاطر الائتمان باختصار:

الشكل (1-3): صور ومخاطر الائتمان المصرفي:



المصدر: من إعداد الطالبان بالتصرف.

<sup>1</sup> عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات النقود والبنوك الأساسيات و المستحدثات، الدار الجامعية، مصر، 2014، ص ص 160-161.

## الخلاصة :

من خلال ما سبق نلاحظ أن أهمية الائتمان المصرفي في البنوك التجارية تزداد يوماً بعد يوم خاصة مع تطور الاقتصادي وزيادة الحاجيات التمويلية للمؤسسات والمشاريع الاقتصادية المختلفة، ورغم مصادر الإيرادات الأخرى بالنسبة للبنوك تبقى الوظيفة الائتمانية المصدر الأساسي لإيراداتها والأسعار الأكثر جاذبية لها، لذلك وجب على إدارة البنوك أن تسعى بشتى الطرق والوسائل لتحقيق الكفاءة والفعالية عند أدائها لهذه الوظيفة وذلك لضمان حسن التوظيف واستثمار مواردها المالية المتاحة والتقليل من مخاطر تعثر القروض المصرفية خاصة، وهذا من خلال إتباع سياسة ائتمانية تقوم على إجراءات وتدابير تحدد وتضبط منح الائتمان ومتابعته وتحصيله فهي تسعى إلى جعل تطور في حجم الائتمان المصرفي يتناسب مع التطورات في النشاط الاقتصادي.

## الفصل الثاني: آليات منح الائتمان المصرفي:

### المبحث الأول : سياسة الائتمان .

المطلب الأول: مفهوم وخصائص سياسة الائتمان.

المطلب الثاني: مكونات وأهمية سياسة الائتمان.

المطلب الثالث: العوامل المؤثرة في سياسة الائتمان وأهدافه

### المبحث الثاني : محددات منح الائتمان المصرفي.

المطلب الأول: أسس وإجراءات منح الائتمان.

المطلب الثاني: التحليل الائتماني وعملية إتخاذ القرار.

المطلب الثالث: نماذج المعايير الائتمانية ومعايير منح الائتمان.

**تمهيد :**

تحرص البنوك التجارية على بذل كل الجهود لتأكد من سياستها الائتمانية فهي تعتبر من أهم الركائز الأساسية التي تقوم عليها، حيث يتم استخدامها لتحقيق أهداف المسطرة من قبل البنوك التجارية وهذا من خلال جملة من إجراءات وقواعد التي تنظم وظيفة منح الائتمان فهي تعد من أخطر وظائف البنوك التجارية لأن الأموال التي تمنح كالائتمان المصرفي، ليست ملكا للبنك بل هي أموال يستودع عليها لذلك تقوم الإدارة برسم سياسة ائتمانية تضمن استخدام الأموال المتاحة مع تحقيق عائد مناسب، من أجل الوصول إلى اتخاذ قرار سليم من خلال مجموعة من المعايير والإجراءات الخاصة بدراسة ملف المقترض المتقدم بطلب الاقتراض من البنك.

حيث سنتطرق من خلال هذا الفصل الى مبحثين :

**المبحث الأول : سياسة الائتمان.**

**المبحث الثاني : محددات منح الائتمان.**

## المبحث الأول : سياسة الائتمان :

تعتبر إدارة الائتمان المصرفي ومراقبته ومتابعة استخدامه موضوعا بالغة الأهمية في الحياة الاقتصادية لذلك سمعت البنوك التجارية من خلال ما يعرف بالسياسة الائتمانية إلى تنظيم الائتمان ومراقبته سعيا إلى تحقيق الأهداف الاقتصادية المنشودة.

### المطلب الأول : مفهوم وخصائص سياسة الائتمان :

سنطرق في هذا المطلب إلى مفهوم سياسة الائتمان وخصائصها :

#### أولا: مفهوم سياسة الائتمان:

اختلفت وتعددت مفاهيم سياسة الائتمان حسب مختلف المفكرين الاقتصاديين ومن هذه المفاهيم نذكر ما يلي :

هي تلك السياسة التي ترسمها الإدارة العليا (المتتمثلة في مجلس إدارة البنك) والتي يتقرر فيها مجالات استخدام الأموال وأهم قواعد منح الائتمان، وإن الغرض من السياسة الائتمانية هو التأكد من<sup>1</sup> :

- سلامة القروض التي يمنحها البنك.

- تحقيق عوائد مرضية وتنمية أنشطة البنك.

- توفير الرقابة المستمرة على عملية الاقراض في مراحلها المختلفة.

إن إعداد سياسة ائتمانية واضحة لدى البنك تعتبر من المهام الأساسية للإدارة العليا حيث يتمثل الهدف الرئيسي في إيجاد إطار عام ومعايير محددة يسترشد بها متخذو القرارات الخاصة بمنح التسهيلات الائتمانية أو عدم منحها، وتكون أداة تساعد الإدارة في تحديد وتخطيط أهدافها بدقة وفي الرقابة عليها.

<sup>1</sup>أسعد حميد العلي، ادارة المصارف التجارية مدخل ادارة المخاطر، مرجع سبق ذكره، ص 149.

يمكن تعريف سياسة الائتمان بأنها مجموعة القواعد والاجراءات والتدابير المتعلقة بتحديد حجم ومواصفات الائتمان، وتلك التي تحدد ضوابط منح هذا الائتمان ومتابعتها وتحصيلها وبناء على ذلك فإن سياسة الائتمان في البنك التجاري يجب أن تشمل القواعد التي تحكم عمليات الاقراض بمراحلها المختلفة، وأن تكون هذه القواعد مرنة ومبلغة إلى جميع المستويات الإدارية المعنية بنشاط الاقراض<sup>1</sup>.

هي عبارة عن إطار يتضمن مجموعة المعايير والشروط الارشادية، تزود بها إدارة منح الائتمان المختصة بما يحقق عدة أغراض، كضمان المعالجة الموحدة للموضوع الواحد، وتوفير عامل الثقة لدى العاملين بالإدارة بما يمكنهم من العمل دون خوف من الوقوع في خطأ، وتوفير المرونة الكافية، أي سرعة التصرف بدون رجوع إلى المستويات العليا، ووفقا للموقف طالما أنه داخل نطاق السلطة المفوضة إليها<sup>2</sup>. يقصد بها مجموعة القرارات المتعلقة بتحديد المعايير الائتمانية وشروط منح الائتمان وسياسة التحصيل وإجراءات متابعة الائتمان<sup>3</sup>.

وكتعريف شامل تعرف سياسة الائتمان بأنها " مجموعة المبادئ والأسس التي تنظم أسلوب دراسة ومنح التسهيلات الائتمانية وأنواع الأنشطة الاقتصادية التي يمكن تمويلها، وكيفية تقرير مبالغ التسهيلات المطلوب منحها (الحدود) وأنواعها وأجلها الزمنية وشروطها الرئيسية.

#### ثانيا: خصائص سياسة الائتمان:

لكي تكون سياسة الائتمان فعالة يجب أن تتصف بصفات التالية<sup>4</sup>:

1- أن يؤدي تطبيقها إلى تقليل مخاطر منح الائتمان.

2- أن تكون مكتوبة.

3- أن تكون مفهومة لدى متخذ القرار على النحو جيد وسهولة التطبيق.

<sup>1</sup> عبد المطلب عبد الحميد، البنوك الشامل عملياتها وادارتها، مرجع سبق ذكره، ص ص 118 - 119.

<sup>2</sup> عبد الغفار الحنفي، ادارة المصارف، دار الجامعية، مصر، 2007، ص 249.

<sup>3</sup> علي سعد محمد داود، البنوك ومحافظ الاستثمار، دار التعليم الجامعي، مصر، 2012، ص 30.

<sup>4</sup> زياد رمضان ومحفوظ جودة، ادارة مخاطر الائتمان، دار الشركة العربية المتحدة، مصر، 2008، ص 183.

4- أن تكون مرنة بأن يتم مراجعتها بين الحين والآخر وكما دعت الضرورة إلى ذلك.

5- أن لا تتعارض مع الأنظمة والتعليمات التي تحكم عمل البنك وخاصة تعليمات البنك المركزي.

6- أن يؤدي تطبيقها إلى تحقيق أهداف البنك وتطلعاته.

### المطلب الثاني: مكونات وأهمية سياسة الائتمان:

لسياسة الائتمان جملة من مكونات وأهمية سنوضحها فيما يلي:

#### أولاً: مكونات سياسة الائتمان:

لا توجد سياسة نمطية بالبنوك التجارية، ولكن تختلف سياسة الائتمان من بنك لآخر وفقاً لأهدافه ومجال تخصصه، وهيكله التنظيمي وحجم رأس ماله، وبصفة عامة يوجد العديد من النقاط والمجالات تغطيها السياسة الائتمانية وهي<sup>1</sup>:

#### 1- الأخذ في الحسبان الاعتبارات القانونية:

يجب أن تعكس السياسة الاشتراطات والقيود القانونية للتوسع أو لتقييد الائتمان، وبذلك لا يحدث تباين بين السياسة الخاصة بالبنك أو التشريعات المنظمة للعمل البنكي، والسياسة الائتمانية والقيود التي يضعها البنك المركزي.

#### 2- تقرير حدود ومجال الاختصاص:

حيث تبين السياسة حدود ومجال الاختصاص ومستوى اتخاذ القرار في مجال منح القروض والتسهيلات، وعلى أن يقرر مجلس الإدارة هذه التفويضات وحدودها كل سنة على الأقل.

<sup>1</sup> عبد الغفار الحنفي وعبد السلام ابو قحف، الادارة الحديثة في البنوك التجارية، الدار الجامعية، لبنان، 1991، ص ص 142-143.

### 3- تحديد أنواع القروض التي يمنحها البنك:

من المكونات الأساسية لسياسة الائتمان في البنك التجاري النص على القروض التي يتعامل فيها البنك وبذلك يتم الفصل المبدئي بين المقبولة أي تتمشى مع سياسة البنك، وتلك غير المقبولة، مثال ذلك إذا كان من سياسة البنك التوسع في منح الائتمان لتمويل عمليات استيراد السلع من الخارج ولكنه لا يمنح قروض لأغراض الإسكان مثلاً، ففي هذه الحالة إذا تقدم عميل بطلب الحصول على قرض لتمويل عمليات إنشاء مساكن، لا ينظر في هذا الطلب لأنه يخالف السياسة التي يتبعها البنك في ظل الظروف الحالية، مما يوفر وقت وجهد المسؤولين عن منح الائتمان في الاستقصاء والتحري عن طالب القرض والتركيز على الطلبات التي تتماشى مع سياسة البنك، وهل يتعامل البنك في القروض قصيرة الأجل أو طويلة الأجل<sup>1</sup>.

### 4- التكلفة أي سعر الفائدة والمصاريف الإدارية:

يمثل هذا العنصر التكلفة المترتبة على منح الائتمان سواء في شكل مصاريف إدارية وعمولات أو سعر الفائدة، وقد تتعدد وجهات النظر في هذا الشأن ولكن من الأفضل توحيد تكلفة الخدمة المؤداة، داخل المنطقة الواحدة إذا كانت هذه التكلفة تحدد مقدماً وبصفة عامة لا بد من وجود خطوط أو معايير إرشادية تزود بها إدارة الائتمان لتقدير التكلفة حتى لا يحدث اختلاف بين الأفراد مما قد يسيء إلى البنك.

### 5- المنطقة التي يخدمها البنك:

يجب أن يتقرر مقدماً المنطقة التي يخدمها البنك ويمتد نشاطه إليها، والتي تتوقف على حجم البنك ومقدرته على خدمة عملائه، وقدرته على تحمل مخاطر منح الائتمان، ولاشك أن لرأس مال البنك تأثير في تحديد هذه المنطقة.

<sup>1</sup> عبد الغفار الحنفي وعبد السلام ابو قحف، تنظيم وإدارة البنوك، دار المكتب العربي الحديث، مصر، 2000، ص 131.



ويعتبر العامل الخاص بتحديد المنطقة التي يخدمها البنك من أكثر العوامل أهمية بالنسبة لوظيفة منح الائتمان مقارنة الوظائف الأخرى<sup>1</sup>.

#### 6- شروط ومعايير منح الائتمان :

بعد تحديد نوعية القروض أو مجالات منح الائتمان التي يتعامل فيها البنك، يتبقى تحديد الشروط الواجب توفرها لقبول طلب الحصول على القرض، وبذلك تشكل أساس القبول المبدئي، وبناء على ذلك تتم الاجراءات الأخرى كالتحري، والاستقصاء عن طالب القرض من حيث سمعته ومركزه المالي.

#### 7- إجراءات وخطوات الحصول على الائتمان:

بمعنى أن تتحدد هذه المسائل وتدون في كتب ويبدو ذلك واضحاً في البنوك الكبيرة في شكل دليل الحصول على الائتمان ولا شك أن هذه الاجراءات تسهل عملية تنفيذ السياسة<sup>2</sup>.

#### ثانياً: أهمية سياسة الائتمان:

سياسة الائتمان هي أداة فعالة في الرقابة على البنوك التجارية وتبرز أهميتها فيما يلي:

يتطلب الأمر وجود سياسة مكتوبة ومعترف بها، وتكون عبارة عن إطار يتضمن مجموعة المعايير والشروط الارشادية، تزود بها إدارة منح الائتمان المختصة بما يحقق عدة أغراض كضمان المعالجة الموحدة للموضوع الواحد، وتوفير عامل الثقة لدى العاملين بالإدارة بما يمكنهم من العمل دون خوف من الوقوع في الخطأ، وتوفير المرونة الكافية، أي سرعة التصرف بدون رجوع إلى المستويات العليا، ووفقاً للموقف طالما أنه داخل نطاق السلطة المفوضة إليهم.

- يتضح مما سبق أن تركيز هذه العملية في يد فرد واحد أو اثنين بالقرب من القمة، وهو ما يعني البطء في اتخاذ القرارات، وحرمان العاملين في هذا المجال، من التنمية الذاتية وممارسة عملية اتخاذ

<sup>1</sup> عبد الغفار الحنفي و رسمية قرياقص، اسواق المال، الدار الجامعية، مصر، 2000، ص 80.

<sup>2</sup> عبد الغفار الحنفي وعبد السلام ابو قحف، تنظيم وادارة البنوك، مرجع سبق ذكره، ص 132.

القرارات ويعني ذلك في النهاية إلى التنوع غير الملائم لمحفظة الاقراض، وزيادة المخاطر التي يتعرض لها البنك<sup>1</sup>.

- يعني وجود السياسة المكتوبة، تقريب الاتجاهات المتباينة، بما يساعد الأفراد في اتخاذ القرارات والتصرف داخل الاطار العام للسياسة، بالإضافة إلى كون هذه السياسة، تشكل خطوطا عريضة للعاملين في هذا المجال، فلا بد أن تكون متماشية ومتناسقة مع الشروط الخاصة بتنظيم الائتمان ومتطلبات الأجهزة والرقابة على البنوك، وبذلك يتضح أن وجود السياسة المكتوبة للائتمان، دفعا للإدارة لتحديد أهداف البنك.

- البنك التجاري كغيره من المنظمات له أهداف خاصة، يسعى لتحقيقها، وسياسة الائتمان تحدد اتجاه وأسلوب استخدام أموال البنك التي يحصل عليها من المودعين وأصحاب رأس المال وبذلك يتضح أن لهذه السياسة أثر على اتخاذ القرار وهي ضرورية إذا أراد البنك بلوغ أهدافه وخدمة البيئة التي يعمل فيها<sup>2</sup>.

### المطلب الثالث: العوامل المؤثرة في سياسة الائتمان وأهدافه :

لسياسة الائتمان مجموعة من العوامل تؤثر فيها كما لها جملة من الأهداف سنوضحهم في الآتي :

#### أولاً: العوامل المؤثرة في سياسة الائتمان:

يعتبر حجم وتكوين الائتمان كمتغير تابع دالة تتأثر بمجموعة من العوامل ومن أهم هذه العوامل

ما يلي<sup>3</sup> :

<sup>1</sup>عبد الغفار الحنفي و رسمية قرياقص، الاسواق المالية، الدار الاسكندرية، مصر، 1998، ص 124 .

<sup>2</sup>عبد الغفار الحنفي وعبد السلام ابو قحف، تنظيم وادارة البنوك، مرجع سبق ذكره، ص 129.

<sup>3</sup> سليمان ناصر، التقنيات البنكية وعمليات الائتمان، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 2015، ص ص 58-59.

**1- سياسات البنك المركزي والسلطات النقدية:**

تؤثر سياسات البنك المركزي والسلطات النقدية في سياسة الائتمان المتبعة من طرف البنك كميًا ونوعيًا، حيث أن أدوات السياسة النقدية التي يستخدمها البنك المركزي يمكن أن تؤثر على حجم الائتمان الذي يمنحه البنك مثل سياسة الاحتياطي القانوني، نسبة السيولة، تحديد سعر الفائدة على الائتمان وسعر الخصم الذي يمارسه مع البنوك، سياسة السقوف الائتمانية... الخ كما يؤثر على نوعية الائتمان الممنوح من طرف البنك من خلال سياسة تأطير الائتمان النوعية، أي توجيه الائتمان إلى قطاعات معينة على حساب أخرى، ووفقًا لمتطلبات السياسة الاقتصادية العامة للدولة وسياساتها التنموية.

**2- حجم الودائع ونوعيتها وتكلفتها :**

إن البنك وبحكم وظيفته كوسيط مالي يعتمد اعتمادًا كبيرًا على الودائع في عملياته التشغيلية، إلا أن حجم الودائع بشكل مطلق لا يعتبر مؤشرًا كافيًا لقدرة البنك على الاقتراض، إذ لا بد أن ييؤمها إلى أنواعها الأساسية وفق طبيعتها وما تتيحه من فرص عند إقراضها.

فمثلًا تؤثر تواريخ استحقاق الودائع على حجم ونوعية الائتمان، إذ أن إدارة البنك تسعى عادة إلى مقابلة القروض طويلة الأجل بالودائع طويلة الأجل وإلى مقابلة القروض قصيرة الأجل بالودائع قصيرة الأجل.

