

جامعة غرداية
كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير
قسم علوم المالية والمحاسبة



مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي
التخصص: مالية المؤسسة
بـعنوان

إستراتيجيات جلب وإدارة الودائع المصرفية كآلية لتعزيز الائتمان
في البنوك التجارية
- دراسة تطبيقية في البنك الوطني الجزائري وكالة متليي 296 للفترة
من 2000 الى 2017-

إشراف الأستاذ الدكتور: بوخاري عبد الحميد

من إعداد الطالبين :

✓ عائش علي

✓ عجيبة السايح

نوقشت وأجيزت علناً أمام اللجنة المكونة من الأساتذة

الرتبة	الاسم واللقب	الجامعة	الصفة
أ.د/	عجيبة محمد	جامعة غرداية	رئيساً
أ.د/	بوخاري عبد الحميد	جامعة غرداية	مشرفاً ومقرراً
د/	بن ساحة علي	جامعة غرداية	مناقشاً
أ/	بن قايد الشيخ	جامعة غرداية	مناقشاً

الموسم الجامعي: 2017 / 2018

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الإهداء

الحمد لله رب العالمين

والصلاة والسلام على خاتم الأنبياء والمرسلين

اهدي هذا العمل إلى:

من ربتي و أنارت دربي وأعانتني بالصلوات والدعوات إلى الغالية أمي الحبيبة خفضها الله

إلى من عمل بكد في سبيلي وعلمني معنى الكفاح وأوصلني لما أنا عليه أبي الكريم

أدامه الله

إلى من أعانتني وساعدتني في هذه الحياة و وقفت بجاني ودعمتني زوجتي الغالية

والى إخوتي وأخواتي وأبنائي الأعزاء

إلى جميع الأصدقاء والزملاء وكل من يعرفني والى زميلي في البحث إلى صديقي و رفيق

دربي

إلى جميع أساتذة قسم العلوم المالية و المحاسبية

والى كل دفعة ماستر 2018

عائش علي

الإهداء

إلى من بلغ الرسالة وأدى الأمانة ونصح الأمة إلى نبي الرحمة ونور العالمين محمد صلى الله عليه وسلم

إلى من قال فيهما الله سبحانه وتعالى:

﴿وَخَفِضْ لَهُمَا جَنَاحَ الذُّلِّ مِنَ الرَّحْمَةِ وَقُلْ رَبِّي أَرْحَمُهُمَا كَمَا رَبَّيَانِي صَغِيرًا﴾

والدي الكريمين أطال الله عمرهما وبلغهما جنات الفردوس الأعلى

وإلى سندي في هذه الحياة الزوجة الكريمة

إلى الإخوة والأخوات وكل أفراد العائلة من بعيد وقريب

وإلى أخي وزميلي في هذا البحث

إلى كل الزملاء والزميلات الذين رافقوني في

مشواري الدراسي

إلى كل طالب علم وباحث عن المعرفة أهدي هذا العمل

عجيلة السايح

شكر وعرfan

استجابة لقوله تعالى : ﴿ فَادْكُرُونِي أذكُرْكُمْ وَأشْكُرُوا لِي وَلَا تَكْفُرُونَ ﴾

نتوجه أولا بالحمد والشكر لله سبحانه وتعالى الذي أمدنا بعونه لانجاز هذا البحث ومنّ علينا بتوفيقه لإتمام صفحاته .

كما نتقدم بالشكر إلى الأستاذ الفاضل بوخاري عبد الحميد على ما بذله من جهد وعناء مدة إشرافه على هذا العمل وما قدمه لنا من توجيهات وملحوظات وما اقترحه علينا من

تعديلات، وكذلك الشكر موصول إلى الأستاذ عبد اللطيف مصيطفي

الذي مد لنا يد العون والمساعدة لإتمام هذا العمل.

كما لا يفوتنا أن نتقدم بالشكر الجزيل أيضا إلى السادة أعضاء لجنة المناقشة

المكرمين على ما بذلوه من جهد وما استغرقوه من وقت ثمين لقراءة هذا العمل

وتقييمه وتقويمه وعلى ما أهدوه لنا من نصائح وتصويبات وتوجيهات

فجزأهم الله خير الجزاء .

كما نتقدم بالشكر والعرfan إلى أساتذتنا في قسم العلوم المالية والمحاسبية

في جامعة غرداية لما زودونا به من علم ومعرفة على مدار سنوات الدراسة .

الشكر والامتنان لكل الذين قدموا لنا يد المساعدة من قريب أو بعيد

والله نسأل أن نكون قد وفقنا في عرض هذه الدراسة،

وأن يكون عملنا خالصا لوجهه الكريم،

والله الموفق للصواب ومنه نستمد العون والثواب .

الملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى تباين أثر استراتيجيات جلب وإدارة الودائع المصرفية على الائتمان المصرفي في البنوك التجارية، وهذا من خلال التعرف على مختلف أنواع الودائع والعوامل المؤثرة في جلبها، ويتجلى ذلك في تبني استراتيجيات معينة وذلك حسب المحيط الخارجي للبنك أي البيئة التنافسية التي يشتغل فيها، والتعرف أيضا على أنواع الائتمان ومحدداته، وكذا السياسة التي تحكمه ومن أجل التوصل إلى دراسة لهذا الموضوع اتبعنا المنهج الوصفي وأسلوب الدراسة الميدانية وذلك من خلال التحليل الدقيق للبيانات باستخدام برنامج إحصائي EVIWES-9 وأظهرت نتائج التحليل إلى وجود اثر بين استراتيجيات جلب الودائع والائتمان المصرفي من خلال علاقة ارتباطيه موجبة وقوية، بالإضافة إلى عوامل أخرى منها السياسة الائتمانية، وفي الأخير تم تقديم مجموعة من الاقتراحات منها، بالإمكان أخذ بعين الاعتبار عادات وتقاليد المنطقة عند بناء إستراتيجية معينة سواء في جلب الودائع أو منح الائتمان، إشراك الوكالات المحلية والأخذ بمقترحاتها عند إعداد سياسة جلب الودائع ومنح الائتمان .

الكلمات المفتاحية: ودائع، ائتمان، استراتيجيات جلب، اثر، ارتباط

RESUME DE L'ETUDE :

Cette modeste étude cible l'apparition l'impacte des stratégies de collecte des dépôts sur le crédit bancaire au banques commerciales, et celle-ci dépend a la stratégie adéquate et adoptée par la banque pour atteindre les objectifs tracées , et ça par l'études des conjonctures économique et l'environnement interne et externe afin de positionner les menaces et les opportunités offres pour mieux renforcer ces activités notamment le crédit , soit élargir sa part de marché.

La banque sélectionne ou choisit sa stratégie notamment de collecte des dépôts par une bonne étude des certains facteurs tel que : le produit, le ciblage des clients, les coutumes ...etc.

Et pour objectif er notre étude, en a adopté le style de diagnostique de l'étude de cas basée sur l'analyse et traitement des données par le programme statistique EVIWES-9-, les résultats obtenus, nous a fait apparaitre qu'il ya une forte relation entre le dépôt et les crédits octroyés, même s'il ya d'autres facteurs mais influe peut sur le volume des crédits octroyés.

LES MOTS CLES :

Les dépôts, les crédits bancaire, l'impacte, la stratégie

قائمة المحتويات

III	الاهداء
III	شكر وعرهان
IV	الملخص:
V	قائمة الموضوعات
VI	قائمة الجداول
VII	قائمة الأشكال
VIII	قائمة الملاحق
أ	مقدمة
الفصل الأول: الادبيات النظرية والتطبيقية لإدارة الودائع والائتمان المصرفي	
6	تمهيد
7	المبحث الأول: الإطار النظري لإدارة الودائع والائتمان المصرفي
45	المبحث الثاني: الدراسات السابقة
54	خلاصة الفصل:
الفصل الثاني: الدراسة التطبيقية في BNA وكالة متليلي	
56	تمهيد
57	المبحث الأول: تقديم البنك والأدوات المستخدمة في الدراسة
63	المبحث الثاني: عرض وتحليل البيانات
90	خلاصة الفصل:
92	الخاتمة
95	قائمة المصادر والمراجع
99	الملاحق
	فهرس الموضوعات

قائمة الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	الرقم
11	أنواع الودائع حسب التصنيف	1-1
31	أنواع الائتمان المصرفي	2-1
35	طرق منح الائتمان	3-1
51	أوجه التشابه والاختلاف بين الدراسة الحالية والدراسات الوطنية	4-1
52	أوجه التشابه والاختلاف بين الدراسة الحالية والدراسات العربية	5-1
53	أوجه التشابه والاختلاف بين الدراسة الحالية والدراسات الاجنبية	6-1
65	تطور ودائع دفتر التوفير بنوعيه	1-2
67	تطور حجم الودائع من سنة 2000 إلى سنة 2017	2-2
73	تطور حجم الائتمان من سنة 2000 إلى سنة 2017	3-2
78	معدلات نمو الودائع مقارنة بمعدلات نمو الائتمان	4-2
90	معدل تغطية ودائع دفتر التوفير للائتمان الممنوح	5-2
81	المتغير المستقل و X والمتغير التابع و هو Y	6-2
82	نتائج تقدير الانحدار خلال الفترة 2000 إلى 2017	7-2
83	أهم المؤشرات التي نحتاجها في التحليل	8-2
83	نتائج تقدير الانحدار بعد إجراء الفروقات من درجة الثانية	9-2
84	أهم المؤشرات التي نحتاجها في التحليل	10-2
85	نتائج اختبار ستودنت و فيشر للنموذج	11-2
86	أهم المؤشرات التي نحتاجها في التحليل	12-2
87	نتائج اختبار ستودنت و فيشر للنموذج بعد إجراء الفروقات	13-2

قائمة الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	الرقم
26	أنواع استراتيجيات جلب الودائع	1-1
58	الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري وكالة متليلي	1-2
62	مقارنة بين نوعي ودائع دفتر التوفير لوكالة متليلي في 2017/12/31	2-2
68	مكونات ودائع لأجل لوكالة متليلي في 2017/12/31	3-2
72	تطور حجم الودائع من سنة 2000 إلى سنة 2017	4-2
74	مقارنة بين الانتمان متوسط و طويل الأجل لوكالة متليلي في 2017/12/31	5-2
77	تطور حجم الانتمان من سنة 2000 إلى سنة 2017	6-2
80	تطور حجم الانتمان مقارنة بالودائع من سنة 2000 إلى سنة 2017	7-2

قائمة الملاحق

الرقم	عنوان الملحق
01	معادلة الانحدار الخطي الثانية بعد إجراء الفروقات من الدرجة الأولى
02	اختبارا لارتباط الذاتي بين الأخطاء بعد إجراء الفروقات من الدرجة الثانية
03	استمارة المقابلة في وكالة BNA متليي

مقدمة

أ- توطئة

يعتبر القطاع البنكي في أي بلد من البلدان أحد الركائز الأساسية والدعامة الأولى لتشجيع القطاعات ونموها لما تقوم به من استيعاب الموارد المالية من وحدات النقد الفائض ومن ثم توجيهها نحو الوحدات التي تعاني من عجز لتمويل عملياتها ويعتبر هذا القطاع من أهم النشاطات في أي اقتصاد، لذلك نجد أن السياسات الإستراتيجية للبنوك التجارية تتمثل في قبول الودائع ومنح التسهيلات الائتمانية المختلفة والدخول في مجالات الاستثمار المختلفة؛

ومن هذا فالبنوك التجارية تعتبر أوعية تجمع فيها الأموال في شكل ودائع، وتأخذ عدة أشكال وأصناف حسب كل زبون، وحسب طرق التوظيف لهذه الودائع، فبيئة المنافسة التي تعمل فيها البنوك حتم وفرض عليها ضغوط من أجل استقطاب هذه الودائع، وهذا من خلال وضع استراتيجيات معينة تختلف باختلاف الهدف واختلاف العملاء هدف هذه الاستراتيجيات جلب أكبر عدد من الودائع، وبناء سياسة تنافسية لتنمية وإدارة هذه الودائع باعتبارها من أهم المصادر التي يعتمد عليها البنك في تمويل استثماراته وتحقيق الأرباح.

فحجم هذه الودائع يتأثر بالسياسات النقدية والضريبية بالإضافة إلى العوامل الاقتصادية والخصائص وسميات البنك، فهذه العوامل تعد مدخل لرسم هذه الاستراتيجيات التي قد تكون سعرية معتمدة على معدلات الفائدة، وقد تكون لا سعرية مبنية على تقديم خدمات أفضل للمودعين.

فحجم هذه الودائع يمثل الدعامة التي تمكن البنك من وضع سياسة ائتمانية محددة لها أهداف معينة، يمكن من خلالها تلبية طلبات الائتمان ومنح التسهيلات والقروض التي يتقدم بها العملاء لذلك لابد من وجود استراتيجيات لجلب وتنمية هذه الودائع باعتبارها من أهم المصادر التي يعتمد عليها البنك في تمويل إستراتيجياته والقيام بجميع عمليات التمويل المصرفي.

وبناء على ما سبق يمكن طرح الإشكالية التالية:

ب- الإشكالية

فيما تتمثل تأثير استراتيجيات جلب الودائع كآلية لتعزيز الائتمان المصرفي في البنوك التجارية ؟

ولمناقشة هذه الإشكالية قمنا بطرح الأسئلة الجزئية التالية:

- ✓ على أي أساس تختار البنوك التجارية استراتيجيات جلب الودائع؟
- ✓ على أي أساس يتم منح الائتمان المصرفي في البنوك التجارية؟
- ✓ كيف تؤثر السياسة الائتمانية على منح الائتمان المصرفي في البنوك التجارية؟

✓ ماهي علاقة الودائع بتعزيز الائتمان و فيما يظهر تأثير ذلك؟

ج- فرضيات الدراسة:

وللإجابة على الإشكالية السابقة نطرح الفرضيات التالية:

✓ توجد علاقة بين حجم الودائع وحجم الائتمان ذات معنوية إحصائية؛

✓ يعتبر حجم الودائع الناتج عن الإستراتيجية المطبقة ذو اثر ايجابي على حجم الائتمان المصرفي؛

✓ إن اعتماد إستراتيجية جيدة في جلب الودائع يؤدي إلى الرفع من قدرة البنك على منح الائتمان ومن تم زيادة رأس المال البنك.

د- مبررات اختيار الموضوع :

من بين أسباب اختيار الموضوع المبررات التالية:

✓ الميول الشخصي للبحث في مثل هذه المواضيع؛

✓ انسجام الموضوع مع مجال التخصص؛

✓ محاولة دراسة هذا الموضوع وإثراء مكتبة الجامعة، لتجاوز نقص الدراسات في هذا المجال بمكتبة الجامعة؛

✓ التعرف أكثر على طريقة عمل البنوك التجارية لاسيما العمومية منها.

هـ- أهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى العناصر التالية:

✓ الهدف الرئيسي لهذه الدراسة هو تبيان تأثير استراتيجيات جلب الودائع على الائتمان المصرفي في البنوك التجارية؛

✓ التعرف على العوامل الأخرى التي يمكن أن تؤثر على منح الائتمان في البنوك التجارية؛

✓ الوقوف على طبيعة العلاقة بين الودائع والائتمان المصرفي ؛

✓ التعرف على الاستراتيجيات المطبقة من طرف البنوك التجارية لجلب الودائع ؛

✓ التعرف على العوامل التي تؤثر على منح الائتمان في البنوك التجارية.

و- أهمية الموضوع:

تتجلى أهمية الدراسة في كونها تلقي الضوء على أهم الوظائف التي تقوم بها البنوك التجارية، وخاصة في طرق واستراتيجيات جلب الودائع، باعتبار الودائع من أهم الموارد للبنوك التجارية، ويتجسد هذا في تدعيم قدرة البنك الائتمانية، ومن جهة أخرى بالنسبة للاقتصاد الوطني، فجلب الودائع المكتنزة " خارج القطاع المصرفي " يساهم في تمويل المشاريع والتنمية، والتقليل من التضخم أي تعزيز القدرة الشرائية، بالإضافة إلى ذلك تكمن الأهمية في كون هذه الدراسة مساهمة متواضعة عساها تفتح نافذة أوسع للباحثين و المهتمين بهذا المجال.

ز- حدود الدراسة:

تتكون حدود الدراسة من ايطار مكاني وايطار زماني:

الإطار المكاني : تم إجراء هذه الدراسة في البنك الوطني الجزائري، وكالة متليلي (296)

الإطار الزمني: تم تحديد فترة الدراسة من سنة 2000 إلى سنة 2017

ح- صعوبات البحث :

من أهم الصعوبات التي اعترضتنا في انجاز هذا البحث ما يلي:

- ✓ قلة الدراسات السابقة في هذا الموضوع مما انعكس على درجة التعمق في هذه الدراسة؛
- ✓ الدراسة الميدانية على مستوى الوكالة يمكن أن تهمل بعض المعطيات الهامة قد تؤثر على نتائج الدراسة كون القرارات هي قرارات مركزية.

ط- منهج الدراسة والأدوات المستخدمة :

اتبنا في هذه الدراسة المنهج الوصفي وذلك لطبيعة وخصائص الموضوع المدروس، مما يتطلب توضيح الجانب النظري للموضوع من أجل الإحاطة بكافة المفاهيم المتعلقة بالودائع واستراتيجيات جلبها ، وكذلك الائتمان المصرفي والعوامل المؤثرة في منحه.

أما فيما يخص الجزء التطبيقي فقد اعتمدنا على منهج دراسة الحالة لأنه يوافق طبيعة الموضوع وهذا باستخدام أدوات التحليل القياسي وهذا بالاستعانة ببرنامج الإحصاء 9 EViews

ي - هيكلية الدراسة:

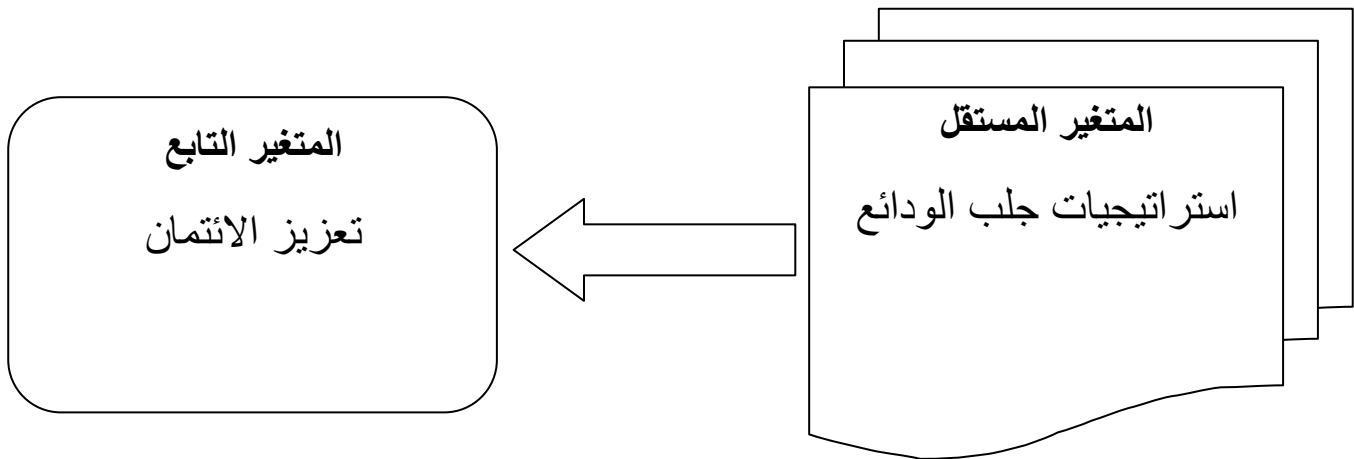
بهدف الإلمام بالإشكالية المطروحة ومعالجتها منهجيا تم تقسيم الموضوع وفق تسلسل منهجي، انطلاقا من المقدمة وتم تقسيم الدراسة إلى فصلين كل فصل بمبحثين.

الفصل الأول: تضمن الأدبيات النظرية للودائع والائتمان المصرفي، حيث شمل مبحثين المبحث الأول ركزنا فيه على الإطار المفاهيمي للودائع المصرفية والاستراتيجيات المتبعة في جلبها، بالإضافة إلى الائتمان المصرفي ومحدداته، وكذا السياسة الائتمانية والعوامل المؤثرة فيها، أما المبحث الثاني فقد شمل الدراسات السابقة التي لها علاقة بالموضوع مبرزين أوجه التشابه والاختلاف.

الفصل الثاني: شمل هذا الفصل الدراسة التطبيقية فقد تم تقسيمه إلى مبحثين، المبحث الأول تطرقنا فيه إلى عرض عن الوكالة مبرزين أهميتها في المنطقة، أما المبحث الثاني فقد تطرقنا فيه إلى تطور الودائع والائتمان خلال فترة الدراسة ثم في الأخير عرض ومناقشة النتائج المتوصل إليها.

ك- متغيرات الدراسة:

النموذج التالي يوضح متغيرات الدراسة:



الفصل الأول

الأدبيات النظرية والتطبيقية
لإدارة الودائع والائتمان المصرفي

تمهيد

تعد البنوك التجارية مؤسسات مالية ومصرفية تقوم بقبول الودائع تدفع عند الطلب أو لأجل محددة، وتزاول عمليات التمويل الداخلي والخارجي، وخدمته بما يحقق أهداف خطة التنمية، فوظيفتها هي وظيفة حيوية للنظم الاقتصادية والمالية من خلال التأثير الايجابي على التنمية، بفضل تعبئته للمدخرات الكافية والتوزيع الكفاء على الطلب لهذه المدخرات بما يحقق مردودية للبنك وتنمية للاقتصاد.

و بناء على ما سبق سيتم تقسيم الفصل إلى مبحثين.

- **المبحث الأول:** الإطار النظري لإدارة الودائع والائتمان المصرفي.

- **المبحث الثاني:** الدراسات السابقة وأوجه التشابه والاختلاف.

المبحث الأول: الإطار النظري لإدارة الودائع و الائتمان المصرفي

تعتبر الودائع من أهم مصادر التمويل للبنوك التجارية فهي شريان الحياة في البنك التجاري من أجل مباشرة نشاطاته التمويلية بما في ذلك الائتمان والاقراض والاستثمار وغير ذلك من الأعمال المصرفية، فالبنوك التجارية تؤدي خدمة هامة للاقتصاد الوطني بقبولها الودائع نظراً لما يؤدي ذلك من تسهيل لعمليات الدفع الناجمة عن التبادل التجاري وتشجيع الادخار واستخدام الأموال في المجالات الاقتصادية المختلفة، فإذا كانت الودائع هي المصدر الرئيس لأموال البنك فإن الائتمان المصرفي والذي يوفره البنك لعملائه بشتى أنواعه هي بمثابة أوجه استخدام تلك الودائع، فمن خلال هذا الائتمان يمكن تحقيق الجزء الأكبر من الأرباح وبدونه تفقد البنوك دورها كوسيط مالي، كما يعتبر الائتمان المصرفي الاستثمار الأكثر قسوة على إدارة البنك لما يتحمله من مخاطر، لذلك وجب على الإدارة العليا أن تولي عناية خاصة بهذه الوظيفة من خلال وضع سياسات ملائمة لعملية منحه وفي هذا المبحث سنستعرض مفهوم الودائع، ثم نعرض كيفية إدارة هذه الودائع والاستراتيجيات والعوامل المؤثرة في جلبها، وإلى مفهوم الائتمان المصرفي، وكيفية منحه ثم إلى محددات الائتمان المصرفي، وفي آخر المبحث نتطرق إلى السياسة الائتمانية والعوامل المؤثرة في وضعها.

المطلب الأول: إدارة الودائع المصرفية

سننتقل في هذا المطلب إلى مفهوم الودائع من خلال تعريفها وتبيان أصنافها بالإضافة إلى مفهوم إدارتها والعناصر المرتكزة عليها

الفرع الأول: مفهوم الودائع

أولاً: تعريف الودائع المصرفية:

يمكن تعريف الوديعة على أنها تمثل كل ما يقوم به الأفراد أو الهيئات بوضعه في البنوك بصفة مؤقتة قصيرة أو طويلة على سبيل الحفظ أو التوظيف¹.

وتعرف أيضاً على أنها عقد يدفع بمقتضاه المودع مبلغاً من النقد بوسيلة من وسائل الدفع ويلتزم بمقتضاه المصرف برد هذا المبلغ للمودع عند الطلب أو حين حلول أجله، كما يلتزم بدفع فوائد أو أرباح وحسب شروط العقد المتفق بينهم¹.

¹ - الطاهر لطرش، تقنيات البنوك "دراسة في طرق استخدام النقود من طرف البنوك مع إشارة إلى التجربة الجزائرية"، ط7، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر (دون سنة)، ص25.

الفصل الأول : الأدبيات النظرية والتطبيقية لإدارة الودائع والائتمان المصرفي

وتعرف أيضاً أنها اتفاق بمقتضاه يدفع المودع مبلغاً من النقود للبنك بوسيلة من وسائل الدفع، ويبنى على ذلك خلق وديعة تحت الطلب أو لأجل يحدد بالاتفاق بين الطرفين، وينشأ عن تلك الوديعة التزام مصرفي يدفع مبلغ معين من وحدات النقود القانونية للمودع أو لأمره لدى الطلب أو حينما يحل الأجل².

وتعرف أيضاً على أنها ديون مستحقة لأصحابها وعلى ذمة المصارف، وهذه الديون تعد نقوداً، ويمكن استخدامها لإبراء الذمم أو الديون في نفس الوقت³.

ومن خلال التعاريف السابقة نستنتج مايلي:

- الوديعة هي عقد بين طرفين يحدد فيه المبلغ أو نوع الوديعة والأجل.
- البعد الزمني بين وضع الوديعة وسحبها مهم لأن البنك من خلاله يمكنه استعمال هذه الوديعة والمودع تتغير مردودية وديعته حسب تغير الزمن.
- الوديعة لا تعني نقل ملكية النقود بصفة نهائية للبنك وإنما بشكل مؤقت وذلك بحسب الأجل المتفق عليه.

ثانياً: تصنيف الودائع المصرفية

هناك عدة تصنيفات للودائع، ويتغير هذا التصنيف حسب الزاوية المنظور بها للوديعة، فقد يمكن النظر للوديعة حسب آجال الاستحقاق ويمكن النظر إليها حسب النشاط الاقتصادي للمودعين وأيضاً حسب قطاعات المودعين.

أ: تصنيف الودائع وفقاً لآجل الاستحقاق: وفيها نميز الأصناف التالية⁴

- 1- الودائع الجارية: يمكن للعميل السحب منها في أي وقت، ولا تدفع عنها فوائد حيث يتم السحب إما بواسطة شيكات أو إيصالات صرف أو أوامر دفع يحررها العملاء.

¹ - صادق رشيد الشهري، إدارة المصارف "الواقع والتطبيقات العلمية"، ط1، دار صفار للنشر والتوزيع، عمان، 2009، ص342.

² محمد سعيد سلطان إدارة البنوك، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2005، ص231

³ صادق رشيد الشمري، مرجع سابق، ص342.

⁴ عبد الغفار حنفي، عبد السلام أبو قحف، تنظيم وإدارة البنوك "السياسات المصرفية، تحليل القوائم المالية وقياس

الفعالية الجوانب التنظيمية والإدارية، المكتب العربي الجديد، 2000، ص104

الفصل الأول : الأدبيات النظرية والتطبيقية لإدارة الودائع والائتمان المصرفي

2- الودائع لأجل والودائع بإخطار سابق: لا يجوز السحب من الودائع لأجل قبل حلول ميعاد الاستحقاق وفي مقابل ذلك يتلقى العميل فوائد تتفاوت حسب مدة الإيداع، أما حسابات بإخطار يجوز الإيداع في أي وقت ولكن لا يجوز السحب قبل إخطار البنك بمدة يتفق عليها.

3- ودائع التوفير: هي اتفاق بين البنك والعميل يودع بموجبه العميل مبلغاً من النقود لدى البنك مقابل الحصول على فائدة، تدون الودائع بدفتر التوفير الذي يحتفظ به العميل ويقدمه عند كل من عملية السحب والإيداع.

4- الوديعة المجمدة: ومن أمثلة هذا النوع، التأمينات النقدية التي تتقاضاها البنوك التجارية نظير إصدار خطابات الضمان والتي لا ترد عادة إلا بعد إعادة خطاب الضمان للبنك بعد انتهاء الغرض من إصداره، وتتقاضى البنوك أيضاً تأميمات نقدية نظير تمويل بعض الاعتماد المستندية.

ب: تصنيف الودائع حسب النشاط الاقتصادي للمودعين: وفيها نميز الأصناف التالية¹:

1- ودائع المشروعات التجارية: وتتميز بتقلب أرصدها نتيجة التقلب في ظروف النشاط الذي تمارسه، ومن الطبيعي دراسة أوضاعها حتى يمكن التعرف على توقيت السحب المتوقع لوظائفها، ومن تم وضع السياسات التي تتفق وظروف هذه المشروعات من ناحيتي السيولة والاستثمار.

2- ودائع المشروعات الصناعية: ترتبط حركة الودائع بالدورة الإنتاجية لها، فمع بدء هذه الدورة تزيد حركات السحب والتحويلات من حسابات هذه المشروعات، وذلك لتمويل المشتريات اللازمة لها من مستلزمات إنتاج وأجور وغيرها، ومع انتهائها تزيد حركة الإيداع نتيجة لزيادة حركة المبيعات النقدية وتحصيل الذمم والمدينين.

3- الودائع الزراعية: وترتبط بالدورة الزراعية المتبعة، ففي بدايتها تزيد المسحوبات فتقل الأرصدة، وفي نهايتها عند البيع تزيد إيداعاتها فتزيد أرصدها.

4- ودائع المشروعات الخدمية: وهي ودائع مؤسسات النقل والسياحة والفنادق، فخلافاً للمسحوبات العادية فإنها تحتاج لسحب مبالغ كبيرة من ودائعها لتغطية بعض نفقاتها الرأسمالية مثل تغطية النفقات للتوسع أو عمليات التجديد.

¹ رانية خليل حسان أبو سمرة، تطوير سياسة الودائع المصرفية في ظل نظرية إدارة الخصوم "دراسة تطبيقية على المصارف الوطنية العاملة في فلسطين"، مذكرة ماجستير، الجامعة الإسلامية غزة، 2007، ص 83.

الفصل الأول : الأدبيات النظرية والتطبيقية لإدارة الودائع والائتمان المصرفي

ودائع أصحاب المهن الحرة والعاملين: أصحاب المهن الحرة كالأطباء والصيادلة والمحامين، ودائع العاملين تتميز ببقاء أرصدها لفترة ولو متوسطة، حيث تسحب معظمها بعد تحويلها بأيام قليلة، أما ودائع المهن الحرة فهي ودائع متزايدة باستمرار، هذه الودائع تخضع في حركتها لاعتبارات نفسية وشخصية قد يتعذر تفسيرها أو التنبؤ بها .

ج: تصنيف الودائع حسب قطاعات المودعين: وفيها نميز الأصناف التالية¹:

1- ودائع القطاع الخاص: تشمل ودائع القطاع الخاص على كل من ودائع القطاع العائلي وودائع قطاع الأعمال الخاص وتختلف أهمية هذين القطاعين في عملية تكوين الودائع المصرفية بأنواعها، إلا أن الملاحظ أن القطاع العائلي يمثل أهمية أساسية في عملية تعبئة المدخرات المحلية بشكل عام في عملية الإيداع المصرفي بشكل خاص.

وتهتم إدارة المصارف بهذه الودائع هذا بسبب أملها في تنمية هذه الودائع من أجل تكوين محفظة ودائع تنوع بموجبها القطاعات المودعة من أجل تخفيض المخاطر التي قد تتعرض لها إدارة المصارف.