كما يتعلق أمر الاقتراض أيضًا بتكلفة الموارد، إذ من المعلوم أن الودائع الجارية أو تحت الطلب لا يدفع عليها البنك فوائد، وبالتالي فإنها تكلف البنك نفقات محدودة كاستخدام أجهزة الكمبيوتر والأوراق والأقلام و جزءًا من أجور الموظفين، أما الودائع لأجل فتعتبر الفائدة المدفوعة عنها الفائدة الدائنة هي العنصر الأساسي في تكلفتها إضافة إلى النفقات.

### 3- تكلفة الموارد:

يعتبر حجم الائتمان الممنوح في البنك دلالة لقدرة البنك على توفير الموارد اللازمة وعلى البنك أن يقوم بتوفير هذه الموارد إلى الحد الذي تكون فيه تكلفة آخر قيمة نقدية مودعة، تتبادل مع العائد الحدي من آخر قيمة نقدية مقرضة أو مستثمرة، وكلما كبر حجم البنك كلما كانت لدى الإدارة مرونة أكبر في توظيف الموارد بصورة أفضل من البنوك الصغيرة.

### 4- حجم الأصول المطلوبة لتشغيل البنك:

يتحدد حجم الموارد المتاحة للإئتمان وفقاً لحجم الأصول الثابتة والأصول الأخرى المطلوبة لتزويد البنك باحتياجاته الأولية اللازمة لتشغيل والتي تشمل المباني، والأثاث والأصول الأخرى، إذ أن البنك عليه أن ينتقص تلك النسبة لأنها تعتبر من الأمور الضرورية لاستمرار نشاطه، وكلما زادت هذه النسبة كلما انخفض حجم الإئتمان المتاح.

### 5- احتياجات السيولة في الأجلين القصير والطويل :

تعتبر السيولة من الأمور ذات الأهمية التي يسعى البنك إلى تحقيقها وعادة ما تحتفظ البنوك بمجموعة من الأصول السائلة مثل أذونات الخزينة والأوراق المالية الحكومية، إذ ما احتفظ البنك بالأموال سواء في صورة نقدية أو في صورة أصول سائلة أو قابلة للتحويل إلى نقدية فإن بذلك يقلل من حجم الأموال المتاحة للإئتمان<sup>1</sup>.

6- **مقدرة وخبرة العاملين بالبنك:** حيث تلعب الموارد البشرية في البنك دوراً هاماً في وضع وتنفيذ السياسات الائتمانية وبالتالي يجب أن تكون مدربة ومؤهلة وكذلك لديها الخبرة وللإستقراء الصحيح للظروف الحالية للبنك لتتمكن من وضع السياسات الصحيحة للمستقبل<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> عبد الحميد عبد المطلب، اقتصاديات النقود والبنوك الأساسيات والمستحدثات، مرجع سبق ذكره، ص151.

<sup>2</sup> حسان الدباس، العوامل المؤثرة في اتخاذ القرار الائتماني في المصارف العاملة في سورية، رسالة ماجستير في الاقتصاد المالي والنقدي، تخصص الاقتصاد المالي والنقدي، جامعة دمشق، 2013/2014، ص 19.

## 7- حجم رأس المال وحقوق الملكية :

يتكون هيكل الموارد لدى البنك التجاري عادة من حقوق الملكية والودائع والأموال المقترضة من البنوك والمراسلين وفي مقدمة حقوق الملكية يبدأ البنك عادة برأس المال، وعموماً فإن كل بند من هذه البنود له أهمية وتكلفة خاصة ويمثل تأثير ذو طبيعة معينة على نمط الائتمان.

## 8- موقع البنك:

يحدد موقع البنك بدرجة كبيرة نوعية وحجم الطلب على الائتمان الممنوح إذ أن المؤسسات الكبرى والتي غالباً ما تحتاج إلى قدر ضخم من التمويل تسعى إلى وجود مراكزها الرئيسية بجوار المراكز المالية التي يمكنها الاتصال بها والحصول على احتياجاتها من التمويل اللازمة منها كما أن نشاط المنطقة يمكن أن يؤثر على نوعية القروض الممنوحة، ففروع الفرع في منطقة زراعية تكون معظم القروض بضمان محاصيل زراعية أو أقطان أو لتمويل النشاط الزراعي، وهكذا<sup>1</sup>.

## 9- الظروف الاقتصادية :

تؤثر هذه الظروف على النشاط الائتماني للبنوك، إذ كلما كانت هذه الظروف مستقرة كلما كانت حافزاً أكبر للبنوك للتسهيل في إجراءات منح الائتمان وفي حالة العكس فتؤثر سلباً على نشاط البنوك مثلاً في حالة التضخم.

كما تؤثر في حالات الرواج والكساد بشكل مباشر على حجم النشاط المصرفي في مجالات الإيداع والاقراض<sup>2</sup>.

## - وتحكم السياسة الائتمانية للبنوك عوامل أخرى أهمها<sup>3</sup>:

1- المحافظة على سلامة توظيف وحسن استخدام أموال المودعين.

<sup>1</sup> عبد الحميد عبد المطلب، اقتصاديات النقود والبنوك الأساسيات والمستحدثات، مرجع سبق ذكره، ص 151.

<sup>2</sup> محمد سلمان سلامة، الإدارة المالية العامة، دار المعتر، الأردن، 2015، ص 195.

<sup>3</sup> سوزان سمير ذيب وآخرون، إدارة الائتمان، مرجع سبق ذكره، ص 29.

2- التقيد بالسياسة العامة للدولة وعلى الأخص القرارات التي يصدرها البنك المركزي بشأن هيكل أسعار الفائدة والعمولات والنسب النقدية والبنكية.

3- مواجهة احتياجات المجتمع للائتمان.

وما يزيد من أهمية الائتمان المصرفي أنه يشكل أكثر من نصف موجودات البنك وهو المصدر الأساسي لدخل البنك، ومن هنا يتبين أن أهم مسؤوليات إدارة البنك حسن إدارة الأموال فإذا لم تدر هذه الأموال بشكل جيد فإن جميع وظائف البنك الأخرى لن تعطي ثمارها في مجال الربحية.

ثانياً: أهداف سياسة الائتمان :

يمكن تصور لأهم الأهداف الخاصة بسياسة الائتمان في أي بنك على النحو التالي<sup>1</sup> :

1- منع التضارب في اتخاذ القرارات داخل البنك وإيجاد وحدة الفكر والتنسيق والفهم المشترك بين البنك وعملائه.

2- ترشيد القرار الائتماني بالبنك بتحديد المجالات التي يمكن التوظيف فيها والمجالات التي يجب التوظيف فيها، ومن ثم المحافظة على سلامة الائتمان الممنوح وحسن استخدام أموال عملاء البنك المودعين.

3- ضمان العائد المناسب للبنك عن طريق التقليل من الخسائر وزيادة الأرباح ومن ثم استمراره في تأدية رسالته وتوسيع نطاقها ودعمها باحتياطات تراكم لتقوي في سلامة وامتانة المركز المالي للبنك.

4- التوافق مع الاتجاه العام للأهداف السياسية الاقتصادية القومية، وإحداث الانسجام بين البنك وبين الدولة من حيث تبني البنك الأولويات التي حددها الدولة في خطط التنمية الاقتصادية وتوظيف جانب من موارده فيها.

5- التوافق العام بين اعتبارات حماية البيئة من التلوث وحماية المجتمع من الانحرافات الأخلاقية في عدم إقراض أي مشروعات يكون من شأنها تهديد المجتمع في هذا المجال.

<sup>1</sup> عبد الحميد عبد المطلب، اقتصاديات النقود والبنوك الاساسيات والمستحدثات، مرجع سبق ذكره، ص ص 146-147.

## المبحث الثاني : محددات منح الائتمان المصرفي :

تعتبر عمليات منح الائتمان المصرفي الوظيفة الأساسية للبنوك التجارية والمصدر الرئيسي لإيراداتها لذلك ينبغي على هذه البنوك عند أدائها لهذه الوظيفة الجوهرية مراعاة التخصيص الكفء للموارد المالية عند ضخها لأغراض مختلفة كما ينبغي عليها رسم سياسة معينة تحدد فيها اتجاه وأسلوب استخدام هذه الموارد كما تحدد الأسس و المعايير التي تبني عليها القرارات الائتمانية.

## المطلب الأول : أسس و إجراءات منح الائتمان :

سنتطرق في هذه المطلب إلى أسس و إجراءات منح الائتمان كالاتي :

## أولا : أسس منح الائتمان :

إن الائتمان المصرفي يجب أن يتم استناداً إلى قواعد و أسس ثابتة ومتعارف عليها وهي<sup>1</sup> :

## 1- توفير الأمان لأموال البنك :

وذلك بالمحافظة على سلامة التوظيف وحسن استخدام الموارد المالية المتاحة للبنك، فكثيرا ما يرى أن السلوك الإداري للبنكيين يعد مسؤولاً عن تفشي حالات التوسع و الإفراط في تقديم الائتمان بدافع توظيف السيولة العاطلة، فيتم الإسراع لاجتذاب عدد كبير من العملاء في إطار المنافسة البنكية الحادة، الأمر الذي يمكن بعض هؤلاء العملاء من فرض شروطهم، فتخضع لهم قواعد الائتمان ولا يخضعون لها، ومن هنا يتم منح و تنفيذ الكثير من القروض عبر دراسات سطحية و شكلية فيكون مآلها التعثر والإهدار، ومن هنا تبرز أهمية حرص البنك على كفاءة استخدامه لموارده المالية وتوظيفها بما يحقق التوازن بين الربحية التجارية وتوفير الأمان لأموال المودعين.

<sup>1</sup> مخلوفي عبد الرزاق، تقييم مخاطر الائتمان باستعمال ادوات التحليل الاحصائي، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، تخصص اقتصاد تطبيقي في المالية وادارة الاعمال، جامعة المدية، الجزائر 2012/2013، ص 44.

## 2- الربحية :

ومفادها أن قرار منح الائتمان يوجه في الوقت الذي ينبغي على البنك أن يحتفظ فيه بالأموال اللازمة لمقابلة التزاماته تجاه عملائه، فإن عليه أن يعمل على تحقيق حد معقول من الربح<sup>1</sup>.

## 3- السيولة :

يعني احتفاظ البنك بمركز مالي يتصف بالسيولة، أي توفر قدر كاف من الأموال السائلة لدى البنك النقدية والأصول التي يمكن تحويلها إلى نقدية إما بالبيع أو بالاقتراض بضمائهما من البنك المركزي لمقابلة طلبات السحب دون أي تأخير، وهدف السيولة دقيق لأنه يستلزم الموازنة بين توفير قدر مناسب من السيولة للبنك وهو أمر قد يتعارض مع هدف تحقيق الربحية، ويبقى على إدارة البنك الناجحة مهمة الملائمة بين هدي الربحية والسيولة، ويقوم كل بنك بوضع سياسته الائتمانية بعد مراعاة الأسس، وهي عبارة عن إطار يتضمن مجموعة المعايير والشروط الإرشادية تزود بها إدارة منح الائتمان المختصة لضمان المعالجة الموحدة للموضوع الواحد وتوفير عامل الثقة لدى العاملين بالإدارة بما يمكنهم من العمل دون خوف من الوقوع في الخطأ، وتوفر المرونة الكافية أي سرعة التصرف بدون الرجوع إلى المستويات العليا ووفقا للموقف، طالما أن ذلك داخل نطاق السلطة المفوضة إليهم<sup>2</sup>.

## ثانيا : إجراءات منح الائتمان وتحصيله :

يمر منح الائتمان بعدة مراحل يمكن إنجازها في سبع خطوات رئيسية وهي :

الفحص الأولي لطلب الائتمان، والتحليل الائتماني للائتمان، التفاوض مع العميل، واتخاذ القرار، صرف الائتمان، متابعة الائتمان والمقترض، وتحصيل الائتمان وهي كالتالي<sup>3</sup> :

<sup>1</sup> انس هشام الملوك، مخاطر الائتمان واثرها في المحافظ الاستثمار، اطروحة دكتوراه في الاقتصاد المالي والنقدي، تخصص اقتصاد، جامعة دمشق، كلية الاقتصاد، 2014، ص 29.

<sup>2</sup> محمد احمد السريتي، محمد عزت محمد غزلان، اقتصاديات النقود والبنوك والاسواق المالية، مرجع سبق ذكره، ص ص 89-99.

<sup>3</sup> محمد صالح الحناوي وعبد الفتاح عبد السلام، المؤسسات المالية، الدار الجامعية، مصر، 1998، ص ص 279-280.



### 1- الفحص الأولي لطلب الائتمان :

يقوم البنك بدراسة طلب العميل لتحديد مدى صلاحيته المبدئية وفقا لسياسة الائتمان في البنك، وخاصة من حيث غرض الائتمان وأجل الاستحقاق وأسلوب السداد ويساعد في عملية الفحص المبدئي للطلب الانطباعات التي يعكسها لقاء العميل مع المسؤولين في البنك، والتي تبرز شخصيته وقدراته، بوجه عام وكذلك النتائج التي تسعى عنها زيادة المنشأة، وخاصة من حيث حالة أصولها وظروف تشغيلها، وفي ضوء هذه الأمور يمكن اتخاذ قرار مبدئي إما بالاستمرار في استكمال دراسة الطلب أو الاعتذار عن قبوله مع توضيح الأسباب للعميل حتى يشعر بالجدية في معاملة طلبه.

### 2- التحليل الائتماني للقرض :

ويتضمن تجميع المعلومات التي يمكن الحصول عليها من المصادر المختلفة لمعرفة إمكانيات العميل الائتمانية من حيث شخصيته وسمعته وقدرته على سداد القرض بناءً على المعاملات السابقة بالبنك ومدى ملائمة رأس ماله من خلال التحليل المالي، بالإضافة إلى الظروف الاقتصادية المختلفة التي يمكن أن ينعكس أثرها على نشاط المؤسسة.

### 3- التفاوض مع المقترض :

بعد التحليل المتكامل لعناصر المخاطر الائتمانية المحيطة بالائتمان المطلوب بناء على المعلومات التي تم تجميعها والتحليل المالي للقوائم المالية الخاصة بالعميل، يمكن تحديد مقدار الائتمان، والغرض الذي يستخدم فيه، وكيفية صرفه، وطريقة سداده، ومصادر السداد، والضمانات المطلوبة، وسعر الفائدة والعمولات المختلفة ويتم الاتفاق على كل هذه العناصر من خلال عمليات التفاوض بين البنك والعميل للتوصل إلى تحقيق مصالح كل منها.

#### 4- اتخاذ القرار<sup>1</sup> :

تنتهي مرحلة التفاوض إما بقبول العميل التعاقد أو عدم قبوله لشروط البنك، وفي حالة قبول التعاقد يتم إعداد مذكرة لاقتراح الموافقة على طلب الائتمان والتي عادة ما تتضمن البيانات الأساسية عن المؤسسة طالبة الائتمان، معلومات عن مديونيتها لدى الجهاز المصرفي وموقعها الضريبي، وصف الائتمان والغرض منه، والضمانات المقدمة ومصادر السداد وطريقته، وملخص الميزانية عن السنوات الثلاثة الأخيرة والتعليق عليها، ومؤشرات السيولة والربحية والنشاط والمديونية، والرأي الائتماني والتوصيات بشأن الائتمان.

وبناء على هذه المذكرة يتم الموافقة على منح الائتمان من السلطة الائتمانية المختصة.

#### 5- صرف الائتمان :

يشترط لبدء استخدام الائتمان توقيع المقترض على اتفاقية القرض، وكذلك تقديمه للضمانات المطلوبة واستيفاء التعهدات والالتزامات التي ينص عليها اتفاق الائتمان.

#### 6- متابعة المستمرة لنشاط العميل :

وذلك بقصد التحقق من استخدام التسهيل في الغرض الممنوح من أجله، ومن سلامة تنفيذ شروط التسهيل، والوقوف على التغيرات التي قد تطرأ على المقومات الائتمانية للعميل، وتحصيل الأقساط أو التعرف على أسباب التأخر في حالة عدم السداد في مواعده وزيارته في حالة زيادة مدة التأخير وإيضاح خطورة هذا التأخر عليه، وقد يتطلب الأمر استدعاء العميل للمناقشة واتخاذ الإجراءات القانونية .

#### 7- تحصيل القرض :

يقوم البنك بتحصيل مستحقاته حسب النظام المتفق عليه، وذلك إذا لم تقابله أي من الظروف السابقة عند المتابعة وهي الإجراءات القانونية أو تأجيل السداد أو تجديد القرض مرة أخرى<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> إبراهيم منير هندي إدارة الأسواق والمنشآت المالية مركز دالتا ، مصر، 1999، ص164.

## المطلب الثاني : التحليل الائتماني وعملية إتخاذ القرار :

تعزز إدارة الائتمان ملاحظاتها عن الزبون المحتمل من خلال إجراء نوع من التحليل الائتماني غاية في الأهمية لاتخاذ القرارات الائتمانية<sup>2</sup>:

### أولا : التحليل الائتماني :

مهما كانت نوعية وجودة الضمان المقدم للائتمان، تظل هناك مخاطرة قائمة مهما تدنت نسبتها والبنك يهدف إلى تقليل الخسائر بالتعرف على نقاط قوة وضعف عملية المقترض ومحاولة التعرف على المخاطر المحيطة سواء كانت بالمقترض، أم بالنشاط الذي يقوم به، ومن هنا جاءت أهمية التحليل الائتماني للتعرف على حقيقة الوضع المالي للمقترض، وتحديد قدرته على الائتمان وقدرته على استخدام الائتمان، بتقييم السياسات المالية التي يتبعها، والحكم على مدى كفاءته.

لذلك يعتبر التحليل المالي أداة فعالة للتحليل الائتماني، يمكن البنك من اتخاذ القرارات المناسبة تجاه المقترض فهو يفيد في معرفة وضعه المالي الحالي بالنسبة للنشاط الذي يمارسه، واتجاهات هذا النشاط وتحديد المبلغ الذي يمكن أن يمنح العميل، والفترة الزمنية اللازمة للاسترداد، ومدى إمكانية السداد بصفة عامة<sup>3</sup>.

ويجب التحقق من قدرة المقترض ورغبته في الوفاء بالتزاماته عندما يحين ميعاد استحقاقها من خلال جملة من العوامل التي تكون موضع الدراسة عند تحليل طلب الحصول على الائتمان ويمكن أن نلخصها فيما يلي :

### 1- القدرة على السداد Capacity.

### 2- السمعة Charcter.

<sup>1</sup> حاتم كريم بلحاوي قرارات منح الائتمان في المصارف التجارية من خلال تطبيق طريقة (القرض التقيطية)، مجلة الكوت للعلوم الاقتصادية والإدارية، العدد 25، كلية الإدارة والاقتصاد جامعة واسط، 2017، ص 7 .

<sup>2</sup> محمد صالح الحناوي وعبد الفتاح عبد السلام، المؤسسات المالية، مرجع سبق ذكره، ص 280.

<sup>3</sup> خالد وهيب الراوي، العمليات المصرفية الخارجية، دار المناهج، الاردن، 2010، ص 51.

3- رأس المال Capital.

4- الضمان المقدم Collateral.

5- الظروف الاقتصادية Economic condition.

وبذلك يمكن حصر العوامل الأساسية الواجب أخذها في الحسبان عند دراسة وتحليل طلب الحصول على الائتمان من البنك في عدة عوامل كالمقدرة، والسمعة، والقدرة على توليد الدخل، ودرجة الملكية للأصول، والظروف الاقتصادية التي تعمل فيها المؤسسة طالبة للائتمان حالياً ومستقبلاً والتي نناقشها فيما يلي<sup>1</sup>:

### 1- المقدرة الإقتراضية لطالب الائتمان Capacity to Borrow:

لا تهتم البنوك فقط بالقدرة على السداد، وإنما أيضاً بأهليته وقدرته على الاقتراض فقد تمنح البنوك بعض القروض إلى القصر لأهداف معينة ولكن للخوف من عدم اعترافهم بذلك وأنهم لا يسألون عن تصرفات تمت في فترة عدم الرشد فإنها تشترط وجود كفيل أي ضامن له أهلية قانونية على ممارسة هذه التصرفات للتوقيع على العقد، وكذلك الحال إذا كانت الشركة طالبة القرض هي من شركات الأشخاص فإنه يطلب من جميع الشركاء التوقيع على عقد الاتفاق أو الشريك المسئول عن ذلك بعد التحقق من سلامة تصرفاته.

إذا كان الائتمان لشركة أموال فلا بد من دراسة سمعة وكفاءة إدارة الشركة وعلى أن يوقع على العقد مدير المسئول.

### 2- السمعة:

يعني في مجال الائتمان معرفة مدى حرص العميل على سداد التزاماته وتمسكه التام بشروط الاتفاق فرجل المبادئ والأخلاق يمتلك مجموعة من الصفات كالأمانة والإخلاص والحكمة والمثابرة، ولكن على

<sup>1</sup> عبد الغفار الحنفي وعبد السلام ابو قحف، الادارة الحديثة في البنوك التجارية، مرجع سبق ذكره، ص 123.

أي الأحوال يصعب التحقق التام من هذه الصفات وفقا لمعايير موضوعية ولكن يمكن الاستدلال على ذلك من خلال سلوك وتصرفات طالب الائتمان وتعاملاته السابقة.

فمن المحتمل أن شخص ما لا يمتلك هذه الصفات ورغم ذلك لديه الرغبة في أداء التزاماته لذلك تفيد تصرفاته ومعاملاته السابقة في معرفة مدى رغبة طالب الائتمان في الوفاء المستقبلي بهذه الالتزامات.

### 3- المقدرة على توليد الدخل :

إذا كان من المنتظر أداء الائتمان من الأرباح المستقبلية، فمن الضروري تقييم مدى قدرة طالب الائتمان على توليد أرباح أو دخل في المستقبل كافية لأداء هذه الالتزامات فإذا كانت الأمانة والمثابرة والإخلاص والرغبة في السداد هي صفات مطلوبة ولكن هذه الصفات في حد ذاتها ليست كافية لسداد الائتمان إلا إذا اقترن ذلك بتوليد الدخل.

و بصفة عامة تدفع الالتزامات من أربعة مصادر هي :<sup>1</sup>

- الأرباح أو الدخل الذي يحققه طالب الائتمان.
- مبيعات الأصول الثابتة.
- بيع المخزون السلعي.
- الاقتراض من الغير وعلى أن يتم سداد القرض القائم من حصيلة القرض الجديد.

فقد يتم سداد الائتمان من حصيلة بيع الأصل الضامن ولكن البنوك لا تفضل هذا الأسلوب إلا في حالة الضرورة القصوى لما لذلك من تأثير على علاقات البنك بعملائه، والمصاريف المترتبة على ذلك، والوقت الذي ينقضي حتى إتمام عملية البيع، ونفس الشيء لا تفضل البنوك أسلوب سداد قرض من حصيلة قرض جديد إلا وفقا لشروط مسبقة.

<sup>1</sup> عبد الغفار الحنفي و رسمية قرياقص، الاسواق والمؤسسات المالية، مرجع سبق ذكره، ص ص 147- 148.

تتوقف قدرة المدين على أداء التزاماته على عدة عوامل كدرجة الثقافة والمركز الوظيفي، والعمر والصحة، والذكاء، ويتوقف دخل المؤسسة على عدة عوامل كحجم المبيعات، أسعار البيع، التكاليف والنفقات الأخرى، موقع المؤسسة، نوع السلع المنتجة، حجم أو درجة المنافسة، مركز المؤسسة في السوق، خصائص وتركيب القوى العاملة، المواد الخام وتكلفتها ومدى ندرتها، خصائص الإدارة وتعتبر خاصية الإدارة من العوامل الأساسية التي يجب إغفالها عند دراسة طلب الحصول على الائتمان من البنك.

#### 4- درجة الملكية للأصول :

يجب أن يمتلك المنتج أحدث الآلات والأجهزة حتى يتمكن من الصمود والمنافسة، وكذلك الحال بالنسبة لتاجر التجزئة لا بد أن يكون لديه مخزون من البضائع ووسائل لجذب العملاء، لذلك يشترط البنك أن يكون لدى طالب الائتمان رأس مال كضمان للائتمان ويعتبر صافي الثروة (رأس المال المقدم من الملاك بالإضافة إلى الاحتياطات والأرباح المحتجزة) وحجمه مقياساً لمتانة المركز المالي والمحدد لحجم الائتمان الذي يقدمه البنك، فحجم ونوعية هذه الأصول التي تمتلكها الشركة تعكس ذكاء وفطنة الإدارة، بحيث تستخدم بعض من هذه الأصول كضمان في حالة عدم كفاية الأرباح ويقلل هذا من المخاطر التي يتعرض لها البنك، ورغم توافر هذه الضمانات فإن البنوك تفضل التحقق من كفاية الدخل كوسيلة لأداء هذه الالتزامات.

ففي حالة الائتمان الممنوح لأغراض الاستهلاك، فإن الأصول المشتراة كالسيارة مثلاً تعتبر ضمان للقرض وفي هذه الحالة فإن الائتمان الممنوح في العادة أقل من قيمة السيارة في أي وقت ويكون حافزاً للمقترض على سداد الأقساط<sup>1</sup>.

#### 5- الظروف الاقتصادية :

تؤثر الظروف الاقتصادية على مدى قدرة طالب الائتمان على سداد التزاماته والتي قد تكون غير مواتية ولا يسأل عنها في هذه الحالة، فقد تتوافر الصفات الأربعة السابقة في طالب الائتمان، ولكن

<sup>1</sup> عبد الغفار الحنفي و عبد السلام ابو قحف، تنظيم وإدارة البنوك، مرجع سبق ذكره، ص 157.

الظروف الاقتصادية المتوقعة تجعل من غير المنطقي التوسع في منح الائتمان لذلك يجب على إدارة الائتمان التنبؤ المسبق بهذه الظروف خاصة إذا كان الائتمان طويل الأجل<sup>1</sup>.

### ثانيا : اتخاذ القرار الائتماني :

يأخذ القرار الائتماني الرفض أو القبول المشروط لطلبات القروض والتسهيلات الائتمانية المقدمة من العملاء في ضوء العناصر الائتمانية الحاكمة للنشاط الائتماني، حيث يتطلب كل قرار ائتماني إجراء موازنة بين العائد المتوقع وبين المخاطر والتكلفة المحتملة للائتمان المطلوب.

- وهناك مجموعة من عوامل مترابطة ومتكاملة تؤثر في اتخاذ القرار الائتماني في أي بنك و هي<sup>2</sup>:

#### 1- العوامل الخاصة بالعميل :

بالنسبة للعميل تقوم عوامل شخصية ، رأس المال، وقدرته على إدارة نشاطه وتسديد التزاماته، والضمانات المقدمة، والظروف العامة والخاصة التي تحيط بالنشاط الذي يمارسه العميل، تقوم جميعها بدورها في تقييم مدى صلاحية العميل للحصول على الائتمان المطلوب، وتحديد مقدار المخاطر الائتمانية ونوعها والتي يمكن أن يتعرض لها البنك عند منح الائتمان، فعملية تحليل المعلومات والبيانات عن حالة العميل المحتمل سوف تخلق القدرة لدى إدارة الائتمان على اتخاذ قرار ائتماني سليم.

#### 2- العوامل الخاصة بالبنك :

- المركز الائتماني للبنك.
- السياسة الائتمانية للبنك والهيكل الاقتصادي وسياسة البنك وأنواع الائتمان المطلوبة التي تلائم القطاعات الاقتصادية والأنشطة.
- التوسع في استخدام التكنولوجيا.

<sup>1</sup> عبد الغفار الحنفي وعبد السلام ابو قحف، الادارة الحديثة في البنوك التجارية، مرجع سبق ذكره، ص ص 155-166.

<sup>2</sup> سوزان سمير الذيب واخرون، ادارة الائتمان، مرجع سبق ذكره، ص 107.

- حدود ومجالات الاختصاص ومستوى اتخاذ القرار في منح الائتمان والتسهيلات البنكية والصلاحيات المفوضة في هذا الشأن والمركزية المعاصرة.
- تكاليف منح الائتمان والمصاريف الإدارية الأخرى والجدوى الاقتصادية من منح الائتمان.
- معايير منح التسهيلات الائتمانية المختلفة وطبيعة وشروط الحد الأدنى التي تشكل الأساس المبدئي لقبول الائتمان، وشروط وإجراءات وخطوات الحصول على التسهيلات الائتمانية، ومعايير تقييم العملاء وتحديد القدرة على السداد والسمعة والضمان والظروف الاقتصادية<sup>1</sup>.

### 3- العوامل الخاصة بالتسهيل الائتماني :

ويمكن حصر هذه العوامل بما يلي<sup>2</sup> :

- الغرض من التسهيل.
- المدة الزمنية التي يستغرقها الائتمان أو التسهيل أي المدة التي يرغب العميل بالحصول على التسهيل خلالها ومتى سيقوم بالسداد وهل تتناسب فعلا مع إمكانيات العميل.
- مصدر السداد الذي سيقوم العميل المقترض بسداد المبلغ منه.
- طريقة السداد المتبعة، أي هل سيتم سداد الائتمان أو التسهيل دفعة واحدة في نهاية المدة، أم سوف يتم سداده على أقساط دورية، وذلك بما يتناسب مع طبيعة نشاط العميل ومع إيراداته وموارده الذاتية وتدفقاته الداخلة.
- نوع التسهيل المطلوب وهل يتوافق مع السياسة العامة للائتمان في البنك أم يتعارض معها.

<sup>1</sup> درية كامل الشيب، ادارة البنوك المعاصرة، ط1، دار المسيرة، الاردن، ص 195.

<sup>2</sup> محمد احمد السريتي ومحمد عزت محمد غزلان، اقتصاديات النقود والبنوك والاسواق المالية، مرجع سبق ذكره، ص ص



- ثم مبلغ هذا الائتمان أو التسهيل ولذلك أهمية خاصة، حيث إنه كلما زاد المبلغ عن حد معين كان البنك أحرص في الدراسات التي يجريها خاصة أن نتائج عدم سداد الائتمان بمبلغ ضخم تكون صعبة وقد تؤثر على سلامة المركز المالي للبنك.

ويمكن أن نضيف إلى هذه العوامل ضرورة التزام بالقيود القانونية حيث تحدد التشريعات القانونية التي يصدرها البنك المركزي، إمكانية التوسع في الائتمان أو تقليصه والحد الأقصى للائتمان ومجالات النشاط المسموح بتمويلها بحيث لا يحدث أي تعارض بين سياسة البنك الائتمانية والتشريعات المؤسسة للعمل البنكي.

وأخيراً نؤكد أن الحالة التي تتخذ فيها القرارات الائتمانية هي حالة الخطر، فمتخذ القرار الائتماني في البنك لا يستطيع أن يتنبأ بنتائج قراره بدقة كاملة، ولكنه يستطيع عن طريق تحليل المخاطر المصاحبة لعمليات الائتمان أن يصل إلى تقدير احتمالات موضوعية محددة للقرار الذي سوف يتخذه، فالقرار السليم هو القرار الذي تشعر فيه الإدارة بأن العائد الذي سوف يتولد عنه يوازي أو يزيد على درجة المخاطر التي تحيط به.

### المطلب الثالث : نماذج المعايير الائتمانية ومعايير منح الائتمان :

تزداد مخاطر الائتمان عندما يتخطى البنك المبادئ الجيدة في عملية الائتمان، فالمنح الائتماني الجيد مستند إلى المبادئ الجيدة يؤدي إلى تسهيلات جيدة، ويضمن للبنك استمرارية المحافظة على كفاءة المحافظة الائتمانية للبنك، وقد أُنجحت أمام إدارة الائتمان مجموعة من النماذج للمعايير الائتمانية التي تستخدم في تحليل الائتماني والتي من خلالها يمكن استقرار مستقبل القرار الائتماني.

#### أولاً : نموذج المعايير الائتمانية المعروفة بـ "5cp" :

وهي مجموعة المعايير، العوامل التي يتحقق من خلالها البنك من قدرة المقترض ورغبته في الوفاء بالتزاماته عندما يحين ميعاد استحقاقها وتتلخص المجموعة فيما يلي 5cp<sup>1</sup>:

<sup>1</sup> علي سعد محمد داود، البنوك ومحافظ الاستثمار، مرجع سبق ذكره، ص 31-32.

### 1- القدرة على السداد :capacity:

ويتم قياس قدرة العميل على توليد الأموال الكافية لخدمة الدين (فوائد القرض) وسداد أصل القرض وذلك عن طريق التحليل المالي لقوائم العميل المالية (الحسابات الختامية) لعدد من السنوات المتتالية.

### 2- السمعة :character:

وتعني في مجال الائتمان التعرف على مدى حرص العميل على سداد التزاماته وتمسكه التام بشروط الاتفاق، ويعتمد المحلل الائتماني في الكشف عن الجوانب الشخصية للعميل على ما يعرف بالتاريخ الائتماني والتجاري ويقصد بها سمعة العميل من حيث قيامه بسداد التزاماته السابقة سواء للمتعاملين معه (الموردين) أو البنوك.

### 3- رأس المال :capital:

والمقصود هنا برأس المال هو مقدرة العميل على توليد الدخل وذلك بتطبيق مجموعة من النسب المالية على القوائم المالية المتقدمة من العميل بجانب مجموعة من العوامل الأخرى مثل درجة الثقافة والمركز الوظيفي والعمر والصحة والذكاء.

### 4- الضمان المقدم :collatéral:

وتمثل مجموعة الضمانات التي يقدمها العميل ويقبلها البنك كضمان للقرض بحيث إذا توقف العميل عن السداد يحق للبنك الرجوع على الضمان.

### 5- الظروف الاقتصادية :Economic conditin:

ويقصد بها الظروف الاقتصادية التي تعمل في ظلها المؤسسة أو العميل طالب الائتمان ولها تأثير على نشاطه حيث بحجم الكثير من البنوك عن منح الائتمان للمشروعات التي تعمل في ظل ظروف اقتصادية غير مواتية أي لا يتوقع للنشاط الذي يعمل به رواج وهو ما يؤدي بالتالي إلى إضعاف قدرتها على سداد القرض وخدمة الدين.

ثانيا : نموذج المعايير الائتمانية المعروفة ب "5ps" :

دراسة وتحليل هذه المعايير تعطي لإدارة الائتمان مؤشرات ودلالات واضحة على سلامة المعاملة الائتمانية وتقلل من المخاطر المحيطة بها من خلال التركيز على مجموعة من المعايير من بينها<sup>1</sup> :

### 1- العميل (المدين أو المقترض) **people**:

يقيم الوضع الائتماني للعميل من خلال تكوين صورة كاملة وواضحة عن سمعته وشخصيته وسلوكه، وحالته الاجتماعية، وإدارته والاستقامة وغيرها، لذلك فإن الخطوة الأولى في عملية تقييم وتحديد الوضع الائتماني للعميل هي معرفة العميل من قبل إدارة الائتمان في البنك من خلال جمع معلومات تفصيلية عنه من المصادر الداخلية والخارجية.

وتستند إدارة الائتمان إلى مؤشرات النجاح في هذه الأعمال لتقدير مخاطر النجاح في المستقبل وبالمقابل فإن علامات الفشل أو التغيير من عمل إلى آخر بسبب عدم النجاح تعطي انطبعا يدفع إلى الحذر في تقييم أنشطة العميل المستقبلية ومنح الائتمان.