2- ودائع القطاع الحكومي: يقصد بالقطاع الحكومي منشآت الدولة والقطاع العام، ويمثل هذا النوع أهمية أساسية في المصارف التجارية خصوصاً في الدول المصدرة للنفط والدول الصناعية، وعادة ما تقوم المصارف بالاحتفاظ بالودائع الحكومية كجزء من الخدمات التي تقدمها لعموم أفراد المجتمع حتى عندما تكون هذه الودائع غير مربحة، ويتصف الطلب الحكومي على الودائع التي يكونها بكثرة التذبذب والدوران وعدم الاستقرار، حيث تزداد مقادير هذه الودائع في وقت الحصول على الضرائب أو رفع أسعارها وأيضاً عندما تلجأ الدول إلى بيع السندات الحكومية.

¹ حمزة محمود الزبيدي، إدارة المصارف، إستراتيجية تعبئة الودائع وتقديم الائتمان، ط1، مؤسسة الوراق، عمان،

الفصل الأول : الأدبيات النظرية والتطبيقية لإدارة الودائع والائتمان المصرفي

و يمكن تلخيص أهم أنواع الودائع في الجدول التالي

جدول رقم (1- 1): يوضح أنواع الودائع حسب التصنيف

أساس التصنيف	الأنواع
تصنيف حسب أجل الاستحقاق	ودائع جارية : يمكن سحبها في أي وقت ولا تدفع عنها فوائد
	ودائع لأجل : يكون سحبها في وقت محدد و تدفع عنها فوائد
	ودائع التوفير : تأخذ شكل دفتر من خلال اتفاق بين الطرفين يمكن سحبها في أي وقت وتدفع عنها فوائد
	ودائع مجمدة: تأخذ أشكال مثل التأمينات لآجل إصدار خطاب التأمينات
تصنيف حسب النشاط الاقتصادي للمودعين	ودائع المشروعات التجارية: ترتبط بالنشاط التجاري للمودعين
	ودائع المشروعات الصناعية : ترتبط بالنشاط الصناعي للمودعين
	ودائع المشروعات الزراعية : ترتبط بالدورة الزراعية للمودعين
	ودائع المشروعات الخدمية : ترتبط بالنشاط الخدمي للمودعين
	ودائع المهن الحرة : تخضع لاعتبارات نفسية وشخصية يصعب التنبؤ بها
	ودائع القطاع الخاص : وتضم مودعي القطاع العائلي وقطاع الأعمال الخاصة
	ودائع القطاع الحكومي : وهي تضم ودائع منشآت وهيئات الدولة
تصنيف حسب قطاعات المودعين	

المصدر : من إعداد الطالبين

ثالثاً : أهمية الودائع المصرفية:

تعتبر الوديعة هامة من عدة جوانب سواء من جهة نظر الأفراد أو النظام البنكي أو الاقتصاد ككل، فهي تفتح آفاقاً واسعة أمام كل الأطراف وتتيح لكل واحد منها فرصة لتحقيق أهدافه فيما يتعلق بالأمن والسيولة والربحية، وتمثل الودائع آفاقاً لتوظيف أموال البعض، وتساهم في تغطية عجز البعض الآخر وخلق إمكانيات جديدة تسمح بالتوسع في النشاط الاقتصادي وتنمية ديناميكية دائمة من خلال تدفقات مالية مستمرة تساعد على تطور الأعمال¹.

من وجهة نظر الأفراد فالودائع هي عملية جيدة للحفاظ على النقود من الأخطار كالسرقة، وبالإضافة إلى ذلك فهي تعود على صاحبها بمكاسب مالية عند إيداعها مقارنة إذا احتفظ بها معطلة،

¹ - الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص ص 28،29

الفصل الأول : الأدبيات النظرية والتطبيقية لإدارة الودائع والائتمان المصرفي

من وجهة نظر البنك فإنها تفتح له فرصاً واسعة لتوسيع القرض بإعادة رسكلة الأموال الموجودة فعلاً دون اللجوء إلى التمويل التضخمي للنشاط الاقتصادي، ومن وجهة نظر الاقتصاد ككل فوجود الودائع يخدم الاقتصاد من عدة جوانب، فهي تشكل خزاناً كبيراً من الموارد يجنب عرقلة الاقتصاد بسبب شح الموارد، كما يسهل التسيير النقدي للاقتصاد دون وجود توترات نقدية معيقة للنمو المنتظم، ومن شأن ذلك أن يدفع إلى زرع الثقة في نفوس كل المتعاملين الاقتصاديين، مما يساعد على توفير الظروف الضرورية للازدهار الاقتصادي.

الفرع الثاني: إدارة الودائع المصرفية

أولاً: التحليل الوظيفي للودائع:

يقف هذا التحليل على دور الودائع كمصدر من مصادر الأموال ثم بعد ذلك يتم تحويل الودائع في توظيف أموال المصرف، ففيما يتعلق بدور الودائع في مصادر أموال المصرف يمكن الوقوف من خلال هذا التحليل على الأهمية النسبية من بين مصادر الأموال الأخرى، أي مقارنتها برأس المال والأرباح المحتجزة والقروض.

أما فيما يتعلق بدور الودائع في توظيف أموال المصرف فيمكن من خلاله الوصول إلى الأهمية النسبية للودائع في استخدامات المصرف التي تتوزع بصفة رئيسية في الاستثمارات والقروض والتسهيلات المصرفية الأخرى بصورة منفردة أو صورة مجتمعة فهذا يقدم مؤشرات مهمة عن نشاط المصرف ومدى نجاح الإدارة في التسيير ويمكن أخذ مؤشرين لقياس دور الودائع في توظيف أموال المصرف هما معدل إقراض الودائع ومعدل توظيف الودائع¹.

أ: **معدل إقراض الودائع:** وهذا يعني ما مدى تشغيل الودائع في العمليات التي تدر أعلى الأرباح "الإقراض" وهذا يعني مدى مساهمة ودائع المصرف في قروضه المقدمة.

$$\text{معدل إقراض الودائع} = \frac{\text{القروض} + \text{التسهيلات}}{\text{مجموع الودائع}} \times 100$$

¹ - عبد السلام لفته سعيد، تحليل الودائع المصرفية نموذج مقترح، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، العدد 11، بغداد، 2006، ص ص 9-10.

الفصل الأول : الأدبيات النظرية والتطبيقية لإدارة الودائع والائتمان المصرفي

ب: **معدل توظيف الودائع:** يعني مدى تشغيل الودائع في مجالات التشغيل التي تدر أرباحاً "قروض + استثمارات" أي دور الودائع المصرفية في عملياته المصرفية الرئيسية التي تدر عائداً مرتفعاً .

$$\text{معدل توظيف الودائع} = \frac{\text{القروض} + \text{الاستثمارات} + \text{التسهيلات}}{\text{مجموع الودائع}} \times 100$$

ثانياً: التحليل النهائي للودائع:

في هذا التحليل يتم الوقوف على دور الودائع في تحقيق غايات أو الأهداف النهائية للمصرف والمتعلقة بالسيولة والربحية والملاءة، وهذا كما يلي¹

أ: **السيولة:** سيولة المصرف تعني قدرة المصرف على الاحتفاظ بالودائع في أي وقت بحيث يمكن تحقيق التلاؤم بين المبالغ المودعة والمبالغ المسحوبة، فضلاً عن عدم تفويت فرص ممكنة للربح وهي أيضاً قدرة المصرف على التسديد نقداً بجميع التزاماته الجارية وعلى الاستجابة السريعة لطلبات الائتمان أو منح القروض، وهناك معايير معتمدة في مجال قياس سيولة المصرف منها:

$$\text{المعيار النقدي} = \frac{\text{الموجودات النقدية}}{\text{مجموع الودائع}} \times 100$$

إذا كانت النسبة مرتفعة يعني وجود ارتفاع في الموجودات النقدية أو وجود انخفاض في حجم ودائع المصرف والعكس صحيح أيضاً، ويستخدم هذا المعيار للتحكم في حجم النقدية التي يبقيها المصرف سائلة ذلك أن درجة تحكمه بها تفوق درجة تحكمه بالودائع. وهنا معيار أكثر دقة لتحديد السيولة وهو معيار السيولة الجارية.

$$\text{معيار السيولة الجارية} = \frac{\text{الموجودات النقدية}}{\text{الودائع الجارية}} \times 100$$

الارتفاع في المؤشر يعني ارتفاع قدرة المصرف على سداد التزاماته أمام المودعين والعكس صحيح أيضاً.

¹ - عبد السلام لفته سعيد، مرجع سابق، ص ص 10-13.

الفصل الأول : الأدبيات النظرية والتطبيقية لإدارة الودائع والائتمان المصرفي

ب: الربحية: وهي الهدف الأول للمصارف على الرغم من وجود أهداف أخرى، فالأرباح برهان على نجاح إدارة المصرف وثقة المساهمين وأصحاب الودائع فيه، وتقاس ربحية المصرف بالعديد من النسب المالية التي تقسم أرباح على ودائع المصرف وهنا سنعتمد على قياس دور الودائع بصورة متفردة، وبالتالي سنعتمد معدل العائد على الودائع الذي يقيس مدى كفاءة المصرف في تحقيق الأرباح نتيجة استثمار الودائع التي حصل عليها في مجالات النشاط المختلفة.

$$\text{معدل العائد على الودائع} = 100 \times \frac{\text{صافي الربح}}{\text{مجموع الودائع}}$$

فارتفاع النسبة يعني ارتفاع أرباح المصرف أو قد يعني انخفاض في ودائعه والعكس صحيح.

ج: ملاءة المصرف: فهي تعني دعم ثقة المودعين له ليتمكن من اجتذاب الودائع الكافية لتأمين حسن سير عمله ونموه وامتصاص أية خسائر غير متوقعة وتمكينه من متابعة أعماله دون أن تتأثر تلك الثقة

ومن النسب التي تقيس الملاءة وذات علاقة بالودائع هي نسبة الودائع إلى رأس مال الممتلك.

$$\text{ملاءة المصرف} = 100 \times \frac{\text{حقوق الملكية}}{\text{مجموع الودائع}}$$

فهذه النسبة تهدف إلى قياس قدرة المصرف على ضمان ودائع مودعة بارتفاع هذه النسبة يعد مؤشراً على قدرة ملكية المصرف المرتفعة على مقايضة الودائع وبالتالي الزيادة في رأس ماله أو الانخفاض في ودائعه تعني زيادة ملاءته أما انخفاضها فيعني العكس.

ثالثاً: حماية الودائع:

تهدف الحكومات في كل دول العالم إلى حماية ديون البنوك التجارية والمتمثلة في ودائعها، فأى خطر يهدد سلامة الودائع ودرجة الثقة فيما يكون تهديداً مباشراً للنظام الاقتصادي ويمكن حماية الودائع بوسائل عديدة منها¹:

1- مراقبة البنوك: وهذا عن طريق البنك المركزي ومن خلال وظيفته كمراقب.

¹ - محمد سعيد سلطان، مرجع سابق، ص ص 308-309.

الفصل الأول : الأدبيات النظرية والتطبيقية لإدارة الودائع والائتمان المصرفي

2- مساعدة البنك المركزي للبنوك التجارية: عن طريق إعادة الخصم للأوراق التجارية والمالية والقروض وتخفيض نسبة الاحتياطي القانوني مما يساعد في تخفيف أزمات السيولة والمساعدة عن طريق التسهيلات الائتمانية.

3- الملكية العامة: توفر ملكية الدولة للبنوك التجارية أو لعدد منها عنصر حماية لأموال المودعين فالدولة تضمن هذه الودائع بالكامل، فالملكية العامة للبنك التجاري هي عنصر رئيسي في اجتذاب أموال المودعين نظراً لضمان الدولة لهذه الودائع مما يلغي تقريباً عنصر المخاطرة.

4- التأمين على الودائع: وهو ضمان للودائع، فالتأمين على الودائع يقتضي دفع هذه البنوك أقساط تأمين سنوية بنسبة من ودائعها بغرض ضمان هذه الودائع لأصحابها في حدود مبالغ معينة وهدف التأمين على الودائع هو تدعيم ثقة الجمهور بالنظام المصرفي بالإضافة إلى حماية المودعين.

رابعا: التحليل الزمني للودائع:

يقصد بالتحليل الزمني للودائع بأنه متابعة حركة الودائع ونموها خلال فترة من الزمن ومن ثم التنبؤ بما سيؤول إليه تلك الودائع في المستقبل وبالتالي وضع الخطط المناسبة لها وبما يعالج أية مشكلة محتملة واستثمار¹.

كل ما هو إيجابي متوقع، ومن خلال هذا التحليل يتحقق هدفان رئيسيان هما:

- الوقوف على حركة الودائع ونموها السابق خلال الفترة الماضية وهو من الأهداف الرقابية.
- التنبؤ بحركة الودائع المستقبلية وهو هدف تخطيطي.

المطلب الثاني: استراتيجيات جلب الودائع و العوامل المؤثرة فيها

الفرع الأول: العوامل المؤثرة في جلب الودائع

إن جلب الودائع يتأثر بمجموعة من المتغيرات، فهناك متغيرات لها تأثير مباشر على الودائع مثل سعر الفائدة المباشر، سعر الفائدة على البدائل المناظرة، دخل العميل أو المودع، وهناك عوامل مرفقية على مستوى الجهاز المصرفي مثل سمعة البنك وموقعه وسياساته، وهناك عوامل مرتبطة بمستوى النشاط الاقتصادي مثل الاستقرار الاقتصادي والسياسي والتشريعي، مدى انتشار الوعي المصرفي.

ويمكن تفصيل هذه العوامل كما يلي:

¹ - عبد السلام لفته سعيد، مرجع سابق، ص 13

أولاً: المتغيرات التي لها علاقة مباشرة بالودائع: ويمكن إيجازها فيما يلي¹.

أ- **سعر الفائدة على الودائع:** تتصف العلاقة بين سعر الفائدة الذي يعرضه البنك على المودعين وحجم الودائع بأنها علاقة طردية ، فزيادة سعر الفائدة يحفز على الإيداع والعكس صحيح.

ب- **عائد البدائل:** المقصود بدائل الودائع هي البدائل التي تتنافس الودائع المصرفية من حيث أدائها للوظيفة الأساسية للودائع كمخزن للقيم، وهنا يمكن التفرقة بين عدد من البدائل أهمها:

1. **البدائل المالية:** وهي الأوراق، مثل الأسهم والسندات وأدوات الخزنة ... هنا تتم الدراسة بين سعر الفائدة على الأوراق ومقدار العرض الخاص بالودائع، ومن المتصور وجود علاقة عكسية بينهما، فارتفاع سعر الفائدة على السندات مثلاً يؤدي إلى انخفاض عرض الودائع.

2. **البدائل السلعية:** مثل الذهب والفضة، فقد لوحظ أن ارتفاع أسعار الذهب يؤثر على حجم الودائع بالانخفاض، فالذهب يدفع الكثير من المدخرين إلى شرائه بوصفه أصل ثابت القيمة.

3. **البدائل النقدية:** وتتمثل أساساً في العملات الأجنبية.

ج - **دخل المودع:** يعتبر الدخل المتغير الثالث لعرض الودائع، فقد لوحظ في المجتمعات الرأسمالية المتقدمة وجود علاقة قوية بين الإنفاق الحكومي والودائع أياً كانت الظروف الاقتصادية، ففي مرحلة الرواج يزيد الإنفاق العام أي دخول جديدة مما يؤدي إلى تحويل فوائضهم إلى الإيداع بالبنوك، أما في مرحلة الركود فيقل الإنفاق العام مما يحتم على الأفراد السحب من ودائعهم لتغطية الاستهلاك.

ثانياً: عوامل مرفقية على مستوى الجهاز المصرفي

وفي هذا الصدد نلاحظ وجود عدد من العوامل المرفقية التي يعتمد عليها البنك في السيطرة على جانب العرض في سوق الودائع وفي مقدمة هذه العوامل²:

أ - **السمات الأساسية للبنك:** يقصد بهذه السمات ما يتصف به البنك من الناحيتين المادية والشخصية، فمعروف أن العملاء يفضلون التعامل مع البنوك محل الثقة والتي فيها عاملون أكفاء حتى يمكنه إيداع أمواله والاطمئنان عليها.

ب - **الخدمة التي يقدمها البنك كماً وكيفاً:** أصبح التنوع في الخدمات المصرفية سمة من سمات النشاط المصرفي المعاصر ، هذا التنوع قد يكون في مجال النشاط المصرفي الأساسي، وقد يكون من قبيل الخدمات المكملة، فتنوع في أنظمة الإقراض قد يدفع بعض العملاء المحتملين إلى الدخول في

¹ - عبد السلام لفته سعيد، مرجع سابق، ص ص 234، 238

² - المرجع نفسه، ص 242.

الفصل الأول : الأدبيات النظرية والتطبيقية لإدارة الودائع والائتمان المصرفي

دائرة العملاء الحقيقيين، كذلك الحال بالنسبة للأوعية الادخارية التي يطرحها البنك على المدخرين في المجتمع على اختلاف طبقاتهم ورغباتهم ودوافعهم النفسية.

ج - **موقع البنك¹**: أصبح للموقع الجغرافي تأثير في القدرة على جذب الودائع والعملاء المحتملين الجدد بسبب صعوبة انتقال معظم السكان من مكان إلى آخر وازدياد حركة المرور، فالمقترض لا يهمله موقع المصرف فهو يقطع مسافات طويلة للحصول على القرض، ولكن المودع قد لا يهمله موقع المصرف بقدر ما يهمله القرب منه.

د - **الأولوية في التعامل مع البنوك العريقة**: إن البنك الذي تم تكوينه منذ فترة طويلة له ميزة على البنوك الحديثة وهذا حقيقي في الواقع، حيث لا تزداد فيها الأنشطة والودائع، ففي هذه المنطقة فإن الابن مثلاً يتعامل مع البنك الذي سبق لأسرته التعامل معه ويتطبيق نفس الشيء على الشركات، حيث تتعامل في الغالب مع البنك الذي سبق أن تعاملت معه منذ فترة طويلة².

و - **السياسات الرئيسية وقوة المركز المالي للبنك**: تتعلق هذه السياسات بالقروض والاستثمارات والنواحي الأخرى التي يمارس فيها البنك نشاطه، هذه الجوانب تعطي للمتعاملين مع البنك وغيرهم إمكانية الحكم على كفاءة ومهارة الإدارة فالبنك الذي تتوفر لديه سيولة خاصة في أوقات الأزمات يعني لديه خبرة وتجارب أكثر، هذه الجوانب هامة تهم المودعين³.

كذلك يفضل العملاء التعامل مع المصارف التي تتسم بمثانة مركزها المالي لذلك فإن جذب الودائع يتحدد بمدى مثانة المركز المالي ومدى سيطرته على السوق ومعدل تركزه في سوق الودائع والذي يمكن الاستدلال عليه بالتقارير المالية المنشورة ومن المصرف المركزي وأية مؤسسات ذات علاقة وهو الأمر الذي يؤثر مباشرة على زيادة الودائع⁴.

ثالثاً: عوامل مرفقيه على المستوى الوطني

يتأثر حجم الودائع الكلي بمجموعة من العوامل المرفقيه الوطنية والتي تشترك في سمة خروجها عن إدارة البنك ومن هذه العوامل ما يلي⁵:

¹ - رانية خليل حسان أبو سمرة، مرجع سابق، ص 92.

² - عبد الغفار حنفي، عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص 124.

³ - المرجع نفسه، ص 121.

⁴ - رانية خليل حسان أبو سمرة، مرجع سابق، ص 94.

⁵ - المرجع نفسه، ص ص 253، 255.

الفصل الأول : الأدبيات النظرية والتطبيقية لإدارة الودائع والائتمان المصرفي

أ - مستوى النشاط الاقتصادي: هناك علاقة قوية بين حجم الودائع المصرفية وأوجه الدورة الاقتصادية، فيزداد مقدار الودائع خلال فترات الرواج ويقل في فترات الركود.

ففي فترة الرواج تزيد حاجة المشروعات إلى الائتمان فيزيد الإنتاج الوطني لمواجهة الزيادة في الإنفاق الوطني ومن ثم تزيد الودائع وبالتالي القروض المصرفية وتحول المشروعات المقترضة إلى مشروعات مودعة بسبب ما حققته من أرباح في وقت الرواج، ويحدث العكس في أوقات الكساد.

ب - السياسات الاقتصادية العامة: إن السياسات الاقتصادية التي تنتهجها الدولة تحقيقاً لأهدافها لها آثار هامة على حجم الودائع البنوك ومن هذه السياسات مايلي¹:

1. سياسة الإنفاق العام: كلما زاد الإنفاق العام في المجتمع كلما زاد حجم الودائع بالبنوك وهذا لعدة اعتبارات منها:

▪ ظهور فئات جديدة في المجتمع تحقق دخلاً غير عادية؛

▪ زيادة الإنفاق على المشروعات العامة يزيد دخول الفئة المستفيدة منها والتي تتعامل معها؛

2. السياسة الضريبية: بصفة عامة كلما زادت الضرائب كلما حد ذلك من نمو الودائع، فمثلاً زيادة الضرائب المباشرة يؤدي إلى الحد من الدخل المتاح للإنفاق وthus تخفيض الفائض عن الإنفاق الاستهلاكي الموجه كمدخرات، أما الضرائب غير المباشرة رفعها يؤدي إلى رفع أسعار السلع والخدمات، هذا يعني زيادة الوحدات النقدية من أجل البقاء على نفس مستوى المعيشة وهذا يعني تخفيض المدخرات العائلية في المجتمع.

3. سياسة القروض العامة: كلما زادت الدولة من حجم قروضها الداخلية وزادت من إصداراتها لأدونات وسندات الخزينة كلما كان ذلك دافعاً إلى الحد من المدخرات الموجهة للبنوك التجارية.

4. السياسات النقدية والائتمانية وتتمثل هذه السياسات في :

▪ سياسة الإصدار النقدي: كلما زاد الإصدار النقدي زاد عرض النقود ومن ثم تزيد الودائع بالبنوك.

▪ نسبتا الاحتياطي النقدي والسيولة: كلما زادت النسبتان بصفة عامة كلما قلت مقدرة البنوك على خلق الودائع.

¹ - رانية خليل حسان أبو سمرة، مرجع سابق، ص 255.

الفصل الأول : الأدبيات النظرية والتطبيقية لإدارة الودائع والائتمان المصرفي

▪ سياسة أسعار الفائدة: كلما زادت أسعار الفائدة الدائنة كلما زاد حجم الودائع، و كلما زادت أسعار الفائدة المدينة كلما حد ذلك من عمليات الإقراض ومن ثم عمليات خلق الودائع المصرفية.

5. السياسات السعرية: مع سيادة قوى العرض والطلب الحرة في الأسواق تتجه الأسعار للارتفاع في ظل زيادة الطلب مع ثبات العرض، فإذا تدخلت الحكومة لوضع سعر إداري أقل من السعر الحر فإن النتيجة أن فائض الطلب المكبوت يذهب إلى السوق السوداء التي يكون فيها السعر حقيقي الذي هو مرتفع عن سعر الحكومة وبصفة عامة توجد علاقة عكسية بين الأسعار وحجم الودائع.

ج : الاستقرار السياسي والاقتصادي والتشريعي

إن الاستقرار السياسي والاقتصادي والتشريعي يؤدي بالتبعية إلى زيادة الثقة في الجهاز المصرفي والتعامل مع البنوك¹.

د : انتشار العادة المصرفية

حيث تدل الإحصائيات والبيانات أن الاهتمام بالأنظمة المصرفية والتعامل معها يكون واسع النطاق في المجتمعات المتقدمة مقارنة بالنامية، فالمجتمعات التي تكون فيها الثقافة المصرفية شائعة تميل أنظمتها المصرفية إلى النمو والازدهار نتيجة لارتفاع مستويات المعيشة والتعليم وزيادة مقدرة أجهزة النقل والاتصال وارتفاع مستوى الخدمة المصرفية².

الفرع الثاني: إستراتيجيات جلب الودائع

من خلال الاستقراء لواقع العمل المصرفي يتبين أن هناك إستراتيجيتين مهمتين لجذب الودائع تسعى المصارف لدعمها وهما إستراتيجية المنافسة السعرية التي تقوم على دفع معدلات فائدة أعلى للمودعين، وإستراتيجية المنافسة غير السعرية والتي تقوم على تقديم خدمات أفضل للمودعين، وفيما يلي نعرض هاتين الإستراتيجيتين.

أولاً: المنافسة السعرية

تقوم هذه الإستراتيجية بالأساس على دفع معدلات فائدة أعلى للمودعين وتظهر أمامها بعض العوائق، حيث أن التشريعات أحياناً لا تسمح بدفع الفوائد على الحسابات الجارية وهذا بالضرورة

¹ - عبد الغفار حنفي، عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص124.

² - رانية خليل حسان أبو سمرة، مرجع سابق، ص97.

الفصل الأول : الأدبيات النظرية والتطبيقية لإدارة الودائع والائتمان المصرفي

سيؤدي إلى التقليل من أهمية هذه السياسة في جلب الودائع، مما يوحد الباب أمام المنافسة السعرية كإستراتيجية ممكنة لجذب تلك الودائع¹.

أما الأسباب التي تؤدي إلى عدم دفع الفوائد على الودائع الجارية مايلي²:

أ - الحد من ارتفاع تكلفة الأموال:

تتكبد المصارف بعض التكاليف نتيجة لإدارتها للحساب الجاري للعميل، تتمثل هذه التكاليف في مصروفات تحصيل المستحقات ومصروفات سداد المطلوبات، بالإضافة إلى مصروفات إمساك الحساب، لذلك عن السماح بدفع فوائد على هذه الودائع يخشى أن ترتفع تكلفتها، الأمر الذي يضطر البنك إلى البحث عن فرص استثمار تولد معدلات عالية للعائد، هذه الفرص عادة ما تنطوي على مخاطر عالية قد تهدد في النهاية مستقبل البنك ككل، وعليه فإن عدم دفع الفوائد على الودائع الجارية يقلل من تكلفة الأموال.

ب - الحد من المنافسة الهدامة بين البنوك:

إن السماح بدفع فوائد على تلك العوائد يؤدي إلى تنافس البنوك في رفع معدلات الفائدة عليها أملا في الحصول على حصة منها مرة أخرى يؤدي إلى ارتفاع تكلفة تلك الودائع مما يجبر البنك إلى توجيه حصيلاتها إلى استثمارات تتعرض لدرجة كبيرة من المخاطر أملا في تحقيق عائد يكفي لتغطية تكلفتها، مما يؤدي إلى تهديد مستقبل البنك أيضاً.

ج - الحد من ارتفاع الفوائد على القروض:

يؤدي منع دفع الفوائد على الودائع الجارية إلى تخفيض تكلفة الأموال الأمر الذي يشجع البنوك على تخفيض معدلات الفوائد على القروض التي تقدمها للعملاء ولهذا أثره الفعال على معدلات التنمية الاقتصادية.

د - الحد من هجرة الأموال من المدن الصغيرة إلى المدن الكبيرة:

في حالة دفع فوائد على الأموال الجارية يحصل على أموال ضخمة من خلال الأنشطة الكبيرة في المدن، فعندها تنتقل الأموال من البنوك العاملة في المدن الصغيرة ذات الأرباح القليلة إلى

¹ - صادق رشيد الشمري، مرجع سابق، ص353.

² - منير إبراهيم هندي، إدارة البنوك التجارية، مدخل لاتخاذ القرارات، ط3، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، مصر، 2000، ص ص 153، 154.

الفصل الأول : الأدبيات النظرية والتطبيقية لإدارة الودائع والائتمان المصرفي

البنوك في المدن الكبيرة ذات الأرباح العالية وعندها تتعرض المدن الصغيرة إلى أزمات مالية وآثر عكسية تؤثر في عمليات التنمية الاقتصادية¹.

ثانياً: إستراتيجية المنافسة غير السعوية

هذه الإستراتيجية تقوم على تقديم خدمات جيدة بأسعار تنافسية ومما يزيد من احتمال نجاح الإستراتيجية ما أكدته الدراسات الميدانية من وجود تباين كبير بين البنوك في مستوى جودة الخدمات المقدمة وأيضاً في تكلفتها إلى جانب التباين في أنواع الخدمات ومدى تكاملها، كذلك كشفت هذه الدراسات أن العميل يعطي قدراً كبيراً من الاهتمام إلى كفاءة البنك في أداء الخدمة، ولإلقاء الضوء على هذه الإستراتيجية سوف نعرض أبرز الخدمات المصرفية أين يمكن أن يعتمد عليها البنك في جذب المزيد من الودائع وفي مقدمتها تحصيل المستحقات، وسداد الالتزامات واستحداث أنواع جديدة من الودائع وسرعة أداء الخدمة وتقديم خدمات متميزة للمودعين وإدارة محفظة الأوراق المالية للعميل وفتح الاعتمادات وإصدار خطابات الضمان².

وفيما يلي سنفصل هذه الخدمات بشيء من التوضيح.

أ - تحصيل مستحقات المودعين:

تعد عمليات التحصيل من أهم أهداف النظام المصرفي فهي تساعد على توفير الوقت والجهد الذي تقضيه عمليات السحب والإيداع، وتشمل عمليات التحصيل التي تقوم بها البنوك في تحصيل الشيكات وتحصيل وسائل السداد الأخرى كالحوالات الداخلية والكمبيالات و يمكن إيجازها فيما يلي³.

1. تحصيل الشيكات: إن دخول البنك المركزي في عملية تحصيل الشيكات أمر ضروري ولكن دخوله بشكل مباشر يصبح صعباً ومعقداً إذا ما كان الوعي المصرفي منتشراً بحيث يسود التعامل بالشيكات، وإذا ما كان عدد الوحدات المصرفية في الدولة كبيراً ومنتشراً على ساحة جغرافية كبيرة وفي ظل هذه الظروف قد تتفق مجموعة من البنوك التي تعمل في منطقة معينة على إنشاء غرفة مقاصة في هذه المنطقة من أجل إجراء المقاصة بين مندوبي هذه البنوك، وفي حالة وجود رصيد دائن لأحد البنوك في علاقته مع بنك آخر تقوم غرفة المقاصة بإخطار البنك المركزي بسداد الرصيد خصماً من البنك المدين وإضافته لحساب البنك الدائن.

¹ - صادق رشيد الشمري، مرجع سابق، ص 355.

² - منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص 157.

³ - المرجع نفسه، ص ص، 157، 158.

2.التحصيل بوسائل سداد أخرى: لا تقتصر خدمات البنك في مجال التحصيل على تحصيل الشيكات المسحوبة لصالح المودع، بل تمتد على تحصيل مستحقات المودع حتى لو تم السداد بوسائل أخرى غير الشيكات، فمثلاً قد يتم سداد قيمة المستحقات بواسطة حوالة داخلية وهي أمر يصدر للشيك من أجل دفع مبلغ معين إلى طرف ثانٍ "المستفيد" وبمقتضى هذا الأمر يقوم بنك الطرف الذي حرر الحوالة بخصم القيمة من حسابه وإرسال إشعار للبنك الطرف المستفيد الذي يقوم بإضافة القيمة إلى حساب الطرف المستفيد وتتم التسوية بين الطرفين عن طريق البنك المركزي.

ومن الخدمات أيضاً تحصيل الكمبيالات والسندات الادنية، هذا بالإضافة إلى التحصيلات المستندية التي تتعلق بالمعاملات التجارية

■ إستراتيجية المنافسة في مجال التحصيل: يعتبر تحصيل المستحقات من أهم الخدمات التي تمثل مجالاً للمنافسة بين البنوك وتتمثل تلك المنافسة في أمرين: أولهما مدى السرعة في تحصيل مستحقات العميل، وثانيهما نسبة مصروفات التحصيل التي يتحملها العميل، فمع بقاء العوامل الأخرى على حالها تزداد قدرة البنك على المنافسة لجذب الودائع كلما اتسمت إجراءات التحصيل بالسرعة، وكلما انخفضت نسبة مصروفات التحصيل التي يتحملها العميل.

ب - سداد المدفوعات نيابة عن العميل: وهي تتمثل في¹:

سداد قيمة الشيكات التي حررها المودع لصالح الآخرين، كما تتمثل في سداد بعض المطلوبات المستحقة عليه عندما يتقدم بها الدائنون دون تحرير شيكات مثل فاتورة الهاتف، أقساط الإيجار... وغيرها.