### 2- الغرض من الائتمان **purpose** :

تشكل ركيزة أساسية عند دراسة طلبات الائتمان المقدمة من المقترضين والغرض من الائتمان يحدد مدى إمكانية الاستمرار في دراسة الطلب المقدم أو التوقف عن دراسة طلب الائتمان، يرتبط عرض كل مبلغ الائتمان ونوعية الائتمان الممنوح والمدة وطريقة السداد والتدفقات النقدية المستقبلية الناتجة عن استخدام الغرض وقد يكون الغرض من الائتمان هو تمويل رأس المال (تمويل قصير الأجل) أو تمويل شراء الأصول الثابتة (تمويل طويل الأجل)، أو تسديد التزامات العملاء لدى البنوك الأخرى، وتنشأ الحاجة إلى التحقق من هذا الغرض كون أنه وفي كثير من الأحيان يعتمد على أقوال العميل، ويمكن تحديد الغرض من الائتمان من خلال الأشخاص المحيطين بالعميل، وتوجيه مجموعة من الأسئلة عند دراسة الغرض من الائتمان هي :

<sup>1</sup> محمد داود عثمان، ادارة وتحليل الائتمان ومخاطره، مرجع سبق ذكره، ص ص 76-78.

- هل الغرض من الائتمان منطقي، وفرص تحقيقه ونجاحه معقولة؟
- هل يحقق الغرض من الائتمان لطالبه جدوى مالية؟
- هل تتوفر لدى طالب الائتمان القدرات والإمكانيات الداخلية والخارجية على تنفيذ الغرض الذي سوف يمنح لأجله الائتمان؟
- ما مدى توافق الغرض من الائتمان مع السياسة الائتمانية للبنك؟
- هل الغرض ضمن نطاق الأعمال من الناحية القانونية و من الناحية الاعتيادية للأعمال؟
- ما مدى مشروعية الغرض من الناحية القانونية و الأخلاقية؟
- ما مدى توفر الخبرة السابقة في مجال الغرض من الائتمان؟

### 3- القدرة على السداد payemen:

يركز هذا المعيار في تحديد قدرة المقترض على سداد الالتزامات المترتبة عليه من حيث أصل المبلغ إضافة إلى الفوائد في تواريخ الاستحقاق، وعند حصول ذلك يعطي دلالة على سلامة القرار الائتماني، ويتم تقييم قدرة العميل على السداد من خلال القوائم المالية ومن بينها قائمة التدفقات النقدية التشغيلية فهي تعطي مؤشرات حلول مدى توافق استحقاقات الائتمان المطلوب مع مصادر السداد وتحديد حالات العجز المالي وهل هي مؤقتة أو دائمة وتوقيتها، وعلى ضوء ذلك يتم تحديد الحاجات الملائمة من الائتمان.

### 4- الحماية protection:

الأساس في هذا المعيار هو تحديد مدى توافر الحماية للائتمان المقدم تحت أسوأ الظروف ويتم ذلك من خلال تقييم الضمانات أو الكفالات التي سيقدمها العميل من حيث قيمتها العادلة أو قابليتها للتسييل، أي التحول إلى نقد بسرعة وبأقل كلفة ممكنة فيما لو عجز العميل عن الوفاء بالتزاماته تجاه البنك، إضافة إلى توفير الغطاء التأميني الملائم الذي يعمل كأداة تحوط ضد مختلف المخاطر المحتملة التي

من الممكن أن يتعرض لها المقترض مثل التأمين على حياة المقترض أو الأشخاص الرئيسيين أو الأصول التي يمتلكها.

### 5- النظرة المستقبلية perspective :

تكمن أهمية هذا المعيار في التحقيق من حالات عدم التأكد المستقبلية التي تحيط بالعملية الائتمانية، ومستقبل الائتمان الممنوح، أي التنبؤ في كل الظروف البيئية والمستقبلية المحيطة بالعمل سواء كانت داخلية أو خارجية، ولهذا فقد تتأثر السياسة الائتمانية للبنوك بمؤشرات الاقتصاد من معدلات النمو العام ومعدلات التضخم، ومعدلات الفوائد، والتي تؤثر في مجملها كعوامل على قدرة المقترض في تسديد التزاماته.

### ثالثاً: نموذج المعايير الائتمانية المعرفة ب PRISM :

يعتبر منهج PRISM للمعايير الائتمانية أحدث ما توصلت إليه الصناعة المصرفية في التحليل الائتماني وقراءة مستقبل الائتمان، ويعكس هذا المنهج جوانب القوة لدى العميل، وهو أداة قياس يوازن من خلالها بين المخاطر والقدرة، وتتكون عناصره من مجموعة من المعايير يشترك فيما بينها بالحرف الأول من كلماتها وهي PRISM وفيما يلي عرض لماهية هذه المعايير<sup>1</sup> :

### 1- التصوير Derpective:

يقصد بالتصور هنا الإحاطة الكاملة بمخاطر الائتمان والعوائد المنتظر تحقيقها من قبل إدارة الائتمان بعد منحه، ومضمون هذه الأداة التفسيرية هي القدرة والفعالية في :

أ- تحديد المخاطر والعوائد التي تحيط بالعمل عند منحه الائتمان.

ب- دراسة استراتيجيات التشغيل والتمويل عند العميل والتي من شأنها تحسين الأداء وتعظيم القيمة السوقية للسهم الواحد باعتباره الهدف الذي يجب أن تدور حوله كل القرارات.

<sup>1</sup>سوزان سمير الذيب وآخرون، ادارة الائتمان، مرجع سبق ذكره، ص 105-107.

## 2- القدرة على السداد Repayment :

ومضمون هذا المتغير هو تحديد قدرة العميل على تسديد القرض وفائدته خلال الفترة المتفق عليها. ومن الأمور التي تعبر لها إدارة الائتمان اهتماما خاصا هو، تحديد نوع مصادر التسديد سواء كانت داخلية أم خارجية، والتي يلجأ إليها العميل طالب الائتمان عندما يستعد لتسديد الائتمان. وما يهم إدارة الائتمان هو دور المصادر الداخلية التي تساعد العميل على إعادة تسديد ما بذمته من التزامات، لأنها تعكس قدرة العمليات التشغيلية على توليد التدفقات النقدية الداخلية والتي يستطيع العميل استخدامها في تسديد ما بذمته من التزامات مستحقة.

## 3- الغاية من الائتمان Intention or purpose :

ومضمون هذا المعيار هو تحديد الغاية من الائتمان المقدم للعميل. وكقاعدة عامة فإن الغاية من الائتمان يجب أن تشكل الأساس لدراسة هذا الغرض أو الغاية، وأن آخر ما تفكر به إدارة الائتمان هو تصفية موجودات العميل لاسترداد الائتمان.

## 4- الضمانات Safeguards :

ومضمون هذا المعيار هو تحديد الضمانات التي تقدم إلى البنك ليكون ضامناً لاسترجاع الائتمان لمواجهة احتمالات عدم القدرة على التسديد.

## 5- الإدارة Mangment :

تركز إدارة الائتمان على تحليل الفعل الإداري للعميل ومضمون الفعل الإداري سوف يشمل :

أ- العمليات : ومن خلالها يتم التعرف على :

- أسلوب العميل في إدارة أعماله.

- تحديد كيفية الاستفادة من الائتمان.

- تحديد فيما إذا كان العميل يتسم بالتنوع منتجاته، أو يقتصر في عمله على منتج واحد، وأيضا فيما إذا كان العميل موسمي الإنتاج أو دائما.

**ب – الإدارة :**

- استعراض الهيكل التنظيمي للعمل.

- استعراض السيرة الذاتية لمديري أقسام.

- تحديد قدرة العميل على النجاح والنمو.

## خلاصة :

الاهتمام الأساسي للبنوك التجارية هو تعظيم العوائد وذلك عن طريق رسم سياسة ائتمانية في اطار مكتوب لدى البنك توضح خطوات وإجراءات منح الائتمان لكي تتضح هذه الخطوات وتكون موحدة لدى موظفي الائتمان وذلك لمنع حدوث أي خلل عند اتخاذ القرار الائتماني، كما تقوم البنوك بإتباع مجموعة من النماذج أو المعايير لمنح الائتمان، تختلف في مسميات عناصر كل منها إلا أنها مشتركة في المضمون والنتيجة، والتي يصل من خلالها المحلل الائتماني إلى تحديد وضعية العميل وملائمته لمنح الائتمان وقدرته على التسديد وكذلك تحديد المخاطر الناتجة عن اتخاذ القرار الائتماني.



## الفصل الثالث: دراسة حالة بالبنك الوطني الجزائري BNA

–وكالة تيارت 540– :

المبحث الأول : البنك الوطني الجزائري BNA . وخدماته.

المطلب الأول: نشأة وتقديم البنك الوطني الجزائري BNA.

المطلب الثاني: بطاقة تعريف لوكالة تيارت 540 للبنك الوطني الجزائري.

المطلب الثالث: أهداف البنك الوطني الجزائري.

المبحث الثاني : العوامل المؤثرة على السياسة الائتمانية حسب تأثير كل بعد:

المطلب الأول : العوامل المتعلقة بالعميل و القدرة على السداد(البعد الأول).

المطلب الثاني: العوامل المتعلقة بالسياسة الائتمانية والحماية (البعد الثاني).

المطلب الثالث: العوامل المتعلقة بالظروف الاقتصادية ( البعد الثالث )

## تمهيد :

الماما لبعض ما يتعلق بالبنوك في جانب تأثير سياسة الائتمان على أداء البنوك التجارية ارتأينا أن نختم البحث بدراسة تطبيقية بوكالة البنك الوطني الجزائري بمدينة تيارت، غير أن هذه الدراسة لا تغني عن تقديم البنك والتعرض لنشأته فهو واحد من بين البنوك الجزائرية البارزة على المستوى الداخلي والخارجي رغم كونه فتيا مقارنة ببعض البنوك الأخرى، وما كان ليبرز لولا السياسة المنتهجة من قبل مسيريه من إطارات وموظفين، أما الجانب الأهم فيتمثل في تجسيد الجانب النظري في الميدان وذلك من خلال دراسة تطبيقية يتم من خلالها دراسة تأثير كل بعد من أبعاد السياسة الائتمانية ومعرفة مدى تأثيرها على أداء البنك الوطني الجزائري.

حيث سنتطرق من خلال هذا الفصل إلى مبحثين :

**المبحث الأول :** عموميات حول البنك الوطني الجزائري BNA.

**المبحث الثاني:** العوامل المؤثرة على سياسة الائتمان.

## المبحث الأول: عموميات حول البنك الوطني الجزائري BNA وخدماته :

هناك عدة تعاريف للبنك الوطني الجزائري، بصفة عامة يمكن القول أن البنك الوطني الجزائري من البنوك التجارية التي نشأت بعد الاستقلال كما يدل على اسمه فهو بنك عمومي يختص في القيام بمختلف العمليات التجارية سواء في الداخل أو الخارج.

### المطلب الأول: نشأة وتقديم البنك الوطني الجزائري BNA :

أولا : نشأة وتطور البنك الوطني الجزائري :

تأسس البنك الوطني الجزائري بمرسوم 66-178 بتاريخ 13 جوان 1966 على شكل شركة وطنية تدير بواسطة القانون الاساسي لها والتشريع الذي يخص الشركات الخفية ما لم تتعارض مع القانون الاساسي المنشئ لها.

على الرغم من أنها أسست على شركة وطنية برأس مال 20 مليون دج، إلا أن هذه الوضعية أحلت بعض الشيء. بمفهوم شركة وطنية ذلك ومن خلال المادة السابعة، سمح للجمهور بالمساهمة في رأس المال بمعدل قدره 5 بالمائة ويمكن أيضا أن يصل إلى حد مبلغ مساهمة الدولة في رأس ماله والذي أشرنا إليه أعلاه.

وتم وضع حد لهذه المساهمات الخاصة في رأس مال البنك بحلول عام 1970، أين تم شراء جميع هذه المساهمات من طرف الدولة ليصبح البنك ملك للدولة، حسب القانون الأساسي فإن جميع البنك يسير من قبل رئيس مدير عام ومجلس إدارة مختلف الوزارات ويعمل كبنك ودائع قصيرة وطويلة الأجل وتمويل مختلف حاجيات الاستغلال والاستثمارات لجميع الأعوان الاقتصاديين لجميع القطاعات الاقتصادية كالصناعة، التجارة، الزراعة كما أنها استخدمت لتحقيق سياسة الحكومة في التخطيط المالي بوضع القروض على المدى القصير والمساهمة مع الهيئات المالية الأخرى لوضع القروض الطويلة والمتوسطة الأجل.

## الفصل الثالث: دراسة حالة بالبنك الوطني الجزائري BNA وكالة تيارت -540-

وحتى سنة 1982 قام البنك الوطني الجزائري بكل الوظائف كأى بنك تجاري إلا أنه كانت له حق الامتياز في تمويل القطاع الزراعي بمد الدعم المالي والقروض وهذا تطبيقا لسياسة الحكومة في هذا المجال .

في 16 فيفري 1983 أصبح البنك الجزائري مؤسسة عمومية اقتصادية على شكل شركة بالأسهم ،تسير وفقا لقوانين 01-88 و 03-88 و 04-88 ل 12 جانفي 1988 وقانون 88-119 ل 21 جوان 1988 وقانون 88-177 ل 28 سبتمبر 1988 وبالقانون التجاري، وبقيت تسميته بالبنك الوطني الجزائري وبالاختصار ب و ج وبقي المقر الاجتماعي بالجزائر ب 8 شارع شيعيفارة وحددت مدته ب 99 سنة ابتداء من التسجيل الرسمي بالسجل التجاري .

في شهر جوان 2009 تم رفع رأس مال البنك الوطني الجزائري حيث انتقل من 14.600 مليار دينار جزائري إلى 41.600 مليار دينار جزائري وذلك بإصدار 27.000 سهم جديد يحمل كل سهم قيمة 01 مليون دينار جزائري تم اكتتابها وشرائها من قبل الخزينة العمومية .<sup>1</sup>

نهاية سنة 2019 تم رفع رأس مال البنك الى 150 مليار دينار جزائري .

### ثانيا: إحصائيات عن البنك الوطني الجزائري وخدماته:

سنتعرف من خلال هذا المطلب على إحصائيات رسمية حول البنك الوطني الجزائري بالإضافة إلى أهم الخدمات التي يقدمها الى زبائنه .

#### 1- البنك الوطني الجزائري بالأرقام :

يمكن ان نلخص البنك الوطني الجزائري بالأرقام من خلال التطرق الى النتائج المالية والتجارية لهذا البنك الى غاية 31 ديسمبر 2017.

214- وكالة تجارية موزعة على كافة التراب الوطني.

17- مديرية الجهوية للاستغلال.

<sup>1</sup> الموقع الرسمي للبنك الوطني الجزائري <http://www.bna.dz>

## الفصل الثالث: دراسة حالة بالبنك الوطني الجزائري BNA وكالة تيارت -540-

-145 موزع آلي للأوراق النقدية (DAB).

-95 شباك آلي للبنك (GAB) .

-أكثر من 5000 موظف .

-المفات من المؤسسات لديها اشتراك في (EDI) خدمة تبادل المعطيات الإلكترونية.

-214.643 بطاقة بنكية.

-2.672.056 حساب الزبائن.

-النتائج المالية.

✓ المنتج البنكي الصافي 78282 مليون دج.

✓ الناتج الاجمالي للاستغلال 55.397 مليون دج.

✓ ناتج الاستغلال 41.365 مليون دج.

✓ الناتج الصافي 29.987 مليون دج.

-النتائج التجارية

✓ الميزانية الإجمالية 2.828.633 مليون دج.

✓ إجمالي موارد الزبائن (دون احتساب العملة الصعبة) 1.708.524 مليون دج.

✓ وظائف الزبائن 2.485.044 مليون دج.

✓ جاري القروض العقارية أكثر من 42 مليار دج.

✓ جاري قروض المؤسسات 122042 مليون دج.

✓ جاري قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة / الصناعات الصغيرة والمتوسطة 47820 مليون

دج.

2- الخدمات التي يقدمها البنك الوطني الجزائري لزبائنه :

يقدم البنك الوطني الجزائري لزبائنه من أفراد، مهنيين وحرفيين ومؤسسات تشكيلة واسعة من الخدمات نلخصها فيما يلي :<sup>1</sup>

أ- الخدمات المقدمة للأفراد: وتضم ما يلي :

- خدمات الودائع، خدمات فتح حساب شيكي، حساب بالعملة الصعبة، وإصدار الشيكات.
  - خدمات الإيداع، السحب، الدفع والتحويل بالدينار أو بالعملة الصعبة.
  - الخدمات النقدية : وضع البنك الوطني الجزائري تحت تصرف زبائنه، الذين يملكون حساب شيكي، بطاقة السحب CIB والتي تسمح لها بالقيام بسحب النقود في أي وقت (24/24 سا)، و(7 أيام/7 أيام) وذلك على مستوى كل موزعات الصرف الآلي المختلفة.
  - خدمات المساعد : يقوم البنك الوطني الجزائري بإسداء النصح والاستشارة لزبائنه، عن طريق أشخاص مكلفين بذلك على مستوى كل فرع من فروع، وذلك بتقديم حلول مكيفة حسب حاجة كل زبون.
  - خدمات الادخار والتوظيف : يضع البنك الوطني الجزائري أيضا تحت تصرف زبائنه دفترا للادخار وذلك لتسهيل عمليات سحب وإيداع النقود، بالفائدة أو بدون فائدة حسب رغبة الزبون.
  - تمويل العقارات : يخصص هذا المنتج تمويلا لعقارات كسكنات جديدة، سكنات قديمة، توسيع، بناء ذاتي.
  - تمويل السيارات : يقوم البنك الوطني الجزائري بتمويل السيارات السياحية الموجهة للأفراد
  - خدمة كراء الصناديق.
- ويواصل البنك الوطني الجزائري بتطوير خدماته المقدمة للأفراد من خلال تقديم منتجات جديدة مبتكرة بما في ذلك التأمين على الحياة والممتلكات.