كما يمكن للبنك سداد المطلوبات للعميل وفق نظام يطلق عليه نظام الإيداع المباشر مثلاً يمكن لمنشأة أن تبرم إتفاق مع مصرف وتحرر له شيك واحد لدفع مرتبات العاملين الذين يملكون حساب في ذلك البنك مع إرفاق الشيك بقائمة لأسماء العاملين وما على البنك إلا أن يسحب قيمة المرتبات من حساب المنشأة وإضافته إلى حساب العميل.

■ إستراتيجيات المنافسة في مجال السداد: تتمثل هذه الإستراتيجيات في ثلاث مجالات رئيسية هي:

■ مدى استعداد البنك لقبول فكرة سداد المطلوبات المستحقة على العميل بمقتضى فواتير.

¹ - منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص ص 160، 161.

▪ مدى استعداده للسماح للعميل بتحرير شيكات بدون رصيد.

▪ نسبة المصروفات التي يتحملها العميل في مقابل تلك خدمات.

فمع بقاء العوامل الأخرى على حالها تزداد قدرة البنك على جذب مودعين جدد كلما سمحت سياساته بالسداد بمقتضى فواتير، وكلما سمح للعميل بالسحب على المكشوف في حدود مقبولة، وكلما انخفضت نسبة المصروفات التي يتحملها العميل مقابل تلك الخدمات.

ج - استحداث أنواع جديدة من الودائع:

من بين الخدمات التي يمكن أن يقدمها البنك للمودعين الحاليين والمحتملين استحداث أنواع جديدة من الودائع في حدود تشريعات الدولة التي يعمل فيها، ومن الأمثلة على ذلك¹:

1. شهادات الإيداع: وقد استحدثت أول مرة في الستينات والتي تعتبر نوع من الودائع لأجل وهي

تنقسم إلى نوعين:

أ. شهادات إيداع يمكن تداولها: وهي شهادات غير شخصية يمكن لحاملها التصرف فيها بيعاً وشراءً، وتكون قيمتها الاسمية مرتفعة ومعدل فائدة عليها أكبر من الشهادات التي لا يمكن تداولها وإن كان معدل الفائدة يتناسب طردياً لكلا النوعين مع تاريخ الاستحقاق.

وما يميز هذه الشهادات التي يمكن تداولها أن سعر الفائدة يتم تحديده دون تدخل البنك المركزي، هذا يعني إمكانية رفع سعر الفائدة عليها كوسيلة لزيادة الطلب عليها، وكذلك تعد هذه الشهادات منافسة للأوراق المالية الحكومية قصيرة الأجل، ومن ثم فيمكنها جذب أموال مستثمرين كانوا يتعاملون أساساً في الأوراق المالية الحكومية.

ب. شهادات الإيداع التي لا يمكن تداولها: وهي شهادات شخصية تصدر باتفاق بين العميل والبنك يتحدد فيه معدل الفائدة وتاريخ الاستحقاق، ولا يجوز لحامل هذه الورقة التصرف فيها، كما لا يمكن له استرداد قيمتها قبل التاريخ المحدد، وأما قيمتها الاسمية فهي أقل بالمقارنة بالشهادات القابلة للتداول.

وما يميز هذه الشهادات هو المرونة في تحديد تاريخ الاستحقاق بما يناسب حال كل عميل.

2. وودائع أمر السحب القابل للتداول: وهي الودائع التي تجمع بين مزايا الودائع الجارية وودائع

التوفير، حيث يمكن للمودع تحرير أمر سحب قابل للتداول، أي يمكن تحريره للأخيرين وفاء لما عليه من التزامات، وفي الوقت نفسه يحصل منه على فوائد.

¹ رانية خليل حسان أبو سمرة، مرجع سابق، ص ص 123 125.

3.ودائع سوق النقد: وهي شبيهة بودائع أمر السحب القابل للتداول، ويمكن تحرير صك عليها،

بل يحصل أيضاً على فائدة أعلى من الفائدة على أمر السحب القابل للتداول.

▪ إستراتيجية المنافسة في مجال الاستحداث: مع بقاء العوامل الأخرى على حالها كلما نجح البنك في إدخال أنواع جديدة من الودائع يقبل عليها المودعين كلما كان ذلك مؤشراً لحيويته وقدرته على الابتكار، الأمر الذي يلفت الأنظار إليه ويشجع المودعين المحتملين على التعامل معه.

د - سرعة أداء الخدمة

واكبت البنوك التقدم التكنولوجي في البيئة المحيطة مما أدى إلى استخدام الحاسبات الإلكترونية في أعمالها، ولقد ساهم هذا التطور في تحسين مستوى الخدمة والاقتصاد في الوقت وفي التكلفة التي تنطوي عليها عملية التحصيل والصرف والإيداع، وفيما يلي بعض أهم الابتكارات في هذا المجال¹.

1.غرفة المقاصة الإلكترونية: جوهر عملها أن مندوبي البنوك لا يتبادلون الشيكات ذاتها، بل

يتبادلون المعلومات المدونة على شريط الحاسب الإلكتروني، ويحدث ذلك عندما يتوافر لكبار العملاء وحدة إرسال متصلة بالبنك وما على العميل إلا أن يرسل تعليماته ويتم تسجيل الرسالة على شريط الحاسب والتي بمقتضاها يقوم البنك بتنفيذ العمليات.

2.جهاز الصرف: وهو جهاز صغير قد يوجد خارج مبنى البنك أو في الأماكن المحتمل أن

يقصدها العملاء كالأندية أو المحلات الكبرى وما على العميل إلا أن يزود الجهاز ببطاقة تتيح له تحديد رقم الحساب والمبلغ المطلوب صرفه ونوع الحساب (جاري أو توفير)، ثم تتم العملية بكل سهولة ودقة وبسرعة وأقل تكلفة، دون الحاجة إلى تحرير شيكات والتتقل.

▪ إستراتيجية المنافسة في مجال سرعة الأداء: مع بقاء العوامل الأخرى على حالها تزداد قدرة البنك على جذب الودائع كلما نجح في إدخال الوسائل الحديثة لتسيير المعاملات والتوسع في استخدامها، وكلما نجح في اختيار العاملين وتدريبهم وإثارة دافعهم نحو الأداء الجيد².

و - **التيسير على العملاء:** من بين الخدمات التي يقدمها البنك للتيسير على العملاء اختياره لموقع

ملائم وتوسيع دائرة انتشاره بإنشاء فروع جديدة أو على الأقل إنشاء وحدات للصرف الآلي، ويتيح

¹ - منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص164.

² - المرجع نفسه، ص165.

الفصل الأول : الأدبيات النظرية والتطبيقية لإدارة الودائع والائتمان المصرفي

هذا النوع من الفروع الفرصة للعميل للقيام بعملياته في أي وقت يريد، وقد تأخذ التسهيلات صور أخرى مثل اختيار ساعات العمل اليومي بما يسمح بتقديم خدمة أفضل للعملاء¹.

▪ إستراتيجية المنافسة في مجال التيسير: مع ثبات العوامل الأخرى تزداد قدرة البنك على جذب المزيد من الودائع كلما نجح في اختيار الموقع الملائم وتوسع في إنشاء الفروع ووحدات الصراف الآلي، ووفر سبل الراحة للعملاء، وأخيراً كلما نجح في تقديم الخدمات في أنسب الفترات خلال اليوم.

هـ - إستراتيجية التمييز: وتتمثل في انفراد البنك بميزة تنافسية أو أكثر في تلك الخصائص المتعلقة بالمنتج أو الخدمات المرتبطة به، والتي تمثل أهمية أساسية للعملاء وتجعلهم يشعرون بأنهم يتعاملون بخصوصية مع بنك لا مثيل له.

فتوفر البنك على مجموعة من الخدمات والمنتجات المميزة تجعله دائماً متميزاً عن الآخر، لان البنك يعيش في وسط متغير : تغيرات تكنولوجية وفنية سريعة².

▪ إستراتيجية المنافسة في هذا المجال: يعتبر الابتكار والتجديد لب عملية التخطيط في البنك، فهو فكرة غير متوقعة يبحث عنها الزبون تحقق له منافع جديدة وتجعله يتمسك بهذا البنك دون اخر.

ي - إدارة محفظة الأوراق المالية للعميل: هي قيام البنك بعمليات بيع أو شراء أسهم وسندات يملكها العميل وكذا تحصيل الأرباح والفوائد المتولدة عن هذه الاستثمارات، من خلال أمر يصدره العميل للبنك يحدد فيه أسعار التعامل كأعلى سعر للشراء وأدنى سعر للبيع مقابل عمولة يتلقاها البنك عن أتعابه³.

▪ إستراتيجية المنافسة في هذا المجال: تعتبر كفاءة إدارة البنك لمحفظة الأوراق المالية من بين مجالات المنافسة لجذب الودائع وتتمثل المنافسة في مجالين هما:

▪ مدى كفاءة البنك في تنفيذ تعليمات المودع الخاصة بشراء وبيع الأوراق المالية بما يحقق له أكبر عائد أو يصيبه بأقل قدر من الخسائر.

▪ مدى انخفاض نسبة العمولة التي يتلقاها البنك بالمقارنة بالعمولة التي يتلقاها السمسار لتنفيذ العملية.

¹ - منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص166.

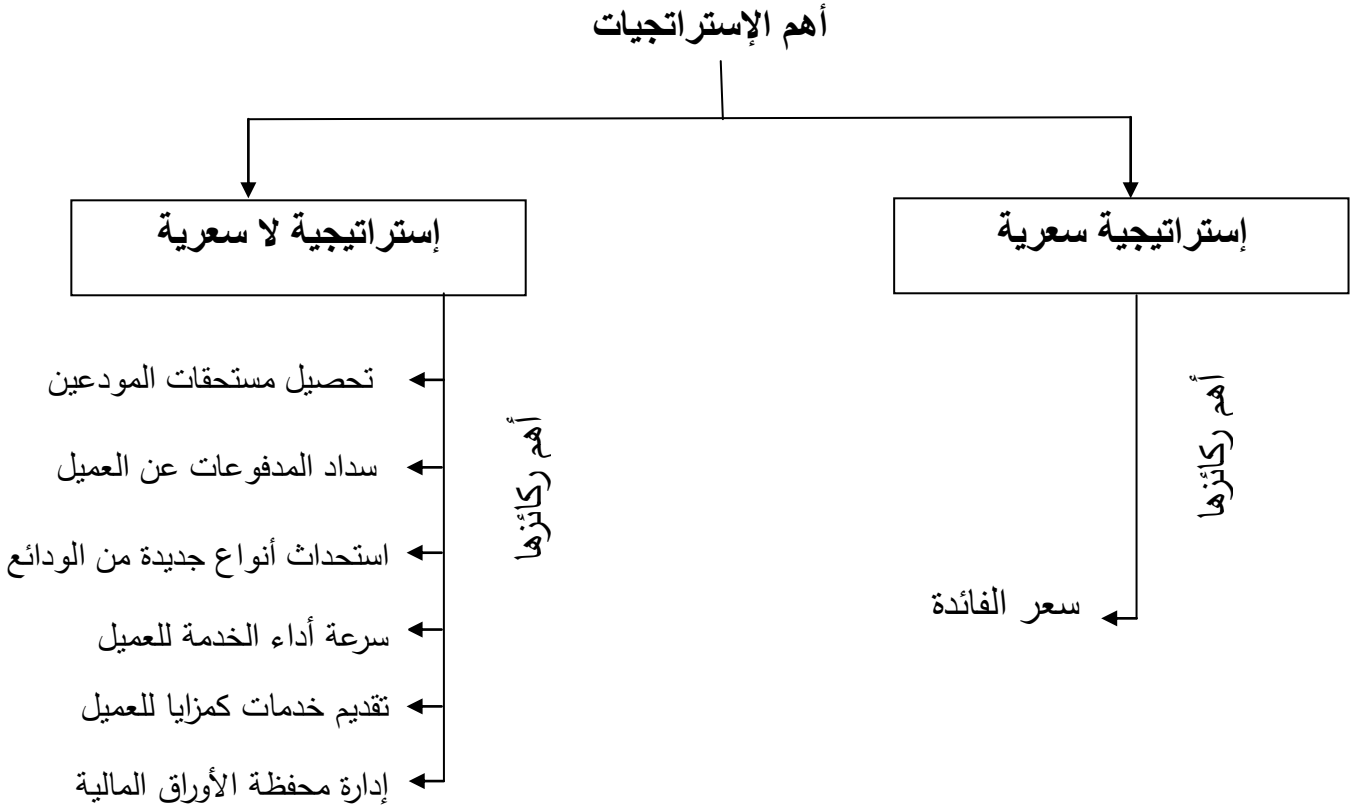
² - أحلام بوعبدلي، سياسات إدارة البنوك التجارية ومؤشراتها، ط1، دار الجنان للنشر والتوزيع، عمان، 2015، ص58.

³ منير إبراهيم هندي، مرجع سابق ، ص167.

الفصل الأول : الأدبيات النظرية والتطبيقية لإدارة الودائع والائتمان المصرفي

و الشكل التالي يلخص أهم الاستراتيجيات التي تطبقها البنوك في جلب الودائع المصرفية ويمكن تلخيص الإستراتيجيتين وأهم ركائزهما في الشكل التالي

شكل رقم (1-1) أنواع استراتيجيات جلب الودائع



المصدر : من إعداد الطالبين

المطلب الثالث: الائتمان المصرفي وطرق منحه

الفرع الأول: مفهوم الائتمان المصرفي

سنتطرق في هذا الفرع إلى تعريف الائتمان، ثم إلى بيان أنواعه حسب كل تصنيف، وفي الأخير إلى أهميته.

أولاً: تعريف الائتمان المصرفي

يعرف الائتمان بأنه الثقة التي يوليها البنك لشخص ما سواء كان طبيعياً أو معنوياً، بأن يمنحه مبلغاً من المال لاستخدامه في غرض معين خلال فترة زمنية متفق عليها، وبشروط معينة لقاء عائد مادي متفق عليه، وبضمانات تمكن المصرف من استرداد قرضه في حالة توقف العميل عن السداد¹. ويعرف أيضاً "أن يفتح البنك حساباً لصالح العميل في دفاتره ليتمكن من السحب على ذلك الحساب في الحدود التي أوضحتها البنك مقابل احتساب فائدة على الأرصدة المدينة الناتجة عن ذلك السحب، مقابل تعهد العميل بأن يدفع قيمة الأرصدة المدينة وقت استحقاقها، مضافاً إليها الفائدة المتفق عليها، ويدعم هذا التعهد بالضمانات الكافية التي تكفل للبنك استعادة حقوقه من المدين في حالة إيساره أو امتناعه عن الدفع².

فمن خلال التعاريف السابقة نستنتج أن عملية الائتمان هي عبارة عن عملية:

ثقة: يوليها المصرف لشخص ما طبيعي أو معنوي، حيث يضع تحت تصرفه مبلغ مالي لفترة محددة، بحيث يقوم العميل بالوفاء بالتزاماته.

مبلغ القرض: يجب تحديد مبلغ الائتمان.

الفائدة على الائتمان: يجب أن تحدد مسبقاً، وهي أساس العمل المصرفي.

تحديد الأجل: يجب تحديد تاريخ الاستحقاق الذي من خلاله يقوم العميل بسداد المستحق عليه من القرض وفوائده.

الضمانات: وهي التي من خلالها يمكن للبنك استرداد حقوقه في حالة العجز عن الوفاء بالالتزامات.

¹ مرغاد عائشة، ضوابط منح الائتمان في البنوك التجارية، دراسة حالة قرض الاستغلال "كفالة السوق"، البنك الوطني الجزائري، مذكرة ماستر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير علوم تجارية، جامعة ورقلة، الجزائر، 2014، ص03.

² محمد سعيد سلطان، مرجع سابق، ص389.

ثانياً: تصنيف الائتمان المصرفي

يوجد عدة معايير لتصنيف أنواع الائتمان المصرفي، وهذا حسب الغرض من الائتمان، وأيضاً حسب آجال الاستحقاق، وأيضاً حسب نوعية نشاط العميل، بالإضافة إلى معيار الضمان.

أ- معيار الغرض من الائتمان:

تأخذ معظم البنوك الأمريكية والبريطانية بهذا المعيار، ووفقاً لهذا المعيار يصنف الائتمان المصرفي إلى¹:

1. قرض تجارية وصناعية: تتمثل في القروض الموجهة لتمويل الأنشطة الإنتاجية المختلفة سواء كانت تجارية أم صناعية أم زراعية.

2. قروض شخصية: وهي القروض التي يطلبها المستهلكين لتمويل احتياجاتهم الشخصية، ويتم سدادها في شكل دفعات شهرية.

3. قروض عقارية: تلك القروض المستخدمة في تمويل إنشاء مباني جديدة أو شراء عقارات قائمة، وعادة يمتد تاريخ استحقاقها لأجل طويل.

4. الائتمان الاستثماري: هو الائتمان الذي يمنح للمشروعات الإنتاجية لغرض استعماله في تمويل العمليات الاستثمارية طويلة الأجل أو المتوسطة نظراً لضعف الموارد الدانية مثل الاستثمار في الأصول الثابتة كالآلات والأراضي وغيرها².

ب - معيار الأجل:

وهنا يفرق بين الائتمان قصير الأجل ومتوسط الأجل وطويل الأجل والتفصيل كالآتي³:

1. الائتمان قصير الأجل: وهو الائتمان الذي يقدم لمدة لا تزيد عن سنة، ويكون في العادة لثلاثة أو ستة أو تسعة أشهر، ويهدف هذا النوع من الائتمان إلى تمويل العمليات الجارية الصناعية أو التجارية أو الزراعية.

2. الائتمان متوسط الأجل: وتتراوح مدته ما بين ستة وخمس سنوات، ويهدف إلى تمويل بعض أدوات الإنتاج وكذلك تمويل احتياجات الأفراد من السلع المعمرة.

¹ طارق طه، إدارة البنوك وتكنولوجيا المعلومات، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2007، ص324.

² صلاح الدين حسن السيسي، قضايا مصرفية معاصرة، ط1، دار الفكر العربي، مصر، 2004، ص31.

³ أحمد ناجي أحمد، أساسيات العمل المصرفي، (دون طبعة، دون دار نشر، دون سنة)، ص49.

الفصل الأول : الأدبيات النظرية والتطبيقية لإدارة الودائع والائتمان المصرفي

3. الائتمان طويل الأجل: وهو الذي تزيد مدته عن خمس سنوات بصفة عامة، يهدف إلى تمويل رؤوس الأموال كسواء الأراضي أو إنشاء مشروع صناعي أو بناء عقار.

ج - معيار نوعية نشاط العميل:

يتم تصنيف الائتمان المصرفي وفقاً لنوعية نشاط الأعمال الذي يمارسه العملاء ويتمثل في الأنواع التالية¹:

1. الائتمان المقدمة لمنظمات الأعمال: ويقصد بها القروض المقدمة لمنظمات الأعمال المختلفة، سواء الصناعية أو التجارية أو الخدمية، ومن الملاحظ أن هذا النوع من الائتمان يمثل الجانب الأكبر من محفظة قروض معظم البنوك .

2. ائتمان الأوراق المالية: يقصد بها القروض القصيرة الأجل التي تمنح للوسطاء "السماسرة" الأوراق المالية والتي يستخدمونها في تمويل مشترياتهم من الأوراق المالية لصالح عملائهم أو بغرض الاحتفاظ بها من أجل المضاربة، وتعتبر هذه الأوراق رهناً لقيمة القرض.

3. قروض البنوك: عبارة عن الائتمان الذي يمنحه البنك "الذي لديه فائض نقدي" إلى البنوك التجارية الأخرى، ونظراً لأن مخاطر عدم السداد محدودة، فالفائدة عليها غالباً ما تكون منخفضة نسبياً، أما تاريخ استحقاقها فيكون في غالب الأحوال يوماً واحداً.

4. الائتمان الزراعي: يقصد بها تلك القروض المقدمة لتمويل النشاط الزراعي بهدف مساعدة المزارعين لشراء البذور والأسمدة والمعدات والآلات الزراعية.

5. الائتمان العقاري: يقصد به كافة أنواع القروض المستخدمة في تمويل الأنشطة العقارية، وهي قروض طويلة الأجل بطبيعتها، يمتد البعض منها إلى ثلاثين سنة، وعادة ما يكون العقار الذي اشتراه أو بناؤه العميل هو الضمان لسداد القرض.

¹ حسن ديب، فعالية نظام المعلومات المحاسبية في تسيير حالات فشل الائتمان، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية والتسيير، جامعة ورقلة، الجزائر، 2012، ص58.

د - معيار الضمان:

ويتم تصنيف الائتمان إلى ائتمان بضمان وائتمان بدون ضمان¹.

1. الائتمان المصرفي بضمان مضمون: تعد الضمانات وسائل تأمين البنك ضد خطر عميله، فهي تساعد البنك على استرداد حقه عندما يتعثر العميل في موعد الاستحقاق وذلك بالتصرف بالضمان، كما أن وجوده تحت يد البنك يعطي له الحق في جزء من الذمة المالية للعمل، وقد تكون الضمانات حقيقية أو عينية.

يمكن تصنيف هذا النوع إلى ما يلي:

✓ ائتمان مقابل أوراق مالية: ويجب أن تكون هذه الأوراق المالية المتخذة كضمان هي أوراق قابلة للتداول في البورصة ويمكن الاقتراض بضمانها من البنك المركزي.

✓ ائتمان مقابل محاصيل زراعية: يقدم مقابل رهن العميل لجملة من محاصيله الزراعية بقدر قيمة القرض لتكون كضمان للقرض.

✓ ائتمان مقابل أوراق تجارية: وهي قروض تقدم مقابل الكمبيالات المسحوبة لصالح هؤلاء العملاء ولمودعة لديها ولتحتاط البنوك تقوم باقتطاع هامش معين من قيمة الكمبيالة الضامنة بما يجعل قيمتها الاقتراضية تقل عن قيمة الضمان بنسبة ما بين 20% إلى 50%.

✓ ائتمان مقابل بضائع: الضمان هو البضائع من السلع التي لا تتعرض للتلف، وتكون سهلة التصريف لكي يتمكن البنك من بيعها لاستيفاء حقه في حالة تعذر العميل عند السداد.

✓ ائتمان مقابل رهن عقاري: يقدم العقار كرهن للبنك إذا رأى هذا الأخير عدم استقرار في الوضعية المالية للعميل ليحل محله في حالة عدم سداد القرض الأصلي.

2. الائتمان المصرفي غير المضمون: قد تمنح بعض البنوك بعض الائتمان إلى بعض المقترضين بدون ضمان، ويعرف هذا الائتمان عادة بالائتمان الشخصي أو السحب على المكشوف، كونه مبني على أساس الثقة بين البنك والمقترض، لكن يعتمد في منحه أيضاً على قوة ومثانة مركزه المالي وسلامة نتائج أعماله وحسن سمعته ليتم السداد في أقصر مدة ممكنة.

¹ حابس إيمان، دور التحليل المالي في منح القروض، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التجارية والتسيير، جامعة ورقلة، الجزائر، 2010/2011، ص 09-10.

الفصل الأول : الأدبيات النظرية والتطبيقية لإدارة الودائع والائتمان المصرفي

و - معيار الائتمان وفق الشخص المقترض:

ويقسم هذا المعيار الائتمان إلى¹:

1_ائتمان مصرفي خاص: هو الائتمان الذي يمنح لأشخاص القانون الخاص كالأفراد الطبيعيين والأشخاص الاعتباريين مثل الشركات.

2_ائتمان مصرفي عام: هو الائتمان الذي يمنح لأشخاص القانون العام، الدولة، الهيئات والمؤسسات العامة والمصالح الحكومية.

ويمكن تلخيص أهم أنواع الائتمان المصرفي في الجدول التالي:

جدول رقم (1 - 2) يوضح أنواع الائتمان المصرفي

معايير التصنيف	الأنواع
الغرض من الائتمان	قروض تجارية وصناعية: موجهة للنشاط التجاري والصناعي
	قروض شخصية: موجهة لتمويل الاحتياجات الشخصية للمستهلكين
	قروض عقارية: موجهة لتمويل شراء وإنشاء العقارات
	قروض استثمارية: موجهة لتمويل عملية الاستثمارات بمختلف أنواعها
معايير الأجل	ائتمان قصير الأجل: لا تزيد مدته عن سنة
	ائتمان متوسط الأجل: مدته ما بين سنة وخمس سنوات
	ائتمان طويل الأجل: مدته تزيد عن خمس سنوات
معايير نوعية نشاط العميل	ائتمان منظمات الأعمال: قروض للنشاط التجاري والصناعي
	ائتمان الأوراق المالية: يقدم للوسطاء الماليين لتمويل استثماراتهم
	ائتمان البنوك: يمنح من بنك إلى بنك آخر
	ائتمان زراعي: موجه لتمويل النشاط الزراعي للعميل
معايير الضمان	ائتمان عقاري: موجهة للأنشطة العقارية للعميل
	ائتمان مصرفي بضمان : من أسس منحه الضمان
	ائتمان مصرفي بلا ضمان : أساس منحه الثقة
وفق الشخص المقترض	ائتمان مصرفي خاص: يمنح للأشخاص الدين يخضعون للقانون الخاص
	ائتمان مصرفي عام: يمنح للأشخاص الدين يخضعون للقانون العام

المصدر : من إعداد الطالبين

¹ سميحة أحبق، آليات منح الائتمان في البنوك التجارية، مذكرة ماستر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية والتسيير،

جامعة ورقلة، الجزائر، 2013، ص 05-06.

ثالثاً: أهمية الائتمان المصرفي

يعتبر الائتمان المصرفي مرحلة متقدمة من تطور الوساطة المالية والمصرفية، فعملية الائتمان تستند إلى دراسة أوضاع المقترض والتأكد من وجود الضمانات لقاء حصوله على التمويل، فعملية الائتمان تدل على الثقة التي تنشأ بين المقرض والمقترض، والتي تدل على توافقه في الرغبة والحاجات بين من تتوفر لديه الأموال ومن يحتاج إليها¹.

إن للائتمان المصرفي دور مهم في عملية تنمية الاقتصاد الوطني، تتوفر الأموال، يدير عجلة الاقتصاد، ويؤمن تشغيل الأيدي العاملة، ويزيد من طاقة الإنتاج والدخل الوطني، فالعائد المتولد عنه يمثل المحور الرئيس لإيرادات أي مصرف مهما تعددت مصادره، فمن دونه يفقد البنك وظيفته الرئيسية كوسيط مالي في الاقتصاد الوطني².

وينظر للائتمان المصرفي من زاويتين كل منهما له أهميته فمن وجهة نظر البنك يرتبط الائتمان المصرفي بالاستثمار الذي من خلاله يستطيع البنك التجاري ضمان استمرارية النمو وتحقيق الأرباح والأهداف المسطرة، وهذا من خلال الائتمان الذي يشكل استثمار في أصول البنك الذي يحقق له الجزء الأكبر من العوائد، ومن وجهة الاقتصاد فالائتمان نشاط بالغ الأهمية وله تأثير كبير وعليه يتوقف نمو الاقتصاد وارتقائه³.

الفرع الثاني: طرق منح الائتمان المصرفي

من أجل الوصول إلى اتخاذ قرار ائتماني سليم، ومن أجل تحديد مقدار المخاطر الائتمانية ونوعها عند منح الائتمان هناك مجموعة من المعايير الخاصة بدراسة طالب الائتمان تساعد في تحديد المخاطر، ومن هذه المعايير 5Cs و 5Ps و prism.

¹ محمد عبادي، تقييم كفاءة البنوك التجارية في منح الائتمان دراسة تحليلية للفترة (1989 - 2009)، مجلة التواصل في الاقتصاد والإدارة والقانون، جامعة البشير الإبراهيمي، العدد 39، سبتمبر 2014، ص 30.

² إبراهيم محمد علي الحزراوي، نادية شاكر النعيمي، تحليل الائتمان المصرفي باستخدام مجموعة المؤشرات المالية المختارة، مجلة الإدارة والاقتصاد، جامعة بغداد، العدد 83، 2010، ص 04.

³ خالد محمود الكلوت، مدى اعتماد المصارف التجارية على التحليل المالي في ترشيد القرار الائتماني، مذكرة ماجستير، كلية التجارة، الجامعة الإسلامية غزة، فلسطين، 2005، ص 68.

أولاً: نموذج 5Cs

- يعتمد على بعض الركائز الأساسية لتحليل الائتمان، وهي خمسة يبدأ كل واحد منها بحرف C باللغة الإنجليزية، لذلك أطلق عليها 5Cs وهي¹:
- ✓ شخصية المقترض Character: والمقصود بها أخلاقياته ومدى التزامه بالعقود، ومدى تحليه بالصدق والأمانة والوفاء والعهود، وهذا يدل على مسدوداته الائتمانية ومن ثم تدل على مدى رغبته في السداد.
 - ✓ رأس المال المقترض Capital: والمقصود بها إمكانياته وقدراته وملاءته المالية، فكلما زادت أمواله وملاءته المالية كانت مخاطر منحه الائتمان أقل مع بناء العوامل الأخرى ثابتة.
 - ✓ قدرته على إدارة المشروع Capacity: وهي مدى طاقاته الفكرية والمعرفية والإدارية والمهنية ومن ثم مدى قدرته على إدارة المشروع المطلوب تمويله بنجاح، فكلما كانت القدرات الذهنية والفكرية والمهنية أفضل كانت مخاطر منح الائتمان أقل مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة.
 - ✓ الضمانات Collet étal: وهي الضمان لقاء الائتمان، فكلما كانت الضمانات ذات قيمة ومواصفات ملائمة لمتطلبات الأمان كانت مخاطر منح الائتمان أقل مع ثبات العوامل الأخرى.
 - ✓ الظروف المحيطة Condition: وهي ظروف البلد الاقتصادية والسياسية التي تنعكس أثارها الإيجابية أو السلبية على قدرة طالب الائتمان على السداد، فكلما كانت الظروف مواتية وإيجابية كانت مخاطر منح الائتمان أقل مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة.

ثانياً: نموذج 5Ps:

- تحليل هذه المعايير يعطي لإدارة الائتمان نفس الدلالات التي يعطيها منهج 5Cs وإن كانت بأسلوب آخر وتحتوي هذه المعايير أيضاً بعض الركائز الأساسية لتحليل الائتمان، وهي خمسة يبدأ كل واحد منها بحرف P باللغة الإنجليزية، لذلك أطلق عليها 5Ps وهي²:
- ✓ العميل People: ويتعلق الأمر هنا بشخصية العميل وحالته الاجتماعية ومؤهلاته وأخلاقياته من حيث الاستقامة وغيرها.

¹ عبد العزيز الدغيم وآخرون، التحليل الائتماني ودوره في ترشيد عمليات الإقراض المصرفي بالتطبيق المصرف الصناعي السوري، مجلة جامعة تشرين للدراسات والبحوث العلمية، سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 28، العدد 3، 2006، ص ص 195_196.

² أحلام بوعبدلي، مرجع سابق، ص 92.