<sup>1</sup> الموقع الرسمي للبنك الوطني الجزائري <http://www.bna.dz>

## الفصل الثالث: دراسة حالة بالبنك الوطني الجزائري BNA وكالة تيارت -540-

ب- الخدمات المقدمة للمؤسسات : وتتمثل في :

- خدمات الودائع، فتح حساب جاري، حساب بالعملة الصعبة، وإصدار الشيكات .
- خدمات المساعدة وتشمل إسداد النصح والاستشارة فيما يخص إنشاء، تطوير وتوسيع المؤسسات.
- خدمات الادخار والتوظيف.

التمويلات : وتضم :

- ❖ تمويل الاستغلال عن طريق الصندوق (تمويل الموارد الأولية، المنتجات النصف مصنعة، السلع الموجهة لإعادة البيع، تمويل المستحقات، تمويل مسبق للتصدير).
- ❖ تمويل الاستثمارات.

التمويل من خلال الإمضاء (رهن المناقصة، كفالات ضمان الأداء، ضمان الدفعة المقدمة).

❖ تمويل السيارات : وتشمل تمويل السيارات النفعية.

- خدمات على مستوى دولي وتشمل :

- ❖ تنظيم تدفقات التجارة الخارجية (الاعتماد المستندي للاستيراد، الاعتماد المستندي للتصدير، التسليم المستندي للاستيراد، التسليم المستندي للتصدير).
- ❖ ضمانات دولية (للاستيراد والتصدير).

**المطلب الثاني: بطاقة تعريف لوكالة تيارت 540 للبنك الوطني الجزائري :**

بعد أن تطرقنا للبنك الوطني الجزائري سنتطرق الآن إلى وكالة تيارت للوقوف على أهم الجوانب الخاصة بها من مهام وأهداف وكذا هيكلها التنظيمي.

**أولا : تقديم وكالة تيارت 540:**

تعتبر وكالة رئيسة صنف A نظرا للأعمال الهامة التي تقوم بها، تحمل وكالة تيارت الرقم 540 تم إنشاؤها مباشرة عقب إنشاء البنك الوطني الجزائري، وتتفرع وكالة تيارت عن مديرية الاستغلال لولاية مستغانم التي بدورها تحمل رقم 198 حيث تشرف على أعمال الوكالة وترعاها، يقع مقرها بشارع

## الفصل الثالث: دراسة حالة بالبنك الوطني الجزائري BNA وكالة تيارت -540-

الانتصار لمدينة تيارت تضم 23 موظف موزعين على مختلف المكاتب ومصالح البنك حسب الإحصائيات هم يتوزعون كما يلي :

الجدول(3-1) : توزيع موظفي وكالة تيارت :

Directeur d'agence	01	المدير
Directeur adjoint	01	المدير المساعد
Chef service	03	رؤساء المصلحة
Chef de section	04	رؤساء الأقسام
Charge d'étude	07	مكلفون بالدراسة
Charge de clientèle	02	مكلفون بالزبائن
caissier	02	أمناء الصندوق
Guichier	02	موظفي الشباك
Femme de ménage	01	عاملة النظافة
total	23	المجموع

المصدر : معلومات مقدمة من طرف نائب المدير، البنك الوطني الجزائري وكالة تيارت 540.

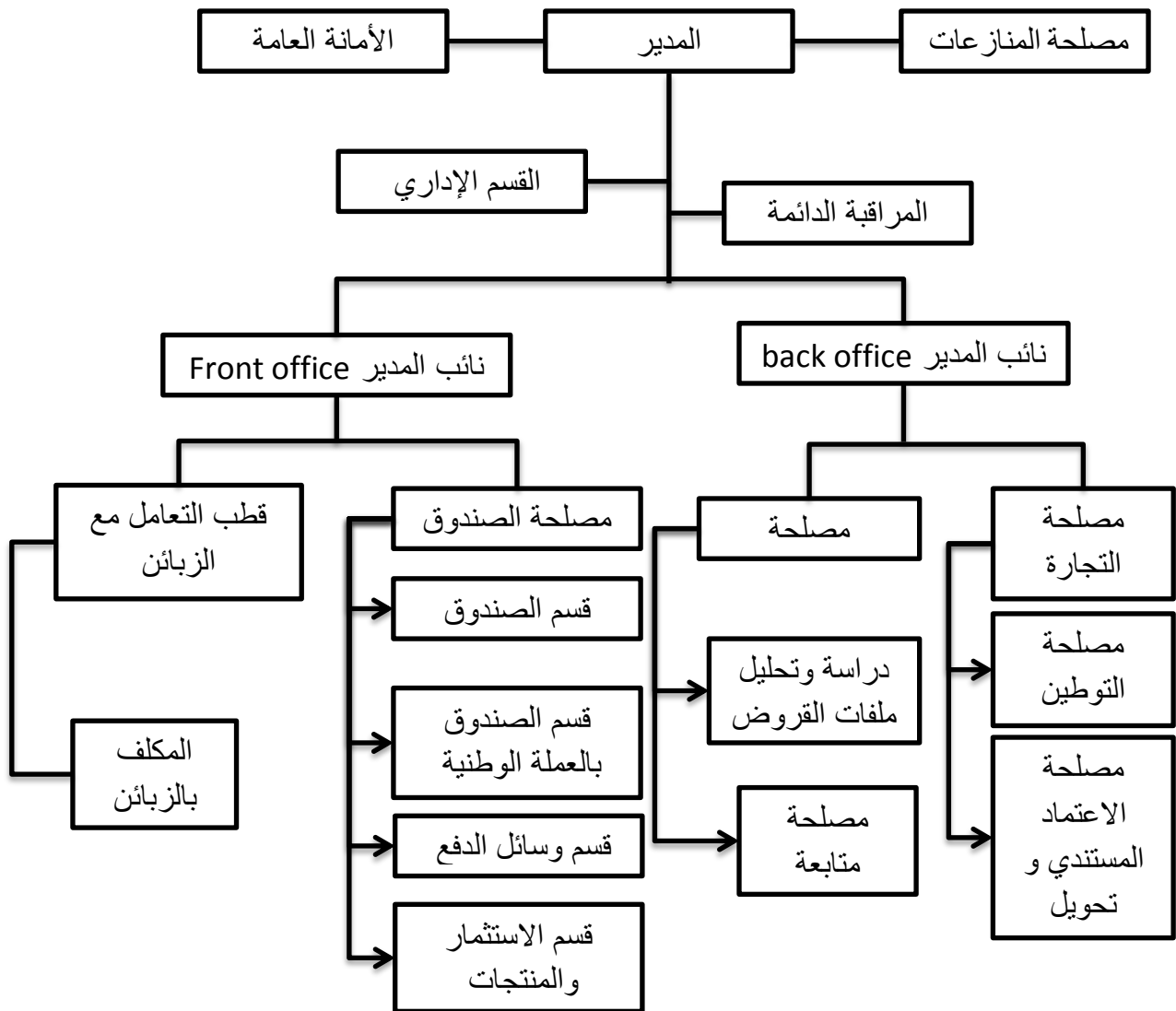
يذكر أن وكالة تيارت للبنك الوطني الجزائري عرفت تنظيما إداريا جديدا بداية سنة 2017، كان القصد منه تحسين اداء الوكالة نحو عملائها من خلال الفصل بين الخدمات المقدمة أمام الشبابيك وتلك الخاصة بمنح القروض وعمليات التجارة الخارجية، في ظل رغبة البنك عصرنه خدماته وتحديد دقيق للمسؤوليات داخل الوكالة وأيضا تسهيل حصول العملاء على خدمات مختلفة ومتنوعة وذات جودة في أفضل الظروف.

-الهيكل التنظيمي لوكالة تيارت 540 للبنك الوطني الجزائري :

يمكن تلخيص الهيكل التنظيمي لوكالة تيارت للبنك الوطني الجزائري في الشكل التالي :



الشكل (3-1): الهيكل التنظيمي لوكالة تيارت 540 للبنك الوطني الجزائري :



المصدر: معلومات مقدمة من طرف نائب المدير، البنك الوطني الجزائري وكالة تيارت 540.

ثانيا: مهام وكالة تيارت 540 :

تقوم وكالة تيارت بعدة مهام وذلك عن طريق مجموعة من النشاطات تسمح بتطوير ونمو البنك وجذب عدد أكبر من الزبائن لتسهيل خدمات تقديم القرض وعملية الصرف ومن بعض تلك المهام نذكر

ما يلي :

- تحصيل العملات الصعبة.
- تمويل الاستثمارات الانتاجية.
- تنفيذ كل ما يتعلق بعملية ضمان القرض .
- استقبال التسديدات نقدا او عن طريق الشيكات.
- التعاقد لمنح القروض او السلفيات.
- قبول الودائع.
- تغطية كل التحويلات .
- ضمان حسن العمليات المالية مع الخارج.
- المساهمة في رأس مال العديد من البنوك التجارية.
- إقراض البنك المنشآت الصناعية وحتى الخاصة منها .

### المطلب الثالث : أهداف البنك الوطني الجزائري :

يسعى البنك من خلال خدماته المتعددة والكثيرة للوصول إلى أهداف معينة مسطرة من قبل اطارته لتلبية تلك الغايات ومن بين تلك الأهداف نذكر ما يلي :

- إحداث تنمية اقتصادية.
- تنويع العمليات البنكية.
- افتتاح المزيد من الوكالات عبر مختلف الولايات.
- مواكبة التطور عن طريق تبني تقنيات جديدة أو مستحدثة.
- احتلال مكانة استراتيجية ضمن الجهاز البنكي.

## المبحث الثاني: العوامل المؤثرة على السياسة الائتمانية حسب تأثير كل بعد في البنك:

سيتم من خلال هذا المبحث عرض و تحليل البيانات و مناقشة النتائج متوصل إليها بعد توزيع الاستبيان الذي يمكن تعريفه على أنه "عبارة عن مجموعة من الأسئلة المطروحة حول الظاهرة المدروسة، و تستخدم هذه الوسيلة في البحوث المسحية التي تجيب عن استفسارات مثل: ما مدى؟ و ما كيفية؟ من خلال قياس وجهات النظر لمجتمع الدراسة، حيث يصمم الاستبيان على أساس تقسيمه إلى محاور، و تحت كل محور تصاغ عبارات و أسئلة، ثم يوزع الاستبيان ورقيا أو إلكترونيا (عبر البريد الإلكتروني أو عبر موقع ويب (wib) على مجتمع الدراسة، ثم يقوم الباحث بجمع المعلومات لتحليلها و تفسيرها، ويلعب حجم العينة دورا محوريا في الاستبيان و سلامة البحث و له أصول و أسس إحصائية معروفة للتأكد من كفاية حجم العينة، ومدى تعبيرها عن المجتمع الأصلي، والإخلال بحجم العينة وكيفية اختيارها هو إخلال بنتائج الاستبيان و بنتائج البحث العلمي<sup>1</sup>.

وقد تم اختيار عينة عشوائية من عشرة (10) أفراد تتكون من : مدير، مسؤولي الائتمان، رئيس مصلحة القروض، وكذا المكلفين بتسيير المصلحة .

قمنا بتوزيع عشرة (10) استمارات عن طريق التسليم المباشر وتم استرجاع ثمانية (08) استمارات .

### المطلب الأول: العوامل المتعلقة بالعميل و القدرة على السداد:

سنقوم الآن بتحليل محصلة نتائج الاستبيان ولذلك نحتاج إلى تلخيصها في شكل جداول.

– أولا : تحليل المعطيات المتعلقة بالعينة الديمغرافية :

أ – الجنس:

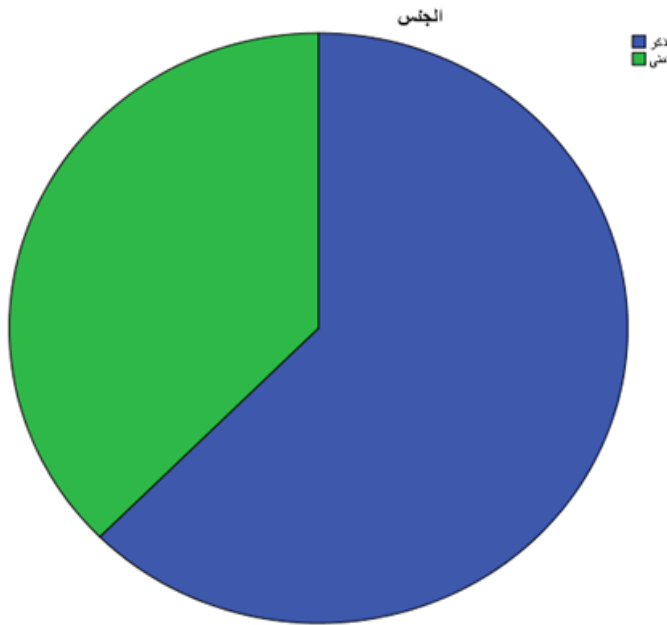
<sup>1</sup>ابراهيم بختي الدليل المنهجي في اعداد وتنظيم البحوث العلمية ( المذكرات والاطروحات)،جامعة قاصدي مرباح ورقلة ،2007، ص 9.

## الفصل الثالث: دراسة حالة بالبنك الوطني الجزائري BNA وكالة تيارت -540-

جدول رقم (3-2): يوضح توزيع أفراد العينة حسب الجنس:

الجنس		
أنثى	ذكر	
3	5	التكرار
%37,5	%62,5	النسبة

الشكل (3-2): تمثيل بياني لأفراد العينة حسب الجنس



المصدر : من إعداد الطالبتان بناءً على مخرجات spss.

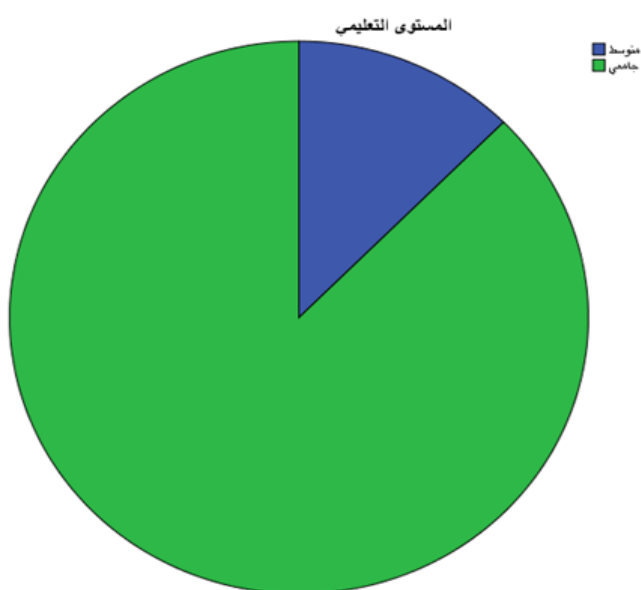
يلاحظ من الجدول رقم (3-2): أن مجتمع الموظفين العاملين في البنك الوطني الجزائري BNA - وكالة تيارت 540- معظمهم من جنس الذكور فبلغت النسبة 62,5% من إجمالي مجتمع الدراسة، وأما نسبة الإناث فبلغت 37,5%.

ب- المستوى التعليمي:

الجدول رقم (3-3) : توزيع أفراد العينة حسب المستوى التعليمي

المستوى التعليمي			
جامعي	ثانوي	متوسط	
7	0	1	التكرار
%87,5	%0	%12,5	النسبة

الشكل (3-3): تمثيل بياني لأفراد العينة حسب المستوى التعليمي:



المصدر : من إعداد الطالبان بناء على مخرجات spss.

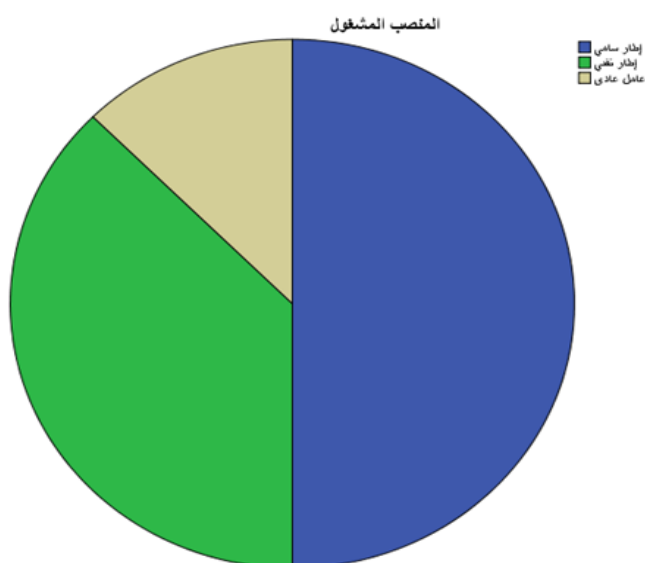
يوضح الجدول رقم (3-3): أن النسبة %87,5 متوجهة للمستوى الجامعي ، في حين أن نسبة لذوي المستوى المتوسط بلغت %12,5، وفي المرتبة الأخيرة نسبة %0 للثانوي .

ج- المنصب المشغول :

جدول رقم (3-4) : توزيع أفراد العينة حسب المنصب المشغول

المنصب المشغول			
إطار سامي	إطار تقني	عامل عادي	
4	3	1	التكرار
50,0%	37,5%	12,5%	النسبة

الشكل (3-4): تمثيل بياني لأفراد العينة حسب المنصب المشغول :



المصدر: من إعداد الطالبتان بناء على مخرجات spss.

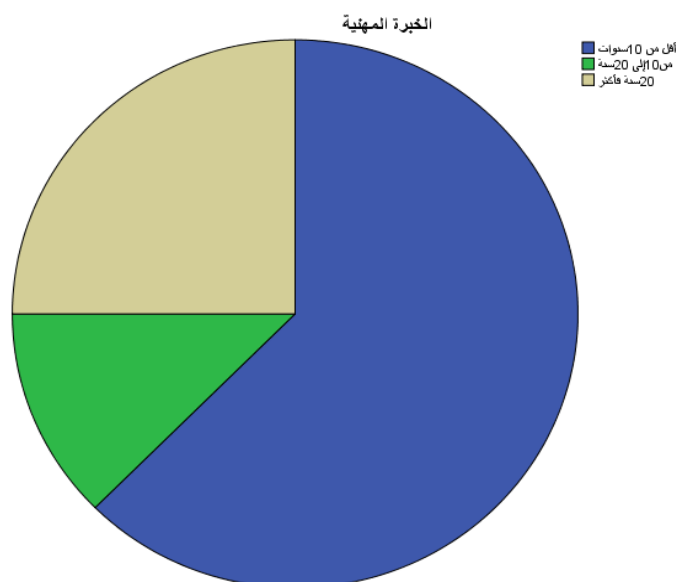
من خلال الجدول رقم (3-5) نلاحظ أن: نسبة 50,0% تشغل منصب إطار سامي بينما نسبة 37,5% تشغل منصب إطار تقني وتشغل نسبة 12,5% منصب عامل عادي.