الفصل الأول : الأدبيات النظرية والتطبيقية لإدارة الودائع والائتمان المصرفي

- ✓ الغرض من الائتمان Purpose: وتشكل هذه الركيزة أحد أهم المعايير التي من خلالها تتوصل إدارة الائتمان إلى إمكانية الاستمرار في دراسة الملف الائتماني أو التوقف، وأن آخر ما تفكر فيه إدارة الائتمان هو تصفية موجودات العميل لاسترداد الائتمان.
- ✓ القدرة على السداد Paymant: يركز هذا المعيار على تحديد قدرة العميل في تسديد الائتمان وفوائده في موعد الاستحقاق، ويتم ذلك من خلال تقدير التدفقات النقدية الداخلة للعميل والتي تعد الركيزة الأساسية في تحديد قدرته على التسديد.
- ✓ الحماية Protection: إن أساس هذا المعيار في التحليل الائتماني هو استكشاف احتمالات توفر الحماية للائتمان المقدم للعميل وذلك من خلال تقييم الضمانات أو الكفالات التي سيقدمها العميل.
- ✓ النظرة المستقبلية Perspective: إن مضمون هذه الركيزة ينحصر في استكشاف أبعاد حالة اللاتأكد التي تحيط بالائتمان الممنوح للعميل ومستقبل ذلك الائتمان، أي استكشاف كل الظروف الحالية والمستقبلية المحيطة بالعميل سواء كانت داخلية أو خارجية

ثالثاً: منهج PRISM:

- ويعتبر من أحدث المعايير، فهو يعكس جوانب القوة والضعف لدى العميل، ويمكن إدارة الائتمان من تشكيل أداة قياس توازن من خلالها بين المخاطر والقدرة على السداد ويتشكل هذا المنهج من مجموعة من المعايير وهي¹:
- ✓ التصور Perspective: ويقصد بالتصور الإحاطة الكاملة بمخاطر الائتمان والعوائد المنتظر تحقيقها من قبل الإدارة بعد منحة ومضمون هذا المعيار.
- الفعالية في تحديد المخاطر والعوائد التي تحيط بالعميل عند منحه الائتمان.
- دراسة إستراتيجيات التشغيل والتمويل عند العميل والتي تمس الأداء وتعظيم الربح.
- ✓ القدرة على السداد Repayment: ومضمون هذا المعيار تحديد قدرة العميل على تسديد القرض وفوائده خلال الفترة المتفق عليها، فإدارة الائتمان يهتما مصدر السداد هل هو داخلي من النشاط الذي يستخدم القرض أم هو مصدر خارجي، فإذا كان المصدر داخلي فهو يعكس العمليات التشغيلية على توليد التدفقات النقدية .

¹ حسن ديب، مرجع سابق، ص70.

الفصل الأول : الأدبيات النظرية والتطبيقية لإدارة الودائع والائتمان المصرفي

✓ الغاية من الائتمان Intention on Purpose: ويعبر عن تحديد الغاية من الائتمان المطلوب، وكقاعدة عامة فإن الغاية من الائتمان يجب أن تشكل أساس الدراسة التي على أساسها يمنح الائتمان.

✓ الضمانات Sofeguard: هو تحديد الضمانات التي تقدم إلى البنك ليكون ضامناً لاسترجاع الائتمان لمواجهة احتمالات عدم القدرة على التسديد، هذا فضلاً عن ما يتم وضعه من شروط في عقد الائتمان لضمان السداد.

✓ الإدارة Management: مضمونه تحليل قدرة العميل على الإدارة من خلال التعرف على أسلوب العميل في إدارة أعماله، الهيكل التنظيمي، تحديد كيفية الاستفادة من الائتمان، تحديد قدرة العميل على النجاح والنمو.

و الجدول التالي يلخص الطرق المعتمدة في منح الائتمان

الجدول رقم (1 - 3) يوضح طرق منح الائتمان

طرق منح الائتمان المصرفي		
منهج PRISM	نموذج 5Ps	نموذج 5Cs
1: التصور Perspective	1: العميل People	1: شخصية المقترض Character
2: القدرة على السداد Repayment	2: الغرض من الائتمان Purpose	2: رأس المال المقترض Capital
3: الغاية Intention on Purpose	3: القدرة على السداد Paymant	3: قدرته على إدارة المشروع Capacity
4: الضمانات Sofeguard	4: الحماية Protection	4: الضمانات Collet étal
5: الإدارة Management	5: النظرة المستقبلية Perspective	5: الظروف المحيطة Condition

المصدر: من إعداد الطلبين

رابعاً: إجراءات منح الائتمان المصرفي

تمر عملية منح القروض في البنك بمجموعة من المراحل نلخصها فيما يلي¹:

- 1- البحث عن الفرص وجذب العملاء: يجب أن لا يكتفي البنك بانتظار عملائه الذين يتقدمون إليه، بل لابد عليه من البحث عن الفرص بالدراسات المكتبية والميدانية والتقرب من العملاء والتعرف على مختلف احتياجاتهم التمويلية.
- 2- دراسة طلبات الائتمان: يُقدم للعميل نموذج معد من طرف البنك يقوم بتعبئته موضحاً الغرض من الائتمان وفترته وجدول السداد، وقد يستدعي الأمر إجراء أكثر من مقابلة شخصية مع العميل للوقوف على الجوانب التي لا يغطيها الطلب أو حتى القيام بزيادات شخصية إلى مقر العميل.
- 3- التحليل الائتماني للقرض: أي تجميع معلومة مختلفة لمعرفة القدرة الائتمانية للعميل، والتي تظهر من خلال سمعته وقدرته على السداد في الأجل المحددة، وكذلك استعمال التحليل المالي لمعرفة الحالة المالية للعميل بالإضافة إلى دراسة تأثير الظروف الاقتصادية في قدرة العميل على السداد.
- 4- الاستفسار عن مقدم الطلب: يتم الاستفسار عن السمعة التجارية لمقدم طلب الائتمان إما من الأقسام الداخلية في البنك أو من خلال عقد اجتماعات مع العميل أو من خلال البنوك الأخرى.
- 5- التفاوض مع المقترض: بعد دراسة المعلومات المجمعّة عن طبيعة الائتمان ومقدم الطلب يقوم البنك بالتفاوض مع العميل على شروط العقد والتي تتضمن تحديد مبلغ الائتمان، كيفية صرفه، طريقة السداد، الضمانات، سعر الفائدة وغير ذلك من الشروط.
- 6- طلب الضمان التكميلي: في هذا الإجراء يطلب البنك من العميل تقديم ضماناته والسندات التي تثبت ملكيته لهذه الضمانات التي يحتاجها البنك، سعر الفائدة وغير ذلك من الشروط.
- 7- اتخاذ القرار: تنتهي عملية التفاوض إما بقبول ملف العميل أو رفضه، وفي حالة القبول يتم إعداد مذكرة تتضمن بيانات عن المؤسسة وعن مديونيتها وموقفها الضريبي ونوع القرض ومدته، وتأتي في الأخير مرحلة صرف القرض وسداده².
- 8- صرف قيمة القرض: يقوم البنك بوضع قيمة القرض تحت تصرف العميل كلية، حيث يكون من حق العميل سحب كامل المبلغ أو جزء منه.

¹ سميحة أحبق، مرجع سابق، ص08.

² إيمان حابس، مرجع سابق، ص25.

9- سداد القرض ومتابعته: وهي آخر مرحلة، وهي التي يقوم فيها العميل بسداد القرض مع فوائده وفق طريقة السداد المتفق عليها، ولضمان متابعة عملية السداد فإنه من الضروري فتح ملف كامل لكل عميل يوضع فيه كافة المستندات الخاصة بالقرض وبعدها يقوم بمتابعة تسديد القرض.

المطلب الرابع: محددات الائتمان والسياسة المتحكمة في وضعه

الفرع الأول: محددات الطلب والعرض على الائتمان

تحكم عملية الائتمان مجموعة من العوامل تؤثر على مدى الإقبال على الائتمان، أي الطلب عليه وعوامل أخرى تحكم عملية منحه، أي عرضه. ويمكن تقسيم هذه العوامل إلى:

أولاً: العوامل التي تحكم عملية الطلب على الائتمان

ويمكن تقسيمها إلى¹:

أ - **العوامل الموضوعية:** ويقصد بها تلك العوامل أو المتغيرات التي تؤثر بشكل مباشر في الطلب على الأموال المصرفية بصفة عامة ومن أهم هذه المتغيرات:

1. أسعار الفائدة المصرفية: تتصف العلاقة بين أسعار الفائدة على الائتمان في ناحية والكمية المطلوبة من الائتمان المصرفي من ناحية أخرى بالطابع العكسي فزيادة سعر الفائدة يقلل في الطلب على الائتمان والعكس صحيح.

2. أسعار الفائدة على بدائل الائتمان: يؤدي الانخفاض في أسعار الفائدة على الأوراق المالية مثل السندات مقارنة بأسعار الفائدة على الائتمان المصرفي وكلاهما ثابت إلى تحول الوحدات الاقتصادية طالبة القرض من السوق المصرفية إلى سوق الأوراق المالية، أي أن العلاقة بين تغير أسعار فائدة البدائل كمتغير مستقل والطلب على الائتمان المصرفي كمتغير تابع هي علاقة طردية.

3. دخول وثروات المقرضين: إن ارتفاع مستويات الدخل لمختلف الوحدات الاقتصادية يؤدي إلى الحد من الطلب على الأموال المصرفية فالعلاقة بين المتغيرين عكسية.

ب - **العوامل الاعتبارية:** توجد مجموعة من العوامل ذات الطابع الشخصي لها تأثير على الطلب على الائتمان، ولعل من هذه العوامل الرغبة والقدرة على الادخار، سواء الأفراد أو المشروعات، فوجود الرغبة والقدرة على الادخار لدى الأفراد والقائمين على إدارة المشروع تحد من الطلب على الائتمان.

¹ أمجد عزت عبد العزيز عيسى، **السياسة الائتمانية في البنوك العاملة في فلسطين**، مذكرة ماجستير، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، 2004، ص ص 38، 39.

الفصل الأول : الأدبيات النظرية والتطبيقية لإدارة الودائع والائتمان المصرفي

ج - عوامل مرفقية على مستوى الجهاز المصرفي: تتعدد العوامل المرفقية التي تؤثر في الطلب على الائتمان المصرفي ومنها:

1. مدى الحريات المتاحة لإدارات البنوك في اتخاذ قرار الائتمان، فلما ارتفعت حرية البنوك في اتخاذ القرار الائتماني زادت الثقة في هذه الإدارات ومن ثم تزيد طلبات الاقتراض.
2. سياسة ضمان الائتمان المصرفي: يزيل اعتماد البنوك لسياسة ضمان القروض من أمام المقترضين عقبة كبيرة تحول دون حصوله على الائتمان، فكلما قلت الضمانات زاد الطلب على الائتمان.
3. سياسة المساندة المصرفية: إن التدخل المستمر من قبل الجهات الرسمية والنقدية والائتمانية لمساندة البنك في حالة تعرضه لعسر مالي يدعم الثقة في الجهاز المصرفي كله، ومن ثم تزيد قيمة الودائع ومن ثم تزيد قدرته على تقديم الائتمان المصرفي.
4. الإعلان المستمر عن مقومات السياسة الائتمانية: إن السياسة التي تنتهجها السلطات النقدية والائتمانية في تحرير النشاط المصرفي والائتماني آثار على جانب عرض هذا النشاط وكذلك على جانب الطلب عليه.

د - عوامل مرفقية على المستوى الكلي: على المستوى الكلي توجد العديد من العوامل تؤثر على حجم الطلب على الائتمان¹:

1. السياسة الاقتصادية المتبعة: فالطلب على القروض المصرفية يتأثر بمختلف أدوات السياسة الاقتصادية العامة وفي مقدمتها:
 - ✓ مستويات الأسعار والسياسة العامة: في حالة ارتفاع مستويات الأسعار فإن الوحدات الاقتصادية مجبرة على الحفاظ على مدخلات العملية الإنتاجية مما يتطلب المزيد من الإنفاق، مما يؤدي إلى زيادة السحب من البنوك لتغطية الارتفاع في أسعار المدخلات.
 - ✓ السياسات المالية: والتي تتمثل في السياسة الإنفاقية والضريبية، فمن ناحية قد تتجه الدولة إلى تقديم دعم مالي لقروض بعض القطاعات "مثل الفلاحة"، مما يشجع هذه القطاعات إلى زيادة اقتراضها من البنوك ومن ناحية أخرى تلعب السياسة الضريبية تجاه الفوائد دوراً مهماً في التأثير على رغبة العملاء في الاقتراض.

¹ قبي ربيحة، الائتمان المصرفي وأثره على الاستثمار الخاص في الجزائر، مذكرة ماستر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة ورقلة، الجزائر، 2014، ص08.

الفصل الأول : الأدبيات النظرية والتطبيقية لإدارة الودائع والائتمان المصرفي

2. الظروف الاقتصادية السائدة: ونعني الظروف المحلية والدولية.

✓ الظروف الاقتصادية المحلية: ففي أوقات الرواج والانتعاش تزداد الحاجة إلى رأس المال العامل لتغطية التمويل للاستثمارات الجديدة ويحدث العكس في حالة الكساد.

✓ الظروف الدولية: يشهد العالم سيادة ظاهرة تدويل المعاملات المالية الاقتصادية، ومن ثم يتعذر الانعزال عن هذه الاتجاه فلهذه الاعتبارات الدولية دور هام في التأثير على الطلب المحلي للائتمان المصرفي وهذا من خلال نظم الصرف الأجنبي السائدة وكذا مستويات النشاط الاقتصادي.

ثانياً: العوامل التي تحكم عملية عرض الائتمان المصرفي:

تحكم عملية منح الائتمان "عرضه" ضوابط خارجية وأخرى داخلية¹.

أ - **ضوابط الائتمان الخارجية:** ويقصد بها تلك الضوابط التي تفرض على البنك من مصادر خارجية سواء كانت قوانين مستقرة في القطاع المصرفي أو كان البنك المركزي.

1- القواعد العامة للائتمان: وتتمثل في الضوابط الواجب احترامها عند تقديم الائتمان والواجب

دراستها من طرف البنك لتحديد المخاطرة الائتمانية ويطلق عليها اسم بديهيات العملية الائتمانية، وهي خمسة "سمعة العميل، القدرة على الدفع، رأس المال، الضمانات، الظروف الاقتصادية".

2- رقابة البنك المركزي: وتكون من خلال أدوات السياسة النقدية والائتمانية هاته الأخيرة التي يصمم أهدافها ويشرف على تنفيذها البنك المركزي والتي من بينها التأثير على حجم الائتمان الكلي المقدم إلى المجتمع من طرف البنوك ويستعمل في ذلك مجموعة من الأدوات منها الاحتياطي القانوني، سعر الخصم.

ب - **ضوابط الائتمان الداخلية "داخل البنك":** تعد معرفة البنك بالظروف الاقتصادية والبيئة الخارجية المحيطة به نقطة البداية لرسم خطة البنك الائتمانية والسياسات الواجب عليه إتباعها.

الفرع الثاني: السياسة الائتمانية والعوامل المؤثرة فيها

إن عملية منح الائتمان هي الوظيفة الأساسية للبنوك التجارية، ومن أجل القيام بهذه الوظيفة على أكمل وجه وجب على البنك رسم سياسة معينة يحدد فيها اتجاه وأسلوب استخدام هذه الموارد وهذه السياسة هي السياسة الائتمانية.

¹ قبي ربيحة، مرجع سابق، ص ص 08، 09.

أولاً: تعريف السياسة الائتمانية

تعرف السياسة الائتمانية "بأنها مجموعة المبادئ والأسس التي تنظم أسلوب دراسة ومنح التسهيلات الائتمانية وأنواع الأنشطة الاقتصادية التي يمكن تمويلها وكيفية تقدير مبالغ التعديلات المطلوب منحها، أنواعها، آجالها، شروط الرئيسية"¹.

تعرف السياسة الائتمانية بأنها مجموعة من القواعد والوسائل التي تنظم أسلوب دراسة ومنح وتنفيذ ومتابعة القروض والتسهيلات الائتمانية المختلفة مما يضمن للبنك حسن استخدام الموارد المالية المتاحة لديه وتحقيق عائد مناسب².

وتعتبر السياسة الائتمانية بمثابة مرشد وفق مجموعة من القوانين، تعتمد عليها إدارة وظيفة الإقراض في البنك لتحديد أنواع الائتمان وشروط منحه بالشكل الذي يمكن أن يضمن ربحية البنك وبما يخدم أهدافه الكلية³.

ومن خلال التعاريف السابقة نستنتج أن السياسة الائتمانية:

- هي مجموعة القواعد والإجراءات التي تحكم عملية الإقراض في مراحلها المختلفة؛
- تقوم بتحديد حجم ومواصفات القروض؛
- تقوم بتحديد ضوابط منح القروض ومتابعتها وتحصيلها؛
- يجب أن تكون معلومة من طرف جميع المستويات الإدارية المعنية بالنشاط الائتماني.

ثانياً: أهداف السياسة الائتمانية:

تهدف سياسة الإقراض إلى تحقيق أغراض في مقدمتها⁴:

- سلامة القروض التي يمنحها البنك؛
- تنمية أنشطة البنك وتحقيق عائد مرضي؛
- تأمين الرقابة المستمرة على عملية الإقراض في كافة مراحلها.

¹ صلاح الدين حسن السبسي، قضايا اقتصادية معاصرة الأسواق المالية، (دون طبعة، دون دار نشر)، ص33.

² قويدر ابتسام، دور التحليل المالي في ترشيد قرار منح الائتمان من البنوك التجارية، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة قسنطينة، الجزائر، 2014، ص21.

³ طلعت أسعد عبد الحميد، الإدارة الفعلة لخدمات البنوك الشاملة، مكتبة الشقري، القاهرة 1998، ص147.

⁴ عبد المعطي رضا ارشد، محفوظ أحمد جودة، إدارة الائتمان، ط1، دائرة وائل، 1999، ص208.

الفصل الأول : الأدبيات النظرية والتطبيقية لإدارة الودائع والائتمان المصرفي

وتوجد أهداف أخرى لسياسة الائتمان منها¹:

- ترشيد القرار الائتماني ومنع التضارب في القرارات المتخذة داخل البنك؛
- تنمية نشاط البنك وتعزيز مركزه الإستراتيجي والتنافسي في السوق المالي والمصرفي؛
- تحديد الخطوط العريضة التي تحكم النشاط الائتماني للبنك؛
- توفير الثقة للموظفين والإدارة التنفيذية مما يمكنهم من العمل بدون تردد أو خوف من الوقوع في الخطأ.

ثالثاً: عناصر السياسة الائتمانية

يمكن تلخيص عناصر السياسة الائتمانية في البنوك فيما يلي²:

أ - الأمان: يأتي عنصر الأمان من مدى ثقة إدارة البنك بأن التسهيلات المصرفية التي يمنحها لعملائه سوف يتم تسديدها في الوقت المحدد، ويستدعي التوصل إلى قرار بشأن مدى توافر الأمان للقرض دراسة مايلي:

▪ الكفاءة الفنية والإدارية للقائمين على إدارة المنشأة طالبة القرض؛

▪ ضمانات القرض ومدى سلامتها وتعرضها لتقلبات الأسعار وإمكانية مراقبتها؛

▪ حجم القرض ومدى وجود تناسب بينه وبين دخل المقرض؛

▪ الظروف الخاصة بنشاط العميل والمخاطر التي قد يتعرض لها في المستقبل.

ب - الربحية: تسعى إدارة البنك دائماً إلى تحقيق أكبر ربح ممكن لأصحاب البنك، المعيار الأساسي لمدى كفاءة الإدارة هو حجم الأرباح المحقق والوظيفة الرئيسية لإدارة البنك التجاري هو تحقيق الأرباح والتي تعني أن إيرادات البنك التجاري أعلى من تكاليفه.

ج - السيولة: السيولة في البنوك تعني قدرة البنك على الوفاء بالتزاماته المتمثلة في القدرة على المجابهة طلبات سحب المودعين ومقابلة طلبات الائتمان، وهذه السيولة تعتمد على عدة عوامل أهمها:

- مدى ثبات الودائع، فكلما كانت نسبة الودائع لأجل إلى إجمالي الودائع أكبر كلما شعرت إدارة البنك بالاطمئنان بدرجة أكبر؛

¹ فلاح حسن الحسيني، مؤيد عبد الرحمن الدوري، إدارة البنوك مدخل كمي وإستراتيجي معاصر، ط3، دار وائل، عمان، الأردن، 2006، ص126.

² عبد المعطي رضا ارشد، محفوظ أحمد جودة، مرجع سابق، ص ص 198-202.

الفصل الأول : الأدبيات النظرية والتطبيقية لإدارة الودائع والائتمان المصرفي

▪ قصر مدة التسهيلات الائتمانية الممنوحة، فكلما قصرت مدة التسهيلات التي يمنحها البنك كلما شعرت الإدارة بالاطمئنان أكثر.

د - الانتشار: وهو من أهم العناصر التي تتعلق بالسياسة الائتمانية والانتشار هنا يرتبط بالنواحي التالية¹:

▪ الانتشار النوعي المتعلق بنوع النشاط الممول، حيث يجب أن يكون الائتمان الممنوح من البنك ممتداً إلى كافة الأنشطة الاقتصادية الممكن تمويلها بربحية؛

▪ الانتشار الجغرافي، حيث يجب أن يغطي الائتمان كافة المناطق الجغرافية التي يتوافر فيها مشروعات اقتصادية أو نشاط يمكن إقراضه بربحية ومخاطر محتملة يمكن استبعادها إذا تحققت؛

▪ الانتشار بين مختلف أنواع العملاء (الفرد، الشركات بأنواعها).

و - التناسب: يتعلق هذا العنصر بعوامل النمو والحركة الخاصة بالبنك، حيث يجب أن يتم هذا النمو في إطار من التناسب بين الأنشطة المختلفة الخاصة بالبنك، بحيث لا يحدث انحراف أو اختلال ناجم عن ازدياد نمو الأنشطة مع تقلص أو ثبات نمو الأنشطة الأخرى، أي يجب إحداث تناسق وتوافق بين إجمالي التسهيلات الائتمانية الممنوحة وبين إجمالي موارد البنك وبين الأنشطة الممنوح لها الائتمان والنشاط المخصص للبنك مثل أن يكون الطابع العام للبنوك التجارية منح ائتمان قصير الأجل، أما الطابع العام لبنوك الاستثمار منح ائتمان متوسط وطويل الأجل.

رابعاً : العوامل المؤثرة في السياسة الائتمانية

تتغير السياسة الائتمانية كذلك بتأثير مجموعة من العوامل تؤثر على رسم إطار هذه السياسة وتؤثر كذلك على آلية تطبيقها من حيث المرونة أو التشدد ومن هذه العوامل مايلي:

1- رأس مال البنك: يستخدم رأس المال واحتياطياته كحاجز واق يمنع تسرب خسائر القروض إلى الودائع، وعليه تحمل الخسائر وتحمل المخاطر هذا بالإضافة إلى أن زيادة حجم رأس المال واحتياطياته تساعد البنك في إطالة أجل القروض لأنه لا يكون عرضة للسحب مقارنة بالودائع طالما يبقى البنك قائماً.²

¹ بن عرفة لامية، هادفي و داد، دور السياسة الائتمانية في تفعيل العمل المصرفي، مذكرة ماستر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية والتسيير، جامعة تبسة، الجزائر، 2016، ص11.

² محمد سعيد سلطان، مرجع سابق، ص391.

الفصل الأول : الأدبيات النظرية والتطبيقية لإدارة الودائع والائتمان المصرفي

2- حجم الودائع نوعيتها وطبيعتها: تمثل الودائع الأساس الأول التي تعتمد عليه البنوك التجارية في التوظيف ويؤثر حجم الودائع على حجم القروض وعلى السياسة الائتمانية التي يتبعها هذا البنك، فكلما زاد حجم الودائع زادت قدرته على منح القروض، مما يجعله يتبع سياسة ائتمانية مرنة ومتساهلة، كما تؤثر تواريخ الاستحقاق الودائع على نوعية وحجم القروض الممنوحة لأن إدارة البنوك تسعى إلى مقابلة الودائع الطويلة الأجل بالقروض الطويلة الأجل والودائع قصيرة الأجل بالقروض قصيرة الأجل¹.

3- تكلفة الموارد: إن تكلفة مصادر الأموال المتاحة للبنك تؤثر على السياسة الائتمانية، حيث تختلف هذه السياسة من بنك لآخر باختلاف تكلفة مصادر الأموال وينعكس هذا الاختلاف في شكل فروقات في تسعير القروض والتسهيلات التي تقرها السياسة الائتمانية².

4- متطلبات الربحية: نظراً لأن الأرباح لازمة لنجاح البنك فهذه الأرباح هي عامل مهم في رسم السياسة الائتمانية، فالبنوك التي تسعى إلى زيادة أرباحها تنتهج سياسة ائتمانية متساهلة رغم ما يتحملة البنك لقاء ذلك من مخاطر إضافية، ويجب عليها مثل هذا البنك تدعيم احتياطاته الثانوية وتقليل آجال استثماراته خاصة إذا قام بزيادة آجال قروضه فوق المعدل المعتاد³.

5- المنطقة التي يخدمها البنك: يجب أن يتقرر مقدماً المنطقة التي يخدمها البنك، ويمتد نشاطه إليها، ولا شك أن لرأس المال البنك تأثير في تحديد هذه المنطقة، ويعتبر العامل الخاص بتحديد المنطقة التي يخدمها البنك من أكثر العوامل أهمية بالنسبة لوظيفة منح الائتمان⁴، وبذلك تتأثر السياسة الائتمانية بنطاق وحدود المنطقة التي يخدمها ويمارس فيها نشاطه المعرفي والائتماني.

6- الاعتبارات القانونية: يجب أن تعكس السياسة الائتمانية الاشتراطات والقيود القانونية لتوسيع أو تقييد الائتمان، وبذلك لا يحدث قياس بين السياسة الخاصة بالبنك والتشريعات المنظمة للعمل المصرفي والسياسة الائتمانية والقيود التي يضعها البنك المركزي⁵، خاصة تحديد نسبة الاحتياطي

¹ قويدر إيتسام، مرجع سابق، ص 27.

² المرجع نفسه، ص 27، 28.

³ محمد سعيد سلطان، مرجع سابق، ص 394.

⁴ عبد الغفار حنفي، إدارة المصارف، السياسات المصرفية، تحليل القوائم المالية الجوانب التنظيمية في البنوك

التجارية والإسلامية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2007/2008، ص 251.

⁵ المرجع نفسه، ص 250.

الفصل الأول : الأدبيات النظرية والتطبيقية لإدارة الودائع والائتمان المصرفي

القانوني، تحديد سعر الفائدة على القروض، بالإضافة إلى تحديد الحدود القصوى لأنواع المختلفة من القروض التي يمنحها البنك.

7- الظروف الاقتصادية: الظروف الاقتصادية تؤثر على الأوضاع التجارية والائتمانية وبالتالي تؤثر على السياسة الائتمانية، فكلما زاد استقرار الاقتصاد الوطني وكذلك اقتصاد المنطقة التي يعمل فيها البنك كلما استطاع البنك أن يتساهل في قروضه قياساً بمواجهته للتقلبات الشديدة التي يصعب التنبؤ بها والتي تدعوه للحفاظ في منح قروضه، كما تؤثر حالات الرواج والكساد بشكل مباشر على حجم النشاط المصرفي في مجالات الإيداع والإقراض على سواء¹.

8- كفاءة وخبرة موظفي البنك: إن خبرة موظفي البنك مهمة في تأسيس سياسة البنك الإقراضية فبعض مسؤولي الإقراض يمكن أن يكون لديهم خبرة جيدة في مجال القروض التجارية والبعض الآخر لديهم خبرة في مجال القروض العقارية أو القروض الاستهلاكية، وقد يكون تباطؤ بعض البنوك في دخول مجال القروض الاستهلاكية مثلاً ناتج عن نقص الخبرة لدى موظفيها في هذا المجال في القروض².

وبهذا نجد أن السياسة الائتمانية تأخذ في عين الاعتبار العامل البشري ومدى خبرته.

9- الهيكل التنظيمي للبنك: يؤثر الهيكل التنظيمي على السياسة الائتمانية تأثيراً كبيراً، حيث تتعدد السلطات والصلاحيات الائتمانية داخل البنك ذو الهيكل الإداري والتنظيمي الكبير الحجم، حيث لا يتم تركيز صلاحيات منح الائتمان في فئة محددة في الهرم الإداري للبنك لأن هذا التركيز من شأنه أن يعيق سير العملية الائتمانية³.

¹ محمد سعيد سلطان، مرجع سابق، ص392.

² عبد المعطي رضا ارشد، محفوظ أحمد جودة، مرجع سابق، ص207.

³ قويدر إيتسام، مرجع سابق، ص28.

المبحث الثاني: الدراسات السابقة

سنقوم في هذا المبحث بعرض ما جاء في الدراسات السابقة التي لها علاقة مباشرة أو غير مباشرة بالموضوع، من حيث المتغيرات المدروسة، ومن حيث الأهداف والنتائج المحققة، وإبراز أوجه الاختلاف والتشابه بين الدراسات السابقة والدراسة الحالية.

المطلب الأول: الدراسات باللغة العربية

الفرع الأول: الدراسات المحلية

أولاً- دراسة ابتسام قويدر "دور التحليل الائتماني في ترشيد قرار منح القروض في البنوك التجارية" مذكرة ماجستير، جامعة قسنطينة 2، 2013/2014 .

عالجت هذه الدراسة الإشكالية التالية " ما هو الدور الذي يلعبه التحليل الائتماني في ترشيد قرار منح القروض في البنوك التجارية " وقد هدفت هذه الدراسة إلى التعريف بالائتمان المصرفي، وأهم مميزاته وكذلك إلى التعريف بمفهوم السياسة الائتمانية وأهدافها وأسس منح الائتمان وإلى دور التحليل الائتماني، وقد توصلت هذه الدراسة إلى مجموعة من النتائج منها:

■ تمثل القروض قصيرة الأجل نسبة كبيرة من القروض الممنوحة من قبل البنك، وهذا راجع لملائمة هذه القروض لطبيعة الودائع الموجودة في البنك والتي يتمثل الجزء الكبير منها من الودائع الجارية.

■ يركز البنك بشكل كبير على النسب المالية في التحليل المالي لطالب القرض.

يركز البنك على الضمانات المقترحة من طرف العملاء عند اتخاذ قرار الإقراض، إلا أن الضمانات لا ينبغي أن تكون أساساً لمنح القروض.

واستناداً إلى النتائج اقترح الباحث مجموعة من العناصر:

■ العمل على إنشاء مؤسسات ومراكز متخصصة تتولى الاستعلام والتحري عن العملاء

المقترضين وتساعد البنوك في الحصول على المعلومات خاصة النوعية منها؛

■ وضع سياسة ائتمانية تتسم بالشمول والوضوح والمرونة والواقعية تسعى إلى تحقيق الأهداف

الرئيسية للبنك؛

■ ضرورة الاهتمام بمعرفة السياسات والأساليب التي تتبعها المؤسسات المقترضة في تقييم

عناصر الأصول والخصوم للتأكد من مدى معقولية هذه السياسات لضمان إشتقاق مؤشرات موضوعية عن أداء هذه المؤسسات ومركزها المالي.

الفصل الأول : الأدبيات النظرية والتطبيقية لإدارة الودائع والائتمان المصرفي

ثانياً- دراسة سمية أحبق "آليات منح الائتمان في البنوك التجارية"، مذكرة ماستر، جامعة ورقلة، 2013.

عالجت هذه الدراسة الإشكالية التالية " ما مدى التزام البنوك التجارية باليات وأساليب منح الائتمان" وقد هدفت إلى إعطاء مفهوم واسع حول الائتمان المصرفي وعملية سيره داخل البنك، تحليل آراء المهنيين حول جملة من القضايا المتعلقة بالأساليب والآليات المتعلقة بمنح الائتمان المصرفي في هذه البنوك، معرفة الأسس التي يقوم عليها الائتمان المصرفي مروراً بعناصر صياغة القرار الائتماني. وقد توصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج أهمها:

- أن البنوك تركز وتعتمد خلال عملية منح الائتمان على الضمانات وسلامتها بالرغم من أنها مصدر احتياطي وليس أساسي لكي تحمي نفسها من المخاطر عند منح الائتمان.
- تقبل البنوك طلبات الائتمان بعد إجراء التحليلات اللازمة والدراسات قبل الموافقة أو رفض طلب الائتمان.
- اتخاذ قرار منح الائتمان لا يتم إلا وفقاً للإجراءات وآليات معينة بناء على إتباع ما جاء في سياسة البنوك التجارية.

واستناداً إلى النتائج اقترح الباحث مجموعة من العناصر :

- الأخذ بعين الاعتبار آراء الزبائن ووضع تحت تصرفهم شبائيك خاصة لجمع مقترحاتهم؛
- ضرورة قيام البنوك بطلب معلومات عن العميل من أجل التأكد من استرجاع قيمة الائتمان؛
- الاستمرار في متابعة القروض المتعثرة لان إهمالها يؤدي إلى ضعف المركز المالي للبنك.

ثالثاً- دراسة حابس إيمان "دور التحليل المالي في منح القروض"، مذكرة ماستر، جامعة ورقلة، 2011/2010.

عالجت هذه الدراسة الإشكالية التالية " ما مدى استخدام التحليل المالي في منح الائتمان المصرفي لدى البنك " من خلال تطرقها الى أهمية تحليل البيانات المالية لطالب الائتمان والتحقق من سلامة مركزه المالي وقد هدفت هذه الدراسة إلى شرح مفهوم الائتمان وأسس ومعايير وكذا التعرف على العناصر الأساسية للتحليل الائتماني، الوصول إلى تطوير منهج يضمن سلامة إدارة موارد البنك بترشيدها متخذو القرارات ومنفذه عند منح الائتمان، وقد توصلت هذه الدراسة إلى مجموعة من النتائج منها:

الفصل الأول : الأدبيات النظرية والتطبيقية لإدارة الودائع والائتمان المصرفي

- التحليل المالي من أهم الوسائل التي يتم بها عرض نتائج الأعمال والمساهمة في تحليل وضعية العميل ومن هذا يمكن منح القرض أو عدم منحه.
 - إن الوضعية المالية تعد بمثابة الدعامة الأساسية لأنشطة المؤسسة المختلفة التي بموجبها يتم تمويل وظائف المؤسسة في إطار الظروف المالية والسياق العام الذي تعمل فيه المؤسسة.
 - إن التحليل المالي السليم عملية هامة لنجاح إستراتيجية المؤسسة المالية وهو ما يؤكد الدور الفعال الناجح لتحقيق التوازن بين الأصول والخصوم.
- واستنادا الى النتائج اقترح الباحث مجموعة من العناصر
- تطبيق التقنيات الجديدة في تقديم القروض؛
 - ضرورة اعتماد البنوك علي نماذج حديثة في تقديرها للمخاطرة بدلا من الطرق الكلاسيكية من أجل استغلال أحسن للمعلومات من جهة و ربح الوقت من جهة أخرى؛
 - الاعتماد علي بطاقات القرض التي تعتبر في الدول المتقدمة من الوسائل المستعملة بكثرة نظرا لفائدتها بالنسبة للبنك والعميل كتوفير الوقت وتكلفة دراسة الملفات وتجديدها.

الفرع الثاني: الدراسات العربية

- أولاً- دراسة هديل أمين إبراهيم الشبخلي 2012، "العوامل الرئيسية المحددة لقرار الائتمان المصرفي في البنوك التجارية الأردنية"، مذكرة ماجستير، جامعة الشرق الأوسط ، 2012.
- حاول الباحث الإجابة على الإشكالية التالية " العوامل الرئيسية المحددة لقرار الائتمان المصرفي في البنوك التجارية الأردنية " وقد كان هدف هذه الدراسة شرح مفهوم الائتمان المصرفي والسياسات الائتمانية، بالإضافة إلى العوامل المحددة لمنح الائتمان المصرفي مروراً بالمخاطر الائتمانية والتحليل الائتماني. وقد خلصت الدراسة إلى مجموعة من النتائج منها:
- هناك دور ذا أهمية لعوامل الوضع المالي للعميل والسمات الشخصية للعميل، ونمط السياسات الائتمانية للبنك المقرض في اتخاذ قرار الائتمان المصرفي؛
 - السياسة الائتمانية هي المحدد الرئيسي لقرار منح الائتمان.
- وقد قدم الباحث مجموعة من الاقتراحات كان من أهمها:
- ضرورة تركيز مديري وموظفي الائتمان على عناصر الوضع المالي للعميلين
 - زيادة الاهتمام بتحليل النسب المالية لمعرفة الوضع المالي للعميل ومقدرته على السداد؛
 - الاهتمام بالسمات الشخصية للعميل مثل نوع وحجم نشاطه ومدى التزامه بالمواعيد.

الفصل الأول : الأدبيات النظرية والتطبيقية لإدارة الودائع والائتمان المصرفي

ثانياً- دراسة إيمان أنجرو "التحليل الائتماني ودوره في ترشيد عمليات الإقراض المصرفي الصناعي السوري نموذجاً"، مذكرة ماجستير، جامعة تشرين ، سوريا، 2007/2006.

عالج الباحث الإشكالية التالية " القصور في التحليل الائتماني وفي الإجراءات والدراسات التي تجريها المصارف المحلية والتي تسبق عملية منح الائتمان " وهدفت هذه الدراسة إلى شرح مفهوم الائتمان وأساسه ومعاييره وكذا العناصر الأساسية للتحليل الائتماني. وقد توصلت هذه الدراسة إلى مجموعة من النتائج منها:

- هذا المصرف هو المعني بدعم الصناعة وتقديم المزيد من التسهيلات، إلا أن تطلعاته لا تتناسب مع إمكانيات وصلاحياته ورأساماله أو حتى حجم إيداعاته، فهو يعاني من نقص الودائع لأنه قليل الانتشار مما أثر على حجم القروض الممنوحة.
- الزيادة الكبيرة في حجم القروض الممنوحة في السنوات الأخيرة وكذلك تحسن مقدار الودائع المصرفية بالرغم من أنه يعاني من نقص الودائع بسبب عدم مرونة الإصلاحات التي تؤثر على آلية العمل المصرفي والارتقاء به.

وقدم الباحث مجموعة من الاقتراحات كان أهمها:

- يجب أن يستند متخذ القرار الائتماني على المعلومات والبيانات التي يتم التوصل إليها من الاستعلام المصرفي عن طالب الائتمان؛
- أن يطلب المصرف من العميل إرفاق طلبه الائتماني بسلسلة من القوائم المالية لفترات محاسبية مختلفة.

ثالثاً- دراسة رانية خليل حسان أبو سمرة 2007، "تطوير سياسة الودائع المصرفية في ظل نظرية إدارة الخصوم"، مذكرة ماجستير، الجامعة الإسلامية غزة ،فلسطين، 2007.

عالج الباحث الإشكالية التالية " مشكلة انخفاض حجم الودائع المصرفية في المصارف الوطنية التجارية الفلسطينية مقارنة مع المصارف الوافدة" وهدفت هذه الدراسة إلى معالجة مشكلة انخفاض حجم الودائع المصرفية في المصارف الوطنية الفلسطينية مقارنة بالمصارف الوافدة، مناقشة العوامل المؤثرة في ذلك من خلال سياسة الودائع التي يتبعونها ومدى جدواها في جذب ودائع العملاء. وخلصت الدراسة إلى مجموعة من النتائج منها:

- وجود علاقة إيجابية بين حجم الودائع المصرفية وبين السمات المادية والشخصية للمصرف والموقع.

الفصل الأول : الأدبيات النظرية والتطبيقية لإدارة الودائع والائتمان المصرفي

- وجود علاقة قوية بين حجم الودائع المصرفية ومستوى وحجم الخدمات التي تقدمها البنوك.
 - وجود علاقة قوية وإيجابية بين حجم الودائع وبين السياسات الرئيسية "سياسة القروض، الاستثمار" وقوة المركز المالي للبنك.
- وقدم الباحث مجموعة من الاقتراحات كان أهمها:
- تبسيط الخدمات المصرفية ، وذلك بإعادة النظر في إجراءات تنفيذ الخدمة وشرحها للمتعاملين
 - الاتفاق على الحدود القصوى والدنيا للعوائد المصرفية وخاصة (أسعار الفائدة وأسعار الصرف والرسوم المصرفية وأساليب التعامل مع العملاء)؛
 - توفير إدارة متخصصة وذات خبرة في مجال تشغيل الودائع، قادرة على البحث والتحديث والتوسيع في مجال استثمار الودائع، لإعطاء عوائد مجزية للمودعين لأجل تشجيعهم على الإيداع .

المطلب الثاني: الدراسات باللغة الأجنبية

أولاً- دراسة AKPO GERMAIN YAO بعنوان **essentiels d'octroi de crédits** " Les critères bancaires " المعايير الأساسية لمنح القروض المصرفية" مذكرة ماجستير، جامعة أبيدجان، كوت ديفوار، 2008.

عالج الباحث الإشكالية التالية " ما هي المعايير الأساسية لمنح القروض المصرفية في مجموعة من البنوك التي تنشط في سوق ابيدجان " تهدف هذه الدراسة إلى معرفة المعايير الأساسية لمنح الائتمان المصرفي لمجموعة محددة من البنوك تنشط في أبيدجان، وقد تطرقت الدراسة إلى تعريف الائتمان وأنواعه، والى النشاط الائتماني داخل البنوك والتكاليف المرتبطة به، التعرف على السياسة الائتمانية لهذه البنوك والمتغيرات التي تؤثر فيها، معرفة الوثائق والمعلومات المطلوبة للحصول على الائتمان، معرفة الأساليب الإدارية التي تسمح بالحماية من مخاطر القروض، وقد توصلت الدراسة لمجموعة من النتائج منها :

- لا يوجد نموذج قياسي موحد فكل بنك يحلل طلبات الائتمان على أساس كل طلب على حدة؛
- الإدارة الجيدة للقروض المقدمة تؤدي إلى شروط مقبولة للمخاطرة، هذا ينعكس على ربحية البنك
- صلابة وانتظام دخل الزبون وقدرته على الادخار وبيئته الاجتماعية والعائلية هذه معايير منح الائتمان له، أما بالنسبة للمؤسسات فدراسة ربحية النشاط من خلال البيانات المالية والتنبؤات ودراسة مخاطر النشاط، هذه العناصر يتخذ على أساسها قرار منح الائتمان؛

وقدم الباحث مجموعة من الاقتراحات كان أهمها:

- يجب توحيد المعايير التي على أساسها يتخذ قرار منح الائتمان في البنوك النشطة في أبيدجان؛
- القيام بدورات تدريبية لطالبي الائتمان لمعرفة الوثائق والمعلومات المطلوبة للحصول على

الائتمان

ثانيا: دراسة حمزة مشكات بعنوان " La gestion du crédit et la rentabilité des banques, le cas de la Banque marocaine pour le commerce et l'industrie " إدارة الائتمان وربحية البنوك، حالة البنك المغربي للتجارة والصناعة" مذكرة ماستر، جامعة حسن الثاني، المغرب، 2008.

عالج الباحث الإشكالية التالية " ما تأثير وزن الائتمان في محددات ربحية البنوك " هدفت هذه الدراسة إلى التعريف بالائتمان والمخاطر المنجزة عنه لاسيما الإفلاس، المبادئ العامة لدراسة قرار منح الائتمان، معرفة محددات ربحية البنك وكيف يؤثر الائتمان على هذه الربحية، ما هي الطرق المختلفة للوقاية وقياس مخاطر الائتمان، وقد توصلت الدراسة لمجموعة من النتائج منها:

- نشاط الائتمان هو المصدر الرئيسي لدخل المؤسسات المصرفية ، ولكنه أيضا أكثر الأنشطة خطورة لذلك ينبغي تقييم المخاطر فهي الشاغل الرئيسي لهذه المؤسسات؛
- يتم تفسير الزيادة في المخاطر من خلال المخصصات التي يضعها البنك في أعقاب جميع أنشطة منح الائتمان، وتؤثر هذه المخصصات على نتائج البنوك ومن تم على الربحية؛
- الدراسة الجيدة لطالب الائتمان تقلل من درجة خطر الائتمان، يعني انخفاض مؤشر مخاطر الائتمان، أي التوسع في النشاط الائتماني، هذا ينعكس على الأرباح المراد تحقيقها، فهنا الائتمان له تأثير ايجابي على ربحية البنك.

وقدم الباحث مجموعة من الاقتراحات كان أهمها:

- إيجاد نظام تحكم داخلي لقياس ومراقبة جميع المخاطر ووضع تدابير تسمح بقياس ربحية عملية الائتمان؛
- يجب إجراء دراسة تمهيدية حذرة وفعالة قبل منح الائتمان وهذا حسب كل عميل، ولكن تطبيق نفس المبدأ التحوطي هذا يزيد من ربحية عملية الائتمان.

المطلب الثالث: أوجه التشابه والاختلاف بين الدراسة الحالية والدراسات السابقة

يمكن توضيح أوجه التشابه والاختلاف بين الدراسة الحالية والدراسات السابقة من الجداول التالية :

الجدول رقم (1 - 4) يوضح أوجه التشابه والاختلاف بين الدراسة الحالية والدراسات الوطنية

البيان	الدراسة الحالية	دراسة ابتسام قويدر	دراسة سمية احبوق	دراسة حابس ايمان
من حيث الهدف	هدفت الدراسة الحالية تبيان تأثير إستراتيجية الودائع على منح الائتمان، وكذا معرفة العوامل المؤثرة في جلب الودائع ومنح الائتمان.	توضيح الأساليب المختلفة للتحليل الائتماني ومدى مساهمة هذه الأساليب في ترشيد قرار منح القروض في البنوك التجارية.	هدفت إلى إعطاء مفهوم واسع حول الائتمان وعملية سيره في البنك، تحليل آراء المهنيين حول الأساليب والآليات المتعلقة الائتمان	هدفت إلى شرح مفهوم الائتمان وأساسه ومعايير وكذا التعرف على العناصر الأساسية للتحليل الائتماني
من حيث الزمان و المكان	أنجزت الدراسة في الفترة ما بين سنوات 2000 و 2017 أما عن الحدود المكانية فكانت بالوكالة المحلية للبنك الوطني الجزائري بمتليي	أنجزت الدراسة في البنك الخارجي الجزائري (BEA) وكالة قسنطينة	أنجزت في الفترة ما بين 07 افريل إلى 07 ماي 2013 أما عن المكان فهو مجموعة من البنوك في ولاية تمنراست	أنجزت في الفترة ما بين 2007 و 2009 أما عن المكان فهو بالوكالة المحلية للبنك الوطني الجزائري ورقلة
من حيث مجتمع الدراسة	كانت ميدانية في وكالة BNA متليي، من خلال المقابلة والاستعانة برنامج إحصائي	كانت ميدانية في البنك الخارجي الجزائري وكالة قسنطينة	مجموعة من البنوك في ولاية تمنراست	كانت ميدانية بالوكالة المحلية للبنك الوطني الجزائري ورقلة
من حيث المنهج الدراسة	اعتمدت الدراسة الحالية على المنهج الوصفي في الجزء النظري، وأسلوب دراسة الحالة في جانب التطبيقي من خلال تحليل القوائم المالية للبنك	اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي في الجزء النظري، وأسلوب دراسة الحالة في جانب التطبيقي من خلال جمع الملاحظات و البيانات	اعتمدت هذه الدراسة على المنهج الوصفي في الجزء النظري وأسلوب المنهج التجريبي في جانب التطبيقي من خلال تحليل الاستبيان	اعتمدت هذه الدراسة على المنهج الوصفي في الجزء النظري، وأسلوب دراسة الحالة في جانب التطبيقي من خلال تحليل القوائم والبيانات
من حيث المتغيرات	المتغير المستقل استراتيجيات جلب الودائع المتغير التابع تعزيز الائتمان	المتغير المستقل التحليل الائتماني المتغير التابع ترشيد قرار منح القروض	متغير واحد آليات منح الائتمان	المتغير المستقل التحليل المالي المتغير التابع منح الائتمان
من حيث القطاع	استهدفت الدراسة قطاع البنكي	استهدفت الدراسة القطاع البنكي	استهدفت الدراسة القطاع البنكي	استهدفت الدراسة القطاع البنكي

المصدر : من إعداد الطالبين

الفصل الأول : الأدبيات النظرية والتطبيقية لإدارة الودائع والائتمان المصرفي

الجدول رقم (1 - 5) يوضح أوجه التشابه والاختلاف بين الدراسة الحالية والدراسات العربية

البيان	الدراسة الحالية	دراسة هديل أمين إبراهيم الشخيلي	دراسة رانية خليل	دراسة إيمان انجرو
من حيث الهدف	هدفت الدراسة الحالية تبيان تأثير إستراتيجية الودائع على منح الائتمان، وكذا معرفة العوامل المؤثرة في جلب الودائع ومنح الائتمان.	هدفتها شرح مفهوم الائتمان وسياساته، بالإضافة إلى العوامل المحددة لمنحه مروراً بالمخاطر الائتمانية والتحليل الائتماني.	هدفت الدراسة إلى معالجة مشكلة انخفاض الودائع في المصارف الفلسطينية مقارنة بالمصارف الوافدة، مناقشة العوامل المؤثرة في ذلك	هدفت هذه الدراسة إلى شرح مفهوم الائتمان وأساسه ومعايير وكذا العناصر الأساسية للتحليل الائتماني.
من حيث الزمان و المكان	أنجزت الدراسة في الفترة ما بين سنوات 2000 و 2017 أما عن الحدود المكانية فكانت بالوكالة المحلية للبنك الوطني الجزائري بمتابلي	أنجزت في الفترة 2012 أما عن المكان فهو مجموعة من البنوك التجارية الأردنية	أنجزت في الفترة ما بين 1996 إلى 2006 أما عن المكان فهو مجموعة من المصارف التجارية الوطنية العاملة في فلسطين	أنجزت في الفترة 2006 أما عن المكان فهو المصرف الصناعي السوري
من حيث مجتمع الدراسة	كانت ميدانية في وكالة BNA متابلي، من خلال المقابلة والاستعانة برنامج إحصائي	مجموعة من البنوك التجارية الأردنية	مجموعة من المصارف التجارية العاملة في فلسطين	كانت ميدانية في المصرف الصناعي السوري
من حيث منهج الدراسة	اعتمدت الدراسة الحالية على المنهج الوصفي في الجزء النظري، وأسلوب دراسة الحالة في جانب التطبيقي من خلال تحليل القوائم المالية للبنك	اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي في الجزء النظري، وأسلوب المنهج التجريبي في الجانب التطبيقي من خلال تحليل الاستبيان	اعتمدت هذه الدراسة على المنهج الوصفي في الجزء النظري وأسلوب المنهج التجريبي في جانب التطبيقي من خلال تحليل الاستبيان	اعتمدت هذه الدراسة على المنهج الوصفي في الجزء النظري، وأسلوب دراسة الحالة في جانب التطبيقي من خلال تحليل القوائم والبيانات
من حيث المتغيرات	المتغير المستقل استراتيجيات جلب الودائع المصرفية المتغير التابع تعزيز الائتمان	المتغير المستقل الوضع المالي للعميل، السمات الشخصية للعميل، نمط السياسة الائتمانية للبنك المتغير التابع قرار الائتمان المصرفي	المتغير المستقل سمات المادية والشخصية للمصارف والموقع، مستوى النشاط الاقتصادي، انتشار العادة المصرفية المتغير التابع حجم الودائع في المصارف التجارية	المتغير المستقل التحليل الائتماني المتغير التابع ترشيد عمليات الاقتراض
من حيث القطاع	استهدفت الدراسة القطاع البنكي	استهدفت الدراسة القطاع البنكي	استهدفت الدراسة القطاع البنكي	استهدفت الدراسة القطاع البنكي

المصدر : من إعداد الطالبين

الفصل الأول : الأدبيات النظرية والتطبيقية لإدارة الودائع والائتمان المصرفي

الجدول رقم (1 - 6) يوضح أوجه التشابه والاختلاف بين الدراسة الحالية والدراسات الاجنبية

البيان	الدراسة الحالية	دراسة حمزة مشكات	دراسة AKPO GERMAIN YAO
من حيث الهدف	هدفت الدراسة الحالية تبيان تأثير إستراتيجية الودائع على منح الائتمان، وكذا معرفة العوامل المؤثرة في جلب الودائع ومنح الائتمان.	هدفتها معرفة المبادئ العامة لدراسة قرار منح الائتمان، معرفة محددات ربحية البنك وكيف يؤثر الائتمان على هذه الربحية، ما الطرق المختلفة للوقاية وقياس مخاطر الائتمان	هدفت هذه الدراسة إلى معرفة المعايير الأساسية لمنح الائتمان المصرفي لمجموعة محددة من البنوك تنشط في أبيدجان
من حيث الزمان و المكان	أنجزت الدراسة في الفترة مابين سنوات 2000 و 2017 أما عن الحدود المكانية فكانت بالوكالة المحلية للبنك الوطني الجزائري بمتليلي	أنجزت في البنك المغربي للتجارة والصناعة	مجموعة من البنوك التجارية الكونغولية
من حيث مجتمع الدراسة	كانت ميدانية في وكالة BNA متليلي، من خلال المقابلة والاستعانة برنامج إحصائي	كانت ميدانية في البنك المغربي للتجارة والصناعة	كانت ميدانية مجموعة من البنوك التجارية الكونغولية
من حيث منهج الدراسة	اعتمدت الدراسة الحالية على المنهج الوصفي في الجزء النظري، وأسلوب دراسة الحالة في جانب التطبيقي من خلال تحليل القوائم المالية للبنك	اعتمدت هذه الدراسة على المنهج الوصفي في الجزء النظري، وأسلوب دراسة الحالة في جانب التطبيقي من خلال تحليل القوائم والبيانات	اعتمدت هذه الدراسة على المنهج الوصفي في الجزء النظري، وأسلوب دراسة الحالة في جانب التطبيقي من خلال تحليل القوائم والبيانات
من حيث المتغيرات	المتغير المستقل إدارة الائتمان المتغير التابع ربحية البنوك	المتغير المستقل إدارة الائتمان المتغير التابع ربحية البنوك	متغير واحد المعايير الأساسية لمنح الائتمان
من حيث القطاع	استهدفت الدراسة القطاع البنكي	استهدفت الدراسة قطاع البنكي	استهدفت الدراسة قطاع البنكي

المصدر : من إعداد الطالبين

خلاصة الفصل:

من خلال عرضنا السابق لمختلف المفاهيم السابقة نستخلص أن الودائع المصرفية هي المصدر الرئيسي لأموال البنك التجاري، فهي الركيزة الأساسية لتأدية أهم وظائفه، فهو يقوم بوضع استراتيجيات مناسبة لأجل جلب هذه الودائع وتجميع المدخرات، ومن ثم إعادة ضخها في الاقتصاد عبر منح التسهيلات الائتمانية والقروض الهادفة إلى تمويل الاستثمارات بما يحقق له الأرباح، فنلاحظ أن منح التسهيلات والائتمان الذي يحقق له الإرباح يكون من خلال سياسة ائتمانية معينة هي مبنية في الأساس على إستراتيجية معينة لجلب الودائع والمدخرات، ومن خلال ما تم التطرق إليه نظريا يتم التطرق له في الجانب التطبيقي في الفصل الموالي.

الفصل الثاني

الدراسة التطبيقية

تمهيد

بعد أن قمنا بالدراسة النظرية للودائع واستراتيجيات جلبها، والى الائتمان المصرفي ومحدداته، سوف نقوم في هذا الفصل بترجمة العلاقة بين استراتيجيات جلب الودائع والقدرة على منح الائتمان، من خلال تحليل البيانات المالية، من تطور حجم الودائع ومدى ارتباطه بتطور حجم الائتمان، وإفراغ هذه البيانات في صورة نماذج رياضية تسهل القيام بعملية القياس الكمي، لذلك سنقوم ببناء نموذج قياسي يدرس أثر حجم الودائع على الائتمان المصرفي في البنك التجاري .

ومن أجل القيام بهذا قسمنا الفصل الثاني إلى مبحثين:

- **المبحث الأول:** تقديم البنك والأدوات المستخدمة في الدراسة.

- **المبحث الثاني:** عرض وتحليل البيانات

المبحث الأول: تقديم البنك والأدوات المستخدمة في الدراسة.

سيتم من خلال هذا المبحث التطرق إلى التعريف بالبنك الوطني الجزائري، وكذا وكالة متليلي مبرزين الهيكل التنظيمي للوكالة بالإضافة أهمية الوكالة في المنطقة، ثم التطرق إلى الأدوات المستخدمة في الدراسة والطرق المستعملة .

المطلب الأول: تعريف ونشأة البنك الوطني الجزائري BNA

مند ناشئته سنة 1966 بحسب المرسوم 66-78 بتاريخ 13/06/1966، وقد تم رفع رأس ماله في سنة 2009 ليصل إلى 41600 مليار دينار جزائري، وقد رافق البنك الوطني الجزائري كل شخص طبيعي ومعنوي، وبهذا فهو يملك أكثر من 2.5 مليون زبون من الخواص والمؤسسات الناشطة من مختلف الأحجام، ويقدم لزيائنه منتجات وخدمات بنكية، وتأمينات بسيطة تتوافق مع القوانين السارية المفعول وبأسعار تنافسية.

يوجد أكثر من 5000 موظف يساهم في تسير العمل داخل البنك لكي يدعم كافة الناشطين المحليين في تحقيق مشاريعهم من خلال عروض تمويلية ملائمة ومتابعة ذات نوعية وجودة مما يساهم في تنمية وازدهار الاقتصاد الوطني.

يضع البنك الوطني الجزائري تحت تصرف زبائنه 212 وكالة تجارية موزعة عبر كافة التراب الوطني تشرف عليها 17 مديرية جهوية للاستغلال قصد تقديم كامل خدماته، يقدم البنك الوطني الجزائري لزيائنه بطاقة بنكية تسهل تعاملاتهم النقدية اليومية عن طريق وضع 90 شبك بنكي آلي و138 موزع آلي للأوراق النقدية على مستوى مختلف الوكالات وحتى خدمة الدفع الآلي لدى المحلات التجارية الكبرى¹.

تعريف ونشأة وكالة متليلي:

إن وكالة متليلي تعد من اللبنة الأساسية في نظام البنك الوطني الجزائري، لأنه يمكن اعتبارها هيكلًا مصغرًا لهذا الجهاز البنكي وتوسعى جاهدة لتجسيد وتحقيق الأهداف العامة للبنك، وتعتبر وكالة متليلي محل الدراسة تابعة لشبكة الاستغلال الجهوية بورقلة.

نشأة سنة 1977 تضم حاليا 09 موظفين ورقمها في التقسيم البنكي هو 296، وتوسعى هذه الوكالة كغيرها من الوكالات إلى تحقيق وتوسيع خدمات البنك الوطني الجزائري والعمل على تنفيذ سياسة التموقع التي يسعى البنك لتحقيقها²

¹ www.bna.dz

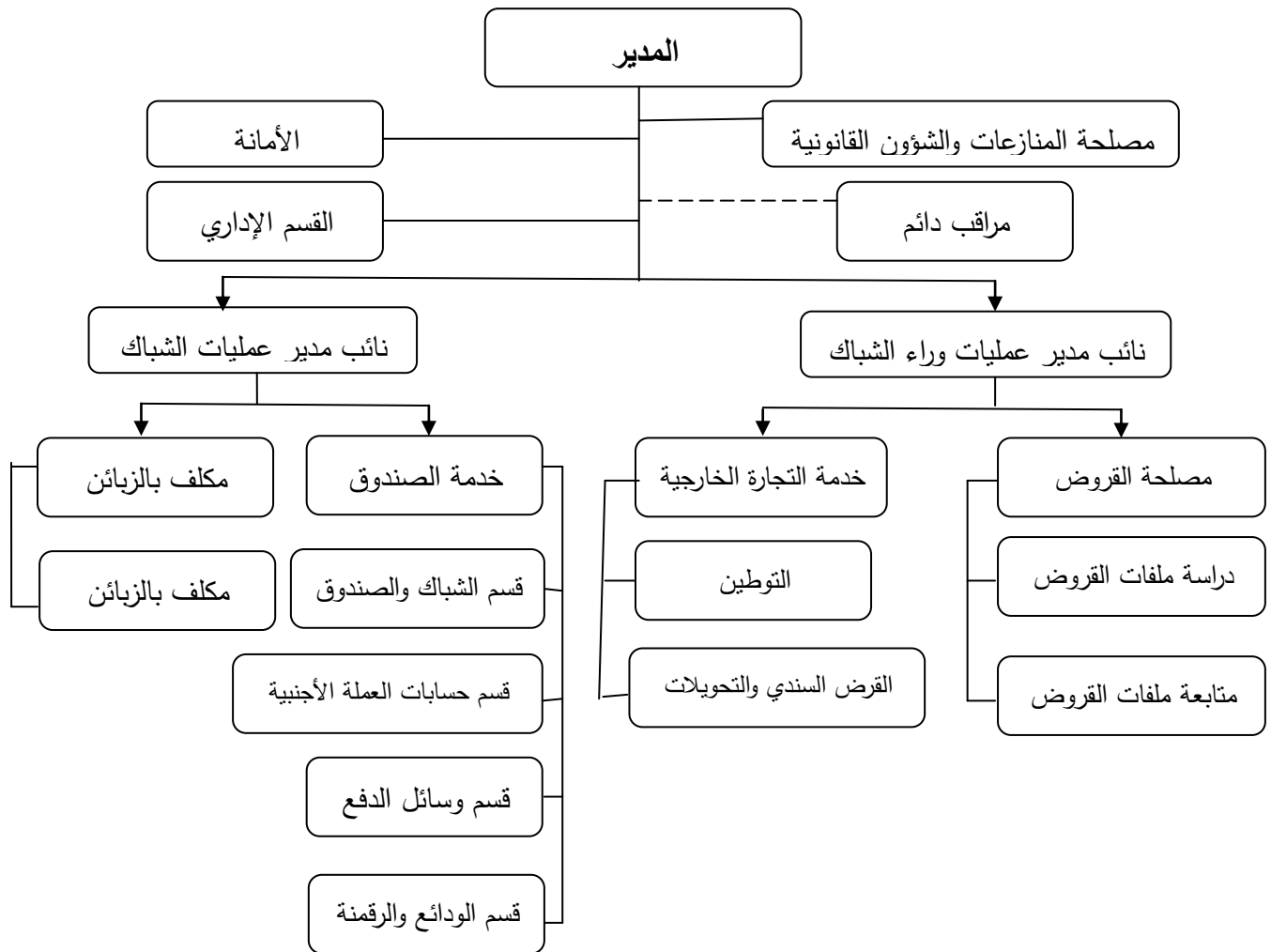
² أنظر الملحق رقم 03

المطلب الثاني: دراسة الهيكل التنظيمي لوكالة BNA متليلي

يرأس وكالة متليلي كأبي مؤسسة أخرى، المدير الذي يعد المسؤول الأول عن الوكالة فهو الذي يتخذ القرارات اللازمة والصائبة ويسهر على تنفيذها، كما يقوم بالإشراف والتنسيق بين مختلف مصالح الوكالة، ويساعده في ذلك النائب المكلف بالإشراف والتنسيق في حالة غياب المدير، ويتولى أيضا مراقبة الحسابات والإشراف على إدارة الموظفين وعمليات الاستغلال، كما تضم هذه الوكالة خمسة مصالح أساسية و هي: 01 مصلحة أمانة التعهدات، 02 مصلحة الصندوق، 03 مصلحة التجارة الخارجية، 04 مصلحة الزبائن، 05 مصلحة القروض، والشكل الموالي يوضح الهيكل التنظيمي لـ BNA وكالة متليلي.

أولا : الهيكل التنظيمي لوكالة متليلي

الشكل رقم (2-1): الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري وكالة متليلي



المصدر: إعداد الطالبين بناء معلومات مصلحة الموارد البشرية

ثانيا: مهام مصالح الوكالة

1 _ مصلحة الصندوق:

تعتبر أنشطة مصلحة الصندوق أهم الأنشطة، لأنها تجسد التعامل اليومي بين الوكالة، البنك، العملاء وتضم خمسة أقسام وهي :

أ_ قسم الشبابيك :

يتكفل هذا القسم باستقبال طلبات العملاء وتقديم المعلومات والنصائح بخصوص العمليات التي يقومون بها وتنتم على مستوى هذا القسم العمليات التالية:

01: إيداع و سحب النقود

02: استخراج الشيك البنكي

03: استلام وتحصيل الشيكات الخاصة بالوكالة أو بغير الوكالة

ب_ قسم التحويل:

يتكلف هذا القسم بتنفيذ أوامر التحويلات المقدمة من طرف العملاء لفائدة حسابات أخرى، وتنقسم التحويلات حسب جهة التحويل إلى ثلاثة أنواع :

01: التحويل داخل الوكالة: إذا كانت عملية التحويل داخل نفس الوكالة من حساب عميل لآخر فالبنك لا يفرض هنا عمولة.

02: التحويل خارج الوكالة: أي إلى وكالة أخرى للبنك الوطني الجزائري يفرض البنك عمولة إذا كان التحويل تلغرافي و المقدرة ب 468.00 د ج.