د- الخبرة المهنية:

جدول رقم (3-5): توزيع أفراد العينة حسب الخبرة المهنية

الخبرة المهنية			
أقل من 10 سنوات	من 10 إلى 20 سنة	20 سنة فأكثر	
5	1	2	التكرار
62,5%	12,5%	25,0%	النسبة

الشكل (3-5): تمثيل بياني لأفراد العينة حسب الخبرة المهنية:



المصدر: من إعداد الطالبان بناءً على مخرجات spss.

من خلال الجدول رقم (3-5) نلاحظ أن: نسبة 62,5% من المجموع الكلي للعينة قدرت مدة عملها بأقل من 10 سنوات تليها نسبة 12,5% للأفراد الذين مدة عملهم ما بين 10 سنوات إلى 20 سنة أما نسبة الأفراد الذين تجاوزت مدة عملهم 20 سنة هي 25,0%.

## الفصل الثالث: دراسة حالة بالبنك الوطني الجزائري BNA وكالة تيارت -540-

ثانيا : العوامل المتعلقة بشخصية العميل و القدرة على السداد :

تعد شخصية العميل الركيزة الأساسية الأولى في القرار الائتماني والأكثر تأثيرا في المخاطر التي تتعرض لها البنوك، فيجب على الإدارة في بادئ الأمر أن تحدد شخصية العميل بدقة فيمكن القول أنها تعني الخصائص التي تظهر رغبته القوية في سداد القرض وفوائده وهذه الرغبة تعتمد على نشأة الشخص وما يتمتع به من أخلاقيات وصفات الأمانة، ويمكن التعرف عليه من خلال انتظامه في سداد ديونه والمستحقات المالية، ومن هنا يقيم الوضع الائتماني للزبون مدى جدارته للحصول على القرض، حيث أن هناك علاقة مباشرة بين شخصية العميل والمركز المالي له، حيث يعتبر هذا الأخير من أهم الأسس في منح الائتمان .

ويمكن الاعتماد على هذين العاملين وهذا لمعرفة مدى تأثيرهما على السياسة الائتمانية من خلال

الجدول التالي:

جدول رقم (3-6) : العوامل المتعلقة بشخصية العميل و القدرة على السداد :

رقم السؤال	العوامل المتعلقة بشخصية العميل و القدرة على السداد (البعد الأول)		نعم		لا
	التكرار	النسبة	التكرار	النسبة	
1	8	100%	00	0%	
2	2	25.00%	6	75.00%	
3	8	100%	00	0%	



## الفصل الثالث: دراسة حالة بالبنك الوطني الجزائري BNA وكالة تيارت -540-

12.5%	1	87.5%	7	تقوم إدارة الائتمان في البنك بالتحري عن المؤسسة العميل وحسابه وتعاملاته لدى البنوك الأخرى.	4
25.00%	2	75.00%	6	تؤثر العلاقات الشخصية القائمة بين إدارة الائتمان والعميل على منح الائتمان له	5
0%	00	100%	8	ينظر البنك إلى الضمانات المقدمة من العميل على أنها مصدر احتياطي لتفادي الخطر	6
62.5%	5	37.5%	3	سرعة اتخاذ القرار وتخفيض روتين العمل في دراسة طلب الائتمان له علاقة بنوع القطاع	7
12.5%	1	87.5%	7	يقوم البنك بتحليل نسب الربحية المتعلقة بمشروع العميل من خلال تحليل القوائم المالية له	8
0%	00	100%	8	يقوم البنك بإجراء مقابلات مع طالبي الائتمان لكي يتم التعرف على الغرض من الائتمان	9
12.5%	1	87.5%	7	تعتبر سمعة العميل من العوامل المهمة في قبول طلب الائتمان أو رفضه في حالة تم التعامل معه في السابق	10

المصدر : من إعداد الطالبتان بناءً على مخرجات spss.

من خلال هذا الجدول تم التطرق إلى درجة تأثير الأسباب المتعلقة بالعميل والقدرة على السداد المؤدية إلى السياسة الائتمانية من وجهة نظر مسؤولي الائتمان بالبنك الوطني الجزائري BNA - وكالة تيارت -540.

وبناءً عليه فإنه و حسب مسؤولي الائتمان بالبنك فإن أكثر العوامل تأثيراً على السياسة الائتمانية :

- يهتم البنك بالعوامل المميزة لشخصية العميل مثل درجة الثقافة والمركز الوظيفي وغيرها من العوامل الشخصية عند منح الائتمان.

- يقوم البنك بدراسة وتحليل الضمانات المقدمة ومدى قانونيتها وكفائتها قبل قبول طلب الائتمان.

- تقوم إدارة الائتمان في البنك بالتحري عن المؤسسة العميل وحسابه وتعاملاته لدى البنوك

الأخرى.

## الفصل الثالث: دراسة حالة بالبنك الوطني الجزائري BNA ووكالة تيارت -540-

- العلاقات الشخصية القائمة بين إدارة الائتمان والعميل تؤثر على منح الائتمان له
- ينظر البنك إلى الضمانات المقدمة من العميل على أنها مصدر احتياطي لتفادي الخطر.
- يقوم البنك بتحليل نسب الربحية المتعلقة بمشروع العميل من خلال تحليل القوائم المالية له.
- يقوم البنك بإجراء مقابلات مع طالبي الائتمان لكي يتم التعرف على الغرض من الائتمان.
- سمعة العميل تعتبر من العوامل المهمة في قبول طلب الائتمان أو رفضه في حالة تم التعامل معه في السابق.

كما يلاحظ أن البنك الوطني الجزائري BNA -وكالة تيارت 540-، تؤثر عليه العلاقات الشخصية القائمة بين إدارة الائتمان والعميل عند منح الائتمان حيث بلغت هذه النسبة 75.00%، وهذا يدل على أن العلاقات الشخصية تؤثر عند منح الائتمان للعملاء، يعني أن عملية منح الائتمان موضوعية وليست بعيدة عن المحسوبة والعلاقات الشخصية بين إدارة الائتمان والعميل عند منح الائتمان له.

كما أن غالبية المستحقيين يوافقون على اعتبار سمعة العميل من العوامل المهمة لقبول أو رفض الائتمان حيث بلغت نسبتهم 87.5 %، وهذا يعني أن البنك الوطني الجزائري BNA -وكالة تيارت 540-، يرى أن أهم عامل عند إجراء منح الائتمان هو تحديد سمعة العميل بدقة فكلما كان العميل يتمتع بسمعة طيبة في معاملاته مع البنك كلما كان أقدر على إقناع البنك بمنحه الائتمان المطلوب والحصول على دعم البنك له.

وبالتالي فإن البنك الوطني الجزائري BNA -وكالة تيارت 540-، يقوم بالكشف عن مؤسسة العميل وحسابه لدى البنوك الأخرى حيث بلغت 87.5 %، وهذا يدل على أن هذا البنك يسعى إلى تحقيق أرباح مما يجعله يقوم بالكشف عن مؤسسة العميل وحسابه لمعرفة ما إذا كان لهذا العميل مشاكل مع بنوك أخرى ومدى قدرة العميل على إرجاع الائتمان الممنوح.

ومن خلال ما سبق يتضح :

هناك عوامل تأثيرها ضعيف على السياسة الائتمانية للبنك الوطني الجزائري BNA-وكالة تيارت 540-، حيث لا يؤثر المركز الاجتماعي والأخلاق والالتزام على تحديد قيمة ونسبة الفائدة على الائتمان التي بلغت نسبتها 25.00%.

كما أن البنك لا يهتم بسرعة اتخاذ القرار وتخفيض روتين العمل في دراسة طلب الائتمان ، فهذا ليس له علاقة بنوع القطاع، حيث بلغت النسبة 37.5%.

### المطلب الثاني: العوامل المتعلقة بالسياسة الائتمانية والحماية:

يقوم البنك بطلب مجموعة من الوثائق وذلك لدراسة ملف طالب الائتمان، حيث يقوم العميل بإيداع الملف لدى الوكالة وذلك حسب نوع الائتمان، وبعدها يتم التأكد من صحة المعلومات المقدمة وبالتالي رفض أو قبول الطلب، كما أن البنك يقوم بدراسة كل الضمانات المقدمة من العميل حيث تعتبر هذه الضمانات كنوع من الحماية أو التأمين للبنك من خطر التوقف عن السداد، يطلبها البنك من المقترض لتعزيز الثقة ولضمان استرجاع حقه وينبغي أن تتوفر هذه الضمانات على صفات محددة : كسهولة التسجيل والبيع، إمكانية التخزين... إلخ والضمان الأفضل للبنك هو ذلك الذي يمكن تحويله إلى سيولة في أسرع وقت و دون خسارة وسيتم التطرق في هذا المطلب إلى العوامل المتعلقة بالسياسة الائتمانية والحماية، ذلك من وجهة نظر مسؤولي الائتمان بالنسبة للبنك محل الدراسة وهي كما يلي :

الفصل الثالث: دراسة حالة بالبنك الوطني الجزائري BNA وكالة تيارت -540-

جدول رقم (3-7): العوامل المتعلقة بالسياسة الائتمانية والحماية :

رقم السؤال	العوامل المتعلقة بالسياسة الائتمانية والحماية ( البعد الثاني )		نعم		لا	
	التكرار	النسبة	التكرار	النسبة	التكرار	النسبة
11	5	62.5%	3	37.5%	مقدار السيولة للبنك تحدد مدى قبول أو رفض طلب الائتمان .	
12	6	75.00%	2	25.00%	إن مقدار الودائع للبنك تشكل المعيار الأهم في قبول طلب الائتمان او رفضه.	
13	7	87.5%	1	12.5%	يقوم البنك دائما بالموازنة بين الودائع ومدى إعطاء قروض حسب نسبة معينة .	
14	4	50.00%	4	50.00%	إن توفر السيولة البنكية وزيادتها يجعل البنك يخفض نسبة الفائدة لزيادة الطلب على الائتمان .	
15	7	87.5%	1	12.5%	يسعى البنك إلى زيادة نشاطه البنكي من خلال توسيع قاعدة التعامل وزيادة عدد العملاء.	
16	7	87.5%	1	12.5%	في حالة كون طالب الائتمان قد سبق وحصل على ائتمان هذا الأمر يساعد في سرعة الموافقة أو رفض طلب الائتمان.	
17	8	100%	00	0%	يقوم البنك بالتأكد من أن الائتمان المطلوب يدخل ضمن الأغراض التي يمولها البنك طبقا لسياسته الائتمانية.	
18	8	100%	00	0%	يقوم البنك بإعداد برنامج السداد يتفق وإمكانية العميل.	
19	7	87.5%	1	12.5%	يأخذ البنك بعين الاعتبار موضوع التركيزات الائتمانية حسب القطاعات عند منح الائتمان البنكي.	
20	8	100%	00	0%	يستخدم البنك نماذج المعايير الائتمانية التي تستخدم في التحليل الائتماني.	

## الفصل الثالث: دراسة حالة بالبنك الوطني الجزائري BNA وكالة تيارت -540-

21	يقوم البنك بتحليل نسب الربحية المتعلقة بمشروع العميل من خلال تحليل القوائم المالية .	8	%100	00	%0
22	يوجد في البنك إدارة متخصصة و مسؤولة على منح الائتمان ومتابعته وتحصيله.	8	%100	00	%0
23	عند منح الائتمان يأخذ بعين الاعتبار العائد المخاطرة لهذا الائتمان .	7	%87.5	1	%12.5

المصدر : من إعداد الطالبان بناءً على مخرجات spss.

من خلال هذا الجدول تم التطرق إلى درجة تأثير الأسباب المتعلقة بالسياسة الائتمانية والحماية من المخاطر المتعلقة بالائتمان من وجهة نظر مسؤولي الائتمان بالبنك الوطني الجزائري BNA -وكالة تيارت -540-، وبناءً عليه فإن أكثر العوامل تأثيراً على السياسة الائتمانية هي :

- إن مقدار الودائع للبنك تشكل المعيار الأهم في قبول طلب الائتمان أو رفضه.
- يقوم البنك دائماً بالموازنة بين الودائع ومدى إعطاء قروض حسب نسبة معينة .
- يسعى البنك إلى زيادة نشاطه البنكي من خلال توسيع قاعدة التعامل وزيادة عدد العملاء.
- في حالة كون طالب الائتمان قد سبق وحصل على ائتمان هذا الأمر يساعد في سرعة الموافقة أو رفض طلب الائتمان.
- يقوم البنك بالتأكد من أن الائتمان المطلوب يدخل ضمن الأغراض التي يمولها البنك طبقاً لسياسته الائتمانية.
- يقوم البنك بإعداد برنامج السداد يتفق وإمكانية العميل.
- يأخذ البنك بعين الاعتبار موضوع التراكيز الائتمانية حسب القطاعات عند منح الائتمان البنكي.
- يوجد في البنك إدارة متخصصة و مسؤولة على منح الائتمان ومتابعته وتحصيله.

## الفصل الثالث: دراسة حالة بالبنك الوطني الجزائري BNA ووكالة تيارت -540-

أما العوامل التالية فإن تأثيرها ضعيف على السياسة الائتمانية :

- مقدار السيولة للبنك تحدد مدى قبول أو رفض طلب الائتمان .

- إن توفر السيولة البنكية وزيادتها يجعل البنك يخفض نسبة الفائدة لزيادة الطلب على الائتمان .

وعلى العموم فإنه حسب مسؤولي الائتمان بالبنك الوطني الجزائري BNA -وكالة تيارت -540، فإن درجة تأثير العوامل المتعلقة بالسياسة الائتمانية تأثيرها معتدل، حيث نرى أن 87.5 % من مسؤولي الائتمان في البنك الوطني الجزائري BNA -وكالة تيارت -540، يوجد لديهم نظام معتمد لتقييم مخاطر القروض، يعني أن هذا البنك يقوم باستخدام معايير تقييم مخاطر الائتمان كطريقة PRISM و 5Cs و 5Ps بينما يلاحظ من خلال الجدول بأن أغلبية المشاركين في الاستبيان يطلبون معلومات مالية حيث بلغت نسبتهم 100 % ويدل هذا على أن البنك يطلب معلومات مالية عن المؤسسة التي تتقدم بطلب الائتمان، وتطبيق البنك لسياسته التي تنص في بنودها على طلب معلومات مالية عن العميل .

أما فيما يخص المجال رقم (20): الذي ينص على " استخدام البنك لنماذج المعايير الائتمانية التي تستخدم في تحليل الائتماني ".

فقد تم ملاحظة أن نسبة كبيرة جدا من مسؤولي الائتمان بالبنك الوطني الجزائري BNA -وكالة تيارت -540، يستخدمون نماذج المعايير الائتمانية التي تستخدم في التحليل الائتماني حيث بلغت نسبتهم 100 % وهذا يدل على أن هذا البنك يعمل للوصول إلى قرار ائتماني سليم وأيضا من أجل تحديد مقدار المخاطر الائتمانية التي يمكن أن يتعرض لها البنك.

كما يركز البنك على قدرة العميل على التسديد وفق الجدول المخصص له، والأساس من ذلك هو توفير الحماية للائتمان المقدم، وأن يكون ذلك بأقل مخاطرة ممكنة.

المطلب الثالث : العوامل المتعلقة بالظروف الاقتصادية:

يتأثر منح الائتمان بالتقلبات الاقتصادية والاجتماعية، لذلك وجب على محلي الائتمان في البنك دراسة الأحوال الاقتصادية والمالية المستقبلية، ومدى تأثيرها على أوضاع المقرض وكذا ظروف المنافسة في السوق من حيث حجم المبيعات والقدرة على تحقيق الإيرادات. و يعرض في هذا المطلب العوامل المتعلقة بالظروف الاقتصادية وذلك من وجهة نظر مسعولي الائتمان بالنسبة للبنك محل الدراسة حيث ينحصر هذا المعيار في دراسة المناخ الاقتصادي العام الذي يعمل فيه كل من العميل والبنك، ومؤشرات الاقتصاد بشكل عام مثل نسب التضخم ومعدلات الفائدة، ومعدلات النمو كما يلي:

جدول رقم (3-8): العوامل المتعلقة بالظروف الاقتصادية :

رقم السؤال	العوامل المتعلقة بالظروف الاقتصادية (البعد الثالث)		نعم		لا	
	التكرار	النسبة	التكرار	النسبة	التكرار	النسبة
24	6	75.00%	2	25.00%	الظروف الاقتصادية المحيطة تشكل أهمية تؤثر في قبول أو رفض طلب الائتمان.	
25	6	75.00%	2	25.00%	تعتبر الظروف الاقتصادية من أهم معايير في رفض أو قبول طلب الائتمان .	
26	3	37.5%	5	62.5%	يقوم البنك برفع الفائدة في الظروف الاقتصادية السيئة .	
27	8	100%	00	0%	يقوم البنك بدراسة تأثير الحالة الاقتصادية السائدة على نشاط العميل ومقدرته على السداد.	
28	6	75.00%	2	25.00%	يقوم البنك بتحديد طلب الائتمان على ضوء الوضع الاقتصادي العام السائد في البلاد ومدى استقرار الأممي والسياسي فيها.	
29	8	100%	00	0%	يبدل البنك جهودا كبيرة لمساعدة المقترضين على تجاوز المشاكل وحالات الإخفاق والإفلاس التي قد يوجهونها نتيجة الأوضاع الاقتصادية السائدة.	