03: التحويل خارج البنك : أي أن المحول ليس عميل لدى البنك الوطني الجزائري وهنا يفرض البنك عمولة سواء كان التحويل عادي أو تلغرافي، وتتم عملية التحويل من خلال وثيقة إثبات ضرورية بحدوث "أمر التحويل " يحتوي على جميع المعلومات الخاصة بالمحول و المحول له .

ج _ قسم عمليات الاستقبال:

يقوم هذا القسم باستقبال كافة الأوراق التجارية الخاصة بالوكالة والقيم الموضوعة بصندوقها .

د_ قسم التغطية و المقاصة :

هذا القسم مكلف بتغطية الأوراق المالية المقدمة من طرف العملاء عن طريق غرفة المقاصة أو عن طريق خدمات البنك الأخرى، و يقوم هذا القسم بمعالجة ومتابعة الأوراق التجارية غير المدفوعة.

و_ قسم اليومية والمحاسبة الإحصائية ووضعية الحسابات :

يتكفل هذا القسم بالتسجيل اليومي لجميع العمليات التي تتم في باقي الأقسام والتأكد من دقة البيانات المسجلة وإصلاح الأخطاء إن وجدت.

2 _ مصلحة القروض:

تعد هذه المصلحة من المصالح المهمة في البنك، حيث تقوم على دراسة طلبات القروض بعد الدراسة الكاملة والشاملة والدقيقة للمشروع تمنح القروض بمختلف أنواعها وأشكالها، سواء كانت موجهة لتمويل الخزينة أو التعهدات.

وتأخذ بالمقابل ذلك الضمانات التي يتم تحديدها من طرف المكلف بالدراسات على أساس الثقة والمركز المالي للزبون بضمان استرداد القرض كاملا مع قيمة نسبة الفائدة إضافة إلى مراجعة التكاليف والحسابات اليومية للوكالة.

3_ مصلحة أمانة التعهدات:

تقوم هذه المصلحة بتنفيذ جميع العمليات المتعلقة بسير الحسابات (فتح، تغيير، غلق، اعتراضات، مصادر موثقة... الخ)

كما تجمع ضمانات القروض وترسلها إلى مديرية شبكة الاستغلال وتسهر على متابعة القروض الممنوحة وانجاز العملية المتعلقة بها وتقوم بمعالجة عملية المحفظة التجارية والمالية.

4_ مصلحة الزبائن:

تقوم بدراسة السوق ومحيط البنك والاطلاع على الجديد فيه ومحاولة جلب أكبر عدد من الزبائن ويبرز نشاط هذه المصلحة كلما تعددت نشاطاتها واتسعت دائرة اختصاصاتها .

5_ مصلحة التجارة الخارجية :

تقوم هذه المصلحة بتنفيذ عمليات الاستيراد والتصدير من الناحية المالية (الاعتماد المستندي) كما يتجلى دورها في التعامل بالعملة الصعبة سواء في صورتها النقدية أي بيع وشراء العملة أو في شكل تحويلات، إضافة إلى إعداد العمليات المحاسبية المتعلقة بالعملة الأجنبية والعمل على عدم تسرب العملة الصعبة أو تهريبها.

المطلب الثالث: أهمية الوكالة في المنطقة

أولاً: الموقع الجغرافي للوكالة

للموقع الجغرافي بالنسبة للوكالة دورا هاما في تنمية المنطقة، ذلك أنها تمتد خدماتها إلى خمس بلديات والمتمثلة في بلدية متليلي الشعانبة، بلدية سبسب، بلدية زلفانة، بلدية المنصورة وبلدية حاسي لفحل، مما يزيد الحصة السوقية للوكالة لترويج منتجاتها، وكذا نشر الوعي المصرفي من خلال غرس فكر التعامل مع المصارف، والاستفادة من جميع المنتجات المقدمة من طرف الوكالة، فهذه المناطق تعتبر في نظر الوكالة فرص لا بد من استغلالها، مما انجر عنه استقطاب عدد كبير من الزبائن، الشيء الذي أدى إلى ظهور حركية كبيرة في الأموال و الأشخاص، أي المساهمة في دفع عجلة التنمية بهذه المناطق

ثانياً: الخدمات المقدمة

للوكالة دور مهم في تنشيط المعاملات التجارية، وتمويل المشاريع في البلديات السابق ذكرها، وذلك من خلال منح القروض الاستثمارية وتشجيع الأنشطة الاقتصادية، وخاصة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لاسيما القروض المدعمة حيث مولت الوكالة إلى غاية سنة 2017 مايلي¹:

- في إطار ANSEJ مولت الوكالة 327 مشروع بمبلغ يفوق 500 مليون دج
- في إطار CNAC مولت الوكالة 127 مشروع بمبلغ يفوق 220 مليون دج
- في إطار ANGEM مولت الوكالة 98 مشروع بمبلغ يفوق 68 مليون دج
- بالإضافة إلى خدمات المرافقة والاستشارة للمشاريع الممولة، كتنظيم كافالات الصفقات العمومية، حيث وصل عدد الكفالات الممنوحة من سنة 2013 إلى 2017 إلى 1117 كفالة .
- كما تقدم الوكالة خدمات تمكن من تسهيل الولوج إلى المنتجات المتاحة من فتح الحساب، إلى خدمات الرقمنة والتي تشمل بطاقات الائتمان، الدفتر الإلكتروني، الدفع الإلكتروني، خدمات البنك الإلكتروني
- حيث في سنة 2017 بلغ عدد البطاقات البنكية الموزعة 1589 بطاقة ؛
- بلغ عدد المشتركين في الدفع الإلكتروني 148 زبون ويعود سبب انخفاض المشتركين إلى نقص الوعي المصرفي خصوصا في هذه الخدمة لكونها حديثة انطلقت في أكتوبر 2016؛
- بلغ عدد المشتركين في البنك الإلكتروني 78 مشترك ويعود سبب انخفاض المشتركين إلى حداثة الخدمة التي انطلقت في مارس 2017؛

¹أنظر الملحق رقم 03

أما بالنسبة للتجار فقد أبرمت الوكالة 18 عقدا فيما يخص جهاز الدفع النهائي الالكتروني "TBE" منها جهاز واحد ساري المفعول في أحد المحلات التجارية .

أما بخصوص دفتر التوفير بدون فوائد، ودفتر التوفير المستقبلي فقد حضيا بقبول عام من طرف زبائن المنطقة حيث بلغ عدد حسابات دفتر التوفير 2375 حساب، أما دفتر التوفير المستقبلي الخاص بالقصر فقد بلغت عدد الحسابات فيه إلى 27 حساب وهذا لان المنتج حديث أنشئ في شهر فيفري 2016.

أما بالنسبة لمساهمة الوكالة في الجانب البشري فهي تشغل 9 موظفين بنكيين، بالإضافة 4 أعوان في أعمال شبه بنكية، وتهدف الوكالة إلى الرفع من عدد الموظفين تطبيقا للسياسة العامة للبنك. كذلك تساهم الوكالة في التأطير الأكاديمي من خلال مساعدة الطلبة الجامعيين في إعداد البحوث، وتقارير تريض، ومذكرات التخرج، وتقديم جميع التسهيلات، من قوائم مالية وإحصائيات.

المطلب الرابع: الأدوات المستخدمة

اعتمدنا في بحثنا هذا على أدوات مختلفة لجمع المعطيات منها المقابلة وطرح الأسئلة، بالإضافة إلى برنامج إحصائي قياسي لدراسة العلاقة ومدى درجة الارتباط.

1 المقابلة : تعد المقابلة أداة من بين الأدوات المستخدمة في البحث وفي المنهج الوصفي التحليلي والتي تتماشى مع دراسة الحالة، وقد جرى اعتمادنا عليها في الحصول على المعلومات ذات الصلة بالموضوع وذلك من خلال إعداد مجموعة من الأسئلة وطرحها على المتخصصين كل حسب مجاله بغية التعرف والإلمام بعناصر الإشكالية.

2 البرنامج الإحصائي: لقد اعتمدنا في دراستنا لتحليل للمعطيات والقوائم المالية على البرنامج الإحصائي EVIEWSE من أجل تبيان الأثر بين حجم الودائع الناتج عن تطبيق الإستراتيجية وحجم الائتمان الممنوح، وتفسير العلاقة بين المتغير المستقل والمتغير التابع، وإظهار درجة الارتباط بينهما.

المبحث الثاني: عرض وتحليل البيانات

سيتم من خلال هذا المبحث عرض وتحليل النتائج، التي من خلالها يمكن التعرف على نوع الإستراتيجية المطبقة في جلب الودائع في الوكالة مبرزين أثر تطور حجم الودائع لدى الوكالة، ثم تبين مدى انعكاس هذه الإستراتيجية في حجم الائتمان الممنوح، من خلال تحليل النتائج والبيانات ومخرجات الأداة المستخدمة في القياس.

المطلب الأول: الإستراتيجية المطبقة في جلب الودائع في الوكالة

يتبع البنك الوطني الجزائري عدة استراتيجيات لتحقيق الأهداف المسطرة، حيث أن هذه الاستراتيجيات تطبق على مستوى الوكالات في شكل برامج، فلأجل تحقيق الأهداف العامة على المستوى المركزي، تختار الوكالات إستراتيجية معينة حسب عدة عوامل أهمها العادات المصرفية للمنطقة " أي عادات وتقاليد المنطقة"، ومن الاستراتيجيات المطبقة في وكالة متليلي هي ابتكار منتج جديد يحمل خاصية الإستراتيجية السعرية واللاسعرية وهذا المنتج هو دفتر التوفير بدون فوائد سنة 2005 ودفتر التوفير للقصر سنة 2016.

أولاً: تعريف دفتر التوفير

استحدثت هذه الخدمة في 30/06/1986 وهو يدرج في حسابات لأجل، وهذا المنتج مدر للفوائد ويشمل عمليتين هما السحب والإيداع، تسجل فيه كل العمليات التي يقوم بها صاحب الحساب، ولأجل فتح هذا الحساب يجب توفر الشروط التالية¹:

- يفتح لكل جزائري مقيم في الجزائر أو خارجها؛
- نسخة من بطاقة الهوية ؛
- وثيقة إقامة؛
- شهادة الميلاد ؛
- العمر فوق 18 سنة؛

ويقوم الزبون بالإمضاء على مجموعة من الوثائق الداخلية للبنك.

ويقدم هذا المنتج مجموعة من المزايا منها :

- لا يحتوي على مصاريف " مصاريف التسجيل، و مصاريف العمليات"؛

¹أنظر الملحق رقم 03

- يسلم الزبون دفتر خاص تسجل عليه كل عملية يقوم بها ؛
- الزبون يمكنه الاطلاع دوما على رصيد حسابه لأنه بمجرد القيام بأي عملية تسجل في الدفتر الخاص به؛
- يقوم الزبون بأي عملية في أي وكالة من وكالات البنك الوطني الجزائري دون مقابل؛
- هو عبارة عن حساب أكثر أمان، لذلك في حالة ضياع الدفتر يفقد خاصية استعماله؛
- يمكن لصاحب الدفتر أن يفوض شخص أو وكيل للقيام بالعمليات المالية.

ثانيا: المنتج الجديد للدفتر التوفير

شهد هذا المنتج تطورا، وهذا لأجل التأقلم مع مفهوم انتشار الوعي المصرفي، فتوجد فئة من الزبائن لا تتعامل مع مبدأ الفوائد، وهذا حسب المنطقة الجغرافية، وحسب العادات والتقاليد للزبائن المستهدفين، فلأجل استقطاب مجموعة كبيرة من هذه الفئة من الزبائن، مما يعني جلب حجم كبير من الودائع، فقد استحدثت سنة 2005 دفتر توفير بدون فوائد، مع بقاء المنتج الأصلي¹.

دفتر التوفير دون فوائد يشبه المنتج الأصلي من ناحية شروط الحصول عليه، ويمتاز بجميع مزايا المنتج الأصلي إلا انه لا تدفع عنه فوائد، فنجد أن هذا المنتج الجديد استجاب لرغبات شريحة كبيرة من الزبائن وهذا حسب كل منطقة، ومن حيث مبدأ المعاملات البنكية أي عدم التعامل على أساس الفائدة وفي سنة 2016 استحدث منتج آخر جديد هو دفتر التوفير المستقبلي، والذي وجه خصيصا لفئة القصر أي دون سن 15 سنة المقيمين في الجزائر وخارجها، لأجل مساعدة الأولياء للادخار لهذه الفئة، ويحتوي هذا المنتج على خاصيتين وهما دفتر التوفير بفوائد وبدون فوائد، ويتصف هذا المنتج بمجموعة من المميزات أهمها:

- إيداعات بدون توقيت محدد على كل مدة الادخار؛
- إيداعات بدون تحديد مبلغ أدنى أو أعلى، مواتية لحالة المالية؛
- امتيازات ممنوحة للمدخرين؛
- أموالكم في أمان وتحت تصرفكم بدون خصومات؛
- الدفتر الذي يمتاز بخاصية الفوائد، فنجد أن قيمة العلاوة مرتفعة بالدفتر الأصلي .

¹ أنظر الملحق رقم 03

الفصل الثاني: الدراسة التطبيقية في BNA وكالة متليلي

عند استحداث هذين المنتجين، وبداية التعامل بهما، نجد أن عدد الزبائن ارتفع بشكل كبير، مقارنة بعدد الزبائن في المنتج الأصلي مما أثر على حجم الودائع، وحجم التعامل مع الوكالة، والذي ساهم في انتشار الوعي المصرفي خاصة لدى الفئات التي لها عادات معينة في المعاملات المصرفية. والجدول التالي يوضح تطور ودائع التوفير بنوعيه بفوائد ودون فوائد ونسبة مساهمة كل نوع إلى المجموع الكلي لودائع دفتر التوفير

جدول رقم (1-2) يوضح تطور ودائع دفتر التوفير بنوعيه

الوحدة بألف دينار

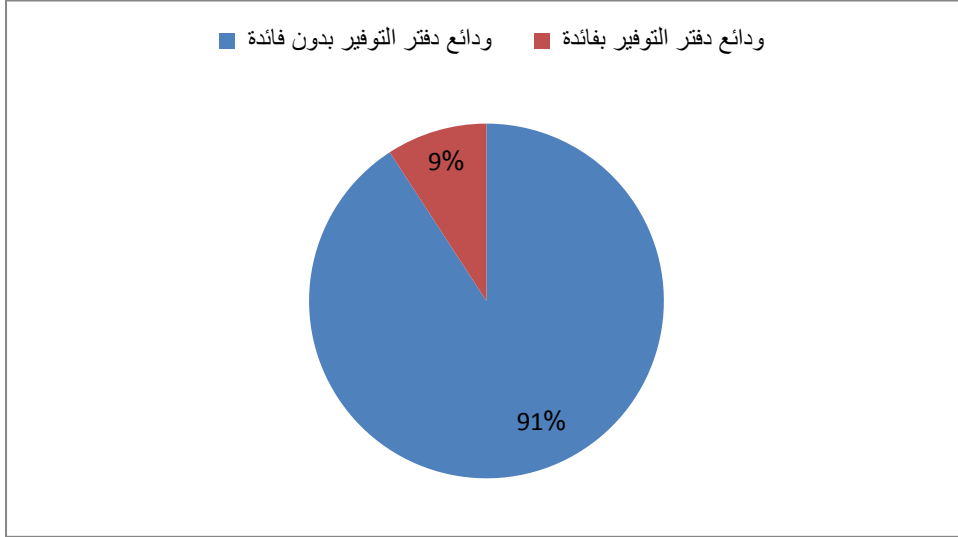
السنوات	ودائع دفتر التوفير بفائدة	نسبة من المجموع	ودائع دفتر التوفير بدون فائدة	نسبة من المجموع	المجموع
2000	705	100%	-	0%	705
2001	603	100%	-	0%	603
2002	609	100%	-	0%	609
2003	754	100%	-	0%	754
2004	772	100%	-	0%	772
2005	587	19%	2 572	81%	3 159
2006	598	14%	3 669	86%	4 267
2007	1 245	11%	10 265	89%	11 510
2008	2 987	17%	14 278	83%	17 265
2009	2 013	9%	20 747	91%	22 760
2010	3 765	9%	35 973	91%	39 738
2011	6 045	8%	66 305	92%	72 350
2012	12 789	18%	60 051	82%	72 840
2013	10 098	16%	53 364	84%	63 462
2014	9 721	17%	48 418	83%	58 139
2015	15 789	19%	66 632	81%	82 421
2016	16 256	13%	112 061	87%	128 317
2017	17 589	9%	174 034	91%	191 623
المجموع	102 925	13%	668 369	87%	771 294

المصدر: من إعداد الطالبين بناء على معطيات مقدمة من الوكالة

والشكل التالي يوضح مدى مساهمة كل نوع من نوعي ودائع دفتر التوفير إلى مجموع الكلي لودائع

دفتر التوفير

شكل رقم (2-2) مقارنة بين نوعي ودائع دفتر التوفير لوكالة متليلي في 2017/12/31



المصدر: من اعد الطالبين بناء على معطيات الجدول رقم (1-2)

أولاً: تحليل الدائرة النسبية

من خلال الدائرة النسبية التي تمثل ودائع دفتر التوفير سنة 2017 ، نلاحظ أن ودائع التوفير دون فائدة تشكل ما نسبته 91 %، أما ودائع دفتر التوفير بفائدة فهي تشكل نسبة 09 % وهذا السبب راجع إلى عادات وتقاليد المنطقة، التي أغلب معاملاتهم المالية دون فوائد.

ثانياً: تحليل معطيات الجدول

من خلال الجدول السابق نلاحظ انه من سنة 2000 إلى سنة 2004 أن إجمالي ودائع التوفير هي ودائع دفتر التوفير بالفائدة، ومع تبني المنتج الجديد سنة 2005 الذي هو ضمن إستراتيجية ودائع التوفير نلاحظ تغير جذري في نسبة مساهمة ودائع دفتر التوفير دون فائدة إلى الإجمالي، حيث وصلت إلى نسبة 81 % ، قابله انخفاض في ودائع دفتر التوفير بالفائدة من نسبة 100 % إلى نسبة 19 % ، ويعود ذلك إلى تقبل المنتج من طرف الزبائن، تم استمرت ودائع دفتر التوفير دون فائدة في الارتفاع لتصل إلى نسبة 92 % في سنة 2011 ، وهذا راجع إلى الحملة التحسيسية التي قامت بها الوكالة للتعريف بالمنتج.

الفصل الثاني: الدراسة التطبيقية في BNA وكالة متليلي

كما نلاحظ انخفاض نسبة ودائع دفتر دون فائدة من سنة 2012 إلى سنة 2016 بنسب متفاوتة حيث وصلت إلى أدنى مستوى بنسبة 81 % سنة 2015 قابله ارتفاع ودائع دفتر توفير بالفائدة إلى 19 % وهذا بسبب إيداع مبالغ في حسابات دفتر هذا الأخير، تم عاودت ودائع دفتر دون فائدة الارتفاع لتصل إلى نسبة 91 % وهذا راجع إلى فتح حسابات جديدة حسابات دفتر التوفير دون فائدة .

المطلب الثاني: تطور حجم الودائع المصرفية من سنة 2000 إلى 2017

سنحاول في هذا المطلب دراسة حجم الودائع، وللقيام بهذا قمنا بتقسيم الودائع إلى جزأين هما ودائع دفتر التوفير (بفائدة وبدون فائدة) وودائع لأجل أخرى من أجل المقارنة، ولدراسة تطور حجم الودائع للوكالة وقصد متابعة معدلات نموها قمنا بإعداد الجدول التالي:

جدول رقم (2-2) يوضح تطور حجم الودائع من سنة 2000 إلى سنة 2017

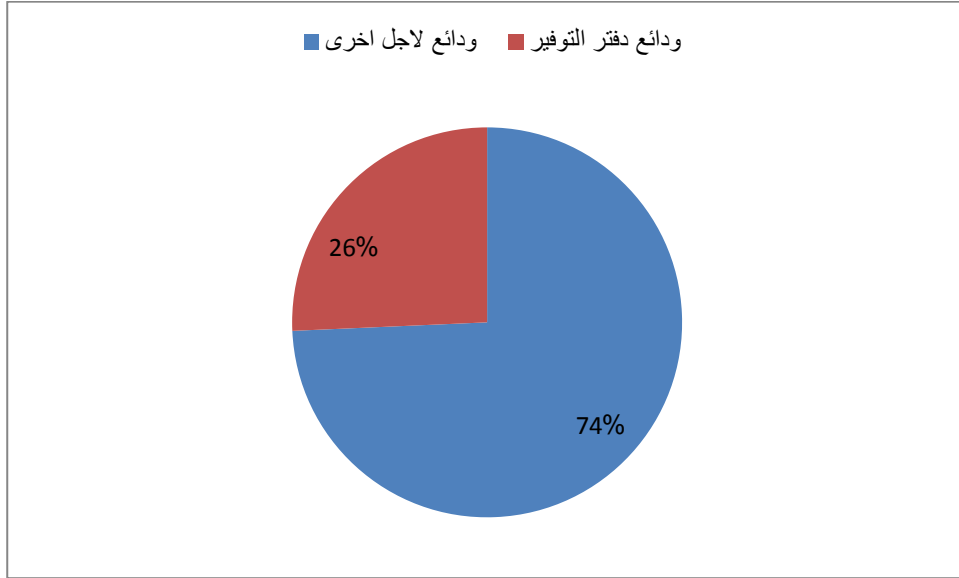
الوحدة بألف دينار

المجموع	الودائع لأجل أخرى			دفتر التوفير			السنوات
	نسبة من المجموع	نسبة النمو	المبالغ	نسبة من المجموع	نسبة النمو	المبالغ	
63 661	99%		62 956	1%		705	2000
66 392	99%	4%	65 789	1%	-14%	603	2001
71 593	99%	8%	70 984	1%	1%	609	2002
75 960	99%	6%	75 206	1%	24%	754	2003
85 026	99%	12%	84 254	1%	2%	772	2004
107 515	97%	24%	104 356	3%	452%	3 159	2005
132 718	97%	23%	128 451	3%	35%	4 267	2006
268 412	96%	100%	256 902	4%	170%	11 510	2007
402 618	96%	50%	385 353	4%	50%	17 265	2008
492 365	95%	22%	469 605	5%	32%	22 760	2009
820 731	95%	66%	780 993	5%	75%	39 738	2010
862 474	92%	1%	790 124	8%	82%	72 350	2011
713 345	90%	-19%	640 505	10%	1%	72 840	2012
678 029	91%	-4%	614 567	9%	-13%	63 462	2013
800 944	93%	21%	742 805	7%	-8%	58 139	2014
814 960	90%	-1%	732 539	10%	42%	82 421	2015
823 314	84%	-5%	694 997	16%	56%	128 317	2016
745 723	74%	-20%	554 100	26%	49%	191 623	2017
8 025 780	90%		7 254 486	10%		771 294	المجموع

المصدر: من إعداد الطالبين بناء على معطيات مقدمة من الوكالة

أولاً : تحليل حجم الودائع لأجل لوكالة BNA متليلي

شكل رقم (2-3) يوضح مكونات ودايع لأجل لوكالة متليلي في 2017/12/31



المصدر: من اعد الطالبين بناء على معطيات الجدول رقم (2-2)

تحليل الدائرة النسبية

نلاحظ من الدائرة النسبية لمكونات حجم الودائع لأجل لوكالة متليلي أنها تتكون من 74 % من إجمالي ودايع لأجل من ودايع حسابات كفالات ضمان الصفقات العمومية، وسبب ذلك يعود إلى طبيعة زبائن الوكالة، لاسيما التجارية منها، حيث أن 80% من الزبائن هم عبارة عن مقاولين يعملون في مجال البناء والري، فعند قيامهم بالمشاركة في مناقصات الصفقات العمومية، وعند انجازهم المشاريع الممنوحة لهم، فإنهم يقومون بإبداع كفالات مساهمة لأجل المشاركة في المناقصة، أو مبالغ ضمان كحسن تنفيذ وانجاز لهذه المشاريع ، مما يتيح للوكالة فرصة استغلال هذه الكفالات كمورد من الموارد ومن تم توظيفها في شكل قروض وتسهيلات ائتمانية.

وأن 26% هي ودايع توفير أي ودايع دفتر التوفير، و يفسر هذه النسبة المنخفضة إلى عدم إقبال زبائن المنطقة على هذا المنتج فهم لا يودعون أموالهم في هذا الدفتر، وذلك لعدة أسباب منها وجود فوائد على الوديعة في هذا الحساب هذا إلى غاية سنة 2005 ، وبعد هذه السنة تبنى البنك إستراتيجية جديدة، وهي استحداث منتج جديد الذي هو دفتر التوفير دون فوائد، ودفتر التوفير المستقبلي للقصر، الشيء الذي أدى إلى ازدياد عدد المودعين وحجم الودائع .

إلا أن نسبة 26% انطلقت من نسبة 01% في سنة 2000 ثم ارتفعت هذه النسبة إلى 03% في سنة 2005 بعد تبنى الإستراتيجية وصولاً إلى 08 % في سنة 2011 و بعد القيام بعمليات تحسيسية

الفصل الثاني: الدراسة التطبيقية في BNA وكالة متليلي

لهذا المنتج وصلت النسبة إلى 26 % سنة 2017 رغم انخفاض مؤشرات الاقتصاد الكلي للبلاد وهذا يدل على تقبل المنتج.

ثانيا: تحليل معطيات حسب الفترة

(أغلب التغيرات التي أترث على دفتر التوفير كان سببها دفتر التوفير دون فائدة فهو يمثل أكثر من 91% من مجمل مبالغه، لذلك كان تحليلنا مركز عليه، وهذا من الفترة 2005 إلى 2017)
أولا: الفترة من سنة 2000 إلى سنة 2004

نلاحظ من الجدول رقم (2-2) أن حجم ودائع دفتر التوفير كانت قليلة حيث كان عدد المودعين في سنة 2000، يبلغ 30 زبون بحجم ودائع بلغ 705 ألف دينار جزائري، ثم انخفض إلى 603 ألف دينار جزائري أي بمعدل قدره 14%، وهذا بسبب قيام الزبائن بسحوبات من حساباتهم وعدم فتح حسابات جديدة من زبائن جدد، ليرتفع في سنة 2003 بمعدل نمو وصل إلى 24 % بسبب فتح حسابات جديدة ، وحركة الودائع سحبا و إيداعا .

ونلاحظ أن نسبة مساهمة ودائع دفتر التوفير من إجمالي الودائع لأجل لم تتجاوز نسبة 01 % من سنة 2000 إلى سنة 2004.

ثانيا: الفترة من سنة 2005 إلى سنة 2007

نلاحظ في سنة 2005 ومع تطبيق الإستراتيجية الجديدة والتي هي منتج جديد يتمثل في دفتر التوفير دون فوائد ارتفاع في عدد الزبائن حيث بلغ 86 زبون، وهذا ما قابله ارتفاع في حجم الودائع في حساب هذا المنتج الجديد حيث بلغ إجمالي الودائع 3 ملايين 159 ألف دينار جزائري، أي بنسبة نمو بلغت 452 % ، مما أدى هذا إلى ارتفاع نسبة مساهمة ودائع دفتر التوفير من 01 % لسنة 2000 إلى نسبة 03% من إجمالي ودائع لأجل، و نفس سبب الارتفاع بمعدل 452 % إلى إقبال الزبائن على هذا المنتج الذي يتماشى مع تقاليد و العادات المصرفية للمنطقة، و التي أساس تعاملاتها المالية يكون دون فوائد، و استمر عدد الزبائن وحجم الودائع في الارتفاع، حيث وصل معدل نمو حجم الودائع سنة 2007 نسبة 170 %، ويعود سبب ارتفاع حجم الودائع إلى التحسن في المتغيرات الاقتصادية الكلية، لاسيما ارتفاع عوائد المحروقات بسبب ارتفاع أسعارها، مما انعكس ذلك على مداخيل الأفراد، في المقابل نجد ارتفاع في حجم ودائع لأجل أخرى (ودائع كفالات الصفقات العمومية، والضمان) بمعدل 100% وهذا سببه ارتفاع في عدد المشاريع تطبيقا لبرامج التنمية المسطرة من طرف الدولة.

ثالثا : الفترة من سنة 2008 إلى سنة 2012

نلاحظ في سنة 2008 ارتفاع حجم ودائع دفتر التوفير بنسبة 50 % ويعود هذا إلى ارتفاع عملية الإيداع بسبب ارتفاع مداخل الزبائن والإفراد بصفة عامة وهذا نتيجة ارتفاع معدلات الأجور ومخلفات الرواتب بحكم أن جزء من أصحاب حسابات دفتر التوفير هم موظفون .

كما نلاحظ في سنة 2011 ارتفاع حجم ودائع دفتر التوفير بنسبة 82% بالمقارنة بسنة 2010 ، هذا الارتفاع أدى إلى زيادة نسبة مساهمة ودائع دفتر التوفير إلى إجمالي الودائع لأجل من نسبة 04% سنة 2007 إلى نسبة 08% سنة 2011، و يعود سبب الارتفاع إلى قيام البنك بحملات تحسيسية لهذا المنتج، وذلك من خلال التعريف به وبمميزاته الجديدة، وتوضيح ما يفرق المنتج الجديد عن المنتج القديم، وكذلك من خلال اللقاءات المباشرة، والتواصل مع الزبائن المحتملين للبنك بواسطة ملصقات وقصاصات شهرية لهذا المنتج.

رابعا : الفترة من سنة 2014 إلى سنة 2014

نلاحظ في سنة 2013 انخفاض في حجم ودائع دفتر التوفير بنسبة 13 %، واستمر هذا الانخفاض إلى سنة 2014 ليصل إلى نسبة 08 %، وسبب هذا الانخفاض انخفاض مساهمة ودائع دفتر التوفير إلى إجمالي الودائع لأجل من 10 % سنة 2012 ليصل إلى نسبة 07 % سنة 2014، ويعود هذا الانخفاض إلى قيام الزبائن بسحوبات مرتفعة من حسابات دفاترهم .

خامسا : الفترة من سنة 2015 إلى سنة 2017

وفي سنة 2015 ارتفع حجم ودائع دفتر التوفير بمعدل نمو وصل إلى 42 % تم استمر في الارتفاع حيث وصل معدل نموه في سنة 2016 إلى نسبة 56 %، وبمبلغ بلغ 128 مليون و 317 ألف دينار جزائري، وهذا راجع إلى تبني منتج جديد في نفس الإستراتيجية السابقة، وهذا المنتج هو "دفتر التوفير المستقبلي للقصر"، واستمر حجم الودائع في الارتفاع ليصل إلى معدل نمو نسبته 49 %، في سنة 2017، وارتفعت نسبة مساهمة ودائع دفتر التوفير إلى إجمالي ودائع لأجل في نفس السنة إلى معدل 26 %، بحجم ودائع بلغ 191 مليون و 620 ألف دينار جزائري بسبب الإقبال الكبير على هذا المنتج الذي يتماشى مع عادات و تقاليد المنطقة.

بالنسبة لودائع لأجل أخرى وتم تقسيمها إلى ثلاث فترات

أولا: الفترة من سنة 2000 إلى سنة 2011

نلاحظ في هذه الفترة ارتفاع مستمر في حجم الودائع لأجل الأخرى بمعدلات نمو مختلفة تتراوح ما بين نسبة 01 % ونسبة 100 %، ويعود سبب الارتفاع إلى البرامج الاقتصادية التنموية، هذه البرامج أدت إلى انطلاق المشاريع، الشيء الذي انعكس على ارتفاع حجم ودائع الكفالات للصفقات العمومية، وكذا ارتفاع ودائع ضمان انجاز المشاريع.

ثانيا: الفترة من سنة 2012 إلى سنة 2014

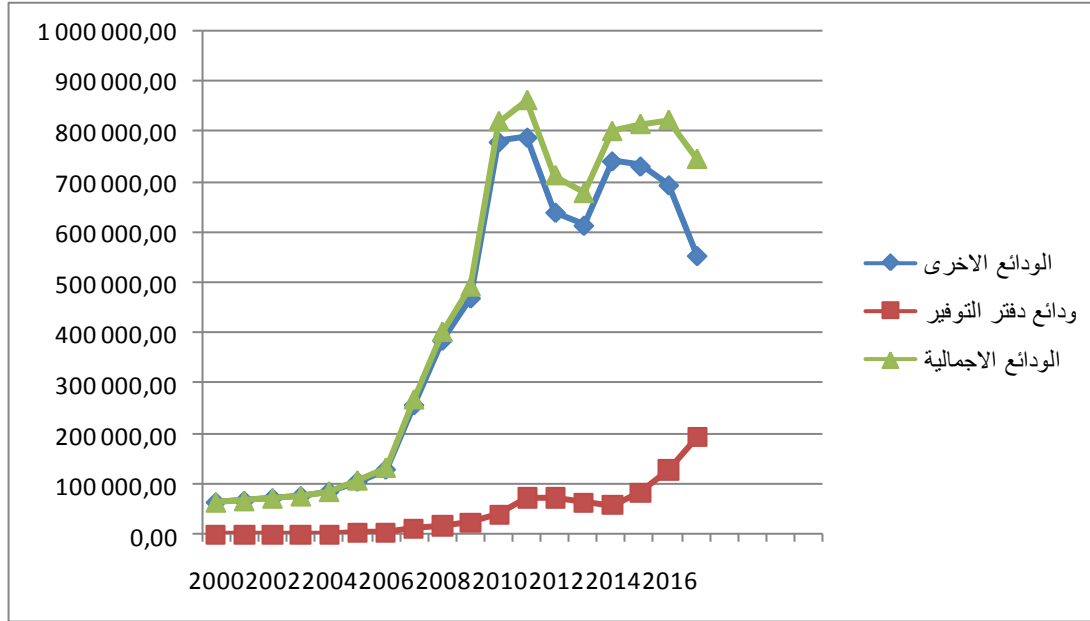
ونفس الانخفاض في حجم الودائع الأخرى في سنتي 2012 و 2013 بمعدل انخفاض وصل إلى 19 %، وهذا راجع إلى استلام أو رفع اليد عن ضمانات حسن الانجاز، بسبب اكتمال أغلب المشاريع كما نفسر عودة الارتفاع في حجم الودائع لسنة 2014 حيث وصلت إلى نسبة 21 % بسبب انطلاق مجموعة من المشاريع الأخرى، والتي كانت قيد الدراسة لاسيما مشاريع سنتي 2012 و 2013، أي كفالات جديدة، وودائع ضمان جديدة .

ثالثا: الفترة من سنة 2015 إلى سنة 2017

نلاحظ انخفاض مستمر في ودائع لأجل أخرى بنسب مختلفة تتراوح ما بين 01 % و 20 % ويعود سبب هذا الانخفاض إلى اختلال المتغيرات الاقتصادية الكلية، ولاسيما انخفاض في عوائد المحروقات الشيء الذي أدى انتهاج سياسة تقشفية وترشيد النفقات العمومية، السبب الذي أدى إلى انخفاض في حجم ودائع الكفالات من 742 مليون و 805 ألف دينار جزائري في سنة 2014 إلى مبلغ 554 مليون و 100 ألف دينار جزائري، وبمعدل انخفاض بلغ 25 % وانعكس هذا على مدى مساهمة حجم ودائع لأجل إلى إجمالي الودائع بالانخفاض من 91 % في سنة 2014 إلى 74 % في سنة 2017.

ويمكن الاستدلال بيانيا على تطور حجم الودائع للوكالة خلال الفترة المدروسة من سنة 2000 إلى سنة 2017 بالاستعانة بالشكل البياني التالي:

شكل رقم (2-4) يوضح تطور حجم الودائع من سنة 2000 إلى سنة 2017



المصدر: من إعداد الطالبين بناء على معطيات الجدول رقم (2-2)

المطلب الثالث: تطور حجم الائتمان من سنة 2000 إلى سنة 2017

سنحاول في هذا المطلب دراسة وتحليل حجم الائتمان، وللقيام بهذا قمنا بتقسيم الائتمان إلى جزأين هما ائتمان متوسط الأجل وائتمان طويل الأجل من أجل المقارنة بينهما، ولدراسة تطور حجم الائتمان للوكالة وقصد متابعة معدلات نموها قمنا بإعداد الجدول التالي:

جدول رقم (2 - 3) يوضح تطور حجم الائتمان من سنة 2000 إلى سنة 2017

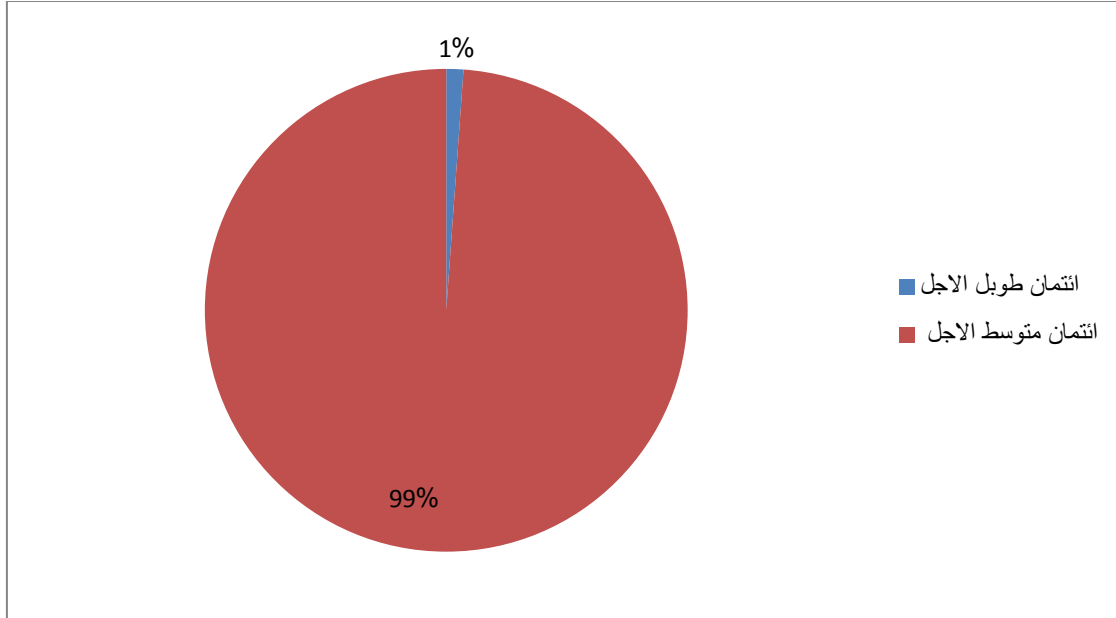
الوحدة بألف دينار

المجموع	الائتمان طويل الأجل			الائتمان متوسط الأجل			السنوات
	نسبة من المجموع	نسبة النمو	المبالغ	نسبة من المجموع	نسبة النمو	المبالغ	
451	0%		-	100%		451	2000
402	0%		-	100%	-11%	402	2001
350	0%		-	100%	-13%	350	2002
470	0%		-	100%	34%	470	2003
760	0%		-	100%	62%	760	2004
1 200	0%		-	100%	58%	1 200	2005
1 665	0%		-	100%	39%	1 665	2006
2 104	0%		-	100%	26%	2 104	2007
9 451	0%		-	100%	349%	9 451	2008
12 325	19%		2 399	81%	5%	9 926	2009
13 984	17%	0%	2 399	83%	17%	11 585	2010
83 507	3%	0%	2 399	97%	600%	81 108	2011
181 942	1%	0%	2 399	99%	121%	179 543	2012
232 396	1%	0%	2 399	99%	28%	229 997	2013
326 652	1%	0%	2 399	99%	41%	324 253	2014
388 492	1%	0%	2 399	99%	19%	386 093	2015
375 961	1%	0%	2 399	99%	-3%	373 562	2016
324 986	1%	31%	3 153	99%	-14%	321 833	2017
1 957 098			22 345			1 934 753	المجموع

المصدر: من إعداد الطالبين بناء على معطيات مقدمة من الوكالة

أولا : تحليل حجم الائتمان في وكالة BNA متليلي

الشكل رقم (2-5) مقارنة بين الائتمان متوسط وطويل الأجل لوكالة متليلي في 2017/12/31



المصدر: من إعداد الطالبين بناء على معطيات الجدول رقم (2- 3)

تحليل الدائرة النسبية

نلاحظ من الدائرة النسبية لحجم الائتمان أن حجم الائتمان المتوسط لأجل تبلغ نسبته 99% من إجمالي الائتمان و 1% من ائتمان طويل الأجل ونفسر هذه النسب كالتالي:
بالنسبة للائتمان متوسط الأجل يعود ارتفاعه إلى ما يلي:

إن المكونات الأساسية لهذه القروض هي عبارة عن قروض مدعمة من طرف الدولة في إطار ANSEJ، ANGEM و CNAC، ذلك لما تمتاز به هذه القروض من مزايا نذكر منها:

تخفيض معدلات الفائدة إلى 60% من سنة 2000 إلى 2017، ثم من 70% إلى 90% من سنة 2008 إلى 2012، وصولا إلى تخفيضا كامل في سنة 2013، وتمديد مدة التسديد إلى 5 سنوات مع سنة واحدة فترة إرجاء تسديد في سنوات 2005 إلى 2007، وصولا إلى 8 سنوات مع فترة إرجاء تسديد 03 سنوات، حيث ساهمت هذه المزايا في استقطاب عدد كبير من الزبائن طلبا للائتمان، ومن جهة أخرى أدت هذه القروض إلى عزوف الزبائن عن القروض الكلاسيكية مقارنة من حيث سعر الفائدة ومدة التسديد

أما بالنسبة للقروض طويلة الأجل فهي متعلقة بالقروض العقارية ونظرا لخصوصية هذه القروض من طول في مدة التسديد ومعدلات الفائدة عليها فهي لم تحض بقبول من طرف زبائن المنطقة بحكم العادات والتقاليد في المعاملات المالية ذات الفائدة.

ثانيا: تحليل المعطيات حسب الفترة

أولا: الفترة من سنة 2000 الى 2005

نلاحظ أن حجم الائتمان الكلي كان منخفض، حيث بلغ عدد ملفات طالبي الائتمان من ملف وحدا إلى ملفين في سنة 2004، حيث تراوح من مبلغ 451 ألف دينار جزائري سنة 2000 إلى مبلغ 760 ألف دينار جزائري سنة 2004، وبمعدلات نمو متباينة من حيث الانخفاض والارتفاع وتتراوح من نسبي 11% و 13% انخفاضا سنتي 2001 و 2002 على التوالي، ونسبتي 34% و 62% ارتفاعا في سنتي 2003 و 2004 على التوالي، وان اغلب هذه القروض هي قروض متوسطة الأجل وهي تمثل إجمالي الائتمان الكلي ليصل في سنة 2005 إلى مبلغ 1 مليون و 200 ألف دينار جزائري، وقد بلغ عدد ملفات طالبي الائتمان في هذه السنة 04 ملفات وبمعدل نمو بلغ 58%، ويرجع سبب انخفاض حجم الائتمان في هذه السنوات إلى عزوف الزبائن عن طلب الائتمان، وهذا كله نتيجة العادات والتقاليد التي تحكم سكان هذه المنطقة في تعاملاتهم المالية.

ثانيا : الفترة من سنة 2006 إلى سنة 2008

نلاحظ في هذه السنوات ارتفاع في حجم الائتمان الممنوح حيث ارتفع عدد طالبي الائتمان إلى 11 ملف، مما نتج عنه ارتفاع حجم الائتمان من 1 مليون و 665 ألف دينار جزائري سنة 2006 ليصل إلى مبلغ 9 مليون و 451 ألف دينار جزائري سنة 2008 وبمعدل نمو بلغ 349%، وإلى غاية هذه السنة يعتبر الائتمان المتوسط هو الائتمان الإجمالي، ويعود سبب ارتفاع حجم الائتمان في هذه السنوات إلى اتجاه الزبائن نحو القروض المدعمة في إطار السياسة التنموية التي انتهجتها الدولة لخلق مناصب شغل والدفع بالتنمية من خلال خلق مؤسسات صغيرة ومتوسطة، ونظرا لما تحتويه هذه القروض من مزايا أهمها: تخفيض معدل الفائدة إلى 60 % ، تمديد مدة الدفع إلى 05 سنوات بفترة إرجاء سنة واحدة .

ثالثا : الفترة من سنة 2009 إلى سنة 2012

نلاحظ في هذه الفترة استمرار ارتفاع في حجم الائتمان، حيث ارتفع عدد ملفات طالبي الائتمان ليصل إلى 62 ملف سنة 2012 حيث كان حجم الائتمان في سنة 2009 بمبلغ يساوي 9 ملايين و 920 ألف دينار جزائري، ائتمان متوسط و 2 مليون و 399 ألف دينار جزائري ائتمان طويل الأجل،

ليصل سنة 2011 إلى مبلغ 81 مليون و108 ألف دينار جزائري ائتمان متوسط بمعدل نمو 600%، ليصل إلى مبلغ 179 مليون و543 ألف دينار جزائري سنة 2012 وبمعدل نمو بلغ 121%، ونفسر هذا الارتفاع إلى الإقبال الكبير من طرف زبائن المنطقة على طلب الائتمان بسبب تخفيض معدلات الفائدة من 60% سنة 2006 إلى 90% سنة 2011، إضافة إلى تمديد فترة السداد إلى 08 سنوات وثلاثة سنوات فترة إرجاء بدلا من 05 سنوات وفترة إرجاء سنة واحدة في 2006.

رابعا: الفترة من سنة 2014 إلى سنة 2017

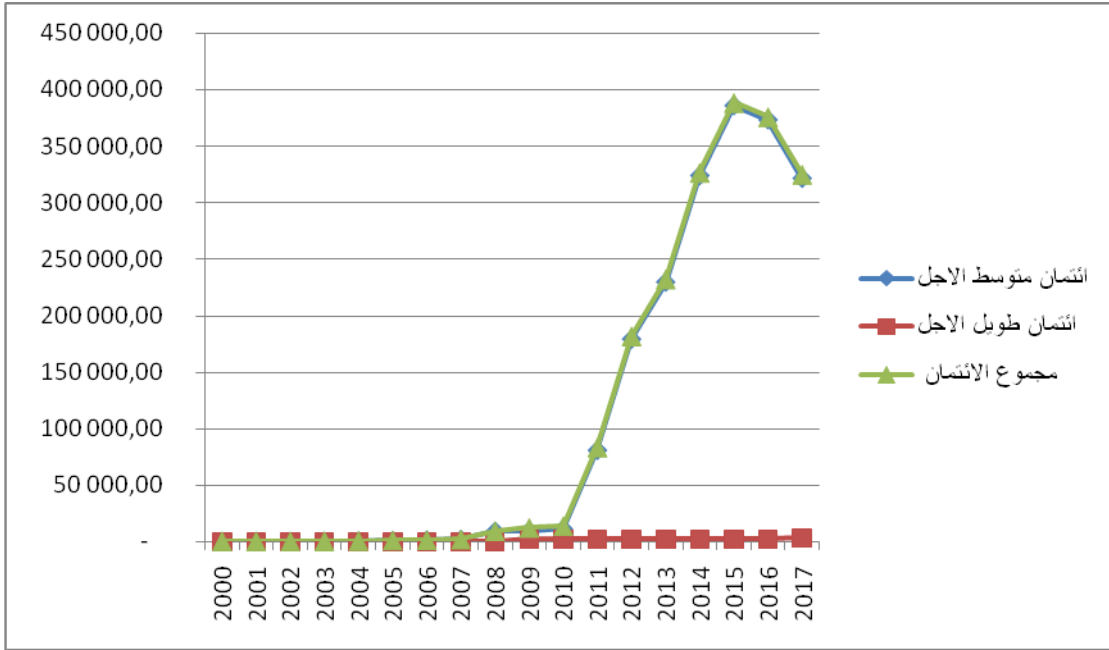
نلاحظ في هذه الفترة ارتفاع حجم الائتمان من سنة 2013 إلى سنة 2015 وبمبلغ قدره 229 مليون و997 ألف دينار جزائري، وبنسبة نمو بلغت 28% إلى مبلغ 386 مليون و93 ألف دينار جزائري، وبنسبة نمو بلغت 19%، ويرجع هذا الارتفاع إلى السبب الجوهري وهو تخفيض معدل الفائدة إلى 100% مما أدى إلى إقبال عدد كبير من زبائن المنطقة على هذه القروض حيث وصل عدد الملفات إلى 159 ملف سنة 2015 .

ونلاحظ في سنتي 2016 و2017 انخفاض في حجم الائتمان حيث بلغ سنة 2017 مبلغ 321 مليون و833 ألف دينار جزائري، وبمعدل انخفاض وصل إلى 14%، ونفسر سبب هذا الانخفاض إلى السياسة العامة للدولة وخاصة في إجراءات منح هذه القروض فقد تم ترشيد سياسة منح القروض مما أثر على حجم الائتمان الكلي الممنوح.

أما بالنسبة للائتمان طويل الأجل نلاحظ ارتفاع حجم الائتمان إلى مبلغ 3 مليون و153 ألف دينار أي بمعدل نمو يبلغ 31% ونفسر هذا الارتفاع بإقبال أحد الزبائن على طلب هذا النوع من الائتمان.

ويمكن الاستدلال بيانيا على تطور حجم الائتمان للوكالة خلال الفترة المدروسة من سنة 2000 إلى سنة 2017 بالاستعانة بالشكل البياني التالي:

الشكل رقم (2 - 6) يوضح تطور حجم الائتمان من سنة 2000 إلى سنة 2017



المصدر : من إعداد الطلبة بناء على معطيات الجدول رقم (2 - 3)

المطلب الرابع: تحليل درجة الارتباط والنتائج المستخلصة

في هذا المطلب سنقوم بمقارنة معدلات نمو الودائع إلى معدلات نمو الائتمان، ونسبة تغطية الودائع للائتمان، ثم في الأخير إلى قياس درجة الارتباط من خلال البرنامج الإحصائي. أولاً: دراسة معدلات نمو الودائع مقارنة بنمو الائتمان ودرجة التغطية /أ/ دراسة معدلات النمو:

جدول رقم (2-4) يوضح معدلات نمو الودائع مقارنة بمعدلات نمو الائتمان

الوحدة بألف دينار

السنوات	ودائع دفتر التوفير	معدل النمو	إجمالي الودائع	معدل النمو	حجم الإئتمان	معدل النمو
2000	705		63 661		451	
2001	603	-14%	66 392	4%	402	-11%
2002	609	1%	71 593	8%	350	-13%
2003	754	24%	75 960	6%	470	34%
2004	772	2%	85 026	12%	760	62%
2005	3 159	309%	107 515	26%	1 200	58%
2006	4 267	35%	132 718	23%	1 665	39%
2007	11 510	170%	268 412	102%	2 104	26%
2008	17 265	50%	402 618	50%	9 451	349%
2009	22 760	32%	492 365	22%	12 325	30%
2010	39 738	75%	820 731	67%	13 984	13%
2011	72 350	82%	862 474	5%	83 507	497%
2012	72 840	1%	713 345	-17%	181 942	118%
2013	63 462	-13%	678 029	-5%	232 396	28%
2014	58 139	-8%	800 944	18%	326 652	41%
2015	82 421	42%	814 960	2%	388 492	19%
2016	128 317	56%	823 314	1%	375 961	-3%
2017	191 623	49%	745 723	-9%	324 986	-14%
المجموع	771 294		8 025 780		1 957 098	

المصدر: من إعداد الطالبين بناء على معطيات مقدمة من الوكالة

تحليل الجدول

نلاحظ من خلال الجدول السابق أن هناك تدبب في معدلات النمو بين ودائع التوفير وحجم الائتمان تصاعديا وتنازليا، حيث في سنة 2001 انخفض معدل نمو الودائع بنسبة 14% وكذلك انخفض معدل نمو الائتمان بنسبة 11% على الرغم من ارتفاع معدل نمو إجمالي الودائع بنسبة 04%، ويفسر هذا بان هناك تأثير لودائع دفتر التوفير على منح الائتمان.

ونلاحظ في سنة 2003 إلى غاية سنة 2011 أن هناك ارتفاعا وبتناسب طردي بين معدلات نمو ودائع التوفير ومعدلات نمو الائتمان، حيث بلغ في سنة 2005 ومع تطبيق الإستراتيجية معدل نمو نسبته 309% وفي المقابل بلغ معدل نمو الائتمان نسبة 58%، وكذلك بالنسبة لسنتي 2008 و2011 فقد بلغ معدل نمو ودائع التوفير نسبة 50% ونسبة 28% على التوالي وفي المقابل نجد ارتفاعا في معدل نمو الائتمان بنسبة 349% وبنسبة 497% على التوالي، ويعود سبب الارتفاع الكبير لمعدل نمو الائتمان إلى أهداف السياسة الائتمانية للبنك .

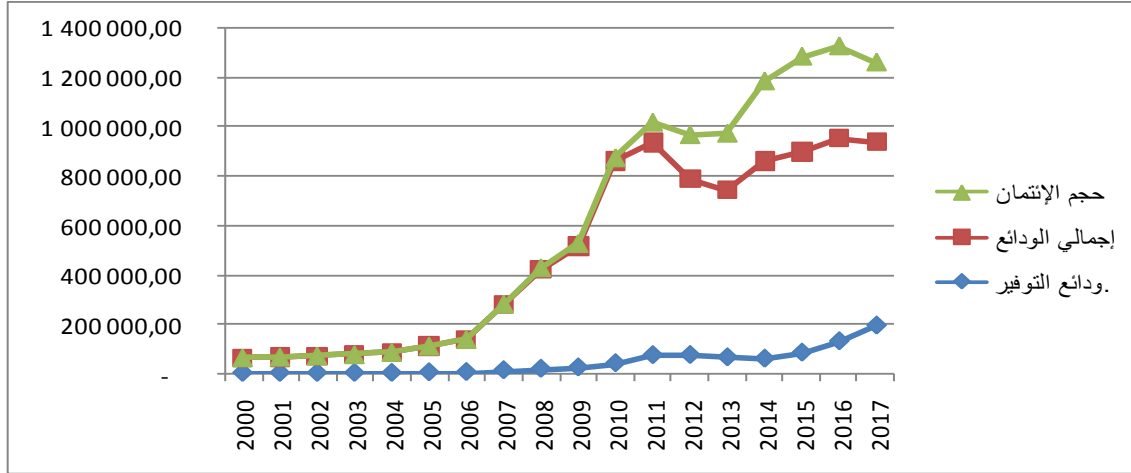
ونلاحظ في سنة 2013 و2014 تراجع في معدلات نمو ودائع دفتر التوفير بنسبة 13% ونسبة 08% على التوالي، قابله في الجهة الأخرى ارتفاع في معدلات نمو الائتمان بنسبة 28% ونسبة 41% على التوالي، وتفسر هذه العلاقة بأن الانخفاض في حجم ودائع دفتر التوفير لم تؤثر على قدرة البنك في منح الائتمان، فمن جهة هو انخفاض طفيف ومن جهة أخرى البنك طبق سياسته الائتمانية لتحقيق أهدافه المسطرة واستغلال الفرص المتاحة.

أما في سنتي 2016 و2017 نلاحظ انه وبالرغم من ارتفاع معدلات نمو حجم ودائع التوفير بنسب كبيرة من 56% و 49% إلا انه بالمقابل انخفضت معدلات نمو الائتمان بنسب هما 03% و14% وهذا أيضا راجع دوما لأهداف السياسة الائتمانية التي ينتهجها البنك مهما كان حجم الودائع المتوفرة لديه.

الفصل الثاني: الدراسة التطبيقية في BNA وكالة متليلي

ويمكن الاستدلال ببيانيا على تطور حجم الائتمان للوكالة خلال الفترة المدروسة من سنة 2000 إلى سنة 2017 بالاستعانة بالشكل البياني التالي

الشكل رقم (2-7) يوضح تطور حجم الائتمان مقارنة بالودائع من سنة 2000 إلى سنة 2017



المصدر: من إعداد الطالبين بناء على معطيات الجدول رقم (2-4)

ب: دراسة نسب التغطية:

جدول رقم (2-5) يوضح معدل تغطية وداائع دفتر التوفير للائتمان الممنوح

الوحدة بألف دينار

السنوات	ودائع التوفير	نسبة التغطية	حجم الائتمان
2000	705	156%	451
2001	603	150%	402
2002	609	174%	350
2003	754	160%	470
2004	772	102%	760
2005	3 159	263%	1 200
2006	4 267	256%	1 665
2007	11 510	547%	2 104
2008	17 265	183%	9 451
2009	22 760	185%	12 325
2010	39 738	284%	13 984
2011	72 350	87%	83 507
2012	72 840	40%	181 942
2013	63 462	27%	232 396
2014	58 139	18%	326 652
2015	82 421	21%	388 492
2016	128 317	34%	375 961
2017	191 623	59%	324 986
المجموع	771 294		1 957 098

المصدر: من إعداد الطالبين بناء على معطيات مقدمة من الوكالة

تحليل الجدول

نلاحظ من خلال الجدول السابق أن نسب تغطية ودائع التوفير للاتئمان تتفاوت فيما بينها بنسب مختلفة ارتفاعا وانخفاضا، حيث نلاحظ من سنة 2000 إلى سنة 2010 كانت هناك تغطية تامة للاتئمان من طرف ودائع دفتر التوفير فقط، حيث وصلت في سنة 2007 إلى نسبة تغطية بلغت 547% لتبدأ في الانخفاض من سنة 2008 إلى سنة 2009 لتصل إلى نسبة 183% .
ونلاحظ من سنة 2010 إلى سنة 2014 انخفاض في نسبة التغطية حيث كانت في سنة 2011 بمعدل 78% لتصل في سنة 2014 إلى معدل 18%، إلا أن ذلك النقص في التغطية من طرف ودائع دفتر التوفير تم تعويضه من طرف ودائع لأجل أخرى، وكذلك نلاحظ من سنة 2015 إلى سنة 2017 ارتفاع معدل تغطية ودائع التوفير للاتئمان من 21% في سنة 2015 إلى حوالي 60% في سنة 2017، ويعود هذا إلى الارتفاع في حجم ودائع دفتر التوفير وفي المقابل انخفاض في حجم الائتمان الممنوح.

ثانيا : عرض و مناقشة النتائج المتوصل إليها

أ/ صياغة وتقدير النموذج : تعد صياغة النموذج القياسي من أهم مراحل بناء النموذج القياسي وذلك من خلال تحديد المتغيرات التي يجب أن يشتمل عليها النموذج، وتجميع البيانات الخاصة بها، والجدول الموالي يبين المتغير المستقل ورمزه X وهو ودائع دفتر التوفير دون فائدة، وبين المتغير التابع ورمزه Y و هو حجم الائتمان

الجدول رقم (2- 6) يوضح المتغير المستقل و X والمتغير التابع و هو Y

الائتمان	ودائع التوفير	السنوات
Y	X1	
451	-	2000
402	-	2001
350	-	2002
470	-	2003
760	-	2004
1 200	2 572	2005
1 665	3 669	2006
2 104	10 265	2007
9 451	14 278	2008
12 325	20 747	2009
13 984	35 973	2010
83 507	66 305	2011
181 942	60 051	2012
232 396	53 364	2013
326 652	48 418	2014
388 492	66 632	2015
375 961	112 061	2016
324 986	174 034	2017

المصدر: من إعداد الطالبين بناء على معطيات مقدمة من الوكالة

الفصل الثاني: الدراسة التطبيقية في BNA وكالة متليلي

و يتم تحديد الشكل الرياضي و شكل الدالة كما يلي :

$$Y_i = b_0 + b_1 X_i + \varepsilon_i$$

حيث:

Y_i : هو حجم الائتمان

X_i : هو حجم ودائع التوفير دون فائدة

b_0 : الجزء المقطعي الثابت

b_1 : المعلمة الانحدارية

ε_i : حد الخطأ العشوائي

لغرض تقدير نتائج النموذج من خلال تطبيق طريقة المربعات الصغرى في برنامج 9 Eviews وبعد

إدخال البيانات السابقة كانت النتائج كما يلي :

جدول رقم (2-7) يوضح نتائج تقدير الانحدار خلال الفترة 2000 إلى 2017

Dependent Variable: Y
Method: Least Squares
Date: 05/14/18 Time: 14:54
Sample: 2000 2017
Included observations: 18

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	12728.93	27798.83	0.457894	0.6532
X1	2.585364	0.471635	5.481706	0.0001
R-squared	0.652545	Mean dependent var		108727.7
Adjusted R-squared	0.630829	S.D. dependent var		150749.2
S.E. of regression	91594.38	Akaike info criterion		25.79257
Sum squared resid	1.34E+11	Schwarz criterion		25.89150
Log likelihood	-230.1331	Hannan-Quinn criter.		25.80621
F-statistic	30.04910	Durbin-Watson stat		0.692238
Prob(F-statistic)	0.000050			

المصدر من إعداد الطالبين بناء على البرنامج الإحصائي 9 Eviews

الفصل الثاني: الدراسة التطبيقية في BNA وكالة متليلي

ووفقا للجدول السابق كانت النتائج لتقدير النموذج على النحو التالي :

جدول رقم (2 - 8) يوضح أهم المؤشرات التي نحتاجها في التحليل

التسمية	النتائج
معادلة الانحدار	$Y = 12728,93 + 2,585364X$
T المحسوبة	$Tb_0 = 0,457$ $Tb_1 = 5,481$
معامل التحديد R^2	$R^2 = 0,65$
معامل التحديد المصحح R	$R = 0,63$
إحصائية D W	$DW = 0,692$
إحصائية F	$F = 30,049$
Prob F	$Prob F = 0,000050$
عدد المشاهدات	$N = 18$

المصدر: من إعداد الطالبين بناء على مخرجات الجدول رقم (2-7)

وبسبب وجود ارتباط ذاتي بين الأخطاء حسب اختبار **Breusch-Godfrey** قمنا بإجراء تصحيح للنموذج بإجراء فروقات من الدرجة الأولى، كانت النتيجة كما في الملحق رقم 01 إلا أن الارتباط الذاتي بين الأخطاء بقيا موجودا، الشيء الذي أدى بنا إلى إجراء فروقات من الدرجة الثانية، والجدول التالي يوضح نتيجة تقدير الانحدار بعد إجراء الفروقات من الدرجة الثانية لإزالة الارتباط الذاتي بين الأخطاء من الدرجة الأولى

جدول رقم (2-9) يوضح نتائج تقدير الانحدار بعد إجراء الفروقات من درجة الثانية

Dependent Variable: Y
Method: Least Squares
Date: 05/14/18 Time: 16:17
Sample (adjusted): 2002 2017
Included observations: 16 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-7936.352	19675.10	-0.403370	0.6928
X1(-2)	5.449564	0.560886	9.715990	0.0000
R-squared	0.870849	Mean dependent var		122265.3
Adjusted R-squared	0.861624	S.D. dependent var		154906.4
S.E. of regression	57623.47	Akaike info criterion		24.87772
Sum squared resid	4.65E+10	Schwarz criterion		24.97429
Log likelihood	-197.0217	Hannan-Quinn criter.		24.88266
F-statistic	94.40045	Durbin-Watson stat		1.402533
Prob(F-statistic)	0.000000			

المصدر: من إعداد الطالبين بناء على البرنامج الإحصائي Eviews 9

الفصل الثاني: الدراسة التطبيقية في BNA وكالة متليلي

ووفقا للجدول السابق كانت النتائج لتقدير النموذج على النحو التالي :

جدول رقم (2 - 10) يوضح أهم المؤشرات التي نحتاجها في التحليل

التسمية	النتائج
معادلة الانحدار	$Y = -7936,352 + 5,449564X$
T المحسوبة	$Tb_0 = -0,403$ $Tb_1 = 9,715$
معامل التحديد R^2	$R^2 = 0,87$
معامل التحديد المصحح R	$R = 0,86$
إحصائية DW	$DW = 1,402$
إحصائية F	$F = 94,400$
Prob F	$Prob F = 0,000000$
عدد المشاهدات	$N = 16$

المصدر: من إعداد الطالبين بناء على مخرجات الجدول رقم (2 - 8)

ب/ مناقشة وتحليل النتائج

1 اختبار معلمات النموذج المتحصل عليها

يتم اختبار معلمات النموذج من الناحية الاقتصادية لتحديد مدى مطابقته للتوقعات المسبقة، ومن الناحية الإحصائية لتحديد مدى معنوية الإحصائية

أ _ الاختبار من الناحية الاقتصادية :

تدل الإشارة الموجبة في معادلة الانحدار الخطي البسيط المقدره بالنسبة للمعلمة b_1 على أن العلاقة بين المتغير المستقل (ودائع دفتر التوفير دون فائدة) والمتغير التابع (الائتمان) هي علاقة طردية وتتفق هذه النتيجة مع التوقعات والفرضيات السابقة، حيث أن الميل الحدي يساوي 2,585 أي أن التغير في الودائع بوحدة واحدة يقابله تغير في الائتمان ب 2,585 وحدة، ادن هذا المتغير مقبول من الناحية الاقتصادية

ب _ الاختبار من الناحية الإحصائية

توجد عدة معايير لاختبار فرضيات نموذج الانحدار الخطي البسيط، حيث سنقوم في دراستنا باستخدام هذه المعايير التي تهدف إلى اختبار مدى الثقة الإحصائية في التقديرات الخاصة بمعلمات النموذج، حيث يتم اختبار معنوية معلمات النموذج باستخدام إحصائية ستودنت، واختبار المعنوية الكلية للنموذج باستخدام إحصائية فيشر F و معامل التحديد R^2

الفصل الثاني: الدراسة التطبيقية في BNA وكالة متليلي

ب/1 اختبار معنوية المعلمات : تستخدم إحصائية ستودنت T لتقييم معنوية تأثير المتغيرات التفسيرية في المتغير التابع في نموذج الانحدار الخطي البسيط وذلك باختبار الفرضيات الخاصة بالمعلمات المقدره كما يلي :

$$H_0 : b_0=b_1=b_2= \dots = 0$$

$$H_1 : b_0 \neq b_1 = b_2 \neq \dots \neq 0$$

والجدول التالي يبين القيم المحسوبة لـ T للمعلمات وذلك عند مستوى معنوية 5 % و كذا قيم الاحتمالية prob وكذا قيم T المجدولة عند درجة حرية (n- k) أي $T_{n-k}^{\alpha} = T_{16}^{0.05} = 2.120$

جدول رقم (2-11) يوضح نتائج اختبار ستودنت و فيشر للنموذج

المقدرات	المعلمات	القيم المحسوبة T_C	القيم المجدولة T_t	الاحتمالية prob
الثابت	b_0	0,457	2.120	0.6532
المتغير المستقل	b_1	5,481	2.120	0.0001
فيشر	F	30,049	4,54	0,000050

المصدر: من إعداد الطالبين بناء على مخرجات الجدول رقم (2-7)

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ ما يلي :

_ بالنسبة لمعلمة المتغير الثابت b_0 نلاحظ أن T_C المحسوبة اقل من T_t المجدولة أي $0,457 < 2.120$ وبهذا نرفض الفرضية H_1 ونقبل H_0 فرضية العدم، يعني أن b_0 ليس لها معنوية إحصائية ولدينا أيضا الاحتمالية prob تساوي 0.6532 وهي اكبر من 0,05 مما يدل على انه لا يمكن قبول الثابت في هذا النموذج وبالتالي ليس له تأثير في تفسير العلاقة بين المتغيرين.