## الفصل الثالث: دراسة حالة بالبنك الوطني الجزائري BNA وكالة تيارت -540-

30	يقوم البنك بدراسة الظروف المحيطة بالقطاع الذي يعمل فيه العميل من حيث درجة المنافسة والتطور التكنولوجي ومدى تكيف العميل مع هذه التطورات.	7	87.5%	1	12.5%
31	هناك نظام معتمد لتقييم مخاطر القروض .	8	100%	00	0%
32	يقوم البنك بزيارات ميدانية للعميل للتعرف على أوضاعه الاجتماعية والاقتصادية.	7	87.5%	1	12.5%
33	يقوم البنك بالتأكد من تسديد قيمة الائتمان في الأوقات المحددة.	8	100%	00	0%
34	يتبع البنك إجراءات في حال ممانلة العميل عن السداد.	8	100%	00	0%

المصدر : من إعداد الطالبان بناءً على مخرجات spss.

من خلال هذا الجدول تم التطرق إلى درجة تأثير العوامل المتعلقة بالظروف الاقتصادية على السياسة الائتمانية من وجهة نظر مسؤولي الائتمان البنك الوطني الجزائري وكالة تيارت 540، وبناءً عليه فإن أكثر العوامل تأثيراً على السياسة الائتمانية هي:

- الظروف الاقتصادية المحيطة تشكل أهمية تؤثر في قبول أو رفض طلب الائتمان.
- تعتبر الظروف الاقتصادية من أهم معايير في رفض أو قبول طلب الائتمان .
- يقوم البنك بدراسة تأثير الحالة الاقتصادية السائدة على نشاط العميل ومقدرته على السداد.
- يقوم البنك بتحديد طلب الائتمان على ضوء الوضع الاقتصادي العام السائد في البلاد ومدى استقرار الأمني والسياسي فيها.
- يبذل البنك جهوداً كبيرة لمساعدة المقترضين على تجاوز المشاكل وحالات الإخفاق والإفلاس التي قد يواجهونها نتيجة الأوضاع الاقتصادية السائدة.
- يقوم البنك بدراسة الظروف المحيطة بالقطاع الذي يعمل فيه العميل من حيث درجة المنافسة والتطور التكنولوجي ومدى تكيف العميل مع هذه التطورات.



- هناك نظام معتمد لتقييم مخاطر القروض .

- يقوم البنك بزيارات ميدانية للعميل للتعرف على أوضاعه الاجتماعية والاقتصادية.

- يقوم البنك بالتأكد من تسديد قيمة الائتمان في الأوقات المحددة.

كما يوجد عامل له تأثير ضعيف جدا على السياسة الائتمانية وهو :

- يقوم البنك برفع الفائدة في الظروف الاقتصادية السيئة .

وعليه فإنه حسب مسؤولي الائتمان، البنك الوطني الجزائري BNA -وكالة تيارت 540-، فإن

درجة تأثير العوامل المتعلقة بالظروف الاقتصادية والمؤدية إلى السياسة الائتمانية، فهي قوية (مقارنة

بالإجابات على أسئلة الاستمارة ) كما يلاحظ من خلال الجدول ان البنك يتبع اجراءات صارمة في

حال مماثلة العميل عن السداد والذي أظهرته النسبة 100 % حسب السؤال (34) .

من خلال ما سبق يتضح أن :

- البنك يقوم بإعداد برنامج للسداد وفقا لإمكانيات العميل في الظروف الاقتصادية السيئة .

- لا يسمح البنك باستعمال الائتمان الممنوح للعميل قبل الحصول على ضمانات كافية.

- يقوم البنك بفتح ملف لكل عميل يوضح فيه الحالة المالية و كذا حالة التعثر إن وجد .

وبالتالي يمكن استخراج العوامل المؤدية إلى السياسة الائتمانية ودرجة تأثيرها قوية وذلك من وجهة

نظر مسؤولي الائتمان بالبنك محل الدراسة كالآتي:

- يتحدد نوع القرض الطويل أو قصير الأجل بحده البنك حسب نوع القطاع طالب الائتمان.

- هناك سياسة ائتمانية تحدد كمية الائتمان المقدمة تبعا لنوع القطاع طالب الائتمان.

- الطرق المتبعة لاسترجاع قيمة القرض وفوائده تختلف من قطاع إلى آخر.

- الإجراءات المتبعة في دراسة وتحليل طلب الائتمان تختلف من قطاع إلى آخر.

## الفصل الثالث: دراسة حالة بالبنك الوطني الجزائري BNA وكالة تيارت -540-

- يهتم البنك بالعوامل المميزة لشخصية العميل مثل درجة ثقافة والمركز الوظيفي والعمر العميل وغيرها من العوامل الشخصية عند منح الائتمان.
- يقوم البنك بدراسة و تحليل الضمانات المقدمة و مدى قانونيتها و كفايتها قبل قبول طلب الائتمان.
- لا تقبل الضمانات المقدمة من الأصول المتداولة للغير (كفيل) كضمان.
- يتشدد البنك في طلب الضمانات حتى من العملاء الموثوق بهم.
- يطلب البنك من العميل طالب الائتمان تقديم ضمانات إضافية كالمباني والآلات والأراضي التي تم رهنها لصالح البنك.
- يطلب البنك من العميل إحضار جميع الوثائق الخاصة بالضمانات والتي تساعد في اتخاذ قرار منح الائتمان قبل منحه.
- يقوم البنك دائما بالموازنة بين الودائع و مدى إعطاء قروض حسب نسبة معينة.
- يعتبر الوضع المالي لطالب الائتمان محدد رئيسي لقيمة الائتمان الموافق عليها.
- كلما كان الوضع المالي لطالب الائتمان أفضل كلما زادت نسبة قبول طلبه.
- تعتبر خبرات العميل السابقة في مجال عمله مؤشرا هاما في تحديد كفاءة العميل من الناحية الفنية والمالية والإدارية.
- يطلب البنك من العميل طالب الائتمان موازنة تقديرية ويقوم بدراستها وتحليلها.
- القدرة على إدارة المشروع مع توفر الخبرة له علاقة بالموافقة أو الرفض لطلب الائتمان.
- من السياسات الائتمانية المتبعة قبل إعطاء الموافقة أو الرفض لطلب الائتمان تحليل المواصفات الشخصية لطالب الائتمان.

## الفصل الثالث: دراسة حالة بالبنك الوطني الجزائري BNA وكالة تيارت -540-

- تعتبر سمعة العميل طالب القرض، من العوامل المهمة في قبول طلب الائتمان أو رفضه.
- يقوم البنك بالتأكد من أن الائتمان المطلوب يدخل ضمن الأغراض التي يمولها البنك طبقا لسياسته الائتمانية.
- يقوم البنك بإعداد برنامج للسداد وإمكانية العميل.
- يتأكد البنك من أن الائتمان الممنوح لا يستخدم في مجال تنافى والقيم السائدة في المجتمع.
- يتأكد البنك من أن التسهيلات الممنوحة للعميل تستخدم في الغرض المحدد لها.
- يأخذ البنك بعين الاعتبار موضوع التركيزات الائتمانية حسب القطاعات عند منح الائتمان البنكي .
- يقوم البنك بتحديد طلب الائتمان على ضوء الوضع الاقتصادي العام السائد في البلاد ومدى الاستقرار الأمني والسياسي فيها.
- كما نجد قيمة عاملين أو مؤشرين وحيدين درجة تأثير هذين العاملين معتدلة على السياسة الائتمانية وهما:
- يسعى البنك إلى زيادة نشاطه البنكي من خلال توسيع قاعدة التعامل و زيادة عدد العملاء .
- هناك علاقة طردية بين نسبة نجاح المشروع لطالب الائتمان و مدى قبول طلبه .
- و في الأخير نجد قيم العوامل أو المؤشرات التي تكون نسبتها منعدمة وبذلك فإن تأثيرها على السياسة الائتمانية يكون ضعيف وهي كالتالي :
- سرعة اتخاذ القرار وتخفيض روتين العمل في دراسة طلب الائتمان له علاقة بنوع القطاع
- مقدار السيولة للبنك تحدد مدى قبول أو رفض طلب الائتمان .

## الفصل الثالث: دراسة حالة بالبنك الوطني الجزائري BNA وكالة تيارت -540-

---

- يعتبر المركز الاجتماعي والأخلاق والالتزام من العوامل المؤثرة عند تحديد قيمة ونسبة الفائدة على الائتمان.

- إن توفر السيولة البنكية وزيادتها يجعل البنك يخفض نسبة الفائدة لزيادة الطلب على الائتمان .

- يقوم البنك برفع الفائدة في الظروف الاقتصادية السيئة .

الخلاصة:

من خلال الدراسة التطبيقية في البنك الوطني الجزائري BNA-وكالة تيارت 540- الذي يعتبر من أهم البنوك التجارية على مستوى الوطن، والأكثر نشاطا على مستوى الولاية، ونظرا لحجم الائتمان الممنوح به سنويا، فمنح الائتمان يتم باحترام مختلف الإجراءات الموضوعية وذلك من خلال احترام الشروط ودراسة الملفات بدقة ومنهجية خاصة، من أجل تطبيق سياسته الائتمانية .

ولقد سمحت لنا الدراسة التطبيقية بالتعرف على ابعاد هذه السياسة الائتمانية من خلال تحليل محصلة نتائج الاستبيان انطلاقا من توزيع وتحليل المعطيات المتعلقة بالعينة الديمغرافية، بعدها قمنا بتحليل المعطيات المتعلقة بشخصية العميل وأهم ما يتعلق بالبنك عند منح الائتمان للعميل وكذلك الضمانات التي يطلبها البنك من العميل الطالب للائتمان وصولا إلى أهم ما يقوم به البنك وهو متابعة الائتمان الممنوح وكل هذا لمحاولة إبراز دور السياسة الائتمانية وأثرها على أداء البنك الوطني الجزائري .

الخاتمة

تلعب البنوك التجارية دورا رئيسيا في الاقتصاد الوطني لأي دولة ولقد كان ظهورها بعد أن حصل فائض مالي عند جماعة من الأفراد ووجود عجز مالي لدى الأفراد الآخرين، فكان من وظيفة البنك التدخل كوسيط مالي ما بين هاذين الطرفين، ومن بين الوظائف الأساسية للبنوك التجارية نجد الوظائف الكلاسيكية، جمع الودائع وخلق النقود والوظائف الحديثة المتعددة.

وإن كان أي بنك يهتم بجمع أكبر قدر من الودائع من أجل دعم المركز المالي له فإنه يعمل جاهدا على توظيف هذه الأموال في منح الائتمان الذي يعتبر مدخل اقتصادي يساهم في العملية الإنتاجية لكافة القطاعات الاقتصادية المختلفة، ومؤشرا هاما للاستثمار الذي هو سبب الدورات الاقتصادية وأساس بناء تراكم الرأسمالي و يساهم في توسيع وتوزيع القاعدة الإنتاجية اللازمة لتحقيق التنمية المستدامة

ويعد الائتمان المصرفي من أهم مصادر التمويل التقليدية والمعروفة لضخ الأموال اللازمة لدوران عجلة الإنتاج في المشروعات الاقتصادية المختلفة، لذلك نجد أن البنوك عادة ما تطلب من عملائها الذين يرغبون في الحصول على تسهيلات ائتمانية تقديم مجموعة من المعلومات المالية يتم إخضاعها للدراسة والتحليل من قبل مسؤولي الائتمان وبناءً على النتائج التي يتم التوصل إليها تحدد لجنة الائتمان قرارها بالموافقة أو عدم الموافقة على منح الائتمان .

وفي هذا الإطار بالذات انحصرت دراستنا على السياسة الائتمانية والتي حاولنا من خلالها التطرق إلى مختلف الجوانب المتعلقة بالسياسة الائتمانية في البنوك التجارية ولإعطاء هذه الجوانب الطابع الواقعي قمنا بإسقاط دراستنا على البنك الوطني الجزائري.

وعموما تنقسم العوامل المؤدية الى سياسة الائتمانية الى ثلاث مجموعات رئيسية :

أولها مجموعة عوامل المتعلقة بالعميل تقوم على عوامل شخصية ، رأس المال، وقدرته على إدارة نشاطه وتسديد التزاماته، والضمانات المقدمة، أما مجموعة الثانية فتضم العوامل الخاصة بالبنك من المركز الائتماني للبنك والسياسة الائتمانية له والهيكل الاقتصادي وأنواع الائتمانات المطلوبة التي تلائم القطاعات الاقتصادية والأنشطة.

أما المجموعة الثالثة فهي تضم العوامل المتعلقة بالظروف الاقتصادية ويمكن حصر هذه العوامل في الغرض من التسهيل الائتماني الممنوح للعميل.

أما الجانب التطبيقي فقد مكنا من التعرف على مختلف الجوانب المتعلقة بالسياسة الائتمانية من الناحية الاحصائية، حيث لاحظنا وجود مجهودات ملموسة من طرف البنك الوطني الجزائري وكالة تيارت 540 محل الدراسة في إعداد سياسة ائتمانية ملائمة تساهم في التقليل من المخاطر وبالتالي زيادة أرباحه و السماح له بالمحافظة على مكانته في السوق، إلا ان السياسة الائتمانية في البنوك الجزائرية تحتاج إلى حشد

الجهود الفكرية والعملية لإنجازها، وتحتاج إلى تكامل الابعاد والجوانب حتى تأتي المعالجة منجزة ومحقة لأهدافها.

## 1- اختبار صحة الفرضيات :

لقد قمنا بهذه الدراسة محاولة منا للإجابة على الاشكالية التالية : ما مدى تأثير السياسة الائتمانية على أداء البنوك التجارية في منح الائتمان المصرفي؟ وكيف يؤثر ذلك على بنك الوطني الجزائري؟ وبناءً عليها سنقوم باختبار صحة الفرضيات كالتالي :

- **الفرضية الأولى :** إن عملية منح الائتمان لا تخلو من المخاطر التي يعمل البنك على تفاديها والتقليل منها ولذلك يقوم البنك بوضع ضمانات للائتمان وبالتالي الفرضية محققة.
- **الفرضية الثانية :** هذه الفرضية صحيحة فتعامل أي بنك تجاري مع الائتمان يستلزم وجود سياسة ائتمانية مكتوبة تلعب دور الدليل والمرشد الذي يعتمد عليه في ادارة الائتمان على مستوى البنك من أجل التقليل من المخاطر الائتمانية وبالتالي الفرضية محققة.
- **الفرضية الثالثة :** هذه الفرضية صحيحة لأن جل الإجابات على الاستمارات المقدمة للبنك الوطني الجزائري BNA وكالة تيارت 540 كانت بنعم وبالتالي يمكن القول أن هنالك سياسة ائتمانية ينتهجها مسؤولي الائتمان بالبنك يتم على اساسها منح الائتمان من أجل تفادي المخاطر الائتمانية وبالتالي هي محققة

## 2-النتائج :من خلال دراستنا توصلنا إلى النتائج التالية:

- يعتبر الائتمان المصرفي أحد الوسائل التمويلية الفعالة في الاقتصاد الوطني.
- عملية منح القروض تخضع لسياسة ائتمانية مكتوبة .
- يتبع البنك مجموعة من الإجراءات عند منح الائتمان.
- كل بنك يعتمد على سياسة ائتمانية محدد والتي تتماشى وأهدافه ومجال تخصصه وهيكله التنظيمي وحجم رأس ماله، والتي تسمح له بالتحكم في العملية الائتمانية بمراحلها المختلفة ، بحيث يوجهها العاملين في مجال الائتمان لكي توضح لهم كل القواعد والإجراءات والتدابير المتعلقة بتحديد حجم ومواصفات القروض بإضافة إلى ضوابط منحها وتحصيلها .
- تقوم البنوك بإعداد برنامج لسداد وفقا لإمكانات العميل من أجل كسب رضا العملاء وتسهيل عليهم استرجاع قيمة الائتمان.
- اتخاذ قرار منح الائتمان لا يتم إلا وفقا لإجراءات وآليات معينة بناءً على اتباع ما جاء في سياسة البنوك التجارية.



- تقبل البنوك طلبات الائتمان بعد إجراء التحليلات اللازمة والدراسات قبل الموافقة أو رفض طلب الائتمان، ومن أجل تجميع المعلومات من العملاء لمعرفة قدرتهم المالية من جراء قيامها بالتحليل الائتماني وكذا تحديد صلاحية الميزانيات وفقا لسياسة الائتمان ويتم هذا من خلال الدراسة الكافية لطلب الائتمان.
- اعتماد وتركيز البنك الوطني الجزائري خلال عملية منح الائتمان على سمعة العميل الجيدة فكلما كان العميل يلتزم بشخصية نزيهة وسمعة طيبة في الأوساط المالية وحريصا على الوفاء بالتزاماته، كلما كان البنك يدعمه ويمنحه الائتمان المطلوب.
- يعتمد القرار الائتماني على جملة من العوامل والأدوات سواء المالية منها والمتمثلة في تحليل القوائم المالية أو تلك العوامل المتعلقة بالعميل ونشاط الاقتصادي والظروف المحيطة به وبالتالي فهي تعتمد بشكل كلي على نوع واحد من العوامل .
- نلاحظ أن البنوك تركز وتعتمد خلال عملية منح الائتمان على الضمانات وسلامتها بالرغم من أنها مصدر احتياطي وليست أساسي، لكي تحمي نفسها من المخاطر التي يمكن أن تتعرض لها عند منح الائتمان، لذلك عندما يزداد احتمال الخطر، يكون الطلب على الضمانات أكبر.
- يقوم البنك الوطني الجزائري فيما يخص متابعة القروض بالتأكد من تسديد الائتمان وفتح ملف توضع فيه كافة المستندات، والقيام بالإجراءات في حالة ممانلة العميل عن السداد.