_ بالنسبة لمعلمة المتغير المستقل b_1 (ودائع دفتر التوفير دون فوائد) نلاحظ أن T_C المحسوبة اكبر من T_t المجدولة أي $5,481 > 2.120$ وبهذا نرفض الفرضية H_0 ونقبل H_1 الفرضية البديلة ولدينا أيضا الاحتمالية prob تساوي 0,0001 وهي اقل من 0,05 وبالتالي فان b_1 لها معنوية إحصائية عند مستوى 5 % وبالتالي فان المتغير المستقل (ودايع دفتر التوفير دون فوائد) له اثر على المتغير التابع (حجم الائتمان).

ب/2 اختبار المعنوية الكلية للنموذج : نستخدم اختبار فيشر F ومعامل التحديد R^2 لاختبار المعنوية الكلية للنموذج المتحصل عليه.

الفصل الثاني: الدراسة التطبيقية في BNA وكالة متليلي

_ اختبار فيشر F : يستخدم هذا الاختبار لدراسة معنوية كل المعلمات في آن واحد من خلال الفرضيتين

H0 فرضية العدم والفرضية البديلة H1 حيث لدينا F_C المحسوبة تساوي 30,049

ولدينا F_t المجدولة من جدول فيشر عند درجة حرية $(n - k - 1)$ عند مستوى معنوية 5 % تساوي

$$F_t = 4,54$$

ادن لدينا F_C المحسوبة اكبر من F_t المجدولة أي $4,54 < 30,049$ ولدينا أيضا الاحتمالية prob

تساوي 0,000050 وهي اقل من 0,05 و بهذا نرفض فرضية H0 ونقبل H1 الفرضية البديلة أي أن

للمودج قدرة تفسيرية عالية

_ معامل التحديد R^2 : تقدر القيمة المتحصل عليها لمعامل التحديد ب $R^2 = 0,65$ وهي نسبة عالية

حيث أن المتغير المستقل (ودائع دفتر التوفير دون فائدة) يتحكم ما نسبته 65 % من المتغير التابع

(حجم الائتمان) مما يدل على أن هناك ارتباط قوي، أما الباقي وهو 35 % تفسره عوامل أخرى غير

مدرجة في النمودج وهي متضمنة في حد الخطأ العشوائي.

من خلال الدراسة الاقتصادية والإحصائية التي قمنا بها، نجد أن النمودج المقدر جيد إلا انه

بعد إجراء اختبار الارتباط الذاتي بين الأخطاء اختبار Breusch-Godfrey وجد هناك ارتباط.

و قصد التصحيح قمنا بإجراء تقدير النمودج بإجراء الفروقات من الدرجة الثانية لإزالة الارتباط

الذاتي بين الأخطاء من الدرجة الأولى (انظر الملحق رقم 02) و كانت النتائج كما يلي :

جدول رقم (2-12) يوضح أهم المؤشرات التي نحتاجها في التحليل

التسمية	النتائج
معادلة الانحدار	$Y = -7936,352 + 5,449564X$
T المحسوبة	$Tb_0 = -0,403$ $Tb_1 = 9,715$
معامل التحديد R^2	$R^2 = 0,87$
معامل التحديد المصحح R	$R = 0,86$
احصائية DW	$DW = 1,402$
احصائية F	$F = 94,400$
Prob F	$Prob F = 0,000000$
عدد المشاهدات	$N = 16$

المصدر: من إعداد الطالبين بناء على مخرجات الجدول رقم (2- 8)

الفصل الثاني: الدراسة التطبيقية في BNA وكالة متليلي

ولأجل اختبار معنوية المعالم قمنا بإعداد الجدول التالي

جدول رقم (2-13) يوضح نتائج اختبار ستودنت و فيشر للنموذج بعد إجراء الفروقات

المقدرات	المعطيات	القيم المحسوبة T_C	القيم المجدولة T_t	الاحتمالية prob
الثابت	b_0	0,403	2,145	0.6928
المتغير المستقل	b_1	9,715	2,145	0,0000
فيشر	F	94,400	4,66	0,0000

المصدر: من إعداد الطالبين بناء على مخرجات الجدول رقم (2- 8)

أ/ اختبار معنوية المعالم:

_ بالنسبة لمعلمة المتغير الثابت b_0 نلاحظ أن T_C المحسوبة أقل من T_t المجدولة أي $0,403 < 2,145$ ولدينا أيضا الاحتمالية prob تساوي 0,6928 وهي أكبر من 0,05، وبهذا نرفض H_0 ونقبل H_1 فرضية العدم، يعني أن b_0 ليس لها معنوية إحصائية وبالتالي فإنه لا يمكن قبول الثابت في هذا النموذج

_ بالنسبة لمعلمة المتغير المستقل b_1 (ودائع دفتر التوفير دون فائدة) نلاحظ أن T_C المحسوبة أكبر من T_t المجدولة أي $9,715 < 2,145$ ، ولدينا أيضا الاحتمالية prob تساوي 0,0000 وهي أقل من 0,05 و بهذا نرفض الفرضية H_0 ونقبل H_1 الفرضية البديلة، يعني أن b_1 لها معنوية إحصائية، وبالتالي يمكن القول أن المتغير المستقل (ودائع دفتر التوفير دون فائدة) له معنوية إحصائية عند مستوى 5 % في تفسير حجم الائتمان خلال فترة الدراسة وبتالي فإن المتغير المستقل له تأثير على المتغير التابع.

ب/ اختبار المعنوية الكلية للنموذج

_ اختبار فيشر F : من خلال الفرضيتين H_0 فرضية العدم، والفرضية البديلة H_1 ، حيث لدينا F_C المحسوبة تساوي 94,400.

ولدينا F_t المجدولة من جدول فيشر عند درجة حرية $(n - k - 1)$ عند مستوى معنوية 5 %، تساوي

$$F_t = 4,66$$

ادن لدينا F_C المحسوبة أكبر من F_t المجدولة، أي $94,400 < 4,66$ ولدينا أيضا الاحتمالية prob تساوي 0,0000 وهي أقل من 0,05، وبهذا نرفض H_0 ونقبل H_1 الفرضية البديلة أي أن للنموذج قدرة تفسيرية عالية.

_ معامل التحديد R^2 : تقدر القيمة المتحصل عليها لمعامل التحديد ب $R^2 = 0,87$ وهي نسبة قريبة من الواحد حيث أن المتغير المستقل (ودائع دفتر التوفير دون فائدة) يتحكم بما نسبته 87 % من المتغير التابع (حجم الائتمان) مما يدل على أن هناك ارتباط قوي جدا بين المتغيرين، أما الباقي وهو 13 % تفسره عوامل أخرى غير مدرجة في النموذج وهي متضمنة في حد الخطأ العشوائي.

_ اختبار الارتباط الذاتي بين الأخطاء: لدينا فرضية العدم H_0 تدل على عدم وجود ارتباط بين الأخطاء، والفرضية البديلة H_1 تدل على وجود ارتباط بين الأخطاء، وللقيام بذلك اعتمدنا على اختبار Breusch-Godfrey وكانت لدينا $Prob. Chi-Square(1) = 0,2406$ (أنظر الملحق رقم 2) وهي اكبر من 0,05 أي عند 5 %، ومن خلال هذه النتيجة نقبل فرضية العدم H_0 ومنه نستنتج انه لا يوجد ارتباط ذاتي بين الأخطاء مما يزيد من جودة النموذج المقدر :

ثالثا. اختبار الفرضيات :

اختبار الفرضية الأولى :

تنص الفرضية الأولى على وجود علاقة بين حجم الودائع وحجم الائتمان ذات معنوية إحصائية b_1 ، فمن خلال تقدير نموذج الانحدار الخطي البسيط وبعد إجراء الفروقات من الدرجة الثانية وهذا بسبب وجود ارتباط ذاتي بين الأخطاء، واختبار معلمته بطريقة المربعات الصغرى واستخدام Eviews 9 كانت النتائج كمايلي:

_ بالنسبة لمعلمة حجم الودائع b_1 نلاحظ أن القيمة T_C المحسوبة اكبر من القيمة T_t المجدولة، وعليه نقبل H_1 ونرفض H_0 أي أن معلمه b_1 معنوية إحصائية عند مستوى معنوية 5 % في تفسير حجم الائتمان خلال فترة الدراسة

_ اختبار فيشر :بالاستعانة بجدول فيشر عند درجة حرية $(n-k-1)$ وجدنا أن F_C المحسوبة اكبر من F_t المجدولة، وعليه نقبل فرضية H_1 ونرفض H_0 أي للنموذج قدرة تفسيرية عالية

_ معامل التحديد:بعد حسابه وجدنا قيمته $R^2 = 0,87$ و وهي قريبة من الواحد أي أن المتغير المستقل (ودائع دفتر التوفير دون فائدة) يفسر ما نسبته 87 % من المتغير التابع (حجم الائتمان) مما يدل على وجود ارتباط قوي بين المتغيرين والباقي 13% يفسر بعوامل أخرى غير مدرجة في النموذج. هذه النتائج المتحصل عليها تؤكد على وجود علاقة بين حجم الودائع وحجم الائتمان ذات معنوية إحصائية وهذا ما يثبت صحة الفرضية الأولى.

اختبار الفرضية الثانية :

تنص هذه الفرضية على أن حجم الودائع الناتج عن الإستراتيجية المطبقة ذو اثر ايجابي على حجم الائتمان المصرفي، فمن خلال نتائج البرنامج الإحصائي واختبار معلمات النموذج المصحح كانت لدينا المعادلة التالية :

$$Y = -7936,352 + 5,449564X$$

تدل الإشارة الموجبة في معادلة الانحدار الخطي البسيط المقدره بالنسبة للمعلمة b_1 على أن العلاقة بين المتغير المستقل (ودائع دفتر التوفير دون فائدة) والمتغير التابع (حجم الائتمان) علاقة طردية، حيث أن الميل الحدي يساوي 5,449، أي أن تغير حجم الودائع بوحدة واحدة يقابله تغير في حجم الائتمان ب 5,449 وحدة، وهذا يدل أن المتغير مقبول من الناحية الاقتصادية، وبذلك فحجم الودائع لها تأثير ايجابي على الائتمان المصرفي وهذا ما يثبت صحة الفرضية الثانية.

اختبار الفرضية الثالثة:

تنص هذه الفرضية على إن اعتماد إستراتيجية جيدة في جلب الودائع يؤدي إلى الرفع من قدرة البنك على منح الائتمان ومن تم زيادة رأس المال البنك فمن خلال تحليل الجدول رقم (2-4) نلاحظ انه عند اختيار الوكالة لإستراتيجية جيدة، مراعيًا في ذلك عادات وتقاليد المنطقة في طبيعة معاملاتهم المالية " من حيث التعامل بالفائدة " زاد حجم الودائع أكثر من 100% واستطاعت استقطاب عدد كبير من الزبائن، وقد انعكس الارتفاع في الودائع على مقدرة البنك في منح الائتمان، فنلاحظ ارتفاعه لأكثر من 50 % في بعض السنوات وهذا ما يثبت صحة الفرضية الثالثة.

خلاصة الفصل :

لقد تطرقنا في هذا الفصل إلى الدراسة الميدانية في الوكالة موضحين الإستراتيجية المطبقة في جلب الودائع ومدى تأثيرها في حجم الائتمان من خلال المقارنة بين تطور حجم الودائع وتطور حجم الائتمان وتحليل درجة الارتباط بينهما من خلال بناء نموذج قياسي باستخدام برنامج Eviews ليتم في الأخير تحليل النتائج المتوصل إليها ومن هذه الدراسة القياسية خلصنا إلى وجود علاقة طردية وقوية بين حجم الودائع والائتمان المصرفي.

الخاتمة

نضرا لما تكتسيه الودائع من أهمية في النشاط الرئيسي للبنك التجاري أي منح الائتمان، كان لازما على البنك وضع استراتيجيات لأجل استقطاب هذه الودائع، لاسيما في البلدان التي تعاني من الاقتصاد غير الرسمي أي وضع آليات لامتناس الكتلة النقدية الخاملة .

هذه الآليات هي استراتيجيات جلب الودائع، والتي تتمحور حول دراسة شاملة وعميقة لبيئة البنك الداخلية وبالأخص الخارجية منها، مراعيًا في ذلك مدى انتشار الوعي المصرفي، ودراسة عادات وأعراف الزبائن لأجل عرض منتجات توائم هذه الرغبات .

فكلما كانت هذه الاستراتيجيات ناجحة في جلب الودائع، انعكس ذلك على قدرة البنك في تعزيز قدرته الائتمانية، أي استخدام سياسات ائتمانية مبنية على حجم الودائع المستقطبة ومن ثم زيادة قدرة البنك على التمويل، وبهذا الدفع بمعدل النمو والتنمية في الاقتصاد الوطني .

النتائج المستخلصة من الدراسة:

- تعتبر الودائع من الموارد الأساسية لنشاط البنك وذلك حسب أنواعها قصيرة، متوسطة وطويلة الأجل وربط هذا بالائتمان قصير ومتوسط بالإضافة إلى طويل الأجل؛
- هنالك إستراتيجيتين أساسيتين يعتمد عليهما البنك في جلب الودائع، وهما إستراتيجية سعريه مبنية على سعر الفائدة وإستراتيجية لاسعريه مبنية على الخدمات المقدمة؛
- تحكم عملية منح الائتمان مجموعة من المعايير نذكر منها: شخصية العميل، الضمانات، مردودية المشروع، القدرة على السداد؛
- تعتبر السياسة الائتمانية الإطار الأساسي التي تبنى عليه قرارات منح الائتمان؛
- إن اعتماد البنك على إستراتيجية جيدة في جلب الودائع يؤدي إلى الرفع من قدرته على منح الائتمان المصرفي، فكلما استقطبت هذه الاستراتيجيات حجم كبير من الودائع زادت القدرة الائتمانية للبنك وهذا ما تؤكدوه الفرضية الأولى للدراسة؛
- من خلال نتائج الاختبار في البرنامج القياسي نستنتج وجود علاقة طردية بين حجم الودائع وحجم الائتمان وهذا ما تؤكدوه الفرضية الثانية؛
- لا يعتبر حجم الودائع المتغير الأساسي في عملية منح الائتمان، فسياسة الائتمانية للبنك قواعد تحدد أسس منح الائتمان؛
- للعادات والتقاليد تأثير كبير على نجاح الإستراتيجية المطبقة في جلب الودائع، فكلما كانت الدراسة جيدة للبيئة كانت الإستراتيجية ناجحة .

الاقتراحات

- بالإمكان أخذ بعين الاعتبار عادات وتقاليد المنطقة عند بناء إستراتيجية معينة سواء في جلب الودائع أو منح الائتمان؛
- إشراك الوكالات المحلية والأخذ بمقترحاتها عند إعداد سياسة جلب الودائع ومنح الائتمان؛
- يستحسن على الوكالات القيام بحملات تحسيسية لأجل نشر الوعي المصرفي، وكذا التعريف بالمنتجات ومزاياها، لأجل استقطاب عدد كبير من الزبائن؛
- على البنك الإكثار من الفروع وذلك لأجل التقرب أكثر من الزبون المحتمل؛
- منح استقلالية أكثر للوكالات في اتخاذ القرارات لأجل تحقيق الأهداف المسطرة؛
- من خلال دراستنا تحسنا بوجود احتياج لم يشبع ويتمثل في منتجات وبالأخص الائتمانية منها بدون فائدة.

آفاق الدراسة:

- بالرغم من وضوح الموضوع من عنوانه إلا أن دراستنا ركزت على إستراتيجية محددة، وفي وكالة واحدة مما لايسمح بدراسة شاملة وعميقة، ذلك لان استراتيجيات جلب الودائع متعددة بتعدد المتغيرات (المحيط) ومن هذا يمكن أن نقترح مجموعة من الإشكاليات
- تأثير البيئة المحيطة بالبنك على الإستراتيجية المراد تطبيقها سواء في جلب الموارد أو منح الائتمان؛
 - مدى نجاعة استراتيجيات جلب الودائع في التخفيف من حدة الاقتصاد غير الرسمي؛
 - أدوات السياسة النقدية للبنك المركزي وتأثيرها على استراتيجيات البنوك التجارية؛
 - إدارة السيولة و الودائع حسب الإستراتيجية المتبعة.



قائمة المصادر والمراجع

قائمة المصادر والمراجع

أولاً: الكتب

1. أحلام بوعبدلي، سياسات إدارة البنوك التجارية ومؤشراتها، ط1، دار الجنان للنشر والتوزيع، عمان، 2015.
2. أحمد ناجي أحمد، أساسيات العمل المصرفي، (دون طبعة، دون دار نشر، دون سنة).
3. حمزة محمود الزبيدي، إدارة المصارف، إستراتيجية تعبئة الودائع وتقديم الائتمان، ط1، مؤسسة الوراق، عمان، 2000.
4. صادق رشيد الشهري، إدارة المصارف "الواقع والتطبيقات العلمية"، ط1، دار صفار للنشر والتوزيع، عمان، 2009.
5. صلاح الدين حسن السيسي، قضايا اقتصادية معاصرة الأسواق المالية، (دون طبعة، دون دار نشر).
6. صلاح الدين حسن السيسي، قضايا مصرفية معاصرة، ط1، دار الفكر العربي، مصر، 2004.
7. طارق طه، إدارة البنوك وتكنولوجيا المعلومات، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2007.
8. الطاهر لطرش، تقنيات البنوك "دراسة في طرق استخدام النقود من طرف البنوك مع إشارة إلى التجربة الجزائرية"، ط7، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر (دون سنة).
9. طلعت أسعد عبد الحميد، الإدارة الفعلة لخدمات البنوك الشاملة، مكتبة الشقري، القاهرة 1998.
10. عبد الغفار حنفي، إدارة المصارف، السياسات المصرفية، تحليل القوائم المالية الجوانب التنظيمية في البنوك التجارية والإسلامية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2007/2008.
11. عبد الغفار حنفي، عبد السلام أبو قحف، تنظيم وإدارة البنوك "السياسات المصرفية، تحليل القوائم المالية وقياس الفعالية الجوانب التنظيمية والإدارية، المكتب العربي الجديد، 2000.
12. عبد المطلب عبد الحميد، البنوك الشاملة عملياتها وإدارتها، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2008.
13. عبد المعطي رضا ارشد، محفوظ أحمد جودة، إدارة الائتمان، ط1، دائرة وائل، 1999.
14. فلاح حسن الحسيني، مؤيد عبد الرحمن الدوري، إدارة البنوك مدخل كمي وإستراتيجي معاصر، ط3، دار وائل، عمان، الأردن، 2006.
15. محمد سعيد سلطان إدارة البنوك، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2005.
16. منير إبراهيم هندي، إدارة البنوك التجارية، مدخل لاتخاذ القرارات، ط3، المكتب العربي الحديث، الاسكندرية 2000.

ثانياً: الأطروحات والرسائل:

17. أمجد عزت عبد العزيز عيسى، السياسة الائتمانية في البنوك العاملة في فلسطين، مذكرة ماجستير، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، 2004.
18. بن عرفة لامية، هادفي وداد، دور السياسة الائتمانية في تفعيل العمل المصرفي، مذكرة ماستر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية والتسيير جامعة تبسة، الجزائر، 2016.
19. حابس إيمان، دور التحليل المالي في منح القروض، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التجارية والتسيير، جامعة ورقلة، الجزائ، 2011.
20. حسن ديب، فعالية نظام المعلومات المحاسبية في تسيير حالات فشل الائتمان، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية والتسيير، جامعة ورقلة، الجزائر، 2012.
21. خالد محمود الكحلوت، مدى اعتماد المصارف التجارية على التحليل المالي في ترشيد القرار الائتماني، مذكرة ماجستير، كلية التجارة، الجامعة الإسلامية غزة، فلسطين، 2005.
22. رانية خليل حسان أبو سمرة، تطوير سياسة الودائع المصرفية في ظل نظرية إدارة الخصوم "دراسة تطبيقية على المصارف الوطنية العاملة في فلسطين"، مذكرة ماجستير، الجامعة الإسلامية غزة، فلسطين، 2007.
23. سميحة أحبق، آليات منح الائتمان في البنوك التجارية، مذكرة ماستر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية والتسيير، جامعة ورقلة، الجزائر، 2013.
24. قبي ربيحة، الائتمان المصرفي وأثره على الاستثمار الخاص في الجزائر، مذكرة ماستر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة ورقلة، الجزائر، 2014.
25. قويدر ابتسام، دور التحليل المالي في ترشيد قرار منح الائتمان في البنوك التجارية، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة قسنطينة، الجزائر، 2014.
26. مرغاد عائشة، ضوابط منح الائتمان في البنوك التجارية، دراسة حالة قرض الاستغلال "كفالة السوق"، البنك الوطني الجزائري، مذكرة ماستر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير علوم تجارية، جامعة ورقلة، الجزائر، 2014.

ثالثاً: المجالات:

27. إبراهيم محمد علي الحزراوي، نادية شاكر النعيمي، تحليل الائتمان المصرفي باستخدام مجموعة المؤشرات المالية المختارة، مجلة الإدارة والاقتصاد، جامعة بغداد، العدد 83، 2010.
28. عبد السلام لفته سعيد، تحليل الودائع المصرفية نموذج مقترح، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، العدد 11، بغداد، 2006.
29. عبد العزيز الدغيم وآخرون، التحليل الائتماني ودوره في ترشيد عمليات الإقراض المصرفي بالتطبيق المصرف الصناعي السوري، مجلة جامعة تشرين للدراسات والبحوث العلمية، سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 28، العدد 3، 2006.

30. محمد عبادي، تقييم كفاءة البنوك التجارية في منح الائتمان دراسة تحليلية للفترة (1989 _ 2009)، مجلة التواصل في الاقتصاد والإدارة والقانون، جامعة البشير الإبراهيمي، العدد 39، سبتمبر 2014.

رابعاً: المراجع الاجنبية

31. AKPO GERMAIN YAO, **essentiels d'octroi de credits bancaires Les critères**, Note de maîtrise, Universities d'Abidjan, Côte d'Ivoire, 2008.
32. Hamza Mashkat , **La gestion du crédit et la rentabilité des banques le cas de la Banque marocaine pour le commerce et l'industrie**, Note de Maitre, Universities Hassan II, Maroc, 2008.
- خامساً: مواقع الانترنت
33. www.bna.dz

الملاحق

الملحق رقم 01 معادلة الانحدار الخطي الثانية بعد إجراء الفروقات من الدرجة الأولى

Dependent Variable: Y
Method: Least Squares
Date: 05/14/18 Time: 16:16
Sample (adjusted): 2001 2017
Included observations: 17 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	527.4984	26129.54	0.020188	0.9842
X1(-1)	3.939999	0.599957	6.567141	0.0000

R-squared	0.741946	Mean dependent var	115096.9
Adjusted R-squared	0.724742	S.D. dependent var	152871.9
S.E. of regression	80204.23	Akaike info criterion	25.53267
Sum squared resid	9.65E+10	Schwarz criterion	25.63070
Log likelihood	-215.0277	Hannan-Quinn criter.	25.54242
F-statistic	43.12735	Durbin-Watson stat	0.917335
Prob(F-statistic)	0.000009		

الملحق رقم 02 اختبارا لارتباط الذاتي بين الأخطاء بعد إجراء الفروقات من الدرجة الثانية

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	1.224341	Prob. F(1,13)	0.2886
Obs*R-squared	1.377179	Prob. Chi-Square(1)	0.2406

Test Equation:

Dependent Variable: RESID
Method: Least Squares
Date: 05/14/18 Time: 16:18
Sample: 2002 2017
Included observations: 16
Presample missing value lagged residuals set to zero.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1224.345	19550.66	0.062624	0.9510
X1(-2)	-0.074834	0.560541	-0.133504	0.8958
RESID(-1)	0.298670	0.269923	1.106500	0.2886

R-squared	0.086074	Mean dependent var	1.05E-11
Adjusted R-squared	-0.054530	S.D. dependent var	55669.56
S.E. of regression	57167.25	Akaike info criterion	24.91271
Sum squared resid	4.25E+10	Schwarz criterion	25.05757
Log likelihood	-196.3017	Hannan-Quinn criter.	24.92013
F-statistic	0.612171	Durbin-Watson stat	1.656492
Prob(F-statistic)	0.557087		

الملحق رقم 03

استمارة المقابلة في وكالة BNA متليلي

عنوان المقابلة: الحصول على بيانات لأجل إجراء الدراسة التطبيقية

التاريخ : من 05 مارس 2018 إلى 07 مارس 2018

المدة: 02 ساعة في اليوم

صفة المقابل: مدير الوكالة

الهدف: جمع البيانات لأجل الدراسة التطبيقية

الأسئلة:

1. متى أنشأ البنك الوطني الجزائري؟
2. متى أنشأت وكالة متليلي ، وما هو عدد الموظفين بها؟
3. فيما يتمثل الهيكل التنظيمي للوكالة، وما هي مهام المصالح؟
4. ما أهمية الوكالة في المنطقة؟
5. ماهي الخدمات التي تقدمها الوكالة؟
6. ماهي الإستراتيجية التي لها تأثير كبير في جلب الودائع ؟
7. ماهو تعريف دفتر التوفير؟
8. ماهي شروط فتح حساب دفتر التوفير؟
9. ماهو تعريف دفتر التوفير دون فائدة؟
10. ماهو تعريف دفتر التوفير المستقبلي؟
11. ماهي شروط فتح حساب دفتر التوفير المستقبلي؟
12. ماهي مميزات دفتر التوفير دون فائدة، ودفتر التوفير المستقبلي؟
13. كم يبلغ مجمل ودائع دفتر التوفير بنوعيه بفائدة ودون فائدة لكل سنة من سنوات 2000 إلى 2017؟
14. كم يبلغ مجمل ودائع لأجل أخرى لكل سنة من سنوات 2000 إلى 2017؟
15. كم يبلغ مجمل الائتمان بنوعية متوسط وطويل الأجل لكل سنة من سنوات 2000 إلى 2017؟

الإمضاء

فهرس الموضوعات

III	الاهداء
III	شكر وعرهان
IV	الملخص:
V	قائمة المحتويات
VI	قائمة الجداول
VII	قائمة الأشكال
VIII	قائمة الملاحق
أ	مقدمة

الفصل الأول: الأدبيات النظرية والتطبيقية لإدارة الودائع والائتمان المصرفي

6	تمهيد
7	المبحث الأول: الإطار النظري لإدارة الودائع و الائتمان المصرفي
7	المطلب الأول: إدارة الودائع المصرفية
7	الفرع الأول: مفهوم الودائع
12	الفرع الثاني: إدارة الودائع المصرفية
15	المطلب الثاني: استراتيجيات جلب الودائع و العوامل المؤثرة فيها
15	الفرع الأول: العوامل المؤثرة في جلب الودائع
19	الفرع الثاني: إستراتيجيات جلب الودائع
27	المطلب الثالث: الائتمان المصرفي وطرق منحه
27	الفرع الأول: مفهوم الائتمان المصرفي
32	الفرع الثاني: طرق منح الائتمان المصرفي
37	المطلب الرابع: محددات الائتمان والسياسة المتحكمة في وضعه
37	الفرع الأول: محددات الطلب والعرض على الائتمان
39	الفرع الثاني: السياسة الائتمانية والعوامل المؤثرة فيها
45	المبحث الثاني: الدراسات السابقة
45	المطلب الأول: الدراسات باللغة العربية
45	الفرع الأول: الدراسات المحلية
47	الفرع الثاني: الدراسات العربية
49	المطلب الثاني: الدراسات باللغة الأجنبية
51	المطلب الثالث: أوجه التشابه والاختلاف بين الدراسة الحالية والدراسات السابقة

54.....	خلاصة الفصل:
	الفصل الثاني: الدراسة التطبيقية في وكالة BNA متليلي
56.....	تمهيد
57.....	المبحث الأول: تقديم البنك والأدوات المستخدمة في الدراسة.
57.....	المطلب الأول: تعريف ونشأة البنك الوطني الجزائري BNA
58.....	المطلب الثاني: دراسة الهيكل التنظيمي لوكالة BNA متليلي
61.....	المطلب الثالث: أهمية الوكالة في المنطقة.....
62.....	المطلب الرابع: الأدوات المستخدمة.....
63.....	المبحث الثاني: عرض و تحليل البيانات.....
63.....	المطلب الأول: الإستراتيجية المطبقة في جلب الودائع في الوكالة.....
67.....	المطلب الثاني: تطور حجم الودائع المصرفية من سنة 2000 إلى 2017.....
73.....	المطلب الثالث: تطور حجم الانتمان من سنة 2000 إلى سنة 2017.....
78.....	المطلب الرابع: تحليل درجة الارتباط والنتائج المستخلصة.....
90.....	خلاصة الفصل :
92.....	الخاتمة.....
95.....	قائمة المصادر والمراجع.....
99.....	الملاحق.....
	فهرس الموضوعات