### 3- التوصيات والاقتراحات :نوصي في هذا البحث بما يلي :

- يجب على البنك الالتزام بالسياسات الرئيسية للائتمان.
- إعطاء مجال أوسع وحرية أكثر للبنوك في منح الائتمان.
- التحقق من كفاءة ومصداقية طالب الائتمان بدراسة القوائم المالية.
- توفير جهاز فعال وذو كفاءة عالية لدراسة ملفات طلب الائتمان.
- دراسة ملفات طالبي الائتمان بكل دقة وكذا الضمانات المقدمة في إطار الحصول عليه لتفادي الوقوع في الأخطار.
- يتطلب نهوض السياسة الائتمانية وجود خطط تنموية تقوم على توفير الظروف الموضوعية و إيجاد سبل و حلول لتخطي العقبات و هذا الامر يحفز الطلب على التسهيلات الائتمانية و يشجع البنوك على زيادة العرض على الائتماني.
- أن تتوافق السياسات الائتمانية بالبنك مع التغيرات في الأوضاع ، سواء في الاقتصاد ككل ، أو في قطاعات معينة.

- عدم التساهل مع موضوع الائتمان إذ يجب متابعتها من قبل البنك من تاريخ تقديمه طلب الائتمان إلى غاية تاريخ استحقاقه.
- التقليل من القيود البيروقراطية وتقليص مدة دراسة الملفات من طرف البنك.

### 4-أفاق البحث :

على ضوء دراستنا توصلنا إلى معرفة مدى تأثير سياسة الائتمان على أداء البنوك التجارية وحيوية الموضوع وأهميته جعلتنا نكتشف أن هناك جوانب يجب مناقشتها ودراستها وهي لا تندرج ضمن إشكالياتنا بل تمثل تساؤلات نود أن يهتم بها الطلبة في الدفعات الموالية وهي :

✚ أثر سياسة الائتمان على أداء البنوك الإسلامية.

✚ فعالية سياسة الائتمان في ترشيد القرارات الائتمانية .

أخيرا ونظرا لأهمية واتساع الموضوع فإنه من غير الممكن الإحاطة بكل جوانبه فنسأل الله تعالى أن نكون قد وفقنا في اختيار الموضوع ومعالجته بالقدر الذي ندعم به إخواننا الطلبة وغيرهم من المهتمين.

قائمة المصادر

والمراجع

أولاً: الكتب:

- 1- ابراهيم منير الهندي، ادارة الاسواق والمنشآت المالية، مركز دالتا، مصر، 1999.
- 2- ابراهيم بجتي الدليل المنهجي في اعداد وتنظيم البحوث العلمية ( المذكرات والاطروحات)، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2007.
- 3- أحمد علي دغيم، اقتصاديات البنوك، مكتبة مدبولي، مصر، 1989.
- 4- أحمد محمد غنيم، إدارة البنوك التقليدية الماضي والكترونية المستقبل، جامعة منصور، مصر، 2007.
- 5- اسماعيل محمد هاشم، النقود والبنوك، المكتب العربي الحديث، الاسكندرية، مصر، 2005.
- 6- اسامة محمد الغولي ومجدي محمود شهاب، مبادئ النقود والبنوك، دار الجامعة الجديدة، مصر، 1992.
- 7- اسعد حميد العلي، ادارة المصارف التجارية مدخل ادارة المخاطر، ط1، دار الذاكرة، العراق.
- 8- إسماعيل ابراهيم عبد الباقي، إدارة البنوك التجارية، ط1، الأردن، 2016.
- 9- حسين محمد سمحان وإسماعيل يونس يامن، اقتصاديات النقود والمصارف، ط1، دار الصفاء، الأردن، 2011.
- 10- حسين محمد سمحان وسهيل أحمد سمحان، النقود والمصارف، دار المسيرة، ط1، الأردن، 2010.
- 11- خالد أمين عبد الله وإسماعيل ابراهيم، ادارة العمليات المصرفية المحلية والدولية، ط2، دار وائل ، الأردن، 2011.

- 12- خالد أمين عبد الله وحسين سعيد سعيان العمليات المصرفية الاسلامية- الطرق المحاسبية حديثة- ، دار وائل الاردن 2008 .
- 13- خالد وهيب الراوي، العمليات المصرفية الخارجية، دار المناهج، الأردن، 2010.
- 14- درية كامل الشيب، ادارة البنوك المعاصرة، ط1، دار المسيرة، الأردن.
- 15- رشاد العصار ورياض الحلبي، النقود والبنوك، دار صفاء للنشر، الطبعة الاولى، الأردن، 2010 .
- 16- زكريا الدوري يسرى السامرائي، البنوك المركزية والسياسات النقدية، دار اليازوري، الأردن، 2006.
- 17- زياد رمضان محفوظ جودة، ادارة مخاطر الائتمان، دار الشركة العربية المتحدة، مصر، 2008.
- 18- زياد رمضان و محفوظ جودة، الاتجاهات المعاصرة في ادارة البنوك، ط3، دار الوائل، الأردن، 2006.
- 19- زينب عوض الله و اسامة محمد الغولي، اساسيات الاقتصاد النقدي والمصرفي، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2003.
- 20- سامر جلدة، البنوك التجارية والتسويق المصرفي، دار أسامة، عمان، 2011.
- 21- سلمان بو دياب، اقتصاديات النقود والبنوك، ط1، دار المؤسسة الجامعية، لبنان، 1996.
- 22- سليمان ناصر، التقنيات البنكية وعمليات الائتمان، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر. 2015.
- 23- سوزان سمير ذيب واخرون، ادارة الائتمان، ط1، دار الفكر، الأردن، 2012.
- 24- سوزي عدلي ناشر، مقدمة في الاقتصاد النقدي والمصرفي، دار المنشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2008.
- 25- ضياء مجد، الاقتصاد النقدي، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2008.

- 26- طارق طه، إدارة البنوك التكنولوجية المعلومات، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2007 .
- 27- عبد الحميد عبد المطلب اقتصاديات النقود والبنوك الاساسيات والمستحدثات الدار الجامعية مصر 2014.
- 28- عبد الغفار الحنفي و رسمية قرياقص، الاسواق المالية، الدار الاسكندرية، مصر، 1998.
- 29- عبد الغفار الحنفي و رسمية قرياقص، أسواق المال، الدار الجامعية، مصر، 2000.
- 30- عبد الغفار الحنفي وعبد السلام أبو قحف، الإدارة الحديثة في البنوك التجارية، الدار الجامعية، لبنان، 1991.
- 31- عبد الغفار الحنفي وعبد السلام ابو قحف، تنظيم وادارة البنوك، دار المكتب العربي الحديث، مصر، 2000.
- 32- عبد الغفار الحنفي، ادارة المصارف، دار الجامعة ،مصر، 2007.
- 33- عبد القادر خليل، مبادئ الاقتصاد النقدي والمصرفي، ط2، ديوان المطبوعات الجامعية، 2012.
- 34- عبد المطلب عبد الحميد، البنوك الشامل عملياتها وادارتها، دار الجامعة، مصر، 2000.
- 35- عبد الوهاب يوسف أحمد، التمويل وإدارة المؤسسات المالية، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن 2008.
- 36- علي سعد محمد داود، البنوك ومحافظ الاستثمار، دار التعليم الجامعي، مصر، 2012.
- 37- غازي عبد المجيد الرقيبات، المصارف والمؤسسات المالية المتخصصة، ط1، دار الوائل، 2014.
- 38- فريدة بنجاز يعدل، تقنيات وسياسات التسيير المصرفي، ديوان الساحة المركزية، بن عكنون، الجزائر 2007.

- 39- فلح حسن خلق، النقود والبنوك، ط1، دار عالم الكتب الحديثة، الأردن، 2006 .
- 40- محمد أحمد السريتي ومحمد عزت محمد غزلان، اقتصاديات النقود والبنوك والاسواق المالية، دار الرؤية، مصر، 2010.
- 41- محمد أحمد السريتي ومحمد عزت غزلان، اقتصاديات النقود والبنوك والاسواق المالية، دار الرؤية، مصر، 2010 .
- 42- محمد داود عثمان إدارة وتحليل الائتمان ومخاطره، ط1، دار الفكر، الأردن، 2013.
- 43- محمد سلمان سلامة، الادارة المالية العامة، دار المعتز، الأردن، 2015.
- 44- محمد صالح الحناوي وعبد الفتاح عبد السلام، المؤسسات المالية، الدار الجامعية، مصر، 1998.
- 45- محمد عبد الفتاح الصيرفي، إدارة البنوك، دار المناهج الأردن، 2015.
- 46- مهند حنا نقولا عيسى، ادارة مخاطر المحافظ الائتمانية، ط1، دار الراية، الأردن، 2010.
- 47- ناظم محمد نوري الشمري، النقود والمصارف والنظرية النقدية، ط1، دار زهران، الأردن، 2010 .
- 48- هشام جابر، إدارة مصارف، جامعة القدس المفتوحة، مصر، 2008.
- 49- وديع طوروس، المدخل الى الاقتصاد النقدي، المؤسسة الحديثة للكتاب، ط1، لبنان، 2011.

ثانيا : أطروحات الدكتوراه ورسائل الجامعية :

- 1- أمينة محجوب، البنوك التجارية والمنافسة في ظل بيئة مالية معاصرة، مذكرة مكملة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص استراتيجية مالية، جامعة 8 ماي 1945، قلمة، (2010/2011).

- 2- أنس هشام المملوك، مخاطر الائتمان واثرها في المحافظ الاستثمار، اطروحة اعدت لنيل درجة الدكتوراه في الاقتصاد المالي والنقدي، تخصص اقتصاد، جامعة دمشق، كلية الاقتصاد، 2014.
- 3- بلال بن خلف، أثر تطبيق منهج إدارة الجودة الشاملة على أداء البنوك التجارية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهادة الماجستير في علوم التسيير، تخصص الاقتصاد التطبيقي في إدارة الأعمال والمالية، جامعة المدية (2013/2012).
- 4- بن عرفة لامية، هادي و داد دور السياسة الائتمان في تفعيل العمل المصرفي مذكرة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهادة الماستر في علوم التسيير، تخصص نقود ومالية ، جامعة العربي التبسي، الجزائر(2016/2015).
- 5- حسان الدباس، العوامل المؤثرة في اتخاذ القرار الائتماني في المصارف العاملة في سورية، رسالة مقدمة لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد المالي والنقدي، تخصص الاقتصاد المالي والنقدي، جامعة دمشق، (2013/2014).
- 6- شهبون لامية، المخاطر البنكية وأثرها على التسهيلات الائتمانية في عينة من البنوك التجارية الجزائرية، رسالة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر3، الجزائر،(2016/ 2015).
- 7- عبادي محمد، دور سياسة الائتمانية للبنوك التجارية في تنشيط الاستثمارات في الجزائر، اطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم المالية كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار عنابة، الجزائر، 2012 .
- 8- لعروسي قرين زهرة، دور إدارة مخاطر الائتمان المصرفي في اتخاذ القرارات الائتمانية لدى البنوك التجارية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه الطور الثالث في العلوم التجارية، تخصص بنوك مالية ومحاسبة، جامعة محمد بوضياف بالمسيلة، جزائر (2017/2016).



9- مخلوفي عبد الرزاق، تقييم مخاطر الائتمان باستعمال ادوات التحليل الاحصائي، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهادة الماجستير في علوم التسيير، تخصص اقتصاد تطبيقي في المالية وادارة الاعمال، جامعة المدية، الجزائر (2013/2012).

ثالثا: المجلات العلمية :

1- حاتم كريم بلحاوي قرارات منح الائتمان في المصارف التجارية من خلال تطبيق طريقة (القرض التنقيطية)، مجلة الكوت للعلوم الاقتصادية والادارية، العدد 25، كلية الادارة والاقتصاد جامعة واسط، 2017.

2- سلوى عبد الجبار عبد القادر، المخاطر الائتمانية واثرها في القرار الائتماني الصائب، مجلة جامعة كرب العلمية، المجلد السادس، العدد الاول معهد الادارة الرصافة، العراق، 2008 .

ثالثا: المؤتمرات والملتقيات:

1- شريف مصباح أبو كرش، ادارة مخاطر الائتمان المصرفي، المؤتمر العلمي الأول حول الاستثمار والتمويل في فلسطين بين آفاق التنمية والتحديات المعاصرة، كلية التجارة في الجامعة الاسلامية، فلسطين، 2005.

• المواقع الالكترونية:

<http://www.bna.dz> الموقع الرسمي للبنك الوطني الجزائري

# قائمة الملاحق

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة ابن خلدون - تيارت-

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

تخصص : ادارة مالية

قسم : علوم التسيير

## إستبيان

يأتي هذا الاستبيان في إطار التحضير لمذكرة ماستر تخصص إدارة مالية والذي نهدف من خلاله الى دراسة ومعرفة مدى تأثير سياسة الائتمان على أداء البنوك التجارية وباعتباركم معنيون بموضوع الدراسة، نرجو منكم التفضل بالمساهمة في هذه الدراسة بالإجابة على اسئلة الاستبيان. علما ان البيانات الواردة في الاستمارة هي لأغراض البحث فقط وسيتم معالجتها بسرية تامة، وشكرا لكم مسبقا.

معلومات حول العينة :

- 1-الجنس : ذكر  انثى
- 2-المستوى التعليمي : متوسط  ثانوي  جامعي
- 3-المنصب المشغول : إطار سامي  طار تقني  عامل عادي
- 4-الخبرة المهنية : اقل من 10 سنوات  من 10 ال 20 سنة  20 سن فاكثر

رقم السؤال	أولا : العوامل المتعلقة بالعميل والقدرة على السداد (البعد الاول)	نعم لا
1	يهتم البنك بالعوامل المميزة لشخصية العميل مثل درجة الثقافة والمركز الوظيفي والعمر وغيرها من العوامل الشخصية عند منح الائتمان.	
2	تعتبر شخصية العميل من حيث المركز الاجتماعي، والاخلاق والالتزام، من العوامل المؤثرة في تحديد سعر الفائدة على الائتمان .	
3	يقوم البنك بدراسة تحليل الضمانات المقدمة ومدى قانونية وكفايته قبل قبول طلب الائتمان.	
4	تقوم ادارة الائتمان في البنك بالكشف عن مؤسسة العميل وحسابه لدى البنوك الاخرى .	
5	تؤثر العلاقات الشخصية القائمة بين ادارة الائتمان والعميل على منح الائتمان له.	
6	ينظر البنك الى الضمانات المقدمة من العميل على انها مصدر احتياطي وليست مصدر رئيسي للسداد.	
7	سرعة اتخاذ القرار وتخفيض روتين العمل في دراسة طلب الائتمان له علاقة بنوع القطاع.	
8	يقوم البنك بتحليل نسب الربحية المتعلقة بمشروع العميل من خلال القوائم المالية له.	
9	يقوم البنك بإجراء مقابلات مع طالبي الائتمان لكي يتم التعرف على الغرض من الائتمان	
10	تعتبر سمعة العميل من العوامل المهمة في قبول طلب الائتمان او رفضه .	
<b>ثانيا : العوامل المتعلقة بالسياسة الائتمانية والحماية (البعد الثاني)</b>		
11	مقدار السيولة للبنك تحدد مدى قبول او رفض طلب الائتمان.	
12	ان مقدار الودائع للبنك تشكل المعيار الاهم في قبول او رفض طلب الائتمان .	
13	يقوم البنك دائما بالموازنة بين الودائع ومدى اعطاء قروض حسب نسبة معينة.	
14	ان توفر السيولة البنكية وزيادتها يجعل البنك يخفض نسبة الفائدة لزيادة الطلب على الائتمان .	
15	يسعى البنك الى زيادة نشاطه المصرفي من خلال توسيع قاعدة التعامل وزيادة عدد العملاء .	
16	في حالة كون طالب الائتمان قد حصل على ائتمان هذا الامر يساعد في الموافقة او رفض طلب الائتمان .	

	17	يقوم البنك بالتأكد من ان الائتمان المطلوب يدخل ضمن الاغراض التي يمولها المصرف طبقا لسياسته الائتمانية .
	18	يقوم البنك بإعداد برنامج للسداد يتفق وامكانية العميل .
	19	يأخذ البنك بعين الاعتبار موضوع التركيزات الائتمانية حسب القطاعات عند منح الائتمان.
	20	يستخدم البنك نماذج المعايير الائتمانية التي تستخدم في التحليل الائتماني.
	21	يقوم البنك بتحليل نسبة الربحية المتعلقة بمشروع العميل من خلال تحليل القوائم المالية .
	22	يوجد في البنك ادارة متخصصة ومسؤولة على منح الائتمان ومتابعته وتحصيله .
	23	عند منح الائتمان يأخذ بعين الاعتبار العائد والمخاطرة لهذا الائتمان .
<b>ثالثا: العوامل المتعلقة بالظروف الاقتصادية (البعد الثالث).</b>		
	24	الظروف الاقتصادية المحيطة تشكل أهمية تؤثر في قبول أو رفض طلب الائتمان.
	25	تعتبر الظروف الاقتصادية من أهم المعايير في رفض أو قبول طلب الائتمان.
	26	يقوم البنك برفع الفائدة في الظروف الاقتصادية السيئة.
	27	يقوم البنك بدراسة تأثير الحالة الاقتصادية السائدة على نشاط العميل ومقدرته على السداد.
	28	يقوم البنك بتحديد طلب الائتمان على ضوء الوضع الاقتصادي العام السائد في البلاد ومدى الاستقرار الأمني والسياسي فيها.
	29	يبدل البنك جهودا كبيرة لمساعدة المقترضين على تجاوز المشاكل وحالات الاخفاق والافلاس التي قد يواجهونها نتيجة الأوضاع الاقتصادية السائدة.
	30	يقوم البنك بدراسة الظروف المحيطة بالقطاع الذي يعمل فيه العميل من حيث درجة المنافسة و التطور التكنولوجي ومدى تكيف العميل مع هذه التطورات .
	31	هناك نظام معتمد لتقييم مخاطر القروض.
	32	يقوم البنك بزيارات ميدانية للعميل لتعرف على اوضاعه الاجتماعية والاقتصادية.
	33	يقوم البنك بالتأكد من تسديد قيمة الائتمان في الاوقات المحددة .
	34	يتبع البنك اجراءات في حال ملاحظة العميل عن السداد .